

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## Vettosi: “Un club deal per supportare finanziariamente aziende di shipping italiane meritevoli”

Nicola Capuzzo · Tuesday, July 28th, 2020

“Creare un veicolo d’investimento dove aggregare risorse e competenze italiane sia del settore shipping che non. Il tutto finalizzato a creare una soluzione tecnica e un prodotto confacente per lo sviluppo dell’industria logistica italiana”. È con queste parole che Fabrizio Vettosi descrive a SHIPPING ITALY Vsl Club, il neonato club deal specializzato in navi e porti di cui è promotore e vertice insieme a Ciro Russo.

L’oggetto sociale di questa nuova società, la cui costituzione è stata rivelata dalla nostra testata la scorsa settimana, è il “compimento di operazioni finanziarie nello shipping e nell’industria marittima (terminal portuali, servizi di spedizione, servizi portuali, ecc.) effettuate mediante: investimenti in prestiti obbligazionari garantiti, strumenti finanziari partecipativi e infine azioni di società o veicolari o societari operanti nei settori sopra descritti”.

Vettosi nel descriverne le ambizioni parla di “uno strumento complementare al credito bancario” nonché “un modo per evitare che le risorse finanziarie italiane vadano impiegate verso altre attività estere. Ci piace pensare di convogliare capitali verso aziende italiane meritevoli”.

In concreto di questo club deal faranno parte sia membri gold, dunque anche azionisti, sia membri silver, che pur non facendo parte del capitale vengono coinvolti e interpellati su specifici progetti d’investimento.

Una volta individuata un’azienda target, meritevoli di capitali per fare un salto dimensionale o comunque per dare slancio all’attività, Vsl Club crea un sub-veicolo con cui viene concretamente avviata l’operazione di finanziamento. Oltre a ciò la nuova realtà si occuperà anche di advisory sia finanziaria che industriale.

“Vsl Club deve ancora partire di fatto ma non nego che lo sguardo è già rivolto ad alcuni dossier che riteniamo interessanti in segmenti di mercato molto di nicchia, sia sul versante armatoriale che del terminalismo portuale” aggiunge Vettosi. Che non esclude anche la possibilità di supportare imprese appena emerse da processi di ristrutturazione finanziaria: “Ci sono ad esempio – conclude – società uscite bene da ristrutturazioni che meriterebbero credito per avviare nuovi progetti interessanti”.

---

Nicola Capuzzo

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY**

This entry was posted on Tuesday, July 28th, 2020 at 2:53 pm and is filed under Navi, Porti  
You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.