

DOSSENA (AVM): «ECCO COME CRESCONO LE PMI»

Martedì 17 Giu 2014



di **camilla conti**

azienda leader nel triveneto, e la ligure AltaValle. «Con l'ingresso di Pejo il mercato delle acque minerali facente capo a Sorgenti Italiane si sviluppa ulteriormente, consentendoci di sfruttare interessanti sinergie. L'accordo, infatti, eleva il giro d'affari della Holding Sorgenti Italiane a oltre 30 milioni di euro e la produzione a circa 230 milioni di bottiglie», spiega Dossena che oltre a fare la manager è anche professore di Economia e Gestione delle Imprese presso l'Università degli Studi di Bergamo.

Scommettere sul business delle acque aggregando le forze di diversi marchi di acque minerali in un'unica holding capace di competere e di crescere anche oltre confine. E' questa l'ultima sfida raccolta da **Giovanna Dossena** (nella foto) fondatrice e amministratore delegato di AVM Associati, operatore indipendente, con sede a Milano, attivo nei settori del private equity, del corporate finance e della pianificazione strategica. Gli investimenti di private equity sono focalizzati in particolare su operazioni di Leveraged Buy-Out, Leveraged Buy-in e opportunità di Development Capital. Dal novembre 2007 la società ha promosso AVM Private Equity 1, una holding di partecipazioni con l'obiettivo della costruzione di un portafoglio di 8-10 società. L'ultimo colpo messo a segno è stato l'[acquisto del 100% di IdroPejo dal gruppo Sanpellegrino](#) (a sua volta appartenente al Gruppo Nestlé), che controllava Pejo dal 1998. L'accordo è stato siglato fra la multinazionale svizzera e Sorgenti Italiane, holding dedicata al settore delle acque che già detiene Goccia di Carnia,

Quale è il progetto che sta alla base della vostra strategia di investimento?

Il progetto consiste nell'accorpate sotto la holding Sorgenti Italiane una serie di marchi di acque minerali che hanno in comune un leitmotiv, ovvero l'acqua di altissima qualità come Pejo che è stata fondata nel 1941, sgorga a 1.393 metri nel parco nazionale dello Stelvio ed è imbottigliata nell'omonima cittadina in Provincia di Trento. In generale si tratta di acque alpine che nascono in quota, hanno la caratteristica di essere molto apprezzate sul mercato regionale.

Quindi il territorio diventa un asset da valorizzare?

La holding Sorgenti vuole valorizzare le diverse realtà perché queste acque sono una delle risorse principali del territorio di riferimento. Valorizzare il brand e le iniziative locali mettendo a fattor comune le attività come la finanza, il marketing e gli acquisti e ottimizzando la distribuzione. Interlocutori sono spesso le catene della grande distribuzione ma soprattutto i consumatori. L'obiettivo è aggregare realtà diverse per ottenerne una più forte da punto di vista della competitività senza snaturarne la loro caratteristiche. Guardando al resto d'Europa e non solo l'Italia è il mercato che apprezza di meno l'acqua. Viene valorizzata male. Eppure è un prodotto di salute e di qualità. All'estero ne viene percepito l'atout salutistico. Si tratta di un business dalle grandi potenzialità, pensiamo anche alla Cina che ha grossi problemi di inquinamento e che quindi deve importare acque sane dal brand forte e garantito.

Come è stato accolto il vostro ingresso, come fondo di private equity, dal territorio, dalle istituzioni e anche dai dipendenti?

L'accordo, ufficializzato alle rappresentanze sindacali e alle istituzioni del territorio trentino, ha confermato l'organico dei lavoratori, pari a circa 40 unità, e allo stesso tempo prevede investimenti in comunicazione e tecnologia a supporto di una nuova strategia aperta anche al mercato estero. Puntiamo a sviluppare il marchio Pejo, già molto apprezzato all'estero ed in primis in Germania e Austria, investendo nella filiera distributiva e in tecnologie per aumentare l'efficienza e l'ecosostenibilità della produzione. E il management della nuova società di gestione dell'impianto, la IdroPejo srl, guidata dall'amministratore delegato Marcello Balzarini, sta inoltre considerando di allargare la gamma prodotti con la futura produzione di bibite Pejo, di tipo non tradizionale bensì biologico e legate al territorio, perché Pejo diventi ambasciatrice della Val di Sole e della Val di Non nel mondo.

Quali sono gli altri investimenti Avm?

Il fondo è soprattutto uno strumento di politica industriale. Facciamo quello che le associazioni di categoria desiderano,

ovvero trasformare un mondo di piccole imprese in aggregati capaci di competere più agevolmente sul mercato attraverso, la costituzione di subholding dedicate. Oltre a quella sulle acque ne abbiamo creata un'altra nel settore dell'Information Technology e sicurezza che raccoglie tre investimenti in Selesta Ingegneria, attiva nel controllo degli accessi e selezione presenze, Softeco Sismat, che è una società di software specializzata nell'infomobilità e nell'energia, e Selesoft Consulting che opera nel settore delle tlc. Si tratta di un aggregato che fattura complessivamente circa 50 milioni con una marginalità interessante e che occupa più di 500 dipendenti, quasi tutti ingegneri. L'altra subholding è attiva nelle energie rinnovabili, investe in asset come fotovoltaico, biomasse, biogas e sul mercato idroelettrico. Abbiamo inoltre investito in una azienda storica come la Barovier&Toso fondata nel tredicesimo secolo che produce illuminotecnica in vetro sull'isola di Murano. Parliamo di prodotti di lusso che per l'85% vengono esportati all'estero. Infine abbiamo scommesso sul design con la subholding Hub Design che punta ad aggregare brand italiani nel settore seguendo lo stesso modello adottato con Sorgenti per le acque. Insomma, un portafoglio ben nutrito.