

# GLI IMPRENDITORI? «SONO LUCIDI, VOGLIONO INVESTIRE»

Maria Elena Gasparroni alla guida del Corporate banking di Bnl  
Bnp Paribas. Sua la firma sull'Ipo di Fila in India e sull'operazione  
Carrefour-NewPrinces. «Serve un ecosistema per le startup»

di **ANDREA RINALDI**

«**T**hink global act local». C'è il consiglio di un imprenditore-cliente (e dello storico ambientalista californiano David Brower, la frase è sua) dietro il modello di supporto alle imprese di Bnl Bnp Paribas. Vicino, cioè sul territorio, ma anche lontano, grazie alla rete internazionale del gruppo bancario francese, presente in oltre 60 Paesi.

È in questo modo che NewPrinces è stata assistita nell'acquisto di Carrefour Italia e nella quotazione di NewPrinces a Londra o il componentista modenese Usco ha rilevato l'australiana Schlam. Tutte operazioni realizzate con la divisione corporate banking capitanata da Maria Elena Gasparroni, da 25 anni in Bnp Paribas dove ha iniziato muovendo i primi passi nel corporate finance. E compiute anche in sinergia con Cib Italia e grazie alle piattaforme del gruppo Bnp Paribas.

## I numeri

Il Corporate banking conta oggi 30 mila clienti tra grandi e medie aziende (da 7,5 a 500 milioni di giro d'affari). Le pmi sono seguite attraverso 5 direzioni territoriali — Nord Ovest, Nord Est, Centro Nord, Centro e Sud — che cooperano con le 14 società specializzate del gruppo in Italia — leasing, factoring, Bnl, Cib, solo per citarne alcune — e da 300 «responsabili di relazione» e 200 specialisti di prodotto. Vanno proprio nella direzione della «prossimità» i roadshow di Bnl con i rappresentanti dell'imprenditoria locale, dell'associazionismo d'impresa e dell'accademia. «Tra quest'anno e lo scorso, abbiamo toccato circa 10 tappe da Nord a Sud in diverse città e distretti produttivi», racconta Gasparroni.

A occuparsi invece del Large Corporate ci sono 34 senior banker divisi in settori dedicati. Rientrano in questo perimetro

l'acquisto da parte di Diasorin della diagnostica texana di Luminex, l'Ipo di Fila e di Carraro in India, che hanno sfruttato le forti relazioni in Asia derivanti dall'acquisto di Peregrine. «La logica è "one stop shop", un ecosistema che, attraverso piattaforme specialistiche di Bnp Paribas, è al servizio delle esigenze trasversali delle aziende — spiega la manager —. Nonostante le difficoltà di alcuni business, vediamo grande lucidità tra gli imprenditori, ci chiedono credito e supporto: li aiutiamo sul business transazionale all'estero, li proteggiamo nel rischio valuta sul tasso di cambio, lavoriamo su commodity e coperture energetiche».

E c'è molta sensibilità sulle tematiche Esg, per tornare a Brower: «Abbiamo infatti creato recentemente un "green desk" per affiancarci alle medie aziende sotto i 500 milioni di fatturato nella gestione della transizione energetica e sostenibilità: le aiutiamo in veste di partner o advisor a realizzare i loro piani di transizione». Questo genere di operazioni, finanziamenti inclusi come i green bond, sono salite dell'80% rispetto allo scorso anno.

Un altro segmento seguito, e su cui la banca punta, sono le aziende innovative, come Bending Spoons, seguita sin dalla nascita e oggi arrivata a diventare acquirente seriale dall'alto di 4 miliardi di M&A. «In Francia storicamente gli investimenti governativi hanno creato un ecosistema per startup. Noi prendiamo le best practice d'Oltralpe e le mettiamo a disposizione delle startup italiane, creiamo un ponte con investitori o banche di investimento». Ma la banca punta anche all'agroalimentare, un settore molto dinamico, osserva Gasparroni, dove le mid corporate cercano opportunità anche al-

l'estero. «E noi diamo la nostra consulenza nel fare scouting, così come per il farmaceutico, ora molto attento agli Usa».

Tuttavia l'innovazione non è possibile se non si cura la sua incubatrice, cioè la catena del valore. «Abilitiamo un approccio di sistema lavorando con le capo-filiere che — in virtù della loro qualità, anche in termini di rischio — agevolano il miglioramento del rating per le imprese minori, facilitando l'accesso al credito».

Non v'è dubbio: per Gasparroni il futuro sarà «omnicanales», ma il valore delle persone sarà imprescindibile: «I nostri clienti utilizzano la tecnologia per le attività più ordinarie; il valore aggiunto è nell'advisory e noi ci saremo con i nostri professionisti nei momenti di crescita e discontinuità».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Credito** Maria Elena Gasparroni, Head of Corporate Banking Area Bnl Bnp Paribas, dove ha iniziato la carriera nel 2000

