Fondata negli anni '80, la società nel 2009 ha fatturato di 10 milioni di euro. Operazione finanziata da due banche locali

L'erbazzone doc torna in mani reggiane

La Righi Srl ceduta da una multinazionale olandese a un gruppo di manager

RIGHI torna in mani italiane reggiane.

Righi Srl, l'azienda reggiana leader nella produzione e distribuzione di gastronomia tradizionale surgelata, è stata ceduta dalla multinazionale olandese Royal Wessanen a un gruppo di manager italiani guidati da **Marco Barbieri** e **Andrea Melioli**.

Barbieri, in Righi dal 1995, presiederà il nuovo CdA e manterrà l'incarico di direttore commerciale e marketing. Melioli, manager con consolidata esperienza nel settore food (Barilla, Fiorucci, Greci) sarà vice presidente e Amministratore Delegato. Assieme a loro altri manager di Righi, figure chiave dell'azienda nell'area commerciale.

Fondata da Leonardo Righi agli inizi degli anni '80 come laboratorio artigianale per produrre l'erbazzone emiliano, l'azienda è progressivamente cresciuta negli anni e la sua produzione si è evoluta da un prodotto regionale a una offerta di prodotti più ampia che potesse incontrare i gusti di diverse regioni italiane. Dagli anni '90 Righi assume carattere industriale, distribuisce i suoi prodotti in tutte le insegne della Gdo e presso i principali operatori del canale HO. RE. CA di tutta Italia. Nel 2009 la società ha realizzato un fatturato di circa 10 milioni di euro.

Foto di gruppo per i dirigenti della Righi Srl

Leader di mercato nel segmento delle torte salate con una quota di circa il 70% (fonte: dati IRI AT luglio 2009) il portafoglio d'offerta di Righi è oggi composto da erbazzone, torte salate con diversi tipi di farcitura, antipastini e snack, oltre ad alcune specialità dell'Emilia Romagna come gnocco, tigelle, cappelletti e tortelli; completano l'offerta alcune linee di prodotto commercializzato.

Nel 2005 l'azienda era stata ceduta alla quotata Royal Wessanen nv, azienda specializzata nello sviluppo, produzione e commercializzazione di specialità alimentari in Europa e America; nel 2009 la casa madre ha incluso Righi tra i marchi da dismettere in seguito a un piano di ristrutturazione dell'intero comparto del surgelato.

«Per noi era importante che l'azienda potesse rimanere a Reggio – afferma Marco Barbieri, presidente della società – poiché la cultura del territorio è sempre stata una risorsa fondamentale per l'azienda, che ha influenzato le sue attività di mercato e il processo di sviluppo prodott».

«Il piano di rilancio della società si fonda su alcune linee di intervento - dichiara l'a. d. Andrea Melioli -: crescita nei segmenti di prodotto tradizionale, di produzione interna, mediante una strategia di penetrazione commerciale sui diversi canali di vendita; innovazione di prodotto e di servizio con riferimento ai diversi segmenti di domanda, sia con prodotti propri che commercializzati; efficienza industriale e generale d'azienda. Le attività di sviluppo all'estero, che è uno dei nostri obiettivi, verranno avviate progressivamente nei prossimi mesi".

Advisor dei manager per l'operazione è stata Global Strategy, società di consulenza strategica che ha assistito i medesimi nello studio di fattibilità dell'operazione, coordinando i consulenti fiscali (Bocg) e legali (Studio Ricci).

L'operazione è stata in parte finanziata da due istituti bancari locali - Banca Popolare dell'Emilia Romagna e Banca di Cavola e Sassuolo - che, pur in un periodo di forte tensione del credito, ha fortemente creduto nella validità dell'operazione, nella serietà e competenza del management e nel potenziale di crescita della società.