

SANITÀ HI TECH PER IL CLUB DI EREDE & CO.

Space Capital al 35% della Adler Ortho dei fratelli Cremascoli, leader nelle protesi ortopediche. Ventidue milioni per finanziare la crescita Usa. Da Caio a Rovati, tutti i soci dell'avvocato milanese. Pagliani e Zambelletti nel board

di **Daniela Polizzi**

Capitali di imprenditori, di family office e professionisti a raccolta per sostenere la crescita delle imprese. Questa volta in campo c'è Space Capital Club, la piattaforma per club deal promossa da Space Holding e presieduta da Sergio Erede, avvocato d'affari di molte famiglie, che conta 30 investitori, 200 milioni di capitali ed è alla sua prima scommessa.

Investirà 22 milioni sulla Adler Ortho della famiglia Cremascoli, sede a Cormano (Milano) e una specialità a livello mondiale nelle protesi ortopediche tech, utilizzate nelle operazioni più complesse, con 40 milioni di ricavi e un margine operativo del 16%. Ha l'ambizione di quasi triplicare la taglia in cinque anni crescendo sui mercati esteri dove già raccoglie la metà del fatturato. La crescita verrà soprattutto dagli Usa dove punta a guadagnare quote nelle nicchie tecnologiche grazie allo sviluppo della sua pipeline di prodotti. Gli Stati Uniti sono infatti il più grande mercato mondiale per le protesi: vale 4 miliardi di dollari solo per gli interventi su anca e ginocchio.

Le vitamine per realizzare i progetti di Edgardo Cremascoli, 55 anni, e di suo fratello Davide (54), entrambi ceo di Adler Ortho, figli del fondatore Patri-zio, le fornisce appunto Space Capital Club che è salita al 35% della società nel quadro dell'operazione firmata il 29 dicembre. L'ingresso di Space avverrà interamente attraverso un aumento di capitale destinato a fornire le risorse per attuare il piano industriale. Quasi tutti i 35 investitori raccolti nel

club di Space partecipano all'impresa canalizzando i mezzi delle grandi dinastie nell'economia reale. In prima linea, i fratelli Luca e Lucio Rovati, figli di Luigi, fondatore della Rottapharm, Carlo Micheli, figlio di Francesco, i Fumagalli, gli ex imprenditori della Candy, i Branca del gruppo del Fernet guidato da Niccolò Branca, la famiglia di Diego Della Valle, l'imprenditore della Tod's. Li hanno chiamati a raccolta Edoardo Subert e Carlo Pagliani, ex banker (rispettivamente in Rothschild e Morgan Stanley), affiancati da Roberto Italia (già a capo del fondo Civen nella Penisola), e poi dai partner Alfredo Ambrosio e Laura Selvi. I 200 milioni li hanno raccolti in quattro mesi, anche grazie all'adesione di Arca Fondi che attraverso il proprio fondo pensione conferisce al club anche un forte profilo istituzionale.

Investono anche l'ex banker Leopoldo Zambelletti, Francesco Caio, presidente di Alitalia-Ita e Fabio Buttignon (insegna Finanza aziendale all'Università di Padova), che fanno anche parte del comitato investimenti (Caio ne è il presidente). Alla guida operativa restano i due fratelli ed entrano nel board anche Pagliani e Zambelletti.

«L'obiettivo è di arrivare oltre i 100 milioni di ricavi nel 2026 realizzando i prodotti frutto della nostra ricerca e rafforzando le posizioni in Giappone, Australia e soprattutto sul mercato Usa dove abbiamo già accordi con l'Hospital for Special Surgery di New York e la Cleveland Clinic. Qui collaboriamo con i medici nello sviluppo di prodotti per i centri di ortopedia per i quali è atteso il via libera della Fda. La nostra

crescita ha come perno l'innovazione come dimostra la collaborazione con Oxford University per le protesi legate a problemi oncologici», dice Edgardo Cremascoli responsabile della gestione della società che ha i suoi centri produttivi tra Cormano e Bari, uno stabilimento aperto con il sostegno dei fondi Ue e diventato il polo produttivo attraverso la tecnologia additiva che caratterizza tutte le protesi.

L'azienda progetta anche gli strumenti, la «cassetta degli attrezzi» che cede in comodato gratuito a ospedali e centri di ortopedia. «Li produciamo noi ma ci rivolgiamo anche alle aziende meccaniche della bassa Brianza. Facciamo riferimento a una filiera che ha un marchio di qualità italiano e la Adler Ortho ne diventa garante anche nei confronti dell'Ue», osserva Davide Cremascoli, che guida vendite e sviluppo dei prodotti. In un mercato globale dominato dalle «quattro sorelle» Usa — Zimmer Biomet, Johnson & Johnson, Striker e Smith & Nephews — Adler punta sui prodotti ad alta specializzazione. «Era indispensabile accelerare gli investimenti per aumentare la taglia», dicono gli imprenditori che per la fase successiva guardano alla Borsa o ad altri investitori. Entrambi conoscono bene la finanza e i mercati. Alla fine degli anni 90 il padre Patri-zio aveva aperto la sua prima società biomedicale al fondo Warburg Pincus che l'aveva quotata al Nasdaq e poi l'aveva fusa con un'altra società internazionale. Nel 2004 la ripartenza con la nuova avventura imprenditoriale, forti dell'esperienza su tecnologia e mercati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA