

Zoppas, per la crescita ci vuole uno sciroppo

Il gruppo veneto, maggior produttore italiano di acque minerali, dopo aver detto no a Coke e Pepsi punta a rafforzarsi con la diversificazione verso succhi e bibite che offrono migliori margini. Sta per vendere controllate estere non strategiche per investire in nuove acquisizioni

PAOLO POSSAMAI

Se in Italia vendere acqua è sempre più difficile, la famiglia Zoppas va a esplorare nuovi mercati. I quattrini non sono un ostacolo, anche perché probabilmente il gruppo **San Benedetto** venderà a breve al socio Cadbury Schweppes la quota paritetica detenuta nella joint venture francese. "Non è una partecipazione strategica, penso che cederemo e poi investiremo non necessariamente su fonti d'acqua, ma anche su bibite e sciroppi. Cerchiamo marchi con leadership, guardiamo a paesi in crescita come per esempio Romania e Bulgaria, ma anche il Centro e Sud America", sottolinea il presidente Enrico Zoppas.

La strategia di fondo è semplice e insieme ambiziosa: il gruppo veneziano, primo nel mercato domestico dopo il polo Nestlé, non ci sta a fare la parte della preda e anzi rilancia sulla scena internazionale. Dice Zoppas che più volte negli anni passati Pepsi-Cola "è andata molto vicino a chiudere l'acquisizione" e pure Coca-Cola ha cercato di rilevare l'azienda. "Ma credevo molto di più nel futuro della nostra impresa che nei loro soldi e ho pensato che se l'avessi venduta avrei poi speso molti più quattrini per ricomprarla. E allora eccoci qua a cercare nuovi spazi, sapendo che siamo piccoli e però senza timori".

Va da sé che "piccoli" è espressione relativa. Il gruppo **San Benedetto** ha registrato lo scorso anno un fatturato consolidato di 859 milioni (in linea con il 2009), di cui 567 milioni ottenuti in Italia e il resto in 80 paesi esteri, e con un margine operati-

vo lordo di 141 milioni. Il budget 2011 è in aumento di 3-4 punti, finora sostanzialmente rispettato, nonostante il raddoppio delle materie prime, dal Pet agli zuccheri.

Grandi prospettive dal nuovo impianto appena aperto in Messico

L'azienda dispone di impianti in Francia, Messico, Santo Domingo, Ungheria, Polonia, Spagna, ma ha il suo quartier generale a Scorzè, tra Venezia e Treviso, e il suo mercato primario rimane l'Italia. "Siamo pronti a valutare acquisizioni, sebbene di autentiche opportunità nel nostro Paese non ne vediamo", dice ancora Zoppas, riferendosi pure a un mercato che lo scorso anno ha segnato un calo dei consumi del 2-3% in volumi e in valore ancor di più.

A fronte di una concorrenza fatta di 280 aziende produttrici di acque minerali, i fratelli Zoppas hanno deciso di presidiare il territorio nazionale con stabilimenti propri a Scorzè, Popoli (Abruzzo), Biella (Piemonte), Nepi (Lazio) e poi sviluppando il business nel campo delle bibite con marchi come Oasis e Batik (bevande a base di frutta), Ice thè, Schweppes, Energade. E ora hanno in previsione di realizzare un investimento di 15-18 milioni di euro per un nuovo impianto a Viggianello, all'interno del parco nazionale del Pollino. Una sorta di una tantum, perché nella selva italiana è difficile fare sviluppo.

Un elemento di forza del gruppo **San Benedetto** consiste in un know-how che implica competenze meccaniche. Gli impianti vengono progettati e realizzati internamente, al più viene talora richiesta consulen-

za e collaborazione a Sipa (altra azienda detenuta dalla famiglia Zoppas). E ogni anno in media gli uffici tecnici del gruppo di Scorzè mettono in campo lavori di ammodernamento tecnologico per 30-35 milioni di euro.

Da questo background tecnologico deriva la capacità di gestire processi innovativi sul versante della riduzione di peso degli imballaggi in Pet e, più in generale, l'abbattimento dei consumi energetici e dell'inquinamento. **San Benedetto** ha sottoscritto con il ministero dell'Ambiente un accordo volontario per tendere a arrivare, con innovazioni tecnologiche e con la compensazione di "titoli verdi", a emissioni zero di carbonio. Prima azienda al mondo nel settore acqua che al riguardo ha certificato l'intero processo produttivo, compresa la fase del trasporto.

Con questo bagaglio San Benedetto va alla conquista di nuovi mercati, ma con passo da alpino perché l'acqua è prodotta con bassa marginalità e quindi sbagliare un investimento può essere assai pericoloso per il conto economico. Tra le ultime operazioni, da segnalare gli impianti in Polonia e Ungheria rilevati da Danone, oltre allo stabilimento costruito in Messico, che è un paese con oltre 100 milioni di abitanti e un pessimo servizio di acqua potabile nelle case. "Il Messico - dice il presidente Zoppas - per noi è una esperienza nuova e importante, perché le potenzialità sono davvero enormi. E poi da lì, con un partner, potremmo studiare gli Stati Uniti e andare nella tana dei lupi".

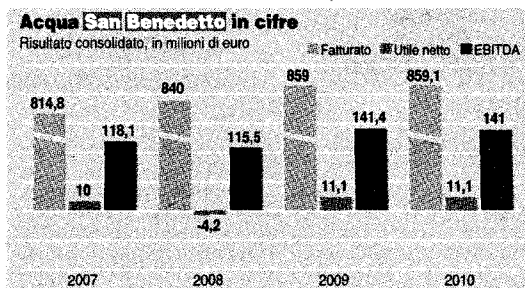
I lupi si chiamano Coca-Cola e Nestlé, che hanno numeri incomparabili con la classica multinazionale familiare all'italia-

na. Ma la famiglia Zoppas pensa al business acqua con la forma mentale di chi fa industria, mirando a processi di espansione compatibili con la capacità di generare cassa. Tant'è che finora il gruppo veneziano ha sempre auto-alimentato il proprio sviluppo, riuscendo anche a spesare un oneroso family buy out.

Detta in numeri, dal bilancio emerge che la posizione finanziaria netta al 31 dicembre 2010 era negativa per 330 milioni di euro. Zoppas Finanziaria, che è la holding di controllo di **San Benedetto**, è detenuta per il 24% ciascuno dai fratelli Enrico, Gianfranco e Renzo, mentre le sorelle Sara e Maria Teresa hanno quote del 13,4% circa. E l'antica matrice proprietaria è riproposta dai cinque azionisti in Zoppas Industries, cui fanno capo le controllate nel ramo meccanico Sipa e Irca.

"Il rapporto di indebitamento è del tutto accettabile e finora abbiamo sempre garantito i covenants in posizione di assoluta sicurezza. Dal 2007 non distribuiamo dividendi perché abbiamo deciso di accelerare al massimo la restituzione del debito, da cui penso ci svincoleremo nell'arco di 3-4 anni" rimarca il presidente. A montare l'operazione di family buy out, dal punto di vista della consulenza strategica e finanziaria, è stata Mediobanca, che aveva pure prospettato l'ipotesi della quotazione in Borsa. Idea sospesa per evidenti ragioni, dato l'andamento di Piazza Affari. "Ma potrà essere ripresa quando ve ne saranno le condizioni", aggiunge Enrico Zoppas.

Da quattro anni non si distribuiscono dividendi e ora il debito è sotto controllo



© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sopra Enrico Zoppas, presidente del gruppo **San Benedetto**, che controlla con i suoi fratelli Gianfranco, Renzo, Sara e Maria Teresa

