

Con la divisione Transformation&Monitoring la società di consulenza di Caverni aiuta i private equity nel post-acquisizione

Da *New Deal Advisors* nuovo servizio per l'm&a

DI NICOLA CAROSIELLI

Le mutate esigenze di mercato portano con loro il ripensamento di nuovi modelli di consulenza. Da questo presupposto ha preso vita *New Deal Advisors*, società di consulenza indipendente costituita nel 2012 dalla managing partner *Mara Caverni*, che ha recentemente dato vita alla divisione Transformation&Monitoring nominando come responsabile Ignazio Signorelli, ex direttore investimenti di Dea Capital Alternative Funds. Questo nuovo braccio «parte dalle necessità che si creano lavorando a operazioni di m&a», ha spiegato a *MF-Milano Finanza* Caverni. Per esempio, nell'ambito di un'acquisizione da parte di un private equity, questo «ha bisogno di svolgere in tempi rapidi alcune operazioni inerenti non solo al monitoraggio delle performance aziendali ma anche riguardo il riuscire a indirizzare le azioni individuate nel business plan pre-acquisizione», ha proseguito la fondatrice. Aspetti che richiedono determinate competenze e che *New Deal Advisors* svolge come «un anello di congiunzione tra l'azionista private equity e il management». Nel mondo delle corporation, invece, l'essenziale dopo l'acquisizione di un business o un'azienda sono le sinergie: «L'integrazione è un'attività da svol-

gere full-time che richiede competenze di un certo tipo e che si pone al di sopra di tutti i progetti della gestione ordinaria del business». Insomma, si è ormai sviluppato un nuovo modello di consulenza più specializzato e in grado di adattarsi alle varie esigenze del cliente. Il lavoro di *New Deal*, infatti, si basa sull'idea che «non serve più solo il consulente stratega finanziario, in grado di eseguire una diagnosi e indirizzare il cliente sul da farsi, quanto una figura in grado di svolgere puntualmente i piani proposti. Sempre nel rispetto del management». La keyword è la verticalità delle competenze nelle operazioni straordinarie, «fondamentali per restare competitivi in un mercato in cui le dimensioni possono fare la differenza». Così un anno fa è partita la divisione Forensic&Litigation, nata da un'analisi di mercato degli studi legali. «Parlando con i legali, ci siamo resi conto che nell'ambito dei contenziosi si è sempre avvertita una forte esigenza di supporto tecnico». La differenza dalle classiche aziende di consulenza è il metodo: «Abbiamo capito che siamo in un mercato in cui servono operatori indipendenti solidi e con competenze forti, non solo nelle analisi finanziarie ma riguardo l'evoluzione dei contenziosi, quindi con un'expertise nel sapere come ci si muove in questi ambiti», ha concluso Caverni. (riproduzione riservata)

