

**V**endere per crescere. Ai più sembrerà un paradosso. Ma è proprio quello che ha fatto una delle imprese più innovative e promettenti del made in Italy tecnologico. Parliamo della Baccini di Olmi di San Biagio Callata (Treviso) che a fine 2007 è stata ceduta dai suoi proprietari alla californiana Applied materials per 225 milioni di euro.

Una decisione importante, quella presa dalla famiglia Baccini. Un passo necessario per «sostenere in maniera adeguata la crescita che si stava sviluppando con ritmi troppo elevati per una Pmi a gestione familiare». A parlare è Elisa Baccini, 37 anni, amministratore delegato della società, figlia del fondatore Gisulfo. «Era un passo che meditavamo da tempo», prosegue, «avevamo bisogno di implementare processi, standard qualitativi, strategie e una gestione manageriale per continuare a valorizzare quello che eravamo riusciti a fare fino a oggi». Non poco a giudicare dai risultati economici conseguiti: dal 2005, i ricavi della Baccini sono cresciuti raddoppiando ogni anno fino a tagliare il traguardo dei 100 milioni di euro.

In questa storia c'è stata una duplice presa di coscienza da parte dei titolari dell'azienda. Sul fronte imprenditoriale, ma anche su quello consulenziale. **Vittorio Salvini, Germano Rossi e Dino Guglielmin**, sono i professionisti della Advisa srl che da anni assistevano la famiglia Baccini. «Sono degli ottimi commercialisti», racconta l'a.d., «li abbiamo incontrati quando c'è stato bisogno di liquidare un nostro ex socio e da quel momento sono stati al nostro fianco in tutti i momenti chiave della nostra avventura imprenditoriale». Fino al momento della decisione di vendere agli americani. «Abbiamo strutturato assieme l'operazione per un anno intero poi ci hanno consigliato di farci

M&A | IL CASO BACCINI E IL CORAGGIO DI "CAMBIARE"

## BISOGNA SAPER VENDERE

L'azienda "si è ceduta" agli americani di Applied materials per continuare a crescere. E nella consulenza è passata dai dottori agli avvocati

DI NICOLA DI MOLFETTA



affiancare da uno studio legale per affrontare il deal».

E così i dottori di Advisa hanno bussato alla porta dello studio De Berti Jacchia di Milano. Lo studio è apparso ben strutturato per poter offrire tutte le competenze necessarie in un'operazione complessa ma al contempo non troppo "grosso", e quindi disponibile a soddisfare le esigenze, anche logistiche, del cliente che voleva essere assistito sul posto da almeno un socio.

La capacità di soddisfare questa esigenza, secondo quanto risulta a *TopLegal*, ha fatto cadere la scelta su De Berti invece che su una grande law firm italiana.

Sono stati gli avvocati **Massimiliano Gazzo, Marco Frazzica e Cristina Fussi** ad assistere i Baccini al tavolo della trattativa con la Applied, affiancata a sua volta dagli avvocati di Lovells.

«Gli avvocati», sottolinea Elisa Baccini, «sono riusciti a fare da ponte culturale tra noi e gli americani. Inoltre, schierando un grup-



po di professionisti con diverse specializzazioni sono stati in grado di seguirci su tutti i fronti di questa complessa operazione».

Per la Baccini, che assieme ai suoi fratelli (Andrea, 35 anni e Paola, 33 anni) rimarrà nel management dell'azienda, è stato fondamentale poter contare su un team di legali capace di «entrare» nella realtà dell'impresa e comprenderne i punti di forza per portare avanti la trattativa. Per queste aziende "gemelle" (fondate entrambe nel 1967) comincia un percorso comune nel business delle energie alternative sfruttando al meglio il know how costruito dalla Baccini che ha portato alla creazione di una tecnologia capace di serigrafare celle fotovoltaiche spesse appena 120 micron, con un risparmio del 60% di silicio. ■