

CARE PMI, VI CUCIAMO LA CONSULENZA SU MISURA

Farsi affiancare da chi oltre ad avere ampia visione del mercato conosce i canali e i metodi migliori per far crescere l'impresa è un'investimento che si ripaga in multipli. Come dimostra l'esperienza di **Wepartner**

di **Angelo Curiosi**

Essere stimati come partner essenziali sia dalle banche che dai loro clienti, grandi e medie imprese familiari, è la quadratura del cerchio riuscita a **Wepartner**, un caso più unico che raro in Italia nell'advisory finanziario. Che lavora senza strepiti e garantendo la massima riservatezza e professionalità. Ha sempre preferito i fatti al chiasso, per quanto il "nome omen" che i soci fondatori - **Angelo Provasoli, Guido Corbetta, Pietro Mazza, Lorenzo Pozza, Alessandro Cortesi e Massimiliano Nova** - hanno scelto parla da solo: "Noi partner".

«Sì, la forza di quest'impresa sta nel passaparola dei clienti che lavorano con noi», spiega **Guido Rivolta**, consigliere delegato di **Wepartner** e già amministratore delegato di Cdp Equity, «ed anche l'originazione del nostro lavoro proviene soprattutto da

canali relazionali. Ma ora stiamo iniziando ad affiancare a queste due modalità di rapporto col mercato anche alcune metodiche più proattive».

Già: perché le opportunità da cogliere sono tante. Le tre transizioni - digitale, ecologica ma anche geopolitica - che tutte insieme bussano alla porta delle imprese sono uno stress-test da crisi di nervi. E le imprese italiane - questo stress-test se lo stanno beccando tutto addosso, in pieno. E hanno bisogno di qualcuno al fianco. Meglio se questo qualcuno sa fare di tutto, in fatto di consulenza strategica all'impresa: fornendo professional advisory, fungendo da advisor finanziario, occupandosi di family-business e consulenza di management.

«Siamo un gruppo di professionisti ben strutturato in grado di assicurare sempre un elevato livello di seniority su tutti i progetti» spiega Rivolta.

«Il nostro è un approccio distintivo e integrato, e i nostri clienti lo sanno bene», sottolinea con forza Rivolta, che con **Guido Corbetta**, e altri 5 Founding Partner con profili d'eccellenza, gestisce l'azienda. Al loro fianco un team di oltre 50 professionisti tra Partner, Director, Manager, Associate e Analyst

con competenze trasversali a tutti i diversi settori che garantiscono la massima efficacia e la continua disponibilità di una consulenza sinergica su ciascun progetto. «Molto semplicemente, noi lavoriamo in pool dove il senior c'è e viene affiancato dal junior, restando comunque in presa diretta col deal».



GUIDO CORBETTA

È un metodo di lavoro rivendicato con orgoglio anche nei casi in cui i clienti siano grandi aziende, come l'intervento in qualità di advisor finanziario nella gestione dell'importante operazione di rifinanziamento e ricapitalizzazione di Ansaldo Energia appena conclusa da un pool di

banche che avevano per advisor **Lazard**, appunto affiancato da **Wepartner**, come consulente finanziario nella sottoscrizione degli accordi di estensione al 2027 dei finanziamenti a medio-lungo termine e nella sottoscrizione della nuova linea di credito assistita dalla garanzia Sace Supportitalia, a sostegno del piano industriale 2022.

In questo caso, il team di **Wepartner** che ha assistito le banche finanziatrici è stato gui-



GUIDO RIVOLTA

FINANZIARE L'IMPRESA

dato personalmente da Guido Rivolta con il Partner Massimo De Buglio e il Manager Davide Giovannini.

«Siamo flessibili e indipendenti: ecco le nostre altre peculiarità», elenca Rivolta. «Siamo riconosciuti sul mercato anche per l'area del Professional Advisory guidata dal Founding Partner **Alessandro Cortesi**, professore ordinario di Contabilità e Bilancio nell'Università Cattaneo - Liuc, grazie all'expertise e alle competenze specifiche detenute in ambito di tematiche valutative, contenziose, contabili e in operazioni straordinarie.

Una ulteriore specializzazione di **Wepartner** riguarda quel business bellissimo e spinoso che è il "family business". Anima di questo filone di business è il vicepresidente e partner fondatore della società Guido Corbetta, professore ordinario di "corporate strategy" all'Università **Bocconi** e titolare della cattedra Aidaf-Ey in "strategic management" of Family Business. Corbetta - per intendersi - è considerato un autorevole "influencer" in fatto di family business, avendo lavorato come consulente o consigliere di amministrazione per quasi 200 imprese familiari ed essendo consigliere d'amministrazione di società come **De Agostini, The Equity Club, Feralpi, Frescobaldi, Gruppo Fontana, Ponti, Sofidel e Vitale Barberis Canonico**.

«L'azienda familiare - sintetizzano in **Wepartner** - ha bisogno di un trattamento che tenga conto dei problemi a volte innanzitutto relazionali ed emotivi che questo genere d'impresa si trova a fronteggiare, prima o con maggior fatica che non i problemi di mercato». Questa vasta esperienza verticale sul family business ha collocato **Wepartner** in una posizione da osservatorio privilegiato del family business italiano, e questa competenza sul mercato si vede. Quanto a sé stessa come impresa, **Wepartner** persegue una strategia di crescita dimensionale non bulimica. Dai 13,5 milioni di ricavi dell'ultimo bilancio vuole e può crescere dotandosi anche di un'antenna

internazionale, ma più mettendo a fattore comune le relazioni con i vari clienti che aggiungendone tanti rispetto ai circa 150 che annualmente danno un mandato alla società.

Nel frattempo - com'è bene che faccia

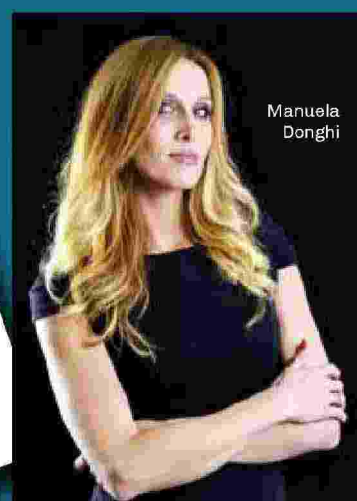
qualsiasi società "di persone" - **Wepartner** sta lavorando per assicurare continuità a sé stessa, reclutando professionisti under-40, «perché l'orologio anagrafico vale per tutti - dice Rivolta - ed alcuni validissimi giovani li abbiamo già a bordo»

BORSA, ISTRUZIONI PER CAPIRNE (E USARLA) DI PIÙ

In Italia il livello dell'alfabetizzazione finanziaria è insufficiente: solo il 30% degli italiani ha un livello di conoscenza adeguato. È l'idea che ha spinto **Manuela Donghi**, giornalista multimediale specializzata in economia, ed **Enrico Gei**, trader indipendente e formatore, a scrivere un libro che può davvero rappresentare un unto di svolta per chi voglia "capirne di più" e magari acquisire le basi per diventare un buon amministratore dei propri soldi. Si intitola "Io speriamo che la Borsa sale" (Mursia) e nasce da alcuni

esilaranti - di follower degli autori che vogliono (vorrebbero?) operare in Borsa senza però avere conoscenze. Ne esce un quadro tanto divertente quanto disarmante e "pericoloso". In una fase storica in cui il web offre possibilità a tutti di accedere ai mercati e operare persino da smartphone, i rischi aumentano, così come le false speranze di facile arricchimento: perché quindi non partire dai dubbi più comuni per spiegare concetti di educazione finanziaria? Attraverso sorrisi, parole e ragionamenti veloci, con esempi e

aneddoti di personaggi famosi, si racconta la finanza a 360°. Un agile prontuario per avvicinarsi ai mercati finanziari e iniziare a operare con criterio. «Abbiamo scritto questo libro per dimostrare che l'economia e la finanza sono per tutti: dipende semplicemente da come vengono comunicate. In passato io stessa pensavo fossero 'cose noiose', invece ora le trovo persino divertenti! E, scherzi a parte, è davvero fondamentale conoscerle, perché sono la nostra quotidianità», sintetizza l'autrice.



Manuela Donghi