

IL PIATTO È RICCO

L'INTERESSE DI FONDI DI PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL PER IL FOOD&BEVERAGE RESTA ELEVATO. NEL MIRINO PMI SPECIALISTE, AGRITECH E STARTUP

di Alessandro Cicognani

Il food&beverage continua a rimanere nel mirino dei fondi che investono in capitale di rischio. L'aspetto interessante, però, è che il bacino delle società target si sta ampliando sempre di più. L'appetito per le big è ormai divenuta una solida realtà, ma al banchetto sono oggi sedute anche le piccole e medie imprese e, soprattutto, tantissime startup desiderose di crescere, magari cercando di sviluppare il proprio business in particolari nicchie di mercato. Secondo le cifre analizzate dalla banca d'investimento tech Growth Capital, **nel primo trimestre del 2024 il venture capital in Italia ha investito 445 milioni di euro, contro i 389 dell'ultimo trimestre del 2023, e i numeri di round sono passati da 88 a 108, attestandosi come un record per il Paese.** Parlando di alimentare, i deal portati a termine sono stati 15, il che posiziona il comparto in seconda posizione per numero di operazioni dietro le smart city, e al pari merito con software, lifestyle e life sciences.

SOSTENIBILITÀ E INNOVAZIONE, I PILASTRI SECONDO AZIMUT

"Il settore del food&beverage ha vissuto profondi cambiamenti e ha intrapreso una strada verso la sostenibilità, l'innovazione e la digitalizzazione. Questi tre pilastri rappresentano le leve strategiche che guidano l'industria alimentare verso una maggiore competitività e una crescita sostenibile". A parlare è **Marco Belletti, Amministratore delegato Azimut Libera Impresa Sgr (ALI)**, società che conta in portafoglio circa 20 aziende appartenenti al settore. Nel solo 2023 ALI ha messo a segno tre operazioni

di rilievo tramite i propri fondi di venture capital. A partire dall'investimento in **SoulK**, azienda che offre prodotti alimentari semilavorati e ready to eat, specializzata in soluzioni su misura per la ristorazione, caffè e Gdo. Risorse sono poi state orientate verso **BlueTaste**, startup innovativa con la mission di "Allungare la vita di chi sceglie i nostri piatti migliorandone la salute e il benessere". Per farlo hanno studiato le abitudini delle persone più longeve del mondo, quelle che vivono nelle blue zones (termine utilizzato per identificare un'area geografica del mondo dove le aspettative di vita sono più elevate). Grazie alla collaborazione con i nutrizionisti hanno dato vita a un **format di food retail di cucina innovativa e sostenibile che mescola le tecniche più moderne con i più recenti studi medici per comporre piatti sani e ricchi di proprietà nutrizionali.** Infine, è arrivata l'operazione **Kuiri**, startup nata dalla vasta esperienza dei soci nel mondo del food e che offre una soluzione integrata e altamente innovativa per startup e brand affermati alla ricerca di strumenti per ottimizzare i costi, garantendo una qualità eccezionale dell'output. "L'agroalimentare, esteso anche al food delivery e all'enogastronomia, si è trasformato in un asset di grande interesse per investitori e fondi di private equity - conferma Belletti -. La sostenibilità è diventata un fattore chiave per questo cambiamento, con gli investitori che riconoscono le opportunità legate alla creazione di un sistema di produzione alimentare e agricola più sostenibile ed efficiente. La sostenibilità, infatti, non riguarda solo l'ambiente ma anche l'efficienza, l'etica e l'equità sociale; elementi fondamentali per il futuro del settore".

L'innovazione e la digitalizzazione sono gli altri motori che stanno guidando il settore verso nuovi orizzonti. Il segmento del food&beverage ha assistito a una crescente domanda di servizi online, consegna a domicilio e soluzioni innovative che stanno trasformando l'esperienza del consumatore. Il food delivery è diventato un trend in continua ascesa, rappresentando il 44% del mercato alimentare online e generando



"Gli investitori riconoscono le opportunità di un sistema di produzione sostenibile ed efficiente"

Marco Belletti,
Amministratore delegato Azimut Libera Impresa Sgr

un valore significativo. "Questa trasformazione digitale ha portato a un aumento delle opportunità di investimento nel settore – assicura il Ceo di Azimut Libera Impresa – e **gli emergenti dell'agrifoodtech e dell'e-grocery stanno attirando l'attenzione degli investitori grazie a nuove tecnologie, modelli di business innovativi e nuove tendenze alimentari**". Tuttavia, non mancano alcune debolezze. A partire dall'inflazione, che ha obbligato le aziende a riconfigurare le proprie supply chain e cercare nuovi mercati. "Resta poi l'eccessiva frammentazione – dice Belletti – che ha impedito finora alle filiere del nostro Paese di essere competitive. Inoltre, molte aziende sono ancora poco managerializzate, guidate con mentalità padronali sia nella gestione sia nella definizione delle strategie. Nuovi meccanismi di governance permetterebbero loro di fare un salto in avanti e di gestire anche il delicato passaggio generazionale, che può essere facilitato dall'apertura ai fondi".

RIELLO INVESTIMENTI LO SPECIALISTA DELLE PMI

Distintività nel prodotto e nella modalità di servizio del canale, management di alto livello e operatività in segmenti di mercato sufficientemente frammentati, con opportunità di crescita anche per aggregazione. Sono i "tratti somatici" dell'impresa tipo del food&beverage su cui punta Riello Investimenti, società di gestione del risparmio indipendente che **negli ultimi anni ha complessivamente investito nel comparto oltre 40 milioni di euro. Il target è quello delle piccole e medie imprese italiane con fatturati tra i 20 e i 50 milioni di euro**, che la società affianca con uno sguardo rivolto soprattutto all'apertura e consolidamento dell'export.

"Ovviamente non sempre troviamo rispettati tutti questi criteri – premette **Luigi Terranova, Ceo e Managing partner Riello Investimenti Sgr** –, di conseguenza il nostro ruolo come investitori attivi è proprio quello di orientare l'azienda in un percorso virtuoso". Negli anni le case history di successo sono state diverse. L'anno scorso il terzo fondo di private equity gestito dalla società, Italian Strategy, **ha acquisito la maggioranza de Il Fornaio del Casale, azienda specializzata nella produzione e nella commercializzazione di prodotti di pasticceria industriale e sostitutivi del pane**, che vende per la maggior parte attraverso il marchio Gecchele. Nel 2019, sempre Ita-



"Investiremo nell'agrifoodtech, nella logistica e nei cibi alternativi"

Luigi Terranova
 Ceo e Managing partner Riello Investimenti Sgr

lian Strategy ha rilevato il controllo di FoodNess, leader in Italia nelle bevande orzo e ginseng, distribuite sul mercato con una strategia multicanale, dall'Horeca alla Gdo, passando per un primo sviluppo dell'e-commerce. Altre aziende dell'alimentare sono poi presenti nei portafogli dei fondi di private debt Impresa Italia e Impresa Italia II (a differenza del private equity, il private debt non entra nel capitale di rischio dell'azienda, ma apporta capitale di debito), che hanno investito su due eccellenze: Spinosa, leader nel comparto della mozzarella di bufala Dop, e Fontalba, attiva nel segmento delle acque minerali premium.

Tornando ai tempi recenti, "il 2023 è stato un anno particolarmente complesso nel settore degli investimenti – spiega Terranova –, in particolare nel private equity, a causa della crescita dell'inflazione, e quindi dei tassi di interesse, oltre a un contesto geopolitico a dir poco critico e i primi segnali di recessione in Germania, che rimane il nostro primo partner commerciale". Tuttavia, questo non vuol dire che ci siano state solo ombre. Soprattutto i consumi fuori casa sono tornati a fare ben sperare in Italia.

E dopo le pesanti ripercussioni post pandemia si trovano finalmente in una traiettoria positiva.

"Secondo alcune analisi – dice il manager –, il mercato sul canale Horeca ha raggiunto nel 2023 il valore di 99 miliardi di euro, con una previsione pari a 104 miliardi nel 2024, avvicinandosi sempre di più al fatturato complessivo della Gdo. Si tratta di dati estremamente positivi, specie se ricordiamo che nel 2020 il fatturato Horeca nel pieno del Covid era di circa 54 miliardi". Allora ecco uno sguardo rivolto al futuro.

Quest'anno Riello ha lanciato il suo quarto fondo di private equity, dal nome Buy & Build Opportunities, con un target di raccolta pari a 250 milioni di euro e l'alimentare è tra i settori al centro del mirino.

Partirà inoltre Linfa, fondo di venture growth capital con più di 50 milioni di euro di dotazione e un target di raccolta di 80 milioni di euro. "Investirà nel settore agrifoodtech – chiarisce Terranova – e si focalizzerà sulle nuove direttrici di sviluppo che stanno caratterizzando il settore, in particolare, su nuovi modelli di consumo, innovazione della logistica, ricerca di alternative più sane e sostenibili rispetto ad alcuni cibi tradizionali, agricoltura di precisione e tracciabilità attraverso la blockchain". ■

© Riproduzione Riservata

