

Operazioni straordinarie per un'advisory completa

Per i private banker è diventato cruciale essere in grado di fornire consulenza in ambito M&A. Mara Caverni (New Deal Advisors) fa il punto su un mercato in espansione.

} Marcella Persola

Incontriamo **Mara Caverni**, fondatrice della società **New Deal Advisors**, società indipendente specializzata nella consulenza per le operazioni straordinarie, che vanta una solida e forte esperienza in tale mercato, essendo stata per molti anni partner a capo del private equity europeo di PWC. Nel 2012 fonda questa nuova società e poi contribuisce a fondare Eight International, network internazionale. Con Caverni **AP ADVISOR PRIVATE** fa il punto sul mercato delle M&A e su come sia diventato cruciale per i private banker essere in grado di fornire consulenza in tale ambito.

Ci presenta in poche battute New Deal Advisors?

La società è nata nel 2012 come spin-off di alcuni professionisti che avendo lavorato nell'ambito del private equity e dell'M&A non solo italiano ma anche internazionale, avevano intravisto come il mercato stesse attraversando una fase di cambiamento, non tanto ciclica dettata dal periodo di crisi, ma strutturale, che vuol dire una maggiore attenzione all'analisi e alla ricerca di

soluzione, nonché un approccio molto più industriale e non finanziario, come accadeva nel passato dove l'aspetto leva giocava un ruolo di primordine. Il mercato necessitava di un approccio più verticale volto non solo all'analisi approfondita del problema ma, come dicevo, alla ricerca di soluzione allo stesso. La strategia del gruppo è stata quella di diventare quindi il consulente di "fiducia" grazie ad un approccio indipendente, privo di conflitti d'interesse, in grado di fornire risposte chiare e servizi di alta qualità con la condivisione degli obiettivi strategici e le esigenze del cliente.

L'obiettivo è stato quello di capitalizzare le rilevanti esperienze acquisite nei servizi a supporto delle operazioni straordinarie e delle ristrutturazioni dei nostri partner, nonché di rispondere alle esigenze degli operatori del mercato M&A e forensic & litigation in un contesto di cambiamenti strutturali dei mercati.

Che tipologia di servizi offrite, oggi?

L'attività si articola su quattro linee di servizio principali. Nell'ambito delle operazioni straordinarie, forniamo ser-

Advisor Private

01-GEN-2019

Dir. Resp.: Francesco D'Arco

da pag. 80

foglio 2 / 4

www.datastampa.it

Tiratura: 0 - Diffusione: 0 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati

Superficie: 267 %



Mara Caverni,
New Deal Advisors

vizi di due diligence sia lato acquisto, sia lato vendita. Identifichiamo e sviluppiamo strumenti di controllo, aree ed azioni di integrazione dopo l'acquisizione. A questi servizi si aggiungono quelli di monitoring e transformation che consistono in servizi a supporto dell'attività di controllo e monitoraggio delle partecipazioni in portafoglio agli investitori finanziari attraverso review indipendenti e periodiche, fatte da specialisti di settore. La nostra offerta consiste nel fornire un supporto efficace, mirato e tempestivo al private equity, effettuando il monitoraggio di portafogli sempre più complessi e nu-

merosi rispetto alle risorse a disposizione dei nostri clienti. Soprattutto abbiamo sviluppato una serie di strumenti che ci permettono di controllare i piani di pre-acquisizione perché spesso nel passato si sono riscontrati dei problemi non tanto sul piano teorico, quanto nell'execution. Oggi noi cerchiamo di intervenire nel risolvere anche tale problematica. Forniamo inoltre un accurato servizio di reporting che rappresenta un valido supporto al management e agli investitori. A questi servizi si è aggiunto più recentemente, circa un anno fa, un servizio di forensic & litigation. Un'ampia gamma di servizi a sup-

porto di società e gruppi italiani e stranieri, legali e professionisti in caso di contenziosi (giudiziali e stragiudiziali) e di indagini su irregolarità e/o frodi che richiedono l'assistenza di un consulente tecnico esterno e indipendente.

Che valore aggiunto rappresenta per il vostro gruppo essere parte di Eight International?

Eight International è un'alleanza internazionale composta da 8 membri e 20 associated firm, indipendenti, dotate di solida reputazione professionale operanti nell'ambito delle operazioni straordinarie, ristrutturazioni azienda-

Advisor Private

01-GEN-2019

Dir. Resp.: Francesco D'Arco

da pag. 80

foglio 3 / 4

www.datastampa.it

Tiratura: 0 - Diffusione: 0 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati

Superficie: 267 %

li, forensic e business transformation. È nata nel 2015 e New Deal Advisors figura tra i soci fondatori. Alla luce del crescente numero di operazioni cross border, abbiamo ritenuto importante offrire ai nostri clienti il supporto di un network di respiro internazionale. Devo dire che rispetto ad altre organizzazioni Eight International si distingue, ancora una volta, per l'indipendenza e perché non vi è una stretta concorrenza dei partner sul project management, ma si pone l'interesse del cliente al centro di tutto. Abbiamo un approccio molto "glocal", dove l'interesse del cliente è prioritario rispetto all'organizzazione del team e delle società che lo seguiranno.

Guardando al mercato delle operazioni straordinarie, che valutazioni si possono fare sul 2018?

L'anno che ci lasciamo alle spalle è stato un buon anno, anche se nell'ultimo trimestre si sono esacerbate delle problematiche già presenti da luglio, dovuto all'aumento dei costi dei finanziamenti per le acquisizioni, vista la volatilità dei mercati e l'aumento dello spread. Questi aspetti hanno avuto

“

Alla luce del crescente numero di operazioni cross border abbiamo ritenuto importante offrire ai clienti il supporto di un network internazionale

”

un riflesso importante sul mercato del M&A, in particolare in Italia sulle small e mid cap che sono le principali società che costituiscono il tessuto industriale italiano. A livello di settori quelli più interessanti restano il food, il luxury, la moda che sono settori che presentano ancora opportunità. Quelli dell'edilizia e delle costruzioni sono invece crollati a causa della crisi che però non è frutto

solo di quest'anno, ma di anni di crisi del settore e che comporterà a mio avviso un effetto domino anche in altri ambiti, penso ad esempio a tutto l'indotto.

Ritiene che tale situazione potrebbe proseguire anche nel 2019?

Il mercato del M&A ha tempi molto lunghi, quindi ritengo che il buon inizio del 2019 rappresenti in parte una coda del 2018. Credo che fino a maggio e giugno la situazione potrebbe essere stabile, dopo è difficile dire cosa accadrà. L'anno scorso molti investitori internazionali sono stati alla finestra e poi il grande assente è stato il capital market che è completamente fermo. Lo scorso anno non ci sono state IPO e dubito che quest'anno potranno essercene.

Che tipo di collaborazione potete instaurare con il mercato del private banking e soprattutto con i private banker che hanno dei clienti imprenditori?

Il mercato del private banking è cresciuto considerevolmente sotto questo aspetto, perché oggi il private banker è

Advisor Private

01-GEN-2019

Dir. Resp.: Francesco D'Arco

da pag. 80

foglio 4 / 4

www.datastampa.it

Tiratura: 0 - Diffusione: 0 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati

Superficie: 267 %



un professionista a 360 gradi che fornisce consulenza agli imprenditori non solo per gli investimenti, ma anche per i piani di successione aziendale, per l'ingresso nel capitale di nuovi soci ecc. In questa evoluzione e crescita anche il consulente deve poter offrire al suo cliente un team di esperti che possano supportarlo nelle sue esigenze "aziendali". Il mercato della consulenza alle "wealthy people" è un mercato di nicchia che si sta sviluppando e che evita il supporto di grandi gruppi, ma che ci trova pronti a presidiarlo. Guardando poi in avanti, siamo pronti a scommettere che sarà un mercato in crescita

visto quello che è accaduto nel Regno Unito dove è ormai decollato.

In conclusione una domanda più personale. So che Lei fa parte del D-Club, network di donne della finanza. Quanto è importante oggi il network?

D-Club nasce nel 2012 da un gruppo di professioniste attive nel mondo finanziario. È composto da donne operanti nel settore finanziario che rispondono a dei criteri reputazionali e professionali eccellenti. L'idea e la mission erano di iniziare a fare qualcosa di concreto per aiutarci come donne.

L'associazione non si vuole concentrare su tematiche "di genere", ma vuole fare leva su professionalità e competenze, aiutando le socie nello sviluppo della carriera anche utilizzando il networking. Alle nostre socie - il cui numero è abbastanza ristretto non volendo avere più di duecento iscritte - offriamo workshop su temi legati al mondo finanziario con un approccio pratico che hanno l'obiettivo di sviluppare professionalità, competenze, skill. A questi workshop si aggiunge un evento all'anno in Borsa Italiana, visto che molte delle nostre socie lavorano nell'ambito di società quotate ●