



Accordo tra Kering e Mayoola, il riassetto Valentino slitta al 2029

Alta gamma

Il gruppo francese avrebbe potuto esercitare le opzioni di acquisto già nel 2026

Giulia Crivelli

Vanno veloci, Luca De Meo e Riccardo Bellini, di recente nominati, rispettivamente, ceo del gruppo del lusso francese Kering e della maison Valentino, controllata dal fondo del Qatar Mayoola. Freschi di nomina (quella del primo risale al 16 giugno, quella del secondo al 20 agosto) e ancora più freschi di autentica immersione nella realtà giornaliera dei due protagonisti del lusso globale: De Meo ha avuto il via libera dall'assemblea degli azionisti due giorni fa e assumerà a tutti gli effetti il ruolo di ceo il 15 settembre, Bellini è in carica dal 1° settembre. Ieri Kering e Mayoola, con uno stringatissimo comunicato diffuso a Borsa di Parigi chiusa (il fondo del Qatar non è quotato), hanno spiegato di aver raggiunto un'intesa «per la modifica dell'accordo tra azionisti, riguardante in particolare l'evoluzione della struttura azionaria di Valentino (...). L'attuale assetto proprietario della maison non subirà variazioni prima del 2028».

Era chiaro a tutti fin dalla nomina dei nuovi ceo che l'accordo stipulato nel 2023, in occasione dell'acquisizione da parte di Kering di una partecipazione del 30% di Valentino, sarebbe stato il primo dossier da affrontare. Volendo fare un ulteriore distinguo, la questione era ancora più urgente per Kering che per Mayoola: l'accordo di due anni fa – quando il gruppo francese e ancora più l'intero settore dell'alta gamma

sembravano attraversare un periodo di crescita – prevedeva opzioni di vendita (put) per la restante quota del 70% di Valentino detenuta da Mayoola, esercitabili nei confronti di Kering nel 2026 e 2027. Le opzioni ora vengono posticipate rispettivamente al 2028 e 2029; contestualmente, l'opzione di acquisto (call) di Kering sulla quota di Mayoola, inizialmente prevista per il 2028, è rinviata al 2029. «La situazione attuale rafforza la nostra determinazione ad agire senza indugio. Ciò richiederà scelte chiare e forti – aveva detto Luca De Meo meno di 48 ore fa davanti agli azionisti di Kering –. Dovremo continuare a ridurre il nostro debito e, ove necessario, razionalizzare, riorganizzare e riposizionare alcuni dei nostri marchi». Un discorso in un francese perfetto, che il manager italiano deve aver perfezionato negli anni in cui ha guidato e risanato il gruppo Renault, nel momento più difficile dell'industria dell'auto europea. La sfida per Kering è di uguale portata. Da una parte c'è il rallentamento complessivo del settore dell'alta gamma: nel primo semestre si sono ridotti ricavi e redditività di tutte le società quotate, con le sole eccezioni di Cucinelli, Prada ed Hermès. Ma i cali del gruppo francese fanno storia a sé: rispetto al picco dell'agosto 2021 le azioni Kering hanno perso il 70% e nei primi sei mesi i ricavi sono scesi del 15% a 7,6 miliardi e l'utile netto di circa il 46% a 474 milioni. Anche Valentino soffre: nel 2024 i ricavi sono calati del 3% a 1,3 miliardi e l'utile del 22% a 246 milioni.

First things first, dicono gli americani, per sottolineare l'importanza di mettere in fila le priorità. E fino a tutto il 2028 cambiare l'assetto di Valentino non parrebbe una priorità né per Kering né per Mayoola.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nel 2023 la società ora guidata da Luca De Meo, nominato in agosto, aveva acquisito il 30% della maison italiana



A Parigi.
La sfilata di Valentino della collezione per la primavera-estate 2025

