

Private equity. Il gruppo di turismo «incentive» con l'azionista Pep prepara la quotazione entro il 2009

Rosso apre il dossier Borsa

Acquisite due società per i viaggi aziendali e le convention

Giuliano Balestreri
MILANO

Con l'ingresso di Private Equity Partners di Fabio Sattin e Giovanni Campolo in Alessandro Rosso Incentive è stata abbattuta l'ultima frontiera. Il mondo del private equity è dunque entrato anche nel turismo e ha subito iniziato a spingere perché accelerassero le aggregazioni nel settore.

Pochi giorni fa, infatti, la so-

PROGETTI FUTURI

Il gestore Fabio Sattin: la prossima sfida è l'internazionalizzazione con operazioni in Cina e Russia

cietà di Alessandro Rosso ha chiuso l'acquisizione di Newtours Spa e Teamwork Srl, due aziende attive nel settore dell'incentive e delle convention. Con questa operazione il fatturato del gruppo salirà a 85 milioni di euro, confermando il trend di crescita iniziato nel 2002 quando la società aveva avuto ricavi per 3,5 milioni.

«Le acquisizioni sono state realizzate in attuazione della strategia che porterà il gruppo in Borsa entro il 2009» spiega il numero uno della società Alessandro Rosso. Per portare a termine le operazioni l'azienda ha investito 6 milioni di euro «tra contanti e scambio di azioni».

Il settore dell'incentive («che in Italia vale quasi 3 mila miliardi di euro» dice Rosso) si basa sui viaggi aziendali per «promuovere prodotti, comunicare e incentivare i dipendenti. Ci sono potenzialità di crescita enormi, a due cifre».

Per spiegare l'attenzione dei fondi verso il turismo Fabio Sattin ha spiegato: «Il viaggio incentive è molto più interessante rispetto al classico. Le aziende garantiscono margini molto più elevati e stabili».

L'ingresso del fondo è strettamente «strategico e finanziario» e ha l'obiettivo di supportare la crescita dell'azienda attraverso una serie di acquisizioni dopo che per anni il gruppo si è concentrato sullo sviluppo interno. «Noi vogliamo aumentare la capacità di comprare dell'azienda, Rosso da parte sua mette la conoscenza del mercato» sottolinea Sattin. Per adesso Pep ha una quota del 5% nel gruppo ma potrebbe salire in funzione di future acquisizioni.

Quanto al debutto sul mercato regolamentato i tempi dovrebbero essere maturi per la fine del 2009, «ma intanto bisogna creare un gruppo che sia leader non solo in Italia». La

prossima sfida sarà infatti «quella dell'internazionalizzazione andando verso la Cina e la Russia».

L'ingresso di Private Equity Partners in Alessandro Rosso rappresenta comunque un'eccezione nel mondo dei fondi. Come spiega Anna Gervasoni, direttore generale dell'Aifi, «nel turismo resta una forte componente immobiliare rappresentata soprattutto dai villaggi», una presenza che complica il lavoro dei fondi «impegnati più nella gestione che nello sviluppo».

Per Gervasoni la particolarità dell'operazione di Pep è data dal fatto che Alessandro Rosso sia una società «di servizi». Non è escluso quindi che in futuro i fondi inizino a scommettere sulle agenzie di viaggio «a patto che non ci siano immobili ad appesantire le operazioni di sviluppo». Una delle alternative potrebbe anche essere rappresentata da un'alleanza strategica tra private equity e gruppi Real Estate «come è già successo nel campo dei grandi magazzini».

In questo caso ci sarebbero sia la liquidità necessaria sia le conoscenze del settore. «Per il momento comunque - conclude Gervasoni - il turismo non è una delle attività di riferimento del private equity».



Lo sbarco dei fondi nel settore del turismo. Il numero uno di Private Equity Partners, Fabio Sattin