

CONSULENZA LA NEONATA BLOSSOM PUNTA AL NETWORK

Due ex Deloitte per le Pmi

Milani allo strategy management, Bellomo al corporate financial

L'ultimo accordo l'hanno stretto con Fontainburg associates, società di consulenza cinese con competenze in investment banking, fusioni e acquisizioni. Così da New York a Shanghai, passando per Parigi, Blossom associati sta costruendo un network per dare supporto alle piccole e medie imprese italiane che si aprono ai mercati stranieri. Nata a metà dell'anno scorso, Blossom è guidata da due consulenti ex Deloitte: l'amministratore delegato **Stefano Milani** e il partner **Salvatore Bellomo**. Più che una boutique della consulenza, la società svolgerà la funzione di advisor, utilizzando esperti esterni su diversi argomenti. «Oltre che fare analisi dei mercati e ricerca di partner strategici o finanziari», sostiene Bellomo, «aiutiamo le Pmi a strutturarsi nella crescita finanziaria e manageriale». I due soci si sono divisi i compiti: Milani segue lo strategy management, Bellomo il corporate financial. Al loro fianco c'è anche Bycsa, società di investimenti lussemburghese che finanzia le attività di ricerca. Ad aprile sarà resa pubblica quella realizzata con Assobiotech. Oggetto: l'interesse del private equity europeo nei confronti delle aziende biotech italiane, tra le quali ci sono diverse start up. Sullo stesso argomento Blossom ha già realizzato un progetto con la Toscana, per far conoscere agli investitori il polo biotech regionale. Non manca un po' di marketing: una borsa di studio per studenti italiani che vogliono fare un mba all'Insead di Fontainebleau, alle porte di Parigi. **F.So.**



Salvatore Bellomo, partner di Blossom. Sotto, l'amministratore delegato Stefano Milani

