



Alimentare La strategia di internazionalizzazione del gruppo veronese. I numeri del ristorante di New York

Rana La famiglia sbanca con Walmart

«Negli Usa insegniamo a cucinare»

Fatturato a 455 milioni, cento arrivano dagli Stati Uniti. Ora Brasile e Giappone

DI STEFANO RIGHI

L'aereo su cui Giovanni Rana incontrò Marilyn Monroe era diretto negli Stati Uniti. Volo in due tappe, da San Giovanni Lupatoto, 24 mila anime in provincia di Verona, a Chicago e New York, rispettivamente tre e otto milioni di abitanti. Dalla patria di Gastone Moschin a Chelsea Market, proprio di fronte alla sede di Google. Quattro vetrine sulla Nona avenue e 150 dipendenti per trasformare in un primo cotto al dente il sogno americano del «Signor Giovanni».

Si chiama «Pastificio e cucina», ha aperto due anni fa e l'accento è stato posto proprio sul fare la pasta all'italiana, davanti agli occhi del cliente, che può portarla via cruda, farsela preparare, o sedersi al tavolo e rivolgersi al cameriere. Quando Giovanni Rana iniziò - anni Sessanta, profondo nord pre-industriale - produceva 10 chili di pasta al giorno. Oggi ne escono

L'Italia vale da sola il 47% del giro d'affari. Poi l'Europa con 35 e gli Usa, con 18

500 chili solo dal laboratorio di New York. Il segno del successo.

Impegno di tanti

«Il segno di un impegno costante di tante persone - puntualizza Gian Luca Rana, figlio unico di Giovanni, amministratore delegato del gruppo e ideatore dell'espansione americana - . Abbiamo lavorato in molti, iniziando sei anni fa. Siamo andati a Bartlett, vicino a Chicago, per aprire uno stabilimento che preparasse la pasta per tutto il mercato americano. Qui a New York ci apriamo al mondo dei nuovi clienti. È un ristorante, ma è anche il nostro social network, il posto dove comprendiamo i gusti e le preferen-



Guida Gian Luca Rana, amministratore delegato

ze della nostra clientela».

Più venti

Il gruppo Rana chiuderà il 2014 con un fatturato atteso a 455 milioni di euro, in crescita del 20 per cento. Il margine operativo lordo sarà di circa 35 milioni (+75%), l'utile operativo di 19 milioni, il netto attorno al 2 per cento del fatturato. Aumentano i dipendenti (1.500), cala l'indebitamento finanziario netto (da 115 a 110 milioni). In Italia, nei primi nove mesi del 2014, Rana è primo per crescita percentuale nel settore Alimentari e Bevande, +8,31 per cento, secondo i dati Iri, contro un mercato in calo dello 0,33%. A due anni dallo sbarco in America, il nuovo mondo vale il 18 per

cento del fatturato del gruppo (104 milioni di dollari, 11% di market share). L'Italia è sempre il primo mercato, contribuendo con il 47 per cento del totale, mentre il resto d'Europa vale il 35 per cento. La crescita americana è impressionante, spinta dalla grande distribuzione. Negli ultimi mesi l'accordo con il colosso Walmart ha spinto le vendite oltre le attese di un gruppo che era già distribuito da Sam's, Costco e Safeway.

Focus sul prodotto

«Noi vogliamo essere fortemente focalizzati sul prodotto - dice Gian Luca Rana - . Dove abbiamo potuto, abbiamo esternalizzato la logistica al gruppo Cavalieri e ci siamo

concentrati su un'unica cosa: fare la miglior pasta possibile. Stop. Ci stiamo riuscendo. I consumatori se ne sono accorti, anche perché abbiamo occupato uno spazio vuoto. Il segmento era fermo da vent'anni, noi stiamo diventando i driver della categoria. Anche in America».

Poi, c'è il ristorante di New York, secondo uno schema familiare affidato alla moglie di Gian Luca, Antonella Paternò. Sono passati sotto i suoi occhi i 150 mila clienti del 2014, che hanno generato un fatturato di 8 milioni. «È una cosa che funziona - sottolinea Rana - . Gli Stati Uniti sono un mercato straordinario che sta cambiando rapidamente la propria cultura gastronomica. Il junk food è in calo, l'Italia è ben vista, cucinare è un'attività che piace e si sta passando dal microonde alla cucina tradizionale. Noi abbiamo cercato di interpretare questo cambiamento. Nei supermercati il nostro scaffale sembrava quello della "plastica fresca", abbiamo rivisto tutto il packaging, usando la carta e su questa innovazione abbiamo costruito la nostra strategia americana. Per gli Usa abbiamo cambiato tutto, dalle macchine agli spessori della pasta, forzando il concetto di Authentic. In Europa abbiamo 300 referenze, negli Usa 12. Il segreto? Facciamo una cosa che prima non

c'era e la facciamo bene». Con grande attenzione alla promozione. La chiamano Midati (*Io da te, per i non veneti*), ed è la rappresentazione dell'universo Rana a domicilio, con l'amministratore delegato che cucina, tra il responsabile finanza e il direttore dello stabilimento che servono a tavola.

La regola del 7

Lo sbarco in America è costato impegno e stupore. L'impegno con il sistema bancario, che ha interamente finanziato gli 80 milioni necessari all'avventura. Stupore per la snellezza della burocrazia, che ha generato la regola del Sette: 7 anni per ampliare lo stabilimento di San Giovanni Lupatoto, 7 mesi per quello di Bartlett, Illinois. «Noi non stiamo delocalizzando - spiega Rana -, ce lo impedirebbe la natura del nostro prodotto. Noi stiamo internazionalizzando l'azienda. Il cuore però rimane a San Giovanni Lupatoto, dove abbiamo in corso investimenti per 70 milioni nello stabilimento e 100 nuove assunzioni. Avremo potuto vendere mille volte o pensare alla quotazione in Borsa. Quest'ultima però presenta degli aspetti poco fit con la nostra filosofia. Non conta solo il conto economico, ci sono elementi valoriali che danno un'energia incredibile a cui non intendiamo rinunciare. E voglio che i miei figli, Giovanni e Maria Sole, abbiano cura, un giorno, delle persone con cui lavoreranno». Così l'azienda resta divisa in due: 60 per cento in mano al fondatore Giovanni, 40 per cento a Gian Luca. La terza persona per importanza nel gruppo è Antonella Paternò, la prima al di fuori della famiglia è Luigi Consiglio della Gea, *nomen omen*.

Il motto di casa è *poche ciacoe*, poche chiacchiere. Così, mentre si gusta il successo americano, Rana guarda avanti. L'internazionalizzazione non si ferma. I test sono già iniziati in Brasile. All'inizio del 2015 toccherà al Giappone, le due prossime tappe. *Poche ciacoe*.

@Righist
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Packaging

Nordmeccanica si allarga: fornitura esclusiva in Asia per il colosso australiano Amcor

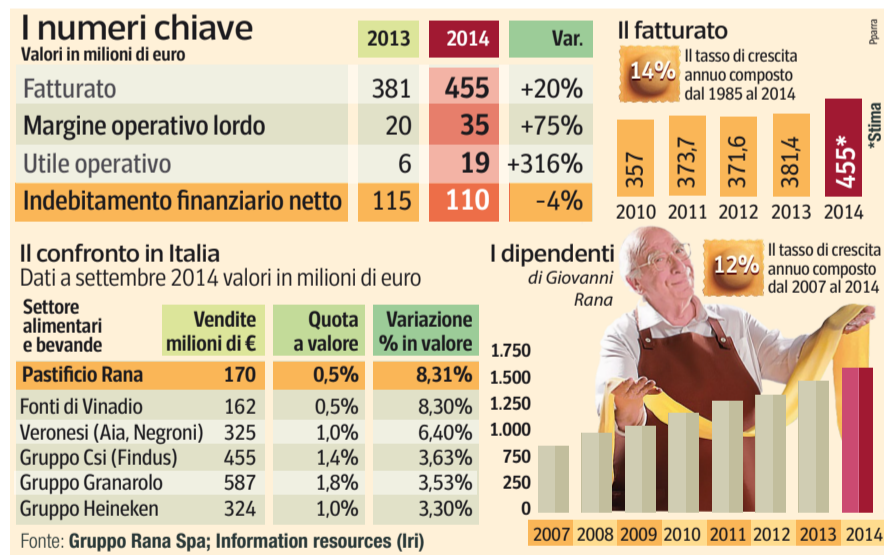
Colpo grosso di Nordmeccanica. L'azienda piacentina presieduta da Antonio Cerciello ha infatti siglato un accordo di fornitura esclusiva con Amcor flexible Asia Pacific, consociata dell'australiana Amcor Ltd, primo gruppo mondiale nel settore del packaging, con 9,5 miliardi di dollari di fatturato, 27 mila dipendenti e 180 stabilimenti nel mondo, di cui quattro in Italia.

L'accordo prevede che i 37 stabilimenti Amcor presenti tra Cina, Indonesia, Thailandia, Malesia, Filippine, Australia e Nuova Zelanda possano acquistare esclusivamente le macchine per imballaggi della Nordmeccanica, che così raggiunge una quota di mercato a livello globale del 75 per cento nell'imballaggio flessibile e del 55 per cento nel settore delle applicazioni industriali. L'accordo, che dal 2015 verrà esteso anche all'India, conferma il livello di eccellenza raggiunto da Nordmeccanica (100 milioni di euro di fatturato atteso a fine 2014, in crescita del 14 per cento, 280 dipendenti, 3 stabilimenti in Italia, più uno in Cina e un altro negli Stati Uniti) e ribadisce la vocazione estera del gruppo.

Il valore dell'accordo non è definibile a priori perché ogni stabilimento decide gli acquisti in autonomia, ma prudenzialmente potrebbe valere il raddoppio del fatturato generato per Nordmeccanica dal gruppo partner, che oggi è di 7 milioni di euro, con conseguente necessità di incrementare anche i livelli occupazionali in Italia per garantire non solo la produzione ma anche l'assistenza post vendita. «Questo accordo - spiega il presidente Cerciello - certifica il primato delle tecnologie e della qualità del servizio espresse da Nordmeccanica, ma indica anche la strada del successo per l'industria made in Italy nel mondo, che è fatta di investimenti in ricerca e sviluppo, capacità di interpretare le esigenze dei clienti e una programmazione a lungo termine. Nordmeccanica sta oggi preparando a quanto chiederà il mercato fra cinque anni e questo ci consente di difendere i nostri standard di qualità e i nostri prezzi per continuare a generare occupazione qualificata in Italia».

Due le linee di produzione nell'ambito delle macchine per imballaggi flessibili ecosostenibili, le accoppiatrici che uniscono le pellicole stampate con le pellicole destinate al contatto con gli alimenti e le macchine per la metallizzazione, che permettono di realizzare fogli e pellicole per l'imballaggio, sostitutivi dell'alluminio e molto meno costosi. Alla base dell'accordo con Amcor sono le macchine a tecnologia verde di Nordmeccanica, realizzate a Piacenza, in grado di accoppiare i materiali da imballaggio con un basso impiego di solventi chimici oppure con collanti ad acqua, migliorando la sicurezza dei prodotti confezionati, in modo particolare dei prodotti alimentari. Tecnologie ecocompatibili oggi particolarmente richieste in aree, come la Cina o il Far East, che iniziano a confrontarsi con normative maggiormente stringenti nel campo della tutela ambientale.

S. RIG.
© RIPRODUZIONE RISERVATA



Chimica La controllata di Investindustrial a 1,4 miliardi di ricavi dopo l'acquisto della Ccp composites con impianti negli Usa e in Francia

Polynt, un bond dopo lo shopping da Total

Il fondo di Bonomi rifinanzia il gruppo per 350 milioni. Con vista sulla Borsa (americana)

L'ultima firma è stata apposta lunedì 1 dicembre, giorno del closing, sui contratti redatti dall'advisor legale Dla Piper. Sotto il cappello di Investindustrial, il fondo di Andrea Bonomi, è così finita la Ccp composites, ricavi per 560 milioni di dollari nelle specialità chimiche, sede in Francia ma attività prevalenti negli Usa. Un gruppo che il venditore, la corazzata petrolifera Total, aveva ormai escluso dal core business. In pratica è la maggiore acquisizione, anche dopo un'intensa campagna di shopping che dura da quat-

tro anni, per Polynt group, la capofila con sede in Lussemburgo controllata dal fondo di Bonomi e i co-investitori Harbourvest e New York life. Risultato: un consolidato pro-forma arrivato a 1,4 miliardi di euro di ricavi e circa 85 di ebitda per un player che ormai si colloca tra le prime aziende chimi-

Triplicata la taglia dopo l'uscita di Lonza e il delisting di sei anni fa

che del paese, a fianco di nomi come Versalis, Mossi Ghisolfi, Radici, e presenta un profilo ben diverso da quello d'origine.

Era il 2008 quando Investindustrial mise sul piatto 272 milioni per l'opa e il delisting da Piazza Affari della controllata di Lonza Europe (Aluisse) che allora muoveva un giro d'affari di circa 500 milioni, un terzo di quello attuale, negli intermedi chimici speciali (resine di poliestere) impiegate nei materiali compositi per costruzioni, automotive, tubature, impianti eolici, apparecchi elettrici. Un caso da

manuale della strategia Investindustrial: prendere una media azienda e portarla a una dimensione internazionale. Basta dire che il fatturato pro-forma (dopo l'ultima acquisizione) è fatto per oltre il 50% fuori dall'Europa. Il buyout con To-

tal è stato finanziato da Wells Fargo e realizzato dalla Pecer, braccio negli Usa con quattro stabilimenti del Polynt group del Granducato, la testa che a sua volta, tramite la subholding Polimeri speciali, controlla il 100% della Polynt spa di



Leader Andrea Bonomi, presidente del fondo di private equity Investindustrial

Bergamo. Adesso il piano del fondo e dell'amministratore delegato Rosario Valido è rifinanziare l'intera esposizione bancaria per un totale di circa 350 milioni. Ossia il debito Polynt spa, 255 milioni per lo più con il pool a guida Intesa Sanpaolo, i 57 milioni di Polimeri speciali sotto forma di prestiti mezzanini (Nem sgr, Vercapital, AF mezzanine, Mezzanove) e il financing Wells Fargo per l'acquisto da Total. L'idea su cui si lavora è l'emissione entro giugno di un bond high yield che andrà a ripagare tutti gli attuali impegni. La selezione delle banche è già partita per arruolare due o tre bokrunner con Banca Imi in cabina di regia e un parterre di candidati composto da Credit

Suisse, Goldman Sachs e JP Morgan, che pure si sono attivate per l'incarico. È una struttura finanziaria ritenuta più flessibile per continuare la campagna di shopping che in sei anni ha visto entrare in carriera l'inglese Chemical, l'americana Momentive specialty, Polynt France e Polynt Iberica, fino al colpo grosso con Total. Completato il rifinanziamento, tra un anno Investindustrial comincerà a ragionare sulla valorizzazione del Polynt group. Sul mercato del merger and acquisition oppure tramite quotazione in Borsa, con Wall Street preferibile a Piazza Affari vista la ben diversa copertura di investitori attivi nella chimica.

CARLO TURCHETTI
© RIPRODUZIONE RISERVATA