



# INVESTIRE NEL MONDO

Il notiziario per chi desidera investire all'estero

## Merchant Banking Boutique

Scritto da Massimiliano Cocozza

Domenica 20 gennaio 2008



### Merchant Banking Boutique per clienti corporate di Massimiliano Cocozza

Una boutique finanziaria specializzata nell'area dell' investment banking e nelle operazioni di finanza straordinaria. Pur rappresentando una realtà relativamente giovane dal punto di vista anagrafico (è nata nel 2000), l'obiettivo di della merchant Bank Petricca Llc è di farsi largo nel selezionatissimo e difficilissimo mercato finance newyorkese puntando a capitalizzare l'esperienza da un lato e l'energia innovativa dall'altro. Sì, perché il management della società è lo stesso che fu protagonista di operazioni come la quotazione di Dmail in Italia o di I-link in Usa al Nasdaq .

Biglietti da visita che hanno convinto numerosi partners di rilievo internazionale, in differenti segmenti come Colliers International e Sotheby International nel settore real estate, Beat Capital nel settore luxury e Artshare e Credit Suisse First Boston rispettivamente nell'art advisory e nell'art banking a lavorare con il team della boutique Petricca nei differenti segmenti industriali del banking. "Energia Innovativa" in quanto la firm americana si discosta fortemente dall'immagine austera tipica del merchant banking e "sposa" alcune attività di comunicazione integrata che ne disegnano un profilo estremamente dinamico e d'avanguardia. In fondo uno dei loro settori di riferimento e' il lusso (segmento atipico per le banche) e le vie di questo business sono davvero infinite, ma soprattutto per "addetti ai lavori". Raccogliamo l'intervista al quartier generale della Petricca Llc, al Rockefeller Plaza, a New York, mentre fervono i lavori (come diremo più avanti) per aprire l'innovatissimo spazio della "Skyart" nella centralissima Fifth Avenue.



L'esperienza in Walt Disney e Trussardi, poi borsa e scalate E' chiaro dunque che per capire meglio quali sono i progetti della merchant Petricca occorre comprendere bene la storia di chi è al timone della società. La carriera del Ceo, Stefano Petricca, 42 anni, comincia con la Walt Disney a Los Angeles e poi con Trussardi a Milano. Dopo anni d'esperienza in finanza internazionale con Lombard (in Lussemburgo e Svizzera) (in forza nella squadra del private banking) e JdFarrods (Londra e New York) (in qualità di investment banker), nel 1995, Petricca opera dal desk di Montecarlo del famoso raider Luigi Giribaldi. "E' stato un periodo estremamente eccitante con un portafoglio di oltre 1 billion under management e gestito in un team di pochissimi investors & analysts, molte operazioni aggressive sui mercati borsistici italiani e con qualche puntata in Inghilterra e Francia" riferisce Petricca. Dalle differenze esperienze nasce successivamente l'idea di dare vita a una merchant bank specializzata nei settori luxury, media e recentemente real estate. "Questa 'start-up'", racconta Petricca, "si è negli anni via via allargata

negli uomini e nei mezzi costruendosi una solida reputazione nel settore e avviando prima l'attività di corporate finance nel segmento delle fusioni ed acquisizioni e poi proseguendo con operazioni sul capitale di società quotate, culminato nel periodo -2002-2005 in numerose operazioni di Ipo. Tra queste ricordiamo Ferre, Diners, Malo, Bloomberg.

Disco verde per il Fondo PInvestment

Accanto all'attività di merchant bank, la Petricca Merchant Bank sta lavorando anche a una Holding di partecipazioni nel settore Luxury: si tratta della "P Investment", fondo di diritto lussemburghese che sta aprendo la sede in Place Vendome a Parigi. In questa ottica lo staff della Petricca è destinato ad allargarsi ulteriormente con la nascita del Fondo "PI", con 4-5 persone in più basate tra Ginevra e Montecarlo. La prima azienda partecipata dal Fondo "PI" è Les Tropeziennes, brand di scarpe da donna tra i più esclusivi a livello mondiale. "Dopo le aperture di Milano e Roma, quest'anno puntiamo a Londra, New York e St Tropez" afferma l'amministratore delegato dell'azienda Massimo Palazzo. "Dopo Les Tropeziennes, ora puntiamo ad una delle gioiellerie più esclusive a livello mondiale" ci anticipano alcuni managers del Fondo. "Con il lancio di P Investment, spiega ancora Stefano Petricca, vorremmo comunicare al mercato delle piccole aziende eccellenti nel nostro settore di riferimento, che siamo in grado di offrire strumenti specialistici e sofisticati per la finanza straordinaria di aziende di nicchia, appunto. che vogliono crescere sino alla possibile quotazione sia sul mercato europeo o americano: advisory, private equity, buy out, accompagnando step by step l'imprenditore e i suoi managers di riferimento verso una crescita a flusso costante".

Le partnership con Colliers, Art Share (in talks), Beat Capital

Con l'autorizzazione alla costituzione di Fondi Speculativi Immobiliari sul mercato italiano da parte di Banca D'Italia, la Petricca Merchant Bank si è attivata immediatamente e ha ottenuto per conto di alcuni importanti clienti, il mandato ad apportare ingenti proprietà immobiliari in fondi immobiliari e a collocare le quote di suddetti fondi presso investitori qualificati. Ad oggi sono già arrivate ben tre autorizzazioni di fondi da parte di Banca d'Italia per cui la Petricca ha svolto il ruolo di Advisory e Arranger dell'operazione. "I risultati sono piovuti copiosi e abbiamo raccolto sottoscrittori per i Fondi dal Veneto alla Sicilia, -afferma Anthea Spuri Zampetti- responsabile del settore real estate della Petricca Llc. Il nostro ruolo, di concerto con la Sgr con la quale collaboriamo, è quello di essere, oltre che financial advisors, i "pivot" di team d'eccellenza che siamo stati in grado di riunire e che va dal legal (Riccardo Delli Santi & Partners), dal tax planning (Studio di Tanno) a quello propriamente di esperti del settore real estate come appunto la struttura di Colliers International. Oltre l'Italia, conclude ASZ, abbiamo ad estendere la partnership con Colliers International negli Emirati Arabi, mercato di sviluppo immobiliare per eccellenza di questi anni dove lusso e mattone vanno a braccetto.

Una delle anime più innovative ma anche più atipica della merchant è l'area dell'art advisory e dell'art banking. Oltre ad avere accumulato una collezione di tutto rispetto che vede tra gli altri artisti quali Basquiat, Mapplethorpe, Haring, Beecroft (tanto per citarne qualcuno), proponiamo la consulenza per collezioni d'arte con particolare riferimento all' 'arte post II world war (che in questi ultimi anni è il mercato che ha dato maggiori soddisfazioni da un punto di vista della redditività economica) e assistiamo i clienti agli acquisti e alle vendite. "È una vera e propria commodity, oramai, questo tipo di mercato", afferma Sean Small, responsabile art advisory della merchant Petricca "e anche le partnership internazionali sono importanti per dei volumi di transazioni crescenti. Da questo punto di vista la merchant è in talks per l'acquisto di una partecipazione in ArtShare, società che fa capo a Preti (ex braccio destro di Francesco Micheli, nonché fondatore del primo luxury fund in Italia, Opera) e Di Carlo (una delle Gallerie più qualificate in Italia nel settore dell'arte contemporanea). Questa possibile partnership ci consentirebbe di operare nei nostri mercati di riferimento, in particolare penso a quello statunitense con un gemellaggio e un prodotto altamente innovativo che nasce una volta tanto dalla "vecchia" Europa " conclude Sean Small. Per tornare oltreoceano, dal secondo semestre dell'anno la Petricca Llc apre uno spazio tra Fifth Avenue e la 56, dove si alterneranno "mostre-special events" che alterneranno un protagonista dell'arte contemporanea con giovani talenti scelti in giro per il mondo. Il progetto, "Skyart" è curato dallo stesso architetto delle gallerie del più importante art dealer a livello mondiale, Larry Gagosian, Dan Rowen. Per noi, dicono quelli della merchant bank Petricca, un modo per dialogare in una formula esclusiva e innovativa in una "gallery" che incornicia l'intero Central Park di New York con imprenditori dinamici e art collectors. Gli inviti per "Skyart", a cavallo tra il concetto di casa d'Asta e Foundation, riguarderanno un limitato e selezionato gruppo di investors. Lusso fa rima con moda, stravaganza, social, eventi mondani, feste private, speciali events in giro per il mondo che oggi rappresentano la migliore forma di comunicazione pubblicitaria, anche per le grandi aziende industriali. Le migliori feste ? nei musei e nelle fiere, dal Peggy Guggenheim di Bilbao, Venezia e New York ai containers sulle spiagge di Miami durante l'Art Basel , Le maggiori performance artistiche ? nelle

fondazioni delle case di moda da Chanel a Cartier. "Beat Capital" vuol dire Madonna che utilizza i loro servizi così come le teste coronate e il jet set internazionale ma è di Beat Capital anche il lancio della 500 della Fiat a Londra e in Inghilterra con l'immagine della stessa vettura "ri-disegnata" da Tracy Emin. Tra i loro clienti LVMH, Conde Nast, Gucci e Tiffany. "Per noi un network è dunque una partnership fantastica" che ha già dimostrato di essere alla base di importanti operazioni finanziarie; in fin dei conti il nostro sogno è quello di quotare Alain Ducasse e Philip Stark !" Per ora la firm newyorkese si accontenta di aprire nel primo semestre dell'anno 08 un caffè-ristorante nel cuore di Mosca con uno dei più importanti brand a livello internazionale: abbiamo la promessa dallo staff della Petricca Llc di essere i primi a sapere al più presto i nomi e i dettagli dell'apertura moscovita.