

L'offerta pubblica di acquisto che Bridgestone Americas voleva completare per acquisire la catena statunitense di officine automobilistiche The Pep Boys - Manny, Moe & Jack per 15 dollari ad azione è stata sorpassata da Icahn Enterprises LP, proprietario del distributore di pezzi aftermarket Auto Plus, che ha offerto 15,5 dollari cash per azione. Pep Boys ha dato tempo a Bridgestone fino a venerdì alle 5 di pomeriggio, orario di New York, per aumentare l'offerta di 835 milioni di dollari.

In una lettera scritta da Keith Cozza, Ceo di Icahn, al management di Pep Boys, si legge che "Questa proposta non è soggetta ad alcuna analisi dei conti, condizione finanziaria o antitrust. Siamo pronti a subentrare subito all'esatto accordo di fusione che Pep Boys ha steso con Bridgestone. Inoltre, stipuleremo qualunque ulteriore accordo ragionevole che possiate richiedere al fine di garantire una maggiore certezza della chiusura dell'affare."

Sostenendo che Icahn "ha mezzi finanziari per chiudere rapidamente l'accordo", la lettera indica che la società è pronta ad incontrare il management di Pep Boys "immediatamente per negoziare e documentare questa transazione."

Questa offerta, pari a 863 milioni di dollari, non è la prima che Icahn fa per acquisire Pep Boys, che infatti ha confermato un interesse precedente per l'azienda in generale e per la sua attività di vendita al dettaglio in particolare. Pep Boys ha riferito che le discussioni in merito a una potenziale acquisizione "hanno avuto luogo più di sei mesi fa", ma che queste non hanno portato Icahn a fare un'offerta "superiore in termini di valore" ai 15 dollari per azione di Bridgestone. "In particolare, il 22 ottobre 2015, Icahn ha rifiutato di aumentare la sua offerta di 13,50 dollari per azione."

Gli analisti scommettono che l'affare si chiuderà per un prezzo superiore a quello offerto da Icahn: martedì la borsa di New York ha chiuso con le azioni di Pep Boys a 16,30 dollari. Secondo alcuni, Icahn sarebbe interessata solamente alle attività di vendita al dettaglio e, se concluderà l'acquisto, potrebbe rivendere la business unit che si occupa del servizio pneumatici e officina ad altri, come Bridgestone.