

**Paolo Targetti**

È il presidente dell'omonima società quotata sul segmento Star di Borsa

**Orlando Corradi**

Numero uno della società di produzioni televisive Mondo Tv

**Alberto Bombassei**

Alta guida della Brembo, leader mondiale negli impianti frenanti per autovetture

**Vittorio Merloni**

Presidente della Merloni Elettrodomestici, il gruppo di Fabriano punta a rivedere il 2003

# I più globali dei piccoli

**I**l Made in Italy va a caccia all'estero. Contrariamente all'onda dominante che vede da anni le multinazionali estere fare incetta di aziende nostrane, c'è anche chi, quatto quatto, fa il cammino opposto. Big isolati a parte (come **Luxottica**), c'è una pattuglia di small cap quotate che va alla conquista di aziende e mercati internazionali. Mete preferite, gli Stati Uniti, Germania e Cina. La prima rappresenta un mercato maturo, dove il ritmo dei consumi, a differenza dell'Europa, ha un passo sostenuto e dove la crescita avviene per lo più per linee esterne, mentre Berlino, pure tra i problemi macro che la appesantiscono, rimane comunque, notano in Web-sim «il terreno di caccia preferito delle Pmi che vogliono fare acquisizioni». Pechino rappresenta il mercato del futuro. La bandierina più recente l'ha conficcata, in Olanda, la milanese **Amplifon**. Ma tra il 2002 e il 2003 anno molte le operazioni: in America **Bioscience** (oggi **Vicuron**) e **Novuspharma** si sono fuse, rispettivamente con **Versicor** e **CellTech**, **Eni** ha acquisito l'americana **Cynosure**, **Permasteelisa** la **Glassalum**, **Datalogic** la finlandese **Mimec**, mentre **De Longhi**, **Marcolin** e **Prima Industrie** hanno aperto stabilimenti in Cina. Operazioni accomunate dall'appartenere le società a nicchie di mercato, di segmenti ad alta specializzazione in cui gli italiani sono quasi sempre leader.

Ma non è finita: tra le small cap c'è una lista di società che ha, in nuce, le carte in regola per poter fare shopping. Flussi di cassa sostanziosi, in grado di poter ripagare velocemente gli investimenti, e magari una posizione finanziaria netta positiva o non troppo pesante sono un buon passaporto. Tra le possibili candidate **Targetti Sankey**. Negli States l'azienda di illuminazione ha già una controllata. Gli Usa rimangono comunque nel mirino, anche se sembra sfumata l'acquisizione della **Sli**, una società finita in Capitolo 11 (procedura fallimentare): «Abbiamo fatto un'offerta alla quale non è stata data risposta» spiega il presidente **Paolo Targetti**. C'è anche la Germania tra gli obiettivi. All'altra sponda dell'Atlantico punta, ma non nel breve periodo, anche **Interpump**: la società, di recente acquisita dalla **Tamburi&Associa-**

## Targetti punta sugli States, Mondo Tv e **Finmatica** inseguono prede in Europa

### Pmi aggressive

Principali multipli delle small cap che hanno fatto acquisizioni joint-venture all'estero nell'ultimo anno. Dati in milioni di euro al 31.12.2002

Società	Ricavi	Flussi di cassa	Pos. fin. netta	Controllate/joint venture
<b>Amplifon</b>	442	-56,4	-102	Nhc (Usa), Horen (Olanda)
<b>Permasteelisa</b>	984	78,9	83,2	Glassalum (Usa)
<b>Targetti</b>	130	11	-26,1	Neo-Neon (Cina)
<b>De Longhi</b>	1.250	110,5	-269,1	Kerwood (Gb)
<b>Prima Industrie</b>	100	-2,7	-35,2	Shangal Unity Prima (Cina)
<b>Eni</b>	54	5,2	-24,3	Cynosure (Usa)
<b>Datalogic</b>	95,2	13	33,4	Mimec (Scandinavia)

Fonte: Jcf, Sole-24 Ore

ti, è sempre cresciuta per acquisizioni e da oltre un anno e mezzo non si è più mossa. In America già controlla alcune società, ma nei progetti futuri ce ne potranno essere altre, sempre Oltreoceano e pure nell'estremo Oriente.

Saranno, invece, nel Vecchio Continente le eventuali future acquisizioni di **Mondo Tv**. Il gruppo romano che produce cartoni animati e programmi per ragazzi, dopo il recente accordo con la casa tedesca **Ndf**, vuole crescere ancora: «Abbiamo idee di sviluppo in Europa — ha annunciato la società —, con particolare attenzione per Spagna e Francia». Più defilate, ma con un occhio attento alle occasioni che si presenteranno fuori dai confini, **Brembo** e **Saes Getters**. La società guidata da **Alberto Bombassei**, tra i principali produttori mondiali di freni per autovetture, ha di recente trasferito uno stabilimento dalla Germania in Italia, ma allo stesso tempo si «sta guardando intorno e in questi mesi ha vagliato numerosi dossier». Ha progetti di espansione, ma non immediati, pure **Saes**, la cui ultima acquisizione risale a tre anni fa. Naturale candidata a eventuali espansioni **Permasteelisa**, forte di cash flow e liquidità, «verosimilmente — ipotizza un analista di una banca estera — su mercati di difficile penetrazione come il Giappone». Punterà ancora sull'estero la **Merloni Elettrodomestici**: dopo la russa **Stinol** e la britannica **Gda**, l'azienda di

Fabriano ha bisogno di ulteriore consolidamento. Che passerà, per ora, attraverso l'apertura di due nuovi stabilimenti nell'Europa dell'est (Russia e Polonia). La creazione di filiali è la strada anche di **Acotel**. La società di servizi per la telefonia mobile aprirà a breve un ufficio centrale a Boston e un desk vendite a New York.

Aveva annunciato l'avvio di una campagna estera un anno fa, ma finora **Finmatica** è rimasta a guardare. La società di **Pierluigi Crudele** ha a disposizione liquidità (circa 100 milioni derivanti da un bond) in attesa di essere impiegata. «Ci sono 4-5 dossier che stiamo guardando nel Nord Europa e in America» dicono a Brescia. La lista dei predatori è destinata ad allungarsi.

Simone Filippetti

pagina a cura di

