

## Management buy-out di Giovanni Gajo e Maurizio Masetti

# Alcedo si separa da Sanpaolo

**TREVISO** ■ Separazione consensuale all'insegna del mercato tra Sanpaolo Imi private equity ed Alcedo. Giovanni Gajo e Maurizio Masetti, con un'operazione di management buy-out, hanno acquisito il controllo di Alcedo trasformandola in Sgr per poter gestire, una volta ottenuto il via libera da Bankitalia atteso a breve, fondi chiusi riservati. A fianco di Gajo e Masetti, che in passato hanno lavorato al lancio nel Nordest di analoghe operazioni, da Finanziaria Internazionale a 21 Investimenti, si sono già schierati Palladio finanziaria e Veneto Banca, destinati comunque a rimanere in una posizione di minoranza.

Sanpaolo Imi, che rimarrà sul mercato con altri tre fondi a Nordovest, nel Centro e nel Sud d'Italia, ha ceduto ad Alcedo la gestione di due fondi chiusi già operanti: Cardine Impresa ed Eptasviluppo che, assieme, vantano un patrimonio di 106 milioni di euro investito per il 70% in 17 operazioni, per alcune delle quali si è già arrivati alla fase del disimpegno. Tra le partecipazioni in atto vi sono quelle in Termozeta, Merloni termosanitari, Gts group, Asem, Asolo spa e Mini Gears.

«Il nostro obiettivo — anticipa Maurizio Masetti, ad di Alcedo — è

di concludere rapidamente il collocamento dei due fondi in questione, sulla base di molte trattative già in corso, e di attivare entro il 2006 un nuovo fondo, di durata decennale, per un ammontare fra i 100 ed i 150 milioni di euro. 40 dei quali già precollocati fra Veneto Banca, Palladio finanziaria e lo stesso Sanpaolo Imi, che è interessato a partecipare alla nostra nuova iniziativa».

«Il rapporto con un istituto di credito dinamico come Veneto Banca, particolarmente attivo sul suo territorio di riferimento, e con Palladio, con cui si potrà sviluppare un rapporto di investimento comune su operazioni di taglio più importante, tipiche della sua attività — precisa Gajo — punta a sviluppare importanti sinergie pur senza incidere sulla "filosofia" di Alcedo. Il nostro target saranno quelle imprese medio-piccole che ben conosciamo, avremo attenzione per l'intero territorio nazionale anche se le nostre radici e le nostre frequentazioni stanno soprattutto a Nordest, e ci muoveremo non solo come strumento finanziario ma anche come importante supporto di consulenza professionale. Saremo cioè partner, non solo finanziatori, che scelgono di correre il rischio a fianco dell'imprenditore». Nelle strategie future di Alcedo, che opera con un team di gestione attivo da 15 anni, non sono previsti interventi in start up ma una importante attività nel capitalismo familiare, in particolare nel passaggio generazionale o nella divisione delle partecipazioni. «Ci interessa lavorare soprattutto in una posizione di affiancamento fiduciario — sottolinea Masetti — nei processi di crescita e di sviluppo e non a caso nella maggior parte delle nostre operazioni abbiamo avviato iniziative di acquisizione sia in Italia che all'estero».

C.PAS.