

Spotlight

FORENSIC, l'importanza di essere INDIPENDENTI

Tra società di auditing e boutique professorali si fanno largo anche strutture più specializzate. Il caso di New Deal Advisors



Mara Caverni

Il mercato dei servizi forensic cambia pelle. Tra le società di auditing, a partire dalle Big Four, con la loro offerta "one stop shop" e le boutique di matrice professorale, altre realtà si stanno strutturando per entrare in questa nicchia che presenta interessanti margini di crescita. Caso recente è quello di New Deal Advisors, società di consulenza in operazioni straordinarie guidata dalla managing partner **Mara Caverni** assieme ai partner **Guido Pelissero** e **Antonio Ficetti Gasco**. La società ha lanciato una nuova divisione dedicata ai servizi forensic e litigation affidandone la guida ad **Andrea Chiusani**, dottore commercialista e revisore contabile con esperienza quindicennale, prima presso lo studio Chiaruttini&Associati di Milano e poi in EY, quale consulente in materie tecnico contabili, finanziarie, amministrative, societarie, giudiziarie e fallimentari in genere.

L'obiettivo è sviluppare questa nuova area di business, con un team dedicato che si aggiungerà ai professionisti già presenti in New Deal Advisors, affiancando studi legali e società in indagini e contenziosi di natura societaria, penale, fiscale e fallimentare e in arbitrati nazionali e internazionali. All'atto pratico, la società, ad esempio, predispone analisi, pareri, memorie e consulenze tecniche finalizzate alla ricostruzione di operazioni complesse e alla quantificazione di danni, anche nell'ambito di azioni di responsabilità e risarcitorie, e fornisce supporto in tutte le fasi del contenzioso.

RICHIESTA DI MERCATO

Ma perché puntare su questa nicchia? «Entrare in questo mercato è stata una scelta basata su due considerazioni», spiega Caverni, «la prima è legata alle nostre specifiche skills, cioè la capacità di analisi oltre che tecnico contabile e

Spotlight

finanziaria anche nella ricostruzione e nella comprensione delle operazioni straordinarie: un'expertise sulla quale abbiamo pensato si potesse far leva utilizzandola anche in altri settori, come appunto il forensic».

In secondo luogo, «molte delle aziende o degli studi legali avevano bisogno di società di consulenza strutturate e altamente specializzate in questo tipo di attività ma che fossero anche indipendenti, esenti da conflitti di interessi e che garantissero il massimo grado di confidenzialità e riservatezza che questo tipo di attività richiede. Abbiamo visto un'esigenza di mercato a cui abbiamo voluto rispondere e il riscontro immediato che abbiamo avuto dai clienti ci ha fatto capire di aver fatto la scelta giusta».

Questa nicchia di servizi, che si è sviluppata maggiormente negli ultimi 15 anni a seguito dei principali scandali finanziari, finora è stata infatti appannaggio di studi di commercialisti o professori universitari da un lato o società di auditing dall'altro. «I primi - osserva - pur essendo indipendenti spesso non dispongono della struttura necessaria per seguire da soli tutte le attività, i secondi invece possono rischiare di cadere in conflitti di interesse». Da qui l'idea di avviare la practice. Come spiega Chiusani, «noi vogliamo inserirci tra le due realtà, offrendo servizi di qualità, preservando la nostra indipendenza e mantenendo una struttura che ci consente di affrontare anche casi più complessi e rilevanti».

APPROCCIO

Per affrontare questo mercato però, sottolinea Chiusani, «occorre avere competenze specifiche maturate "sul campo", tenendo anche conto sia della complessità sempre crescente delle operazioni sia dell'evoluzione continua



Andrea Chiusani e Mara Caverni

delle normative». In particolare, le competenze tecnico-contabili e specialistiche, acquisite attraverso esperienza diretta ad esempio in contenziosi o in procedure concorsuali, spiega Caverni, garantiscono la fornitura di «soluzioni pratiche e strategie ad hoc per i propri clienti» quindi «di essere in grado non solo di analizzare tutte le azioni e gli scenari possibili, ma anche di comprendere fino in fondo le esigenze dell'incarico e avere un dialogo tecnico con gli altri professionisti coinvolti, in modo da avere tutti gli elementi da portare eventualmente davanti a un Tribunale».

L'approccio però, per la managing partner, deve restare specialistico: «Il rischio che si può avere è quello di offrire un po' di tutto senza un'adeguata specializzazione. Per posizionarsi in questo mercato è però fondamentale fornire un servizio verticale, diventare dei veri esperti in un determinato settore. Questa è anche la nostra strategia, assieme alla volontà di porci come dei problem solver per i clienti». (l.m.) □