

## Matrimoni combinati tra Milano e Bangalore

Aziende italiane in India a caccia di partnership e nuovi mercati. E aziende indiane in Italia in cerca di brand e industrie tecnologiche da acquisire. Gli affari tra i due Paesi si intensificano e ad alimentarli sono advisor specializzati. Come Massimo Quattrocchi, ad di CiPartners, società di cross border advisory gestore del fondo Clubinvest, che in queste settimane sta portando nel subcontinente C-Blade, produttore di pale per turbine di Pordenone. E per questo si sta muovendo tra Pune, fiore all'occhiello dell'ingegneria indiana, e Bangalore, la Silicon valley asiatica.

Nel portafoglio di CiPartners ci sono una serie di acquisizioni di imprese italiane da parte di colossi indiani. Come Endurance technologies, alluminio, che oggi controlla la torinese Fondalmec e la Nuova Renopress di Bologna, e Varroc Group, componentistica

automotive, che ha acquisito la Imes di Sumirago (Varese). Grossi gruppi sbarcano in Europa per ottenere tecnologia e canali di distribuzione già affermati. L'India in cambio offre manodopera qualificata a basso costo, ingegneri e una magistratura indipendente che tutela gli accordi. «Per le piccole imprese il



**Carlo Paris.**  
A destra, Massimo Quattrocchi



rischio è di cercare soci indiani minori con un profilo culturale e tecnologico troppo basso», spiega Quattrocchi. «Più facile per le grandi aziende. Basti pensare a storie di successo come Perfetti, Carraro, Ferrero, Piaggio e Fiat». Paris&partners, advisor che ha portato nel subcontinente l'abbigliamento Monnalisa di Arezzo e il vino della siciliana Calatrasi, punta sulle Pmi. Carlo Paris, il fondatore, ha da poco stretto un accordo con Uti bank, istituto con 520 filiali sparse per il continente, così da facilitare le operazioni e le collaborazioni tra i rispettivi contatti commerciali: «Organizziamo arranged marriage tra aristocratiche signorine europee e giovani indiani alla ricerca di un solido brand», spiega. «Aziende tra i 25 e i 200 milioni, che decidono di delocalizzare l'attività o importare in India modelli di distribuzione organizzata in franchising. A ben vedere siamo una sorta di agenzia matrimoniale».