

Strategie/Il governatore di Bankitalia Draghi ha detto che devono diventare la marcia in più dell'industria italiana. E così sta accadendo, con una formula tutta nuova: mettono insieme piccole aziende sane ma incapaci di crescere e danno loro i mezzi per fare il salto verso il mondo globalizzato

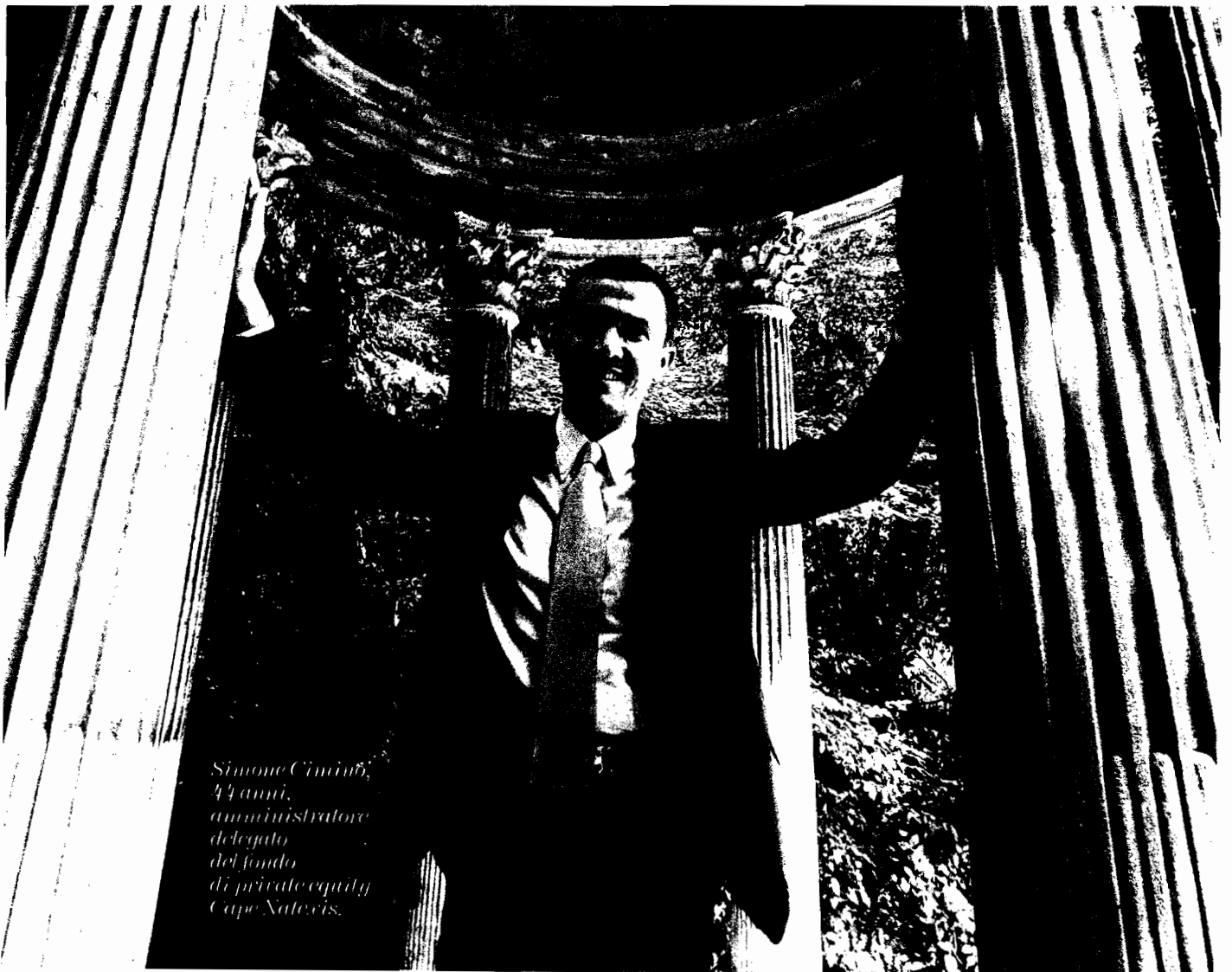
Il private equity mette il turbo ai distretti

di **Francesco Guldara**


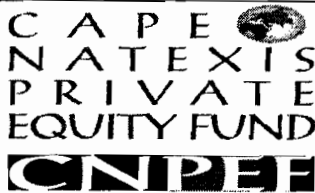
Casette d'Ete, Biella, Sassuolo, Fabriano. Le capitali dell'imprenditoria italiana sfuggono alle cartine geografiche, dove restano puntini disordinati. È qui che da oltre vent'anni si rifugia l'innovazione, la ricchezza e l'arte imprenditoriale di un paese che perde, stagione dopo stagione, la propria vocazione industriale. Lungo questi

percorsi di provincia hanno cominciato a incamminarsi i nuovi capitali della finanza. C'è una via italiana al private equity che sta imparando a coniugare una realtà economica pulviscolare con la necessità di risorse, più ampie visioni strategiche e manageriali. Il lavoro di Simone Cimino, 44 anni amministratore delegato di Cape Natexis, per

esempio, consiste esattamente in questo: far incontrare distretti e capitali. Sei operazioni nei primi sei mesi dell'anno, una trentina dal 2002 ad oggi, ne fanno uno degli operatori di private equity più attivi a livello europeo. «Con il nostro fondo», spiega, «ci concentriamo su aziende che hanno mediamente 10-15 milioni di fatturato.



*Simone Cimino,
44 anni,
amministratore
delegato
del fondo
di private equity
Cape Natexis.*

	Data: Luglio 2006	Capital	Pagina: 190-191	
	Argomento: Intervista a Simone Cimino			

È questo il punto di partenza: in Italia ci sono 4 milioni di società sotto i 250 dipendenti e circa 3mila oltre questa soglia. Riteniamo che per un mero calcolo delle probabilità sia molto più facile trovare storie di eccellenza in questo mare magnum, piuttosto che andare a combattere con altri 30-40 operatori di private equity in settori di nicchia». La ricerca ha un obiettivo definito: l'azienda piccola, sana, in utile e tuttavia incapace di crescere ulteriormente. A queste porte bussano i fondi di private equity e venture capital. «Il tasso di innovazione della nuova finanza», conferma Vincenzo Capizzi, docente dell'area Intermediazione finanziaria alla Sda Bocconi, «è in questa sfida: quotare i distretti e dare capitali ad aziende piccole che ragionano in un'ottica worldwide. Aziende sane che scelgono di realizzare le fasi del processo produttivo all'estero, a cominciare dalla Cina e dall'India, dove ci sono vantaggi competitivi».

Fare incontrare gli imprenditori

Per Cape Natexis, così come per i principali fondi di private equity, il primo passaggio è l'ingresso con una quota significativa nel capitale. Una volta al tavolo con l'imprenditore inizia il lavoro più difficile, l'aggregazione con altre società. Un'opera paziente che può durare molti mesi, a volte si tratta di ricostruire rapporti fra imprenditori confinanti. Con la loro piccola azienda si sono sfidati in logoranti guerre di costo, prezzi e forniture.

«Il signor Rossi e il signor Brambilla si sono odiati per vent'anni a livello professionale», racconta Cimino, «ma oggi si rendono conto che quell'odio non ha pagato, capiscono che l'unione fa la forza, e sul serio. Da soli non ce la farebbero a unirsi, perché nessuno dei due è capace di stabilire quanto vale ognuno. C'è bisogno di un arbitro che

stabilisca valori e regole, a cominciare dalla governance, chi fa cosa, chi decide, chi esegue. Questa enorme lotta l'uno contro l'altro in certe fasi è stata foriera di sviluppo, perché la concorrenza impone continui miglioramenti. Ma nel lungo periodo li ha portati a indebolirsi, altri con più mezzi e maggiori dimensioni hanno potuto investire in ricerca, installare sedi produttive all'estero e diventare più forti».

Nella storia recente di Cape Natexis il caso di maggior successo è rappresentato dall'esperienza di Trevisan-Cometal. Il fondo fa il proprio ingresso nel 1999. Il settore è quello dell'alluminio, inizia un lavoro per riunire una ventina di famiglie imprenditoriali sparse fra Verona, Mantova e Brescia. Minuscole realtà tutte con fatturati modesti, incapaci di raggiungere una massa critica e troppo fragili di fronte alla concorrenza. «Quando siamo arrivati nella prima azienda avevamo un giro d'affari di 5 milioni di euro e 24 dipendenti. Nel 2005 era nato un gruppo con 120 milioni di euro e poco più di mille dipendenti. È il più grande successo che potevamo ottenere sul piano socio economico, abbiamo ottenuto otto volte il nostro investimento, creando valore».

Dare valore al processo produttivo

«Le aggregazioni fra piccole e piccolissime aziende», osserva Vincenzo Capizzi, «restano in Italia una pratica poco diffusa. Nel nostro paese ognuno sembra geloso della propria autonomia e immagina più probabile un processo di crescita isolata. Ma spesso questo non è possibile, la scelta obbligata è quella di una integrazione di tipo verticale». Il micro private equity ha come obiettivo quello di ricostruire e dare una identità a un intero processo produttivo. Una filiera che si ricompone e si integra in una sola so-

cietà destinata all'approdo sui listini azionari, naturale evoluzione per assicurare trasparenza e liquidità.

L'appello del governatore Draghi

Sulla rampa di lancio di Cape Natexis c'è il progetto Arkimedita. Arriverà in borsa nelle prossime settimane. Arkimedita ha un core business biomedicale che spazia dalla fornitura di arredi e servizi per ospedali alla gestione delle case di riposo e comunità. Come con Trevisan, il fondo Cape Natexis ha cominciato rilevando una quota di una azienda nata negli anni del dopoguerra. Una società (la Cla) specializzata nella produzione e commercializzazione di letti per ospedale. Dal tassello originario si è ricostruito un quadro più esteso che ha integrato società concorrenti e complementari.

Micro operazioni che non cambiano le dimensioni di un private equity che in Italia resta nano.

A dar conforto al settore è intervenuto recentemente lo stesso Governatore della Banca d'Italia. Nelle sue prime Considerazioni finali, Draghi ha dato spazio, per la prima volta nelle stanze di via Nazionale, alla dimensione finanziaria del private equity e del venture capital. Lui, uomo di finanza, per anni fra i maggiori rappresentanti di Goldman Sachs, ha osservato come nel 2002 e nel 2003 negli Stati Uniti «i fondi pensione abbiano rappresentato il 42% dei flussi di finanziamento delle società di venture capital, contro il 20% dell'area euro e il 3% dell'Italia. Un mercato di borsa spesso ed efficiente», ha aggiunto Draghi, «consente agli operatori di private equity di cedere le proprie partecipazioni attraverso la quotazione delle imprese, con una modalità di dismissione che, oltre a tutelare maggiormente l'imprenditore dal rischio di perdere il controllo, conferisce trasparenza al processo di valutazione».

I vincitori del concorso - Il Gioco dell'Asta - Capital aprile 2006

1° estratto

Berardino Di Santo - Lucera (FG)
vince un weekend a Vienna per due persone, volo e soggiorno all'Imperial Hotel, 5 stelle

2° estratto

Riccardo Casola - Portoferraio (PI)
vince un orologio Seiko modello Hr. Armbanduhr e cataloghi Dorotheum: abbonamento per un anno, a scelta su tre temi o uno cumulativo

3° estratto

Vito Frascarelli - Ronciglione (VT)
vince un orologio Seiko modello Hr. Chronograph e cataloghi Dorotheum: abbonamento per un anno, a scelta su un singolo tema