

Grifal vola al debutto sul listino dell'Aim e sogna uno sviluppo in stile Tetrapack

DOPO ESSERE STATO COLLOCATO NELLA PARTE BASSA DELLA FORCHETTA, IL TITOLO DELL'AZIENDA BERGAMASCA IN UN MESE HA PIÙ CHE RADDOPPIATO LE QUOTAZIONI. E CON I SOLDI DELL'IPO PUNTA A FARE DEL CARTONCINO "CARTÙ" IL NUOVO STANDARD DEGLI IMBALLAGGI

Gloria Riva

La scommessa si chiama "cArtù", con la "c" piccola e la "A" maiuscola, e in meno di tre settimane la puntata è più che raddoppiata, incurante dei venti di crisi e scetticismo che soffiano sulla Borsa italiana. Il titolo, in realtà, è quello di Grifal, una piccola azienda di Bergamo che produce imballaggi, scesa il primo giugno nell'arena dell'Aim, il listino delle Pmi, per raccogliere capitale utile a lanciare il proprio ambizioso progetto: fare del cartoncino ondulato cArtù un nuovo materiale standard per l'imballaggio, un po' come lo è il Tetrapack per il packaging alimentare.

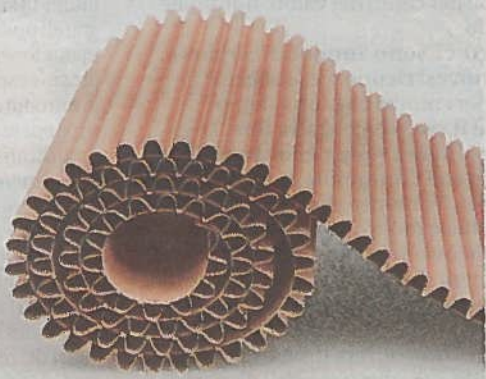
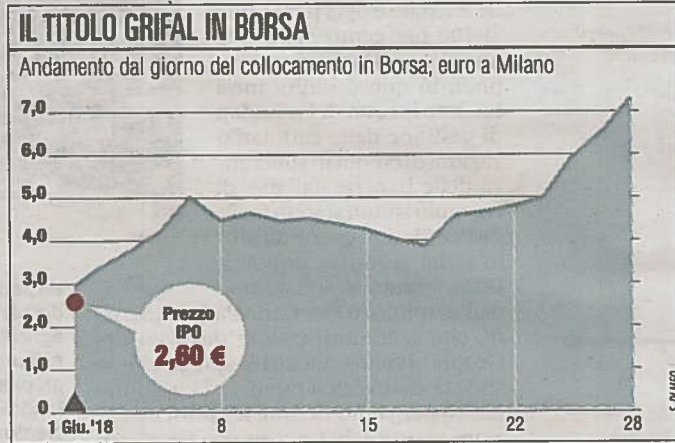


Fabio Gritti, presidente di Grifal. In alto, un'immagine dello stabilimento di Bergamo e, qui sotto, un esempio del cartoncino "cArtù"

In teoria, le motivazioni ci sono tutte: cArtù è fatto solo di carta riciclata e quindi è meno inquinante, al suo interno le onde sono alte il doppio rispetto al tradizionale cartoncino e quindi ingombrano e peso si riducono, inoltre è meno costoso del tradizionale polistirolo, che deriva dalla plastica.

In pratica, da quando Grifal ha cominciato a produrlo, gli affari vanno a gonfie vele perché in pochi mesi 700 clienti - del comparto elettromeccanico, elettronico, arredamento, automotive e medicale - lo hanno richiesto. L'interesse del mercato italiano, confermato dall'ottima partenza del titolo in Borsa - collocato a 2,6 euro a fine maggio, in un mese ha superato quota 7 euro - ha convinto Fabio Gritti, presidente e amministratore delegato dello scatolificio creato nel 1969, a lanciarsi in un business plan rivoluzionario. Ma andiamo con ordine, perché di rivoluzioni la Grifal ne ha già vissute alcune.

L'azienda bergamasca, fino agli anni Novanta ha prosperato per la vicina presenza dell'Ibm di Vimercate, per cui produceva cartoni conduttivi per l'imballaggio delle schede elettroniche. Un mercato particolare, che fa acquisire a Grifal la leadership nel settore e la fa diventare il punto di riferimento di imprenditori in cerca di innovative soluzioni di imballaggio: «Da lì abbiamo realizzato un reparto progettazione per gli imballaggi, un laboratorio certificato Ista, ancora oggi l'unico in Italia, per i test di prova (caduta, compressione, vibrazione, climatiche) sugli imballaggi, diventando quindi un certificatore», racconta il presidente. La chiusura dello stabilimento Ibm, avvenuta nel 1993, fu però sfu-



[MOTO ELETTRICHE]

Energica, dopo i dubbi del 2017 i ricavi cominciano a crescere

Il primo mito è Enzo Ferrari per «tempra e capacità di innovazione». Ma il paragone con Elon Musk della Tesla «non può che far piacere». Per Livia Cevolnini, ceo della modenese Energica produttrice di moto elettriche, si sono accesi i riflettori dell'Aim di Borsa. A pochi giorni dalla chiusura del primo semestre 2018 ha già sfondato quota 1 milione di fatturato, quintuplicando il risultato del 2017 che era di 212mila euro. Il titolo è balzato fin sopra i 3,8 euro. Al tempo dell'Ipo di inizio 2016, Energica era fissata a 3.2 euro e nel mentre ha raccolto oltre 6 milioni tra aumenti di capitale e conversione di obbligazioni.



Livia Cevolnini, amministratore delegato di Energica Motor Company

La società ha in portafoglio tre moto elettriche che vende tra i 24 e i 30mila euro: si rivolge a una clientela esclusiva, per la quasi totalità fuori dall'Italia. E non ha intenzione di snaturarsi: «La nostra capacità produttiva è di 500 pezzi, puntiamo a 5mila nei prossimi anni, ma non oltre», dice Cevolnini. Sul mercato c'è il 28% del capitale, il resto fa capo a lei e al fratello Franco che hanno gemmato Energica dalla Crt di famiglia, azienda di 50 anni fornitrice di tecnologia dalla F1 all'aerospazio. «Una scommessa rischiosa di fine 2009 quando il nostro fatturato si era ridotto dell'80%». E che ora sembra indirizzata alla vittoria: la svolta con la designazione di costruttore unico per il campionato di MotoE da parte della Dorna, dal 2019.

Il cfo Andrea Vizzani ha preparato le «frecce per crescere» incassando l'autorizzazione del soci (per ora sulla carta) a un aumento di capitale fino a 20 milioni o a emettere convertibili. E gli ultimi risultati «sono in linea con gli obiettivi che ci eravamo dati» di marginalità positiva al 2020. Saranno contenti anche i revisori, che sollevavano rischi sulla continuità nel bilancio 2017. Raffaele Ricciardi

ticamente ovunque, mentre al momento solo il 7 per cento del nostro fatturato proviene da cArtù», spiega Gritti che, illustra il suo piano industriale. L'investimento complessivo è di 5,3 milioni per realizzare centri di distribuzione integrati localizzati in nuove filiali Grifal, che sorgeranno accanto ai più importanti clienti, «così da azzerare l'impatto del trasporto degli imballaggi dallo stabilimento al cliente».

Altri centri verranno creati in prossimità di scatolifici terzi, interessati ad adottare la nuova tecnologia e quindi a diventare partner del Consorzio cArtù che nei piani dovrebbe svilupparsi anche in Germania. La previsione di Grifal è crescere di portare il fatturato quest'anno da 15 a 18,5 milioni, per poi puntare a 22,7 milioni nel 2019.

Il collocamento del 19 per cento delle azioni ha consentito una raccolta di 4,9 milioni e nei piani c'è un ampliamento del flottante. «Abbiamo deciso di quotarci circa un anno fa per trovare la disponibilità finanziaria che ci permettesse di avviare velocemente il progetto industriale», racconta l'imprenditore. In vista della quotazione, l'impianto societario è stato modificato, aggregando sotto a Grifal le società operative, e creando la holding G49, dove «G» sta per Gritti, «4» equivale al numero dei fratelli in società e «9» a quello dei nipoti. «La quotazione è avvenuta in un momento particolare, in coincidenza con la formazione del governo e questo un po' ci ha favorito perché abbiamo cavalcato l'onda di rialzo per l'uscita dallo stallo politico. Tuttavia, abbiamo dovuto accettare una valutazione prudenziale di 2,6 euro per azione, mentre ci attendevamo una valutazione più vicina ai valori raggiunti in Borsa dopo le prime settimane», conclude Gritti.

ARTE & MERCATO

Ludovico Pratesi



COSÌ ART BASEL HA ATTIRATO 95 MILA VISITATORI



Successo senza precedenti per Art Basel, la più importante fiera d'arte contemporanea del mondo, che si è tenuta a Basilea dal 14 al 17 giugno ed ha attirato ben 95.000 visitatori (www.artbasel.com). «È stata una delle edizioni più straordinarie da quando partecipiamo a questa fiera», dichiara Thaddeus Ropac, proprietario della galleria omonima di Salisburgo. «Il più grande successo nella

storia della nostra galleria», aggiunge Stephen von Bartha, della galleria von Bartha di Basilea. Un mercato frizzante, collezionisti attenti e preparati, opere di livello museale fanno la formula di questa 48esima edizione, caratterizzata da un dominio quasi assoluto della pittura, a discapito di fotografia e video. Le vendite più significative sono avvenute nei primi due giorni della fiera, caratterizzata da un flusso costante di collezionisti sia privati che pubblici, con una partecipazione di 400 musei da tutto il mondo. Le quotazioni? Decisamente alte, soprattutto per gli artisti affermati, presenti in fiera con opere di indiscussa qualità. È il caso di Barbara Gladstone, storica galleria di New York, che propone Cosmic Hunt (2017), una serie di lastre di rame trattate con motivi cosmici a 250 mila dollari l'una, oltre ad After Michelangelo (2017) un delicato disegno a sanguigna di Elisabeth Peyton a 80 mila dollari. La vera sorpresa della fiera è stata l'espressionista astratta americana Joan Mitchell. I suoi dipinti di grandi dimensioni sono stati venduti a cifre da capogiro: Levy Gorvy ha venduto Untitled (1959) per 14 milioni di dollari, mentre da David Zwirner Untitled (1958) ha totalizzato 7,5 milioni di dollari. Hauser & Wirth ha venduto l'opera di Louise Bourgeois The Three Graces (1947) per 4,7 milioni di dollari, mentre da Pace Dog painting #27 (1995) di David Hockney ha totalizzato 1,6 milioni di dollari. Capolavori con quotazioni milionarie anche da Gagosian, con opere di maestri come Georg Baselitz, Jean Michel Basquiat o Gerard Richter offerte a prezzi oscillanti tra i 2 e gli 8 milioni di dollari. Ottime vendite anche nel settore del contemporaneo: le sculture di Rachel Whiteread sono state proposte da Lorcan O'Neill a prezzi che variavano da 85 mila a 850 mila euro, mentre la galleria italiana P420 ha presentato uno stand con le sculture in gesso bianco di Paolo Icaro, da 30 mila a 90 mila euro. Tra le opere che hanno attirato maggior curiosità figura Man leaning against the wall (1976), una scultura iperrealista di John De Andrea, proposto a 70000 euro. Da Massimo De Carlo è stata venduta un dipinto di Rudolf Stingel a 1,5 milioni di euro, mentre uno dei pezzi più interessanti era un Baco da Setola (1968) offerto a 350 mila euro.

Sopra, John De Andrea Man leaning against the wall, 1976

ARTISTI PIÙ COSTOSI AD ART BASEL

In milioni di dollari	
JOAN MITCHELL	14,0
GERHARD RICHTER	8,0
LOUISE BOUGEOIS	4,7
GEORG BASELITZ	4,5
DAVID HOCKNEY	1,6