

Ristoranti Cash per crescere

Il Panino giusto imbottito di soci

Un socio di private equity. Per triplicare o quasi gli attuali 27 locali entro cinque anni. E moltiplicare di conseguenza i ricavi oggi attestati a 28 milioni includendo i ristoranti affiliati. È il programma di Antonio Civita (*nella foto*), 41 anni, proprietario con l'80% della catena Panino Giusto, la rete di locali nata a Milano



oltre trent'anni fa e poi estesa ad altre città italiane (sette insegne in tutto), agli aeroporti lombardi (tre) e al Giappone (cinque). Adesso il Panino Giusto vuole tentare il grande salto con un piano di sette-dieci aperture all'anno. Prima meta sarà Londra dove, nell'arco di cinque anni, verranno aggiunti 15 ristoranti. E poi sarà la volta di New York. Ma l'attenzione è diretta su Greater China, California ed Emirati, in questi casi in partnership con un gestore

locale sul modello di quanto realizzato con il Morita group a Tokyo.

Per riuscirci servono nuovi mezzi finanziari e competenze manageriali che Civita cerca presso fondi italiani o esteri con esperienze nel food retail. La selezione del partner cui destinare fino al 45% si avvale dell'advisor Ethica corporate finance, chiamato a individuare il socio che entrerà con un aumento di capitale di circa 10 milioni e contribuirà a liquidare i

vecchi azionisti che affiancano Civita con il 20%. L'imprenditore, in passato tra gli affiliati del network, ha infatti iniziato due anni fa a rilevare le quote di Enzo Iannetti (proprietario di un altro locale milanese, il Radetzky Café), Giovanni Roma, Silvano Allambra e di altri fondatori. Fino alla larga maggioranza. Poi Civita ha riorganizzato l'azienda e creato l'Accademia per la formazione del personale e dei futuri ristoratori.

D.P. e C.T.