

Il gruppo Be prepara shopping fino a 50 milioni ed entra in Talent Garden

di Lucio Sironi

Con una capitalizzazione di oltre 120 milioni e una posizione finanziaria netta destinata a tornare in equilibrio entro fine anno, la società di consulenza Be (business consulting, It, process & document management), quotata allo Star, si prepara a uno shopping corposo che prenderebbe di mira concorrenti attivi sui mercati spagnolo o inglese (operazioni di taglia sui 30 milioni di euro) ma anche alcune italiane (qui l'impegno è stimato attorno ai 20 milioni). È su questi fronti che sta lavorando l'amministratore delegato Stefano Achermann, che assieme al padre Carlo è anche secondo azionista della società con circa il 16% alle spalle della Tip di Giovanni Tamburi che possiede il 23%. Ad eccezione di una partecipazione ripartita tra il management stimata in circa il 10%, il resto del capitale è distribuito tra vari investitori istituzionali, tra i quali spicca la società di gestione tedesca

Shareholder Value Management, che attraverso alcuni fondi comuni detiene attorno al 13% (e potrebbe salire) ed esprime anche un rappresentante nel cda di Be, il manager Gianluca Ferrari.

In attesa di definire le prossime mosse nel campo del m&a, in tempi che secondo l'ad potrebbero rientrare nel primo trimestre del 2018, Be ha messo a punto una strategia per presidiare anche il segmento delle startup e per farlo ha potuto giocare in casa, affiancandosi alle strategie già impostate dal socio Tamburi, rilevando a sua volta una piccola quota (1,67%) in Talent Garden, la piattaforma di coworking creata da Davide Dattoli (cooptato a sua volta nel cda di Be, rinnovato di recente) nella quale Tip ha investito circa 8 milioni rilevando una partecipazione dell'11,5%. Achermann però non si è limitato a una presenza nel capitale ma ha anche scelto di stabilire la sua sede torinese nella villa accanto al parco del Valentino che ospita la Fondazione Agnelli e che è

diventata la struttura su cui il coworking di Talent Garden può contare nel capoluogo piemontese. «L'idea è proprio quella di far lavorare i nostri consulenti in un ambiente che facilita gli scambi con le realtà più innovative», spiega lo stesso Achermann, «costruendo occasioni importanti per chi come noi opera lungo la frontiera del fintech e sul terreno della formazione».

Il gruppo Be sta per concludere un anno in cui uno dei maggiori fronti d'impegno è stato quello del rigiro del portafoglio clienti, che ha portato a una maggiore diversificazione delle commesse: se prima il maggiore interlocutore rappresentava il 43% del fatturato, la quota ora è stata portata attorno al 35%, grazie alla crescita di altri richiedenti che hanno aumentato la portata dei loro investimenti: «Questo per noi significa una migliore ripartizione del rischio», conclude l'ad, «non necessariamente a discapito dei ricavi e tanto meno della marginalità». (riproduzione riservata)

