

Emc Colosio e Kep Italia: la doppia sfida vinta dai fondi Arcadia Sgr

Le due operazioni nel Bresciano L'ad Ravano: «Investiamo nelle piccole per farle crescere»

Le acquisizioni

BRESCIA. La società di investimento milanese Arcadia Sgr Spa ha condotto negli ultimi anni due importanti operazioni in terra bresciana: quella con Emc Colosio di Provaglio d'Iseo (risalente al dicembre 2021) e quella (dell'ottobre scorso) con Kep Italia di Calvagese della Riviera.

Abbiamo chiesto all'amministratore delegato, Luca Maria Ravano, di illustrarcene dettagli e strategia, partendo da una panoramica sulla missione societaria.

Dottor Ravano, di cosa si occupa Arcadia Sgr e quale è la strategia alla base degli investimenti?

«Arcadia Sgr è una società indipendente e controllata dal management che investe nel capitale di aziende italiane di piccole e medie dimensioni, supportandole nella crescita. In pratica, raccogliamo fondi dai nostri investitori, normalmente fondi di chiusi con durata decennale, che nei primi cinque anni vengono usati per realizzare investimenti e nei successivi per valorizzarli e poi per disinvestire. I nostri fon-

di sono focalizzati sulle piccole e medie imprese, normalmente di matrice imprenditoriale, che per la prima volta aprono il capitale ad un socio istituzionale con l'obiettivo di crescere e mettere in atto un passaggio evolutivo da una logica meramente industriale a un'azienda che è aperta alla managerializzazione».

«Grande attenzione per il territorio bresciano ricco di realtà che vogliono crescere»



L'ad. Luca Maria Ravano

Ed è quello che avete fatto con Emc Colosio e Kep Italia?

«Esattamente. Entrambe sono società con un posizionamento molto solido in settori a forte crescita, anche se molto diversi tra loro. La società Emc Colosio, di cui Arcadia ha acquisito il 60%, è attiva nel comparto della componentistica elettromeccanica per l'illuminazione e realizza circa il 70% del suo business all'estero. Mentre Kep Italia, di cui abbiamo rilevato il 75%, è leader

(esporta circa l'85%) nella produzione di caschi per l'equipaggiamento. Pur essendo due realtà molto diverse tra loro, la prima che affonda le radici negli anni '80 e la seconda invece inizia ad operare nel 2000, hanno entrambe lavorato molto bene negli anni e si propongono di fare ulteriori percorsi di crescita, organica

e per aggregazione, ragion per cui hanno ritenuto di farsi affiancare da una finanziaria come la nostra».

Quali sono le vostre imprese target e come le scegliete?

«Direi che sono innanzi tutto piccole e medie imprese con un fatturato compreso tra i 10 e i 50 di euro, senza vincoli di settore, ma in comparti a forte crescita e con una importante vocazione all'internazionalizzazione. Quanto alla scelta, dipende: può capitare che sia l'imprenditore a contattarci, ma anche che l'azienda ci venga segnalata dai nostri riferimenti sul territorio, come è successo per le due bresciane. Consideri che riceviamo tra le 80 e 100 segnalazioni all'anno e poi ne perseguiamo 2 o 3 al massimo. Di norma entriamo con la maggioranza del capitale ma valutiamo anche situazioni di minoranza: spesso, come in Colosio, gli imprenditori restano a gestire l'azienda, mentre in altri casi ci occupiamo dell'inserimento di manager scelti in funzione delle necessità».

E quali vantaggi porta il vostro ingresso nell'azionariato?

«Mi piace dire che forniamo un supporto continuativo per l'imprenditore, nel senso che tracciamo con lui dei percorsi di sviluppo sia sul fronte finanziario (con forte attenzione alla pianificazione) che della managerializzazione e del dialogo strategico».

In questa logica, quali potenzialità vede nel territorio bresciano?

«Senza dubbio quello bresciano è un territorio particolarmente brulicante di iniziativa imprenditoriale e di aziende con una forte vocazione alla crescita. Non a caso, abbiamo di continuo azioni di scouting, cui prestiamo grande attenzione, come per la selezione». //

ANGELA DESSI

