

Consulenti made in Sud alla conquista del mercato

Un team multidisciplinare e una società di consulenza aziendale, fondata a Bari, in forte crescita. Md Advisors conta fra i suoi clienti anche colossi internazionali e lancia la sfida ai grandi poli italiani del consulting

di Vincenzo Petraglia



MARCO D'ANGELO, FOUNDER DI MD ADVISORS

IN UNA FASE COMPLICATA COME QUELLA CHE STIAMO VIVENDO QUALI SONO LE NECESSITÀ PRIORITARIE E I PROBLEMI PIÙ STRINGENTI CON CUI SI STANNO CONFRONTANDO LE IMPRESE ITALIANE E QUALI LE POSSIBILI SOLUZIONI?

Economy ne ha parlato con Marco D'Angelo, dottore commercialista e revisore dei conti che ha messo su una realtà consulenziale molto interessante, Md Advisors, che, lavorando gomito a gomito con aziende e imprenditori, ha un ben definito polso della situazione. Una società di consulenza aziendale tout court e in forte crescita, che, pur nascendo al Sud, a Bari per la precisione, ha all'attivo clienti ovunque e del calibro di colossi quali Microsoft Corporation, Tesmec, Cerved, Gop, con un sogno nel cassetto: «Creare un

grande polo della consulenza nel nostro Sud Italia, alternativo e complementare a quelli già consolidati di Roma e Milano, di cui generalmente siamo soliti sentir parlare».

Uno dei vostri core business è la consulenza in ambito M&A, di cui la pandemia ha profondamente cambiato i meccanismi. In base alla vostra esperienza sul campo, di cosa bisogna tener sempre più conto e quali sono gli errori da evitare per portare a termine con successo questo tipo di operazioni?

Le operazioni di M&A sono piuttosto complesse perché all'inizio non si conoscono tutte le notizie inaspettate che nel processo

di *due diligence* spesso si evincono. Gli errori da evitare non sono pochi. Bisogna in primis concedere all'analisi un tempo congruo, approfondire tutti gli aspetti durante la due diligence e non limitarsi alla documentazione prodotta dalle parti.

Per agire correttamente è necessario investire in un team di valutatori esperti con la responsabilità di verificare ogni potenziale criticità che molto spesso solo l'esperienza suggerisce di verificare. È necessario altresì valutare tutte i possibili scenari che possono presentarsi, e paragonare le possibili strategie. Talvolta la scelta di una strategia può cambiare completamente la convenienza o meno dell'operazione.

Che impatto ha avuto e avrà ancora in futuro la pandemia sulla fiscalità internazionale?

La normativa è sempre più armonizzata e molti Stati ormai introducono discipline identiche per evitare fenomeni di elusione o evasione o esteroinvestizione.

Credo si arriverà a un criterio pressoché uniforme di tassazione. Ma penso che tale sviluppo non sia connesso al Covid, bensì a un fenomeno sempre più diffuso di delocalizzare imponibili fiscali, in modo più o meno lecito, soprattutto in un Paese come l'Italia, dove la pressione fiscale è a mio avviso folle.

Grazie alla vostra attività di consulenza siete in contatto continuo con imprenditori e manager e avete pertanto il polso della situazione. Quali sono secondo lei le

difficoltà maggiori oggi come oggi per un'azienda?

Attualmente la maggiori difficoltà sono

la scarsa redditività delle imprese soprattutto a seguito del Covid, il sempre più difficile accesso al credito bancario, la scarsa adattabilità e mutabilità delle imprese alle nuove esigenze del mercato, la lentezza con cui le aziende cambiano strategie.

Quanto è cresciuto a causa della pandemia il vostro lavoro nell'ambito della gestione delle crisi d'impresa?

Nel 2020 tutto sommato l'impatto è stato relativo perchè gli effetti a mio avviso si iniziano a vedere adesso. Politica di sostegni e cassa integrazione hanno consentito di evitare il tracollo di molte imprese, ma alla fine i tanti mesi di chiusura e le conseguenze create in alcuni settori hanno costretto alcuni a utilizzare strumenti di gestione della crisi d'impresa. Noi abbiamo registrato nel 2021 un 20% in più di richieste.

Come aiutete le aziende ad affrontare le nuove sfide e insidie del mercato?

Ritengo che solo una strategia di affiancamento anche commerciale all'imprenditore possa costituire la svolta. Intendo dire assistenza quotidiana anche a soluzioni più consone sia al manager che al consulente: ricerca di nuovi mercati, ricerche di nuove tecniche di vendita, nuovi strumenti di finanziamento, nuove strategie di produzione, innovazione tecnologica e formazione, ricerche di mercato e analisi dei competitor vincenti. Insomma ritengo che si debba agire su più fronti contemporaneamente.



NEL 2021 ABBIAMO REGISTRATO IL 20% IN PIÙ DI RICHIESTE DI STRUMENTI DI GESTIONE DELLA CRISI D'IMPRESA

L'imprenditore in genere non conosce tutti questi strumenti...

Uno dei vostri tratti distintivi è la multidisciplinarietà.

Oggi tutto avviene molto velocemente. Un solo consulente non può riuscire, alla velocità con cui tutte le transazioni si svolgono e con cui si creano e si modificano norme, ad aggiornarsi contemporaneamente su

operazioni straordinarie, contenzioso societario, bancario, crisi di impresa, controllo di gestione, consulenza del lavoro, accesso a fondi nazionali ed europei, bonus e crediti d'imposta, revisione legale, antiriciclaggio, consulenza agli investimenti e così via. Ho provato a studiare contemporaneamente in questi anni tutto, ho frequentato oltre venti master in tutta Italia in queste materie e continuo ogni anno ad aggiornarmi, ma la mia determinazione e passione cedono il passo al tempo e alle innumerevoli difficoltà ed esigenze dell'imprenditore che, mio malgrado, devo ammettere sono sempre più frequenti e complesse.

Oggi tutto scorre alla velocità della luce. Quindi anche le norme, le strategie necessariamente si intersecano. Faccio alcuni esempi. Dalla costituzione di una *newco* già è necessario mettere in campo diverse discipline: dalla redazione di un business plan e di una piccola infrastruttura di controllo di gestione (per valutare la possibilità di successo dell'investimento) alla consulenza del lavoro (per comprendere i costi della forza lavoro, le agevolazioni esistenti e la necessaria copertura finanziaria di tali costi); dalla consulenza ai finanziamenti (molto spesso è necessario accedere a finanziamenti bancari) all'accesso ad agevolazioni e bandi (avere soldi a fondo perduto molto spesso rende l'avvio di una startup più favorevole); dalla pianificazione fiscale (è necessa-

rie programmare con estrema precisione il carico fiscale e suggerire strategie che rendano l'impatto fiscale meno invasivo nell'economia di una società) alla dislocazione di parte della produzione all'estero (in tal caso la fiscalità internazionale rende agevole una strategia del genere), applicazione di un'operazione straordinaria da cui una startup potrebbe nascere. Insomma avviare un dialogo interdisciplinare consente notevoli vantaggi e sinergie che non potrebbero mai essere forniti da un solo specialista di una delle materie menzionate.

ri programmare con estrema precisione il carico fiscale e suggerire strategie che rendano l'impatto fiscale meno invasivo nell'economia di una società) alla dislocazione di parte della produzione all'estero (in tal caso la fiscalità internazionale rende agevole una strategia del genere), applicazione di un'operazione straordinaria da cui una startup potrebbe nascere. Insomma avviare un dialogo interdisciplinare consente notevoli vantaggi e sinergie che non potrebbero mai essere forniti da un solo specialista di una delle materie menzionate.

Quanti professionisti siete a lavorare in Md Advisors?

Abbiamo ormai oltre venti professionisti e consulenti interni, ma, se il tasso di crescita si dovesse mantenere costante, pensiamo di raddoppiarli entro un anno. Md Advisors nasce dall'idea di creare un gruppo di consulenti che possano essere ciascuno specialista di una branca della consulenza aziendale, che lavorano come se fossero soci del cliente, con grande impegno e dedizione, e che possano, con un'assistenza multipla, offrire spunti, soluzioni, aggiornamenti, norme, strategie ai manager, facendoli sentire come a casa propria, in un ambiente protetto. Nella mia esperienza - e parlo con cognizione di causa perché conosco dall'interno le dinamiche del mondo dell'impresa, avendo trascorso i primi tredici anni del mio percorso lavorativo nell'industria manifatturiera di famiglia - posso dire che in genere i nostri competitor, fatta eccezione delle grandi società di consulenza che in Italia sono pochissime, non offrono tutto ciò. Sia perché offrire una consulenza a 360 gradi è molto dispendioso, sia perché è davvero complesso gestire e organizzare al meglio le varie problematiche e aree di business. Offrendo una consulenza su tutti i fronti, i nostri clienti hanno il valore aggiunto di doversi rapportare con un unico interlocutore e non con tanti consulenti che non dialogano tra loro, con inevitabili perdite di tempo e di dati fondamentali al business.

<https://mdadvisors.it>