

Carraro acquisisce il controllo di miniGears

Operazione da 50 milioni in tandem con Interbanca: De Stefani passa la mano

di Matteo Marian

PADOVA. La crescita dimensionale come fattore strategico di competitività. Un «credo» che Mario Carraro traduce nella terza acquisizione, nell'arco di un anno, per il Gruppo Carraro. Dopo Elettronica Santerno e il controllo di Carraro India, il gruppo padovano dei sistemi per la trasmissione di potenza ha rilevato il 100% di miniGears, tra i principali produttori mondiali di ingranaggi di qualità. Un'operazione della quale Carraro va particolarmente fiero: «Credo che per Padova questa sia una buona notizia».

Padova è, infatti, la matrice comune dell'operazione tra due realtà dello stesso territorio. Il know-how di miniGears, società padovana fondata nel 1976 da Vincenzo De Stefani, verrà valorizzato all'interno di una nuova area di business che il gruppo presieduto da Carraro ha battezzato Gear World. In questa, il gruppo di Campodarago raggrupperà le sue attività nel campo degli ingranaggi (Slap in Italia, Turbo Gears in India e la divisione ingranaggi di Carraro Argentina) con la nuova acquisita miniGears: «Che la cultura imprenditoriale di miniGears — spiega Carraro — sia mantenuta all'interno di un altro gruppo padovano credo sia una buona notizia per il territorio. L'elemento dimensionale è diventato, e sempre più sta diventando, strategico per incrementare i livelli di competitività di un'azienda».

L'acquisizione. L'operazione, del valore complessivo di 50 milioni, prevede il totale disimpegno dell'attuale compagnia di controllo di miniGears

(per il 30% riconducibile a Vincenzo De Stefani, per il 40% alla famiglia Walcher e per un altro 30% ad Alcedo Sgr, ovvero a Giovanni Gajo, Palladio Finanziaria e Veneto Banca) e il contestuale ingresso di Interbanca. La merchant del gruppo Antonveneta Abn Amro porterà risorse sia a titolo di equity (mediante l'ingresso in Gear World, attraverso un aumento di capitale dedicato, con una quota del 26%) sia attraverso il conferimento di risorse a titolo di debito. «Con l'ingresso di Interbanca — spiega Carraro — aumentiamo l'equity senza far dilatare troppo l'indebitamento. Se c'è spazio per altre acquisizioni? Di solito una banca partecipa a operazioni di questo tipo per vedere se c'è dell'altro da fare».

La genesi. Mario Carraro fa una battuta che è illuminante. «Due coetanei, e per di più entrambi nati sotto il segno dello scorpione, è difficile che vadano d'accordo. Scherzi a parte, è noto che i rapporti tra me e De Stefani a volte sono stati tesi. In questa occasione, però, mi sono trovato davanti a un interlocutore che ha mostrato una grandissima disponibi-



CHI COMPRA Mario Carraro

Il gruppo concentra in Gear World il business ingranaggi e la nuova acquisita. Attesi per il 2007 220 milioni di ricavi

lità. Non posso che testimoniargli la mia stima». Una scelta, quella di De Stefani, ex vicepresidente di Assindustria Padova che oggi ha 78 anni, basata sulla necessità di assicurare una continuità alla sua «eredità».

A caccia di stabilità. miniGears, negli ultimi anni, ha vissuto tre cambiamenti importanti a livello di compagnia azionaria: nel 1998 De Stefani ha ceduto il 75% della società (che nel 2006 ha realizza-



CHI VENDE Vincenzo De Stefani

L'ex vice presidente di Assindustria Padova cede il suo 30%. Escono pure i Walcher e la Alcedo Sgr di Giovanni Gajo

to un fatturato di 74 milioni — + 7,7% sul 2005 — con un Ebitda del 15% e una posizione finanziaria netta negativa per 22 milioni) a tre fondi di private equity; nel 2000 Palladio Finanziaria ha rilevato lo stesso pacchetto; infine, nel 2003, si è delineata l'attuale governance. «Nella ricerca di un partner — spiega l'a.d. di miniGears, Alexander Bossard per il quale dovrebbe esserci un futuro nel Gruppo Carraro — il presidente si è orientato da

Mario Carraro

«Il processo di sviluppo dimensionale è indispensabile per essere competitivi»

subito verso un partner industriale e non finanziario. Carraro rappresenta la soluzione migliore, per complementarità del business e anche del mercato.

Il futuro. Per Gear World è previsto un fatturato pro forma 2007 di oltre 220 milioni. «Destinato — spiega l'a.d. del gruppo Carraro, Carlo Bossari — ad aumentare nei prossimi anni con indici economici di assoluto rilievo. Sul fronte reddituale, la già positiva marginalità di miniGears contribuirà a un ulteriore miglioramento della redditività del gruppo. Gear World, spiega Carraro, «nasce con l'obiettivo di dare maggiore autonomia a un business che in passato ha rivestito funzione ausiliaria nel gruppo, con importanti prospettive di apertura al mercato». Usa e Cina (dove miniGears ha due insediamenti) ma anche Brasile e India. «Quando raggiungeremo il miliardo di fatturato? Diciamo che questa operazione ci darà un'impulso importante» conclude Carraro.