

«Così sappiamo far crescere la pmi: prendendola per mano»

È difficile che le grandi merchant bank si dedichino davvero alle piccole imprese. Ma una boutique finanziaria a forte caratura industriale come la Thymos di Fabio Tesei e Marinella Latteri può farlo. Ed ecco come

di Sergio Luciano

Una mentalità vincente frenata da una tipica gestione familiare: eppure, la svolta imprenditoriale c'è stata. Con meno di 10 milioni di fatturato, quel nostro cliente ha ottenuto più del doppio come finanziamento in equity, in capitale fresco insomma: è il sogno di ogni piccolo e medio imprenditore, è capitato ad un signore lucano, titolare della Selettra, una energy service company – società specializzata nella gestione e nel risparmio dell'energia – che ha avuto l'intuito, o la fortuna, di incrociare il consulente giusto: la Thymos di Fabio Tesei e Marinella Latteri, una boutique finanziaria milanese che in questi giorni compie i dieci anni di vita, e che si è specializzata nella consulenza "su misura" alle piccole e medie imprese, che le grandi merchant bank snobbano o, peggio, attraggono per poi a volte trascurare e disilludere al primo problema.

«Sì, Selettra è una bella case history, un'azienda che si è affidata a noi per finanziare la crescita e nel giro di un anno, partendo da meno di 10 milioni di ricavi, è stata finanziata per più del doppio», riprende Tesei, un manager gestionale con oltre vent'anni

spesi tra editoria e finanzia aziendali: «Non è un miracolo, intendiamoci: è la storia intelligente di come la consulenza aziendale strategica, fatta a regola d'arte, con lo spirito giusto e i tempi necessari, può veramente rifondare le aziende».

«Lavoriamo con un modello molto concreto e quindi efficiente – dettaglia Latteri – io entro nel merito dei conti dell'azienda che si rivolge a noi per conoscerla in profondità, e quando ne ho tratto la mappa esatta della situazione esistente, passo la palla a Fabio, che ha l'approccio dell'imprenditore esper-

to di finanzia aziendale».

Con quest'approccio Thymos – un nome scelto per il suo si-

gnificato greco, tra slancio, passione e coraggio, è il "core" romano, come Tesei – sta festeggiando il suo decennale in un ufficio ovattato a due passi dal Duomo e da templi del merchant banking come Banca Imi o Mediobanca.

«Riteniamo di essere una prova vivente – spiegano insieme, Tesei e Latteri – del fatto che l'attività della banca d'affari può essere anche svolta ad altissimo livello ma su scala piccola. E che, fatta in questo modo, si rivela straordinariamente utile a una fascia di



clientela che altrimenti nessuno dei big si degnerebbe di prendere in considerazione». Il caso Selettra è emblematico: «Ma ne abbiamo tanti, gestiamo oltre 20 dossier in contemporanea. Comunque forse il più bello e recente è proprio Selettra, perché gli ingredienti di partenza erano attraenti eppure problematici: c'era competenza e intelligenza acuta, ma c'era tanto da razionalizzare», racconta Tesei.

«L'imprenditore ci chiama e ci dice: ho grandi progetti e sono sicuro che funzioneranno ma mi servono 20 milioni di euro», prosegue Latteri: «Quello che chiedi è realizzabile, ma ti devi fidare di noi. Ci mettiamo a lavorare di buona lena, costruiamo un piano industriale ambizioso, e rapidamente individuiamo un possibile project financing, un debt fund, insomma varie opportunità. Qui è scattata l'alchi-

THYMOS GESTISCE OLTRE 20 DOSSIER IN CONTEMPORANEA, AL FIANCO DI IMPRENDITORI CON GRANDI PROGETTI MA RISORSE LIMITATE

“

**SIAMO LA PROVA
CHE L'ATTIVITÀ
DELLA BANCA
D'AFFARI
PUÒ ESSERE SVOLTA
AD ALTISSIMO
LIVELLO ANCHE
SU SCALA PICCOLA**

mia virtuosa con l'imprenditore».

Vengono individuati come interlocutori per il debito il fondo Forsyte, il Fondo Riello e poco dopo, per l'equity, il Fondo Italiano per l'Efficienza Energetica, con il quale di lì a poco chiudiamo l'operazione. La cosa che ha sorpreso il tavolo di banche e consulenti è che un'azienda del Sud così piccola avesse un advisor di questo livello.

«Un'operazione da manuale, perché la mentalità vincente di un imprenditore lo ha portato a credere che si potesse diventare grande, a dispetto delle premesse», chiosa Latteri, «e l'ha portato a fare i passi necessari, anche quelli non facili né inizialmente graditi».

Ecco l'effetto-boutique. È immaginabile che un colosso del merchant banking avrebbe potuto e saputo lavorare per Selettra come ha fatto Thymos? No: per quanto oggi alcu-

ni big dicano di volerlo fare, non è sempre vero. A volte la clientela le preferisce perché desiderosa di coccarde lusinghiere con cui crescere nell'immagine più che nella sostanza. «Peraltro, essendo nati davvero su un tandem, abbiamo nel dna il rispetto per il denaro, nostro e altrui – racconta Latteri – Siamo partiti senza capitali, e siamo riusciti a guadagnare sin dal primo mese. "Accampati" in un ufficio-residence, ma determinati a fare impresa», aggiunge, guardandosi attorno compiaciuta nell'ufficio che occupa oggi.

«Abbiamo iniziato cercando di offrire soprattutto una consulenza di direzione destinata al momento epocale in cui arrivava la crisi addosso a imprenditori che non avevano strumenti per comprenderla e affrontarla – ripercorre Tesei – Nel 2011 ci siamo trovati proiettati nel

**THYMOS È STATA ADVISOR FINANZIARIO
DI MAPS, QUOTATA IN SOLI 81 GIORNI
CON RICHIESTA DI SOTTOSCRIZIONI
DI 5 VOLTE SUPERIORE ALL'OFFERTA**

mondo delle ristrutturazioni d'impresa, perché ci chiamavano per portare compe-

tenze finanziarie e manageriali al capezzale di aziende messe in ginocchio dal crollo congiunto del credito e del business».

«Oggi invece abbiamo seguito il mercato e siamo concentrati nello sviluppo di una forte cultura dell'equity – rivela Marinella Latteri – e le competenze sulla finanza straordinaria non servono più sulle ristrutturazioni ma sul funding, sulle quotazioni, sul sostegno allo sviluppo strategico. Che un'azienda voglia cercare un socio, un compratore o emettere un minibond, noi siamo al suo fianco. O se vuole quotarsi, magari all'Aim». Com'è accaduto con Maps, che si è presentata da Thymos con appena 10 milioni di fatturato e l'ambizione di quotarsi in Borsa, ha avuto il suo piano strategico, l'ha seguito, ha fatto un'acquisizione ed è andata all'Aim con una quotazione da record.

«Di Maps siamo stati advisor finanziario, e abbiamo scelto con loro e coordinato tutti gli interlocutori del processo di Ipo. Grazie al team dei professionisti e alla coesione del management, siamo arrivati ad una quotazione per molti versi da record. Una richiesta quintupla rispetto all'offerta, i primi due giorni di sospensione del titolo per eccesso di rialzo. E comunque solo 81 giorni per quotarsi».

«La nostra filosofia è offrire soluzioni sostenibili – raccontano in Thymos – e dunque non quelle che ci fanno guadagnare di più, ma quelle capaci di creare valore nel tempo e consolidare la nostra reputazione di partner seri e affidabili, ragionando sul lungo termine e, in linea di massima, proteggendo l'imprenditore».

Certo, se si è piccoli il tempo è denaro e non si può sbagliare. Ma infatti anche Thymos respinge molte offerte di consulenza. Di quelle che accetta,

però, s'innamora: «E del resto, sin dal nome e in ogni altra minima cosa che facciamo, c'è sempre una vena di romanticismo nel nostro modo di lavorare», chiosa Fabio Tesei. Una vena romantica che però cede il passo alla rigida logica dei numeri quando Marinella Latteri entra nella "data room" allestita da Thymos per tanti clienti, dove si tratta di fronteggiare tutti gli interlocutori, anche quelli polemici, dai finanziatori nuovi a quelli pregressi e magari... agguerriti. E dove può capitare di incrociare il ferro con big della revisione come del legale, da Bonelli Erede a Simmons a Grimaldi. Senza conflitti d'interesse, senza false prouderie. E domani? «Altri dieci anni, e poi speriamo chissà quanti altri ancora, dedicati soprattutto a capitalizzare le aziende clienti», ed è ancora una volta unisono.