

CLIENTE	<b>ORSERO SPA</b>	TESTATA	<b>Milano Finanza</b>	DATA	<b>11 febbraio 2017</b>
---------	-------------------	---------	-----------------------	------	-------------------------



## La svolta di Orsero con la quotazione su Aim Italia

di Nicola Carosielli

**A**nno nuovo vita nuova, motto mainstream ma che ben si sposa con gli obiettivi che si propone la futura Orsero spa. Lunedì 13 sarà il giorno della rinascita per Gf Group (della famiglia Orsero) che si quoterà sul Aim di Borsa Italiana, in seguito alla fusione con Glenalta Food, spac quotata su Aim Italia focalizzata su società operanti nel settore alimentare. L'esigenza ontologica di trovare una società target per Glenalta e la necessità di individuare, nel breve termine, una strada che accresca la visibilità di Gf Group si sono riversate in un incontro che, a MF-Milano Finanza, il cfo di Gf Group e futuro amministratore delegato di Orsero spa Matteo Colombini, definisce «quasi casuale».

Lipo sarà il meritato booster di Gf Group dopo le difficoltà finanziarie che l'hanno afflitta dal 2012 al 2015. «Fino al 2008 si è cercato di diversificare gli investimenti (dai terminal portuali in Italia e Francia agli investimenti nel real estate) ma sempre mantenendoli entro i confini del core business» dice Colombini.

Dopodiché si è iniziato a sviluppare una politica molto più aggressiva che ha portato a investimenti fuori dal core business, dall'ingresso nell'azionariato di Alitalia nel 2013 allo sviluppo dell'agricoltura delle pere in Argentina, che hanno condotto il gruppo a una posizione finanziaria netta negativa di circa 400 milioni di euro. Da lì la svolta: ristrutturazione del debito, sterilizzazione delle attività in perdita e vendita delle attività non core «fruttate circa 40 milioni che il management ha subito reinvestito nel core per far ripartire il business». Così i 400 milioni del 2013 sono scesi a 111

nel 2016, passando per i 212 del 2015. Ora Glenalta apporterà altri 74 milioni: 25 rimborseranno i crediti che le banche avevano convertito in partecipazioni e i restanti ridurranno ulteriormente l'indebitamento portandolo a circa 60 milioni.

Primo passo post-ipo sarà pensare al passaggio sul listino principale, «tra i primi argomenti affrontati con Glenalta» anche se, ricorda Colombini, quasi 700 milioni di fatturato «sono grandi per l'Aim ma medi per il Mta». Secondo e fondamentale obiettivo sarà la raccolta dei capitali (flottante sopra il 50%) necessari a sostenere le linee di crescita «soprattutto in mercati di riferimento che avevamo perso», a rafforzare ancor di più la presenza in Italia (dove il fatturato si aggira intorno a 270 milioni) e Spagna e a studiare «alcuni segmenti come il fresh cut» da distribuire alla gdo. Tante idee e tanti obiettivi (tra cui il miliardo di fatturato) per una delle aziende leader nel sud Europa e che già a fine anno chiuderà due operazioni in Italia e Spagna per un totale di 200-250 milioni. (riproduzione riservata)