

# Un "poliambulatorio finanziario" per le piccole e medie imprese

«Io faccio l'anamnesi e la diagnosi, poi affido l'azienda allo specialista per la terapia», dice Stefano Lamera, presidente e a.d. di Sinergia. Che affianca le aziende in tutte le loro fasi di cambiamento e di crescita

di Sergio Luciano

**V**ogliamo essere un hub di servizi alle imprese, anche e soprattutto medio-piccole, e vogliamo riuscire, in questo nostro mondo multitasking, ad assicurare le risposte necessarie a tutti i clienti»: è quasi una professione di fede quella di **Stefano Lamera**, presidente e amministratore delegato - oltre che cofondatore con Alfredo Maccari, Francesco Raimondi, Alberto Marsigli e Luca Orsenigo - di questa piccola-grande società di consulenza, **Sinergia**, che definisce «un poliambulatorio finanziario per le piccole e medie imprese italiane».

Lamera, una storia da funzionario di banca al Credito Bergamasco - un istituto di territorio che aveva una forte identità - è fresco reduce da aver concluso attraverso Sinergia un'acquisizione importante nel settore della formazione: la **Nuova Cerform**, un'associazione riconosciuta per la formazione professionale fondata negli anni '80 dagli Enti Locali del distretto ceramico e dalle Associazioni Datoriali più rappresentative tra cui **Confindustria Ceramica** e **Federchimica Ceramicolor**.

Un altro ottimo colpo, da inquadrare però nel concetto di "poliambulatorio" che è efficace però va spiegato. Tecnicamente, Sinergia va definita «un innovativo modello di consulenza direzionale, con una chiara mission: essere One Business Partner per il sistema imprenditoriale». Colori-

sticamente, a queste definizioni se ne può accostare un'altra, quella dell'utensile multiuso, o ancor meglio del coltellino svizzero.

«Insomma, oggi l'impresa, in particolare quella medio piccola ma non solo, è bersagliata da uno stress continuo di cambiamento che la sollecita su tutti i fronti - spiega Lamera - la finanza, il digitale, la sostenibilità, la governance. Le **norme nuove** si susseguono alle norme, molti fanno fatica a tener dietro alle informazioni da raccogliere. E noi siamo lì, seduti di fronte all'imprenditore, in grado di rispondere a tutte le sue domande, grazie alle tante competenze che esprimiamo con il nostro team di 22 professionals e circa 100 collaboratori. Forse non è un caso se, nati subito prima della pandemia - nel 2019 - possiamo

oggi vantare un'anagrafica di 4.500 clienti con 12 milioni di fatturato ed un mercato potenzialmente infinito che è lì ad aspettarci».

Una storia vincente, e rara, questa di Stefano Lamera: perché quando i bancari hanno un'anima, per citare la vecchia piece di Gino Bramieri, possono smuovere le montagne. Possono ad esempio, come ha fatto lui, partire dalla clientela per fare l'impresa. «Sì, ho pensato che fosse saggio riunire tutti i miei ex fornitori e mettere a sistema competenze e specialità - racconta - A crederci per primo, insieme a me, è stato **Alfredo Maccari**, già fondatore di **System Consulting**. Abbiamo deciso di partire dai servizi creditizi, dove eravamo più ferrati, e dunque da Credit Specialist Corporate and Finance. Abbiamo arruolato un team di direttori di banca e li abbiamo messi a servizio delle imprese. Il passo successivo è stato quello di portare sotto il nostro stesso tetto una società di mediazione creditizia».

«Nel "poliambulatorio Sinergia" io faccio l'anamnesi e la diagnosi, poi affido l'azienda allo specialista per la terapia!», spiega Lamera. La vocazione settoriale - visto anche il territorio di origine di tutto questo, la Bergamasca - non poteva che essere manifatturiera, ma senza preclusioni. Neanche territoriali, visto che già oggi l'azienda si articola su



Stefano Lamera, presidente e a.d. di Sinergia. Nella pagina accanto, Alfredo Maccari (a sinistra) e Francesco Raimondi

“

**ABBIAMO UNA  
CHIARA MISSION:  
ESSERE "ONE  
BUSINESS PARTNER"  
PER IL SISTEMA  
IMPRENDITORIALE**

4 sedi operative, **Bergamo, Mantova, Reggio Emilia, Padova** – e già ha uffici di corrispondenza in tutta Italia. Il gruppo è costituito da cinque società: System Consulting, Corporate and Finance – Credit Specialist, Nove Consulting, Value Target, Gestione e Relazioni. Ad esse si è aggiunta la Nuova Cerform. Player

diversi, complementari tra loro che, grazie a competenze multidisciplinari costantemente aggiornate, ga-

rantiscono effettivamente alle piccole e medie imprese supporto strategico e progettuale in un'ottica di crescita ed espansione.

Il "cuore" dell'offerta di Sinergia sono i servizi per quel che più occorre all'impresa, cioè l'acquisizione delle risorse finanziarie: finanza agevolata, consulenza finanziaria e strategica, mediazione creditizia. E i numeri descrivono bene il successo riscosso su questo fronte: 6.887 pratiche di finanza agevolata evase, ottenuti 663 milioni di euro di benefici a fondo perduto e 70 milioni di finanziamenti e leasing.

Subito accanto, l'**Ip management** (la gestione della proprietà intellettuale), la sostenibilità e la formazione. Ma se a questo punto, trovandosi bene, l'impresa cliente ha esigen-

ze ulteriori trova comunque nel network Sinergia risposte e competenze appropriate, praticamente a 360 gradi: le trova sul fronte delle relazioni istituzionali, dell'internazionalizzazione, della digital transformation, della comunicazione e del marketing strategico.

«Abbiamo l'ambizione di potere davvero essere per l'imprenditore cliente unico interlocutore di fiducia, risolutivo, per tutte le sue esigenze, che lo conosce bene e sa come porgergli anche l'innovazione», ribadisce Stefano Lamera. E si capisce che c'è un pezzo di ragionamento inespresso ma importante: per risolvere problemi delicati o rispondere ad esigenze strategiche come quelle che caratterizzano il fronte finanziario, o digitale, il consulente di fatto entra nel vivo delle strategie aziendali e ne diviene dunque un **partner strategico** globale.

La forza di Sinergia – quella che le ha portato in tre anni a risultati normalmente difficili da conseguirsi in 13! – sta nella squadra gestionale. Oltre a Lamera, che fa l'amministratore delegato della holding ma dirige personalmente anche Gestione e Relazioni (società di consulenza direzionale, con focus

sulla progettazione, pianificazione e gestione di sviluppo aziendale in ambito finanziario e creditizio), c'è Alfredo Maccari, direttore commerciale e presidente di **System Consulting**, società di consulenza specializzata nel campo della finanza agevolata, IP management e sostenibilità.

Direttore Tecnico è **Francesco Raimondi**, alla guida di **Value Target**, una realtà innovativa che attraverso il proprio gruppo di esperti, offre consulenza tecnica 4.0 e servizi personalizzati: analizza gli investimenti del cliente, cogliendone le caratteristiche tecniche e traducendole nelle agevolazioni idonee a garantire i massimi benefici per le aziende. Corporate and Finance è poi, nel gruppo, un'impresa che declina un modello finanziario costruito tramite una pianificazione e gestione dei flussi aziendali che consente l'ottimizzazione delle condizioni e delle relazioni con i partner finanziari. Un gruppo di professionisti altamente qualificato con esperienza di gestione e direzione bancaria capaci di identificare le **soluzioni su misura** più idonee alle caratteristiche e al fabbisogno delle imprese e performarne il rapporto con il mercato finanziario. Alla guida della società, **Alberto Marsigli**.

Infine, **Nove Consulting** è una società iscritta all'Elenco dei Mediatori Creditizi Oam con il numero M218, opera nel settore della finanza d'impresa gestendo le necessità della clientela sia di breve (anticipazione fatture, factoring pro-solvendo e pro-soluto) che di medio lungo termine (leasing finanziario, noleggio a lungo termine, finanziamenti chirografari ed ipotecari). Alla guida della società, **Luca Orsenigo**.

Adesso la **Nuova Cerform** entra nel gruppo Sinergia con una perfetta... sinergia, garantita nel passaggio anche dalla permanenza al vertice fino a fine integrazione dall'attuale Presidente **Marcella Gubitosa**, Ceo di **Stars&Cows** e Amministratore Delegato di **Irecoop Emilia-Romagna**, che da anni risponde ai fabbisogni formativi professionali con particolare riguardo al comparto della ceramica industriale.

**IL CUORE DELL'OFFERTA DI SINERGIA SONO I SERVIZI DI FINANZA AGEVOLATA, CONSULENZA FINANZIARIA E STRATEGICA, MEDIAZIONE CREDITIZIA**

