COMUNICATO STAMPA

LOGISTICA, PIÙ TECNOLOGIA PER L'EFFICIENZA DEI MEZZI: MAURELLI INVESTE E CRESCE CON UN MINIBOND DA 3 MILIONI

UNICREDIT ARRANGER E INVESTITORE CON MEDIOCREDITO CENTRALE DELL'OPERAZIONE GARANTITA DA SACE

L'OBBLIGAZIONE SOSTIENE IL PERCORSO DI DIGITALIZZAZIONE di MAURELLI MEDIANTE L'ACQUISIZIONE DEL 75% DI CAR SERVICE MANAGEMENT 360, SPECIALIZZATA IN SERVIZI E TECNOLOGIA PER LA GESTIONE DELLE FLOTTE AZIENDALI

IL GRUPPO PUNTA A SFIORARE I 200 MILIONI DI RICAVI NEL 2026

Carburante, energia, manutenzione e fermo dei mezzi incidono sempre di più sull'economia della logistica e dell'autotrasporto. In un settore nel quale efficienza e controllo dei costi diventano fattori decisivi per la competitività delle imprese, Maurelli S.p.A. accelera sulla tecnologia e amplia il proprio raggio d'azione nella gestione dei veicoli aziendali. Il gruppo napoletano, tra i principali distributori indipendenti italiani di ricambi per veicoli industriali, ha emesso un minibond da 3 milioni di euro della durata di cinque anni per sostenere l'acquisizione del 75% di Car Service Management 360 S.r.l. (CSM 360), società specializzata nella gestione delle flotte aziendali e proprietaria di una piattaforma software dedicata.

Il titolo è stato sottoscritto in misura paritetica da UniCredit, che ha agito anche come arranger, e Mediocredito Centrale (MCC), e beneficia della garanzia SACE dell'importo.

L'operazione si inserisce nella strategia di innovazione e digitalizzazione di Maurelli, consentendo al gruppo di integrare una piattaforma software proprietaria già sviluppata e funzionale alle proprie esigenze operative, accelerando così il processo di trasformazione digitale ed estendendo il proprio raggio d'azione oltre il perimetro tradizionale della distribuzione dei ricambi. CSM 360 si occupa infatti della gestione dei parchi di veicoli utilizzati dalle aziende – camion, furgoni, auto e altri mezzi – mettendo a disposizione una piattaforma digitale che supporta l'organizzazione dei servizi legati alla loro vita operativa.

Per Maurelli l'ingresso in CSM 360 significa quindi mettere insieme ricambi, rete distributiva, servizi e tecnologia, estendendo la propria presenza lungo la vita operativa del veicolo. L'integrazione, oltre a generare ricavi aggiuntivi, amplierà la clientela nel settore delle flotte e aggiungerà competenze specialistiche all'interno del gruppo. Le persone di CSM 360, infatti, restano un asset centrale del progetto, e i soci operativi rimangono nella compagine con il 25%, a garanzia di continuità.

"La logistica è parte integrante della competitività del sistema produttivo: quando un mezzo si ferma, il costo non riguarda soltanto la riparazione, ma investe tempi, produttività e continuità dell'attività. Sta attraversando una fase di evoluzione.L'investimento di Maurelli si inserisce in

questa trasformazione con un progetto che amplia il perimetro dell'attività e apre nuove opportunità di sviluppo di un segmento strategico per il sistema produttivo italiano. L'emissione conferma così il ruolo della finanza alternativa come leva per accompagnare acquisizioni e investimenti delle imprese, affiancando al credito tradizionale strumenti destinati a sostenere percorsi di crescita di medio-lungo periodo" dichiara **Ferdinando Natali**, Regional Manager Sud UniCredit.

"*Con questa operazione sosteniamo un'importante realtà del Mezzogiorno nella realizzazione dei propri progetti di investimento, e quindi di crescita. Il valore aggiunto di iniziative di questo tipo risiede proprio nella capacità di utilizzare strumenti di finanza alternativa e innovativa che ben si sposano con i tradizionali canali di finanziamento, offrendo soluzioni efficaci e complementari a supporto dello sviluppo aziendale*", ha aggiunto **Giovanni Castello**, Responsabile Customer acquisition & development di Mediocredito Centrale

"Sostenere i progetti di crescita delle imprese italiane significa accompagnarle negli investimenti che ne rafforzano la competitività e la capacità di innovare. L'operazione realizzata da Maurelli, importante realtà imprenditoriale del Mezzogiorno, rappresenta un esempio concreto di come, grazie alla collaborazione con il sistema bancario, sia possibile sostenere percorsi di trasformazione digitale e innovazione tecnologica, favorendo l'adozione di soluzioni capaci di migliorare l'efficienza operativa e creare nuove opportunità di sviluppo. Con le nostre garanzie, continuiamo a essere al fianco delle imprese che investono per crescere e generare valore sul territorio", ha dichiarato **Gianluca Amero, Regional Director Sud di Sace**.

"Con CSM 360 allarghiamo il raggio d'azione: alla distribuzione dei ricambi affianchiamo una presenza diretta nella gestione dei veicoli utilizzati dalle aziende. Significa poter seguire più da vicino le esigenze dei clienti, dalla disponibilità dei componenti ai servizi legati all'utilizzo dei mezzi, valorizzando la presenza capillare che abbiamo costruito in Italia. Un passaggio importante per lo sviluppo e per rafforzare la capacità di offrire soluzioni più complete al mercato" commenta **Giacomo Maurelli**, presidente Maurelli Holding.

L'acquisizione si inserisce in una fase di forte cambiamento per Maurelli. Da gennaio 2026, con l'operazione di scissione con scorporo di Maurelli Distribuzione, oggi Maurelli Holding, tutte le attività operative sono confluite in Maurelli S.p.A.

Per il 2026 Maurelli punta così a circa 200 milioni di euro di ricavi, rispetto ai circa 114 milioni del 2025. Un salto dimensionale legato in misura rilevante all'ampliamento del perimetro societario, al quale si accompagna una crescita attesa dell'attività negli anni successivi: le proiezioni indicano ricavi in aumento fino a circa 270 milioni nel 2029.

A crescere dovrebbe essere anche la redditività: l'Ebitda è atteso in aumento da circa 9 milioni nel 2026 fino a circa 21 milioni nel 2029.

Sul fronte finanziario, dopo la fase di espansione, la società prevede un progressivo riequilibrio della leva, con il rapporto tra posizione finanziaria netta ed Ebitda dimezzato entro il 2029.

La tecnologia rappresenta uno dei terreni sui quali Maurelli intende giocare la crescita futura. Oltre all'ingresso in CSM 360, il gruppo continua a investire in strumenti digitali per ottimizzare i processi, migliorare l'efficienza operativa e presidiare in modo più efficace nuovi mercati e nuove opportunità di sviluppo.

Riservato

Advisor dell'operazione: per Maurelli, Soprano Associati (Luigi Soprano, partner); per i venditori, Archè Advisor (Daniele Loro, partner) e, per gli aspetti legali, Studio legale Alma (Sergio Visalli).