

# La crescita delle Pmi passa dal private equity

**Finanza** A Brescia in dieci anni solo 29 operazioni. Bonometti (Aib): «Occorre fare un passo concreto in questa direzione»

Alla ricerca di capitali per reagire alla crisi e, soprattutto, continuare a crescere. Gli strumenti finanziari paralleli al tradizionale credito bancario non mancano, così come non manca tuttavia una certa diffidenza nell'approcciarli. In modo particolare da parte delle pmi. «Niente di più sbagliato — ricorda Fiorenzo Castellini, ad della Castellini Officine Meccaniche che opera nel settore siderurgico a Cazzago San Martino, 30 milioni di fatturato e circa 100 dipendenti — la nostra è da sempre un'impresa familiare ma dal 2009 abbiamo scelto una nuova strada, investendo in ricer-

ca e volendo crescere. Per farlo servono capitali, siamo andati a cercarli e ho trovato grande disponibilità. Il primo passo, però, è stato di mettere in discussione il ruolo della famiglia all'interno dell'azienda, cercando un nuovo approccio imprenditoriale e culturale basato sulla trasparenza e sulla condivisione delle scelte con il management».

Un salto che Emidio Zorzella, ad della Antares Vision di Castel Mella specializzata nella tracciabilità e nel controllo dei prodotti farmaceutici, ha compiuto a metà del 2012 quando, con il socio Massimo Bonardi, ha

dovuto scegliere se rimanere azienda di nicchia o diventare una multinazionale tascabile. Compiuto il primo passo, è stato inaugurato un piano di crescita quinquennale sostenuto dal Fondo Italiano di Investimenti che ha contribuito con 5 milioni di euro. «L'obiettivo è continuare a crescere sviluppando nuove reti commerciali e di distribuzione all'estero dopo Usa e Brasile, completando la gamma dei nostri prodotti, ampliando la sede bresciana che sarà ultimata nel 2014 e continuando a fare ricerca». I numeri dicono che i 3 milioni di fatturato al dicembre 2007, nel

2012 erano diventati 13 e quest'anno arriveranno a 17; solo nel 2013 sono stati assunti 22 nuovi collaboratori (oltre il centinaio in totale) ed è stata acquisita una piccola azienda di Parma.

«Vogliamo arrivare al 2017 con 50 milioni di fatturato e 200 dipendenti».

Idee chiare e un progetto serio. È quello che serve per poter mettersi sul mercato e cercare capitali. Per il resto entra in gioco anche Aib che con uno sportello dedicato alle aziende associate e con le convenzioni stipulate ieri con Borsa Italiana, Fondo Italiano di Investimento, Finlombarda e, entro l'anno, con Confidi Lombardia, vuole «avvicinare le aziende al mercato dei capitali — sottolinea Paolo Streparava, vice presidente di Aib —, favorire un processo di cambiamento cultu-

rale e organizzativo e promuovere lo sviluppo del mercato del private equity». Un mercato che, dal 2005 al 2013, ha registrato a Brescia 29 operazioni con aziende in prevalenza del settore manifatturiero dal fatturato medio di 24,5 milioni (contro una media regionale di 36,8) e una media di dipendenti pari a 87 (133 il dato lombardo). «L'obiettivo è quello di dare risposte concrete alla richiesta di credito delle pmi. L'incontro, le convenzioni, lo sportello sono un passo concreto in questa direzione — precisa Marco Bonometti, presidente Aib — ora sta alle aziende utilizzare questi strumenti».

**Roberto Giulietti**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

17

**17 milioni** di fatturato della Antares Vision, che quest'anno ha assunto 22 nuovi collaboratori e punta ai 50 milioni nel 2017

