



Intervista a Giorgio Rossi Cairo, Value Partners

«Da Dubai lavoreremo con i fondi sovrani»

Monica D'Ascenzo

Il Sole 24Ore, 22 Giugno 2008

«Gli investimenti all'estero dei Paesi dell'area del Medio Oriente non considerano solo partecipazioni di pregio in economie mature, ma guardano sempre più anche ad economie emergenti come India, Cina e Nord Africa. In sintesi si tratta di capitali ingenti, in misura crescente gestiti da privati, che richiedono idee e competenze per essere ben indirizzati». Giorgio Rossi Cairo, presidente di Value Partners, riassume così l'atteggiamento degli investitori mediorientali e spiega perché la società ha deciso di aprire una sede a Dubai: «In questo contesto il contributo che le società europee possono portare riguarda essenzialmente competenze specialistiche, ma anche idee per supportare lo sviluppo industriale dell'investimento, a livello locale e internazionale».

Ai Paesi del Golfo non manca la liquidità, ma ricercano esperti dei mercati occidentali...

Siamo già attivi per istituzioni e fondi del Golfo per alcune operazioni in Europa, ma come dicevamo bisogna alzare la prospettiva anche verso le economie emergenti.

Lavorate con i fondi sovrani?

Sì, siamo sempre più attivi su operazioni cross border. Facciamo leva sulle nostre competenze specialistiche in particolare nei settori telecom, media, retail, energie rinnovabili e istituzioni finanziarie e garantiamo assistenza anche nella fase successiva all'investimento.

Siete presenti in 11 Paesi, cosa vi aspettate dal mercato M&A nel resto dell'anno?

I settori più dinamici sono quelli maggiormente influenzati dai percorsi di crescita delle economie del BRIC: energia, materie prime, industria pesante e strumentale. Il credit crunch di fine 2007 ha ridotto il numero di operazioni di grande dimensione e contributo, insieme alle aspettative di una recessione a breve, alla flessione dei corsi di Borsa. Tuttavia sul mercato delle operazioni private di media dimensione i prezzi non hanno subito crolli e oggi assistiamo al paradosso di multipli impliciti nei prezzi di operazioni relative a società medio-piccole spesso superiori a quelli delle quotazioni delle grandi *comparable* quotate e leader di mercato. I recenti e numerosi delisting potrebbero far pensare che un numero crescente di investitori strategici si aspetti che questo paradosso sia destinato a risolversi con il recupero dei corsi azionari.

Come è cambiata la vostra presenza geografica dopo l'acquisizione di Spectrum?

Realizziamo circa il 60% del fatturato del management consulting fuori dall'Italia. Siamo a tutti gli effetti una multinazionale dei servizi professionali. Al nostro giro di boa dei 15 anni, serviamo circa 300 clienti attivi in tutto il mondo.

Telecom Italia resta ancora uno dei vostri principali clienti?

Sì, lavoriamo per Telecom Italia da 14 anni e oggi per noi rappresenta poco meno del 10% del fatturato. Grazie anche a questa esperienza, siamo tra le società leader a livello internazionale nel settore e serviamo i principali operatori europei e asiatici, oltre alle Authorities regolatorie.

Conferma le voci che indicano l'ex a.d. di Telecom Italia, Riccardo Ruggiero, oggi senior advisor di Permira, fra i vostri collaboratori?

Riccardo Ruggiero sarà senior advisor per il mercato telecom e media del gruppo nel Far East e Middle East, dove la società sta crescendo rapidamente.

Nel prossimo futuro crede che potrete riprendere in considerazione la quotazione in Borsa o in alternativa l'apertura del capitale a un fondo di private equity?

Per noi la quotazione in Borsa o l'apertura del capitale rappresentano uno strumento non un obiettivo. Riceviamo continuamente proposte e stimoli che valutiamo con attenzione. Per il momento siamo focalizzati a completare l'integrazione delle società acquisite e ad accelerare la nostra crescita all'estero.