

Scarica
la nuova versione
dell'app Il Sole 24 Ore.
Gratis.



Due esperienze a confronto. Eos e Alto Partners

«Caccia alle aziende dai prodotti vincenti»

■ In sole due settimane Eos Investment Management ha fatto il bis. Prima il controllo della piemontese Eurofiere, leader nell'organizzazione di fiere, mostre e saloni, ufficializzato all'inizio di febbraio. Poi è stata la volta del «tessuto non tessuto» della milanese Atex, con una quota del 70 per cento.

«Il nostro focus - dice **Ciro Mongillo**, Ceo e partner fondatore della società di diritto inglese - è su aziende «di prodotto», in grado di fare dell'internazionalizzazione e dello sviluppo per linee esterne il proprio volano per la crescita, con un occhio attento alla cosmetica, alla meccanica di precisione, all'alimentare e alla salute». Ed elenca alcuni buoni motivi per investire nel

nostro Paese. «Nella maggioranza dei casi - sottolinea - si tratta di società destrutturate rispetto gli standard internazionali, ma con competenze di prodotto e di processo difficilmente eguagliabili. Il rafforzamento della struttura organizzativa e dei sistemi di controllo interni spesso rappresentano una modalità di creazione del valore più efficace».

Non solo. «Le valorizzazioni in ingresso ad oggi riconosciute sul mercato italiano - aggiunge **Mongillo** - sono nettamente inferiori rispetto a quelle sui principali mercati internazionali, come Germania, Francia e Usa e permettono di spuntare condizioni favorevoli in fase di disinvestimento».

Alto Partners Sgr è invece un operatore italiano. Dagli anni Duemila attraverso tre fondi di private equity ha messo a segno 21 «deal», dalla meccanica al lusso, passando per l'alimentare e i prodotti biologici di nicchia. L'ultimo, con l'acquisizione di una quota del 70% nell'azienda carpigiana di filati pregiati Millefili, è stato finalizzato il mese scorso.

«Per le dimensioni dei nostri fondi - sottolinea il presidente e fondatore **Stefano Scarpis** - abbiamo finora guardato con interesse ad aziende tra i 20 e i 50 milioni di fatturato, sane, con una gestione familiare ma disponibili ad aprire il capitale». La permanenza è più lunga rispetto alla media (dai cinque ai sette anni), «per vedere i frutti di investimenti come la costruzione di nuovi stabilimenti, l'avvio di progetti di ricerca e l'espansione estera e accompagnarle passo dopo passo nel percorso di crescita».