

LE EX SALINE DI STATO PREPARANO UN PRODOTTO CON MARCHIO AD HOC PER IL RETAIL

Atisale punta sui clienti privati

Nel 2012 fatturato a 36 mln e redditività operativa del 12,5% che dovrebbe salire al 14% a fine 2014. L'obiettivo è aumentare di almeno il 25% il giro d'affari proveniente dalla grande distribuzione

DI NICOLA BRILLO

L'ex proprietaria delle saline di Stato, a dieci anni dalla privatizzazione, sta attraversando ora un nuovo cambio di management e riorganizzazione aziendale. Roberto Badalucco è il nuovo numero uno di **Atisale** e vuole portare la società nel mercato retail con un proprio marchio. Azienda leader dell'industria italiana del sale marino, ha chiuso l'esercizio 2012 con un fatturato di 36 milioni (in crescita del 4% sul 2011), una redditività operativa del 12,5% (punta al 20% l'anno prossimo) e un utile di esercizio di oltre 1 milione (ot-

to volte superiore rispetto a 12 mesi fa). Dal 2011 è controllata dal gruppo leccese Semeraro e da Sosalt, altra realtà italiana del sale marino proprietaria di gran parte delle saline della provincia di Trapani.

Atisale è ai vertici nella distribuzione di sale su tutto il territorio nazionale e nella fornitura per le principali insegne della gdo italiana. Ora il cda ha deciso la svolta e ha varato un nuovo prodotto. «Vogliamo diventare protagonisti nel mercato nazionale e aumentare sensibilmente l'export puntando sulla qualità del prodotto e il fattore made in Italy», dice Badalucco. Attualmente il valore del fatturato

proveniente dalla grande distribuzione si è attestato a 8 milioni, circa il 22% del bilancio. Sulla base del piano industriale messo a punto dal cda, le previsioni per il 2013 indicano una crescita del fatturato pari al 5%, con un incremento del 25% nella gdo per un fatturato complessivo di 9,5 milioni. «Il momento economico sul piano internazionale e nazionale è certamente difficile», prosegue Badalucco. Per il biennio 2013-2014 **Atisale** prevede investimenti per circa 9 milioni: 5,3 per il potenziamento dei processi produttivi, 2,3 milioni per i progetti di ricerca con focus sull'incremento del livello di sicurezza e salvaguardia dell'ambiente e 1,4 in azioni di

marketing e comunicazione.

La produzione dell'azienda (190 dipendenti) si concentra nelle saline marine di Margherita di Savoia (Bt), Sant'Antioco (Ci), per una capacità complessiva di oltre 700 mila tonnellate all'anno. Del perimetro aziendale fa anche parte la salina mineraria di Volterra, le cui concessioni sono detenute da **Atisale** e la cui potenzialità produttiva annua è di circa 100 mila tonnellate di sale vacuum. «**Atisale** è una realtà italiana al 100%: tutta la filiera di produzione, dalla raccolta alla trasformazione e confezionamento avviene interamente in Italia, coniugando l'adozione di tecnologie all'avanguardia con un know-how di tradizione e conoscenza dei processi di lavorazione del sale». (riproduzione riservata)



Roberto Badalucco

