

CLIENTE	<b>ORSERO SPA</b>	TESTATA	<b>PLUS 24 - IL SOLE 24 ORE</b>	DATA	<b>21 OTTOBRE 2017</b>
---------	-------------------	---------	-------------------------------------	------	------------------------



Il Sole **24 ORE**

## «Con Aim siamo diventati grandi e più riconoscibili»

### Le storie di Bi-on e di Orsero, due imprese italiane

■ Negli ultimi due anni tanto afflusso di capitale sulle piccole di Piazza Affari non si era mai visto.

Ma alla fine che cosa ci guadagnano le aziende quotate? Quali i benefici per chi ha scelto di affrontare questo percorso non sempre facile?

Quotarsi in Borsa non è un'operazione fine a se stessa ma richiede una buona e costante comunicazione al mercato, massima trasparenza verso gli investitori, dulcis in fundo cercare il più possibile di mantenere le promesse fatte.

Tra le stelle che brillano da molti mesi c'è Bi-on, un'azienda bolognese, una Pmi innovativa, attiva nel settore delle bioplastiche PHAs e della nuova chimica verde, approdata sull'Aim nel 2013 e che a distanza di quattro anni ha visto il suo valore crescere in modo esponenziale.

Attualmente la società è prima per capitalizzazione già da molti mesi (escludendo Lu-Ve che è passata sul listino principale) con 526,9 milioni ma anche per scambi pari a 558.424 mila euro (dati a fine agosto) diciamo che compete anche con aziende del segmento Mta. La cosa più sorprendente sono gli scambi

che hanno registrato rispetto all'anno precedente una variazione di quasi il 300%. Portando in Borsa solo il 10% oggi invece sul mercato Aim c'è il 36% e l'azienda è pronta per il passaggio sullo Star, programmato per il 2018. «La nostra è la classica azienda italiana che si quota in Borsa per crescere e strutturarsi - spiega Marco Astorri, fondatore e Ceo -. Ci siamo arrivati nel 2014 optando per una delle opzioni che avevamo per reperire capitali freschi. Eravamo un'azienda sana, senza debito e fino ad allora i profitti erano stati sempre reinvestiti. Avevamo progetti di crescita che richiedevano nuovi capitali che potevamo trovare in Borsa e tra la scelta del listino di Londra e quello di Milano abbiamo optato per Milano, quotando solo il 10% e recuperando 10 milioni». Come spiega il manager due i benefici di questo percorso: imparare a organizzarsi come una grande azienda, all'insegna della massima trasparenza e comunicazione. «Ma abbiamo avuto anche dei vantaggi - aggiunge Astorri - una

maggior visibilità sul mercato, più interesse a livello internazionale, una crescita dimensionale e il valore della nostra azione è passato da 5 euro a 28 euro. Assumiamo risorse e siamo un'azienda molto liquida». Come racconta Astorri, in Italia ci sono molte aziende che avrebbero lo stesso nostro potenziale ma spesso prevale una logica di azienda familiare che limita alcuni passaggi. E proprio questo passaggio lo ha vissuto Orsero, approdando sul mercato Aim nell'aprile scorso come azienda target della Spac Glenalta. Anche Orsero è una delle società più capitalizzate del listino e tra quelle che almeno fino alla fine di agosto hanno registrato il maggior numero di scambi (con una capitalizzazione pari a 173,8 milioni e scambi per un controvalore medio nel 2017 pari a 505.380 mila euro).

Azienda familiare ligure, da più tre generazioni tra i leader europei nella distribuzione di prodotti ortofrutticoli, oltre che leader a livello di logistica e shipping, dopo avere superato un momento difficile nel 2014, ristruttura il debito, razionalizza le attività e, a valle, opta per un nuovo management. «L'incontro con la Spac ci è piaciuto: abbiamo ottenuto le risorse per fare quelle acquisizioni necessarie a crescere - spiega Matteo Colombini, ad e cfo di Orsero - ; inoltre il passaggio in Aim ci ha consentito di competere con big internazionali e oggi siamo un'azienda con una partecipazione decisamente più allargata (solo il 32% è nelle mani della holding di famiglia e il 68% è flottante) e governata secondo un modello anglosassone». — **L.I.**



**Marco Astorri**, fondatore e ceo Bi-on  
*«La Borsa ci ha consentito di crescere, diventare maturi e più trasparenti»*



**Matteo Colombini**, ad e cfo Orsero  
*«Oggi possiamo competere con big internazionali su tutti i mercati»*