

Il fondo Avm di Giovanna Dossena acquisisce la Barovier di Murano, attiva nel ramo da 700 anni

La storia del vetro avrà una «regia» orobica

■ C'è una bergamasca d'adozione, tra i protagonisti della vendita di una delle imprese familiari più antiche del mondo (la quinta per esattezza), la veneziana Barovier & Toso di Murano, nota in tutto il pianeta per la raffinatezza dei suoi vetri, «soffiati» da oltre 700 anni (la data di fondazione è il 1295). Si tratta della docente universitaria Giovanna Dossena: Avm, il fondo milanese di private equity che ha contribuito a fondare tre anni fa, ha infatti rilevato l'80% del capitale della società, i cui prodotti avevano accompagnato, nei secoli più radiosi, «campioni dell'arte» come Caravaggio, Tintoretto e Giorgione.

Per il suo lungo e glorioso corso, l'azienda fa parte dell'esclusivo club francese «Henokiens» che riunisce i titolari delle imprese con almeno duecento anni riconducibili alla stessa dinastia, dietro soltanto ai giapponesi Hoshi (1.300 anni di storia alberghiera) e insieme ad altri tre capisaldi veneti come i Nardini (grappe), i Conte (tessile) e i Colbachini (campane).

Usciti di scena i Toso, a mantenere la tradizione aziendale, dopo ventun generazioni ininterrotte al timone, ci penserà la famiglia Barovier, che continuerà a detenere il 20% delle quote, con Jacopo, che resta presi-

dente e amministratore delegato.

In Consiglio d'amministrazione entra quindi, con altri esponenti Avm, anche Giovanna Dossena, nel Cda di

Brembo da oltre 9 anni e docente di Economia e Gestione delle Imprese all'Università di Bergamo e alla Bocconi, con oltre 20 anni di esperienza nell'advisory e nel private equity. È lei che da tempo ha seguito il «dossier Barovier», fino a perfezionarne un acquisto «che non porterà a nessuna rivoluzione - spiega lei -, ma che vuole

aggiungere nuova linfa a quella della dinastia familiare, per discutere insieme le strategie future e porsi sempre nuovi ambiziosi traguardi, restando protagonisti ad alto livello, con

nuove attività e prodotti specifici, nel settore del vetro soffiato d'illuminazione, dove Barovier rappresenta da sempre nel mondo un simbolo del made in Italy d'eccellenza».

Ma l'operazione di acquisizione della società veneta (che conta un'ottantina di dipendenti con un fatturato di 13 milioni di euro) finanziata con la Banca Popolare di Vicenza e che ha avuto come advisor lo studio Pederzoli, non è l'unica che ha contraddistinto il fondo di private equity milanese. «Siamo un fondo non di grandi dimensioni - spiega Dossena -, che però può permettersi di studiare a fondo progetti mirati e molto selettivi. In questa ottica abbiamo acquisito nel campo dell'hi tech, due società: la genovese Softeco e la milanese Selesta, mentre siamo molto attenti a cogliere nuove opportunità nel settore delle energie rinnovabili».



Giovanna Dossena

