

L'accordo

di Donatella Tiraboschi

La holding veneta si prende Unigasket Tra i clienti Tenaris, Ferrari e Bmw

Il 75% passa a Palladio Finanziaria. L'ad Calissi: un onore questo nuovo investitore

Da un lato due fratelli, Vittorio e Danilo Calissi, con idee personali divergenti sulla permanenza nel business: uno che voleva restare, l'altro che se ne voleva uscire (cosa che è avvenuta). Dall'altro l'azienda, Unigasket, da Villongo in tutto il mondo, con una storia trentennale alle spalle, tra i primi sei trasformatori mondiali di polveri fini di Pile (politetrafluoroetilene) al top del settore dei tubi fluorati, ma con una produzione diversificata nel settore delle guarnizioni estruse. E, non ultimo, con un portafoglio clienti del calibro di Fiat, Ferrari, Bmw, Philips e Tenaris. In mezzo l'fth, ovvero Palladio Finanziaria Holding, una holding di investimento vicentina, guidata da ormai vent'anni dal manager bergamasco Giorgio Drago, sbarcata sul Schio con 30 milioni di euro sul piatto e le idee chiare. Ovvero, come rivela Sergio Ravagli, Managing Partner di Palladio: «Partire da qui, da una realtà di assoluta eccellenza del settore, non solo per farla crescere, ma per costruire sinergie e aggregare attorno ad Unigasket altre aziende di livello, in un settore che al momento si presenta molto parcellizzato. Per questo ci siamo già muovendo su altre realtà, sia della zona che fuori da Bergamo».

Lo shopping, insomma, è

L'incontro
A destra, un momento della convention in azienda in occasione del trent'anni (nel 2016), durante l'intervento dell'ad Vittorio Calissi. La società è specializzata nella produzione di tubi fluorati e di guarnizioni estruse»



aperto. Sulla scacchiera di questo articolato progetto sinergico, la prima mossa è stata, appunto, la sottoscrizione di accordi vincolanti per l'acquisto di una partecipazione del 75% del Gruppo Unigasket. «È una realtà interessante e ben strutturata.

Valle della gomma
Sul piatto 30 milioni, ma l'acquirente vuole proseguire nello shopping

Ci siamo inseriti in un momento di evoluzione del programma e delle personali aspirazioni tra i due fratelli. Per noi è un primo mattone», commenta ancora Ravagli, che è pronto ad assumersene la vice presidenza. Mentre alla guida operativa del Gruppo resta saldamente la sella Vittorio Calissi, presidente ed ad che ha rinvestito per mantenere una partecipazione del 25%, a conferma, non solo della ferrea volontà di non mollare, ma anche del potenziale sviluppo dell'azienda. «Avere un nuovo investitore come

50

milioni all'anno di fatturato per Unigasket

Pfth — commenta Calissi — alle spalle del quale ci sono primarie istituzioni finanziarie italiane, ci lusinga e ci stimola ancora di più a far bene».

A 56 anni, la sua età, si possono fare ancora molte cose, in virtù di un attivismo che lo vede con interessi anche nel calcio: è vice presidente non operativo del Pisa calcio e azionista, con un 3%, dell'Atalanta. L'asticketa del prossimo triennio si fissa su un percorso di crescita organica focalizzata sul consolidamento del business esistente. L'industria

La scheda



● Vittorio Calissi (fth) mantiene il controllo del 25% della Unigasket, ed è orgoglioso dell'operazione con la Palladio Finanziaria Holding di Vicenza

● Calissi investe anche nel mondo del calcio. È vice presidente del Pisa e detiene anche il 3% dell'Atalanta Bergamasca Calcio

4.0 incombe, è una realtà stringente a cui strizzare l'occhio, non solo per quell'efficiamento necessario per combattere la concorrenza, ma anche per superare i 50 milioni del consolidato 2016. Si parte da qui per implementare iniziative di sviluppo di nuovi prodotti e per aggredire nuovi potenziali mercati. Quello della gomma, è un distretto che ha tenuto bene anche in tempi di crisi e a maggior ragione può guardare avanti e all'estero con un ragionevole ottimismo. Lo attesta sia la quota export (al 60% sui principali mercati di Usa, Spagna e Germania), sia l'impiego degli investimenti.

Dopo quelli fatti in Polonia e in Romania, si conta anche quello a Liberec nella Repubblica Ceca per un sito dedicato al potenziamento delle produzioni di articoli per freni dei camion (Iveco è infatti uno dei clienti top). Il cuore pulsante batte a Villongo dove operano 160 addetti, sul 300 in organico su un'area di 16 mila metri quadrati, affiancata dal polo logistico nuovo di zecca, mille metri quadrati inaugurati giusto lo scorso autunno in occasione di trentennale. Ultimo tassello di un processo di produzione dove la «customer satisfaction» viene prima di tutto.

Foto: M. P. / Contrasto