



«Cavalli pronto a cedere la maison a Permira»

■■■ Roberto Cavalli alla fine avrebbe ceduto alle avances del fondo di private equity Permira per affidare il controllo della sua maison. Lo scrive *Repubblica* precisando che Permira punterebbe a una maggioranza rotonda del capitale vicina al 60%. Lo stile e la creatività resteranno salda-

mente in mano all'imprenditore, alla moglie e al suo staff. La valutazione dell'azienda è di circa 400-450 milioni, ma la cifra finale dipenderà dal valore che verrà riconosciuto a un immobile parigino (negozio e casa dello stilista), che in bilancio è iscritto a 38 milioni.

Utile di 900 mila euro per Yoox nel primo trimestre

■■■ Yoox archivia il primo trimestre dell'anno con un utile di 0,9 milioni di euro, in calo del 13,4% rispetto a 1,1 milioni del primo trimestre del 2013. «Tale risultato - si legge in una nota - risente principalmente di un incremento degli ammortamenti relativi agli investimenti in innovazione tecnologica e di un au-

mento degli oneri finanziari riconducibili a perdite su cambi non realizzate e interessi passivi». I ricavi netti sono stati di 126,5 milioni, +14,6% rispetto a 110,4 milioni del primo trimestre dello scorso anno. L'ebitda si è attestato a 8,1 milioni di euro, +33,9% rispetto ai 6 milioni del primo trimestre del 2013.

MR. AGENDA DIGITALE NOMINATO NUOVO AD

Poste in Borsa La sfida di Caio

Il nuovo consiglio di amministrazione di Poste Italiane ha nominato Francesco Caio, Mr. Agenda digitale, ad della società. Ora il nuovo corso ha come primo obiettivo la privatizzazione. Il Tesoro punta a incassare 4 miliardi dalla quotazione del 30-40% della società. [Oly]



Commento

C'è anche un'Italia che cresce e va a caccia di capitali e idee

■■■ UGO BERTONE

■■■ Chissà, forse è partita una piccola rivoluzione. E, per ora, se ne sono accorti in pochi, con l'eccezione dei Big di Londra e New York che, sulla scia di Lawrence Fink di BlackRock, hanno ormai intuito che dietro il pil che non decolla, si nascondono una gran voglia di fare e nuove opportunità. È la sensazione che si respirava ieri in Piazza Affari, in occasione del primo giorno di scuola: in aula c'erano 27 proprietari o manager d'impresa convenuti per seguire il programma Elite, creato dalla Borsa italiana per allenare le aziende di casa nostra al confronto sui mercati, compresa la possibile quotazione sui listini. Qualcosa di più di un esperimento, visto che Elite, programma ora imitato nel Regno Unito dalla casamadre del London Stock Exchange, ha già coinvolto dal suo decollo circa 150 aziende con 15 progetti di quotazione allo studio, più 8 operazioni di private equity, 3 mini bond emessi (altri 8 sono allo studio), 25 progetti di M&A e Joint Venture, 30 milioni di euro impiegati da Sace su 18 società e 20 milioni da Simest per 9 società coinvolte in programmi di espansione internazionale.

Un campione rappresentativo del capitalismo italiano più vivace, attivo un po' in tutti i settori dal software all'engineering fino alla moda ed agli alimentari con un giro d'affari medio di 105 milioni di euro e un tasso di crescita al momento dell'ammissione del 15%. Ci sono tanti nomi nuovi ma anche aziende con una grande storia, come Bauli, o big come Ducati Energia alla ricerca di una nuova chiave di sviluppo. Ma nell'elenco delle matricole figurano anche: Adler Plastic; aizoOn Consulting; Alpih; Aquafil; AZ Holding; Calligaris; Carel; Comdata; DKC Europe; DOC Generici; Forgital; Giplast Group; Gruppo LGH; H-ART; Il Gufo; Inofucine; L'Isolante K Flex; Medica; NGI; Pharamutra; Phoenix International; Rimorchiatori Riuniti; Ubiquity; Unidata; Zanotti. A conferma che la voglia di crescita ha ormai contagiato il sistema.

Elite, del resto, non è un caso isolato. Tra pochi giorni, a Firenze, su iniziativa di Kon, costola italiana del network Bdo, si terrà un "Investor day" che coinvolgerà decine di imprese di casa nostra, per lo più di medie dimensioni, con un fitto manipolo di investitori internazionali tra i quali il made in Italy è tornato di gran moda.

«Sarà l'occasione per una serie di incontri one-to-one - spiega l'ad di Kon Fabrizio Bencini - almeno 230, tra esperti della finanza di calibro internazionale ed aziende in arrivo un po' da tutta Italia e da tutti i settori a partire

dal Food & Beverage e dall'industria manifatturiera o dal Fashion, tutte aree assai sensibili all'export». Se si pensa che all'incontro parteciperanno campioni del made in Italy come la bergamasca Miniconf (marchio Sarabanda) o nomi nobili del calibro di Antinori e Frescobaldi, si capisce che non è esagerato parlare di rivoluzione. I due campioni del vino doc non hanno probabilmente alcuna intenzione di approdare in Borsa o di far cassa, ma hanno capito che, per crescere in un mercato complesso che ormai si estende su tutto il pianeta, occorrono competenze e relazioni nuove, anche a costo di aprire le porte ai "segreti" della finanza e del management. A scorrere l'identikit delle imprese che affronteranno lunedì prossima la kermesse fiorentina emerge una realtà di imprese robuste, con un fatturato medio attorno ai 150 milioni, una redditività solida (ebitda medio oltre il 14%) e con una cassa più che dignitosa (30 milioni in media). Imprese che non sono a caccia di un salvagente per sopravvivere ma di idee e know how per crescere.

Gli spiriti animali delle imprese sopravvissute al grande freddo della recessione, insomma, si stanno risvegliando. A loro favore gioca la caduta dei rendimenti dei titoli di Stato: i Btp decennali ormai rendono meno del 3 per cento, mai così in basso nell'era dell'euro, tanto s'inabissano i Bund tedeschi: ieri sono andati a ruba i Bobl, cioè i titoli a cinque anni, precipitati allo 0,5%. Di fronte a questi rendimenti viene voglia di mettere i soldi sotto il materasso. Anche perché la Borsa, dopo il rally che dura da inizio anno, sembra aver raggiunto prezzi d'affezione, almeno in relazione ai profitti attuali.

È in questa cornice che si aprono spazi rilevanti per le imprese italiane medie e piccole. Ad annusare il vento sono stati per primi i Big d'oltre Oceano, a partire da BlackRock che ha non poche difficoltà a trovare società in cui investire. O Standard & Poor's: fino a un anno fa o anche meno l'agenzia di rating ha sommerso i clienti di warning sulle condizioni del Bel Paese. Oggi la stessa S&P prevede che nei prossimi quattro anni il 18% della provvista delle piccole e medie imprese (più del doppio della situazione precrisi) arriverà dalle obbligazioni, grazie anche alla nuova normativa sui minibond. «Dipende molto dall'entità della ripresa economica - precisa Renato Panichi, direttore del corporate rating dell'agenzia - un miglioramento ci sarà in ogni caso ma con una buona ripresa ci possiamo avvicinare alla parte alta della stima».

L'evasione non si combatte così

I professionisti vessati anche dall'obbligo del Pos

Costringere chi offre un servizio ad accettare bancomat o carte di credito è solo un nuovo balzello. E, di fatto, limita la libertà di tutti i cittadini

■■■ MATTEO MION

■■■ Da quel disgraziato 11.11.11, giorno dell'insediamento a palazzo Chigi del prof. Monti e dei suoi commilitoni fiscali, la caccia alle streghe a piccole e medie imprese non ha avuto tregua. Renzi ha un visino più rassicurante, ma la politica economica è la stessa: parola di Goldman Sachs e dintorni. Non solo il governo, ma tutti i meccanismi della Pubblica amministrazione sono sincronizzati contro i soliti noti a favore di banche e assicurazioni. Così il Tar del Lazio respinge il ricorso del Consiglio nazionale degli Architetti avverso il decreto che introduce l'obbligo generalizzato a decorrere dal 30 giugno 2014 per «tutti i soggetti che effettuano attività di vendita di prodotti e prestazioni di servizi anche professionali» di accettare i pagamenti superiori a 30 euro con bancomat. In altre parole, cade l'ultima speranza per le imprese, ma soprattutto per i professionisti, di vedere bloccato un provvedimento ridicolo che impo-

ne di dotarsi di Pos in via obbligatoria in un paio di mesi. Il decreto impugnato non risulta viziato - scrivono i giudici laziali - ma gravemente viziata è la forma mentis dei governi che, sebbene non eletti dal popolo, flagellano le tasche degli italiani. O meglio solo di alcune categorie di connazionali, quelli che hanno avuto l'ardire di "mettersi in proprio" e portano con sé quel peccato originale chiamato partita iva. Dopo l'imposizione montiana di aprire il conto corrente per ricevere la pensione rivolta a tutti gli italiani che avevano lavorato più di 35 anni, Letta aveva deciso di non essere da meno: bancomat per tutti i professionisti e produttori di beni e servizi. Un altro balzello su chi produce e quotidianamente rischia in proprio in nome del solito delirante princi-



Mario Monti [Olycom]

pio della tracciabilità. Nei tanto decantati States un compratore è libero di acquistare anche un graticcio di 30 piani in contanti, perché la libertà prevale sulla tracciabilità. Libertà coniugata con legalità, infatti chi fa il furbetto, paga dazio e va dietro le sbarre. Da noi, causa una magistratura incapace di restituirci la legalità, il legislatore decide di tracciare anche gli spiccioli. Se poi si considera il costo di commissioni bancarie oltre a quelle statali (Irpef, Iva e gabelle varie), chi avrà l'ardire d'incassare 30 euro con il marchingevo elettronico avrà un utile di un paio di euro. Se non l'ha fatto il Tar, dovrebbe prodigarsi Renzi per bloccare un simile scempio o almeno per alzare la comica soglia dei 30 euro. È diabolico continuare a colpire sempre la stessa cate-

goria che continua a mietere suicidi da lavoro, mentre le altre pisolano tra i guanciali dello stato. Ciò che più fa arrabbiare professionisti e imprese non è tanto la previsione normativa di dotarsi di bancomat, ma l'obbligo di doverlo fare. Un cliente vuole pagare con la carta di credito una determinata prestazione? Vada da chi è dotato dell'ideale apparecchio. Nel mercato le curve di domanda offerta devono sempre incrociarsi in un punto unico che è quello della libertà, altrimenti siamo fuori da logiche di libera concorrenza. Lo stato che mette il naso e impone obblighi a due privati che scambiano 50 euro è comunista e canaglia al tempo stesso. Le misure restrittive da socialismo reale vanno sempre e solo in una direzione unica: contro il privato a favore della PA. Un esempio: gli avvocati avranno l'obbligo di pos, i tribunali no. Non fa una piega, perché gli avvocati rispondono dei loro errori, i magistrati no. Quindi, cari avvocati, occhio alla strisciata...

www.matteomion.com

Mediaset, col 22%, alla finestra

Telefonica offre 725 milioni a Prisa per il 56% di Digital+

■■■ Telefonica lancia un'offerta vincolante di 725 milioni di euro per l'acquisizione del 56% della tv a pagamento Digital+ dall'attuale azionista di maggioranza, Prisa. È quanto emerge da una nota inviata dal gruppo telefonico alla Consob spagnola, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (Cnmv). Telefonica è attualmente azionista della pay tv iberica con una quota del 22%, la stessa quota che fa capo a Mediaset Espana.

L'offerta di acquisto, secondo quanto chiarito dalla compagnia telefonica, è soggetta al via libera delle autorità regolatorie competenti e al «completamento delle condizioni abituali in questo tipo di transazioni». A quanto si

apprende Prisa si propone di portare la proposta in un consiglio di amministrazione che sarà convocato a breve. Un portavoce della società ha detto che l'offerta di Telefonica non è stata l'unica e il presidente della società, Juan Luis Cebrian, intende convocare d'urgenza un consiglio di amministrazione per esaminare l'offerta al fine di assumere le decisioni pertinenti.

Telefonica e Mediaset sono entrambi soci al 22% della piattaforma a pagamento dell'editore di El Pais: entrambi i partner avevano un diritto di prelazione rispetto alla vendita del pacchetto di controllo da parte di Prisa che fin qui non era stato esercitato. Se il gruppo spa-

gnolo delle tlc acquisirà la maggioranza di Digital+, è altamente probabile che Mediaset rimanga della partita: rispetto al partner industriale il gruppo italiano ha un know how editoriale che difficilmente sarebbe messo in discussione.

Intanto il gruppo italiano ha già espresso l'intenzione di cercare un partner per le sue attività pay che intende spostare in un veicolo ad hoc: nella newco finirebbero la pay italiana, Mediaset Premium, e il 22% di Digital Plus. Da oltre un mese ci sono contatti ravvicinati con vari possibili investitori: ad oggi i gruppi interessati sono due, l'araba Al Jazeera e la francese Vivendi, cui fa capo Canal plus.