

# FocusRisparmio

L'Informazione sul **Gestito**

## Martini (Gamma CM): “Performance a tre cifre con la Fintech italiana che qui ignorano”

5 ottobre 2020

di [Alessio Trappolini](#)



4,3 min

+1.300% in un solo mese: per l’advisor di Gamma Capital Markets, Supply@Me meriterebbe maggior attenzione, “può rivelarsi un vero game changer in un mercato da oltre 2 trilioni di euro”. Ecco perché



Matteo Martini, advisor del fondo Eiger Must gestito da Gamma Capital Markets Sgr

Italiana, piccola e innovativa: è la carta d’identità di Supply@Me, una delle numerose **Pmi Fintech** che popolano Londra e trovano fortuna fra la comunità di investitori che circolano nella City.

“Ma non è stato così fin dall’inizio”, spiega Matteo Martini, advisor del fondo Eiger Must gestito da Gamma Capital Markets Sgr, uno degli investitori della prima ora nell’azienda guidata dal Ceo Alessandro Zamboni. “Siamo entrati nel capitale di Supply@Me in fase di Ipo lo scorso 27 marzo, in piena **emergenza Covid**”, racconta l’advisor.

Un timing, quello scelto dal team management della società Fintech, non proprio felicissimo: “Pur con ottime prospettive di business e un primo round di private equity che valutava l’azienda 60 milioni, il titolo azionario ha visto un **calo del prezzo del 90%**”. I vertici di Supply@Me, però, sono andati avanti per la loro strada, convinti delle potenzialità del business che propongono al mercato e da agosto in poi una serie di accordi presi con altre società estere sembrano aver risvegliato l’interesse fra gli investitori, con conseguente recupero delle quotazioni in Borsa.

Dottor Martini, in Italia si è parlato poco di Supply@Me: in che business opera e perché lo ritenete interessante per il vostro fondo?

Supply@Me Capital nasce come azienda italiana poi emigrata in Uk, dove si propone come prima realtà Fintech attiva nella gestione delle scorte di magazzino (inventory monetisation). Grazie all’utilizzo della blockchain, la piattaforma permette alle aziende di monetizzare lo stock di magazzino invenduto cedendo il bene stesso che però rimane fisicamente in capo al venditore, offrendo i propri stock a veicoli Spv creati ad hoc da Supply@Me. Tali veicoli acquistano le rimanenze dalle aziende clienti attraverso l’emissione di “securitisation note”, una nuova asset class per gli investitori.

Con il mercato, però, non è stato amore a prima vista.

È una storia a due facce. La quotazione è stata un po’ improvvida in termini di timing. Poi c’è da dire che il mercato azionario inglese non è facilissimo per un’azienda italiana, all’epoca semi-sconosciuta. Anche la modalità di quotazione ha pesato agli inizi. La società ha scelto il metodo del *reverse takeover*, ossia ha inglobato una società già quotata – Abal Group – per ritrovarsi a sua volta già quotata. Questo può aver creato qualche problema di confusione: la procedura di cambio del nome nel registro del Lse ha impiegato 40 giorni, durante i quali Supply@Me negoziava con il vecchio Ticker di Abal. Poi c’è da dire che il business model innovativo dell’azienda è anche complesso da spiegare, questo può aver creato circospezione fra gli investitori durante la fase di roadshow.

Come avete capito che lì c’è del valore?

È stata utile la mia esperienza da economista nella società di consulenza strategica Value Partners. Quando ho studiato il business model dell’azienda ho capito subito le sue potenzialità di game changer. L’intuizione dei manager della società crea valore per tutti gli attori coinvolti nel processo: l’azienda cliente smaltisce il magazzino invenduto; un investitore terzo può accedere alle emissioni delle Spv che sono strumenti con rendimenti allettanti; le società di assicurazione che garantiscono il buon fine delle operazioni. Il mercato dell’inventario ha un potenziale in Europa di 2 trilioni di euro: per Supply@Me basta prendere l’1% di questo mercato per generare potenzialmente 200 milioni di euro di fatturato. Non è un business model facile da comprendere ma ciò che mi ha convinto è stato il commitment del management nell’azienda: lo stesso Ceo ha acquistato 1,63 miliardi di azioni, vale a dire il 5% delle quote dell’azienda per un investimento totale di circa 40 milioni.

Il fondo ha un solido track record di investimenti in aziende di piccola e media dimensione: su quali altre storie italiane di successo avete puntato?

Il fondo lanciato nel 2015 ha storicamente avuto una caratterizzazione obbligazionaria importante. Negli ultimi anni dato lo scenario di tassi e quindi rendimenti molto bassi ci siamo progressivamente spostati dapprima verso il segmento corporate e successivamente verso l’equity in ambito Small Cap, per offrire ai nostri clienti una *value proposition* differenziata rispetto ai nostri

competitor più grandi. In genere entriamo nelle Pmi in due modi, o prima della quotazione, in fase di Ipo, o direttamente sul mercato. Ricerchiamo storie interessanti fra le aziende quotate su AIM Italia. Ad esempio, abbiamo ottenuto dei rendimenti a doppia cifra con l'investimento in Neosperience sbarcata a Piazza Affari il 20 febbraio scorso. Oggi Eiger Must è un fondo "team managed" total return composto al 40% da equity e 40% in bond mentre sulla restante parte manteniamo discrezionalità di investire in scelte non convenzionali sotto il punto di vista del profilo rischio/rendimento. La filosofia di investimento è il *momentum trading* basato su strategie quantitative, con selezione di titoli particolarmente resistenti. Ci capita sempre più spesso, come avvenuto per Supply@Me di investire in un'azienda direttamente in fase di Ipo.

Altri temi dove poter estrarre valore ce ne sono?

Sì. L'altro grande tema in cui è investito il fondo è quello delle energie alternative. Siamo investiti in alcune delle più grandi società globali di energia solare, per fare qualche nome Jinkosolar, Sunpower, Vivint Solar e altre.

Tornando a Supply@Me, cosa vi aspettate dal futuro?

La società è salita tanto: solo ad agosto ha avuto una performance borsistica del 1.300%. La capitalizzazione di mercato ha superato i 200 milioni di euro dopo esser scesa a 15-20 milioni quando il titolo ha toccato i minimi. Ciò ha permesso al nostro fondo di guadagnare il 51% in un solo mese e portare la performance da inizio anno in doppia cifra. Eravamo esposti su Supply@Me per circa il 10% del portafoglio, ora abbiamo riportato la quota intorno al 5% monetizzando la parte relativa ai guadagni del mese scorso. Ora guardiamo a quello che farà l'azienda. Il mercato ha scontato i progetti futuri promessi dal management, ora la sfida sarà metterli a terra e realizzarli.