

Jan. 17th, 2014 - Il Sole 24 Ore

Dedalus, 50 million euros from Hutton Collins.

The fund enters in the Tuscan company, DVRCAPITAL the exclusive adviser

Ict. Il fondo entra nella società toscana **Dedalus, 50 milioni da Hutton Collins**

Giovanni Vegezzi

MILANO

■ Hutton Collins investe 50 milioni di euro nella toscana Dedalus, il principale operatore italiano dei sistemi informativi sanitari. «Si tratta di un'operazione - spiega Giorgio Moretti, fondatore e ad di Dedalus - che serve a semplificare la compagine azionaria e aiuta l'uscita dei fondi chiusi di Intesa presenti nel capitale. Ora oltre alla mia società che controlla la maggioranza delle azioni, il resto del capitale è diviso fra Hutton Collins e il fondo Mandarin che ha circa il 36 per cento. Quest'operazione garantisce circa 25 milioni di capitale freschi da spendere nel processo di internazionalizzazione, che oltre al consolidamento delle recenti acquisizioni in America Latina e quelle che stiamo per finalizzare in Medio Oriente, prevederà anche una crescita per linee esterne in Cina, Turchia e se ci saranno buone occasioni anche su altri mercati europei, Italia, inclusa».

La notizia importante «è che un fondo internazionale investe 50 milioni in Italia», gli fa eco Mauro Moretti (solo un caso di omonimia con l'ad) di Hutton Collins, fondo che gestisce 1 miliardo di euro che ha già investito nel nostro mercato, puntando 45 milioni sulla triestina Aquafil. «È un'operazione che per il no-

stro mercato nazionale è forse qualcosa di più che mid-market. Eppure, a differenza della Gran Bretagna dove i grandi gruppi hanno già portato avanti un consolidamento, in Italia ci sono moltissime aziende interessanti e indipendenti cui guardare».

Dedalus infatti, dal 2006 sotto la guida di Giorgio Moretti, ha già agito da aggregatore portando a termine una trentina di acquisizioni ed espandendosi in Cina, Sud Africa, Romania, Spagna e America Latina, con attività che inizieranno a breve anche in Egitto e Arabia Saudita.

Un'espansione che però il fondatore non considera ancora sufficiente, visto per il 2016 il fatturato generato all'estero potrebbe arrivare a rappresentare il 30-40% del totale, dall'attuale 15 per cento. «La Borsa è il punto di approdo naturale per un'operazione di questo tipo. Ma la quotazione va fatta quando la struttura è ben consolidata, solo così se ne possono trarre benefici. Abbiamo chiuso questo deal - aggiunge Giorgio Moretti - in un momento favorevole per un'eventuale Ipo, ma per noi un fatturato di 70 milioni e un'Ebitda di 17 non sono abbastanza. Abbiamo un obiettivo ambizioso: e cioè raddoppiare giro d'affari e margini in un'orizzonte massimo di 4-5 anni».