

«SI DEVE CRESCERE. E IO COMPRO AZIENDE»

Manuela Polli, 36 anni, annuncia una nuova acquisizione per il gruppo alimentare di famiglia. Perché è nei momenti di crisi che bisogna investire
di **Daniela Polizzi** e **Daniele Manca**

10 & 13

RICETTA «POLLI» COMPRA E CRESCE NEI VASETTI

Con la nuova acquisizione di Valbona il fatturato del gruppo dei sottoli passa da 80 a 110 milioni. Sesta generazione al comando

«Grazie all'operazione abbiamo salvato 91 posti di lavoro che si aggiungeranno ai 200 del nostro gruppo»

L'azienda è tra le mille del progetto Elite di Borsa Italiana. Un nuovo manager al timone

di **Daniela Polizzi**

Ha appena superato i 147 anni di storia ed è arrivata alla sesta generazione di imprenditori. Ora la famiglia Polli che nel 1872 aveva iniziato l'attività a Milano con una bottega in via Broletto si prepara al salto. Dagli 80 milioni di ricavi raccolti (il 60% all'estero) con la produzione di sottoli e sottaceti ma soprattutto di pesto — 60 milioni di vasetti che valgono il 60% del fatturato, secondo produttore in Italia dopo Saclà — salirà subito a 110 milioni con la prospettiva di superare i 130 milioni di vendite entro il 2021. È l'effetto dell'acquisizione chiusa la scorsa settimana della Valbona, azienda di Lozzo Atesino nella provincia di Padova, 30 milioni di ricavi finita in tensione finanziaria e poi in concordato. «Valbona era un'opportunità da non perdere ma anche una sfida per la crescita futura», dice Manuela Polli, 36 anni, sesta generazione degli imprenditori dell'alimentare, membro del board del gruppo con la responsabilità della strategia e dello svilup-

po.

Valbona lavora proprio nel core business della Polli, sede legale a Milano e cuore produttivo nella provincia di Pistoia a Monsummano Terme, a Eboli (Salerno) e a Hinojos in Spagna, che da tempo studiava l'ampliamento della capacità produttiva per sostenere la crescita sui mercati. Ma Valbona non aggiunge solo pesto e sottoli alla storica azienda della famiglia Polli. In dote porta occupazione e una nuova avventura nella finanza: «Abbiamo trovato capacità produttiva e salvato 91 posti di lavoro che si aggiungeranno agli attuali 200 del nostro gruppo. L'impresa veneta è sana, pronta per ripartire», dice l'imprenditrice che per sostenere l'investimento ha puntato sulle potenzialità offerte da Elite, la piattaforma che fa capo a Borsa italiana e London Stock Exchange, di cui è amministratore delegato Luca Peyrano. Già, perché la Polli a novembre ha raggiunto la pattuglia delle mille imprese che tra Italia e Gran Bretagna aderiscono a Elite, studiata per sostenere (e magari portare in

quotazione) le realtà ad alto potenziale. Il gruppo Polli finanzia l'acquisizione in Veneto (affiancata dai consulenti di Ethica debt advisory) con linee di credito a lungo termine. Ma ora una delle possibilità è anche di aderire al secondo «basket bond» in gestazione in casa Elite per sostenere l'acquisizione, costata 13 milioni.

Il timoniere

Ora la famiglia guarda al piano fino al 2021. La novità è anche l'arrivo di un nuovo amministratore delegato al quale è affidata la realizzazione del progetto. Al timone è arrivato da Granarolo Marco Fraccaroli al quale toc-



ca la sfida di raddoppiare il fatturato entro cinque anni. Da poche settimane ha preso il posto di Francesco Canè, l'ex top manager della Rana che per tre anni ha guidato la crescita del gruppo Polli. «È stato il primo amministratore delegato reclutato all'estero della famiglia e ha dato una spinta all'azienda aprendo anche tre filiali all'estero. La sua nomina era stata decisa nell'ambito di un piano di discontinuità nella governance con l'ingresso di profili esterni. La proprietà dà l'indirizzo, il senso dell'impegno di lungo termine e della solidità. Un manager deve invece raggiungere gli obiettivi e non è in azienda per sempre», racconta l'imprenditrice.

L'assetto

Il padre Marco Polli, presidente, nel 2015 aveva fatto un passo indietro dalla guida operativa. «Da quel momento è entrata nel board la sesta generazione. Siamo tutte donne», dice Manuela Polli che con la sorella Claudia (che lavora nel settore commerciale) ha il 51% dei diritti di voto del gruppo attraverso la società di famiglia Visarim. Poi c'è la cugina Margherita Polli (37% dei diritti con la cassaforte Tema), infine il 12% è in portafoglio ad Alberto Sada, 85 anni,

l'imprenditore che a suo tempo aveva ceduto Simmenthal alla Kraft. «Tre anni fa avevamo due opzioni: vendere l'azienda o rilanciare. Abbiamo scelto di impegnarci per il futuro», dice ancora.

È una nuova fase di cambiamenti importanti per l'azienda che all'inizio del Duemila decise di scommettere su un nuovo business: «I mercati stavano cambiando, bisognava andare rapidamente all'estero. Abbiamo deciso di scommettere sul pesto», dice l'imprenditrice. Oggi i vasetti di pesto della Polli arrivano sugli scaffali di Tesco, Sainsbury e Lidl per i quali l'azienda sviluppa le private label. Ora si punta sul marchio di casa. Il traino verrà anche dalla nuova acquisizione di Valbona nell'ambito di un piano al 2021 che prevede una crescita del fatturato del 63%. Tecnicamente, Polli ha comprato da Europa Investimenti il 100% di una newco nella quale è stato conferito il ramo di azienda di conserve vegetali di Valbona. La società d'investimento che fa capo all'inglese Arrow global per mestiere investe in aziende «distressed»: ha assunto i 40 milioni di debiti di Valbona e trovato un accordo con le banche creditrici, poi ha venduto a Polli. Poco prima di Natale è arrivata l'omologa del tribunale di Rovigo. Ora si riparte.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



● La storia

Manuela Polli, milanese, 36 anni, rappresenta la sesta generazione di imprenditori entrata nel board nel 2015. È erede di Fausto Polli che nel 1872 aprì la Bottega Polli a Milano. A lei fanno capo la strategia e lo sviluppo. La società conta quattro impianti tra Spagna e Italia: è il numero due nella Penisola dopo Saclà