

I due imprenditori fanno il punto sulle prospettive di sviluppo

Intervista

STEFANO PEZZINI
ALBENGA

Da due anni sono a capo della holding

«E' la prima intervista che Raffaella e Antonio Orsero rilasciano. Chi crede di avere a che fare con i classici «figli di papà» è, almeno dalle dichiarazioni di intenti, costretto a ricredersi. Rispetto al proverbiale riserbo del padre Raffaello nei confronti dei giornalisti, c'è un'apertura maggiore. L'intervista è ai due fratelli e le risposte sottolineano l'univocità di intenti.

Cominciamo da Maersk. Al di là delle polemiche seguite al referendum, il gruppo Orsero è favorevole o contrario alla piattaforma e all'arrivo dei container della multinazionale? «Il referendum riguarda i vadesi, e dal loro punto di vista certe perplessità ci stanno, anche se il numero dei votanti è stato basso per ritenere il risultato attendibile. Probabilmente oltre il 50 per cento che non ha votato dava per scontato un risultato favorevole. D'altronde non si capisce perché una giunta che aveva messo chiaramente in programma la volontà di realizzare la piattaforma debba rimettere in discussione il suo stesso programma. Da imprenditori non abbiamo dub-

PIATTAFORMA MAERSK

«Legittimi i dubbi ma per l'economia portuale è un fortissimo volano»

SETTORE CONTAINER

«Abbiamo venduto Ccl per potenziare i settori che conosciamo meglio»

bi, è una grande opportunità, perderla sarebbe un peccato. Il lavoro dell'Authority è stato efficace e lungimirante, le ricadute economiche e sociali saranno positive, sia per Vado sia per tutta la provincia. Come operatori portuali non possiamo che vederla positivamente, ci sarà indotto anche per il Refeer. Cresceremo ulteriormente per la parte terminalistica legata ai container. Se pensiamo che Vado potrebbe gestire il movimento di 1.3/1.4 milioni di container all'anno in prospettiva futura, lasciamo immaginare che cosa significhi assumere una dimensione primaria nel panorama mediterraneo. Inoltre, dovrebbe essere un orgoglio per i cittadini di Savona e Vado assu-

“Ecco le strategie per il futuro del nostro gruppo”

Prima intervista con la governance di GF Group che vuole espandere il core business di famiglia



Raffaella e Antonio Orsero

I due fratelli sono entrambi amministratori delegati (Antonio è anche presidente) di GF Group SpA, la capofila che controlla una settantina di società che operano nella distribuzione di frutta fresca, portualità, logistica ed edilizia

re la dimensione di un porto fra i più importanti d'Europa».

La vendita di Ccl ad Hamburg Sud, con conseguente potenziamento dei container al Reefeer Terminal e un buon aggancio a Salerno, è anche dovuta all'ipotesi della nuova piattaforma e, contemporaneamente, agli accosti della Chiquita? «No, assolutamente, la vendita di Ccl ad HS è solamente strategica per il nostro gruppo in linea generale, non

ha fini legati allo sviluppo del traffico a Vado. Volevamo uscire da questo business, solo parzialmente sinergico, che sta diventando una partita tra giganti, e noi eravamo troppo piccoli per competere. Molto meglio concentrare le risorse finanziarie e gli sforzi dei nostri managers per potenziare ulteriormente il business della distribuzione ortofrutticola, dove siamo leaders, è bene ricordarlo,

sia in Italia sia in Europa. Non vorremmo si pensasse che la vendita di una società, siappur importante, fosse intesa come una volontà di mollare. Abbiamo già reinvestito e continueremo a farlo».

Come sta cambiando l'assetto azionario del gruppo?

«L'assetto societario di questa azienda è lo stesso da circa 40 anni ormai e per ora non è cambiato nulla. I no-



Un diamante

E' il simbolo del GF Group holding attiva in distribuzione, logistica, portualità ed edilizia

Azienda leader in Europa

Fondata poco più di 40 anni fa

■ Sul GF Group non tramonta mai il sole: Europa, Sud America, Africa, Asia sono, da quarant'anni, le aree di interesse dell'impero creato da Raffaello Orsero, assieme ai fratelli Luciano e Gianni e ai soci storici Tacchini e Ottonello, nei primi anni '60. Un gruppo da due miliardi di euro di fatturato l'anno, che distribuisce 800 mila tonnellate di frutta e dà lavoro a 1.600 persone. Raffaella e Antonio Orsero presidenti e amministratori delegati, si sono divisi i compiti nella storica sede di Albenga. Raffaella cura la parte logistica, portuale e l'edilizia, mentre Antonio si interessa del «core business» di famiglia, l'import di frutta e verdura tra cui la Simba, società nata negli anni '70 per importare e distribuire in esclusiva nell'area mediterranea i prodotti della multinazionale della frutta Del Monte. Nei primi Anni '80 nasce la

Reefeer Terminal, società di gestione della banchina. Negli stessi anni il padre, Raffaello, diventa armatore, importa per la Fruttital ma anche per altri operatori del settore. Il gruppo fa costruire le prime bananiere, rileva dal gruppo Costa la Ccl (Costa Container Lines) oggi venduta ad Hamburg Sud, amplia le celle frigo in banchina e diventa uno dei principali operatori anche nella logistica legata a frutta e verdura. Nel 1991 parte la riorganizzazione a livello societario del gruppo che diventa uno dei più importanti d'Europa nel settore. Nasce GF Group, holding capofila che controlla una settantina di società che operano in tre distinti settori: import, logistica (compresi i trasporti attraverso la Siter) ed edilizia. Oggi l'edilizia è il terzo pilastro del gruppo con interventi a Savona, Pietra Ligure (ex aree Italcementi) e Bergeggi. [S.P.]

NON SOLO DIVANI

PER PROSSIMA APERTURA AD ALBENGA

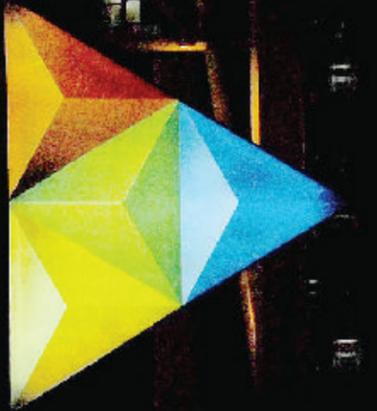
SCONTA FINO AL 50%

tutti gli ambienti esposti e di magazzino

Via Leonardo Da Vinci 182 - ALASSIO

0182.64.21.63

REEFER TERMINAL



Pierangelo Ottonello
Socio nelle attività del GF Group

settore immobiliare. Restano presenti al livello del CdA del gruppo, e rimangono quindi al nostro fianco. Avere la loro fiducia è fondamentale per noi. Questo non significa che non ci saranno cambiamenti in futuro, è normale con i cambi di generazione che riguardano 5 nuclei familiari diversi fra loro. Vi sono state inesattezze tra il fatto che abbiamo liquidato soci in alcune delle aziende del gruppo e le trattative che riguardano i soci storici e fondatori del GF Group».

Settore edilizia. Il grattacielo firmato Bofill ha provocato meno polemiche di quello di Fuksas, così come non ci sono state grandi contrarietà agli altri interventi edilizi del gruppo in provincia.

«Polemiche ci sono state, eccome. Savona non è una città facile da questo punto di vista, e i contrari erano molti. Ci voleva una grande intuizione, che ebbe nostro padre, nella scelta dell'architetto, che doveva in qualche modo essere "indiscutibile". Probabilmente senza la scelta Bofill il progetto nel suo insieme non si sarebbe realizzato. Credo che questo tipo di progetti abbia bisogno di tempo per essere apprezzati e "digeriti", e saranno comunque parte della storia della città. Il segreto sta nel fatto che non sono progetti altamente speculativi, come spesso accade di vedere nel-

l'edilizia, bensì riqualificano; per esempio lo sviluppo dell'area Italcementi a Pietra Ligure, se considerato in abbinamento con la riqualificazione dell'area del cantiere. Trasformeranno il paese in positivo. Credo anche che le "certezze" che offre la nostra azienda, anche per le amministrazioni pubbliche, siano un valore aggiunto, che non va sottovalutato».

Nell'operazione della Vecchia Darsena manca forse un elemento caratterizzante, di traino. Quello che, con le dovute proporzioni, è l'Acquario per Genova.

«In effetti c'era, era l'anfiteatro che avrebbe potuto diventare una struttura importante in chiave turistica e culturale. Non ce lo hanno lasciato fare».

Come giudicate l'Autorità Portuale sotto la gestione dell'ingegner Rino Canavese?

«Se c'è un uomo, un manager pubblico che più somiglia ad un vero e bravo imprenditore questi è Rino Canavese. Il suo atteggiamento verso il lavoro, il suo attaccamento alla città, al suo porto e quindi alla prosperità della sua economia è un esempio da seguire perché oggi i porti che vogliono competere hanno bisogno di uomini di questo tipo, dinamici, determinati, che badano al sodo e non troppo alla politica e ai consensi. Canavese coniuga in modo eccellente l'interesse pubblico con quello privato, ed oggi questa crediamo sia la chiave di successo. Non a caso Genova lo avrebbe voluto alla guida del porto. E noi siamo ben contenti sia rimasto al vertice del nostro approdo».

C'è, dopo lo «sgarro» Chiquita, una «guerra delle banane» con Genova? «Non confondiamo la cosiddetta guerra delle banane con la competizione tra terminali portuali. Non ci sono guerre, c'è un mercato che va

servito nel miglior modo possibile, è il mercato che comanda e le imprese che fanno "servizio" non si possono permettere altro che non sia soddisfare il proprio cliente. La questione Ciquita è tutta lì. Ho sentito parlare di scorrettezze, dumping ed altre stupidaggini. Nel caso di Reefer Terminal il cliente Ciquita ha sollecitato il fornitore a proporgli un contratto per un accordo pluriennale, dando un certo tipo di servizio e molte garanzie. L'offerta è piaciuta e credo che anche la nostra struttura di Vado, tra le migliori nei porti europei, abbia fatto il resto. Tutto qui. E' capitato in passato che clienti importanti siano passati da Reefer Terminal a Genova, ma non ci pare di aver letto di nostre proteste».

Trent'anni fa il porto di Vado sembrava in crisi. Un «mercante ligure» (ovviamente nell'accezione più nobile del termine) ebbe l'intuizione di «adottarlo» e oggi Reefer Terminal è una realtà imprenditoriale di livello mondiale. E' possibile una «intuizione» del genere (ovviamente supportata da stime economiche) sul futuro dell'aeroporto di Villanova d'Albenga?

«Tra l'aria e il mare c'è una bella differenza. I mercanti sono storicamente più legati al mare e alle navi che agli aeroplani. Le merci, in grandi volumi, non potranno mai essere mosse per aria. Comunque saremmo lieti di poter aiutare lo sviluppo dell'aeroporto, anche se non è proprio il nostro mestiere. Per prosperare ci vogliono passeggeri, quindi turismo e business. Purtroppo l'area e l'economia del Ponente non favoriscono troppo l'afflusso. In fondo credo che l'Albenga-Roma sia un falso problema. Non è un volo che può far decollare l'aeroporto, ci vorrebbe ben altro. Un'idea l'abbiamo per dare un piccolo impulso. Ci stiamo lavorando».

Per dire, se son rose...

AUTORITA' PORTUALE
«Con Rino Canavese una gestione dinamica e molto proficua»

OPERAZIONI EDILIZIE
«A Savona avremmo voluto realizzare anche l'anfiteatro in Darsena»

VADO LIGURE NUOVI ACCOSTI DI PORTACONTAINER

Oggi attracca la prima nave Evergreen



E' attesa per questa sera tra le 19 e le 20. E' la nave portacontainer più grande che abbia mai accostato ai moli del Reefer Terminal. E' della «Evergreen», colosso dello shipping mondiale, compagnia di navigazione di Taiwan, la numero quattro al mondo, con una potenzialità naviera di 625.000/teu di portata e ben 153 navi che solcano i mari da Oriente ad Occidente.

Ovviamente soddisfatti i fratelli Orsero: «Questo accosto è il primo di una serie di cinque che rappresenteranno una sorta di prova generale per avere da parte del nostro terminal l'opportunità di firmare un contratto lungo termine».

E aggiungono: «E' comunque un segnale importantissimo, che dimostra come il porto di Savona-Vado sia preso in considerazione al livello dei grandi operatori mondiali. E' la prima volta nella storia che una nave madre di una linea in provenienza diretta dall'Oriente tocca direttamente il porto. E sia ben chiaro, non si tratta di un feeder, la nave arriva dalla sua linea principa-

Reefer Terminal
Fermento in banchina per l'arrivo della prima delle cinque navi della flotta Evergreen

le». Si tratta di una portacontainer lunga 310 metri, che può trasportare fino a 5.600/teu. Cifre di tutto rispetto.

Ancora Raffaella e Antonio Orsero: «Crediamo che sia comunque un giorno importante per il porto. E' la prima nave di questo genere che arriva dall'Oriente, i nostri uomini sono in fermento ma preparati e motivati a far bene. Vogliamo dimostrare che possiamo gestire grandi traffici. La nostra speranza è che anche tutto il sistema-porto di Savona-Vado nel suo complesso si dimostri all'altezza. Ci riferiamo alla Dogana, agli spedizionieri, agli agenti, ai rimorchiatori. Tutti gli operatori saranno chiamati agli straordinari e confidiamo lo facciamo nel miglior modo possibile».

Per il terminal che fa capo a «Gf Group» si tratta di una opportunità da non sottovalutare, ed è anche la dimostrazione che il gruppo, dopo la cessione del trasporto di container, punta sui servizi portuali, sulla logistica e sulla distribuzione. In pratica le attività storiche che hanno portato l'azienda a livelli europei.

KRUA SIAM

Thai Restaurant

Via Volta, 22 ALASSIO Tel. 0182 662893

Coming soon: Japanese Restaurant