

## Frontiera brasiliana per Sattin e Campolo

I piani esteri di Private equity partners

**I** paesi Bric visti dalla parte del *private equity*. Vent'anni dopo la prima operazione, la Private equity partners di Fabio Sattin e Giovanni Campolo gioca con maggiore insistenza la carta dei paesi ad alta crescita. Con un obiettivo dichiarato, «far crescere le aziende italiane sui mercati a maggiore sviluppo, offrendo loro consulenza e conoscenze, in modo che si accresca il valore delle imprese stesse, realizzando così l'interesse dei nostri partner investitori», dice Sattin.

La prima apertura diretta di un ufficio è avvenuta cinque anni fa a Shanghai, in Cina. Sono seguiti Mumbai in India e Mosca, nel 2008. Lo scorso anno una prima deviazione, verso Varsavia, in Polonia per ricondursi ora a completare le tessere dei paesi Bric, con l'imminente apertura di un ufficio a San Paolo del Brasile. «La *ratio* economica della nostra rete internazionale — spiega Campolo — è semplice. Siamo un operatore italiano che ha il proprio *focus* negli investimenti in società italiane che possano trarre beneficio da investimenti in paesi ad alta crescita, delocalizzando. Questo tipo di operazioni mitigano agli occhi degli investitori internazionali il rischio di investire in un Paese a crescita meno pro-

nunciata, come l'Italia, che ha però offre grande creatività e capacità innovativa».

La struttura di Private equity partners è snella: 10 professionisti a Milano, altrettanti nelle sedi estere. Basso livello di *turnover*, elevata fidelizzazione.

«Con tutti, anche con i nostri investitori — sottolinea Sattin —. Abbiamo un nocciolo duro di partner con i quali il rapporto dura dall'inizio della nostra attività, era il 1989 e in Ita-

lia nel settore operavano solo Schroeder, oggi diventata Permira, ed Europa investimenti. Noi siamo stati i terzi, da sempre solo con investitori internazionali: dalla Banca Mondiale al governo di Abu Dhabi, dal fondo Gic di Singapore alla General Electric, più Pantheon, il fondo di fondi. Con questi partner, che ancora oggi investono nelle nostre iniziative, il rapporto è ventennale. Altri se ne sono aggiunti successivamente».

Il primo investitore in assoluto è stato Henry Hillman. «Ci ha dato immediata fiducia, nonostante il nostro *track record* fosse pari a zero — ricorda Sattin —. Il suo è un fondo familiare, con le dimensioni tipiche dei fondi familiari statunitensi. Ha sede a Pittsburg ed è l'unico investitore privato entrato nelle nostre iniziative. Vent'anni dopo è ancora con noi e ci ha rinnovato la fiducia proprio la settimana scorsa: rappresen-

remo il suo unico investimento in Italia».

La sede brasiliana aprirà nelle prossime settimane e dovrebbe dare nuovo impulso alle attività. L'anno prossimo è in programma l'apertura a Istanbul,

Turchia, «ma noi continuiamo a restare banchieri, non facciamo i consulenti», conclude Sattin. Finora sono una settantina le operazioni concluse e le società partecipate hanno fatturato che variano da 50 milioni ad oltre 1 miliardo di euro. Il patrimonio gestito è di 500 milioni, tramite due fondi chiusi di diritto italiano riservati a investitori istituzionali esteri (Jp Morgan Italian Fund III, Pep Fund IV). Tra le principali partecipate, Private equity partners annovera e ha annoverato Marazzi, Marr, Trevisan, Negri Bossi, Data-mat, Art'è, Natuzzi, Camuzzi e Maltauro.

S. RIG.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Pep Giovanni Campolo e Fabio Sattin

