

成长型投资

三个月内两度投资，Tigris Water 加快“缠绕”战略

Macquarie 支持的该投资平台业已承诺投资 2,500 万美元，以助力网络中的第二家公司成为区域项目开发商。随着越来越多的公司竞争有限的项目池，冲突何时开始显现？

Tigris Water 平台已经签署了第二笔投资，承诺向新加坡工程、采购和建筑(EPC)承包商 Yamato Technologies 提供 2,500 万美元的夹层资本，因为该公司正试图转型为国际项目开发商。

继 Tigris Water 向中国城市 EPC 专家 Yixing Jeffcon 的首次投资后（参见 GWI 2016 年 9 月刊，第 31 页），在短短三个月内达成了这笔交易，代表了该平台创始人 Saud Siddique 和 Daniel Yeung 的多年基础工作的成果。

“Yamato 是我们特殊的机会，” Siddique 向 GWI 解释。“由于具有非常抢眼的业绩记录、强大的工程背景以及与领先的技术提供商的伙伴关系（包括 GE/Zenon、Cambi、Meiden 和 Andritz），所以 Yamato 的定位非常好。”

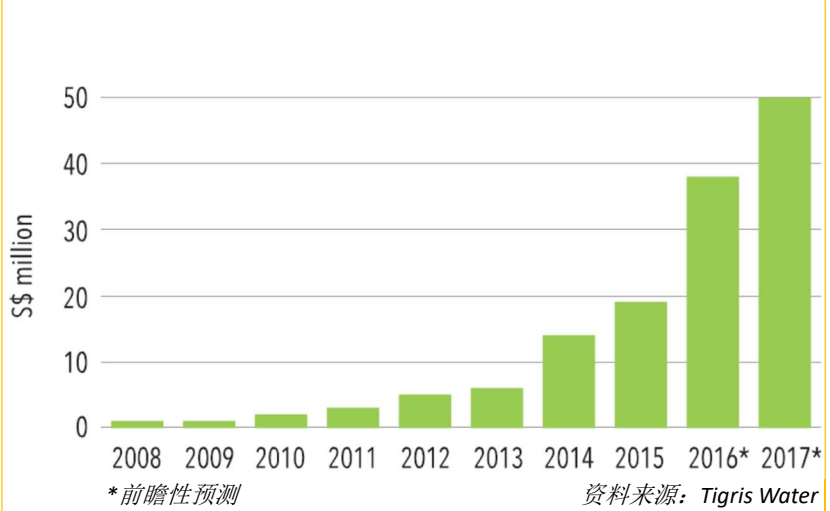
尽管有持续的盈利能力和指数性收入增长（见右图），Yamato 的增长前景还是受到其国内市场提供的项目开发机会相对有限以及内部项目融资专业知识缺乏的限制。

“他们需要进入 BOO/BOT（建设拥有运营/建设运营移交）领域，以便发展公司并拥有可预测的现金流，该公司的所有者 Taher Uddin 和 Tay Beng Boon 完全接受这一观点。这类机会在新加坡非常有限，因此必须走出国门。这正是我们投资入场的时候，” Siddique 说。“鉴于其新加坡品牌和业绩记录，Yamato 将能够在国际上有超水平的发挥，而我们将为其提供大力支持。”

通过借力于 Tigris 在整个亚洲地区的当地联系人网络，Yamato 已经在新加坡、印度尼西亚、菲律宾和印度确定了 1 亿美元的 BOO 和 BOT 项目管道。在水处理厂和污水处理厂之外，该公司还可胜任垃圾发电厂建设，并且已经向新加坡的樟宜和裕廊再生水厂的公共事业局 (PUB) 提供沼气设备。

超越指数增长

由于令人印象深刻的项目命中率和关键技术关系，新加坡 EPC 承包商 Yamato Technologies 近年来发展迅猛。海外扩张有可能为其提供新的发展催化剂。



Siddique 还发现 Yamato 利用印度尼西亚的棕榈油污水处理行业对废水管理解决方案的需求的潜力，并且最近向当地 EPC 公司介绍领先的棕榈油种植园决策者则有力地证明 Tigris “缠绕”战略切实可行。

这种独特的方法涉及在广泛的 Tigris 网络中在亚洲汇集资本、技术专长和项目开发经验，以确保 BOO/BOT 业务，而孤军奋战则不可能抓住这类良机。

由于已经花时间去了解 200 多家处于不同发展阶段的亚洲水务公司，Siddique 和 Yeung 的这种独特地位允许他们去发现协作机会。

“关键在于建立关系。虽然目前其中一些公司还不适合我们投资，但是在一两年内可能就会变得适合。我们不仅保持与他们的良好关系，还让他们理解：当他们达到一定阶段，我们的投资就会入场，” Siddique 解释道。

不同于面向市政的 Jeffcon，Yamato 主要关注工业，这意味着可以另辟蹊径，尽管如此，利益冲突的出现几乎不可避免，因为 Tigris 试图创造越来越多的区域项目开发商来竞争相对有限的机会池。

“理论上存在冲突的可能性，但在具体的国家内，我们不认为这是重大问题。” Siddique 说。“关键在于确保支持我们的每家公司的方式使其迅速地成长而不损害其他公司。我们甚至可以目睹两家公司为了相同的项目而开展合作，”他强调道。

作为具有固定寿命的投资平台，在进行任何投资时，Tigris 会自动关注退出策略。“我们所做的就是发挥催化作用，使这些公司得到更大、更深的投资者池的关注，然后，这些投资者可以将这些公司提升到更高的估值水平，” Siddique 评述道。

“我预期五年后 Yamato 在印度尼西亚、菲律宾和印度已经安如磐石。该公司有潜力达到 2 亿至 3 亿美元的估值，这使其对于战略和私人权益投资者均拥有巨大的吸引力。”