

«ANCHE CON LE BANCHE OCCORRE CAMBIAR ROTTA»

Ottimizzare l'accesso al credito e affiancare le Pmi nel far propria una nuova cultura d'impresa più adatta alle nuove sfide: ecco la proposta di M&M Asset, società indipendente di consulenza finanziaria

di Vincenzo Petraglia

LO SCENARIO È MUTATO E CONTINUA A CAMBIARE, VELOCEMENTE.

Anche in ambito bancario, dove se fino a qualche tempo fa per le aziende era più facile ricevere credito, magari tramite conoscenza diretta del direttore di banca e fiducia reciproca, oggi a decidere sono gli algoritmi, che non guardano in faccia a nessuno, se non ai numeri. Ecco perché diventa quanto mai importante far sì che questi numeri siano il più a posto possibile, goal

che si può ottenere solo tramite una gestione oculata dell'azienda ed evitando alcuni errori ricorrenti, rei di mettere a rischio la capacità di affrontare le perturbazioni del mercato e tranciare le ali al proprio business, come ci spiegano in questa intervista Massimo Sarandrea e Marcello D'Onofrio, esperti in materia che insieme hanno fondato la M&M Asset, società indipendente di consulenza finanziaria che si occupa di studiare le migliori possibilità di accesso al credito, grazie a propri rapporti consolidati con i principali istituti bancari nazionali, e di affiancare le Pmi per aiutarle a far propria una nuova cultura d'impresa più capace di affrontare le sfide del mercato.

Imprenditore con una lunga esperienza come manager bancario Sarandrea, e consulente aziendale, commercialista e docente di Promocamera (Cciaa Sassari) con una pluriennale esperienza in ristrutturazione aziendale, funding bancario e controllo di gestione D'Onofrio, autore anche di una decina di manuali economici per FrancoAngeli (ultimo in ordine



di tempo, "Il controllo di gestione: conta sui conti!").

Dott. D'Onofrio, quali sono le maggiori difficoltà che le Pmi devono affrontare in questo periodo così difficile e quali gli errori in cui incorrono più di frequente?

Finora l'unico problema era pagare meno tasse, ma da una decina di anni il mercato è cambiato ed è diventato molto più complicato. Ciò che manca alle imprese, ed è quello che

offriamo con M&M Asset, è la capacità di fare pianificazione, budget, controllo di gestione periodico, in modo che i conti vengano controllati dall'imprenditore mese dopo mese, e non in periodi più lunghi, quando si chiude il bilancio, quando cioè è ormai troppo tardi per porre in essere correzioni efficaci. L'errore più frequente è proprio aspettare la chiusura di bilancio.

Sarandrea, questo si ripercuote anche sulla possibilità di ottenere credito bancario?

Certamente. Siccome ha sempre ottenuto con facilità i finanziamenti bancari, l'imprenditore medio non si è mai curato più di tanto della propria gestione, considerando i finan-

ziamenti quasi come fossero dei ricavi, non rendendosi mai pienamente conto se la sua azienda fosse in perdita o meno. In tal modo molte aziende hanno prodotto, ignare, perdite che ovviamente ne inficiano la salute e la possibilità oggi di accedere al credito. Tutte le Pmi faticano oggi ad approcciarsi con l'attuale sistema bancario, che è molto cambiato rispetto al passato e con il quale è necessario dialogare tramite esperti in grado di parlare lo stesso linguaggio delle banche, che nella massima parte dei casi le aziende non hanno al loro interno. Diventa allora fondamentale affidarsi a professionisti capaci: non è un caso che con la nostra società registriamo ben il 99% di successo delle pratiche che presentiamo alle banche per conto dei nostri clienti.

Quindi che consigli possiamo dare alle Pmi, D'Onofrio?

Di controllare di più i conti. Ogni imprenditore, che di solito sa vendere e sa fare impresa, deve imparare a pianificare e a fare un miglior controllo di gestione, mese per mese, in modo da poter porre immediatamente, eventuali azioni correttive, trasformando un problema in opportunità. Questo anche in funzione del nuovo Codice della crisi, la legge che obbliga l'imprenditore a monitorare durante l'anno gli indicatori per stimare in anticipo la capacità di coprire il debito.

D'Onofrio, uno dei suoi slogan preferiti è "C'è crisi o sei in crisi?". Ci spieghi meglio...

La crisi che colpisce un imprenditore è soggettiva, non oggettiva, e se sei in crisi è perché probabilmente non gestisci l'azienda con la giusta cultura d'impresa. I tempi sono maturi per cambiare rotta!

marcellodonofrio.fa@gmail.com
m@msmerchant.it



DA SINISTRA: MARCELLO D'ONOFRIO E MASSIMO SARANDREA