

# Scarpis nel sacchetto

Il contratto, già condiviso tra le parti, verrà eseguito entro luglio permettendo al fondo Alto Partners III di chiudere il suo buyout d'esordio forte degli 80 milioni già incamerati con il primo closing (120 milioni il target del fundraising). La sgr guidata da Stefano Scarpis e Raffaele de Courten si appresta a entrare con il 60% nella Virosac di Pederobba (Treviso), due stabilimenti e 30 milioni di ricavi, tra i maggiori produttori di sacchetti per rifiuti e per alimenti da frigo nonché principale licenziatario della Novamont nelle buste biodegradabili in mater-bi ricavate dal mais. Alto Partners è risultato l'alleato preferito dai due fondatori della Virosac, Graziano Virago e Giorgio Rossetto, al termine di un'asta ristretta gestita dall'advisor Ubs (il fondo è stato affiancato da Ethica). Il buyout transiterà per una newco dove il private equity investirà full equity (senza leva bancaria) e verrà capitalizzata anche dalla Dvr&C di Carlo Daveri (20%) e dagli stessi soci venditori (un ulteriore 20%) che hanno assicurato anche un vendor loan. L'operazione esprime un valore d'impresa molto vicino al fatturato e si configura come un management buy-in, ossia un acquisto con l'inserimento di un nuovo ad. La scelta è caduta su



▲ Graziano Virago e Giorgio Rossetto della Virosac. Sotto, Stefano Scarpis



Pasquale Imperiale (in precedenza Abb, Fochi, Fbm-Hudson, Sea autocaravan) e ora partner di Imc attiva nell'interim management. Con 600 milioni di sacchetti prodotti all'anno, Virosac ha una quota del 17% in un mercato

stimato in 170 milioni che esprime buoni tassi di sviluppo sulla scia delle nuove norme (shopper biodegradabili) e della diffusione della raccolta differenziata rifiuti. L'azienda veneta è cresciuta del 22% nell'ultimo esercizio e ha raddoppiato i ricavi in cinque anni.

La Lek consulting, che ha svolto la business review per Alto Partners, stima una crescita media annua del segmento pari a +6,3% fino al 2015.

*Daniela Polizzi e Carlo Turchetti*