

PRIVATE EQUITY Il leader del biologico italiano è in trattative con il Fondo Italiano d'investimento. La nuova liquidità, attorno ai 15 milioni, è destinata allo sviluppo internazionale

Capitali per Rigoni

di **Stefania Peveraro**

Per esportare miele, marmellate e prodotti bio, la Rigoni di Asiago ha deciso di cercare il supporto del Fondo Italiano di Investimento. Secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza* l'amministratore delegato, Andrea Rigoni, nipote della fondatrice Elisa, è in avanzate trattative con il fondo guidato da Gabriele Cappellini per definire tempi e modi di un aumento di capitale riservato al nuovo socio, destinato a supportare un importante aumento di capacità produttiva e lo sviluppo dell'attività a livello internazionale. La Rigoni di Asiago fattura attualmente circa 70 milioni di euro, di cui soltanto il 10% generato dall'estero. Per contro la Rigoni è leader in Italia del biologico, un primato raggiunto anche grazie all'iniezione di capitale ricevuta nel 1999 da

Sviluppo Italia e dalla finanziaria regionale Veneto Sviluppo, che in quell'occasione avevano sottoscritto un aumento di capitale in cambio, rispettivamente, del 12,3% e del 29,8% della società, mentre alla famiglia Rigoni (i fratelli Antonio, Andrea e Luigi e il cugino Mario) restava in capo la maggioranza. La posizione di leadership nel settore è stata poi mantenuta nel tempo con la nascita di nuovi prodotti, sempre fedeli alla filosofia aziendale del naturale. Così al noto brand di marmellate Fiordifrutta si sono affiancati quelli di DolceDi, lo zucchero delle mele, e della Nocciolata, la crema spalmabile di nocciole biologiche. Nel 2005 i Rigoni hanno poi riacquisito le loro

quote dai fondi e ora sono evidentemente pronti per passare a un'ulteriore fase dello sviluppo. Secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza*, il Fondo Italiano sta ragionando su un impegno nel capitale della Rigoni di Asiago di circa 15 milioni per una quota attorno al 20-25% del capitale, considerato che l'ebitda della società è circa il 10% del fatturato e che i multipli di valutazione delle aziende nel settore, per un brand noto come quello di Rigoni, si aggirano sulle 7-8 volte. D'altra parte lo scorso settembre Valsoia si è aggiudicata le marmellate e le passate di Santa Rosa, cedute da Unilever, per oltre 25 milioni di euro, una cifra pari a 8,4 volte l'ebitda di circa 3 milioni a fronte di un fatturato di circa 49 milioni. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/equity



Gabriele Cappellini

