

IL CASO

Cape entra in Zappalà il private equity debutta in Sicilia

Con l'intervento del fondo Cape l'obiettivo è di esportare formaggi freschi anche su mercati lontani. Già realizzati investimenti per 60 milioni. I ricavi arriveranno a 100

GRUPPO ZAPPALÀ

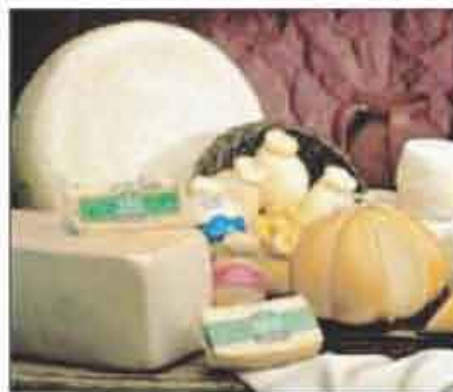
Dati in milioni di euro



Catania
Magari è una sorta di primato, l'investimento di un fondo di private equity in un'azienda siciliana del settore alimentare. E non sarà nemmeno influente che Simone Cimino, fondatore e presidente di Cape, sia di origini agrigentine. Ma di sicuro l'intervento di Cape nel gruppo lattiero caseario Fratelli Zappalà, che ha 30 anni di storia e una posizione di leadership nella sua nicchia, appare dichiaratamente ambizioso, compreso lo sbocco della quotazione in Borsa. «L'obiettivo è affermare il marchio Zappalà come sinonimo di gastronomia siciliana nel mondo», dice Cimino, che nell'impresa ha rilevato una quota di minoranza qualificata. L'operazione ha un valore di circa 10 milioni di euro e le quote sono state sottoscritte da Cape tramite tre distinti fondi (uno di questi si chiama Cape Regione Siciliana, dichiarando nel nome il proprio destino).

Detta in numeri, nell'arco di un triennio Zappalà mira a superare i 100 milioni di ricavi, con un'incidenza del margine operativo lordo rispetto al fatturato superiore al 10% già a partire dal prossimo anno. Un percorso impegnativo, quando consideriamo che le mozzarelle made in Sicilia hanno generato ricavi per 57 milioni nel 2006, scesi a 55 milioni lo scorso anno e attesi a 68 milioni alla fine del 2008. Quanto all'Ebitda, è consistito in

un milione di euro nel 2006, 2,5 nel 2007 e stimato in 5,5 per quest'anno. «Le cifre del business plan sono credibili - riprende Cimino - perché fino a 3 anni fa il fatturato dipendeva interamente da vendite realizzate in Sicilia, mentre già dall'anno prossimo metà degli introiti avverranno fuori dall'isola. Sfrutteremo le catene della grande distribuzione, ma anche la rete della ristorazione italiana sparsa nel mondo». Come sarà possibile spedire all'estero mozzarelle e ricotta, dato che la vita utile di questi prodotti non supera le tre settimane? Zappalà ha messo a punto un processo di surgelazione in acqua dei suoi prodotti caseari, per cui ha già iniziato la commercializzazione in Giappone e a breve inizierà in Australia. Terre lontane dove il mercato è fatto da emigrati italiani ma soprattutto da appassionati della cucina del Belpaese. Terre proficue, se è vero che fuori dalla Sicilia - dove Zappalà



Sopra, Simone Cimino, fondatore e presidente del fondo Cape. Una immagine di prodotti del gruppo Zappalà

ti, se è vero che tuoi dani Sicilia - dove Zappalà detiene il 20% del mercato delle mozzarelle - il prodotto viene venduto a prezzi doppi rispetto ai punti vendita dell'isola.

Nuovi sistemi di trattamento per far arrivare i prodotti fino in Australia e in Giappone

Non è però solo tramite la ricerca di nuovi mercati finali che Zappalà mira allo sviluppo. Ci sarà anche una integrazione del catalogo. Il polo produttivo di Butera - affiancato a quelli di Zafferana Etnea, Caltanissetta e Ragusa, dove complessivamente lavorano 300 persone - si occuperà con il marchio «Campi di Sicilia» di produrre e commercializzare melanzane, carciofini, peperoni fritti o surgelati. A Butera i fratelli Zappalà negli ultimi anni hanno realizzato investimenti per 60 milioni di euro, finalizzati a attrezzare un impianto tecnologicamente avanzato nel trattamento di conserve vegetali e surgelati. «Siamo convinti - dice ancora Cimino - che sulla base di elevati standard di qualità e di un catalogo integrato di prodotti tipici potremo affermare i nostri prodotti a livello internazionale. La Sicilia ha una forte immagine internazionale. Zappalà si propone come polo aggregante, capace cioè di calamitare le tante aziende di eccellenza del settore alimentare siciliano che non hanno, però, sufficienti mezzi finanziari e strategie distributive per crescere in solitudine. Contatti e collaborazioni ne abbiamo già, con imprese rinomate che registrano attorno ai 10 milioni di ricavi».

Ma quanto conta in questa operazione che Cimino, alla testa di un polo finanziario con una massa critica di 500 milioni di mezzi amministrati e partecipazioni in decine di piccole-medie imprese, sia nato a Agrigento? «Sono arrivato a Milano nei primi anni '80, ma non dimentico le mie origini e le straordinarie ricchezze della Sicilia. Vorrei dare una mano alla mia terra - risponde Cimino - perché sono convinto che abbia enormi potenzialità, tali che quando queste energie saranno liberate lo sviluppo sarà formidabile».

(p. pos.)