



Maria Cristina Alfieri

Glenalta, la Spac che fa crescere il food

UN PATRIMONIO, QUOTATO IN BORSA, DI OLTRE 70 MILIONI DI EURO, DESTINATO A FINANZIARE AGGREGAZIONI DI IMPRESE. LO STRUMENTO CHE ANCORA MANCAVA ALL'ALIMENTARE ITALIANO

Negli ultimi tempi non si parla d'altro. Complice l'Expo, che ha acceso i riflettori sul mondo del food&beverage, ridandogli la centralità che si merita anche all'interno del nostro sistema produttivo, ci si è accorti che se vogliamo agganciare la ripresa, sfruttando la debole congiuntura positiva che si è aperta in questi mesi, dobbiamo sicuramente puntare (anche) sull'Italian food. Lo ha ribadito il Governo, ricordando al mondo imprenditoriale che anche se i nostri dati di export sono in costante crescita, noi esportiamo meno di quanto potremmo e, soprattutto, meno di paesi come la Germania che non possono vantare la stessa qualità e gamma di prodotti che vantiamo noi. Da qui la sfida: passare da 33 a 50 miliardi di export entro il 2020. Lanciata dal premier Renzi, ribadita dal ministro Martina, sottolineata in ogni incontro pubblico dal sottosegretario Calenda. Se è ben chiaro l'obiettivo, però, non lo sono altrettanto gli strumenti per riuscirci. Non è un mistero che molte delle nostre imprese non hanno le dimensioni per competere sui mercati internazionali e spesso mancano risorse e strategie per creare dei 'poli' che siano sufficientemente solidi per proporsi oltreconfine e confrontarsi con la concorrenza dei grandi colossi del largo consumo. La via dell'aggregazione sembra una strada obbligata, ma non è banale trovare chi ne gestisca la regia, catalizzando competenze e risorse adeguate.

A vincere questa scommessa si è recentemente candidata una realtà che nasce proprio dall'incontro di due competenze molto solide: quella di **Gino Lugli, ex amministratore delegato di Ferrero**, da vent'anni a capo della prima industria alimentare italiana e Luca Giacometti, finanziere di lungo corso con alle spalle una ventennale esperienza nel settore del private equity, dove non ha mai sbagliato una mossa. Insieme a Stefano Malagoli e Silvio Marengo, esperti di investment banking e consulenza strategica, hanno dato vita a Glenalta Food, la prima Spac (special purpose acquisition company) del mercato italiano dedicata al settore alimentare. Obiettivo: offrire alle imprese alimentari di medie dimensioni la possibilità di realizzare progetti di espansione che creino valore aggiunto per tutti. Li abbiamo incontrati per capire come funziona la loro

'creatura', che verrà quotata in Borsa a fine settembre e avrà in pancia un capitale di oltre 70 milioni di euro da investire sulle realtà più promettenti.

■ Innanzitutto un chiarimento: perché creare una Spac e non un più comune fondo di private equity?

La Spac è uno strumento nuovo – in Italia ce ne sono state solo sei – ed è concepito come l'evoluzione intelligente del private equity, che nel tempo ha dimostrato di avere due grandi limiti.

■ Quali?

Il primo è che gli investitori che danno i soldi al fondo non decidono niente, rimangono vincolati per tanti anni, pagano management fee e solo alla fine del processo vengono a sapere se i loro soldi hanno fruttato o no.

■ Il secondo punto di debolezza?

È rapporto tra il fondo stesso e l'imprenditore: dato che il fondo amministra soldi non suoi, non può avere un'ottica 'sine die', ma nasce già con una data di scadenza che implica la necessità di negoziare dei patti per disciplinare l'uscita. Si ipotizzano diversi scenari, dalla quotazione in Borsa all'ipotesi di rimettere sul mercato il pacchetto azionario del fondo. In caso le cose non andassero come previsto, c'è quasi sempre una clausola che obbliga l'imprenditore a vendere tutto il suo pacchetto azionario, offrendolo al compratore migliore.

■ La Spac, invece, cosa prevede?

La Spac nasce in America, proprio per superare questi limiti. L'idea è quella di fare l'esatto opposto di ciò che fa un fondo: prima si dà una 'way out' agli investitori e poi, con loro, si vanno a cercare le imprese sulle quali investire. La Spac



Gino Lugli, presidente e ad Glenalta Food

70 mln €

**OBIETTIVO DI RACCOLTA
DI GLENALTA FOOD
PER LA QUOTAZIONE
IN BORSA**

fa in sei mesi quello che il private equity fa in sei anni. Ci sono dirigenti, di specifiche aree tematiche e con competenze molto profonde, che escono dalle loro aziende e si propongono a un pool di investitori come esperti del settore, in grado di individuare dove varrebbe la pena mettere i soldi: iniziano a negoziare in virtù dei capitali che possono raccogliere e poi tornano dagli investitori cercando di spiegare loro la bontà dell'operazione che vorrebbero finanziare. Gli investitori valutano, analizzano e votano sì o no. Il bello della Spac è che non prevede obblighi: se un investitore non è convinto dell'operazione, può esercitare il diritto di recesso e recuperare i soldi.

■ **Glenalta Food come funzionerà?**

Glenalta Food andrà in Borsa a fine settembre: per allora contiamo di raccogliere oltre 70 milioni di euro da mettere su un conto corrente vincolato, intoccabile da parte nostra, dando in cambio ai nostri investitori delle azioni quotate. In realtà quotiamo una cosiddetta 'blank check company', una società che non è altro che un conto corrente bancario. Contemporaneamente lavoriamo per presentare entro 18 mesi ai nostri investitori un'operazione sulla quale investire.

■ **Chi sono gli investitori che cercate?**

Stiamo raccogliendo capitali da diversi soggetti che vanno dai 'soliti noti', quali Banca Imi, Azimut, Kairos, Banca Sella Gestioni, ecc... a famiglie, imprenditori, manager, persone fisiche. L'investimento minimo richiesto, infatti, è 100mila euro, quello massimo consentito cinque milioni di euro.

■ **State trovando una buona accoglienza?**

Sì, stiamo riscontrando una straordinaria apertura. La garanzia di un team come il nostro, con competenze così profonde e complementari nel food e nella finanza, fa la differenza.

■ **Sul fronte delle imprese nelle quali investire, che target avete?**

Vorremmo creare delle piccole Nestlé del made in Italy, aggregando realtà imprenditoriali sinergiche. Andremo in giro per l'Italia da tutti gli imprenditori del made in Italy a fare un discorso molto chiaro e concreto: "abbiamo 70 milioni da investire, non obblighiamo a firmare nessun patto parasociale, perché i nostri investitori hanno già il titolo quotato, dimostrateci che cosa fareste con questi soldi e noi potremmo puntare su di voi". Chiederemo loro di spiegarci come potrebbero moltiplicare il nostro investimento e, se ci convincono, potremmo finanziare il loro progetto anche restando in posizione di minoranza.

■ **E una volta fatto l'investimento?**

Glenalta Food, quotata in Borsa, con 70 milioni 'nella pancia', andrà a investire una certa percentuale nel progetto di espansione di una di queste imprese, dopodiché procederà alla fusione e l'impresa oggetto dell'operazione si troverà quotata in Borsa con 70 milioni di flottante: l'imprenditore potrà continuare ad avere la maggioranza, ma il resto sarà flottante. Si troverà quotato in Borsa quasi senza accorgersene e senza costi.

■ **Gli imprenditori italiani non sempre guardano di buon occhio la finanza...**

Qui il ruolo di Gino Lugli è decisivo. Lui viene da un'esperienza di successo nella prima impresa dell'alimentare made in Italy, dove la proprietà ha sempre guardato con un po' di diffidenza il mondo bancario. Sa quali sono gli elementi che possono preoccupare un imprenditore, sa parlare il suo stesso linguaggio e può mettere la sua esperienza e visione di uomo d'impresa al servizio di progetti che hanno il solo obiettivo di creare valore e far crescere le nostre imprese. Qui non si tratta di trovare delle 'prede' come si usa dire in gergo finanziario, ma di realizzare delle business combination ad alto valore aggiunto non solo per gli investitori, ma per gli imprenditori, il mercato, l'intero sistema-Paese.

■ **Un modello nuovo, appunto...**

Un modello in cui, per la prima volta in Italia, è la finanza che si avvicina all'impresa e non l'impresa che si vende alla finanza.

La Spac è l'evoluzione del fondo di private equity: prima dà una 'way out' agli investitori, poi cerca con loro le imprese sulle quali investire

Sotto, da sinistra in senso orario, Silvio Marengo, Stefano Malagoli, Luca Giacometti, Gino Lugli, i quattro partner promotori di Glenalta Food

