



Abn Amro cattura la Ggp e ha ancora «fame d'Italia»

LUCA TESTONI

Il boom europeo del *private equity* ha anche un'anima veneta. L'operazione di buyout con cui Abn Amro ha rilevato da Ubs Private Equity a metà ottobre il gruppo Global Garden Products (Ggp) - società registrata a Stoccolma, ma con il cuore e le braccia tra Milano e Castelfranco (Tv) - rappresenta infatti una delle maggiori operazioni degli ultimi anni in Italia, Paese che per la prima volta sta contribuendo in modo decisivo all'accelerazione del *private equity* europeo (vedi box). Il valore della transazione effettuata dalla società olandese è stato di 555 milioni di euro, di cui Abn ha versato 180 milioni di capitale proprio (ma ora è alla ricerca di un partner a cui cedere una partecipazione da 70 milioni). Il restante valore della transazione è rappresentato dall'indebitamento di Ggp. «L'operazione - spiega **Antonio Corbani**, coamministratore delegato di Abn Amro Capital Milano, insieme a **Gian Maurizio Argenziano** - è un passo decisivo della strategia adottata da Abn due anni fa, attraverso la ridefinizione della divisione *private*, quando abbiamo deciso di impegnarci non solo in operazioni finanziarie, ma anche in partecipazioni di maggioranza nelle società target». Dopo investimenti per circa 2 miliardi di euro in Europa e un'accelerazione

che negli ultimi dieci mesi ne ha fatto il *deal investor* più attivo nel continente («11 buy-out, più altri due importanti colpi in arrivo entro fine anno»), per Abn la scommessa Ggp sembra tutt'altro che un boccone facilmente digeribile. Il gruppo, leader nella produzione e distribuzione di attrezzature per il giardinaggio, ha alle spalle già diversi passaggi di proprietà, una quotazione, un'Opa e un delisting. Ggp, infatti, è nato tre anni fa dopo che la Igp, holding controllata da Ubs (con la partecipazione minoritaria di **Salvatore Grimaldi**), aveva aggregato sotto un unico ombrello la svedese Stiga e le due trevigiane Alpina e Castelgarden, quest'ultima acquisita per 210 miliardi di vecchie lire da una cordata di italiani di cui facevano parte **Giorgio Seragnoli** e **Maurizio Ferrari**, attuale ad di Ggp. Quest'ultima cordata, a sua volta, aveva conquistato nel '99 Castelgarden

attraverso un'Opa da 340 miliardi di lire (debiti compresi). Una serie di passaggi in cui è difficile valutare perdite e plusvalenze, ma che evidenziano la complessità del business: Igp stimava un fatturato 2000 attorno ai 460 milioni di euro, e puntava ai 650-700 nel 2003. Ma il mercato ha innestato la retromarcia (-4,2% nel triennio) imprimendo un rallentamento all'attività del gruppo, che nell'ultimo esercizio, chiuso ad agosto, ha però recuperato quota, portandosi a 520 milioni di fatturato. «Nel

2003, poi, è stato avviato un profondo riassetto - riprende Corbani - tra cui la chiusura di un sito in Belgio, che porterà benefici futuri». Per far fruttare il proprio investimento «e portare di nuovo Ggp sul listino», il management (che mantiene una quota societaria) è pronto allo shopping: «Ggp punterà - chiarisce Corbani - sulle medie aziende in difficoltà». Qualcosa tipo Stayer? «Non necessariamente - risponde - in quanto guardiamo piuttosto

alla delocalizzazione in Asia per i prodotti meno complessi». Oltre alle società impegnate nei traslochi a Est («per cui sono necessari forti capitali»), Abn ha nel mirino il settore distribuzione («soprattutto nel tessile-abbigliamento, dove ci sono realtà sottocapitalizzate») e la sanità privata: «Dopo l'esperienza in Francia con Generale de Santé - prosegue Corbani - da cui siamo usciti del tutto quest'anno dopo l'Ipo e la cessione a Ligresti, in Italia abbiamo siglato una partnership con la famiglia Rocca». Insomma, la fame «italiana» di Abn Amro (che nel 2004 aumenterà la potenza di fuoco con un fondo chiuso paneuropeo riservato agli investitori istituzionali, dotato di un capitale di 5-600 milioni per ogni Paese target) non si ferma al Triveneto. «L'Italia infatti, dopo anni di ritardi, grazie al passo indietro di grandi banche e famiglie, sta guidando il *private equity* europeo. E proprio in Italia - conclude - contiamo di chiudere altri due deal nel 2004».

