

DAL LUSSO ASPESI AL TECH ARRIGONI COSÌ PUNTIAMO SUL MADE IN ITALY

«In cinque anni di attività abbiamo visto oltre 700 dossier relativi a possibili aziende in cui investire, circa 200 sono quelli che abbiamo deciso di approfondire e analizzare più in dettaglio. Un lavoro entusiasmante che poi ha portato all'ingresso nelle 5 aziende attualmente nel nostro portafoglio», a raccontare il bilancio dell'attività, svolta a partire dal 2015, del fondo di private equity Armonia sgr è il presidente Sigieri Diaz Pallavicini. I circa 300 milioni di euro raccolti da Armonia tra investitori istituzionali come Generali, Poste Vita, Intesa Sanpaolo, Mediobanca e Unicredit sono stati utilizzati per acquisire le quote di maggioranza in aziende di medie dimensioni con una marcata connotazione made in Italy. La prima operazione risale al 2017

Il private equity Armonia, guidato da Diaz Pallavicini, in cinque anni ha raccolto e investito 300 milioni
E ora progetta l'uscita da Gsa e l'avvio di un nuovo fondo...

di **Andrea Ducci**

500

milioni
Il target per il veicolo numero due

antincendio di strutture ed infrastrutture complesse come ospedali, siti industriali o tratte autostradali. Un'attività quest'ultima che grazie alle commesse nel settore sanitario e nel mercato dei concessionari autostradali (nei tunnel, per esempio è prevista l'installazione di droni che in combinata con rilevatori di tem-



Al top Sigieri Diaz Pallavicini alla guida del fondo di private equity Armonia che dal 2015 ha coinvolto Generali, Poste Vita, Intesa, Mediobanca e Unicredit per avviare, raccogliere risorse e investire

peratura e fumo operano come primo intervento erogando schiume anti incendio) ha permesso a Gsa di archiviare il 2020 con un valore dei ricavi e del margine operativo lordo in crescita di oltre il 30%.

Per il 2021 le stime elaborate con la collaborazione di Armonia prevedono di archiviare l'esercizio con un giro d'affari di circa 165 milioni e un ebitda di 35 milioni. Cifre che hanno spinto Armonia ad avviare l'operazione di uscita da Gsa, con Mediobanca nel ruolo di advisor per la vendita. La valutazione dell'azienda fondata a Udine nel 1995 oscilla tra i 250 e i 300 milioni, a farsi avanti con manifestazioni di interesse non vincolanti sono stati finora operatori come Investcorp, Peninsula, Alvarez & Marsal e Chequers Capital.

«Al momento il percorso di valorizzazione di Gsa non ha subito particolari accelerazioni da parte nostra, ma tenuto conto della performance registrata dalla società rispetto a quanto stimato all'avvio della processo di vendita, la cessione sarà completata nel primo semestre del 2021», osserva Diaz Pallavicini. Una volta archiviata l'operazione Gsa l'obiettivo del presidente di Armonia è avviare la raccolta per il secondo fondo generalista con un target di sottoscrizioni compreso tra 500 e 600 milioni di euro. «Il paese in Europa in cui è più conveniente investire», spiega «è proprio l'Italia e questo non solo per un vantaggio in termini di sottovalutazione di molte aziende rispetto ai competitor europei, ma soprattutto perché gli imprenditori italiani hanno una marcia in più: sotto certi aspetti spesso si rivelano geniali e, poi, sanno reagire meglio alle difficoltà dell'ambiente esterno».

Il ruolo

Una considerazione su cui poggia l'ambizione di Diaz Pallavicini di consolidare il ruolo di Armonia nella duplice veste di gruppo finanziario ed industriale. «L'obiettivo nel medio termine è quello di riuscire a competere con i grandi fondi internazionali e di supportare la crescita delle eccellenze italiane nella loro trasformazione in campioni del made in Italy». La strategia è la stessa che ha consentito di affiancare e finanziare cinque storie imprenditoriali in un percorso di crescita e di valorizzazione di aziende che complessivamente impiegano circa 4.600 dipendenti diretti. «Uno degli aspetti su cui insistiamo più di altri è la scelta di mantenere al nostro fianco l'imprenditore che ha creato l'azienda e che l'ha portata al successo. Raramente o quasi mai — racconta il presidente di Armonia — partecipiamo ad aste competitive ed in tutte le aziende che abbiamo acquisito anche l'imprenditore ha reinvestito in maniera significativa, mantenendo una quota tra il 30% ed il 40%. Siamo un private equity che ha adottato come filosofia la scelta di supportare ed affiancare l'imprenditore attraverso, per esempio, operazioni di fusione e acquisizione, percorsi di efficientamento della società e di maggiore disciplina contabile e finanziaria, senza tuttavia la pretesa di sostituirsi alle persone che quelle aziende le hanno fondate e trasformato in esperienze imprenditoriali di crescita e sviluppo».

Il Paese più conveniente dove guardare in Europa è proprio l'Italia, anche perché gli imprenditori hanno una marcia in più

per rilevare il controllo di Aspesi, marchio dell'abbigliamento italiano nato alla fine degli anni Sessanta e distribuito in 600 punti vendita nel mondo, l'ultimo acquisto è avvenuto lo scorso mese di novembre con l'ingresso di Armonia in Arrigoni, azienda comasca specializzata nella produzione di teloni ad alta tecnologia per il settore agricolo bio e per l'edilizia, un business che in base al piano industriale dovrebbe registrare nell'arco dei prossimi tre anni una crescita del fatturato del 30% e del margine operativo lordo di oltre il 60%. Nel periodo intercorso tra le operazioni di Aspesi e di Arrigoni il gruppo di private equity guidato da Diaz Pallavicini, con a fianco gli altri fondatori Francesco Chiappetta e Alessandro Grimaldi, ha siglato l'acquisizione di Estendo, attiva nei servizi assicurativi e di assistenza tecnica per prodotti a largo consumo nel settore della telefonia e dei piccoli elettrodomestici, un mercato dove la società ha registrato nel primo semestre 2020 una performance con ricavi e marginalità in crescita.

Il dossier successivo a Estendo ha riguardato l'ingresso in Biodue, che opera nella fornitura di prodotti farmaceutici, para farmaceutici e nutraceutici, e nel 2018 è stata chiusa l'operazione per acquistare la quota di maggioranza di Gsa, azienda leader nell'assistenza e nella prevenzione



Dal brief al pack: ricerca > sviluppa > produce

Prendiamo a cuore il **tuo brief**, lavoriamo con te nella creazione del tuo prodotto. Sempre aggiornati sulle **ultime tendenze di marketing** internazionale e sulle **migliori materie prime** mettiamo il nostro know-how al tuo servizio. Formuliamo con passione e competenza. Che sia **farmaceutico, nutraceutico, erboristico o dietetico**, il tuo sarà sempre un prodotto all'avanguardia, fornito di una costante assistenza regolatoria e vestito con il giusto pack. Pronto sotto ogni punto di vista **per conquistare il mercato**.



www.ekalab.com