

## A fianco delle imprese

**New Deal Advisors** punta sul modello boutique per garantire una offerta personalizzata. Dalla due diligence al business plan, le attività che accompagnano l'm&a

DI LUIGI DELL'ORO / *Business&Co*

"Non è solo questione di competenze, ma anche di tempo che si può dedicare all'advisory. Con il modello boutique, possiamo garantire un'assistenza continuativa e personalizzata, un aspetto fondamentale quando si gestiscono le operazioni straordinarie".

**Mara Caverni**, a lungo partner e responsabile private equity Europe di PwC, spiega così la decisione di mettersi in proprio dando vita a **New Deal Advisors**, realtà indipendente specializzata nella consulenza per deal relativi a processi di discontinuità aziendale.

**La società di consulenza ha da poco superato i cinque anni di vita. Può tracciare un bilancio?**

La scelta si è rivelata vincente. È in continua crescita il numero delle aziende che si rivolgono a noi perché apprezzano il modello di boutique e le competenze che ci contraddistinguono.

**Di cosa vi occupate in particolare?**

Di tutta l'advisory che può servire in caso di aggregazione, acquisizione e cessione di un'azienda, a esclusione dell'origination. In sostanza, non

andiamo noi a cercare l'azienda su cui l'imprenditore andrà poi a investire. Lasciamo che sia lui a farlo, dopo di che entriamo in gioco curando l'analisi economico-finanziaria dell'eventuale operazione - dalla due diligence all'analisi degli asset, fino al business plan - in modo da capire se è fattibile e conveniente. Considerato che i deal sono sempre più spesso cross-border, abbiamo contribuito a creare e far crescere Eight International, network internazionale presente in 20 Paesi, con più di 2.500 professionisti, composto da società indipendenti attive nelle operazioni straordinarie, ristrutturazioni aziendali, forensic e business transformation.

**Come è nata l'idea di mettersi in proprio?**

È stata la conseguenza di un'analisi sull'evoluzione del mercato e una scelta per chiudere il cerchio rispetto alle esperienze passate. Quando mi sono laureata alla Bocconi alla fine degli anni ottanta, la certificazione dei bilanci era un'attività emergente e ho deciso di iniziare da lì la mia attività professionale. Dopo un'esperienza internazionale a

Parigi, sono passata a fare il cfo in un'azienda e nel 1996 sono rientrata in PwC per occuparmi di private equity. Nel 2001 e poi nel 2007 vi è stata una doppia crisi sui mercati finanziari e le società di consulenza hanno dovuto interrogarsi sulla sostenibilità del proprio modello di business.

**Però New Deal Advisors è nata nel 2012...**

Esatto. Per qualche anno ho studiato il mercato, a cominciare dal successo che stava ottenendo lo spin-off di EY Francia dedicato al transaction. Quindi ho deciso di mollare gli ormeggi e lanciare una mia iniziativa che è stata costantemente in crescita. Di recente, per esempio, abbiamo avviato la divisione Forensic & Litigation che lavora al fianco di imprese e studi legali nel contenzioso.

**A quale modello di leader appartiene?**

Francamente non saprei definirmi, è giusto che siano altri a farlo. Posso dirle che, in quanto donna, non mi sono mai sentita discriminata sul posto di lavoro. Sono cresciuta



INTERVIEW

**In quanto donna, non mi sono mai sentita discriminata sul posto di lavoro. Sono cresciuta in ambienti impregnati di stile anglosassone, con un forte accento, quindi, sulla meritocrazia.**

in ambienti impregnati di stile anglosassone, con un forte accento quindi sulla meritocrazia. Lo stesso approccio che ho applicato nella mia boutique di consulenza, adottando un modello premiante per chi raggiunge target di rendimento oggettivo, per quanto temperati dall'analisi delle situazioni personali.

**Quali sono i suoi hobby e come incidono sul suo lavoro?**

Difficilmente resto ferma. Sei e yoga sono i miei sport preferiti. Mi piace anche cucinare per gli amici e correre. L'attività fisica mi aiuta a pensare e cercare soluzioni più di quanto possa fare restare dietro alla scrivania. ▶