

Non è andato a buon fine l'accordo di acquisizione e fusione tra l'indiana Apollo e l'americana Cooper. Il 30 dicembre 2013, un giorno prima della data di scadenza del contratto, Roy Armes, Ceo e presidente di Cooper Tire & Rubber, ha affermato: "E' ora di andare avanti con il nostro business. Se anche rimangono convincenti le motivazioni strategiche per l'unione aziendale con Apollo, è chiaro che l'accordo di fusione, che le due aziende hanno firmato il 12 giugno, non verrà perfezionato da Apollo e siamo stati informati che non sono più disponibili le risorse finanziarie per la transazione. La cosa giusta da fare per Cooper adesso è impegnarsi per continuare a costruire il proprio business."

Apollo Tyres ha subito espresso il proprio disappunto per il tentativo di concludere prematuramente l'accordo da parte di Cooper, cosa che "non lascia ad Apollo altra scelta che ricorrere alle vie legali per la condotta dannosa del partner". "Mentre la mancanza di controllo da parte di Cooper sulla sua più grande filiale - si legge nella nota - e l'incapacità di far fronte ai propri obblighi di rendicontazione legale, contrattuale e finanziaria hanno considerevolmente complicato la situazione, Apollo negli ultimi mesi ha compiuto sforzi esaustivi per trovare un modo ragionevole per proseguire", dichiara l'azienda. "Tuttavia Cooper non è stata disposta a lavorare in modo costruttivo per completare una transazione che avrebbe creato valore per entrambe le aziende e i loro azionisti."

Cooper ha anche annunciato un'azione legale contro Apollo e non sembra intenzionata a pagare la penale di 50 milioni di dollari, prevista dal contratto. Cooper ritiene infatti che Apollo abbia violato l'accordo di fusione e intende quindi proteggere gli interessi dell'azienda e degli azionisti.

Dispute legali a parte, entrambe le aziende prevedono performance positive. Roy Armes ha affermato che, una volta sistemata la situazione nella filiale cinese Cooper Chengshan Tire di Rongcheng, la Cina sarà una priorità assoluta negli obiettivi a breve termine. I disordini che si sono verificati in Cina dipendevano infatti proprio dall'accordo di fusione e ora, che l'accordo è stato terminato, Cooper ha intenzione di affrontare la situazione da sola per ripristinare regolarmente le operazioni nella fabbrica cinese e ottenere le informazioni necessarie per la rendicontazione finanziaria.

Armes definisce il modello di business di Cooper "forte" e afferma che, nonostante le sfide affrontate nel 2013, l'anno chiuderà con un bilancio positivo. "Non vediamo l'ora di riprendere la nostra strategia nel 2014 e abbiamo una forte base da cui partire: marchi rispettati per la qualità, clienti affidabili, un network di filiali produttive globale e flessibile, dipendenti capaci e competenze tecniche di altissimo livello."

Apollo invece afferma che ci sono "molte altre interessanti opportunità di crescita in giro

per il mondo, che l'azienda continua a seguire", un'affermazione che conferma la volontà dell'azienda indiana di crescere tramite delle acquisizioni, così come è avvenuto con Dunlop South Africa e con Vredestein. A quali opportunità Apollo si riferisca rimane un punto interrogativo, a meno che non sia semplicemente un modo per mantenere accesa l'attenzione degli osservatori del mercato fino a che la prossima acquisizione non verrà svelata.