

QN Ed. Bologna
29 Ottobre 2009

NUOVI MERCATI

Entra Mandarin e lma punta sulla Cina



*La società vende il 6,7%
del capitale al fondo
che ha solide radici
in quel paese. L'ad, Alberto
Vacchi: «Partner strategico»*

Naccari a pagina 9



ORIENTE

Alberto Vacchi, presidente e ad di Ima. A fianco, una panoramica di Shanghai



Ima, una super alleanza per conquistare la Cina

Venduto il 6,7% del capitale al fondo Mandarin

di MATTEO NACCARI

Obiettivo?

«Questa operazione è stata costruita nell'interesse di Ima. Nel tempo, sia io che altri amministratori della società abbiamo acquistato azioni con una finalità ben precisa: metterle a disposizione nel caso avessimo trovato un partner ritenuto strategico alla nostra crescita» risponde Alberto Vacchi, 45 anni, presidente e amministratore delegato di Ima.

E ora l'avete trovato per la Cina.

«Nella nostra attività, il mercato cinese è senza dubbio quello col maggiore potenziale di crescita nei prossimi tre anni, senza contare la salita nel corso del 2009. Soprattutto nel settore farmaceutico».

Qual è il valore aggiunto del Mandarin capital partners?

«E' un fondo radicato in quel Paese, grazie alla presenza al suo interno di due importanti istituzioni finanziarie, come la Cdb (China development bank) e la China Exim bank».

Requisito fondamentale per allargarsi.

«L'alleanza punta infatti a uno svi-

UN PACCHETTO di azioni di Ima sarà acquistato dal fondo di private equity Mandarin capital partners. E' stato già sottoscritto, infatti, un contratto di compravendita per il 6,745% del capitale della società, azienda leader mondiale nella progettazione e nella produzione di macchine automatiche per il processo e il confezionamento di prodotti farmaceutici e cosmetici, di tè e caffè. L'operazione prevede il trasferimento della quota a due società di nuova costituzione controllate dal fondo, focalizzato sull'asse Italia-Cina, a un prezzo di 14,5 euro per azione per un totale di 33,35 milioni. Tra gli azionisti venditori di Ima ci sono alcuni amministratori, come Alberto Vacchi, presidente e ad, Andrea Malagoli, direttore generale, Gianluca Vacchi e Luca Poggi. Ima, che ha fatturato nel 2008 circa 547 milioni di euro, punta così ad allargarsi in Cina, dove già lavora da anni con a Beijing uno stabilimento produttivo e una filiale di vendita e con a Zibo una joint venture di produzione e assistenza. Il Gruppo ha 3mila dipendenti ed è presente in oltre 70 Paesi. Ima è quotata in Borsa.

luppo commerciale. Non vogliamo trovare partner industriali, come produttori cinesi. Semmai, ora, si può ragionare su eventuali acquisizioni...».

Tradotto: comprare aziende locali, se ci sarà l'opportunità.

«Esatto, in uno scenario futuro. Il Mandarin, va sottolineato, è forte nell'attività di scouting in questo territorio».

Voi siete già presenti in Cina da anni. Questa nuova mossa può essere bollata come la 'fase due'?

STRATEGIA

Il presidente Vacchi: «E' un mercato in grande crescita. Non deve far paura»

«Assolutamente. E' il segnale evidente della volontà di Ima di radicarsi dove ci sarà la maggiore crescita per i mercati e di ottenere lo stesso peso che abbiamo in America».

Da cosa dipende il 'boom' anche per le macchine automati-

che? Dalla sempre più diffusa ricchezza tra chi vive all'ombra della Grande Muraglia?

«Diversi i motivi. L'industria farmaceutica locale sta investendo molto. C'è sicuramente una maggiore richiesta di farmaci, ma molte realtà aspirano ad esportare prodotti. Hanno quindi bisogno di nuove macchine che consentano di produrre secondo determinati standard e ottenere quindi le validazioni internazionali».

Scenario mondiale sotto il temporale della crisi economica: ora come ora tira solo l'Asia?

«La situazione americana è ferma da un anno e mezzo, diciamo che il Far East è la zona più interessante, anche in prospettiva».

Sulla Cina c'è molta attenzione. Di recente, come Unindustria, è stato firmato un accordo di collaborazione con uno dei principali parchi industriali high tech del paese asiatico. Il futuro è lì?

«Una precisazione. La nostra intenzione non è delocalizzare, ma cogliere opportunità. Non dobbiamo avere paura di qualcuno, in questo caso della Cina, pure nel caso di eventuali investimenti nel nostro territorio».