

JODY VENDER FASE 2 «DOVETE CRESCERE? VI AIUTEREMO NOI»



Protagonisti

Jody Vender, pioniere del private equity in Italia e già fondatore della Sopaf. È stato nominato senior advisor di **Intermonte** «per contribuire allo sviluppo del business dell'investment banking»

Con la sua Sopaf portò in Borsa l'Ima e sviluppò Mondadori
Ora il banchiere milanese diventa senior advisor di **Intermonte**
E dice: «Le eccellenze italiane hanno oggi più che mai la necessità di essere accompagnate per lo sviluppo di lungo periodo»

di **Daniela Polizzi**

Torna Jody Vender sulla ribalta, l'enfant prodige che ha marcato la storia della finanza milanese tra gli anni '80 e '90, mettendo il boost all'm&a e alle quotazioni in Borsa attraverso la sua Sopaf. Vale a dire quella cabina di regia che sul mercato italiano ha dato un'accelerazione a nuovi modelli come venture capital e private equity, attività sconosciuta o quasi in quegli anni che stavano approdando in Italia. In realtà, Vender non ha mai lasciato la Piazza finanziaria milanese. Ha continuato a lavorare, sempre con l'obiettivo di far crescere le medie imprese, farne dei campioni attraverso la Borsa. Ora torna sulla scena con un incarico in quel settore che più ama.

Vender è stato infatti nominato senior advisor di **Intermonte**, la banca di investimenti guidata dall'amministrato-

re delegato **Guglielmo Manetti** «per contribuire allo sviluppo del business della divisione Investment Banking». Lavorerà a stretto contatto con la divisione Investment Banking di **Intermonte**, al cui vertice c'è **Fabio Pigorini**. «Ora aiuteremo le imprese di media dimensione a crescere», dice Vender che quel mestiere lo sempre fatto. L'Ima di Bologna, il gruppo che fa capo alla famiglia Vacchi, era stata quotata dalla Sopaf e «ora è un campione internazionale». Ricordati, di cui Vender è stato consigliere, è diventata un big del mondo farmaceutico.

Il percorso

Classe 1950, quattro figli, laurea in Economia Aziendale all'Università

Luigi Bocconi di Milano — dove dal 1977 al 2004 è stato professore incaricato nell'area Finanza —, Vender ha venduto la sua Sopaf nel 2005. Ma da allora ha continuato a seguire le imprese nel loro percorso di crescita, «essenziale, perché, come dice il mio amico Ferruccio de Bortoli, piccolo non è bello». Da dietro le quinte il banchiere ha sempre continuato a lavorare nel vivaio delle aziende più giovani,

aiutandole a diventare più grandi.

«Non ho mai fatto la Sopaf 2 perché ormai il mercato è dei fondi non delle società d'investimento quotate o meno — dice —, ormai premia la specializzazione, non si può fare tutto se non sei Goldman Sachs».

Le imprese le ha anche fondate. È il caso di Assiteca creata da Luciano Lucca, diventata una realtà rilevante nel business dell'intermediazione assicurativa, tanto da attirare l'attenzione e l'offerta pubblica di acquisto da parte del gruppo internazionale Howden Broking Group. Poi il ruolo di advisor

finanziario lo continua a svolgere in molti consigli di amministrazione. Per esempio quello di Coeclerici e di Guber Banca. È stato per quattro anni, fino al 2020, senior advisor per l'Italia di Chequers Capital, storico fondo francese di private equity. Oggi è senior advisor e presidente del Comitato investimenti di private equity di Green Arrow Capital sgr e vice presidente di Decalia asset management. L'esperienza che porterà in **Intermonte** alle medie imprese è quella maturata in tanti anni di ruoli attivi in Sopaf.

È stato socio di Pirelli negli anni '90 e

anche Mondadori di cui dice di avere «il ricordo più bello. Ero a fianco di Mario Formenton, anni straordinari, sono stato il primo socio al di fuori della famiglia». Poi c'è stata la Rinaldo Piaggio: «Avevo venduto la mia quota all'allora Finmeccanica». Quindi gli investimenti nell'Humanitas, di cui è stato tra i soci fondatori.

È stato un consigliere attivo anche in Buitoni, Zanussi, Mondadori e Banca Nazionale dell'Agricoltura. «Nella mia carriera ho sempre cercato di dare un forte contributo alla crescita del valore delle aziende, anche attraverso operazioni straordinarie — dice —. Intermonte è un importante punto di riferimento sul mercato per le imprese italiane e una porta d'accesso privilegiata al mercato dei capitali, competenze di valore in un momento in cui le eccel-

lenze imprenditoriali italiane hanno più che mai necessità di essere accompagnate e supportate in operazioni volte allo sviluppo di lungo periodo».

Il vivaio

In trent'anni di lavoro aveva fatto di Sopaf un gruppo strutturato con una

investment bank, una società di gestioni patrimoniali (Pasfin), una realtà che fa mutui ipotecari, una immobiliare (Gifim). Non poteva che attirare anche giovani, diventando una scuola di formazione per tanti. In quel vivaio si sono forgiati professionisti del private equity e dell'm&a come Edoardo Lanzavecchia, Carlo Mammola, Eugenio Morpurgo, Guido Belli. In Bocconi è stata sua assistente Anna Gervasoni, ora direttrice generale dell'Aifi che Vender ha contribuito a fondare. «Private equity e venture capital erano specialità che in quel momento stavano nascendo, ora sono settori strutturati, strumenti per accompagnare lo sviluppo delle aziende. Adesso la sfida è continuare a trovare capitali per le imprese che vogliono crescere. Perché non tutte hanno progetti ambiziosi».

RISERVATA



Ormai il mercato è dei fondi, non delle società d'investimento, quotate o meno. Premia la specializzazione, non si può fare tutto



Negli anni '80 il private equity e il venture capital stavano nascendo. La sfida è continuare a trovare capitali per le aziende



● **Chi è**

Nato a Milano, 72 anni, Jody Giovanni Vender fondò la finanziaria Sopaf nel 1978. È stato senior advisor di Chequers Capital, presiede il comitato investimenti di Green Arrow, è vice presidente di Decalia