

CLIENTE	<b>ORSERO SPA</b>	TESTATA	<b>Capital</b>	DATA	<b>Marzo 2017</b>
---------	-------------------	---------	----------------	------	-------------------

# Capital

L'approdo al segmento **Aim** segna la riscossa di **Orsero**, gruppo leader nato da un'intuizione: portare nell'inverno europeo delizie dall'emisfero caldo del pianeta | **Lucia Gabriela Benenati**



**Raffaella Orsero**,  
al timone operativo  
dell'azienda di famiglia,  
approdata in borsa  
attraverso la spac  
Glenalta.

Leader  
nella frutta  
fuori stagione

**A**PIAZZA AFFARI È ENTRATA NEL vivo l'avventura di **Glenalta food**, una spac che si era data l'obiettivo di acquisire un gruppo italiano del settore alimentare. Dopo un lungo processo di selezione, che ha portato i vertici del veicolo finanziario ad analizzare i numeri di circa 80 aziende, la scelta è caduta su Gf Group. Se il nome dice poco ai più, basta aggiungere **Orsero** per individuare immediatamente la società savonese leader nell'Europa mediterranea per l'importazione e la distribuzione di ortofrutticoli freschi. Fondato oltre 50 anni fa dalla famiglia Orsero, il gruppo è articolato in tre divisioni integrate, a cui fanno capo 10 società controllate e sei joint venture rilevanti detenute al 50%; conta più di 2mila dipendenti ed è presente in Italia, Francia, Spagna, Portogallo, Grecia, Costa Rica, Colombia e Messico.

Con questa operazione, la spac diventerà la seconda società del segmento Aim per capitalizzazione (circa 130 milioni di euro), il flottante dovrebbe essere pari al 58% e, di conseguenza, la quota della famiglia Orsero si attesterà al 42%. Per il gruppo di Albenga si tratta di un'occasione di riscatto, dopo le vicissitudini degli ultimi anni: operazioni ben poco redditizie (in ambito immobiliare, soprattutto) o penalizzanti: il divorzio consensuale da Del Monte e un leveraged buyout per liquidare un ramo della famiglia. Scelte che avevano portato l'indebitamento di gruppo alla soglia di attenzione. Così, a un'azienda che negli anni d'oro era arrivata a fatturare quasi 1,2 miliardi, è toccato varare nel 2013 un rigido piano di ristrutturazione che inizia ora a dare risultati: nel 2015 le vendite sono salite a 617 milioni dai 555 dell'anno precedente, il mol è più che raddoppiato a 27,5 milioni e anche l'ultima riga del conto economico è tornata in utile (+16 milioni).

vicepresidente. Per correggere la rotta, la famiglia ha scelto di dismettere attività non più strategiche ed è tornata a concentrarsi su quella core, quella della frutta fuori stagione che ne aveva determinato le fortune: importare frutta tropicale (banane, ananas, avocado, ma anche fragole e ciliegie) dall'emisfero del pianeta dove c'è la stagione calda verso i paesi dove per via del freddo c'è carenza di prodotto. Il ritorno alle origini ha permesso di ridurre in misura consistente l'esposizione verso le banche (146 milioni a fine 2015, dai circa 400 dell'anno precedente) e, soprattutto, ha acceso l'interesse da parte di grandi investitori come i soci di Glenalta. «Il core business della frutta non ha mai avuto flessioni e ha sempre mosso grandi volumi, con margini a una cifra», precisa la manager.

L'incontro con Glenalta permetterà all'azienda ligure di ritornare a programmare il futuro con un'ottica più

vasta. «Immetteranno 25 milioni di euro di capitale per ridurre gli impegni di ristrutturazione con le banche e al tempo stesso garantiranno un'iniezione di liquidità da circa 48 milioni che ci consentirà di tornare a investire», spiega Orsero. Il progetto di crescita si baserà sul rafforzamento dei canali gdo e horeca e sull'espansione del comparto della frutta fresca in busta tagliata e pronta da mangiare (fresh cut). «È un segmento che stiamo già gestendo in Toscana, molto promettente. Il prossimo passo sarà sperimentarlo in Lombardia», anticipa. Il punto nevralgico del rilancio, però, saranno le acquisizioni. «Abbiamo già individuato alcune aziende sia in Italia sia all'estero, in particolar modo in Spagna, che ci consentirebbero di entrare in nicchie di mercato dagli sviluppi interessanti. E non escludiamo di entrare in settori contigui al nostro come quello della frutta secca».