

accento

a

Data:  
n° 25 2007

I love Sicilia

Pagina:  
1,13

CAPE NATIXIS  
Società di Gestione del Risparmio S.p.A.

Argomento:  
Cape Natixis

# I LOVE Sicilia

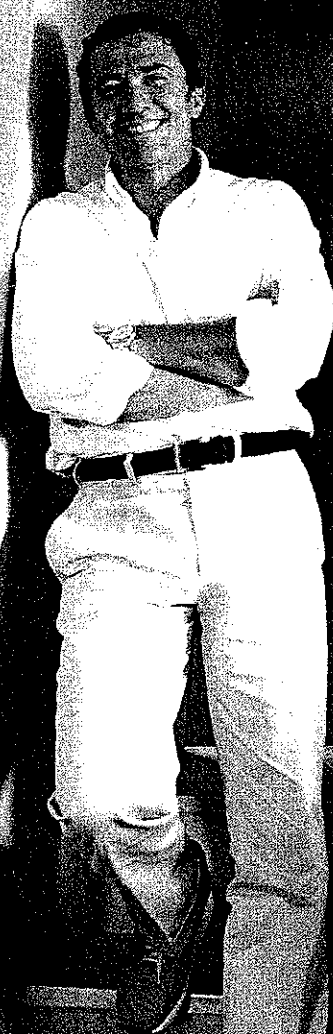
## Tocchiamo il fondo e diventiamo ricchi

Il private equity scopre la Sicilia. Ecco come Simone Cimino, da Franco Musotto, lancia la sfida per attrarre capitali di mezzo mondo da investire nelle imprese siciliane.

A tavola con  
**Francesco Musotto:**  
vi dico chi sarà  
il mio successore

Uno dei petrolieri  
Ritratto di  
**Sebastiano Pappalardo**

Il cinema a casa  
Una guida alle ultime novità



# Dulcis in fondo

La Sicilia non è mai stata terra fertile per il private equity. L'attrazione degli investimenti non è stata il nostro forte. I fondi chiusi, quelli che entrano in società nelle aziende manifatturiere per un certo numero di anni aiutandole a crescere in tecnologia e management, finora non hanno ritenuto conveniente il rendimento di investimenti nell'isola, a causa delle piccole dimensioni delle nostre attività e dell'elevato rischio che presenta il fare impresa in una terra così difficile. La mentalità chiusa dei nostri imprenditori e la pelosa ingerenza della politica hanno fatto il resto. L'unico progetto, portato a termine con successo da Solipa con la collaborazione di Mediocredito centrale e Banco di Sicilia, ha riguardato l'espansione nazionale del gruppo ottico palermitano Randazzo. Adesso il vento sta cambiando. Nell'ambiente si sa che vari soggetti, fra i quali Creaimpresa, stanno prendendo in considerazione dossier di importanti aziende siciliane.

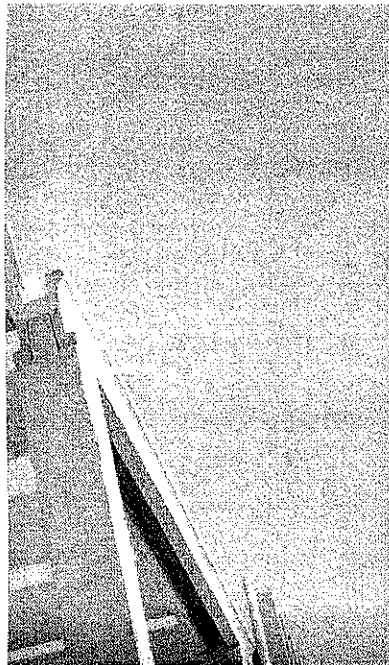
Ma al momento c'è la fila dietro la porta di un nuovo staff finanziario che rappresenta la prima e immediata speranza concreta per chi ritenga utile un socio temporaneo di capitali con cui tentare persino la scalata di Piazza Affari. Il nuovo soggetto sta per diventare la prima vera agenzia di attrazione di investimenti esteri in Sicilia.

E' imminente la registrazione, da parte della Banca d'Italia, della Sgr che gestisce il fondo "Cape Regione siciliana", partecipato con 14,4 milioni dalla Regione, finalizzato a sostenere processi di sviluppo di aziende medio-grandi dell'isola, fino alla loro quotazione in Borsa e al successivo ingresso di nuovi soci. Bisognava aspettare che un "mago" siciliano del private equity, l'agrigentino Simone Cimino, fondatore del gruppo di fondi Cape, facesse fortuna nella finanza milanese per vedere l'arrivo nell'Isola del primo fondo italiano di private equity a capitale misto (Cimino con la sua Cape è azionista al 51%) interamente finalizzato ad investire sulla crescita delle attività produttive dell'isola.

Il fondo chiuso avrà una forza di 70 milioni di euro, raccolti in parte fra gli investitori istituzionali e in parte fra banche, professionisti e imprese locali, per innescare nelle medie aziende la linfa necessaria a proiettarsi verso ambiziosi obiet-

**In Sicilia cambia il vento che finora ha tenuto lontani gli investimenti da fondi chiusi. E ora c'è fila dietro la porta di un nuovo staff finanziario che rappresenta la prima speranza concreta per chi vuole un socio temporaneo di capitali con cui tentare anche la scalata di Piazza Affari.**

Nella foto: l'azienda Ium in costruzione ad Agrigento



**L'idea è del "mago" del private equity, l'agrigentino Simone Cimino, che dopo aver fatto fortuna nel mondo finanziario milanese con la sua Cape ha creato in Sicilia il primo fondo italiano di private equity a capitale misto**

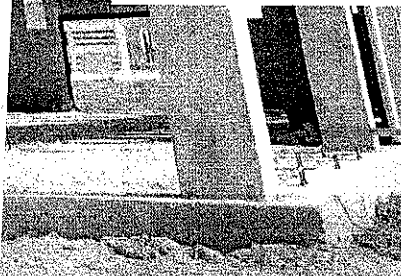
livi di mercato. In questi giorni la Sgr siciliana presieduta da Simone Cimino ha firmato una lettera d'intenti con due significative aziende siciliane, una agroalimentare del Catanese che fattura oltre 70 milioni di euro l'anno, e una tessile del Messinese che conta 100 negozi in Sicilia. L'investimento nel capitale di rischio delle due attività sarà di circa 20 milioni di euro, di cui circa la metà arriverà da "Cape Regione Siciliana" e il resto dai fondi Cape che operano nel Nord Italia. "Cape Regione Siciliana" da socio finanziario le sosterrà in ambiziosi progetti di crescita.

Alla fine degli investimenti del fondo siciliano (5 anni di partecipazione, disinvestimento entro i successivi 5) è previsto di riconoscere agli investitori sottoscrittori del fondo chiuso un rendimento minimo dell'8% annuo composto, pari a quasi quattro volte il capitale iniziale. Al team del fondo sarà riconosciuto, al termine degli investimenti, un margine del 20,8% sul capital gain complessivo, che costituisce un solido incentivo a fare bene e di più. E' questa una delle principali garanzie della solidità dell'investimento proposto.



Ma non è l'unica. La novità più interessante sta nel fatto che dei 35 milioni di euro già raccolti, ben 9 milioni di euro sono già arrivati dal fondo chiuso "Cape Live" (che ha raccolto 50 milioni in giro per il mondo). Imprese e operatori che hanno affidato i loro soldi a questo fondo sapevano che una parte sarebbe stata investita in quote di aziende siciliane. Tra i sottoscrittori di "Cape Live" che hanno accettato di destinare parte dei loro soldi al mercato siciliano, figurano nomi di tutto rispetto, come Zenos Oavedi Soccer, Franco Stefanì System di Modena, la Casoni di Modena, la Galeone con l'A.d. Ferretti, la Rossetti vernici, e così via.

A questi 9 milioni si aggiungono 5 milioni di Banca Natixis (il partner francese del gruppo Cape), 1 milione dai manager del fondo "Cape Regione siciliana" (a dimostrazione che ci credono veramente!), mentre il Fondo europeo degli investimenti, che negli ultimi anni ha deliberato partecipazioni nei fondi Cape del Nord Italia e si fida del management di Cimino, potrebbe intervenire con 5 milioni di euro nel corso del 2008, all'atto del secondo closing del fondo siciliano. Una partecipazione di entità simile potrebbe giungere dal neonato Unicredit Gruppo, che sta valutando il dossier.

Il resto del capitale arriverà da 50 investitori privati, di cui già 10 siciliani con fatturato annuo di almeno 3 milioni di euro hanno manife-



**Il fondo chiuso avrà una forza di 70 milioni di euro per iniettare nelle medie aziende nuova linfa per centrare ambiziosi obiettivi di mercato. Alla fine dell'investimento di 10 anni è previsto un rendimento minimo dell'8% annuo composto**

	<b>Data:</b> n° 25 2007	<b>I love Sicilia</b>	<b>Pagina:</b> 1,13	
	<b>Argomento:</b> Cape Natixis			



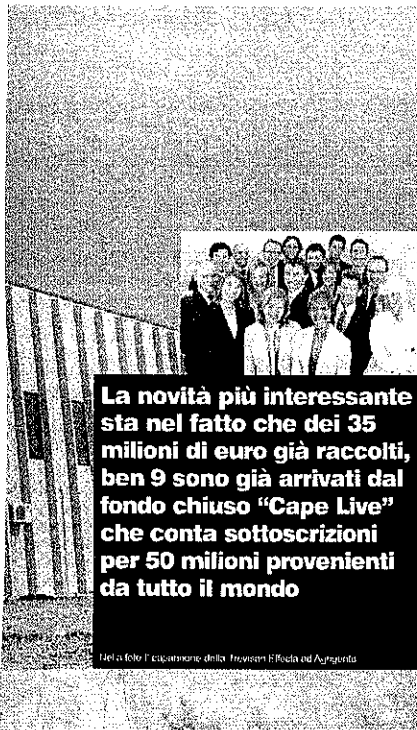
stato l'interesse a investire nel fondo siciliano di private equity. Le tappe di "Cape Regione siciliana" saranno bruciate rapidamente. Dopo l'approvazione del regolamento inizierà, verosimilmente in autunno, un road show nelle nove province dell'Isola, coinvolgendo le Camere di commercio e le associazioni di categoria, per presentare il fondo agli imprenditori, sia come opportunità di investimento redditizio, sia come occasione per proporre la partecipazione del fondo chiuso al capitale aziendale. Obiettivi possibili di finanziamento sono il ricambio generazionale, lo sviluppo in altri mercati, l'innovazione tecnologica e la riorganizzazione interna per migliorare qualità e rendimenti, infine la quotazione in Borsa nei casi in cui si superano almeno 40 milioni di fatturato. C'è tempo un anno, fino a settembre-ottobre 2008, per completare la raccolta della quota minima di 70 milioni di operatività del fondo. A quel punto scatterà l'acquisizione delle quote nelle aziende e l'azione di controllo da parte del manager di Cape sugli standard e sugli avanzamenti dei piani industriali, fino alla decisione, dopo il quinto anno, di rivendere le quote nei successivi cinque anni o agli stessi proprietari dell'azienda o a terzi o al libero mercato di Piazza Affari. L'obiettivo fissato da "Cape Regione Siciliana" è di concludere almeno 3-4 operazioni nel primo e secondo anno e altre 7 nel terzo anno, con previsione di esaurimento dei capitali da investire. E' possibile che al termine dell'operatività, se si sarà registrato l'atteso successo, si decida di modificare lo statuto e di creare un secondo fondo chiuso di private equity siciliano per l'attrazione degli investimenti nell'Isola.

**Le tappe di "Cape Regione siciliana" saranno bruciate rapidamente. Dopo l'approvazione del regolamento inizierà in autunno un road show nelle nove province dell'Isola, coinvolgendo Camere di commercio e associazioni di categoria per presentare il fondo agli imprenditori**

# Koinè

## Koinè", i primi dieci investimenti di successo in provincia di Agrigento

La prima "avventura siciliana" di Simone Cimino in campo finanziario cominciò nel 2001, quando un gruppo di amici della provincia di Agrigento, notando ciò che era riuscito a realizzare sulla piazza milanese, lo convinse a dimostrare che anche in Sicilia l'attività di private equity può essere condotta con successo, e con ristoro per i portafogli degli investitori. Nacque così una sorta di agenzia finanziaria per gli investimenti, la "Koinè", fondata dallo stesso Cimino e da 50 fra professionisti e piccoli investitori locali, con un capitale iniziale di 2,8 milioni di euro. L'obiettivo era attrarre e convincere industrie del Nord Italia a delocalizzare attività nella provincia più povera della Sicilia attraverso la compartecipazione e la garanzia di "Koinè". Finora questa improvvisata task force (le istituzioni avrebbero molto da imparare!) è riuscita ad avviare dieci investimenti produttivi creando nuova occupazione e consentendo ai soci di "Koinè" di vedere triplicato il proprio capitale. A riprova è stato il gruppo Trevisan, primo grande investimento di successo di Cimino e del fondo Cape. Il finanziere agrigentino è riuscito a convincere i partner a delocalizzare una produzione ad Agrigento con la partecipazione di "Koinè". E' nata, senza contributi pubblici, Trevisan Ellecta nell'area industriale di Favara-Aragona. L'azienda, che con un investimento di 4 milioni, ha sviluppato una linea di resine per la verniciatura in polvere su alluminio con effetto legno, oggi conta 30 dipendenti, un'operatività di 4 milioni di euro l'anno, un margine operativo lordo di 1,5 milioni di euro ed è in continua espansione. Nel 2006 "Koinè" ha rivenduto la propria quota di partecipazio-



**La novità più interessante sta nel fatto che dei 35 milioni di euro già raccolti, ben 9 sono già arrivati dal fondo chiuso "Cape Live" che conta sottoscrizioni per 50 milioni provenienti da tutto il mondo**

Nella foto l'inaugurazione della Trevisan Efficiet ad Agrigento

Simone Cimino non ha nulla da dimostrare. Lontano dalla politica, finora ha solo prodotto ottimi risultati. Dunque ha avuto gioco facile a spiegare agli investitori istituzionali che, grazie alla sua esperienza, è possibile scommettere sulla Sicilia e ricavare utili. Infatti, ha già portato a termine dieci operazioni di successo in provincia di Agrigento. Da parte sua, Simone Cimino nel corso della sua attività ha garantito guadagni pari a tre volte il capitale investito.

Sarà l'isola capace di non deludere gli investitori italiani e stranieri? Su questo quesito Simone Cimino si sta giocando tutta la sua credibilità conquistata in otto anni di instancabile lavoro nella "piazza" milanese. Fondatore nel 1999 di Cape (Cimino & Associati private equity), in poco tempo il giovane manager siciliano ha attirato l'attenzione del gruppo francese Natixis, creando Cape Natixis con un primo fondo da 120 milioni di euro che ha chiuso l'operatività con 40 investimenti di successo nel Nord Italia. Il gruppo Cape amministra 500 milioni di euro in fondi chiusi d'investimento, di cui 400 milioni ancora da investire. Nelle 40 iniziative già portate a termine, il rendimento medio certificato ha superato il 60% annuo. Cape è il più grande sistema italiano di fondi per piccole e medie imprese, è fra i primi 10 operatori italiani di fondi ed è l'unico ad avere conseguito il traguardo di ben 4 aziende quotate in Borsa (di cui 3 operazioni in appena tre anni). Il caso più famoso è quello del gruppo Trevisan. Si tratta del progetto a maggiore risultato occupazionale grazie alla partecipazione di un fondo di private equity. Partito nel 2001 con 25 dipendenti, il gruppo Trevisan oggi conta 900 dipendenti e 120 milioni di fatturato.

zione al capitale, ricavando 2,5 volte l'investimento iniziale.

Il secondo successo (investimento di 4 milioni), in un capannone adiacente, è Hp Semea, una costola dell'Hp Group, che produce prodotti in plastica per giardinaggio con il marchio Hilary's garden, nonché speciali contenitori di mosto per cantine vinicole, contenitori per raccolta oli esauriti e serbatoi per termoidrosanitaria. In questo caso l'azienda occupa 30 dipendenti e registra un utile di 3,5 milioni di euro. Nell'ambito di questa azienda si stanno sviluppando anche iniziative scientifiche, come borse di studio con l'Università di Palermo e un concorso di idee per il recupero degli antichi disegni di vasi in terracotta da realizzare come prodotto in resine plastiche.

Nei pressi è in corso di costruzione il capannone che ospiterà la Ipm, un'azienda con partner bresciani che, con un investimento di 5 milioni di euro, hanno scelto di delocalizzare ad Agrigento una produzione specializzata nell'iniezione plastica e nello stampaggio plastico in particolari settori industriali.

A Porto Empedocle, invece, la partecipazione di "Koinè" ha fatto nascere "Koinè Fish Trading", 10 dipendenti, 500 mila euro d'attività, specializzata nell'affumicazione del tonno, del pesce spada e dei derivati, operante anche nel trading ittico-conserviero.

E' in corso un quinto complesso investimento, per 25 milioni di euro, nel settore dei campi da golf, per il quale si attendono le



autorizzazioni da parte della Soprintendenza. L'iniziativa "Koinè Golf Valle dei Templi" sorgerà fra Agrigento e Castelvetrano, coinvolgendo il Parco di Bagio Trinità, l'area vicina al Tempio di Vulcano e alle Terme di Feace, realizzando anche un giardino botanico con colture autoctone, un itinerario archeologico-gastronomico con annessa ricettività e ristorazione.

"Koinè" punta anche al rilancio commerciale di Porto Empedocle con un occhio ai futuri progetti di ampliamento del porto legato alla realizzazione del rigassificatore. Così nascerà un centro fieristico nell'ambito di un immobile abbandonato, che darà occupazione a 100 addetti.

Un'altra "costola" della galassia Cape è sbarcata in Sicilia, Arkimedica, un "grappolo" che investe in società medicai e nella chimico-farmaceutica con una particolare attenzione all'assistenza agli anziani, partecipa con la finanziaria agrigentina all'investimento "Sograpa Koinè", una venture capital che svilupperà residenze sanitarie per anziani nell'isola. Il progetto al momento prevede la realizzazione di due centri: a Ribera e a Sant'Agata di Militello.

L'ottavo investimento avviato, "Koinè Acquarama", prevede la creazione di una stazione di lavaggio automatico (si attendono le autorizzazioni).

Altri due progetti sono in fase di definizione.

	<b>Data:</b> n° 25 2007	<b>I love Sicilia</b>	<b>Pagina:</b> 1,13	
	<b>Argomento:</b> Cape Natixis			

# Cape galassia

## Le imprese siciliane che hanno già presentato i loro progetti allo staff di Cape Regione Siciliana

Come detto, apre la lista una grande azienda agroindustriale del Catanese con un fatturato di oltre 70 milioni di euro l'anno. Intende aprirsi al fondo di private equity per conseguire l'ambizioso traguardo del raddoppio del fatturato e della quotazione in Borsa.

L'azienda tessile del Messinese con 100 negozi in Sicilia si apre al capitale di rischio per inaugurare 100 negozi in franchising sul territorio nazionale.

Inoltre, sono stati presentati: un progetto turistico-alberghiero legato al golf, un parco di produzione di energia fotovoltaica progettato da un giovane gruppo siciliano, l'espansione di una catena di profumerie, di un'azienda di detersivi, il progetto di una centrale a biomasse, una fabbrica di macchine "ice cube" per produrre ghiaccio nelle discoteche, una rete per la distribuzione all'estero degli agrumi, lo sviluppo di una fabbrica di pavimenti e di una azienda di farmaci veterinari, un impianto di fertilizzanti e fitofarmaci, un progetto per la distribuzione e logistica nell'ambito della catena del freddo.

## La Regione è azionista, ma la politica è fuori



Il principio del private equity è l'apertura di un'azienda ad un socio istituzionale che non interviene nella gestione, ma che fornisce suggerimenti e accompagna la crescita industriale anche attraverso l'acquisizione di nuove fabbriche. Il socio temporaneo, inoltre, porta trasparenza nella gestione, introduce il principio delle scelte condivise e prepara l'imprenditore ad accettare in futuro la presenza nel capitale di nuovi azionisti e il controllo da parte della Borsa.

Per questa ragione la presenza della Regione nel capitale della Sgr di gestione e nel consiglio di amministrazione potrebbe sembrare in contrasto. Ma così non è.

Il nucleo di esperti reclutati da Cimino per il fondo siciliano (che avrà sede a Palermo, in via Libertà), vuole emulare i successi conseguiti finora dai colleghi milanesi. E così hanno dovuto anche specializzarsi in formazione del management d'impresa e delle nuove generazioni di "capitani d'azienda" nonché nell'addestramento degli imprenditori alla nuova cultura d'impresa.

Lo statuto del fondo prevede che l'azionista di maggioranza, cioè Cape, abbia il diritto di veto sulla scelta degli investimenti e non possa nemmeno imporli. Dunque, né la Regione, che è in minoranza, può condizionare la scelta delle imprese su cui investire, né la politica in genere può esercitare pressioni su Cape. Inoltre, la Regione detiene due consiglieri senza deleghe, e per approvare un investimento occorrono quattro voti su cinque previo parere dell'advisor, che è sempre Cape.

Fra le altre garanzie circa la trasparenza degli investimenti, non si potrà entrare nel capitale di aziende a partecipazione pubblica (esclusi quindi interventi di salvataggio di società decotte): potranno essere prese in esame solo aziende aventi sede in Sicilia; sarà necessaria la preventiva verifica di legalità tramite le prefetture.

	<b>Data:</b> n° 25 2007	<b>I love Sicilia</b>	<b>Pagina:</b> 1,13	 Società di Gestione del Risparmio S.p.A.
	<b>Argomento:</b> Cape Natixis			

## La "galassia" Cape fondata nel 1999

Cimino & Associati Private Equity è una società di private equity fondata nel 1999. Fino a 2003 ha svolto il ruolo di advisor in 14 transazioni effettuate da 4 fondi con capitale complessivo di 54 milioni di euro. Lo azienda al momento dell'investimento valevano 168 milioni. La rivendita delle quote ha generato per gli investitori un ritorno pari a 3,5 volte il capitale.

Nel 2003 è nata la Sgr Cape Natixis, che gestisce fondi di investimento mobiliare e immobiliare chiusi. Azionisti sono Cape al 51% e al 49% Natixis private equity international, costola del colosso francese Natixis, facente capo al Gruppo Banque Populaire (22 banche regionali, Banque Fédérale des Banques Populaires e credito cooperativo) con più di 800 investimenti effettuati in Francia. Npex, presente in tutto il mondo, gestisce fondi per oltre 3 miliardi di euro attraverso 11 Sgr.

Cape Natixis con il fondo Cape Natixis Uno ha investito 120 milioni nel Nord Italia. Cape Natixis Due ha da poco raccolto 195 milioni di euro da investire sempre nel Nord Italia, e da quest'anno il 10% sarà utilizzato per sostenere investimenti di aziende italiane in Cina.

Cape Live ha appena raccolto 50 milioni di euro che saranno destinati, oltre a Cape Regione Siciliana, anche alla partecipazione in altre fondi in Italia e all'estero.

"Doriani Sereno Real Estate Fund" investirà fino a 300 milioni di euro in immobili da destinare a società che gestiscono assistenza agli anziani.

"Arkimedica" aggrega aziende operanti nell'assistenza sanitaria e nei prodotti medicali, una sorta di public company quotata in Borsa al mercato Expandi.

Cape Circa, presente a Shanghai e Canton, sostiene gli investimenti delle aziende italiane partner che delocalizzano in Cina.

Cape India ha aperto quest'anno a Bangalore a sostegno degli investimenti delle aziende nel portafoglio Cape. Sono state realizzate 9 attività che hanno generato 700 posti di lavoro e sono stati creati 7 distretti geografici.

## Cape Regione Siciliana

L'ultima nata della famiglia, è una Sgr partecipata al 51% da Cape e al 49% dalla Regione. È stata costituita a fine 2006 a seguito di un bando pubblico per la ricerca di un advisor di un fondo chiuso che investa nel capitale di rischio di aziende operanti in Sicilia. Advisor è stato nominato Cape, quindi è nata la Sgr che ha attivato il fondo e la relativa raccolta di investitori. Il target è l'acquisizione di partecipazioni in piccole e medie aziende o infrastrutture locali e in progetti industriali in fase di avvio. Si opererà o con il buy e out (acquisto e rivendita di quote) o con lo start up (ingresso per l'avviamento) o ancora con l'expansion capital (aumento di capitale). Saranno privilegiate le operazioni in settori di nicchia ad alta redditività e potenzialità di sviluppo, purché l'imprenditore siciliano accetti a sua volta di entrare nell'investimento con una quota minima per garantire le condizioni di continuità ai fattori di successo, il range del fatturato di partenza vada da 10 a 50 milioni di euro, e fra gli obiettivi finali figurano l'espansione all'estero e la quotazione in Borsa.

Presidente è Simone Cimino, vice Fabrizio Di Paola. Consiglieri sono Salvatore Randazzo, Armando Vallini e Salvatore Errante Parrino.

accento  
**a**

**Data:**  
n° 25 2007

**I love Sicilia**

**Pagina:**  
1,13

**Argomento:**  
Cape Natixis

**CAPE NATIXIS**  
Società di Gestione del Rischio S.p.A.



# IL **MAGO** del PRIVATE EQUITY

di Michele Guccione

foto © Tiziana Pujia e Giuseppe Gerbasi

*Simone Cimino*

**Agrigentino doc, laureato alla Bocconi  
e forgiato negli States: ecco l'identikit  
del fondatore dell'impero Cape  
con un debole per la sua Sicilia**

Quando si parla della Sicilia gli si illuminano gli occhi. Pur vivendo a Milano da quasi vent'anni accompagnando al successo investitori e aziende, il quarantaseienne "mago" del private equity italiano, Simone Cimino da Agrigento, il legame con l'isola non l'ha mai reciso, tant'è che ha mantenuto il 3% dell'albergo di famiglia, il lussuoso "Baglio della luna", nei pressi della Valle dei Templi, un resort raffinato dedicato a un turismo d'élite, con tanto di spiaggia riservata, alta ristorazione, dependance e in programma campi da golf, piscina e centro benessere.

Ed è qui che il fondatore dei fondi di private equity Cape ha scelto di incontrarci, per confermare lo spirito siciliano che lo sta riportando prepotentemente in Sicilia: investire con un nuovo fondo di private equity nel capitale di rischio delle aziende siciliane.

Ci riceve sfoggiando un bel paio di Hogan "per non essere da meno delle Church's di Salvatore Mancuso", una battuta sull'amico manager di Sant'Agata di Militello, anch'egli intervistato da I Love Sicilia, fino a qualche mese fa noto operatore del settore che, a capo del fondo Equinox, ha fatto la fortuna delle prestigiose calzature, prima di diventare presidente del Banco di Sicilia. Ma quando si parla di finanza i dubbi vanno fugati subito.

**Simone Cimino? Di Agrigento? Ma lei non è parente del deputato regionale di Forza Italia ed ex assessore?**

"Sì, sono cugino di Michele", risponde prontamente, e precisa: "Ma questa parentela non mi ha aiutato affatto, anzi crea problemi ad entrambi".

**In che senso?**

"Le persone che sanno della parentela si rivolgono a Michele per chiedergli di segnalarmi un progetto d'impresa o un soggetto. Per le persone, però, è difficile comprendere che io non posso prendere in considerazione alcuna segnalazione. Figuratevi che ho dovuto dire no a mio padre! Così la gente se la prende con Michele, che è addirittura arrivato a chiedermi - scherzando - di non fare il presidente del fondo Cape Regione Siciliana, per non creargli ulteriori problemi".

**"Mi sono formato in America per adeguarmi allo stile anglosassone degli ambienti finanziari. E ho imparato moltissimo da Salvatore Garofalo, il manager che ha fatto grande Montedison. Quella è stata un'esperienza esaltante"**



## Un agrigentino rampante

Simone Cimino, 46 anni, nato ad Agrigento, laureatosi alla Bocconi con Spagnamiglio proprio sul venture capital, borsa di studio alla New York University nel 1983, nei primi anni segue il padre e per due anni fa l'ufficiale di marina.

Sviluppa le capacità di investimento per sette anni in Montedison sotto la guida di Salvatore Garofalo. Nel '91 si mette in proprio fondando Advance per le analisi finanziarie e di mercato e le due diligence; già nel '94 diventa amministratore di Elvio Franco, dove si specializza nelle tecniche di raccolta. Quindi è partner e amministratore delegato di Lbo Italia e advisor di Donaldson Lulkin & Jenrette Merchant Banking Partners II.

Fondatore nel 1999 di Cape, di cui è presidente, dal 2001 ha come partner il gruppo francese Natixis e porta avanti una mezza di 10 operazioni di private equity fanno.

Fra l'altro, è presidente di Arkimetrica quotata all'Esparidi, vicepresidente di Trevisan Comedial quotata alla Star, presidente della Fondazione Financiera e consigliere dell'Alfi e dell'European Venture Capital Association.



**“La mia società di gestione del risparmio gestisce numerosi fondi per un totale di quasi 500 milioni di euro. Ho conquistato la fiducia del colosso francese Natexis quando ero una realtà piccolissima e da allora siamo partner inseparabili”**



Ovviamente con questo aneddoto del parco di sostenere che l'operazione siciliana è trasparente, che la politica non potrà condizionarla.

“Guardi, non ho mai avuto bisogno di appoggi politici, né per fare carriera, né per portare avanti i miei progetti finanziari. Anzi, un progetto può essere credibile agli occhi degli investitori solo se la politica resta fuori, e questo verrà anche per il fondo che abbiamo avviato, assieme alla Regione siciliana. Vivo a Milano sin da giovane e lì vai avanti solo per il tuo merito. La piazza finanziaria è difficilissima e diffidente quanto mai. Del resto, ti affidano i loro soldi e tu devi portare risultati. Se sbagli, sei fuori per sempre. La mia vita è stata un crescendo di lavoro instancabile, di apprendimento da quelli più bravi di me, di partecipazione all'attività di squadre prestigiose, di rischio in prima persona senza dimenticare mai gli insegnamenti di mio padre e quelli durante il biennio da ufficiale di marina. Mi sono forgiato in America per adeguarmi allo stile anglosassone degli ambienti finanziari. E ho imparato moltissimo da Salvatore Garofalo, il manager che ha fatto grande Montedison. Quella è stata un'esperienza esaltante”.

Dunque, niente politica, solo bravura?  
“La mia società di gestione del risparmio gestisce numerosi fondi per un totale di quasi 500 milioni di euro. Ho conquistato la fiducia del colosso francese Natexis quando ero una realtà piccolissima e da allora, avendo sempre mantenuto gli impegni, siamo partner inseparabili. Ormai investiamo in aziende in tutto il mondo. Pensa che avevamo “bisogno” dei 15 milioni di euro della Regione siciliana?”.

Allora perché l'ha fatto? Cosa l'ha spinto a rischiare tutta la sua credibilità nella difficile realtà siciliana?

“L'ambizione di dimostrare al mondo che è possibile attrarre investimenti nella nostra terra. Noi siciliani ci fermiamo sempre di fronte alle difficoltà e ai prandellismi. Ma gli ostacoli sono in ogni paese. Allora perché possiamo farlo in India, in Cina, e in Sicilia no? Basta mettere regole certe, porre obiettivi concreti da raggiungere, selezionare le aziende vogliose di crescere con mezzi propri e non abituate a vivere di contributi pubblici. Grazie a noi gli imprenditori avranno la possibilità di ampliare i loro orizzonti, di favorire il ricambio generazionale, di avere rapporti preferenziali con l'estero. Si tratta di un rinnovamento culturale che è possibile. In piccolo lo avevo già

	<b>Data:</b> n° 25 2007	<b>I love Sicilia</b>	<b>Pagina:</b> 1,13	
	<b>Argomento:</b> Cape Natixis			

fatto, in provincia di Agrigento, con un gruppo di 50 amici investitori, con i quali in venture capital abbiamo creato dieci nuove attività portando qui imprenditori del Nord, fra cui Trevisan. Il bando della Regione è stato per me il segnale che è giunto il momento di realizzare grandi progetti non solo nel Nord-Est, ma anche in Sicilia".

La famiglia cosa ne pensa?

"Mia moglie e i miei figli si godono, intanto, la vacanza in Sicilia. Solitamente a Milano non riesco a trascorrere molto tempo con loro stando in giro per le aziende partecipate. Dunque, ogni volta che vengo in Sicilia per incontrare imprenditori è l'occasione per stare tutti insieme, fra casa e l'albergo".

E la famiglia d'origine?

"Anche in questo caso i progetti di espansione dell'albergo "Baglio della Luna", ma anche gli incontri con gli amici, sono l'occasione per provare insieme nuove ricette della particolare cucina locale riscoprendo le tradizioni. Pianifichiamo nuove offerte turistiche di pregio legate alla cultura, all'eleganza, agli itinerari archeologici e di riscoperta di un magnifico territorio poco conosciuto. Organizziamo qui ad Agrigento i meeting annuali del mio gruppo o di "fette" della comunità finanziaria. Il che è una grande responsabilità. Sono strutture di questo tipo che possono trascinare la ripresa economica dei territori, coinvolgendo su nuovi standard l'artigianato, i servizi, le offerte per il tempo libero".

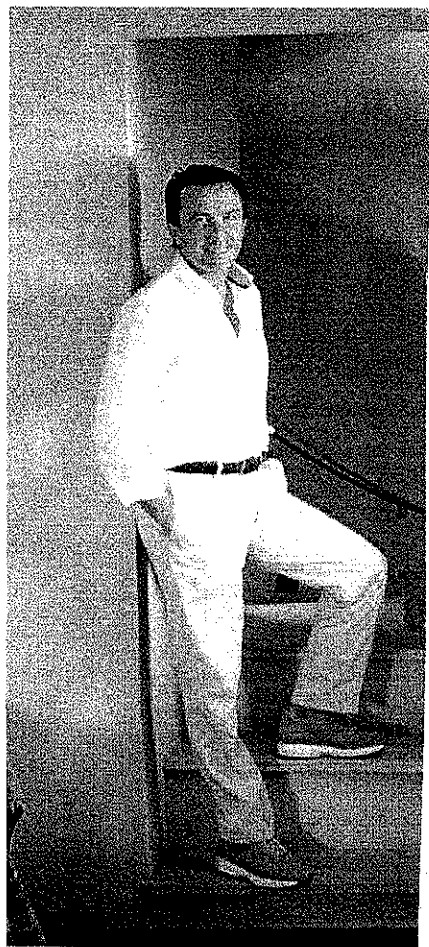
Lei è famoso per il fortunato "matrimonio" con Trevisan. Perché prima di Simone Cimino nessun altro operatore di private equity ha voluto tentare l'avventura in Sicilia?

"Non lo so. Forse perché siamo l'unico fondo dedicato alle piccole e medie imprese. Gli altri fondi che potevano farlo - penso ad altri siciliani come Salvatore Mancuso con Equinoxe o Antonello Perricone con Bs Venture o Antonio Glorioso - forse erano impegnati su altri fronti. In più io coltivo la passione di fare qualcosa di utile per la mia terra. La sfida è quella di replicare in Sicilia i nostri successi del "triangolo d'oro" del Nord Est. Cosa vogliamo fare: stare a guardare che lo facciano altri? Il mercato non attende, il momento è adesso. Anzi, siamo già in ritardo".

A proposito di ritardi. Il primo fondo regionale di private equity doveva nascere sotto diversi auspici: all'assessorato Bianco c'era un tavolo con attorno associazioni d'impresa e banche, che avrebbero dovuto partecipare alla Sgr. Poi è cambiato assessore e si è scelta la strada del bando. A quel punto pare che le banche non abbiano avuto più interesse...

"In quella fase non c'eravamo, non so cosa sia successo. Io ho appreso della cosa dal bando pubblico e abbiamo deciso di partecipare. Ho riscontrato un interesse che non mi aspettavo, da parte dei partner francesi e delle aziende del Nord che con i nostri fondi Cape abbiamo aiutato a crescere: mi hanno spinto molto a partecipare mettendo a disposizione delle risorse da investire. Viceversa, poiché il bando prevedeva l'apertura alle banche nel capitale della Sgr, si sono persi otto mesi e non si è presentata nessuna azienda di credito. Adesso che siamo partiti, e che anche il sistema bancario ha subito evoluzioni, registriamo l'interesse dei

### Il suo buen retiro nell'isola è l'albergo di famiglia, il fascinoso "Baglio della luna", nella Valle dei Templi, di cui ha mantenuto il tre per cento



**“Domistreremo al mondo che è possibile attrarre investimenti in Sicilia. Basta ettere regole certe, porre obiettivi concreti, selezionare le aziende vogliose di crescere con mezzi propri e non con contributi pubblici”**



neonato Unicredit Gruppo e sono certo che con Mancuso presidente del BdS ci sarà un'attenzione anche dalla Sicilia. Mi auguro che nel corso del road show di presentazione del fondo nelle nove province, si possa accendere una competizione che coinvolga altre banche e, perché no, altri fondi di investimento. Si tratta di capire il progetto e di ammettere che è possibile".

Qui è più difficile che altrove?"



"Per quanto riguarda la raccolta di fondi non ho mai avuto problemi. Gli investitori hanno sempre creduto in me e io li ho portati sempre al traguardo. Qua ci sono io in prima persona, con la mia credibilità e capacità, e con un team di esperti valutatori e gestori, di cui alcuni siciliani, che abbiamo addestrato a Milano. Anche in Sicilia dovranno credere in me. Grazie alla nostra credibilità ci siamo presentati ad un colosso istituzionale quale il Fondo europeo degli investimenti per proporre una partecipazione dell'Europa al fondo siciliano. Il fondo Cape Live ha raccolto in tutto il mondo 9 milioni destinati alle imprese siciliane. Se il mondo finanziario accetta di scommettere sulla Sicilia, perché la Sicilia non deve scommettere su se stessa? Se non lo farà, non ci saranno più alibi o attenuanti, nessun altro dopo di noi verrà qui ad investire".

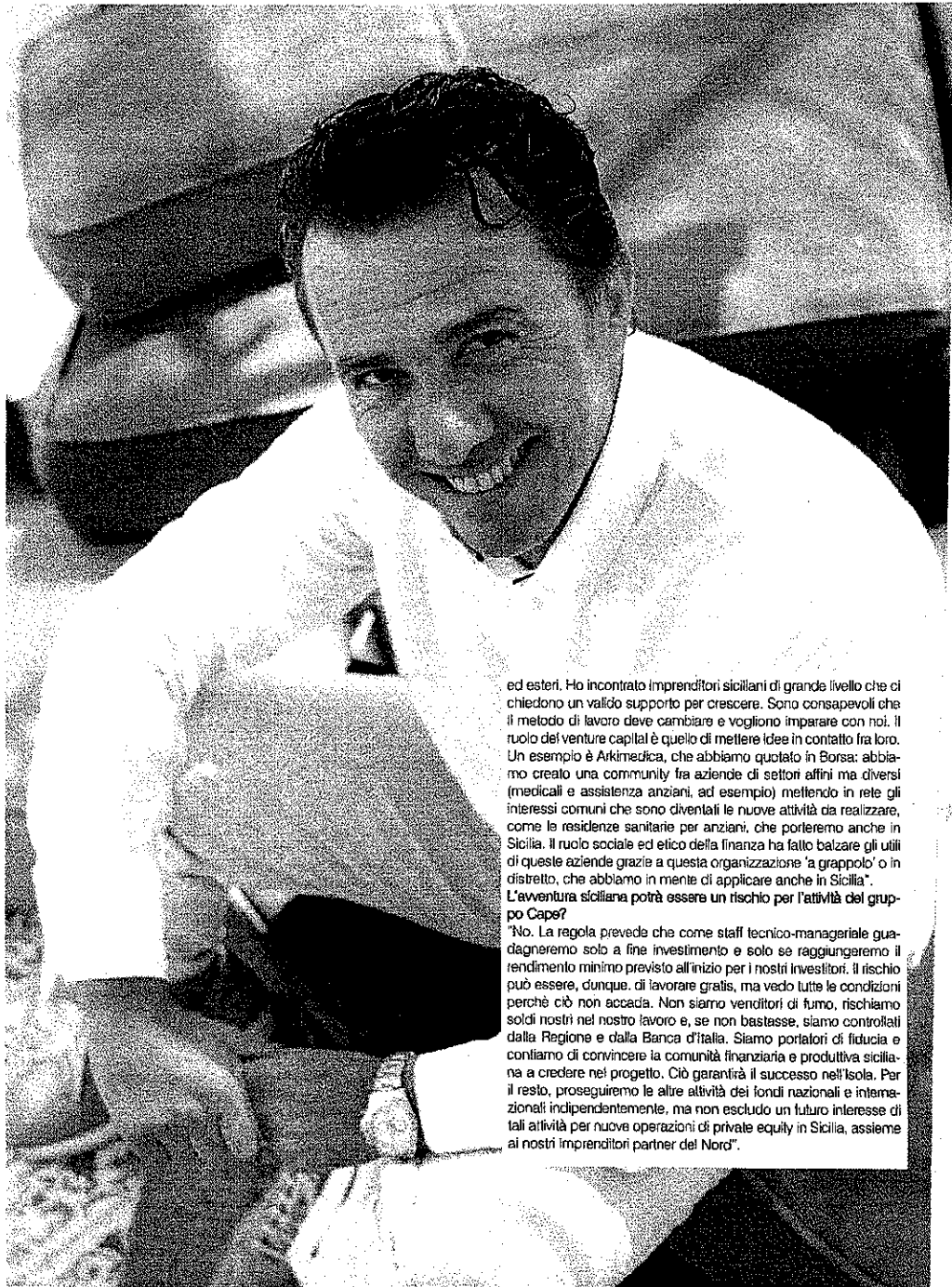
È anche per questo che le aziende di cui diventerete soci finanziari dovranno partecipare all'investimento?"

"Certo. Per gli investitori la garanzia della solidità del progetto d'impresa siamo noi di Cape che entriamo nel capitale dell'azienda. Per noi di Cape, la garanzia che l'impresa voglia davvero raggiungere i traguardi del piano è il fatto che l'imprenditore investa il 5% nella sua azienda assieme a noi. Significa che ci crede e che non cambierà strada, la percorrerà con noi collaborando senza resistenze. Immaginate una media azienda che presenta criticità, ad esempio, negli standard di qualità: il nostro intervento sostiene gli investimenti nella tecnologia e nella produzione in maniera condivisa e partecipata dall'azienda. Non è un'imposizione che alla lunga rovina i rapporti, ma una scelta di rischio comune".

In Cape siete abituati a dialogare con grandi personaggi dell'industria, pianificate delocalizzazioni all'estero e quotazioni in Borsa. Le imprese siciliane non sono ancora indietro? La Borsa è un traguardo ancora lontano, come ha ammesso il suo presidente, il palermitano Massimo Capuano...

"Forse lo era anni fa. La quotazione di Aicon quest'anno ha fatto da epripista. Fra i progetti siciliani che stiamo esaminando vi sono anche aziende di cantieristica navale che potremmo accompagnare a Piazza Affari. Vedo grandi opportunità in alcune produzioni di pregio nei settori agroalimentare e tessile, ma anche nelle utility e nel turismo di nicchia e nel vitivinicolo, che hanno bisogno solo di una spinta pianificata per conquistare i mercati nazionali

	<b>Data:</b> n° 25 2007	<b>I love Sicilia</b>	<b>Pagina:</b> 1,13	
	<b>Argomento:</b> Cape Natixis			



ed esteri. Ho incontrato imprenditori siciliani di grande livello che ci chiedono un valido supporto per crescere. Sono consapevoli che il metodo di lavoro deve cambiare e vogliono imparare con noi. Il ruolo del venture capital è quello di mettere idee in contatto fra loro. Un esempio è Arkimedita, che abbiamo quotato in Borsa: abbiamo creato una community fra aziende di settori affini ma diversi (medicali e assistenza anziani, ad esempio) mettendo in rete gli interessi comuni che sono diventati le nuove attività da realizzare, come le residenze sanitarie per anziani, che porteremo anche in Sicilia. Il ruolo sociale ed etico della finanza ha fatto balzare gli utili di queste aziende grazie a questa organizzazione "a grappolo" o in distretto, che abbiamo in mente di applicare anche in Sicilia".

L'avventura siciliana potrà essere un rischio per l'attività del gruppo Cape?

"No. La regola prevede che come staff tecnico-manageriale guadagneremo solo a fine investimento e solo se raggiungeremo il rendimento minimo previsto all'inizio per i nostri investitori. Il rischio può essere, dunque, di lavorare gratis, ma vedo tutte le condizioni perché ciò non accada. Non siamo venditori di fumo, rischiamo soldi nostri nel nostro lavoro e, se non bastasse, siamo controllati dalla Regione e dalla Banca d'Italia. Siamo portatori di fiducia e contiamo di convincere la comunità finanziaria e produttiva siciliana a credere nel progetto. Ciò garantirà il successo nell'Isola. Per il resto, proseguiremo le altre attività dei fondi nazionali e internazionali indipendentemente, ma non escludo un futuro interesse di tali attività per nuove operazioni di private equity in Sicilia, assieme ai nostri imprenditori partner del Nord".