

DELISTING Dopo 25 anni il leader del packaging abbandona Piazza Affari. Servono nuove risorse per le prossime acquisizioni. Nel mirino aziende di nicchia ma di grande taglia in Cina e Usa. Parla il presidente Vacchi

Ima lascia e raddoppia

di Nicola Carosielli

Quasi metà della propria vita da quotata, ma dopo 25 anni passati a Piazza Affari, per Ima è arrivata l'ora di salutare la borsa. Giovedì 28, il player di riferimento nella packaging valley emiliana ha lasciato ufficialmente Borsa Italiana per intraprendere un nuovo percorso all'insegna dell'innovazione e del consolidamento della propria leadership con BC Partners, il fondo di private equity specializzato in investimenti industriali. «Siamo entrati in borsa nel 1995, abbiamo imparato nuovi linguaggi, nuove logiche che ci hanno fatto conoscere sui mercati e riteniamo che la presenza in borsa sia stata una delle forze che ha consentito al gruppo di fare il grande salto». Non ha dubbi Alberto Vacchi, presidente e amministratore delegato di Ima, «senza lo stimolo della borsa non avremmo fatto certi percorsi».

Domanda. Come mai, dunque, la scelta di delistare Ima?

Risposta. Società quotate con un grande impegno nella crescita tecnologica, come Ima, sono soggette a una competizione straordinaria. Devono difendere le ultime posizioni di leadership nel mercato globale come sono quelle delle aziende manifatturiere italiane. Per fare questo dobbiamo innovare, acquisire altre realtà competitive, ormai costose e sempre più rare. L'impegno che la presenza nel mondo delle quotate richiede va condiviso con l'impegno industriale, che domanda ricerca, innovazione tecnologica,

sviluppo intelligente. Dunque, il delisting è una scelta strategica per dedicare tutte le energie alla conservazione delle nostre posizioni sui mercati, per difendere gli

investimenti al meglio e dare stabilità al lavoro in una prospettiva di leadership tecnologica, dove i nostri metalmeccanici, per le loro capacità, meritano il meglio.

D. È possibile che la quota di famiglia scenda in futuro?

R. Credo che tutti i soci familiari considerino Ima un buon investimento, trascurando qualsiasi valutazione affettiva ed emotiva, che comunque gioca un ruolo. Non si può escludere che qualcuno possa prevedere di modificare la sua posizione, ma ad oggi posso affermare di ricevere solo inviti a proseguire. Anche i nostri giovani seguono l'evoluzione di Ima, consapevoli di possedere qualcosa che non appartiene solo a loro ma anche a chi lavora e pensa in Ima, al territorio.

D. Il delisting combacia con le recenti osservazioni di Consob circa l'utilizzo delle opa...

R. Ormai, in una crescente percentuale di casi, si lancia l'offerta

non per acquisire il controllo, ma per approdare a un delisting. Forse sta tramontando la logica delle scalate, della competizione. Se il 60% delle offerte lanciate negli ultimi 10 anni sono sfociate in delisting ci saranno delle ragioni da analizzare, forse rivedendo anche le regole della borsa. Il nostro caso è semplice: essere quotati richiede, giustamente, di adeguare

alcune scelte industriali alle esigenze del mercato. Non sempre è possibile spiegare strategie a lunga scadenza, c'è attenzione ad annunci a più breve termine, ad esempio per le scelte nell'm&a. Per questo uscendo dalla borsa riduciamo il fronte e ci prepariamo a una forte crescita interna, senza escludere acquisizioni strategiche impegnative.

D. A proposito di m&a, da tempo il mercato specula su un possibile deal con Coesia o un'operazione in Usa. Cosa prevederà il percorso di crescita per linee esterne?

R. I rumors su operazioni nel

mercato italiano ci inseguono da anni ma l'operazione con BC Partners non è collegata a tali voci. Le possibilità di acquisizioni si sono ridotte per noi che cerchiamo delle chicche, contenitori grandi o piccoli di saperi, di tecnologie. Studiamo un mercato m&a selettivo, rivolto ad acquisizioni medio-grandi, proporzionali alle dimensioni raggiunte da Ima. Guardiamo con interesse agli Usa ma studiamo con attenzione le dinamiche cinesi. La Cina cresce e, conseguentemente, crescono le nostre opportunità. È un mercato da osservare con grande attenzione, unitamente all'area americana, in relazione a realtà che possano completare la nostra gamma prodotti.



D. Quali sono le attese dell'alleanza con BC Partners?

R. L'armonia è stata ed è la grande chiave di volta. Avevamo una serie di proposte sul tavolo da parte di altri grandi fondi, ma con loro ci siamo subito trovati bene programma di crescita industriale, condividendo accordi trasparenti, sapendo dove andare grazie a piani industriali coraggiosi, sfidanti ma realistici.

Industriali, condividendo accordi trasparenti, sapendo dove andare grazie a piani industriali coraggiosi, sfidanti ma realistici.

D. Qual è stato l'andamento del packaging nel difficile anno appena concluso?

R. Il mercato di riferimento non ha avuto particolari contraccolpi, ma in generale la pandemia ha modificato i comportamenti nei consumi. Il ricorso alle vendite online è cresciuto esponenzialmente, ma voglio porre l'attenzione alla tendenza. Questa situazione se-

genererà profondi cambiamenti che impongono al packaging nuove sfide sui materiali, sulla loro riciclabilità e sull'affidabilità delle confezioni. Il ritorno alla normalità sarà come atterrare su un nuovo pianeta, in cui il packaging dovrà fare la sua parte, per migliorare i consumi e non con costi ambientali insostenibili. Garantendo l'accesso a un packaging sostenibile e di qualità a un crescente numero di persone. (riproduzione riservata)

I 25 ANNI DI IMA A PIAZZA AFFARI

	12-giu-95	26-gen-21	Performance del titolo
Prezzo dell'azione (in euro)	3,4504	67,9	1867,89%
	12-giu-95	26-gen-21	Total Return
Prezzo dell'azione + dividendo (in euro)	3,4504	87,5293	2436,79%

GRAFICA MF-MILANO FINANZA



Alberto Vacchi

