

Le strategie per il nuovo fondo da 108 milioni: puntare sulle medie imprese e non dare il manifatturiero per morto

# Gajo investe sugli imprenditori

*Alcedo sposa Veneto Banca: «Guardiamo a chi sa lavorare»*

di Fabio Poloni

**Medie imprese, perché le piccole sono poco strutturate. Persone capaci, perché «un buon imprenditore può far andar bene un business scarso, ma un cattivo imprenditore può far andar male anche un ottimo mercato». Settori diversi, manifatturiero compreso, perché non è affatto morto. Giovanni Gajo ha già fissato le coordinate per il nuovo percorso che intraprenderà il suo fondo di investimento da 108 milioni di euro, nato con Veneto Banca e Palladio, pronto a diventare operativo.**

Dopo la staffetta che ha visto uscire da Alcedo il gruppo Sanpaolo Imi ed entrare Veneto Banca e la vicentina Palladio, Gajo dà la sua versione su cosa significhi fare *merchant banking* a Nordest, oggi. Due lauree (economia e psicologia), una terza (storia) in cantiere, Gajo è stato manager, poi consulente aziendale (De' Longhi, Benetton, Tecnica e altre), si è buttato nei fondi di investimenti industriali con Finanziaria Internazionale, poi con 21 Investimenti, infine con Cardine Sgr, Sanpaolo Imi fondi chiusi, ora Alcedo.

**Quali saranno le linee guida del nuovo fondo?**

«Punteremo alle piccole e medie imprese del Nordest, anzi, principalmente alle medie, più strutturate».

**Quali saranno i settori?**

«Non farei un discorso di settori, ma di persone, che sono la vera chiave. Preferisco mettermi in affari con persone capaci, a prescindere dai settori, piuttosto che andare su mercati redditizi con chi rischia di vanificare tutto».

**Anche nel manifatturiero? Ma non era obsoleto?**

«No, ci sono aziende che vanno benissimo in settori maturi, abbigliamento, calzature. Mi viene in mente la

Asolo, che fa scarpe da montagna, o chi vende pantaloni negli Stati Uniti. E poi Geox, non è in un settore maturo?».

**Ce la farà a crescere ancora? Alcuni manager hanno ceduto quote.**

«Geox sta facendo benissimo, sfrutta al massimo il marketing. Se i manager vendono le proprie quote, può non essere un buon segno. Se fossi

*«Benetton fa bene a diversificare nei servizi. Se fossi in Polegato venderei Geox ora che è ai valori massimi»*

in Polegato, venderei. Non so se lui ha quest'idea. Un'azienda oggi può valere 30 milioni di euro, fra due anni 10. Così come, in generale, venderei l'azienda se il passaggio generazionale non è fluido, e non si trovano i manager adatti».

**I Benetton ricevono critiche per come puntano sui servizi, dalle autostrade alla telefonia.**

«Diversificano e fanno bene, ma mantengono anche la manifattura. Benetton è sembrato in crisi quando ha smesso di crescere del 15% l'anno, è ridicolo. E poi gestire servizi, come la ristorazione di Autogrill, non è certo facile».

**Lei dice che il manifatturiero ha ancora futuro. Anche Domenico Dal Bo' in Pagnossin ci crede.**

«Lui è bravo, preparato, è tornato alla Pagnossin con le idee chiare. Se un'azienda è in crisi, non basta licenziare e tagliare i costi per farla rialzare, bisogna investire».

**La Borsa?**

«Non sempre è un passo necessario. Può essere uno strumento utile se hai certi numeri, come Tecnica, o obiettivi di crescita, come Nice. Si ipotizza anche una quotazione per Lotto, ma in casi di questo tipo io lo sconsiglierei, non ne vedo la necessità».

