

Le virtù del private equity

Rosi: scelta giusta. Le opportunità di Emilia Venture

Ci sono momenti nella vita di un'azienda in cui serve un aiuto esterno: progetti di crescita impegnativi, acquisizioni, ricambio generazionale. Per affrontare le fasi più delicate, un fondo di private equity può essere un partner adeguato. Un'organizzazione specializzata in operazioni con capitale di rischio fornisce risorse umane e finanziarie: diventa socio di minoranza dell'imprenditore ed entra in consiglio. Sostiene i suoi progetti e guadagna dopo alcuni anni, vendendo la sua quota a un valore più elevato. L'importante è avere un progetto su cui investire.

Alle piccole e medie imprese si rivolge il fondo di private equity Emilia Venture, nel Parmense da inizio marzo. Costituito da Banca Monte, Fondazione Monte e Montepaschi, è gestito da Mps Venture Sgr e dal 27 marzo è presieduto da Andrea Zanlari. «È un ruolo di garanzia - spiega Zanlari - Presiedo il sistema camerale dell'Emilia-Romagna e spero possa crearsi una collaborazione utile al territorio. L'avvento di strumenti come il private equity può costituire un volano per le imprese».

Emilia Venture si distingue in quanto emanazione di una banca locale «Fami-



Da sinistra: Simonazzi, Rosi e Guareschi.

glie e Pmi sono i clienti privilegiati per noi - dice il presidente di Banca Monte Alberto Guareschi - Con questo fondo rafforza l'impegno verso il territorio: Emilia Venture è nato per dare risposte non generalizzate alle imprese che facciano innovazione e internazionalizzazione. Il private equity porta performance di crescita superiori alla media, apportando capitale, metodo, disciplina e conoscenze complementari».

Il fondo Emilia Venture e l'esperienza del private equity sono state al centro, ieri a Palazzo Soragna, di

un convegno organizzato dall'Unione industriali.

Entrano nei dettagli fondamentali Paola Borrachini (Mps Venture Sgr) e Vincenzo Simonazzi, presidente della società di consulenza 28&Partners. Emilia Venture investe in aziende sane, con un imprenditore aperto alla collaborazione e dotato di un valido progetto imprenditoriale. Può trattarsi di aziende alle prese con un passaggio generazionale o una ristrutturazione in una fase di maturità. Niente start-up o casi di crisi. I settori interes-

siati? Tutti tranne immobiliari, finanza e telecomunicazioni. L'intervento ammonta a 1 e 5 milioni di euro e dura da 4 a 7 anni.

Per prepararsi all'entrata del fondo, l'impresa deve predisporre, con l'aiuto di esperti, un piano d'impresa con strategia, obiettivi e risultati attesi. Lo sbocco è la cessione a un terzo delle quote azionarie del fondosocio di minoranza, oppure la cessione a un altro fondo. A volte è la quotazione in Borsa dell'impresa, o l'aggregazione con altre imprese.

L'uscita del fondo dall'impresa da regolamenta-

re in modo preciso stipulando il contratto iniziale è il passaggio più delicato. Lo testimonia Marco Rosi, presidente dell'Upi e di Parmacotto Spa, che spiega la sua esperienza con il fondo Bnl P.E.

Parmacotto ha fatto ricorso al private equity nel 2001, acquistando Parmamec, che le ha permesso di diventare protagonista nel mercato del salume preaffettato. «Si può ricorrere al private equity se c'è un progetto preciso, altrimenti si perde tempo - avverte Rosi -

Abbiamo acquisito un'impresa che rappresentava il 50% del nostro fatturato: operazione costosa ma determinante. Da quando il fondo Bnl è entrato con il 12%, il cda è cambiato: oltre a due membri familiari, ce ne sono un rappresentante del fondo e due esterni. Il cambiamento è positivo: il fondo ti porta a tenere un ritmo più elevato e un forte controllo sui costi. Cambia la cultura aziendale e il cda diventa un organo più forte».

Rosi è soddisfatto: se tor nasse indietro lo rifarebbe. «Siamo ora fra le prime aziende italiane del settore - aggiunge - In particolare ha funzionato il rapporto umano con il consigliere del fondo. E nessuno ci spinge a fare qualcosa che non vogliamo».

Andrea Violi