

Come investire e dove allocare nel *private equity* asiatico, non solo nell'Asia emergente

Oggi gli investimenti nel *private equity* asiatico impongono una profonda rilettura anche rispetto a pochi anni fa. I *private markets* asiatici sono oggi per numero di gestori, fondi, *deals* e controvalore di questi ultimi i secondi dopo quelli statunitensi; oltre a questo la Cina non è più la destinazione centrale per gli investimenti in ragione della situazione geopolitica. La regione è molto ampia e HK, Singapore e Shanghai non sono gli unici hub di investimento, assistiamo a un fiorire di competenze di investimento anche in Paesi più piccoli come il Vietnam, Malesia e via dicendo. In questo contesto rimane essenziale affiancare alla tipica *desktop research* una intesa attività di studio e *due-diligence* in loco oltre, possibilmente, a presenza locale. Vi sono oggi tendenze differenti che caratterizzano l'Asia, sia nella parte sviluppata che in quella emergente e che rendono l'Asia una destinazione di assoluto interesse per gli investimenti in *real asset*:

Giappone, economia fra le più sviluppate al mondo in cui fiorisce il secondo mercato al mondo per l'attività di M&A dopo quello statunitense in cui l'attività di *private equity* è ancora una frazione, con evidenti spazi di crescita. L'interesse nei mercati privati nipponici è oggi guidato da **due trend**: il primo è la **business succession**. In un Paese dove l'età media degli imprenditori è molto alta (superiore ai 60 anni) più del 60% delle aziende non hanno oggi un piano di successione, ci sono oggi circa due milioni di piccole e medie imprese che nei prossimi 5-15 anni passeranno di mano, quindi potenziali *target* per i fondi di *private equity*. Il secondo è il **cambio delle regolamentazioni sul mercato quotato**, secondo cui le aziende con poca liquidità e piccola capitalizzazione saranno incentivate a essere delistate, diventando un *target* per i fondi di *private equity* interessati a valorizzarle.

India e Sud-est asiatico rappresentano la parte caratterizzata dalle tipiche dinamiche emergenti: crescita dei consumi, urbanizzazione, classe media. Oltre a questo **beneficiano del fenomeno del *de-risking* dalla Cina, tecnicamente China+1**, da parte delle aziende occidentali che stanno delocalizzando la produzione in questi Paesi al fine di garantirsi una catena di approvvigionamento alternativa in caso di blocco della produzione cinese, come avvenuto durante la pandemia.

Daniele Mellana, Partner Obsidian Capital SGR

Laureato in Scienze Internazionali e Diplomatiche presso l'Università di Torino, con studi alla Umea School of Business, di Umea in Svezia, inizia la propria carriera professionale nel Centro Ricerche Fiat. Dopo CITCO come *Relationship Manager*, inizia un nuovo percorso professionale in East Capital, SGR svedese specializzata nei mercati emergenti, prima a Milano, poi a Parigi e infine come parte della struttura lussemburghese, si occupa con crescenti responsabilità della attività di relazione con gli investitori in Europa.

Dal 2021 al 2023 è a Dublino con Fineco Asset Management come *Head of business development* e membro del Comitato Investimenti. Oggi in Obsidian Capital è *partner* e responsabile dello sviluppo.





Corso Giacomo Matteotti 26,
10121 - Torino

+39 0110230139

infosgr@obsidiancap.com

www.obsidiancap.com

Daniele Mellana,
Partner

d.mellana@obsidiancap.com

Emanuele Musso,
Partner

e.musso@obsidiancap.com

Obsidian Capital SGR

Obsidian Capital SGR nasce nel 2017 dalla quindicennale esperienza maturata dai suoi fondatori negli investimenti alternativi nell'ambito di Fenera Holding, società di partecipazioni attiva da trent'anni nei *private markets*, e dalle molteplici esperienze estere nel mondo della gestione tradizionale e alternativa da parte dei suoi manager.

L'*expertise*, le relazioni e il *track record* maturato dal team hanno consentito alla SGR di affacciarsi sin da subito a un ampio bacino di case di investimento e *asset manager* internazionali.

La SGR è attiva nella gestione di fondi di fondi, con focus sul *middle market* internazionale e incentrati sulle strategie di *private equity* e *private debt*, e della strategia dedicata ai coinvestimenti globali. A oggi, la SGR ha raccolto circa un miliardo di euro da istituzioni e famiglie e gestisce 12 fondi.