

LA CRESCITA DI SEBETO PASSA DAL RILANCIO DI ROSSOPOMODORO

Lo scorso 9 marzo **Sebeto Group Spa** è passato di mano. **OpCapita**, gestore europeo di fondi di private equity, lo ha rilevato da un altro fondo (Change Capital Partners) e ha cominciato a fine estate un'operazione di rilancio. A godere della spinta della nuova gestione è soprattutto **Rossopomodoro** con una chiara identità e un apprezzabile brand awareness. Obiettivo è rafforzare il posizionamento nel segmento casual dining, facendo leva sul favorevole momento di mercato e su un upgrade sostanziale dell'offerta. A spingere sull'acceleratore dell'innovazione è il nuovo management formato da: **Marco Airoidi**, nominato vice presidente e dal nuovo amministratore delegato di Sebeto, **Roberto Colombo**. Entrambi affiancati dall'inesauribile passione dei fondatori **Franco Manna** e **Pippo Montella**. Per "assaggiare" il riposizionamento di Rossopomodoro, oggi bisogna andare nella location di via Sabotino a Milano dove campeg-

gia a chiare lettere il nuovo claim del brand partenopeo: "Come un giorno a Napoli". «Abbiamo cambiato l'arredo, le divise, abbattuto la musica napoletana, abbiamo lavorato in modo forte per raggiungere quello che dovrà essere il menu di tutti i ristoranti Rossopomodoro», ha concluso il nuovo ad. L'obiettivo dichiarato è di lavorare su un completamento del pasto sempre in chiave dorata. Fra le novità, lo scorporo e il potenziamento del menu non solo. A fine mese aprirà i battenti un nuovo ristorante commerciale Roma Est ma l'obiettivo più a lungo termine è arrivare a 30 Rossopomodoro in versione 2.0 entro i prossimi 6 mesi.



CENTRI COMMERCIALI, IL RAPPORTO DI CONFIMPRESE-RENO

Nuovo anno, stessa storia: nel 2018, i centri commerciali attivi in Italia sono 948 contro le 949 strutture del 2017. Un saldo negativo dovuto all'apertura di 10 nuovi shopping mall e la chiusura di altri 9. A dirlo è il 6° Rapporto **Confimprese-Reno** che, come ogni anno, ha tracciato lo stato di salute di questo particolare canale retail. Non solo centri commerciali, però. Il rapporto registra l'aumento dei retail park (180 vs. 172) e la stabilità degli outlet (30 vs. 31). Numeri che portano il totale a 1.158 strutture aperte, con 79 nuovi progetti in pipeline entro il 2022 (di cui 38 centri commerciali) e 4 nuovi ampliamenti di livello A-AAA attesi per il prossimo anno. All'interno dello scenario appena descritto, si delinea un trend di cui operatori e mercato dovranno tenere conto sul breve periodo: i centri di medio e alto livello mostrano una maggiore tenuta e compensano le chiusure dei piccoli. Il 7% dei centri tripla B (25-80 negozi, 3,5-5 milioni di visitatori l'anno) non riesce a mantenere il traffico e perde posizione. Solo chi ha avuto il coraggio di rinnovare la galleria ne ha tratto beneficio. «Nel tempo il retail è diventato autoreferenziale - ha commentato **Gian Enrico Busso**, partner di Reno - ed è prevalsa un'omologazione dell'offerta a livello globale in nome del primato dei volumi».

Stock option



MIROGLIO

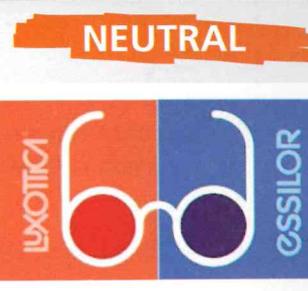
Il gruppo piemontese, presente da dieci anni sul mercato russo, ha deciso di rafforzare la propria politica di espansione nel paese puntando alla penetrazione diretta attraverso una partnership con Jamilco, distributore con ampio know-how e conoscenza del mercato. L'accordo decennale prevede lo sviluppo del marchio Elena Mirò con l'apertura di 10 monomarca entro il 2022.

FURLA

Ricavi in crescita del 10% a quota 252 milioni di euro e ottime performance dell'export sono i risultati in evidenza per il primo semestre 2018 del marchio di moda bolognese. A trainare le esportazioni (che valgono l'85% del fatturato) c'è il Giappone (23%) seguito da Emea (28%), Apac (27%) e Stati Uniti (7%).

LAGONSTERIA

Nuovo accordo tra finanza, food e fashion: la società Archive, di proprietà della famiglia Ruffini (già a capo di Moncler), rileva il 40% delle quote. L'obiettivo è quello di espandere il format di ristoranti, bistrot e caffè italiani all'estero e diversificare il portfolio di partecipazioni di minoranza.



ESSILOR-LUXOTTICA

Dal primo ottobre, prende vita il gigante italo-francese dell'occhialeria: una joint venture da 16 miliardi di euro di fatturato e 57 miliardi di capitalizzazione. Si resta in attesa del nulla osta della Consob sul prospetto dell'offerta pubblica di scambio relativo alle azioni flottanti Luxottica, che dovrebbe arrivare a inizio novembre.

TRUSSARDI

Continuano le discussioni per un riassetto del gruppo italiano di moda che dovrebbe accogliere, fra i suoi investitori, il fondo Quattro R (partecipato al 40% da Cdp) con cui ha prorogato la trattativa esclusiva sulla maggioranza della griffe. Sul piatto, l'80% del gruppo per 50 milioni di euro.

SEVEN-INVICTA

Il fondo d'investimento Green Arrow Capital ha acquisito il 55% delle quote del marchio specializzato in zaini "back-to-school". La trattativa, durata due anni, conclude il riassetto societario con cui il gruppo punta a sostenere l'internazionalizzazione. Usa e Asia-Pacifico le direttrici dell'espansione.



CAFFÈ HAG

Ancora nessun accordo, istituzioni e aziende conversione dello Stato Andezeno (TO) che è vicino alla chiusura, da parte di Jde del marchio) di delocalizzazione. A rischio 57 milioni.

SAFILO

Tonfo in borsa per la davana di occhiali e nuncio di un aumento di 150 milioni di euro che va ad aggiungersi a un aumento di altri 150 milioni negoziato con le banche. In attesa di una soluzione, inoltre, è agitata la scadenza delle licenze Kering e Dior-Lvmh.

STEFANEL

Nell'ultimo consiglio di amministrazione, l'azienda ha avviato l'approvazione semestrale a fronte di una parziale esecuzione della ristrutturazione del debito. Nel 2017, aveva già chiesto la vendita. Verosimilmente, potersi di «mancato riassetto finanziario di fatto all'ebitda».