

# Cimino

## «Arkimedica si scalda per Piazza Affari»

AL TIMONE  
Simone Cimino



di MAURIZIO FEDI

**C**on un fatturato pro-forma di ottanta milioni e un margine operativo lordo intorno agli 11, Arkimedica scalda i motori in vista dello sbarco del titolo in Piazza Affari. Si autopresenta come una 'società distretto' nell'assistenza sanitaria e dei prodotti medicali, compresi quelli rivolti alla terza età, puntando a diventare non solo una vera 'public company', ma anche un polo aggregante di altre realtà aziendali italiane in questo specifico settore. Arkimedica ha presentato martedì il Prospetto Informativo negli uffici della Consob e di Borsa Italiana; dovrebbe quindi debuttare sul Mercato Expandi nella seconda metà di luglio, una volta ottenuto il via libera alla quotazione e collocato il 25-30% del capitale (totalmente di nuova emissione) presso gli investitori istituzionali. Il gruppo, con sede a Cavriago (Reggio Emilia), opera attraverso quattro divisioni: la prima è specializzata nella fornitura 'chiavi in mano' di arredi per le strutture ospedaliere ed edifici residenziali per anziani, la seconda si occupa della gestione di residenze sanitarie assistenziali, la terza della produzione e commercializzazione di dispositivi medici monouso e, infine, la quarta è preposta alla progettazione di impianti per la sterilizzazione farmaceutica e ospedaliera. Attualmente Arkimedica è posseduta da un'estesa compagine sociale che coinvolge un vasto tessuto

imprenditoriale, ma che vede come azionista di riferimento il fondo Cape Natexis, con poco meno del 50% del capitale. La restante quota è invece frammentata in una trentina di famiglie, a loro volta espressione dei manager e delle numerose aggregazioni che ci sono state negli ultimi anni. Alla guida della composita pletera di soci-lavoratori c'è Simone Cimino, 45 anni, un bocconiano specializzato alla New York University che mosse i primi passi professionali in Foro Buonaparte e che, sempre alla guida di un fondo della sua società di private equity, ha già portato in Borsa la Trevisan. «Arkimedica si propone come un innovativo veicolo istituzionale per attrarre quella miriade di micro-realtà che si trovano nel nostro comparto», esordisce Cimino.

**Arkimedica sarà davvero la prima 'società distretto' in campo medico della Borsa?**

«Certo. Al momento non esiste in Italia una società nell'assistenza sanitaria che abbia come riferimento il mondo degli anziani».

**A cosa si deve tale attenzione?**

«Il nostro Paese vanta il triste primato in Europa di avere il maggior numero di anziani sul totale degli abitanti. Ciò ci impone di avere delle adeguate strutture per supplire alla domanda di servizi che immancabilmente arriverà. Non a caso il nostro slogan, tradotto dall'inglese, suona più o meno così: ci prenderemo cura di voi».

**I servizi saranno tutti privati?**

«Lo Stato può far poco e la gestione

da parte dei privati crea efficienza. Per quanto ci riguarda, nel tempo questa specifica divisione 'care' diventerà la più grande del gruppo. Proprio perché il Paese ha bisogno di tali servizi».

**A quando risale l'intervento del suo fondo in Arkimedica?**

«Agli inizi del 2001. In una delle quattro divisioni che allora si chiamava Icos, vi investimmo circa 10 miliardi delle vecchie lire».

**Perché, viste le dimensioni, avete preferito l'Expandi allo Star?**

«Abbiamo fatto una scelta di gradualità, dal momento che il costo di gestione amministrativa dello Star è molto elevato e, secondo noi, è bene arrivarci dopo un biennio di rodaggio».

**Una volta sul mercato, quale sarà la quota in Arkimedica del suo fondo?**

«Intorno al 35%».

**Venendo a lei, di cosa si occupava in Montedison?**

«Tra l'86 e il '91, nel momento di maggior successo del gruppo, che allora era guidato da Giuseppe Garofano, facevo parte della squadra di 'corporate finance', seguivo cioè le acquisizioni».

**Le è servita questa esperienza?**



«Moltissimo. Allora in Italia era la prima scuola in assoluto di finanza straordinaria, anche perché Montedison vantava il maggior numero di società quotate, ben tredici, su tre mercati internazionali».

**Che ricordo ha di Garofano?**

«Possedeva un'intelligenza e velocità mentale fuori dal comune».

**Lei ha ancora un piede alla Trevisan. Riesce a gestire due aziende contemporaneamente?**

«Dal 28 aprile, proprio in vista della quotazione di Arkimedica, ho rinunciato a gran parte delle deleghe operative che avevo».

	<b>Data:</b> 06/05/06	<b>QN</b> <b>Economia &amp; Politica</b>	<b>Pagina:</b> 10	
	<b>Argomento:</b> Arkimedica			

## IL PERSONAGGIO

# Un curriculum a tutto private equity

**C**imino ha un'innata propensione a valorizzare le imprese attraverso l'intervento di uno strumento flessibile come i fondi chiusi. Almeno, a giudicare dalle sue esperienze professionali, culminate sette anni fa con la creazione di una società indipendente di *private equity*, di cui detiene tuttora il controllo.

Risale infatti al 1999 la nascita della Cimino & Associati Private Equity (Cape), la cui attività consiste prevalentemente nel supportare l'acquisizione di piccole e medie aziende operanti nel nord d'Italia tramite operazioni di *leveraged buy out*. Cape opera oltre che a Milano, dove si trova la sede principale, a Bologna, Verona, Vicenza, Reggio Emilia e Padova. Questi uffici giocano un ruolo determinante per la società, perché le permettono di sfruttare delle competenze professionali locali altamente qualificate.

Finora Cape ha svolto il ruolo di advisor in 25 transazio-

ni attraverso 4 fondi specializzati, la cui dotazione complessiva ammonta a 170 milioni. Il principale di questi, assieme a Cape Natexis (il fondo che controlla Arkimedica), si chiama Capeq (Capital for Private Equity), che dispone di 13,6 milioni e ha già compiuto cinque investimenti, tra cui quello nella Trevisan (dicembre 1999). Cimino è rimasto vicepresidente della ex matricola di Piazza Affari (debuttò in Borsa il 5 novembre 2003), tenuto conto che Capeq è il secondo maggior azionista con una quota del 13%.

In precedenza, Cimino era stato partner e amministratore delegato di Lbo Italia, *advisor* sia di Europe Capital Partners, sia di Donaldson Lufkin & Jenrette Merchant Banking (3,2 miliardi di fondi gestiti). Nel 1992, poi, questo dinamico 'allievo' di Garofano, aveva costituito Advance, una società di consulenza finanziaria specializzata nelle analisi di mercato e nelle *due diligence* a supporto di operazioni di *buy-out*.

m. f.