

INVESTIMENTI Dopo la *joint venture* con Qatar Holding, il **Fondo Strategico Italiano** sta per annunciare un altro accordo con un veicolo di un Paese emergente per puntare su medie aziende leader di settore. L'ipotesi di Singapore

Un altro sovrano in vista

di Stefania Peveraro

La joint venture con Qatar Holding annunciata il 19 novembre è solo la prima di una serie di alleanze che il **Fondo Strategico Italiano** intende stringere con i fondi sovrani per investire in società italiane da trasformare in campioni internazionali. Secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza*, infatti, a breve il veicolo di investimento, emanazione della **Cassa Depositi e Prestiti** e guidato dall'amministratore delegato **Maurizio Tamagnini**, annuncerà una seconda grande intesa con il fondo sovrano di un Paese di un'altra area geografica. L'ipotesi più probabile è che si tratti di un fondo del Far East e più precisamente di un veicolo di Singapore, come Temasek. Anche in questo caso l'accordo verrà stretto per investire in settori precisi, ma diversi da quelli tipici del made in Italy che sono stati identificati per la *joint venture* con Qatar Holding, battezzata appunto *IQ Made in Italy Venture*. In quel caso, infatti, il focus è sull'alimentare, la moda e il lusso, l'arredamento e il design, il turismo, il tempo libero.

Quanto alle dimensioni della nuova iniziativa, saranno paragonabili a quelle dell'alleanza siglata con il veicolo del Qatar, dotato di una potenza di fuoco di 115 miliardi di euro. La *joint venture* prevede il versamento immediato di 300 milioni di euro da parte dei due azionisti, che partecipano pariteticamente alla *joint venture* e la capitalizzeranno fino a 2 miliardi nel giro di quattro anni.

La prossima volta che Tamagnini punterà quindi a un big della moda italiana con l'obiettivo di trasformarlo in un antagonista dei francesi Ppr o Lvmh non

rischierà più di restare spiazzato dai capitali qatarini, come era accaduto proprio nel caso di Valentino la scorsa estate, quando il Fsi aveva affiancato Ermenegildo Zegna in un'offerta per la maison di moda allora nel portafoglio del fondo Permira. In quel caso l'assegno è

stato firmato dal veicolo

Mayhoola e non da Qatar holding, ma poco cambia.

La nuova accoppiata Fsi-Qatar risulta così particolarmente ben assortita, perché da un lato Tamagnini porta la conoscenza personale di molti imprenditori, vista la sua esperienza in BofA Merrill Lynch, dall'altro il Qatar mette a disposizione un'enorme capacità di sviluppo internazionale delle società partecipate. Un esempio nei settori moda e alimentare: Qatar Holding controlla Harrod's, che intende sbarcare in Cina. Il che significa un canale distributivo potentissimo di brand italiani in un mercato enorme. Proprio capacità distributiva, punti vendita gestiti direttamente e investimenti pubblicitari sono ciò che manca alle società italiane per poter fare il vero salto di qualità a livello globale. Ma per questo servono soldi. In Italia ci sono tante piccole aziende leader nelle rispettive nicchie di mercato, tanto da essere i primi esportatori al mondo. Come evidenziato dalla tabella in pagina, sono quasi 300 le categorie di prodotti per i quali l'Italia è il primo esportatore al mondo e si sale a oltre mille categorie contando anche quelle al secondo e terzo posto. Questi dati collocano l'Italia dietro soltanto a

Germania, Cina e Usa. Ma se alla fine il giro d'affari resta al di sotto di 1 miliardo di euro, la marginalità è in genere destinata a restare più bassa e, anzi, in momenti di crisi è dimostrato che le aziende di questo tipo soffrono di più. Il grafico in pagina mostra che in seguito al crac di Lehman Brothers la marginalità, calcolata come rapporto tra *ebitda* e fatturato, è crollata per queste

medie aziende al 2,2% nel 2009 dal 12,8% del 2008 e dal 15,5% del 2007. E attenzione: si sta parlando di società con fatturati che per il tessuto imprenditoriale italiano sono già di tutto rispetto.

Da qui l'idea del **Fondo Strategico Italiano** di concentrarsi su aziende leader nei rispettivi settori, con fatturati di almeno 300 milioni, da capitalizzare per finanziarne lo sviluppo, assieme a partner stranieri che abbiano a loro volta voglia di beneficiare di questo sviluppo, senza per questo venire in Italia da predoni e portare via le aziende-gioiello del Paese. (riproduzione riservata)

di beneficiare di questo sviluppo, senza per questo venire in Italia

da predoni e portare via le aziende-gioiello del Paese. (riproduzione riservata)

