

Produttore di caviale nero di alta qualità



MERGERSCORP

Produttore di caviale nero di alta qualità

L'azienda è un produttore affermato e verticalmente integrato, nonché distributore globale di caviale nero di alta qualità, che gestisce in prima persona tutte le fasi, dall'allevamento degli storioni alla lavorazione specializzata, fino alla distribuzione internazionale multicanale. Grazie alla combinazione di risorse proprietarie nel settore dell'acquacoltura con una commercializzazione diretta a livello globale, l'azienda ha creato una piattaforma scalabile al servizio di clienti di prestigio nel settore dell'ospitalità, partner commerciali al dettaglio e consumatori diretti in tutto il mondo.

Grazie a una gestione costante — come dimostra **un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 75% tra il 2022 e il 2025**— l'azienda ha generato **oltre 4 milioni di euro di fatturato** nel 2025, consegnando circa **8,5 tonnellate** di caviale in **52 paesi**.

Per aumentare i margini di trasformazione e di fornitura, assicurarsi forniture di biomassa a lungo termine e accelerare l'espansione commerciale, la Società sta raccogliendo **4,7 milioni di euro di capitale di crescita** per attuare un'integrazione verticale mirata e acquisire asset.

TARGET PRICE

\$ 4,700,000

GROSS REVENUE

\$ 4,000,000

EBITDA

\$ 100,000

BUSINESS TYPE

Bevande

COUNTRY

Spagna

BUSINESS ID

L#20261132

Dati salienti operativi e finanziari

- **Ottimo andamento del fatturato:nel FY2025** abbiamo raggiunto **un fatturato di oltre 4,0 milioni di euro**, con un tasso **di crescita annuale composto (CAGR) del 75%** dal 2022 al 2025.
- **Presenza globale e riconoscimento da parte di aziende di prim'ordine:** rete di vendita diretta in **52 paesi**, con clienti aziendali di punta come **Qatar Airways**.
- **Mix di vendite bilanciato e multicanale:**
 - **HORECA (60%):** Il nostro principale settore di attività, che rifornisce hotel di lusso, ristoranti di alta cucina e servizi di catering per compagnie aeree premium.
 - **Vendita al dettaglio (25%):** Presenza consolidata in negozi di alimentari specializzati di fascia alta, negozi gourmet e grandi magazzini di lusso.
 - **B2C Online (15%):** canale digitale in rapida espansione che vende direttamente al consumatore, in grado di generare margini lordi elevati e un forte tasso di acquisti ripetuti.
- **Piattaforma di produzione continua:** condizioni di allevamento all'avanguardia consentono la produzione e la raccolta di storioni tutto l'anno, eliminando i colli di bottiglia stagionali e garantendo una fornitura costante.

Posizionamento competitivo di base

- **Ostacoli significativi all'ingresso nel mercato:** la produzione di caviale nero richiede cicli di maturazione dello storione che durano diversi anni (in genere dai 7 ai 10 anni per raggiungere la maturità di raccolta), sistemi di acquacoltura complessi e il rispetto di rigide normative internazionali (CITES), il che crea forti barriere all'ingresso per i nuovi operatori del mercato.
- **Posizionamento nel mercato di fascia alta:** opera esclusivamente nel segmento dei prodotti gastronomici di lusso, con una comprovata capacità di determinare i prezzi su più canali e una solida credibilità del marchio.
- **Importante opportunità di internalizzazione:** attualmente l'azienda affida circa **il 50% dei propri volumi di produzione** a partner esterni. Internalizzare questi volumi attraverso acquisizioni mirate offre un percorso chiaro e a basso rischio per ottenere margini immediati e un controllo totale della qualità.

Strategia di crescita e di impiego del capitale

L'azienda ha definito una strategia chiara che punta a **triplicare il valore del patrimonio netto in nove anni**, concentrando l'allocazione del capitale su quattro iniziative chiave:

1. **Internalizzazione della catena di approvvigionamento:** acquisire allevamenti ittici operativi e bestiame adulto per sostituire l'approvvigionamento da terzi, assicurandosi così i margini dell'intera catena del valore e riducendo i rischi legati all'approvvigionamento biologico.
2. **Espansione nell'Europa centrale e orientale:** effettuare acquisizioni mirate di impianti di acquacoltura già esistenti nei mercati dell'Europa centrale e orientale, dove i costi sono contenuti, per espandere la capacità di produzione di biomassa a valutazioni interessanti.
3. **Ottimizzazione della capacità e dell'efficienza:** investire negli impianti di produzione esistenti per modernizzare le infrastrutture, migliorare la resa e aumentare la produttività.
4. **Espansione commerciale:** aumentare la quota di mercato nel settore HORECA a livello globale, potenziando al contempo in modo deciso l'attività online direct-to-consumer ad alto margine.

Panoramica della transazione e prossimi passi

L'azienda sta cercando un **investimento azionario di 4,7 milioni di euro per una quota di minoranza**, rivolto a operatori strategici del settore e a investitori finanziari in grado di sostenere l'espansione internazionale a lungo termine.

I proventi saranno destinati direttamente a operazioni di fusione e acquisizione nel settore dell'acquacoltura a monte, all'ammodernamento degli impianti e all'espansione commerciale a livello globale. I modelli operativi dettagliati, i dati finanziari storici sottoposti a revisione contabile e la documentazione relativa alle transazioni sono disponibili nella Virtual Data Room (VDR) per gli investitori qualificati previa sottoscrizione di un accordo di riservatezza (NDA) standard.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM