

CLIENTE	ORSERO SPA	TESTATA	CORRIERE ORTOFRUTTICOLO	DATA	1 aprile 2017
---------	-------------------	---------	--------------------------------	------	----------------------

CORRIERE ORTOFRUTTICOLO

IL RILANCIO DI CASA ORSERO. Obiettivo crescita per il 2017

In campagna acquisti

La società di Albenga, dopo avere incassato liquidità grazie all'operazione Glenalta, si sta guardando attorno. Italia e Spagna terreno delle possibili acquisizioni. E la riorganizzazione continua

Operazione Glenalta riuscita (forse anche oltre le previsioni) con la soddisfazione degli investitori (quelli della prima ora potrebbero vendere con un ricavo intorno al 50% e ci sarebbe la coda di chi vuol comperare). Crescita dell'11% dei ricavi sul 2015. Primo recupero di quote di mercato e quindi del ruolo di distributore leader di ortofrutta nei 5 Paesi dell'Europa mediterranea (ma restano ampi margini). In vista acquisizioni mirate a rafforzarsi in alcune aree geografiche o in nuovi segmenti: almeno una in Italia e una in Spagna entro l'anno. Ananas 'qualità oro' cavallo di battaglia sui media per accrescere la notorietà del marchio (brand awareness), a beneficio poi delle altre categorie (300 dalla a di

aglio alla zeta di zenzero).

La presentazione agli investitori e alla stampa dei risultati 2016 del Gruppo Orsero è avvenuta il 13 aprile a Milano in un clima di soddisfazione e di fiducia nel futuro. Risultati e prospettive a breve termine sono stati illustrati da

Paolo Prudenziati, presidente e amministratore delegato di Orsero SpA, Raffaella Orsero, vicepresidente e ad, Matteo Colombini, ad e direttore finanziario. Il 2016 è servito a mettere a punto e a rilanciare l'intero pianeta Orsero e in particolare le tre 'business

units': la produzione agricola in America, con le necessarie cessioni e il mantenimento della produzione di banane in Costa Rica e di avocado in Messico (4.500 ettari di proprietà, di cui 2.500 in produzione); lo shipping e l'importazione; la distribuzione, attività decisamente principale grazie alle 27 piattaforme presenti nell'Europa mediterranea, e alla capillarità dei servizi di distribuzione, soprattutto in Italia.

I 685 milioni di euro di ricavi e le 550 mila tonnellate movimentate connotano una dimensione senza

pari in Italia nel settore dell'ortofrutta. Il recupero di efficienza e la decisa volontà di crescere per linee interne e per acquisizioni (rese possibili senza dalla liquidità apportata dall'operazione Glenalta) debbono far riflettere la concorrenza. Ma chi sono i concorrenti di Orsero? Prudenziati a Milano ha precisato: "Abbiamo due anime, quella del produttore-esportatore in America Centrale con servizio di shipping (4 navi di proprietà che attraversano settimanalmente l'Atlantico) e quella del distributore in Europa. Per il primo ambito i nostri concorrenti sono colossi del calibro di Del Monte, Chiquita, Dole, Fyffes (che tra l'altro chiedono periodicamente di utilizzare anche le navi di Orsero). Per il secondo ambito i concorrenti sono principalmente distributori regionali o locali, oltre a Univeg e Total Produce che però hanno i loro punti di

forza fuori dall'Europa mediterranea". "Nessuno nella nostra area di pertinenza offre un servizio integrato al nostro livello", ha precisato Prudenziati.

In ogni caso, per fare solo due nomi, il rilancio di Orsero deve far riflettere, in Italia, soprattutto Spreafico e Battaglio, che in questi anni si sono rafforzati non poco come distributori anche sfruttando la fase di riflessione del gruppo di Albenga. Ma verso dove si sta indirizzando questo rilancio? Verso un maggiore ruolo nel commercio e nella distribuzione dell'esotico, dei frutti di bosco, della frutta secca, nella preparazione e distribuzione di frutta tagliata (fresh cut), tutti ambiti che danno un valore aggiunto superiore a quello della 'frutta generalista' e in cui il Gruppo Orsero intende crescere in fretta, anche con acquisizioni, dove utile e possibile.

"Di opportunità se ne stanno presentando parecchie - ha detto Raffaella Orsero riferendosi alle acquisizioni - ma anche le riflessioni da fare sono tante".

Tra gli investitori c'è già qualcuno che pensa al dividendo 2017. Matteo Colombini ha pigiato sul freno dell'entusiasmo: "Vedremo a fine anno quello che sarà più conveniente fare". Insomma, tanta decisione a crescere ma con grande attenzione a non fare passi falsi.

Il dato forte è questo: l'operazione Glenalta Food ha dato al Gruppo Orsero la forza finanziaria e patrimoniale per supportare la crescita nei prossimi anni. Il passaggio era delicato, ma è stato gestito con grande professionalità e ha creato un clima di fiducia. Per le conferme, per i fatti, bisogna aspettare nel mosse nel mondo dell'ortofrutta che è diverso da quello degli investitori. (a.f.)

