

CLIENTE	<b>ORSERO SPA</b>	TESTATA	<b>AIMnews.it</b>	DATA	<b>13 giugno 2017</b>
---------	-------------------	---------	-------------------	------	-----------------------

# AIMnews.it

## Orsero, obiettivo 1 miliardo di euro di ricavi in 2-3 anni

<http://aimnews.it/news/36653/orsero-obiettivo-1-miliardo-di-euro-di-ricavi-in-2-3-anni/>

13/06/2017



MILANO (AIMnews.it) – “Il nostro obiettivo, nei prossimi 2-3 anni, è quello di consolidare la parte distributiva nei Paesi del sud Europa - siamo presenti in Italia e Spagna soprattutto, ma anche in Francia, Portogallo e Grecia - sia in maniera organica sia tramite investimenti mirati per consolidare la nostra presenza”. Così i manager di **Orsero**, **Paolo Prudenziati**, presidente e amministratore delegato, e **Matteo Colombini**, amministratore delegato e Cfo. La società, sbarcata a inizio 2017 all’Aim Italia attraverso la fusione con la spac Glenalta, è tra i principali player europei nell’importazione di frutta e verdura dal Sud America e nella distribuzione in tutto il Sud Europa.

### Quali sono i mercati in cui puntate a crescere?

In Portogallo siamo già il primo operatore nel comparto dell’importazione, mentre la Grecia rimane un mercato marginale. La Francia rimane un mercato a se stante: abbiamo una società che è la terza del Paese nel settore e in questo caso puntiamo a valorizzarla dopo la fase di ristrutturazione completata lo scorso anno. Vogliamo invece crescere in Italia e Spagna. Nel nostro Paese abbiamo un impianto pilota in una zona specifica del Paese, specializzato nel taglio della frutta: stiamo già operando con la grande distribuzione e quindi puntiamo a rafforzare la nostra presenza in questo settore. In Spagna miriamo a crescere essendo un mercato ricco in termini di prezzi di vendita e sensibile al nostro brand “F.lli Orsero”.

### E quali i vostri target finanziari?

Il nostro target è arrivare a un fatturato di circa 1 miliardo di euro: in questo modo non saremo più

solo un leader nel mercato sudeuropeo, ma inizieremo a essere guardati come un player globale nell'ambito dell'ortofrutta. Questo avverrà soprattutto tramite acquisizioni: la crescita organica rimane interessante e sostenuta, ma ovviamente da sola non è sufficiente per raggiungere questi obiettivi. Puntiamo a rimanere player importanti nell'importazione, ma soprattutto a crescere nel ramo distributivo, che ha margini meno volatili dell'importazione.

#### **La quotazione di Orsero vi consente di compiere acquisizioni carta contro carta...**

La possibilità esiste ma vanno valutati gli impatti su governance e sugli equilibri societari in caso di operazioni dimensionalmente rilevanti. In generale, però, le operazioni di acquisizione nel settore avvengono per cassa.

#### **E per quanto riguarda bond convertibili oppure prestiti obbligazionari?**

Rispetto alle linee di credito bancarie, i bond hanno una serie di vantaggi, ma in questo momento costano molto di più e hanno in genere una struttura poco pratica. Il convertibile ha poi un potenziale impatto sull'equity e pertanto il management si assume delle responsabilità nei confronti degli azionisti nel momento in cui si verifica l'eventuale conversione. Nella fase attuale, poi, il costo delle linee di credito a medio termine è ancora conveniente, mentre un bond ha un costo doppio o talvolta triplo. Un'emissione di questo tipo sarebbe giustificabile solo nel caso di una straordinaria opportunità di crescita e salto dimensionale che richiederebbe uno sforzo finanziario ingente: ma attualmente non ci sono all'orizzonte situazioni di questo tipo.

#### **I primi mesi del 2017 come stanno andando?**

Dato il settore, il primo trimestre, l'unico su cui abbiamo un po' di visibilità, è in sé atipico visto che è "invernale", e i consumi di ortofrutta sono più scarsi rispetto ai due successivi. In ogni caso, dal nostro punto di vista l'attività di distribuzione è stata in trend ascendente, così come del resto il settore. Inoltre i trimestri forti del comparto sono i due centrali. Mentre sul lato importazione di banane e ananas i prezzi sono stati più bassi ma stiamo registrando un recupero. Senza contare che il settore più che ai mesi e trimestri solari è legato alle variazioni climatiche e alle temperature, quindi guardare all'andamento dei singoli trimestri spesso può essere fuorviante.

#### **Un vostro punto di forza è rappresentato dalle navi, per la loro velocità di crociera e di scarico. Cosa impedisce alla concorrenza di dotarsi di navi simili?**

I consumi nel Sud Europa rappresentano il 20-25% di quelli del Nord Europa: la differenza è dovuta alla produzione in loco nel Sud mentre nel Nord l'importazione di ortofrutta è quasi totale. Quindi nel Sud non vediamo flussi di prodotti sufficienti per introdurre un altro servizio. E infatti anche la concorrenza si serve dei nostri trasporti per una maggiore economicità. Senza contare che le nostre navi, entrate in servizio a cavallo del 2000 saranno ammortizzate completamente nel 2024, ma potranno durare almeno fino al 2030: la media internazionale si aggira infatti intorno ai 28,5 anni.

#### **Tornando alla Borsa: quando passerete al mercato principale?**

Il prossimo mese faremo un CdA di aggiornamento, in cui probabilmente discuteremo a fondo la questione, successivamente inizieremo i contatti con Borsa Italiana e Consob. L'avvio dei Pir e soprattutto la maggiore liquidità sul mercato Aim ha reso meno impellente un passaggio veloce: l'avvertimento degli operatori istituzionali era infatti che il beneficio del passaggio all'Mta era quantificabile in un 20% aggiuntivo a livello di valorizzazione della società. Ora però il segmento si è molto rivitalizzato e quindi, pur avendo il chiaro obiettivo di passare al mercato principale, vogliamo farlo con i tempi corretti. Senza contare che dovremo capire se il bilancio 2016 proforma sarà sufficiente oppure ci verrà richiesta la semestrale 2017 oppure ancora il bilancio 2017.

© Copyright AIMnews.it