



bg € *Orizzonti finanziari*
Articolo di Luca Bilotta
Foto di Giorgio Chiesa

*Luciano Di Fazio
e Paolo Ribolla*

Emintad, le Azioni migliori per entrare in Borsa

***Spazio a una delle realtà più dinamiche nel mondo dell'advisory e dell'investment banking con sede a Dubai, Londra e Bergamo
Paolo Ribolla e Luciano Di Fazio: "Abbiamo deciso di unire le nostre diversificate competenze per rendere un servizio utile a tutte le aziende italiane"***

Effettuare acquisizioni in Italia o all'estero, prepararsi alla quotazione in Borsa, coinvolgere le forze manageriali più attive. Sono queste le motivazioni che spingono molte imprese con le prospettive migliori, a individuare in una partnership di capitale e visione strategica lo strumento per accedere agli scenari di sviluppo futuro. Soluzioni possibili solo attraverso partner qualificati di settore, gli unici capaci di consigliare l'imprenditore in una delle scelte strategiche più importanti per il futuro della propria attività. Ma spesso queste grandi case d'investimento risultano economicamente poco accessibili alle industrie italiane e bergamasche. Ecco la soluzione, nata tre anni fa, da un pool di cinque businessman e professionisti con esperienze più che ventennali nel campo della strategia, del management, del private banking, del corporate finance, del capital market e del diritto societario e tributario. Insieme hanno creato Emintad, società di advisory che opera nel settore dell'investment banking: una dinamica realtà internazionale, che vuole essere la giusta spalla per tutte le industrie che vogliono costruirsi un futuro radioso e stabile. "Crediamo nello spirito di gruppo - affermano all'unisono **Paolo Ribolla e Luciano Di Fazio**, soci fondatori di Emintad -, per questo abbiamo deciso di lanciarci in una simile avventura professionale. Abbiamo deciso di unire le nostre ventennali competenze in settori diversificati, per rendere un servizio utile a tutte le aziende italiane. Ma non solo, ci rivolgiamo soprattutto alle industrie bergamasche, essendo un territorio florido e avendo comunque radici di vita e di lavoro in questo territorio".

Emintad: un nome esotico o acronimo dal significato importante?

"Esotico, in un certo senso, può essere un termine azzecato: Emintad significa Emirates International Advisor. L'idea era quella di strutturare un ponte d'investimento fra una realtà economica emergente come gli Emirati Arabi e l'Italia. Poi, col tempo, abbiamo allargato i nostri orizzonti. Non a caso abbiamo una sede a Dubai, una a Londra e a breve anche una a Milano. In attesa di aprire quest'ultima,

facciamo capo allo studio di commercialisti Ribolla, Fusi, Maio, Lamanna nel cuore di Bergamo in via XX Settembre".

Entriamo nel dettaglio: di cosa vi occupate precisamente?

"Come detto, Emintad è una società di advisory che opera nel settore dell'investment banking. In pratica la società assiste la propria clientela - che si suddivide in varie categorie, dalle aziende ai fondi d'investimento - nell'individuazione e nella realizzazione di progetti di profilo corporate nell'ambito della strategia e della finanza".

Quindi vi potete definire una banca d'affari?

"Non esattamente. Emintad non è un istituto di credito. Ci limitiamo ad attività legate alla consulenza a imprenditori, aziende e governi nell'ambito del capital market (quotazioni), private equity (ingresso nel capitale di Fondi d'investimento), M&A (fusioni e acquisizioni) e advisory strategico. Non investiamo in materie prime, derivati e azioni a rischio, e non siamo attivi nell'amministrazione di fondi d'investimento e fondi pensione. Quindi nulla a che fare con le operazioni speculative che hanno caratterizzato il panorama internazionale delle banche d'affari e, più in generale, della finanza".

Operazioni, spesso azzardate, che hanno reso fragile l'economia italiana ed europea. Per non parlare di quella statunitense, messa ko con il caso Lehman Brothers.

"Il sistema finanziario internazionale è tutt'ora in una fase d'analisi delle perdite già registrate, e che dovranno ancora essere registrate, dovute ai cosiddetti mutui "subprime". I risultati negativi annunciati da numerosi Istituti di standing internazionali hanno evidenziato per la prima volta nella storia di quest'ultimi una debolezza, dovuta a un'esposizione creditoria di difficile analisi, che ha comportato in alcuni casi una drastica riduzione del patrimonio accumulato in decenni d'attività. Le annunciate ricapitalizzazioni potranno determinare un cambiamento importante e per certi versi storico della governance di primari Istituti europei e americani. Si prospetta l'ingresso di nuovi azionisti provenienti dall'area del Middle e Far East come,

"La società, composta da un pool di cinque professionisti, si occupa di capital market, private equity, fusioni e acquisizioni, e advisory strategico"



ad esempio, i Fondi Sovrani Cinesi. Ovviamente la situazione è difficile, ma Emintad - non facendo parte di queste realtà -, viaggia su canali sicuri e s'affida alle capacità di uno staff selezionato e preparato in vari settori".

A proposito, qual è il vostro management team?

"E' formato - come detto - da professionalità differenti che complessivamente permettono di garantire un vero valore aggiunto ai propri clienti. I profili professionali si basano su esperienze pregresse almeno ventennali nel campo della strategia, del management, del private banking, del corporate finance, del capital market e del diritto societario e tributario; inoltre, Emintad annovera fra i suoi partner esponenti di rilievo provenienti da importanti studi legali e di commercialisti".

Possiamo fare qualche nome?

"Lo staff è composto dagli ingegneri Gianluca Cedro, Pietro Cioffi e Luciano Di Fazio, dall'avvocato Giovanni Lega, dai dottori commercialisti Maurizio Manzati e Paolo Ribolla. Inoltre disponiamo di uno staff formato da analisti, investment manager e lead arranger".

Strano che un pool di professionisti si unisca in un'unica realtà. Normalmente in Italia - e conseguentemente a Bergamo - si tende a puntare sul singolo piuttosto che sulla forza di gruppo.

"Ritengo che Emintad, e qui parlo preminentemente da commercialista - afferma Paolo Ribolla -, risponda a una spesso cronica criticità dei professionisti (commercialisti ed avvocati soprattutto) che tendono a non privilegiare i progetti d'aggregazione per una presunta "tutela" del proprio cliente. In Italia, spesso, lo studio professionale è incentrato sulla singola figura del commercialista (o avvocato) che si avvale della collaborazione di uno o più assistenti. Personalmente ritengo che solamente l'aggregazione di più professionisti, che portino in dote così più esperienze e più conoscenze, possano creare quel valore aggiunto che aiuti veramente la piccola, media e grande azienda. In tal modo lo studio professionale non resterà solo l'interlocutore che "risponde" alle domande del cliente, ma diventerà il partner che in termini propositivi sarà capace di proporre soluzioni allo stesso, anticipando le sue domande e le sue esigenze".

Forza di gruppo per un unico fine. Ma in cosa vi differenziate rispetto alla concorrenza e quali sono i servizi peculiari della vostra società?

"A differenza di quello che normalmente avviene nel rapporto fra cliente e Investment Bank, Emintad assiste la propria clientela anche nella valutazione delle opzioni strategiche e nella loro eventuale realizzazione. L'approccio è quindi più industriale che finanziario: una transazione finanziaria (quotazione, ingresso di un fondo d'investimento, dismissione di un asset) è gestita e realizzata da Emintad come conseguenza di una valutazione preliminare di carattere strategico. Per questo motivo non siamo presenti nel campo delle pure transazioni finanziarie speculative, che non ci interessano. Altro aspetto importante, Emintad si caratterizza con un profilo di costo dei propri servizi largamente inferiore a quello che normalmente si ritrova nelle grandi case d'investimento. Infine, attraverso il nostro ufficio di Dubai, siamo in grado di monitorare direttamente l'evoluzione di alcuni mercati ad elevato tasso di crescita (Emirati Arabi e India ad esempio) e l'individuazione di opportunità da sottoporre ai nostri clienti".

Dal vostro punto di vista privilegiato, quali sono le previsioni circa lo stato attuale dell'economia italiana ed europea in chiave industriale?

"Da più parti emergono segnali relativi a una contrazione dei



consumi europei, un fenomeno di dimensioni macro-economiche e riconducibile a un generale rallentamento dell'economia in Italia e in Europa. Lo scossone causato dai mutui subprime, unitamente all'avvio delle procedure cosiddette di Basilea 2, ha determinato e sta determinando, una tendenziale minor propensione degli Istituti di Credito ad affiancare le aziende. Con evidenti ripercussioni sulle possibilità di sviluppo di quest'ultime. Inoltre il continuo rafforzamento dell'euro nei confronti del dollaro americano crea preoccupanti rallentamenti sull'esportazione da parte delle aziende europee. A questo si aggiunge la crescita del costo del petrolio con l'aumento effettivo dei prezzi, solo in parte evidenziata dai tassi ufficiali d'inflazione, sia per le aziende sia per le famiglie".

Visione drammatica e già conosciuta: ma che scenari si prospettano e come si può "limitarne" gli effetti?

"E' particolarmente difficile valutare se gli effetti sintetizzati corrispondano a una fase temporale di passaggio o, viceversa, rappresentino i segnali di una crisi strutturale con orizzonti temporali non necessariamente brevi. E giusto però considerare che il Vecchio Continente, e l'Italia in particolare, sta attraversando una fase di riposizionamento, strategico e politico, rispetto ai nuovi poli di potere economico che si stanno via via formando. A prescindere, le aziende sane potranno comunque trarre giovamento in un orizzonte di medio-lungo termine, a condizione che riescano da subito a porre le basi per una strategia di "tenuta" finalizzata alla salvaguardia dei margini, anche a fronte di possibili contrazioni dei volumi. Nella fase transitoria, infatti, le industrie dovranno mantenere il valore creato progettando, nel contempo, le strategie d'ulteriore sviluppo. Le stesse, che si potranno avviare proprio alla luce di una "pulizia" del mercato che la presunta crisi avrà naturalmente determinato".

E qui s'inserisce Emintad: affiancare le aziende sane per studiare un piano di crescita e di salvaguardia del capitale. Fusioni e acquisizioni, oppure quotazioni e ingresso nel capitale di Fondi d'investimento.

"Esatto. Le grandi aziende, storicamente, si rivolgono alle grandi case di investimento che, per costi e per selezione delle operazioni, risultano spesso inaccessibili alle piccole e medie imprese, che peraltro registrano spesso le stesse esigenze delle grandi. Emintad, invece, si rivolge anche a questa categoria alla quale propone soluzioni nell'ambito della strategia, del capital market, del private equity e molto altro, a condizioni sostenibili anche per una piccola e media realtà".

Bergamo può essere una piazza importante?

"Come detto, l'ampia provincia rappresenta

sicuramente uno dei tessuti economici più interessanti in quanto permangono, in controtendenza rispetto al panorama italiano, numerosi e stabili esempi di eccellenze aziendali relative a differenti settori e a differenti dimensioni. Peraltro, riteniamo che molti degli esempi di eccellenza potrebbero trarre particolare giovamento attraverso un avvicinamento al mercato dei capitali a sostegno di un sano piano di sviluppo".

A proposito di costi e di territorio bergamasco: non crede che la diffidenza dell'imprenditore medio della nostra provincia, possa essere un'arma a doppio taglio? Che garanzie si possono dare?

"Molte società di consulenza più grandi richiedono una fee d'ingresso onerosa. La nostra logica, invece, prevede che una parte dei compensi su determinate operazioni sia legata al successo delle stesse. Questa è una prassi anche delle case d'investimento - ci mancherebbe - ma che tendono a mantenere gli onorari fissi (retainer) molto alti. Emintad, invece, tende a spostare il più possibile sul cosiddetta success fee anche quest'ultimi. Inoltre, laddove si evidenzino opportunità giudicate interessanti, Emintad valuta operazioni in ottica di merchant bank e quindi possibilità d'investire sul cliente assistito".

Solo Pmi?

"Ovviamente no. Possiamo affiancare qualsiasi tipologia d'azienda: dalle grandi alle piccole. Siamo poliedrici sia in termini d'obiettivi sia d'applicazione e clientela".

Abbiamo tracciato le linee generali di Emintad, ma prima di concludere possiamo fare qualche esempio concreto? Qualche nome d'attuali clienti?

"In generale preferiamo evitare per motivi di riservatezza. Anche in relazione al fatto che, alcuni dei nostri clienti, sono società già quotate in Borsa. Inoltre, la conoscenza del cliente e dei progetti sui quali lo stiamo assistendo, potrebbero determinare la perdita di vantaggi competitivi o l'obbligo di comunicazioni al mercato. Comunque sia, possiamo entrare nello specifico su alcune operazioni in corso: attualmente - per conto di varie società - stiamo valutando importanti progetti d'acquisizione, l'attivazione di grandi linee di credito sul medio-lungo periodo per il sostegno d'importanti piani di sviluppo e la ridefinizione dell'assetto societario e della catena di controllo. Ma non solo, anche la stesura di nuovi piani strategici, l'apertura di branch in mercati emergenti e l'accesso al mercato dei capitali come quotazioni e operazioni di private equity".

