

# Mirino sull'economia reale

Gestio Alternative punta su special situations, secondary pe e real estate  
**Vitullo (ceo e co-founder): "Investiremo su operazioni da 5-20 milioni di euro"**

DI MASSIMILIANO CARRÀ

Italiani, ossessionati dal controllo del rischio, selettivi nelle opportunità che presenta il mercato, e concentrati in operazioni di investimento asset backed, con un'elevata protezione del capitale. Si presenta così **Ennio Vitullo**, già partner di Europa Investimenti e di Apeiron Management, che insieme a Matteo Manfredi, founder e ceo di Gestio Capital (multi-family office nato dieci anni fa a Londra), ha dato vita lo scorso maggio a Gestio Alternative, piattaforma professionale di investimenti nel private capital che - come ci racconta in questa intervista lo stesso Vitullo, ceo e co-founder della neonata società - mira a cogliere le migliori opportunità di investimento, allocando il capitale attraverso tre diverse strategie: special situations, secondary private equity e real estate. Sfruttando così l'esperienza di 40 anni di attività congiunta dei suoi fondatori, che vantano più di 70 operazioni realizzate, circa 500 milioni di euro investiti, 4 miliardi valore nominale di asset acquisiti e 2 miliardi valore nominale per quanto concerne le passività ristrutturare.

**Nel corso degli anni il mercato del private equity si è arricchito di tanti e diversi attori. Eppure, nonostante ciò, avete deciso di lanciare lo scorso maggio questa nuova piattaforma. Perché, cosa vi ha spinto a farlo?**

Una constatazione di fatto: ossia che nel mercato italiano dei distressed assets, e più in generale delle special situations, mancava un operatore istituzionale, con centro decisionale in Italia, in grado di originare e strutturare operazioni single name complesse - non mi riferisco quindi ad operazioni di portafoglio - e con una gestione efficiente del rischio. Il mercato italiano, infatti, è dominato da grossi fondi di matrice anglosassone, che ormai si concentrano su operazioni con ticket elevati - dai 30 ai 40 milioni di euro di equity a salire -, con la conseguenza che su queste opportunità la competition è aumentata enormemente ed i rendimenti si sono fortemente compressi. Ma soprattutto questi operatori non hanno mai la capacità di comprendere appieno il rischio idiosincratico del mercato italiano, privilegiando logiche di

massimizzazione dell'impiego di capitale ad una gestione efficiente del rischio, con la conseguenza che spesso ad essere scartate sono le operazioni migliori.

**Quindi l'obiettivo di Gestio Alternative è colmare questo vuoto di mercato?**

Certamente: vogliamo investire in quella fascia di mercato con minor concorrenza - con ticket tra i 5 e 20 milioni di euro, ossia sotto il radar screen dei fondi -, privilegiando la protezione del capitale ad operazioni dove la necessità di rincorrere operazioni con una size elevata porta ad un aumento consistente del rischio.

E in queste operazioni il rischio non è mai lineare.

**Il range di investimento sarà quindi sempre quello?**

Certamente. Anche perché, come detto, ci vogliamo concentrare su size ormai ignorate dai grossi player internazionali. Ovviamente, però, rimarremo abbastanza flessibili, perché il nostro obiettivo è privilegiare la sostanza alla forma. Anche in virtù del fatto che non



Ennio Vitullo

siamo un fondo, e quindi non dobbiamo seguire rigidamente un regolamento. Siamo degli imprenditori che investono il proprio capitale e quello dei nostri partner secondo uno schema di totale allineamento degli interessi, e quindi siamo sempre molto attenti a dove mettiamo i nostri denari.

**E perché proprio gli investimenti alternativi? Cosa dice il mercato in questa direzione?**

Perché sono la naturale conseguenza del nostro percorso professionale. Da un lato la mia esperienza, sia come deal maker sia come azionista ed amministratore di management company nelle special situations (prima in Europa Investimenti e poi in Apeiron), dall'altra quella del mio socio Matteo Manfredi, founder e ceo di Gestio Capital, un family office che per vocazione è sempre stato attivo con le famiglie-partner che gestisce nel mercato privato dei capitali, visto come componente essenziale di diversificazione rispetto la componente public (prevalente) dei patrimoni in gestione.

**E avete individuato tre linee di business, dico bene?**

Assolutamente. Le special situations, il real estate - un asset class sempre presente nelle famiglie italiane - ed infine una terza linea di business: quella di distribuzione di opportunità private equity e venture capital. Aspetto, derivante dal posizionamento storico di Gestio Capital, e molto ricercato

**Non abbiamo una specializzazione settoriale, preferiamo investire in situazioni complesse (come crisi aziendali, asset non performing, passaggi generazionali), nelle quali è possibile creare valore gestendo la complessità stessa**

da famiglie e UHNW con cui co-investiamo, che costituisce per noi prevalentemente un fee business.

**E avete un settore di riferimento?**

No, non abbiamo una specializzazione settoriale. Semmai preferiamo investire in situazioni complesse (come crisi aziendali, asset non performing, passaggi generazionali), nelle quali è possibile creare valore gestendo la complessità stessa. In questo modo si creano i presupposti per acquistare a sconto attivi che, una volta depurati dalla situazione di difficoltà, possono essere immessi velocemente sul mercato.

**Anche se siete nati da poco, avete già qualche dossier aperto da concludere entro l'anno?**

In realtà stiamo ancora costruendo la squadra e stiamo iniziando a ragionare su aprire il capitale di Gestio Alternative a selezionati investitori, pertanto è un periodo molto intenso per noi. Al netto di questo, stiamo seguendo diversi progetti per ognuna delle tre linee di business. Stiamo, infatti, seguendo

un'operazione che prevede l'acquisto di un albergo di 130 stanze a Roma nell'ambito di una più articolata attività di ristrutturazione; un progetto immobiliare in zona City Life a Milano che portiamo avanti con un importante studio di architettura internazionale. Col quale, peraltro, stiamo anche discutendo di una possibile joint venture che speriamo di annunciare al mercato quanto prima. Infine, abbiamo un paio di interessanti opportunità da collocare in ambito private debt e venture capital.

**Ma, visto il contesto macro-economico abbastanza complesso, c'è comunque secondo voi un settore particolare da guardare con grande attenzione?**

Sicuramente nei momenti di crisi o di incertezza il real estate è sempre un settore interessante in Italia, con uno sguardo particolare al settore alberghiero, nel quale storicamente esistono interessanti situazioni di mismanagement, e poi per quanto riguarda le opportunità di private equity ci piace tutto ciò che può avere una declinazione tech. ▶