



RIVIAN'S IPO VIAGGIO TRA RECORD E ASPETTATIVE



#macromarkets

Marzo
2022

INDICE

INTRODUZIONE	2
IPO DA RECORD	3
DOCCIA FREDDA PER RIVIAN	7
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	9

Autori

Gusmaroli Manuel

Alessandro Minari



INTRODUZIONE

La Rivian Automotive è stata fondata nel 2009 e a ha sede a Plymouth (USA), viene classificata come una delle tante startup che hanno deciso di puntare sull'auto elettrica ed ha a capo RJ Scaringe (fondatore e CEO). Dopo la presentazione dei suoi prototipi al Salone di Los Angeles, nel 2018, è riuscita ad attirare l'attenzione di colossi come Amazon e General Motors. Non solo, la giovane startup può contare su molti altri investitori che hanno dimostrato di credere nella



vision e quindi disporre di abbastanza capitale per la continuità **Fonte: Rivian.com** aziendale. Grosse somme, infatti, sono state impiegate per l'acquisto di stabilimenti adeguati alla produzione dei propri veicoli e collocati in punti strategici. Rivian può contare sulla capacità dei propri dirigenti, molti dei quali ex McLaren, ma il suo fiore all'occhiello è proprio il prodotto finale: i veicoli elettrici. Ad oggi, la startup di Scaringe ha presentato due modelli basati sulla stessa piattaforma tecnica e rispettivamente: un pick-up (denominato R1T) dotato di 4 motori elettrici e concepita per essere in grado di trainare fino 5000kg e un SUV (denominato R1S), leggermente più piccolo, dotato anch'esso di 4 motori elettrici e capace di trasportare fino a 7 persone. I prezzi di questi modelli partono da 70000\$, cifra difficilmente accessibile a tutti i consumatori, e sono stati creati con l'obiettivo di ridurre notevolmente l'impatto ambientale entro i prossimi anni.

Anche le linee produttive devono essere orientate alla salvaguardia dell'ambiente, preservandolo dalla distruzione e rendendolo utilizzabile anche alle generazioni future. Questa vision e le alte potenzialità, nonostante le ancora ingenti perdite (un'azienda che cresce velocemente spesso brucia molta cassa), rendono Rivian capace di contrastare i principali rivali quali Lucid, Byton, Xpeng e Li Auto. Vi è anche la ben più nota Tesla come competitor anche se c'è una differenza di dimensione aziendale abissale tra le due. La maggior parte degli investitori infatti spera che Rivian diventi l'anti-Tesla anche se è ancora molto presto per dirlo, basti pensare agli oltre 1000 miliardi di capitalizzazione di quest'ultima quando Rivian non ha mai superato nemmeno i 200 miliardi. L'azienda ha molto potenziale ma le tappe da percorrere e gli ostacoli da superare sono ancora tanti.

IPO DA RECORD

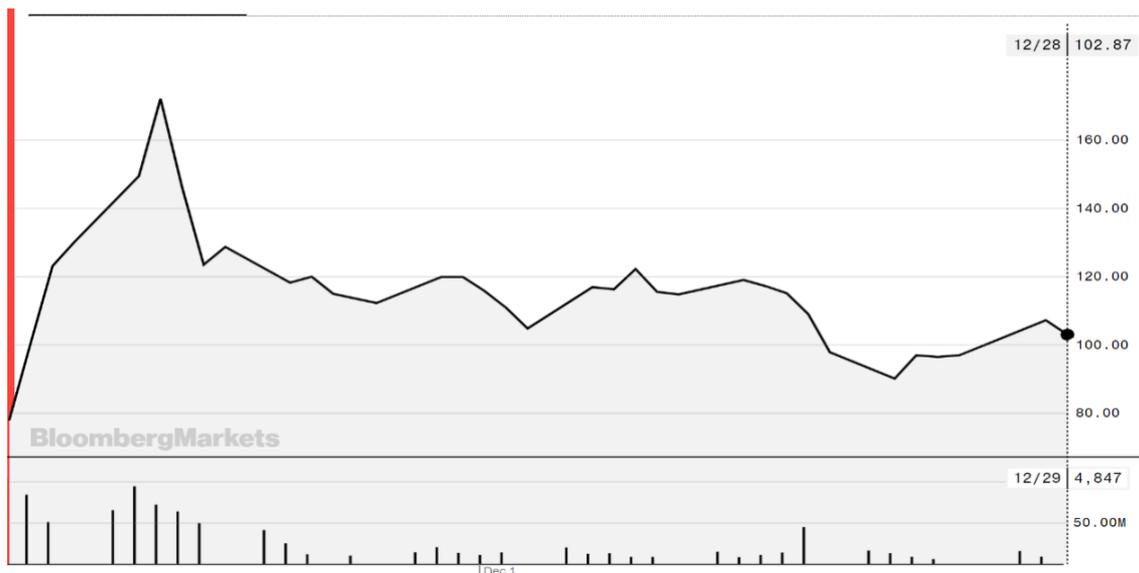
Già prima della richiesta ufficiale di quotazione, in soli due anni, grazie alla raccolta fondi, la startup ha ottenuto, una dopo l'altra, diverse tranche di investimenti per un volume complessivo che si aggira intorno ai 10,5 miliardi di dollari. I principali attori che, prima di tutti, hanno creduto nelle potenzialità di crescita dell'azienda sono stati importanti investitori istituzionali, tra i più illustri T. Rowe Price, Soros Fund Management, Blackstone, Dragoneer Investment Group e Manheim Investments, ma non solo. Anche la matricola Rivian è sostenuta da un grande investitore saudita, si tratta del gruppo Abdul Latif Jameel che distribuisce Toyota e Lexus, ha sede a Jeddah e prende il nome dal suo fondatore. Nella lista appaiono anche società del calibro di Amazon, Ford e Cox Automotive che hanno investito ingenti capitali nella startup di Scaringe. Oltre a poco meno di cinquantamila ordini di pickup raccolti ad oggi, il colosso di Bezos avrebbe commissionato a Rivian la produzione di centomila furgoni: diecimila da consegnarsi entro fine 2022 e i restanti entro il termine fissato per il 2030, con il fine di rinnovare la propria flotta di veicoli adibiti alla consegna dei beni venduti attraverso la piattaforma di e-commerce. Come se non bastasse, Ford ha annunciato la concreta intenzione di voler implementare una partnership con la neonata collega americana; l'obiettivo sarebbe quello di sviluppare congiuntamente un veicolo elettrico a batteria di nuova generazione utilizzando la piattaforma tecnologica di Rivian, l'architettura skateboard, per ampliare la gamma di autovetture sostenibili vantata da Ford.

In sostanza, si stanno gettando le basi per il perseguimento di una strategia duplice: da un lato sta cercando di terminare lo sviluppo e la produzione della sua gamma di SUV e pick-up elettrici ad elevate prestazioni rivolti a una clientela di fascia alta, dall'altro lato si sta dedicando all'implementazione dell'imponente flotta di furgoni elettrici commissionata da Amazon al fine di consentire al colosso di completare il suo piano di riduzione dell'impatto ambientale.

Rivian si dimostra così pronta a intraprendere una strategia di crescita aggressiva e pianifica la sua quotazione in borsa a Wall Street fin da gennaio del 2021. Inizialmente il suo valore stimato si aggirava intorno ai 27,5 miliardi di dollari, poi è stato gradualmente aggiustato arrivando a toccare i 50 miliardi. Già in agosto tali previsioni sono state ottimisticamente corrette, soprattutto grazie alle floride aspettative nutrite dal mercato nei

confronti delle case che si cimentano da zero nella produzione di veicoli elettrici, ma anche alle dichiarazioni della direzione di Rivian, la quale ha affermato di puntare a una super valutazione di circa 70-80 miliardi di dollari al momento della quotazione.

Di seguito si riporta l'andamento del prezzo delle azioni Rivian alla quotazione iniziale al 12 febbraio 2022.



Fonte: Bloomberg.com

Nel momento in cui l'industria automobilistica compie il massimo sforzo evolutivo per inaugurare definitivamente l'era dell'elettrificazione, Rivian decide di effettuare la richiesta ufficiale di quotazione in modo da cercare di aggiudicarsi una solida posizione in un mercato che raggiungerà, secondo le stime, un potenziale di cinque mila miliardi di dollari entro il 2030 e che conta un numero sempre maggiore di competitors che vorrebbero prendere parte a questo abbondante banchetto. Inizialmente la società aveva intenzione di commercializzare 135 milioni di azioni ad un prezzo compreso tra 57 e 62 dollari ciascuna, ma tali valutazioni, all'indomani della quotazione, vengono aggiustate a 78 dollari per azione con una raccolta stimata di circa 12 miliardi di dollari, cifra esorbitante per una società che ha ultimato e consegnato ad oggi solo 150 veicoli e che genera ingenti perdite da quando è stata costituita.

La neonata società produttrice di pick-up, SUV e furgoni elettrici, partecipata per il 20% da Amazon e per il 13% da Ford, viene quotata sul NASDAQ mercoledì dieci novembre 2021 e realizza un IPO record.

L'offerta è stata guidata da Morgan Stanley, Goldman Sachs e JPMorgan Chase, con più di 20 banche elencate sulla copertina del prospetto. In un primo momento le azioni registrano un +38% sul prezzo d'apertura, raggiungendo al termine della prima giornata di scambi un valore di 106 dollari e 93 miliardi di capitalizzazione, cifre che hanno permesso di superare, senza particolari difficoltà, sia grandi competitors del settore automotive, tra cui GM, Ford, BMW, Stellantis e Ferrari, sia altre startup della mobilità sostenibile, come la statunitense Lucid e le cinesi Nio, XPeng e Li Auto. Tuttavia ci si trova ancora anni luce distanti dalla regina Tesla che ha recentemente oltrepassato i mille miliardi di capitalizzazione dopo che Hertz ha reso noto l'acquisto di 100 mila vetture. Nel corso delle negoziazioni dei giorni seguenti, dopo aver raggiunto i 104 miliardi di capitalizzazione e un prezzo per azione di 119 dollari, il titolo si è ristabilizzato, oscillando tra un +26% e un +33%, attestandosi al termine delle prime tre sessioni di scambi ad un prezzo di poco superiore ai 100 dollari, corrispondente ad un +29,1% per un valore di capitalizzazione prossimo agli 86 miliardi (di poco sopra GM). Da questa sorprendente offerta al pubblico la casa automobilistica ha raccolto circa 12 miliardi di dollari, cifra perfettamente in linea con le proprie aspettative, aggiudicandosi il terzo gradino del podio delle raccolte più fruttuose dal 2011, battuta soltanto dalla multinazionale cinese di e-commerce Alibaba, che raccolse 25 miliardi nel 2014, e da Meta Platforms, ex Facebook, che raggiunse i 16 miliardi nel 2012.

Il fondatore e amministratore delegato della casa di Irvine (California), grazie a una classe di azioni che gli attribuisce 10 voti per titolo, contro il singolo voto incorporato nelle azioni vendute nell'offerta al pubblico, si dimostra quanto mai intenzionato a mantenere un forte grip sulla società e guidarne nei prossimi anni lo sviluppo.

Grazie alle ottime aspettative che il mercato ha dimostrato di nutrire verso l'azienda, durante i primi giorni della seconda settimana di negoziazione, il valore delle azioni Rivian è ulteriormente cresciuto raggiungendo, in data 16 novembre, il suo massimo assoluto registratosi nell'arco temporale che intercorre tra la prima giornata di quotazione e la fine del 2021: 172 dollari, vale a dire un +62% che fa alzare vertiginosamente la capitalizzazione dagli 86 miliardi, registrati al termine delle prime tre sessioni di scambi,

a ben 152 miliardi. La casa produttrice di veicoli elettrici di R.J. Scaringe si trova, a distanza di meno di sette giorni effettivi trascorsi dall'apertura delle quotazioni, a ricoprire la terza posizione nella classifica dei maggiori produttori di autoveicoli per capitalizzazione, preceduta solamente da Toyota e dall'irraggiungibile Tesla, rubando di fatto il titolo fino a quel momento detenuto dal gruppo Volkswagen. Il rally condotto da Rivian durante la prima settimana trascorsa dal debutto a Wall Street è stato il più notevole dell'anno, secondo solo a quello di Affirm Holdings, fintech del credito al consumo, che ha registrato un incredibile +117% durante le sue prime cinque sessioni.

Sicuramente la più grande offerta al pubblico dal 2014, non è stata dovuta solamente al grande quantitativo di ordini già commissionato nei confronti di Rivian, ma anche ad una lista di investitori istituzionali di tutto rispetto e progetti di collaborazione ambiziosi con protagonisti già affermati nel settore dell'automotive. Tra le motivazioni con cui si prova a spiegare il successo travolgente riscosso dalla quotazione della neonata casa statunitense, senza dubbio bisogna includere il forte sentiment di entusiasmo ed euforia che il mercato sta nutrendo negli ultimi anni verso tutto ciò che concerne la modernizzazione e la sostenibilità, soprattutto applicate al campo della mobilità.

L'aspetto che più di tutti rende increduli e che suggerisce interessanti spunti di riflessione, risiede nella tendenza del mercato ad oggi a ipervalutare startup del settore EV, nonostante queste riportino grandi perdite, flussi di cassa ampiamente negativi e quantitativi di veicoli prodotti ancora insignificanti.

Gli investitori, come ha nuovamente confermato il caso Rivian, stanno scontando oggi aspettative ottimistiche di crescita nei confronti delle imprese di questo settore, considerando un fatto certo che tali operatori manterranno le promesse di produzione fatte e implementeranno le collaborazioni annunciate.

DOCCIA FREDDA PER RIVIAN

Vedendo il flusso di fondi che il mercato sta convogliando verso questa categoria di investimenti, si potrebbe parlare del settore della mobilità sostenibile come del “Eldorado dei prossimi dieci anni”, citando Alberto Annichiarico de “Il Sole 24 Ore”. È sorprendente notare come negli ultimi tempi società con pochi anni di attività, quali Rivian, con un listino di produzione esiguo e solo recentemente passate alla fase di produzione (da settembre 2021), abbiano realizzato valutazioni stellari, addirittura maggiori di car-makers storici e di giganti dell’S&P 500, come Goldman Sachs o Starbucks. Da ciò emerge chiaramente come, in questo momento, gli investitori interessati al campo dell’automotive siano sempre più propensi a credere che startup sviluppate dal nulla possano performare meglio e sviluppare tecnologie avanguardiste rispetto a gruppi automobilistici storici che stanno cercando di sostituire il motore a scoppio con quello a corrente elettrica.

Trascorse le giornate di incredibile euforia manifestata dal mercato verso la new entry, il titolo ha registrato un ribasso di circa il 18%, probabilmente anche collegato all’arresto sperimentato dall’intera Wall Street, dovuto alla nuova imminente ondata Covid. Tuttavia, la principale ragione di questa discesa è da ricondurre all’annuncio da parte di Jim Farley, CEO di Ford, in cui si rende pubblico l’addio al progetto di sviluppo congiunto di vetture elettriche. Come se non bastasse, durante l’ultima settimana di novembre, emergono nuovi problemi concernenti le batterie dei furgoni di prova ordinati da Amazon; tali batterie, infatti, registrano una durata del 40% al di sotto delle aspettative, riducendo l’autonomia dichiarata da Rivian per i suoi veicoli di ben 240 chilometri. Dopo i duri colpi incassati, l’entusiasmo del mercato nei confronti della società statunitense si è inevitabilmente indebolito e raffreddato, declassando la società e riportandola a livelli di capitalizzazione di poco superiore ai 100 miliardi, attestandosi a volumi addirittura inferiori rispetto al debutto a Wall Street. Sembrerebbe che gli investitori stiano rivalutando al ribasso le loro aspettative verso la società, forse iniziano ad emergere ragionevoli dubbi riguardo la capacità di colmare il proprio rosso attuale di oltre 2 miliardi di dollari e di rispettare le previsioni di produzione di medio periodo (150 mila veicoli prodotti per fine 2022 e 200 mila al termine del 2023), visti i non trascurabili ostacoli emersi. In questo contesto risulta difficile pensare che, in un prossimo futuro, vi siano le

potenzialità necessarie per ricoprire il ruolo di anti-Tesla; quel che è sicuro è che i potenziali ricavi della startup previsti per i prossimi anni, sono stati decisamente aggiustati dagli investitori, determinando il crollo della super valutazione raggiunta nell'arco delle due settimane successive alla quotazione del dieci novembre 2021. Tuttavia la questione rimane aperta: Rivian potrebbe riprendere la sua scalata se risolvesse i propri problemi di sviluppo delle batterie e raccogliesse altri ordini o proposte di investimento da parte di importanti players. Al contrario, potrebbe anche cadere nel baratro qualora i problemi legati alla costruzione dei veicoli aumentassero e venisse meno la possibilità di realizzare l'ordine commissionato da Amazon. Va inoltre reso noto il nuovo accordo che Amazon ha stretto con Stellantis e che quindi non rende più Rivian l'unica fornitrice di veicoli elettrici per Bezos, di conseguenza ha perso il prestigio del fornitore esclusivo. Ciò nonostante è stato dichiarato che il sostegno promesso non verrà a mancare dato che l'accordo con Stellantis è solo una partnership complementare. Altre complicazioni poi concernenti i rapporti con Ford, dato che anche questa casa automobilistica produce veicoli elettrici per conto proprio e ci sarà da valutare quindi le questioni inerenti la condivisione di impianti e tecnologie comuni (con Amazon non c'è questo problema perché Bezos non produce veicoli elettrici e quindi non bisognerà discutere di queste tematiche). L'idea è quella di consolidare la propria presenza negli Stati Uniti e di espandersi affacciandosi anche sui mercati europei. In conclusione, la capacità della neonata casa, che prende il nome dall'Indian River in Illinois, di affermarsi tra i più grandi e innovativi car-makers della scena mondiale, sarà strettamente collegata ai risultati reali che consegnerà concretamente nei prossimi anni, all'interno di un settore che richiede grandissimi capitali, con una concorrenza spietata e caratterizzato da un livello di fidelizzazione della clientela decisamente basso.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

Roberto Italia, Milanofinanza: *“Rivian prepara un'ipo da record, varrà più di Honda e Ferrari”*, 2/11/2021

The Editorial Board, Milanofinanza: *“Rivian, come valere 120 miliardi con 156 veicoli venduti”*, 12/11/2021

Sergei Klebnikov, Forbes: *“Rivian si quota in Borsa con la più grande Ipo dai tempi di Facebook. Ora vale 90 miliardi di dollari”*, 11/11/2021

Diego Loghin, Repubblica: *“Rivian Automotive sbarca a Wall Street: l'anti-Tesla delle auto elettriche punta a una valutazione record sopra 50 miliardi”*, 02/11/2021

Alessandro Albano, Investing.com: *“Rivian è terzo car maker al mondo, valutazione "troppo alta" per molti”*, 17/11/21

Alberto Annichiarico, Ilsole24ore: *“Rivian, la startup spinta da Amazon verso una Ipo da 80 miliardi”*, 27/08/21

Alberto Annichiarico, Ilsole24ore: *“Rivian, Ipo record per il produttore di pick-up elettrici: +38% al debutto, l'anti-Tesla vale già più di Ford e Gm”*, 10/11/2021

Alberto Annichiarico, Ilsole24ore: *“Auto, l'elettrico scuote le Borse: l'assalto ai big è solo all'inizio”*, 18/11/21

Alberto Annichiarico, Ilsole24ore: *“La matricola Rivian crolla al Nasdaq e torna sotto i 100 mld di capitalizzazione”*, 22/11/2021

Corrado Canali, Ilsole24ore: *“ Rivian, chi è il produttore di pick-up elettrici che piacciono ad Amazon”*, 19/09/2019.

Francesco Barontini, Insideevs: *“ Rivian fa bene ad Amazon: Bezos chiude un 2021 da record”*, 04/02/2022

www.rivian.com

The Truck Art Project



<https://truck-art-project.com/?lang=en>

100 camion e 100 opere, tra il mecenatismo e l'arte contemporanea. E cosa più importante: sono camion. Il sito internet del progetto, datato 2017, parla per sé!



G.D.

