


di MARCO CELLI

Crisi economica, argomento di grande attualità in questo periodo. Se ne parla ogni giorno concentrandoci ahimé troppo spesso sul problema e non sulle possibili soluzioni.

Gli organi di stampa vengono accusati di parlarne troppo creando eccessivo allarmismo. Beh prima di entrare nel merito lasciatemi tentare una difesa verso la categoria a cui appartengo.

Non trattare questo argomento facendo finta che vada tutto bene si rischia di, e permettetemi la citazione visto che la nostra intervista si svolge a Milano, fare come Don Ferrante che nei Promessi Sposi non crede alla peste ma poi morirà proprio per questa causa.



Emintad società di
advisory si rivolge alle
piccole e medie
imprese

WE GET WHAT YOU

E alla piccola e media

Le grandi imprese hanno sempre avuto a disposizione soluzioni fino ad oggi riservate solo a loro.

Oggi anche per la piccola e media impresa esiste la possibilità di utilizzare le stesse metodologie di gestione.

Si parte per Milano, l'appuntamento è presso lo studio LCA Lega Colucci e Associati.

E' uno studio legale con sedi a Milano, Bruxelles, Pechino e Shanghai, specializzato nel diritto commerciale e societario, rivolto principalmente al mondo imprenditoriale e finanziario italiano ed internazionale.

Ci accolgono l'avv. Giovanni Lega, socio dello studio, vasta esperienza nel settore imprenditoriale, tra i suoi clienti la migliore imprenditoria italiana e straniera, il dott. Paolo Ribolla, affermato consulente aziendale e fiscale, titolare dello Studio Ri-

bolla e Associati di Bergamo, l'ing. Luciano Di Fazio con esperienze maturate in McKinsey e Presidente dal 1999 al 2007 di primarie compagnie aeree italiane, e l'ing. Gianluca Cedro con importanti esperienze nella consulenza di direzione presso la società francese Bossard e Amministratore Delegato fino al 2007 di importanti compagnie aeree. Tutti e quattro, impegnati nel ruolo di Senior Partner in Emintad, società di advisory che si rivolge alle aziende per individuare progetti e soluzioni finanziarie a sostegno dello sviluppo.

Cerco di capire meglio la mission di Emintad do-



parte preponderante degli onorari fissi su una componente variabile, legata al successo dell'operazione. Inoltre, - interviene il dott. Ribolla- Eminentad dispone, attraverso i suoi partner, di competenze non solo di natura finanziaria ma anche legale, fiscale, societaria che permettono al cliente di ottenere delle proposte complete senza dover incorrere in costi aggiuntivi come normalmente è sempre avvenuto.

Quali sono alcuni esempi di soluzioni industriali/finanziarie per le PMI?

In molti casi - risponde l'ing. Di Fazio - un'azienda dispone di elevate potenzialità che non riesce a cogliere per difficoltà di accesso alle fonti di finan-

impresa chi ci pensa?

Emintad si rivolge soprattutto al mondo delle piccole e medie imprese che hanno storicamente trovato una grande barriera nell'avvicinarsi alle banche d'affari tradizionali a causa dell'elevato costo

mandando se **i servizi erogati da EMINTAD sono quelli tradizionalmente forniti dalle banche d'affari.**

Sì, - risponde l'avv. Lega - ma con alcune differenze sostanziali. Innanzitutto le banche d'affari tendono a servire soprattutto le grandi o grandissime aziende mentre Emintad si rivolge al mondo delle PMI (piccole e medie imprese-*ndr*) che hanno storicamente trovato una grande barriera nell'avvicinarsi alle banche d'affari tradizionali a causa dell'elevato costo che appunto le PMI spesso non erano in grado di affrontare. Emintad ha ridefinito completamente il modo di servire le aziende spostando la

ziamento. Mentre per le grandi aziende l'accesso alle fonti finanziarie (debiti bancari, aumento di capitale, ecc) è qualcosa di consolidato, per le PMI è un tema spesso sconosciuto e ricondotto al rapporto con la propria banca. Invece anche le PMI possono (e dovrebbero) conoscere le opportunità esistenti: la Borsa Italiana, ad esempio, mette a disposizione due mercati (AIM Italia e MAC) dove anche le piccolissime aziende possono accedere con costi estremamente contenuti e soddisfacendo pochi e semplici requisiti. In molti casi le PMI non conoscono il proprio valore e, conseguentemente,

non sanno quantificare quale percentuale l'imprenditore deve cedere in cambio di un determinato aumento di capitale apportatore di nuove risorse finanziarie.

Avv. Lega, un'azienda deve essere necessariamente in fase di grande sviluppo per valutare opportunità di sostegno finanziario?

Assolutamente no. In molti casi le aziende, soprattutto le PMI, attraversano periodi anche lunghi di affanno proprio perché non si rendono conto che hanno bisogno di un supporto (di natura finanziaria ma anche strategica, ad esempio una partnership). Per qualunque investitore, investire in un soggetto che oggi non esprime quello che potrebbe ma che, opportunamente strutturato, sarebbe invece in grado di crescere con grandi soddisfazioni, rappresenta per definizione l'occasione migliore. Quindi ogni azienda dovrebbe cercare di

Il Lazio ha
storicamente evidenziato
esempi straordinari in
termini di creatività,
innovazione,
originalità.



capire se quello che sta facendo rappresenta il meglio o, viceversa, se un supporto, magari di natura finanziaria, potrebbe invece innescare quello sviluppo che si è sempre cercato.

Quali sono le principali soluzioni normalmente praticate?

Sicuramente l'ingresso di nuovi azionisti - risponde il dott. Ribolla - in grado di apportare nuove risorse finanziarie. Tradizionalmente questo fatto si conseguiva attraverso la quotazione in Borsa o l'ingresso di un Fondo d'investimenti (ad esempio, Private Equity); oggi si cerca anche di selezionare un numero ristretto di investitori professionali interessati a diversificare il loro portafoglio d'investimenti e quindi ad acquisire una quota del capitale

della società presentata da Emintad: si forma così un "club" di nuovi azionisti che supporteranno lo sviluppo della società (queste transazioni sono anche chiamate "club deal").

Dopo l'ingresso di nuovi azionisti, la proprietà storica dell'azienda perde il controllo?

Normalmente no. Anzi, - aggiunge l'ing. Cedro - spesso gli investitori istituzionali e professionali pretendono che il controllo del capitale resti in capo alla proprietà storica. In altri casi invece la proprietà storica trova conveniente cedere il controllo ai nuovi azionisti.

In questo scenario di recessione, ha senso parlare di sostegno finanziario per lo sviluppo?

Emintad mette a disposizione dei suoi clienti fra le migliori professionalità oggi presenti, relazioni industriali e finanziarie in ambito italiano e internazionale e, soprattutto, lavora a stretto contatto con i professionisti che storicamente hanno affiancato l'azienda coinvolgendoli direttamente nella realizzazione del progetto industriale e finanziario.

La recessione ha storicamente effetti di pulizia del mercato - dice l'avv. Lega - nel senso che seleziona le imprese in grado di competere. Molte imprese però rischiano di non farcela perché non hanno la capacità di organizzarsi per resistere. Quindi a maggior ragione in condizioni di difficoltà macroeconomiche, il ruolo dell'advisor è fondamentale per aiutare l'impresa a capire se esistono delle soluzioni e a metterle in pratica.

E quando non esistono soluzioni?

Esiste sempre una soluzione! In alcuni casi - dice il dott. Ribolla - anche la cessazione può essere una soluzione.

In questi casi si assiste l'azienda nella messa in atto di meccanismi di cessazione dell'attività cercando le soluzioni più indolori come ad esempio le procedure concorsuali minori.

Anche questo è un tema di enorme importanza, soprattutto nell'attuale contesto economico.

Ma non è complicato, soprattutto tenendo conto della cultura della PMI italiana, affidarsi a un Advisor che non si conosce?

Emintad - risponde l'ing. Di Fazio - mette a disposizione dei suoi clienti le migliori professionalità oggi presenti, relazioni industriali e finanziarie in ambito italiano e internazionale e, soprattutto, lavora a stretto contatto con i professionisti che storicamente hanno affiancato l'azienda coinvolgendoli direttamente nella realizzazione del progetto industriale e finanziario.

L'innovazione è quindi rappresentata dalla possibilità data a tutte le aziende di accedere a un mondo, in termini di competenze, relazioni, contatti, che storicamente è stato privilegio di pochi.

L'Italia offre ancora opportunità per individuare aziende che possono affrontare piani di sviluppo in un orizzonte di lungo periodo?

L'Italia, - interviene l'ing. Cedro - a differenza di quanto spesso si afferma, continua a essere un incubatore di idee e progetti che hanno le potenzialità per diventare imprese importanti.

E' però vero che l'Italia è anche il paese dove le idee e i progetti spesso devono trovare sbocchi all'estero per potersi concretizzare: in questo senso Emintad intende contribuire a salvaguardare quelle realtà imprenditoriali che, dotate di adeguate risorse finanziarie, possono evolvere verso forme stabili di produzione di reddito e, idealmente, verso esempi di eccellenza.



Che prospettive rilevate nell'area del Lazio?

Il Lazio ha storicamente evidenziato esempi straordinari in termini di creatività, innovazione, originalità. Si pensi, ad esempio, alla produzione delle ceramiche o a quella dei vini. In entrambi i casi si tratta di esempi riconosciuti ma che non hanno ancora individuato un percorso imprenditoriale di sviluppo in grado di far riconoscere i propri prodotti non solo nei mercati italiani ma anche in quelli esteri. E' evidente che questo percorso di sviluppo presuppone un progetto industriale, le risorse finanziarie adeguate e un adeguato protocollo di presentazione alla comunità finanziaria e industriale.

E' però altrettanto evidente che se queste cose fossero fatte le opportunità sarebbero non soltanto concrete ma probabilmente anche rilevanti.

Che cosa s'intende per adeguato protocollo di presentazione?

Il mancato accesso - risponde il dott. Ribolla - da parte delle PMI alle banche d'affari ha fatto sì che le esigenze e le opportunità restassero insoddisfatte o rimanessero confinate al supporto di professionisti locali. In un mercato globale, anche la piccola e media impresa deve abituarsi a ragionare in termini di regole generali che se non rispettate impediscono di accedere a un mondo di opportunità.

Il protocollo di presentazione ha proprio il compito di comunicare gli obiettivi e le esigenze di un'azienda secondo un linguaggio noto e riconosciuto dalla comunità globale.

Le opportunità si accompagnano anche a rischi?

Assolutamente sì - risponde l'ing. Cedro - e in questo senso è fondamentale la presenza di un advisor. Saper negoziare con un fondo d'investimento è fondamentale per evitare di trovarsi in condizioni future difficili, saper negoziare con una banca la ristrutturazione di un debito bancario troppo oneroso in termini di tempi di rientro significa probabilmente evitare di rilasciare fidejussioni personali o pagare tassi d'interesse fuori mercato.

Ing. Di Fazio nel Lazio si parla da tempo del terzo scalo aeroportuale. Quali sono, secondo Emintad, le priorità strategiche e finanziarie del territorio?

Sicuramente il tema infrastrutturale dovrebbe rappresentare un elemento prioritario in termini di progetti da sviluppare e investimenti da effettuare.

La partita ancora aperta sull'aeroporto di Viterbo come terzo scalo del Lazio, ad esempio, richiede necessariamente una progettualità, industriale e finanziaria, che dovrebbe contribuire a far sì che le decisioni politiche e il consenso istituzionale siano anche indotti e incentivati dall'esistenza di progetti e proposte che li rendano più facilmente giustificabili. In secondo luogo, molte imprese laziali dovrebbero rapidamente riflettere sul proprio posizionamento ed avviare da subito una verifica circa le effettive opportunità di sviluppo accettando modalità e opportunità nuove ed eventualmente diverse da quelle storicamente seguite.

**EMINTAD**

www.emintad.com