

AMEDEO GIURAZZA

INCENTIVATE ANCHE NOI

«Lancio una provocazione al ministro Scajola: complimenti per l'idea degli incentivi alle aziende del Sud che si quotano, ma allargiamoli anche a quelle che si aprono ai fondi di private equity». È un po' di parte Amedeo Giurazza (foto), amministratore delegato di Vertis sgr, che ha appena raccolto 45 milioni di euro con il suo fondo che investe solo in aziende del Mezzogiorno, ma il ragionamento non fa una grinza. «In entrambi i casi si tratta di un rafforzamento patrimoniale per l'azienda».



Quindi, lei vorrebbe essere «parificato» alla Borsa?

I fondi private equity danno supporto manageriale, commerciale, finanziario alle imprese che partecipano. E accelerano il loro processo verso il mercato, magari anche quello borsistico.

Ma ci sono aziende del Sud che possono ambire alla Borsa?

Quelle partecipabili da fondi, cioè sane e con almeno 10 milioni di euro di ricavi, sono circa 500 nel Mezzogiorno e di queste una cinquantina potrebbero quotarsi subito, soprattutto all'Aim, il listino delle piccole e medie imprese di Borsa italiana.

Sembra molto informato...

Lo sono. In un anno e mezzo Vertis ha analizzato 135 investimenti potenziali e adesso siamo in fase di negoziazione con sette aziende.

Di quali settori?

I più diversi: l'alimentare, l'orticoltura, i tubi per gasdotti, l'abbigliamento maschile, l'allestimento di concerti ed eventi. Sparse in tutto il Mezzogiorno.

E a che punto siete?

Tre acquisizioni verranno siglate a brevissimo. E tra qualche anno le aziende saranno pronte per la Borsa.

Quindi per un private equity non c'è differenza tra investire al Nord o al Sud...

Eh no, c'è una bella differenza. E per questo in passato si sono fatti grandi errori, che oggi è possibile evitare.

Li dica anche a noi...

Meglio entrare in aziende tra i 10 e i 50 milioni di ricavi, non oltre. E investire tra i 2 e i 6 milioni di euro in ogni operazione. Solo così si ha successo al Sud. (m.b.)

DA QUOTAZIONE

Dall'abbigliamento all'industria aeronautica, dal turismo alle tlc, cinque imprenditori raccontano la loro voglia di Piazza Affari.

OPTIMA/NAPOLI

Dalla casa al cellulare

■ La quotazione è l'obiettivo più prossimo che si sono dati, ma questo non è il momento migliore. Più probabile, allora, fine 2011 o inizio 2012. Parola di Danilo Caruso, che nel 1999, insieme al cugino Alessio Matrone, ha creato **Optima**, azienda napoletana attiva nei settori delle tlc, energia elettrica e, dal maggio scorso, immobiliare con servizi e consulenze alle imprese. «In un primo momento abbiamo pensato all'Expandi, ma ora guardiamo al listino principale di Piazza Affari. Dal 2009 siamo diventati una multiutility e a fine 2011 saremo una società di telefonia, gas ed energia. Se vogliamo avere una buona dimensione, che regga il confronto a livello interna-

zionale, la Borsa è un passaggio obbligato» spiega Caruso. «Gli incentivi alla quotazione? Non sono stati ancora definiti, ma è davvero positivo che finalmente qualcuno inizi a parlare di sostegni al Mezzogiorno collegati allo sviluppo di nuove idee di mercato, quindi di un salto di qualità dall'economia reale a quella finanziaria, che ispessisce il tessuto culturale del Mezzogiorno».

Optima Italia, con sede operativa a Napoli e commerciale in provincia di Milano, a Cassina de' Pecchi, è presente con i marchi Optima, Invoice (call center in franchising) e Investimondo (immobiliare): 26 milioni di euro di fatturato nel 2009 (+63% rispetto al 2008), che salirà a 58 milioni quest'anno, 400 dipendenti (di cui 200 a Napoli), oltre 20 mila clienti che alla fine del 2010 raddoppieranno. «Fin dall'inizio, non abbiamo mai comprato software, ma abbiamo creato una nostra software house, puntando molto sulla customer care e sulla rete di vendita» continua Caruso.

Il gruppo è una cucina di idee e non si ferma, soprattutto in un momento come questo, dove è sempre più necessaria la diversificazione. Sul piatto ci sono 5-7 milioni di euro per diventare operatori mobili virtuali («Avremo il nostro cellulare a marchio Optima, che va in roaming su uno dei principali operatori»), mentre sull'energia, dove per il momento

sono grossisti, l'idea è di operare con distributori diretti. Nel 2011, poi, sarà la volta del gas.

Intanto, attraverso Investimondo, una vera e propria agenzia di real estate con sede a Manhattan, il gruppo sta già sfruttando le opportunità dell'immobiliare newyorchese. Poi sarà la volta di Miami e del Brasile. (f.v.)



INCHIESTA AL MERIDIONALE
A sinistra, Danilo Caruso, fondatore insieme con Alessio Matrone del gruppo di telefonia Optima. Sopra, un call center della società napoletana.