

M&A. Accordo per la società di servizi

Bluegem conquista il 49,9% della Olicar

Giuliano Balestreri
MILANO

BlueGem debutta acquistando il 49,9% di Olicar, società controllata dalla famiglia Bertello, specializzata nella gestione degli impianti energetici. Per BlueGem, il neonato private equity dell'ex Merrill Lynch Marco Capello, si tratta della prima operazione dopo il closing di un fondo d'investimento da 205 milioni. Nel advisory

LO STRUMENTO

Nel advisory board dell'acquirente anche Andrea Agnelli e Rocco Sabelli. Operazione da 22 milioni di euro

board di BlueGem siedono, tra gli altri, Andrea Agnelli e Rocco Sabelli.

«Quello di Olicar è un mercato molto interessante — dice Capello —, l'aumento del prezzo del petrolio e il protocollo di Kyoto renderanno ancora più appetibile l'efficiamento energetico, in virtù dei certificati bianchi e verdi».

Il business è centrato sulla ricerca di soluzioni sia impiantistiche, come la sostituzione delle tradizionali caldaie, sia architettoniche che evitano sprechi energetici. Con la stipula del contratto la società si prende carico degli investimenti energetici dei propri clienti garantendo anche un risparmio finanziario. «I nostri maggiori clienti sono gli enti pubblici, ma mangiano cassa per questo avevamo bisogno di un socio finanziario» sottolinea il presidente di Olicar Corrado Bertello che aggiunge: «Con la sostituzione delle vecchie caldaie per i nuovi cogeneratori aumentiamo l'efficienza energetica del 30 per cento».

Nel 2006 il gruppo ha fatturato 42 milioni di euro, con un'ebdita di 8,4 milioni, ma per il 2007 «puntiamo a superare i 50 milioni e raggiungere i 70 entro il 2008» aggiunge Bertello. In Italia il mercato della gestione energetica viene valutato intorno agli 8 miliardi di euro, con sostenuti ritmi di crescita derivanti dall'aumento delle domande di outsourcing da parte degli enti pubblici che preferiscono affidarsi ad aziende esterne per la sostituzione dei propri impianti. Il settore, inoltre, è estremamente frammentato. «I francesi di Veolia, Suez e Gaz de France valgono 2 miliardi di euro — dice Bertello —, il resto è rappresentato da società che fatturano sui 50 milioni». Negli ultimi anni le aziende transalpine hanno fatto shopping in Italia, acquisendo quote di mercato ed eliminando una serie di (piccoli) concorrenti. Resta da conquistare un segmento che vale fino a 6 miliardi di euro. Per il momento il Olicar ha un portafoglio di commesse da 600 milioni di euro con una durata media di 15 anni, ma la sfida al futuro è già lanciata. Bertello assicura: «Le competenze tecniche le abbiamo e i nuovi partner hanno capacità finanziaria e industriale. Siamo pronti a crescere».

Una sfida doppia dunque, da un lato un'impresa familiare che si affida a un fondo e dall'altro un fondo alle prese con il suo primo closing e con l'obbligo di non deludere i propri investitori. Tra i sottoscrittori di BlueGem ci sono famiglie industriali europee, manager, ma soprattutto diversi arabi. «Nei prossimi anni il Golfo diventerà una delle maggiori fonti di reddito e noi abbiamo già una forte penetrazione» aggiunge Capello che stima in 3-5 anni la durata dell'investimento.



Andrea Agnelli

L'ADVISORY BOARD

Andrea Agnelli

■ Amministratore delegato di Lamse Spa, società di venture capital/private equity

Massimiliano Cagliero

■ Amministratore delegato di Banknord

Giorgio Girondi

■ Fondatore e azionista di Ufi Filters

Mario Greco

■ Amministratore delegato di Eurizon

Rocco Sabelli

■ Amministratore delegato di Data Service

Enrico Vitali

■ Partner dello studio "Tremonti, Vitali, Romagnoli, Piccardi e Associati"

Bob Wigley

■ Presidente Merrill Lynch Europa, Medio Oriente e Africa