



### **Morato Pane acquista la concorrente RO.MAR. Exit per Alto Partners**

Morato Pane, secondo operatore nel mercato della panificazione industriale in Italia e in Spagna, controllato al 68% da Aliante Partners, ha acquistato la maggioranza della concorrente RO.MAR. srl, società con sede a Olmo di Martellago (Venezia) che produce e commercializza pane a fette, pane per tramezzini e pagnotte a marchio Semenzato e per le principali insegne della grande distribuzione italiana e internazionale (si veda qui il comunicato stampa).

A vendere sono stati il fondo Alto Capital III, gestito da Alto Partners, e che aveva rilevato il 70% della società nel maggio 2017 dalla famiglia Semenzato (si veda altro articolo di BeBeez), e Marco Semenzato, già presidente di RO.MAR., che ha reinvestito nel veicolo dell'acquisizione. Ha partecipato all'operazione anche Bruno Rossetto, amministratore delegato di Nuova Industria Biscotti Crich e Quality Food. Illimity Bank, seguita dallo studio Orrick, ha concesso il finanziamento per il completamento dell'LBO.

Il Gruppo Morato Pane si è avvalso della consulenza della stessa Aliante Partners come advisor strategico e dello Studio Giliberti Triscornia e Associati per l'assistenza legale sull'operazione e sul finanziamento del LBO. La due diligence finanziaria e fiscale è stata seguita da Deloitte. I venditori di RO.MAR. tra cui Alto Capital III, sono stati assistiti da Vitale & Co. come advisor finanziario e dello studio Molinari Agostinelli per l'assistenza legale, mentre Marco Semenzato è stato supportato dallo studio Cortellazzo & Soatto.

L'operazione segue di pochi giorni l'apporto di nuove munizioni, per 160 milioni di euro, al fondo Aliante Equity 3 da parte di Pomona Capital, big Usa big del mercato secondario. L'investimento è strutturato in due linee di preferred equity, di cui una ha lo scopo di offrire un'opzione di liquidità agli attuali azionisti del veicolo (tra i quali si conta BMO Private Equity Trust, ex F&C Private Equity Trust plc, parte di BMO Global Asset Management) e l'altra appunto per finanziare add-on da parte delle quattro aziende in portafoglio al veicolo. Queste ultime sono, oltre a Morato, il produttore di pasta Armando De Angelis; nel produttore di aceto Acetificio Carandini Emilio, poi ceduto a Prad srl; nel produttore di vino Conti Spumanti; e nello specialista dell'arredo per uffici Faram (si veda altro articolo di BeBeez). Aliante Equity è una holding di partecipazioni gestita da Aliante Partners, un operatore di private equity con sede a Milano e Vicenza, fondato da Paolo Righetto e Niccolò Fischer e specializzato in investimenti nei settori alimentare, arredamento e design.

Tornando a RO.MAR, la società, che ha un fatturato annuo di circa 20 milioni, due stabilimenti e 4 linee produttive, rappresenta uno dei partner di riferimento per il business

B2B e private label, grazie alla sua capacità di fondere la flessibilità di un laboratorio artigianale all'elevata produttività della grande industria. In particolare, l'azienda ha investito negli ultimi anni 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.

Stefano Maza, ceo del gruppo Morato, ha commentato: "L'operazione rientra nel piano strategico volto a concentrare lo sviluppo sul mercato core dei prodotti da forno, con l'obiettivo di rafforzare il presidio del mercato italiano, ma soprattutto con la volontà di estendere il nostro business all'estero. Questa acquisizione rappresenta una grande opportunità in termini di sinergie per il nostro gruppo, e si sostiene su solide logiche industriali e di integrazione, a partire da una visione condivisa su temi fondamentali quali l'innovazione e la crescita sostenibile."

Il Gruppo Morato oggi è una realtà internazionale, con un fatturato consolidato di circa 250 milioni, di cui oltre il 30% sviluppato all'estero. La posizione nel mercato italiano è sostenuta da un portfolio di brand storici e da un'offerta di prodotto in grado di coprire tutti i segmenti all'interno della categoria del bakery salato, a cui si aggiunge il presidio del mondo business B2B e private label, in partnership con i maggiori retailer europei. Nei suoi 12 stabilimenti dislocati tra Italia e Spagna, il Gruppo produce pani a fette (sandwich, cassetta, tramezzini), bruschette, panini dolci e salati e piadine; inoltre, produce sostituti del pane croccanti, tra cui in primis grissini e crostini. Considerando sia il business a marca che le private label, in Italia il gruppo detiene una quota di mercato a volume di oltre il 30% sui pani industriali e del 10% nel segmento dei grissini. Inoltre, con le sue marche principali, Morato e Roberto, acquisita lo scorso anno assieme alla spagnola Cerealto Siro (si veda altro articolo di BeBeez), può vantare in Italia la leadership all'interno di molti segmenti della panetteria salata.

La storia di Morato è piuttosto articolata. Nel 2006 era uscita dalla galassia Kamps-Barilla ed era stata ricomprata dalla famiglia Morato che, con Aliante Equity Investments e Nem Imprese (gestito da Nem sgr, oggi Alkemia Capital sgr, che a sua volta fa capo al fondo svizzero Montana Capital Partners), aveva rilevato il 70% della società detenuta da Harry's France/Kamps (Barilla). Il resto del capitale era già in mano alla famiglia Morato che, dopo l'apertura a Kamps, aveva mantenuto il 30% del pacchetto azionario della società. Al tal fine era stata creata una newco (Progetto Pane) partecipata al 60% dalla famiglia Morato, al 25% da Aliante e al 15% dal fondo Nem Imprese. Successivamente, nel 2012, Aliante Equity, tramite il fondo Equity 3, ha incrementato la sua quota sino al 55% anche rilevando quella di Nem, portando poi negli anni la quota appunto al 68%. Morato Pane è poi cresciuta attraverso acquisizioni, come quella condotta l'anno scorso sul produttore italiano di piadine Orva, sino a quel momento di proprietà dell'imprenditore Luigi Bravi.

<https://bebeez.it/private-equity/morato-pane-acquista-la-concorrente-ro-mar-exit-per-alto-partners/>