



102-103 | LE RAGIONI DELLE IMPRESE CHE SONO ANCORA INDECISE O CONTRARIE

MA IL LISTINO NON VALE PER TUTTI

Versace ha voluto una struttura patrimoniale in linea con le aziende quotate. Ma non ha nessuna fretta. Zegna e Loro Piana non vogliono cambiare l'assetto societario finché non ne avranno (davvero) bisogno.

di ZORNITZA KRATCHMAROVA

«Ci va, non ci va. Non ha ancora deciso. Ma fa di tutto per mettere le mani avanti. «Piazza Affari? Un'opportunità, certo, ma da valutare con la dovuta cautela». Giancarlo Di Risio, amministratore delegato di Versace, tenta di arginare le voci sulla prossima quotazione della casa della Medusa precisando a *Economy*: «Ho sempre detto che nel 2008 avremmo avuto una struttura patrimoniale in linea con quelle delle aziende quotate, non che ci saremmo quotati. L'operazione non avverrà che nel medio termine».

Del resto, nel 2009 la redditività dell'azienda dovrebbe arrivare a quota 20% su un fatturato stimato di 370 milioni (288 milioni nel 2006). Con quegli indicatori, Merrill Lynch indica per l'azienda un valore potenziale di nove volte il margine operativo lordo e, dunque, vicino ai 600-650 milioni di euro.

Perché ciò avvenga, però, sarà necessario proseguire l'opera di ristrutturazione messa a segno dallo stesso Di Risio. «Siamo a buon punto» precisa il manager. «In due anni abbiamo azzerato il buco da 120 milioni di euro e nel 2006, an-

zi, abbiamo chiuso con una posizione finanziaria netta positiva per 16 milioni».

Nessuna quotazione in vista, invece, in casa **Ermenegildo Zegna**. E poco importa se la compagine azionaria, piuttosto variegata, 14 soci in tutto, possa far pensare il contrario: stando agli analisti di **Merrill Lynch**, infatti, l'approdo in Borsa potrebbe servire all'azienda per prevenire eventuali conflitti. «Per litigare basta essere in due» taglia corto l'amministratore delegato Gildo Zegna. «E poi abbiamo da poco rivisto la governance chiarendo, una volta per tutte, ruoli e competenze».

MEGLIO CRESCERE DA SOLI. La *maison* di Biella nel 2006 ha fatturato 779,4 milioni (più 9,4% sul 2005) con 63,3 milioni di utile netto (più 20,3%). Bene anche la posizione finanziaria netta: 119,8 milioni di euro (più 32,5%). «Nel 2007 abbiamo raddoppiato gli investimenti, le nuove aperture, passate da 30 all'anno a 50, e la comunicazione, che assorbe il 10% del giro d'affari» specifica Zegna, che non ha alcuna intenzione di scendere a compromessi con operatori terzi. «Se

andassi in Borsa dovrei rendere conto agli analisti. Chi me lo fa fare?».

Ancora più esplicito, su questo fronte, è Sergio **Loro Piana**, amministratore delegato, insieme al fratello Pier Luigi, dell'omonimo gruppo di Quarona, in provincia di Vercelli, dato, anch'esso, tra i «papabili» per Piazza Affari. «Preferisco andare alla ricerca di cashmere» abbozza il numero uno. E rilancia: «Ci abbiamo messo 10 anni a convincere le famiglie di allevatori nomadi della Mongolia a pettinare le caprette di 2-3 mesi e raccogliere il loro sottovello finissimo, intorno ai 13 micron, per ottenere il "baby cashmere": la lana più pregiata al mondo. Tempi non certo compatibili con quelli di Borsa».

L'opzione della quotazione, fa sapere Loro Piana, potrà essere presa in considerazione solo nel momento in cui si presenterà il problema del passaggio generazionale: «Ci vorranno ancora anni, però». E per il 2007 anticipa un fatturato a quota 410 milioni (più 10% sul 2006), per il 60% attribuibile alla divisione «prodotti finiti» che, a cavallo del 2000, contava per il 20% circa. ■