

SI ESPANDE ANCORA IL COLOSSO VICENTINO DEL PANE INDUSTRIALE Maza: «Ci rafforziamo in Italia e vogliamo crescere di più all'estero»

Gruppo Morato fa sua la veneziana RoMar

Con un fatturato di 20 milioni ha uno dei primi impianti per la produzione del lievito madre

●● Nuovo colpo di mercato per il gruppo vicentino Morato, che viaggia oltre i 250 milioni di fatturato e consolida sempre più il suo ruolo di secondo player (dopo Barilla) nel mercato del pane industriale in Italia, ma anche in Spagna. In poco tempo ha acquisito il ramo d'azienda dei "senza glutine" Pandeia (da Granarolo), la Roberto Industria Alimentare di Susega-

na, gli snack salati della Ceralto-Siro in Spagna, le piadine Orva, e ora annuncia di aver messo a segno «un'altra importante operazione acquisendo RoMar, storica azienda specializzata nella produzione di pani a fette» del Veneziano. Partecipano all'operazione Marco Semenzato, già presidente di RoMar, e Bruno Rossetto, amministratore delegato di "Nuova Industria Biscotti Crich" e "Quality Food".

RoMar porta in dote al gruppo Morato un fatturato annuo di circa 20 milioni, due stabilimenti e 4 linee pro-

ductive: «Rappresenta uno dei partner di riferimento per il business b2b e privato label, grazie alla sua capacità di fondere la flessibilità di un laboratorio artigianale all'elevata produttività della grande industria». Ha anche investito in innovazioni tecnologiche e di processo «con l'introduzione di uno dei primi impianti in Italia per la produzione di lievito madre e sull'utilizzo di energia autoprodotta e generata da fonti rinnovabili». «L'operazione», dichiara Stefano Maza, ceo del gruppo Morato (presieduto da Luigi Morato, ha come

socio di riferimento la holding industriale "Aliante Equity") - rientra nel piano strategico volto a concentrare lo sviluppo sul mercato core dei prodotti bakery, con l'obiettivo di rafforzare il presidio in Italia, ma soprattutto di estendere il nostro business all'estero. Siamo molto soddisfatti di aver chiuso questa acquisizione, che rappresenta una grande opportunità in termini di sinergie per il nostro gruppo, e che si sostiene su solide logiche industriali e di integrazione, a partire da una visione condivisa su temi fondamentali quali l'in-

novazione e la crescita sostenibile». «Piena soddisfazione» viene espressa anche da Stefano Scarpis, ceo di Alto Partners sgr che è tra i venditori di RoMar: «L'ingresso nel gruppo Morato, leader di settore, consentirà di proseguire e consolidare il percorso di crescita avviato».

Il gruppo Morato Pane, segnala la nota, «si è avvalso della consulenza di Aliante partners come advisor strategico e dello studio Giliberti Triscornia e Associati per l'assistenza legale sull'operazione e sul finanziamento del Lbo» (leveraged buyout: si



Stefano Maza ceo di Morato Pane

acquisisce un'azienda comprando la maggioranza delle sue azioni tramite denaro preso a prestito dalle banche, con la garanzia del prestito fornita dai cespiti della società acquisita). Della due diligence finanziaria e fiscale si è occupata Deloitte. I venditori di RoMar invece - tra i quali appunto Alto Capital III, fondo di private equity gestito da Alto Partners sgr - «si sono avvalsi dell'assistenza di Vitale & co. come advisor finanziario e dello studio Molinari Agostinelli per l'assistenza legale, mentre Marco Semenzato si è avvalso anche dello studio Cortellazzo & Soatto. Illimity Bank, seguita dallo studio Orrick, ha concesso il finanziamento per il completamento del Lbo». ● P.E.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

