

29 aprile 2024

27

GIORNALE DI LECCO
LUNEDÌ 29 APRILE 2024

LASCIA O RADDOPPIA? Organizzato da Allianz Bank Financial Advisors Lecco ed EQUITA K Finance Quando la finanza garantisce crescita e continuità

MALGRATE (cde) «Lascia o raddoppia?»: è il titolo provocatorio della colazione di lavoro svoltasi giovedì 18 aprile, avente come sottotitolo «Finanza d'impresa, equity e debito per garantire crescita e continuità». L'incontro è andato in scena al Ristorante Lisander dell'Hotel Promessi Sposi di Malgrate, con la partecipazione di una trentina di imprenditori del nostro territorio. L'introduzione è stata affidata a **Giuseppe Antonelli** che coordina il team di Allianz Bank Financial Advisors Lecco, composto da **Stefano Foscati**, **Stefano Cairolì** e **Federica Antonelli**, mentre in seguito ad intervenire confrontandosi con i presenti è stato **Filippo Guicciardi**, Ceo di EQUITA K Finance, società di consulenza finanziaria facente parte di EQUITA Group.

«Con i clienti imprenditori parliamo non solo dell'andamento dei risparmi, ma anche delle sfide aziendali, del problema di crescita, di governance, del passaggio generazionale - ha esordito Antonelli - Allianz ha sviluppato un sistema di consulenza olistico, mettendo in campo tre azioni. In primis ha selezionato i migliori banker con il compito di sviluppare il target degli im-



prenditori; in seguito ha messo in campo un team di gestori, intercettando importanti liquidità e aiutandoli nella loro gestione. Quindi ha aperto a sfere di natura non bancaria, stringendo partnership con altri professionisti. Ed è qui che entra in gioco Guicciardi, con cui è stata attivata una collaborazione proficua».

Ecco dunque l'intervento del Ceo di EQUITA K Finance, nato a Merate, figlio di un

medico lecchese che lavorava proprio all'Ospedale di Merate: «Sin dalla nascita nel 1999 la società si è focalizzata sull'attività di Merger & Acquisition e finanza straordinaria, specializzandosi nell'interloquire con le famiglie imprenditoriali. Dal 2008 al 2020 abbiamo avuto come partner e socio di minoranza la nota società di consulenza The European House-Ambrosetti, mentre nel luglio 2020 EQUITA Group è entrata a far

parte del nostro capitale». Guicciardi ha poi ricordato che «negli ultimi dieci anni abbiamo portato a termine 122 operazioni, il 58% in Italia e il restante 42% all'estero. Circa due terzi hanno riguardato le cessioni e un terzo le acquisizioni. 61 di queste 122 operazioni, esattamente la metà, sono state fatte con il coinvolgimento di fondi di private equity. Il nostro valore aggiunto è comprendere le esigenze delle persone, anche



Sopra, Paolo Civardi, ex titolare di Farina Presse. Nell'immagine principale, da sinistra: Giuseppe Antonelli, Filippo Guicciardi e il moderatore Giancarlo Ferrario

quelle che non vengono esplicitate chiaramente. La nostra non è una professione di intermediazione: noi ci sediamo al fianco dell'imprenditore e capiamo come la finanza possa favorire il percorso di crescita dell'azienda. Attenzione, non mi riferisco soltanto alle acquisizioni, si può crescere anche vendendo, e non è una provocazione».

Sono tante le operazioni che Guicciardi ha portato a termine sul nostro territorio:

Fontana Gruppo di Veduggio, Salice di Novedrate, Limonta di Costa Masnaga, Sacchi di Barzanò e Ome di Erba. Fra queste c'è anche Farina Presse di Suello e all'evento di giovedì ha partecipato anche il suo ex titolare **Paolo Civardi**: «Siamo partiti nel febbraio 2017 e nell'agosto 2018 c'è stato il closing con il Gruppo Schuler - ha affermato - Da subito ho instaurato un bel feeling con Filippo (Guicciardi, ndr), che ha diviso il costo dell'operazione in due filoni interessanti. In primis un team ha analizzato il bilancio, il magazzino, la situazione generale, ecc., quindi in base al risultato di vendita vengono definite differenti remunerazioni. Consiglio a tutti di farsi giudicare da un esterno, anche se non si ha in mente di vendere, si comprendono aspetti che in precedenza non immaginavo e si ottiene una valutazione dell'azienda reale, fatta da un professionista indipendente. Sottolineo inoltre che Filippo ha partecipato a tutte le riunioni fondamentali e in alcuni frangenti sembrava quasi che la mia azienda fosse sua: considero ciò un plus importante. Perché ho venduto? Dopo me e mio fratello non c'era nessuna generazione disposta a proseguire. Inoltre venivamo da un quadriennio con ottimi bilanci, ma avevamo intuito che il baricentro del mercato si stava spostando in India e Cina, e ciò per le nostre condizioni sarebbe stato difficilmente fattibile».