

ACQUISIZIONI 2 RILEVATA LA BRANKAMP DI DÜSSELDORF

Tris in Germania dell'emiliana Marposs

Alla guida della bolognese Marposs ora c'è la seconda generazione, Stefano Possati, il presidente, è uno dei quattro figli di Mario, l'ingegnere meccanico che alla fine degli anni Cinquanta era riuscito a portare l'azienda di apparecchi elettronici di misura ad altissima precisione nel cuore delle officine della Ferrari di Maranello e poi qualche anno più tardi addirittura in Giappone, alla Toyota, e da lì in Cina e Corea, e ancora negli Stati Uniti, a Detroit. Per arrivare oggi ad avere 80 sedi in 21 Paesi e circa 2.300 dipendenti. Sessant'anni dopo le acquisizioni strategiche sono diventate un punto di forza della Marposs per crescere e penetrare in nuovi settori. L'ultima novità arriva dalla Germania, il gruppo di Bentivoglio (alle porte di Bologna), 300 milioni di fatturato nel 2011, accom-

pagnato dalla società di advisor Ethica corporate finance, ha conquistato le redini della Brankamp di Düsseldorf, player di primo piano nella produzione di soluzioni per il monitoraggio dei processi di lavorazione su macchine utensili, con un giro di affari che si aggira sui 12 milioni di euro, che insieme alle altre due tedesche portate a casa nel 2008 e nel 2011, la Artis e la Santec, lancia Marposs alla testa di un polo destinato a giocare un ruolo di leadership mondiale in un mercato complementare a quello tipico della holding emiliana, che ormai va



dall'automotive, con clienti del calibro di Ford, General Motors, Volkswagen, Fiat, Toyota, al settore aerospaziale, in cui troviamo le partnership con Alenia, Airbus, Snecma, e a quello dell'information technology. «Acquisire aziende di qualità è uno strumento che continueremo a usare in aggiunta alla nostra attività interna di ricerca e sviluppo», commenta Possati, annunciando la firma che qualche giorno fa ha chiuso il dossier Brankamp. La ricetta di Marposs in piena recessione? Pochi debiti e un buon livello di cash flow. Ma niente illusioni, la notte non è ancora passata. «Tra le aziende si avverte un forte orientamento alla crescita in grado di cogliere opportunità in Italia e all'estero con operazioni di M&A industriali», spiega Gabriele Coccini, partner di Ethica. «Le difficoltà di accesso al credito e il suo maggior costo, però, sono attenuate soltanto in parte dalla capacità delle società meno indebitate di autofinanziarsi».

Marco Persico