



Mar, 18 Lug 2017

## Glenalta al debutto in Borsa con 400 investitori

Si prepara a debuttare domani 19 luglio Glenalta, la nuova spac promossa da **Luca Giacometti**, **Gino Lugli**, **Stefano Malagoli** (nella foto), **Silvio Marengo**, **Lorenzo Bachschmid** e **Dario Di Iorio**.

La particolarità del veicolo è quella di aver non solo chiuso la raccolta centrando il target dei 100 milioni di euro (98 quelli che andranno allocati in Ipo), ma andando anche a forte riparto con una raccolta complessiva, realizzata anche tramite il global coordinator e nomad Cfo sim e i collocatori Banca Aletti e Credit Suisse, pari a 190 milioni.

La scelta del riparto al posto della scissione, come avvenuto ad esempio per la spac Space, “è legata a una questione di tempistiche: per dividere la spac avremmo dovuto chiedere più tempo agli investitori”, spiega a *financecommunity.it* Malagoli, amministratore delegato di Glenalta.

In generale per Malagoli questa raccolta massiccia “è un indice di una grande fiducia verso i promotori dell’iniziativa e in generale verso lo strumento spac”. Una fiducia che emerge anche guardando al coinvolgimento della parte retail. Il portafoglio di investitori, osserva l’ad, “è molto bilanciato ed equilibrato: dei 98 milioni che formano la disponibilità, il 60% proviene da istituzionali o professionali e il restante 40% da retail, per un totale complessivo di 400 investitori”. Caratteristica che per Malagoli si traduce in una “possibilità più alta di tradurre questa disponibilità in liquidità e realizzare la business combination”.

Ora il team ha 24 mesi di tempo (18 come di consueto nelle spac più sei) per trovare una società target che, spiega l’ad, abbia “un business solido, con prospettive di crescita interessanti e potenzialmente internazionali e un equity value post business combination dai 200 ai 400 milioni”. Non ci sono veti sull’industry di riferimento al contrario di Glenalta Food, la spac dedicata al settore alimentare realizzata dagli stessi promotori (a esclusione di Bachschmid e di Di Iorio) che l’anno scorso ha portato in quotazione il gruppo Orsero.

Rispetto alla precedente esperienza, osserva Malagoli, “il fundraising è stato più semplice, sia per ragioni di track record personali sia perché rispetto a due anni fa le spac lanciate non erano sempre stati casi di estremo successo quindi c’era maggiore apprensione”. Oggi lo strumento “è diventato meno complicato e si è aperto anche a un pubblico non istituzionale o professionale”. Su questo fronte, osserva, “i piani individuali di risparmio (pir) hanno dato una spinta molto significativa alle spac”.

Che ci sia più interesse verso questo tipo di strumenti lo si vede anche da aspetti come l’assegnazione dei warrant: “In passato non c’era una normativa che regolasse il rapporto tra azioni e warrant, di conseguenza l’assegnazione di questi ultimi, che sono il dolcificante nell’operazione, era più generosa fino ad arrivare a un rapporto di uno a uno”. Questo però, sottolinea, “rischiava di creare un disallineamento tra gli investitori del book e quelli in fase di Ipo, che non fungono da bondholder ma investono in equity”. Oggi questo disallineamento si sta riducendo e la ragione è legata anche a un’evoluzione di questi strumenti, che diventano sempre più sofisticati e che, a quanto pare, sembrano destinati a influenzare fortemente il mercato italiano.