

Acquisizioni

Il blitz di Sodali: sbarca a Wall Street comprando Morrow

Un anno di trattative per fare breccia nella comunità di Wall Street. Alvisio Recchi, fondatore di Sodali, ha impiegato gli ultimi dodici mesi nel negoziato per chiudere l'accordo di acquisizione della statunitense Morrow & co., obiettivo dell'operazione creare un advisor indipendente specializzato nella gestione delle assemblee e in servizi di finanza straordinaria. «Il contratto è stato siglato a New York e dalla fusione con Morrow nasce un gruppo con l'ambizione di essere leader nell'attività di global information agent», racconta Recchi, che evidenzia però l'italianità dell'operazione. «Un progetto italiano, realizzato da italiani con capitali italiani». Morrow & co. è, invece, una società americana che porta il nome del suo fondatore, Joseph Morrow, un avvocato ottantenne, che a partire dagli anni sessanta si è costruito una credibilità come consulente nelle operazioni di finanza straordinaria sulla piazza di Wall Street. Una boutique specializzata, che nell'ultimo esercizio ha registrato circa 40 milioni di euro di ricavi, fornendo servizi a big come Boeing, Pfizer, General Electric e American Express. «Morrow a un certo punto si è posto il problema di assicurare continuità alla società, noi lo abbiamo convinto che vendendo a Sodali non avrebbe smarrito né l'identità né la filosofia alla base di ciò che aveva creato», racconta Recchi.

Il primo contatto un anno fa durante una colazione informale, in occasione di una visita di Morrow a Roma. Poi un lungo carteggio e la definizione delle clausole, definite da Marco Misiti di Alpeggiani & associati, che hanno portato alla costituzione della neonata Morrow Sodali, che offrirà consulenza in 30 paesi a oltre 600 società quotate (un centinaio quelle inserite nel Fortune 500), per un valore complessivo di circa 5 mila miliardi di dollari di valore di mercato.

I dettagli economici sono top secret, mentre l'assetto azionario vede Sodali azionista di maggioranza con il 70% della newco, a seguire una quota di circa il 20%, frutto dell'investimento di Mc Square e Fidia Holding della famiglia padovana Arengi Bentivoglio, e il resto del capitale suddiviso tra il management italiano e quello statunitense. Nel piano industriale tracciato da Recchi le cifre indicano l'intenzione di raddoppiare i ricavi nell'arco di un triennio, portandoli a quota 100 milioni di euro. La società avrà sede a New York e a Londra, il mercato italiano sarà presidiato da Roma e Milano.

Certo è che il lavoro di proxy advising non consiste più semplicemente nel raccogliere il voto dei piccoli investitori: i consigli di amministrazione alla vigilia di opa, assemblee e fusioni sul filo del rasoio oggi vogliono avere certezze sull'orientamento dei piccoli azionisti ma, soprattutto, degli operatori istituzionali.

ANDREA DUCCI

© RIPRODUZIONE RISERVATA

