La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Parla il fondatore Cimino

Cape, un private equity che crea poli industriali

«Meccanica, medicale, moda, arredo, illuminazione: così costruiamo dei gruppi di imprese che vogliono crescere rimanendo se stesse»

::: LORENZO DILENA

Con l'ultima acquisizione annunciata l'altro ieri, il «sistema Cape», la società di private equity fondata da Simone Cimino, ha raggiunto quota 40 fra le società partecipate. «Siamo un sistema di sei fondi che oggi amministra più di 400 milioni di euro - afferma Cimino -Nel complesso le nostre aziende fatturano circa un miliardo di euro, grazie al lavoro di 6mila dipendenti», . In Italia, fra le società di private equity, Cape è probabilmente quella più determinata a rimanere fedele alla sua mission: investire nella piccola impresa italiana apportando capitale per lo sviluppo. Gli interventi sono in genere di piccola taglia: come nel caso dell'ultima arrivata, la vicentina Amf (ramo bottoni) sono stati spesi 11 milioni per il 65% del capitale. L'altra peculiarità di Cape è la strategia di creazione di piccoli poli industriali, attraverso il raggruppamento di pmi. Così è stato fatto con Arkimedica nel settore sanitario e medicale, così viene fatto ora nella meccanica, nell'arredo (Luxi e Aresline) stituzione di un polo merceologico, da un lato chiediamo che l'imprenditore rimanga, per proseguire con noi nella crescita e nello sviluppo, dall'altro vogliamo che le aziende che entrano in un polo devono condividere i punti di forza, senza perdere la loro specificità.

Simone Cimino *ima.*

Con questa premessa, forse, un imprenditore italiano, tendenzialmente ostile a farsi da parte, può essere meno restio ad aprire al private equity. Chi è il vostro interlocutore tipo?

È un imprenditore con più di cinquant'anni, con una storia di successo alle spalle, e si chiede se lo sviluppo della sua azienda deve passare solo attraverso investimenti personali o invece c'è spazioe per un socio esterno che apporta finanza, strategia e anche relazioni.

Siete interessati a rilevare solo quote di maggioranza?

Non è detto, a volte anche quote di minoranza. Ma quello che più è importante è che, in ogni caso, non ci piace sovraccaricare di debito le aziende in cui investiamo. Nei nostri buyout, il rapporto fra debito e mezzi propri è

nell'illuminazione (con Norlight e Castaldi) e nei componenti per l'industria della moda (Schmid e Amf). «E stiamo discutendo con altre aziende per allargare i poli»

Il passaggio successivo sarà dai poli di pmi a una media o grande azienda, attraverso una fusione?

Non creiamo molto a questo percorso quando si parla di pmi. La forza del made in Italy non sta solo nei grandi marchi, ma anche nella qualità della fattura, nella moda come nell'arredo. La fusione in questi casi non crea sinergie significative e cancella le identità e le caratteristiche che hanno portato al successo una piccola azienda. Ecco perché quando acquistiamo piccole aziende, avendo in mente la co-tendenzialmente uno a uno. Evitiamo che questo rapporto sia peggiore, nel senso di essere sbilanciato sul debito, affinché l'azienda mantenga un'adeguata flessibilità finanziaria. Da questo punto di vista, siamo stati e rimaniamo molto lontani da una certa visione del private equity che va per la maggiore sulla stampa.

Arkimedica, uno dei vostri poli, è quotata dal 2006. Era stata collocata a 1,20, oggi ne vale, nonostante la crisi, 1,33. La Borsa dà meno soddisfazione del private equity?

Rispetto al 2006, abbiamo raddoppiata fatturato e margine operativo lordo. Il valore industriale è stato creato. Quello finanziario sarà riconosciuto nel tempo.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato