

Il Sole

24 ORE Radiocor

Rapporti e Società

IL GIUDIZIO DEL GRUPPO POSTALE

“DA MULTIPARTNER UN SUPPORTO COSTANTE E QUALIFICATO”

Un risparmio di tempi a fronte di costi che hanno pesato in percentuale “assolutamente minima” nell’iter di quotazione di Poste Italiane. È molto soddisfacente il bilancio tracciato dall’Ufficio Finanza e controllo di Poste sulla collaborazione tra il gruppo e Multipartner nella gestione, attraverso una *virtual data room (Vdr)*, della condivisione e dello scambio di documenti lungo tutto il processo di sbarco in Borsa. Il valore aggiunto, spiegano alle Poste, è da individuare soprattutto nel supporto costante fornito “on demand da parte di persone altamente qualificate e disponibili”. **Quando e come è maturata la decisione di selezionare un fornitore di virtual data room per la condivisione della documentazione relativa al processo di quotazione?**

La decisione è nata già nel corso del 2014, quando è iniziato il processo di quotazione di Poste Italiane che poi è stato sospeso per essere riavviato agli inizi del 2015 sotto il nuovo Management.

>>> continua a pagina 4

A PAGINA 2

La storia di Multipartner

“Dalla consulenza a 360 gradi alla prima offerta di Vdr in Italia. Il nuovo corso dopo una richiesta da parte di Pierre Cardin”. Lo racconta Luigi Raiola, amministratore unico della società.

Una data room virtuale per gestire l’Ipo di Poste

Sulla piattaforma di Multipartner sono stati movimentati 36mila file ed effettuate 70mila operazioni. Ogni informazione scambiata è stata tracciata, per garantire sicurezza ed evitare fughe di notizie

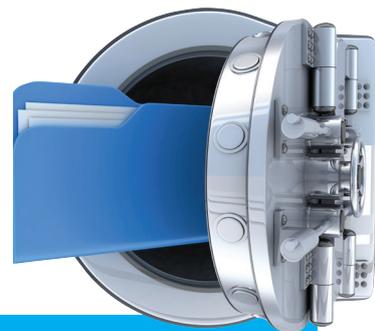
La gestione dell’iter di quotazione di Poste Italiane, la più grande privatizzazione italiana degli ultimi anni e la maggiore in Europa nel 2015, è avvenuta attraverso una *virtual data room*, cioè una stanza dati on line che ha garantito la sicurezza e la rapidità nello scambio di migliaia e migliaia di dati e documenti. Ad aggiudicarsi la commessa per la realizzazione e la gestione della piattaforma è stata Multipartner, selezionata con una gara effettuata attraverso il modello del *beauty contest*. A differenza di quanto avveniva con le data room fisiche, quelle virtuali consentono di eliminare lo scambio di carta, neutralizzando al massimo grado il pericolo di fuga di notizie.

La collaborazione tra Poste Italiane e Multipartner è iniziata già nel 2014 quando è stato avviato per la prima volta l’iter di quotazione, poi sospeso e ripreso agli inizi del 2015. Un lavoro che è proseguito senza intoppi fino a ottobre scorso quando è avvenuto lo sbarco a Piazza Affari del gruppo guidato da Francesco Caio.

Un’Ipo importante e grande come quella di Poste Italiane è stata costruita, come di prassi in questi casi, attraverso il contributo giornaliero del la-

voro di tecnici, advisor finanziari e legali, global coordinator, e si è basata sullo scambio continuo di migliaia di documenti avvenuto proprio attraverso la piattaforma virtuale costruita da Multipartner.

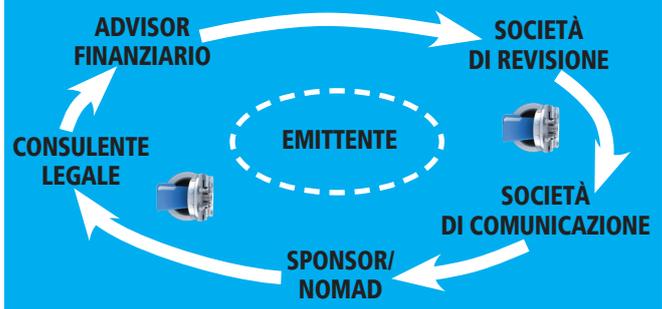
>>> continua a pagina 2



CHE COS’È UNA VDR

La *virtual data room (Vdr)* è una stanza dati virtuale creata online. Si tratta di una piattaforma costruita per gli interessati a una specifica operazione ai quali viene fornita la chiave, il certificato, o un altro mezzo per ottenere l’accesso. Grazie a questa sorta di *passpartout*, gli interessati possono accedere a dati, eseguire il *download*, interagire in maniera efficace e veloce. Normalmente coloro i quali accedono alle data room devono garantire di non diffondere i dati ai quali hanno accesso. L’acquisizione viene registrata e se ne tiene traccia. La *virtual data room* è un’evoluzione delle data room, consistenti in stanze costantemente sorvegliate dove gli interessati a un’operazione possono entrare a consultare documenti e dati resi disponibili. In genere si viene ammessi alle data room ‘fisiche’ uno per volta.

IPO VDR MULTIPARTNER



>>> segue dalla prima pagina

In particolare, per l'Ipo di Poste, come *global coordinator* erano arruolati Banca Imi, Mediobanca, Unicredit, Citigroup, Bofa Merrill; come *joint bookrunner* Credit Suisse, Goldman Sachs, JP Morgan, M.Stanley, Ubs. Gli advisor finanziari erano Rothschild per Poste Italiane e Lazard per il ministero del Tesoro.

Mano ai numeri della *virtual data room* di Poste, sono stati 36mila i file movimentati e gestiti. Le operazioni, cioè le modiche, gli aggiornamenti e le visualizzazioni, sono state 70.000. In più ci sono state 11mila notifiche ricevute in merito a documenti aggiornati. Ogni informazione scambiata durante il percorso di quotazione di Poste è stata tracciata. Ciò vuol dire che l'amministratore della piattaforma, ovvero Poste Italiane, è stato in grado di sapere in ogni momento chi ha caricato le informazioni, chi le ha consultate e chi le ha eventualmente scaricate.

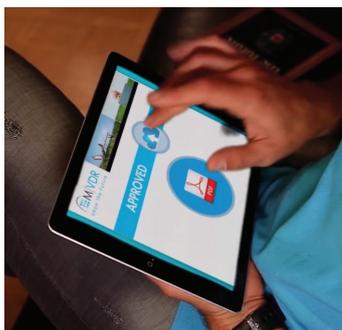
Di base la *virtual data room*, a prescindere dall'operazione per la quale viene utilizzata, serve per condividere una serie di informazioni riservate tra tanti soggetti. Multipartner punta in particolare sull'assoluta sicurezza dello scambio delle informazioni, che avvengono attraverso accessi profilati, e sulla costruzione di offerte *tailor made*, cioè cucite su misura per le esigenze del cliente. Anche nel caso di Poste Italiane il gruppo ha puntato ad offrire una sorta di prodotto *haute couture* delle *virtual data room*. In più, forte dell'esperienza nel mondo della consulenza, Multipartner ha fornito al cliente un'assistenza costante, che, nel caso del processo di quotazione Poste Italiane, si è tradotta anche in numerose telefonate notturne (v. contributo dell'Ufficio finanza di Poste Italiane nella prima pagina).

Ipo Poste Italiane Tutti i numeri della Vdr		
Gruppo	Dal 01-04-2014 Accessi totali per Gruppo	Dal 01-04-2014 Totale documenti visualizzati e/o scaricati
Q&A	81	540
Riapertura Q&A	296	1.176
Chiomenti Studio Legale	515	9.179
Unicredit	12	5
Merrill Lynch Intl.	4	2
Rothschild	7	1
Poste Italiane	296	1.176
Citigroup	15	212
Shearman & Sterling	385	8.419
Clifford Chance	68	2.821
Mediobanca	13	47
Virtax	429	5.814

“ECCO COME SIAMO

L'AMMINISTRATORE UNICO LUIGI RAIOLA SI RACCONTA. DAI PRIMI PASSI NEL MONDO DELLA CONSULENZA FINO ALLA SPECIALIZZAZIONE NELLE PIATTAFORME SU WEB. PASSANDO DALLA COMMESSA PER PIERRE CARDIN E DALLA GESTIONE DEI DATI NELLA VENDITA DI ALITALIA

Dai servizi di consulenza a tutto tondo fino a curare la *virtual data room* per la quotazione di Poste Italiane. È, in sintesi, la storia di Multipartner, società romana nata nel 2002 dall'esigenza di dare "attraverso un unico soggetto un'offerta di consulenza a 360 gradi" e che, nel corso degli anni, è diventata il primo fornitore in Italia di *data room* virtuali. Lo racconta Luigi Raiola, amministratore unico di Multipartner. Ricordando che il valore aggiunto per il cliente restano proprio i servizi di consulenza che sono nel dna dell'azienda. Tra Roma, sede principale, e Milano si contano 30 dipendenti e consulenti. E si pensa in futuro di incrementare l'organico e aprire altre sedi, "soprattutto in Europa continentale". Ma la priorità, per ora, è la crescita in Italia. "Multipartner - spiega Raiola - è nata nel 2002 come società di consulenza a tutto tondo. I soci, che dirigono studi professionali, coprono tutte le aree dello scibile consulenziale, dalla finanza al marketing. L'obiettivo era di offrire attraverso un unico soggetto l'intera gamma dell'advisory, soddisfacendo le istanze dei clienti a 360 gradi. È nata così Multipartner. Cosa è successo dopo rappresenta un'altra storia, ma la consulenza resta la madre della società e, crediamo, il nostro valore aggiunto".



>> LUIGI RAIOLA,
AMMINISTRATORE UNICO
DI MULTIPARTNER

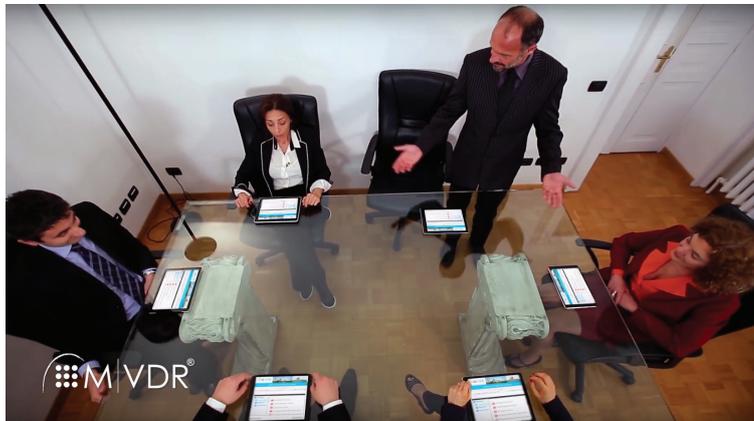
LA COMMESSA PER PIERRE CARDIN E L'IDEA DELLE VIRTUAL DATA ROOM

La storia di Multipartner come società di *virtual data room* iniziò da una richiesta di consulenza per una grande *griffe* della moda, Pierre Cardin, che voleva vendere il marchio. "Con le sue competenze, Multipartner - prosegue Raiola - accettò il mandato. Iniziarono i viaggi, da Parigi a Cannes a New York per incontrare il signor Cardin e capire che tipo di lavoro occorresse fare. In quell'occasione abbiamo chiamato il nostro primo consulente informatico per creare un data base relazionale, cioè uno strumento informatico che consentisse un'articolazione dei dati al fine di rappresentare al meglio la realtà della *griffe*. Era il 2007, e lì si colloca probabilmente la nascita della Multipartner 2.0, ma noi ancora non lo sapevamo. Non sapevamo che saremmo diventati il principale operatore italiano di *virtual data room*".

IL BATTESIMO DELLA PIATTAFORMA WEB PER IL CASO SICILCASSA

La prima piattaforma dati per servizi web avanzati fu messa a punto quando Sicilcassa, commissariata dalla Banca d'Italia,

DIVENTATI I PIONIERI DELLE VDR



“UN FATTURATO CHE CRESCE DEL 20-25% E ATTENZIONE ALL'EQUILIBRIO DEL CONTO ECONOMICO. IN PROSPETTIVA ASSUNZIONI DI FIGURE SPECIALIZZATE E NUOVE SEDI NELL'EUROPA CONTINENTALE. MA PRIMA DI TUTTO IL CONSOLIDAMENTO IN ITALIA

soci, ma li reinveste: e questa è una nostra caratteristica estremamente importante. In ogni caso, prima di espanderci a livello europeo, vorremo avere un ulteriore consolidamento in Italia”.

Multipartner, inoltre, svolge “un'intensa attività di Ricerca e Sviluppo e anche per questa ragione ha i requisiti per potersi iscrivere nella sezione del Registro Imprese dedicato alle aziende innovative. Lo faremo - aggiunge Raiola - nelle prossime settimane”.

Quanto alla protezione della proprietà intellettuale, Multipartner deposita i software proprietari presso il Pubblico registro per il Software tenuto dalla Siae e mantiene una gestione attiva dei propri marchi registrati presso i competenti Registrar internazionali. Sul fronte del conto economico, negli ultimi anni, conclude l'amministratore, “il fatturato cresce a due cifre, con incrementi del 20-25 per cento. La quota del mercato italiano è maggiore rispetto a quella degli altri paesi. Da qui nasce anche il progetto di espansione nell'Europa continentale”.

ci incaricò di predisporre i dati per sondare i potenziali acquirenti dei suoi *Non Performing Loans*. “Partii per Palermo - spiega l'amministratore - per una selezione di risorse umane da dedicare al progetto, presi in affitto macchine per la scannerizzazione massiva di documenti e con un'equipe di consulenti, avvocati, specialisti di crediti e mutui, feci una grande rilevazione dati. Ricordo che la stanza fisica, la tradizionale data room che conteneva i documenti, aveva soffitti alti otto metri e i faldoni arrivavano fino a lì. Fu un lavoro enorme: riuscire a leggere e sistematizzare quella mole di dati, catalogandoli per presentare la realtà dell'operazione. È stata la prima vera situazione nella quale abbiamo utilizzato il mezzo, avendo chiaro il fine”.

e bisognava tornare sistematicamente a consultare dati e faldoni. La *virtual data room*, invece, consente di non muoversi più dall'ufficio o da casa, avendo tutti le informazioni disponibili. Nella vendita di Alitalia, al tempo della prima amministrazione straordinaria, per esempio, siamo stati noi a preparare i dati in modo adeguato, scannerizzando e catalogando 150.000 documenti e classificando tutti i beni.

LE PROSPETTIVE DEL GRUPPO E I PROGETTI DI SVILUPPO

Nell'orizzonte di Multipartner ci sono assunzioni e aperture

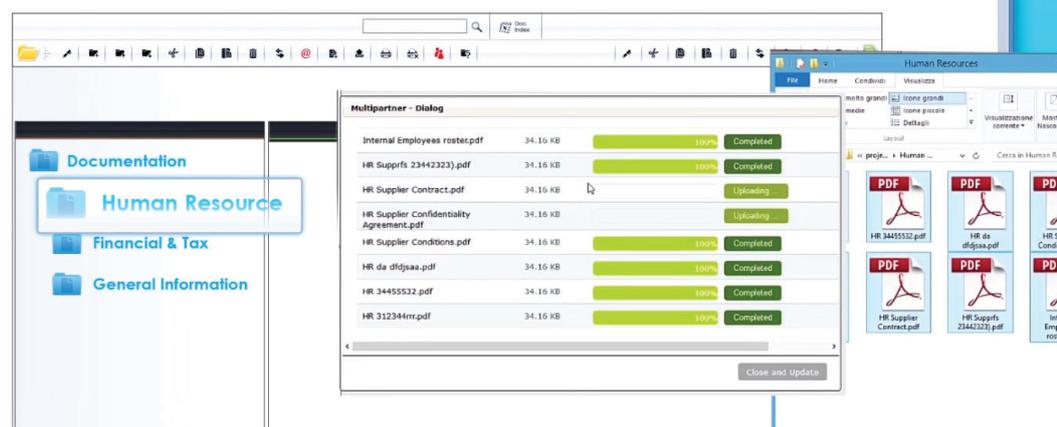
di nuove sedi. “Incrementeremo il nostro organico - anticipa l'amministratore unico - con figure specializzate nell'ambito dei sistemi, dello sviluppo software e della gestione. Per quanto riguarda le nuove sedi, le intravediamo nell'Europa continentale: il nostro sogno è, infatti, consolidarci, creando delle controllate in Paesi come Germania, Svizzera, Austria, Francia e Spagna. Ma non dimentichiamoci che bisogna sempre porre grande attenzione al conto economico e tenerlo in equilibrio. Man mano che si realizzano utili, Multipartner non distribuisce dividendi ai



Welcome to Project: Space Odyssey

150 MILA DOCUMENTI CATALOGATI PER LA VENDITA DI ALITALIA

Sulla base dei vantaggi e dei risparmi di tempo e denaro riscontrati dai clienti, nei prossimi anni Multipartner pensa a un'espansione del marchio. “Personalmente - ricorda Raiola - provengo dal mondo dell'Eni e quando andavamo all'estero per valutare eventuali acquisizioni, si partiva in gruppo: il commerciale, il finanziario, il legale. Si soggiornava fuori per settimane



«DAL PERSONALE DI MULTIPARTNER SERIETÀ E DISPONIBILITÀ MASSIMA»

I COSTI DELLA VIRTUAL DATA ROOM HANNO INCISO IN MANIERA MINIMA SULLA QUOTAZIONE DI POSTE ITALIANE. IN FUTURO IL GRUPPO TERRÀ IN CONSIDERAZIONE L'IPOTESI DI COLLABORARE CON LA LORO PIATTAFORMA, MA SEMPRE PASSANDO ATTRAVERSO UNA SELEZIONE PUBBLICA

>>> SEGUE DALLA PRIMA PAGINA

Il provider è stato selezionato sulla base di un *beauty contest*, dopo aver ottenuto dall'advisor finanziario (Rothschild) il quadro di riferimento e tutte le informazioni necessarie circa la due diligence legale e la gestione della *virtual data room*.

In cosa si è sostanziato il ruolo di Multipartner?

Multipartner ci ha supportato lungo tutto il processo di gestione della *Vdr*, a cominciare dalla formazione degli utenti, rispondendo alle richieste e ai dubbi che via via si sono manifestati. Come *Pmo*, ovvero Project management office, della quotazione ho apprezzato in Multipartner non solo il ruolo svolto dal punto di vista prettamente tecnico, ma anche quello di saperci sem-



pre fornire riscontro rispetto alle best practice adottate da altre società o ai comportamenti più adeguati da tenere rispetto a determinate richieste provenienti dai legali delle banche.

Può dare un riscontro e, qualora lo avesse rilevato, spiegare il valore aggiunto sulla modalità di erogazione del servizio di Multipartner fatto su misura con un manager dedicato, rispetto a un fornitore

che offra un prodotto uguale per tutti i clienti, affidato solo alla loro gestione?

Il valore aggiunto è stato indubbiamente quello della vicinanza e presenza fisica di Multipartner e la conseguente possibilità di interagire sempre in maniera efficiente ed efficace. Il vantaggio è stato proprio quello di avere supporto *on demand* da parte di persone altamente qualificate e disponibili, eliminando o comunque riducendo eventuali tempi morti nello svolgimento delle attività.

La scelta di Multipartner si è tradotta in un risparmio di tempi o eventuali costi?

Absolutamente sì, per quanto detto sopra.

È la prima collaborazione tra Poste e Multipartner; pensate di usufruire ancora delle soluzioni della loro piattaforma?

Qualora si presentasse l'esigenza, sicuramente Multipartner sarebbe tenuta in considerazione, ancorché sempre attraverso svolgimento di una gara o *beauty contest*.

Sui costi di consulenza a vario titolo, sostenuti per il processo di quotazione, in percentuale, quanto ha pesato il costo per la *virtual data room*?

In percentuale assolutamente minima.

Ha qualche aneddoto, un episodio problematico o qualcosa di particolare, da raccontare sullo svolgimento dei contatti o in generale nell'ambito dell'operazione Ipo di Poste?

Essendosi trattato di un'operazione molto complessa svoltasi in un arco di tempo molto ridotto, di "episodi particolari" se ne sono verificati parecchi; con riferimento in particolare alla *Vdr* e a Multipartner, merita evidenziare le numerose telefonate "notturne" (per notturne intendendosi spesso a notte fonda), a ulteriore dimostrazione di quanto detto sopra, ossia della massima disponibilità e serietà del personale di Multipartner.

IL PROCESSO DI IPO GESTITO CON VIRTUAL DATA ROOM

PREPARAZIONE

Eventuali modifiche di governance

Certificazione bilancio

Adozione Ifrs per Mta

Definizione piano industriale

Contatti con Borsa e scelta consulenti

Attivazione di una *Virtual data room*

DUE DILIGENCE

Business due diligence

Controllo di gestione adeguato

Costruzione Equity story

Scelta del mercato e timing

Organizzazione consorzio di collocamento

ISTRUTTORIA di Borsa Italiana e Consob

Non richiesta per Aim

Analisi dati finanziari, piano industriale e Qmat

Analisi prospetto informativo e sistema controllo gestione

Visita di Borsa Spa presso l'azienda

Incontro con Borsa Spa e Consob

Ammissione su Aim

COLLOCAMENTO

Roadshow

Book building per collocamento istituzionale

Ammissione su Mta