

...E poi a fare goal arriva il private equity

I capitali privati sono un booster per le Pmi. Lo dimostra la parabola di Epi, specializzata nel merchandising sportivo, acquisita dall'Industry 4.0 Fund di Quadrivio Group e poi proiettata sui mercati internazionali

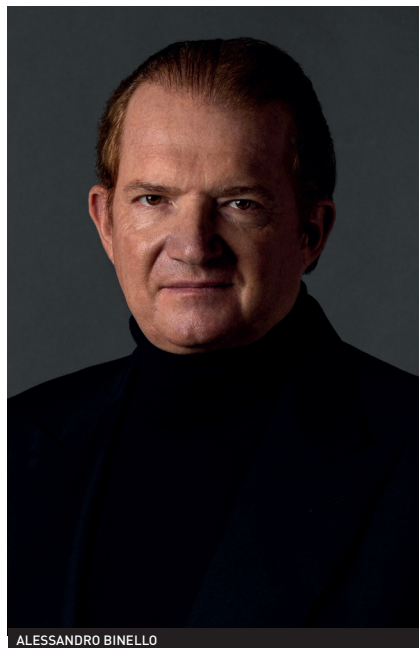
di Angelo Curiosi

Se una "buona notizia" può "far notizia", eccone una che sicuramente ci riesce, e per di più in quel campo complicato che è l'economia. C'è un'azienda italiana, dinamica e innovativa, che meno di due anni e mezzo fa ha attratto su di sé l'attenzione di un grande fondo di private equity che l'ha scelta comprendendone le grandi potenzialità di crescita; ebbene, in appena 28 mesi, quest'azienda ha sviluppato il proprio fatturato del 125%, da 20 a 45 milioni, e il proprio utile industriale da 2 a 4,5 milioni. A questo punto è arrivato un altro "principe azzurro", leader mondiale del settore dove opera l'azienda, e l'ha comprata dal fondo, proiettandola alla grande sul mercato di tutto il pianeta. Bello, vero? Bello e possibile!

Andiamo ai nomi, allora: l'azienda si chiama **Epi**, ed è una società "click and brick" specializzata nella vendita di merchandising sportivo dei principali club calcistici di serie A. Il fondo di private equity si chiama **Industry 4.0 Fund** e fa parte della galassia di **Quadrivio Group**, uno dei principali operatori italiani - ma anche europei - del settore. Il compratore è un nome stellare, ben noto ai tifosi di tutti i continenti, cioè il Gruppo americano

Fanatics, piattaforma digitale globale e leader nel merchandising sportivo, presente in oltre 60 Paesi.

Da notare due cose in più: innanzitutto che l'operazione costituisce la prima, e reddi-



ALESSANDRO BINELLO

tizia, cessione effettuata da Industry 4.0 Fund, che finora aveva solo investito: come dire, hanno cominciato bene; e inoltre la durata dell'intervento di sostegno alla crescita di Epi fatta dal fondo è stata più breve della durata media degli investimenti che fanno i fondi di questo tipo, perché quando le cose vanno bene e le opportunità di sviluppo si presentano... vanno colte. Insomma, Quadrivio ha fatto "presto e bene".

Per capire meglio di cosa parliamo, conside-

riamo che Epi è un'azienda attiva dal 1996 (quando il web era ancora piccolo nel mondo!), nata per l'intuizione di **Lorenzo Forte**, che rimarrà all'interno della compagine societaria come socio e come General Manager, ed è stata tra i pionieri dello sviluppo del canale e-commerce nel settore del merchandising sportivo. Oggi, Epi vanta partnership di assoluto prestigio e richiamo come quelle con **AC Milan, ACF Fiorentina, Atalanta, SS Lazio, FC Inter, Juventus FC, Bologna Calcio, FGC, Olimpia Milano, NBA** e molte altre ancora. Quadrivio Group l'aveva adocchiata proprio intuendo le grandi e ulteriori possibilità di crescita che Epi avrebbe potuto sfruttare puntando sull'e-commerce e il retail sportivo.

Per sostenerne lo sviluppo, nel novembre 2021 Quadrivio Group ha supportato Epi nell'acquisto di **Free Time Management Group S.r.l.**, azienda a cui faceva capo Calcioshop - oggi rinominato **The Pitch** - retail ed e-shop specializzato nella commercializzazione di abbigliamento e attrezzatura calcistica.

«L'exit di Epi e la sua cessione a un Gruppo industriale leader internazionale - commenta **Alessandro Binello, Group Ceo di Quadrivio Group** - conferma la valenza strategica del nostro investimento e il grande potenziale di sviluppo e di internazionalizzazione delle Pmi italiane, se adeguatamente supportate. Questa operazione evidenzia come i fondi di private equity possano, anche in un arco di tempo limitato, creare valore per la società in portafoglio e generare importanti ritorni per i nostri investitori».

L'operazione è stata seguita da un team composto da **Nicolò Grange**, Investment Manager, e da **Pietro Paporoni**, Investment Director di Industry 4.0 Fund, che si è dichiarato soddisfatto dell'operazione e ha aggiunto: «Il contributo di Quadrivio è stato fondamentale per rafforzare il posizionamento nell'e-commerce del calcio, attraverso lo sviluppo interno di piattaforme custom altamente performanti e la creazione del nuovo hub logistico automatizzato».

LA DURATA DELL'OPERAZIONE DI SOSTEGNO È STATA PIÙ BREVE DELLA MEDIA: L'OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO SI È PRESENTATA PRESTO