

STAKEHOLDER ..

PROXY, SODALI E MORROW ALLA CONQUISTA DEL MERCATO USA

Le due società hanno dato vita a un colosso da 600 clienti in 30 Paesi e 5 mila miliardi di valore. Un'operazione realizzata con l'aiuto di Fidia Holding, diventata secondo azionista del gruppo

Se il cliente si fa globale, il consulente è destinato a seguirlo. Anche, e soprattutto, se il consulente in questione si occupa di assistenza nella gestione della governance, nella redazione assembleare e nella compliance. Perché queste tematiche «stanno acquisendo sempre più centralità nella vita di un'azienda», spiega **Alvise Recchi**, ceo di Morrow Sodali, ma con le imprese sempre più internazionali «questi temi sono più complessi da gestire, cambiano da Paese a Paese, ed è per questo che è necessario avere una presenza diretta dove opera il cliente: oggi se non sei globale, questo business non lo puoi fare». Sono state queste considerazioni a spingere Sodali, advisor di matrice italiana da oltre 10 anni dedicato



Alvise Recchi



Fabrizio Arengi Bentivoglio



ai servizi di corporate governance, gestione delle assemblee degli azionisti e global information agent in operazioni di finanza straordinaria, a unirsi al colosso Usa Morrow & Co., attivo da 40 anni nel settore della proxy solicitation, dando vita a uno dei principali gruppi indipendenti di gestione assembleare del mondo: Morrow Sodali Global.

La nuova realtà, che avrà i propri headquarter a New York e Londra e centri operativi a Roma, a Stamford in Connecticut e un network di uffici nei più importanti centri finanziari del mondo, offrirà consulenza e servizi a oltre 600 società in 30 Paesi per un valore

complessivo di circa 5 mila miliardi di dollari di valore di mercato. A guidare la nuova società saranno **John Wilcox** nel ruolo di presidente e lo stesso Recchi, fra i fondatori di Sodali, quale ceo.

Operazione di stampo italiano

«L'idea per Sodali – racconta Recchi - era quella di fare il salto di qualità e crescere oltre l'Europa, in particolare negli Stati Uniti. Tuttavia, questo era possibile solo attraverso un'acquisizione e non una crescita organica che avrebbe richiesto troppo tempo per realizzarsi e un investimento troppo oneroso, sia per la natura del business che per il mercato statunitense».

Da qui la fusione con Morrow & Co., «un partner che consideriamo complementare perché indipendente come noi, con una grande dimensione, una posizione consolidata negli Usa e soprattutto l'interesse a espandersi in Europa», aggiunge Recchi.

Si tratta di una mossa che scuote il mondo delle proxy, caratterizzato da tanti player locali e spesso di lungo corso. Ma è anche

un'operazione significativa soprattutto perché «è una storia di un'azienda anche italiana che cresce con capitali italiani, in un business storicamente anglosassone», spiega Recchi.

Fra i principali investitori e promotori dell'operazione c'è infatti Fidìa Holding, società di investimento nata nel 1992 e guidata da **Fabrizio Arengi Bentivoglio**, che con questo investimento è diventato il secondo azionista del gruppo post fusione.

«Il nostro approccio consiste nell'investire in deal diretti – spiega a *MAG* Arengi Bentivoglio – con una strategia votata alla globalizzazione, non a caso il 53% dei nostri investimenti è negli Stati Uniti».

Considerata questa natura e valutato il business model e la storia di Sodali, «un brand consolidato che aveva il desiderio di crescere in un nuovo mercato», l'operazione «ci è sembrata perfetta».

Un business alternativo per una società di investimento che però, se valutato attentamente, può nascondere interessanti opportunità. «Ci piace partecipare a

operazioni in cui è possibile contribuire, essere partner attivi, ed è quello che abbiamo fatto in questo deal realizzato in

poco più di un anno di tempo - racconta Arengi Bentivoglio - e non senza aver affrontato alcune complessità sia in fase di negoziazione e sia nell'integrazione di due culture molto diverse come quella statunitense e quella europea».

«Il supporto di Fidia Holding è stato fondamentale – aggiunge Recchi - per aiutare davvero le aziende a internazionalizzarsi non basta avere i capitali, ma servono realtà come Fidia che ricevono le società, le accompagnano sui mercati e offrono il loro know how anche a livello locale».

Seguire l'evoluzione

Si tratta di una «case history di successo – evidenzia Recchi - un'operazione realizzata da due realtà italiane, con un cuore nel nostro Paese ma con risorse internazionali e un approccio da player globale». Ma perché era così importante per Sodali allargarsi in un nuovo e complesso territorio come quello Usa? «È stata l'evoluzione del contesto di mercato a spingerci verso questa decisione, in particolare verso

due direttrici», spiega Recchi, «la prima riguarda la globalizzazione: oggi la maggior parte delle operazioni sono

cross border e gli azionisti delle aziende italiane sono sempre più spesso player internazionali con regole di governance diverse a quelle a cui siamo abituati, il che aggiunge maggiore complessità». Inoltre «oggi il board è sempre più al centro dell'attenzione e c'è una maggiore partecipazione da parte degli azionisti stessi», osserva il ceo, «in assemblea vediamo rappresentate cifre importanti anche oltre il 50% e questo fa sì che ci sia maggiore accortezza nelle scelte che coinvolgono il cda».

Proprio in virtù di questa partecipazione più attiva, aggiunge Arengi Bentivoglio, «la gestione dei rapporti con gli azionisti, sia da un punto di vista di comunicazione che di gestione dell'assemblea, è diventata più complessa rispetto al passato», il che porta a una necessità di maggiore assistenza da parte delle aziende. Non a caso, fra i temi di corporate governance più centrali nel lavoro di società come Morrow Sodali ci sono la gestione dei rapporti con gli investitori, che cominciano a volere un

certo tipo di governance, in particolare nei settori regolamentati come quello bancario, oltre che la composizione del flottante e del capitale sociale. Aspetto, questo, che per Recchi «ha avuto una forte accelerazione negli ultimi 7-8 anni». Ma un'operazione del genere permette anche di dare un servizio in più ai propri clienti: «Se la gestione assembleare è un elemento di cui tutte le società hanno bisogno – chiosa Arengi – una presenza globale con un know how anche locale sono valori aggiunti che ancora di più portano un gruppo come Sodali a essere competitivo sul mercato e a tradurre in azioni e servizi, per i clienti, la complessità dei temi di corporate governance». 🏢

