

## COMUNICATO STAMPA

### ARPE GROUP LANCIA UN PROTOCOLLO ANTI-CRISI PER LE PMI

Milano, 31 gennaio 2019 – 100 aziende, con un fatturato tra i 5 e i 50 milioni di euro, appartenenti per il 75% al settore manifatturiero, per il 20% al settore commerciale e per il 5% a quello dei servizi e concentrate prevalentemente tra Lombardia, Piemonte e Veneto. È il panel di aziende che, tra il 2012 e il 2018, è stato al centro di una innovativa attività di consulenza da parte di Arpe Group, società di consulenza strategica aziendale fondata da Fabio Arpe, e che ha consentito alle imprese clienti di ottenere in media 1,5 milioni di euro di finanziamenti per un ammontare complessivo di circa 140 milioni.

Forte di questa “sperimentazione”, Arpe Group propone oggi un vero e proprio “protocollo” che rappresenta un sistema unico ed efficace per permettere alla piccola e media impresa di dotarsi in tempi rapidi di un modello di gestione evoluto capace di mantenere e attrarre capitale di debito da parte degli istituti di credito.

Nello specifico, l'imprenditore viene affiancato da 3 figure, uno strategist un senior analyst e un junior analyst che lo supportano nelle diverse fasi, dalla definizione di una nuova strategia aziendale rispetto a quella operante alle attività di due diligence (finanziaria, di business, contabile, ecc.) alla redazione di un'Analyst Presentation e quindi alla redazione di un piano industriale. Imprenditore e strategist organizzano quindi incontri periodici con tutti gli istituti di credito, predisponendo tavoli tecnici in cui viene analizzata, compresa e discussa la strategia aziendale e quindi definita la struttura finanziaria obbiettivo.

*“Oggi più che mai” sottolinea **Fabio Arpe, CEO e fondatore di Arpe Group** “le PMI si trovano a doversi dotare di strumenti di controllo di gestione, di analisi della centrale rischi, di tesoreria, ecc. necessari per una corretta interlocuzione con gli Istituti di credito sempre più soggetti a regolamentazione – si pensi IFRS9 - e con gli organi di controllo aziendale (si pensi al codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza). È in questo contesto che interveniamo con il nostro protocollo”.*

*“I motivi per cui le banche negano finanziamenti alle PMI sono spesso dovuti appunto alla difficile interlocuzione” spiega **Davide Crippa, Responsabile Corporate Finance** “Per esempio scarsa comprensione delle regole del gioco del sistema credito (da Basilea 2 a IFRS9), incapacità da parte delle imprese di redigere la documentazione propedeutica al corretto rapporto con la banca; scarsa attenzione alla gestione della Centrale Rischi; mancata rilevazione dei KPI di performance aziendale, incapacità di lettura dell'inefficienza del proprio modello di business; ridotta attività di budgeting; assenza di elaborazione di proiezioni economico – finanziarie (business plan) e difficoltà di lettura dello scenario competitivo”.*

*“In realtà” conclude **Fabio Arpe** “non chiediamo nulla alle banche; noi favoriamo un percorso di crescita congiunto, in cui periodicamente le banche vengono informate in sessioni dedicate sul cammino aziendale, in ottica di un corretto e proficuo rapporto banca-impresa. Sono quindi le banche stesse che, interessate al progetto industriale presentato, decidono di intervenire a sostegno. Cinque anni di testing hanno dimostrato il successo del protocollo, unico sistema in Italia a servizio delle PMI per ottenere fiducia dal sistema bancario e credito a medio lungo termine.”*

\*\*\*

Per ulteriori informazioni:

SEC – Fabio Leoni – Marco Fraquelli – 026249991

[leoni@segrp.com](mailto:leoni@segrp.com) – [fraquelli@segrp.com](mailto:fraquelli@segrp.com)