



ProInvesto.it

**Intermediazione di Aziende,
Infrastrutture e Complessi Immobiliari**



Galleria Vittorio Emanuele II
Milano (Italia)

ProInvesto.it
**Investitori ed Opportunità d'Investimento
in tutta Italia, Svizzera e nel Mondo**

10 BUONI MOTIVI PER SCEGLIERE HELVIA

1. **Advisor Buy-side e Investment Desk** che opera per conto di oltre 400 investitori nazionali ed esteri e che costituiscono la comunità di acquirenti con cui siamo regolarmente in contatto
2. **Advisor Sell-side e Sales Desk** che opera per conto di azionisti imprenditori ed amministratori per un portafoglio di oltre 500 opportunità d'investimento selezionate e documentate con cura in Italia, in Svizzera e nel mondo
3. **Piattaforma Confidenziale M. & A.** multimediale e globale per la vendita, la ricerca soci e l'acquisto di aziende, infrastrutture e complessi immobiliari, in patria e all'estero
4. **Società fiduciaria internazionale** specializzata nella conduzione di operazioni straordinarie con un track record di oltre 150 deal
5. **Expertise di 34 anni** nella prestazione di consulenza aziendale e nei servizi fiduciari e gestionali per aziende, privati e istituzioni con una suite di soluzioni ispirate alle international best practice
6. **Cross-culturalità**, poliglottismo ed esperienza a livello nazionale e globale, sia in ambito di PMI, family business e di gruppi multinazionali, partecipate pubbliche ed enti economici
7. Qualificato staff di fiduciari, commercialisti, revisori, economisti ed executive manager con elevata competenza ed esperienza, coperti da assicurazione multi-milionaria di R.C. professionale
8. **Massima riservatezza**, affidabilità e precisione, orientamento ai risultati codice etico-deontologico, qualità e servizio accurato al cliente
9. **Network nazionale e globale di partner** specializzati in intermediazione aziendale (M.&A.) ed immobiliare, nei servizi fiduciari e in management
10. **Headquarter** nella piazza finanziaria internazionale di Lugano (Svizzera) raggiungibile in auto in 60' da Milano e 45' dall'aeroporto di Malpensa



Gruppo Fiduciario HELVIA
il Partner di Fiducia dei Buoni Affari

L'ADVISOR, L'INVESTMENT & SALES DESK e la **PIATTAFORMA M. & A.**
che favorisce le OPERAZIONI STRAORDINARIE tra IMPRENDITORI
che intendono cedere aziende, infrastrutture e proprietà
e gli INVESTITORI nazionali ed internazionali

PER GLI IMPRENDITORI CHE INTENDONO CEDERE LA PROPRIA AZIENDA O PROPRIETÀ O CHE RICERCANO SOCI:

siamo l'**Advisor** e il **Sales Desk** di fiducia che aiuta gli azionisti, imprenditori ed immobiliari a realizzare i propri obiettivi di cessione di titoli partecipativi o di *asset* di aziende, infrastrutture od immobili in patria ed all'estero. In particolare, ricerchiamo e selezioniamo gli *investitori nazionali ed internazionali* in grado di acquisirli e gestirli, garantendo la *continuità di gestione*, la *monetizzazione del patrimonio* ed il *massimo realizzo economico*.

PER GLI INVESTITORI CHE INTENDONO ACQUISTARE AZIENDE O PROPRIETÀ O SI OFFRONO QUALI SOCI ATTIVI O DI CAPITALE:

siamo l'**Advisor** e l'**Investment Desk** di fiducia che aiuta gli investitori nazionali ed internazionali a ricercare e selezionare i *target di aziende, infrastrutture od immobili* in Italia, Svizzera e nel resto del mondo. In particolare, li assistiamo nella progettazione, esecuzione ed integrazione delle operazioni d'investimento, assicurandone il corretto *fit strategico*, il *buon esito della transazione* ed il *miglior ritorno economico*.

PER GLI IMPRENDITORI ED INVESTITORI NAZIONALI OD ESTERI:

siamo la **Piattaforma M. & A.** di fiducia che vi consente di pubblicare e divulgare confidenzialmente le vostre opportunità di cessione, ricerca soci od acquisizione avvalendovi del portale, dei servizi di selezione e del network nazionale ed internazionale di una primaria società fiduciaria svizzera.

ProInvesto.it

vi consente di ACQUISTARE o VENDERE riservatamente e agevolmente
AZIENDE, INFRASTRUTTURE e COMPLESSI IMMOBILIARI



SALES DESK: rappresentiamo i proprietari venditori (o che cercano soci) di **oltre 500 aziende, infrastrutture e proprietà immobiliari** in Italia, Svizzera ed estero. Alcune opportunità d'investimento sono confidenzialmente presentate sul portale www.proinvesto.it, mentre altre (a "fari spenti") sono riservate ad esclusivo beneficio della nostra *Comunità di Investitori*.

INVESTMENT DESK: rappresentiamo **oltre 400 investitori nazionali ed esteri** - privati, industriali ed istituzionali - interessati ad investire in opportunità d'affari sul territorio italiano od elvetico. La disponibilità di una *Comunità di Investitori* ci contraddistingue sul mercato M. & A. europeo.

TRACK RECORD: abbiamo realizzato **oltre 150 operazioni straordinarie** in acquisto, vendita, fusione ed alleanza, in Italia, Svizzera e all'estero, nel corso di **34 anni** di storia professionale.

SERVIZI AD ALTO VALORE AGGIUNTO: soddisfiamo tutte le esigenze strategiche, tattiche ed operative di ciascuna transazione, partendo dall'offerta di *servizi elementari* di **pubblicazione degli annunci confidenziali** ed arrivando ad offrire una gamma di *servizi strutturati* di **consulenza M. & A., transaction advisory**, integrazione e gestione post-acquisizione.

STAFF PROFESSIONALE DI ELEVATA ESPERIENZA: mettiamo al vostro servizio un esperto staff di professionisti specializzati in operazioni straordinarie: **fiduciari, commercialisti ed economisti** esperti in finanza aziendale, con elevata esperienza nazionale ed internazionale e riservatezza.

BEST PRACTICE INTERNAZIONALI E CODICE DEONTOLOGICO: utilizziamo metodologie ispirate alle **best practice internazionali** riconosciute da investitori ed istituti bancari globali. Osserviamo compiutamente le *leggi vigenti* ed i principi previsti dal nostro *codice etico e deontologico*.





ProInvesto.it

Una *suite* completa di **SERVIZI M. & A.** di alta qualità,
dai PUBBLICAZIONE ANNUNCI alla CONSULENZA M.&A.

SERVIZIO 1: PUBBLICAZIONE E DIVULGAZIONE DI ANNUNCI CONFIDENZIALI E CIRCULARIZZAZIONE ALLA COMUNITÀ DEGLI INVESTITORI DI ProInvesto.it

Servizi di *pubblicazione e divulgazione* degli annunci confidenziali di acquisto o vendita sul portale *online* ed i canali *social* di **ProInvesto.it**. Concomitante *circularizzazione* dell'opportunità tramite *segnalazione riservata* ai membri della Comunità degli Investitori **ProInvesto.it** potenzialmente interessati alla tipologia d'investimento. Selezione dei soggetti interessati e trasmissione al cliente delle espressioni d'interesse *generiche* pervenute.

SERVIZIO 2: MARKETING & PITCHING DELL'OPPORTUNITÀ D'INVESTIMENTO, RICERCA E TARGETING DEI POTENZIALI INVESTITORI O TARGET ACQUISIBILI

Analisi in profondità della opportunità d'investimento. *Marketing & pitching* (*investment teaser, information memorandum, ecc.*) per renderla informativa, attrattiva e bancabile ai potenziali investitori. *Prospecting e targeting* dei potenziali acquirenti o dei target acquisibili, sia a livello nazionale che globale (su 5 continenti). Verifica delle espressioni d'interesse *specifiche* pervenute, delle condizioni richieste e della capacità finanziaria disponibile dell'investitore.

SERVIZIO 3: CONSULENZA E ASSISTENZA IN OPERAZIONI M. & A, TRANSACTION ADVISORY, INVESTMENT – SALES DESK, INTEGRAZIONE POST-ACQUISIZIONE

Consulenza ed assistenza M. & A., dalla formulazione della strategia di acquisizione – cessione - fusione al perfezionamento degli accordi finali. Servizi di *investment - sales desk*, valutazioni aziendali, *due diligence, deal structuring*, piani industriali pluriennali, *forecast* finanziari, analisi delle potenziali sinergie, revisione e redazione di accordi d'investimento e patti parasociali, pianificazione ed esecuzione dell'integrazione della unità target nel gruppo acquirente.

SERVIZIO 1

PUBBLICAZIONE ANNUNCI E CIRCOLARIZZAZIONE

(ADVERTISING BROADCASTING,
NETWORKING SERVICES OF
INVESTMENT OPPORTUNITY)

PUBBLICAZIONE E DIVULGAZIONE DI ANNUNCI CONFIDENZIALI E CIRCOLARIZZAZIONE AGLI INVESTITORI DI **ProInvesto.it**.

Vetrina multimediale per comunicare e divulgare l'opportunità a livello nazionale ed internazionale, tramite *Annuncio Confidenziale* avvalendosi della piattaforma online, dei canali *social* e del servizio di segnalazione opportunità d'affari alla Comunità degli Investitori nazionali ed internazionali di **www.ProInvesto.it**.

Servizio *low-cost* raccomandato ai piccoli esercizi commerciali, artigianali ed a coloro che dispongono di un contenuto budget di spesa. Il cliente deve farsi carico della gestione delle informazioni e della relazione con la controparte interessata.

ATTIVITÀ PRESTATE A FAVORE DEL CLIENTE

- HELVIA crea, pubblica e divulga l'*Annuncio Confidenziale* sulla piattaforma online, canali social e la circolarizza riservatamente alla Comunità degli Investitori di **www.ProInvesto.it**, affinché abbia massima risonanza.
- HELVIA esamina e seleziona gli investitori interessati che si annunceranno spontaneamente alla opportunità d'affari pubblicata e divulgata.
- HELVIA esegue *l'incarico non in esclusiva* e consegna al Cliente il nominativo degli investitori interessati dichiaratisi all'annuncio, affinché si attivi per il loro contatto.

SERVIZIO 2

MARKETING E PITCHING, PROSPECTING E TARGETING

(MARKETING & PITCHING,
TARGET SEARCH & SCREENING,
SYSTEMATIC TARGETING)

MARKETING DELLA OPPORTUNITÀ D'INVESTIMENTO, PROSPECTING & TARGETING DEI POTENZIALI INVESTITORI O TARGET ACQUISIBILI

Fase 1: Diagnosi e valutazione della opportunità d'investimento. Ev. pubblicazione di un *Annuncio Confidenziale* e *Circularizzazione*.

Fase 2: Marketing della opportunità d'investimento e allestimento del *pitch book*, in lingua italiana o estera, da presentare ai target.

Fase 3: Ricerca, selezione, contatto e presentazione del *pitch book* ai potenziali investitori o proprietari cedenti ai fini della verifica del loro potenziale interesse verso l'operazione prospettata.

Il costo è dipendente dalla estensione del materiale di marketing da sviluppare e dalla numerosità dei contatti da attivare.

ATTIVITÀ PRESTATE A FAVORE DEL CLIENTE

- HELVIA allestisce *su misura del cliente* il materiale di marketing della opportunità d'investimento in lingua italiana od estera, secondo le *best practice* internazionali.
- HELVIA ricerca e contatta riservatamente i *decisori* dei target selezionati, presentandogli il materiale di marketing.
- HELVIA sollecita, risolve i dubbi e verifica il grado di interesse da parte dei *decisori*, raccogliendone le istanze.
- HELVIA riporta al Cliente il grado di interesse riscontrato e le istanze raccolte dai decisori, affinché possa attivarsi.
- HELVIA esegue *l'incarico in esclusiva* ed organizza l'incontro tra il Cliente e gli investitori sollecitati, dichiaratisi interessati alla transazione.

SERVIZIO 3

CONSULENZA M. & A. INVESTMENT – SALES DESK

(M.&A. - TRANSACTION ADVISORY,
INVESTMENT & SALES DESK,
POST-ACQUISITION INTEGRATION)

CONSULENZA IN OPERAZIONI STRAORDINARIE, TRANSACTION ADVISORY, INVESTMENT – SALES DESK, INTEGRAZIONE

Servizi integrali di M.&A. *Advisory*, assistenza negoziale e *project management* per l'esecuzione di operazioni straordinarie di acquisizione, investimento, fusione, aggregazione od alleanze riguardanti aziende, infrastrutture od immobili.

Il costo è dipendente dalla estensione e complessità delle prestazioni. Comprende un *Onorario fisso* più una *Success Fee* commisurata al successo ed al valore della transazione realizzata.

Raccomandato ad operatori nazionali ed esteri che intendono concludere il *deal* in tempi ragionevoli, assicurandosi il *fit strategico* ed il massimo *ritorno economico* dalla transazione.

ATTIVITÀ PRESTATE A FAVORE DEL CLIENTE

- HELVIA assiste il Cliente durante l'intero processo M.&A., dalla formulazione della strategia, all'allestimento del *beauty contest*, alla ricerca dei potenziali interessati, dall'apertura delle trattative, alla negoziazione ed al perfezionamento degli accordi finali.
- HELVIA eroga prestazioni strategiche, finanziarie e legali a favore del Cliente al fine di assicurargli coerenza d'azione, massima competenza ed ottimizzazione dei risultati.
- HELVIA offre l'expertise M.&A. e l'ampio network di controparti negoziali nazionali ed estere di cui dispone.
- HELVIA esegue *l'incarico in esclusiva*, organizza l'incontro tra il Cliente e gli investitori interessati e lo supporta a livello informativo, negoziale e nella strutturazione del deal.



CESSIONE DEL PACCHETTO DI CONTROLLO DI UNA PMI LEADER DI NICCHIA FMCG DEL MERCATO ITALIANO



Per conto di una **business family italiana**, HELVIA ha diretto la vendita di una **PMI leader di mercato** nei *Fast Moving Consumer Goods* con un fatturato di oltre € 20 Milioni. HELVIA ha **selezionato i potenziali investitori**, ha condotto e finalizzato le trattative assieme alla famiglia cedente. Sono stati contattati **150 investitori domestici ed internazionali** e ricevute espressioni di interesse ed offerte d'acquisto da parte d'**investitori italiani, svizzeri, americani e svedesi**. L'operazione si è conclusa con l'accettazione di un'offerta di acquisto di **€ 18 Milioni** per la cessione delle maggioranza qualificata e con l'assunzione dei 2 membri della famiglia in qualità di Senior Executives.



CESSIONE DEL PACCHETTO TOTALITARIO DI UNA PMI SVIZZERA DI ALTA TECNOLOGIA ELETTRONICA

Per conto dei **2 azionisti** di una **PMI elvetica di alta tecnologia elettronica** che da tempo erano alla ricerca di un investitore, HELVIA ha **ristrutturato la gestione d'azienda** e ha allestito il kit comunicativo per la sua valorizzazione e collocazione sul mercato. Sono stati selezionati e contattati riservatamente oltre **100 investitori industriali** del settore, in Svizzera, Italia e Germania. A seguito delle espressioni di interesse raccolte è stata aperta una **gara competitiva** tra gli investitori interessati che ha condotto alla raccolta di interessanti **offerte vincolanti di acquisto**. L'operazione si è conclusa con l'accettazione di una offerta di prezzo di **CHF 9,5 Milioni** da parte di un noto gruppo industriale italiano.

ProInvesto.it

Storie di Successo di OPERAZIONI di CESSIONE

CESSIONE DEL PACCHETTO DI CONTROLLO DI UNA INFRASTRUTTURA STRATEGICA DEL TERRITORIO ITALIANO

Per conto dell'**Azionista Pubblico** di una infrastruttura strategica del territorio italiano, HELVIA ha allestito la valutazione finanziaria, il **piano industriale** e il kit di marketing per la sua valorizzazione e collocazione sul mercato globale. HELVIA ha selezionato e contattato oltre **200 potenziali investitori** del settore, raccogliendo **12 espressioni di interesse** da parte di controparti italiane ed estere. HELVIA ha inoltre organizzato la **virtual data room**, il nuovo piano industriale e la valutazione finanziaria e ha condotto le trattative per conto del Committente, sino alla raccolta di **3 offerte vincolanti di acquisto**, tra cui quella accettata, ad un prezzo di **€ 35 Milioni** da parte di un investitore estero.

ProInvesto.it

Storie di Successo di OPERAZIONI di ACQUISIZIONE

ACQUISTO DEL PACCHETTO DI CONTROLLO DI 2 LEADING BRAND DEL FOOD EUROPEO

Per conto di un **gruppo alimentare italiano**, nell'ottica di espansione del portafoglio brand e del business internazionale, HELVIA ha realizzato una **market intelligence** per selezionare i marchi europei in linea con gli obiettivi ed i criteri di investimento prefissati. Successivamente, ha riservatamente **contattato** ca. **150 imprenditori** del segmento fresco, tradizionale e biologico in Svizzera, Germania, Austria e Francia. A seguito delle espressioni di interesse rilevate, sono state aperte 8 trattative con i potenziali cedenti, che hanno portato alla attivazione di 4 due diligence che si sono concluse con **l'acquisizione del pacchetto di controllo di 2 aziende** europee ad un prezzo di ca. **€ 25 Milioni**.

ACQUISTO DI UN HOTEL DI ALTO STANDING NEL CENTRO STORICO DI UNA IMPORTANTE CITTÀ ITALIANA

Per conto di un **gruppo internazionale di luxury hotels & resorts**, nell'ottica di espandere l'offerta *leisure & business* sul mercato italiano, in particolare rivolta alla clientela internazionale di alto-standing, HELVIA ha realizzato la **market intelligence** nei centri storici di Roma, Firenze, Venezia e Milano proponendo al cliente i possibili **target d'acquisto**. A seguito della valutazione del cliente, sono state aperte le trattative con i proprietari di **3 target** selezionati che hanno condotto alla realizzazione di **2 due diligence** ed a seguire, la stipula di un set di contratti per l'acquisizione di **1 hotel di alto standing** e pregio storico-artistico, in *primary location*, ad un **prezzo strettamente riservato**.

ACQUISTO DEL PACCHETTO DI CONTROLLO DI UN PICCOLO COSTRUTTORE DI MACCHINARI ELVETICO

Per conto di un **privato investitore italiano**, al fine di reinvestire parte del capitale ricavato derivante da una precedente dismissione, HELVIA ha selezionato varie opportunità di investimento nel **settore meccanico ed elettromeccanico** in Italia e Svizzera. Dall'esame delle opportunità, l'interesse all'acquisto si è concentrato su un piccolo **produttore elvetico** di innovativi macchinari ad alto potenziale di crescita. Sono state realizzate le trattative negoziali, la **due diligence**, la valutazione finanziaria, il **piano industriale** e il piano di integrazione post-acquisizione. L'operazione si è conclusa con l'acquisizione del pacchetto di controllo ad un prezzo di ca. **€ 2.5 Milioni**.



La cessione della PMI

**Vademecum minimo in 7 punti
per comprendere e gestire consapevolmente
il processo di cessione di una piccola azienda.**

Molti imprenditori si destreggiano con fatica nel ginepraio delle *intermediazioni aziendali* e ci chiedono guida ed assistenza per aiutarli a collocare 'al meglio' la loro azienda sul mercato del *mergers & acquisitions* nazionale o *cross-border*. Senza pretendere alcuna esaustività, provvediamo di seguito a enunciare una breve '*guida di sopravvivenza*' riguardante le principali fasi di cessione di una azienda non quotata.

1. Strategia di disinvestimento e valore.

Al contrario di quanto si comunemente crede, esistono varie modalità e tecniche per creare valore economico dalla dismissione di una azienda. Da oltre 30 anni, assistiamo i proprietari a monetizzare e massimizzare il prezzo di cessione delle loro aziende, applicando le più collaudate tecniche di *value-based management* e selezionando le migliori opzioni disponibili, dalla vendita di titoli partecipativi od *asset* aziendali, alle operazioni di conferimento, *carve-out*, scissione, *spin-off*, IPO, ecc.

2. Investment teaser e info-memo.

Si allestisce il materiale di comunicazione che valorizza l'opportunità di investimento (*Beauty Contest* o *Sales Pitch*), secondo i crismi professionali dettati dalle *best practice*. In particolare, si redige l'*Investment Teaser* ('stuzzichino') 'anonimo' e non rivelante l'identità della azienda e del venditore e si elabora l'*Information Memorandum* corredato dal *Business Plan*, sulla cui base i potenziali acquirenti valuteranno l'opportunità di investimento ed il tipo di transazione prospettati.

3. Prospecting & targeting degli acquirenti.

Ricerca e selezione dei potenziali acquirenti (*Prospecting*) e contatto riservato dei rispettivi *decision maker* (*Targeting*). Ciò avviene sia tramite la *Comunità di Investitori di ProInvesto* e sia tramite nuovi contatti da instaurarsi in relazione alle opportunità d'investimento emerse. Sulla base della presentazione del *Teaser*, siamo in grado di verificare il reale grado di interesse dei potenziali acquirenti selezionati. Coloro che si dichiareranno interessati, previa sottoscrizione di una lettera di confidenzialità (*Not Disclosure Agreement*) riceveranno l'*Info-Memorandum* sulla cui base potranno valutare l'opportunità d'investimento e la tipologia di transazione prospettate.

4. Lettera di intenti ed avvio delle trattative.

Attraverso la *LOI (Letter Of Intent)* le parti disciplinano la confidenzialità della trattativa, manifestando per iscritto (o per atti concludenti) l'effettiva volontà di valutare ed eventualmente realizzare la transazione secondo i principi e le regole fissate. La lettera di intenti non pone alcuna obbligazione in capo alle parti, ma non va negletta in quanto rappresenta la base di riferimento per l'esplicitazione delle aspettative dei contraenti e per la definizione della struttura, del perimetro e delle modalità di esecuzione della transazione (es: *asset deal* o *share deal*).

5. Due diligence pre-cessione.

La *due diligence* colma l'asimmetria informativa tra venditore ed acquirente e vaglia analiticamente gli aspetti cruciali dell'azienda target. Nei casi in cui l'entità delle informazioni sia cospicua o si preveda un'asta tra più offerenti si utilizza una *data room*, ovvero un archivio

ordinato, fisico o virtuale, delle informazioni rilevanti da esaminarsi da parte dei potenziali acquirenti. Le risultanze della *due diligence* sono fondamentali per la determinazione del valore economico e delle principali condizioni contrattuali della azienda ceduta.

6. Firma dell'accordo di cessione.

Se dalla *due diligence* non emergono gravi problemi si addivene al *Signing*, ovvero alla stipula del contratto di compravendita dei titoli partecipativi o *asset* d'azienda. Tramite esso i contraenti concordano ed esplicitano il meccanismo di determinazione del prezzo, le modalità di pagamento, le condizioni contrattuali, le eventuali garanzie e indennizzi, le pattuizioni accessorie, i patti di non concorrenza, ecc.

7. Scambio delle azioni e aggiustamento.

All'avverarsi delle condizioni pattuite, si giunge al *Closing* ovvero alla consegna dei titoli o degli *asset*, contro pagamento parziale o totale del prezzo pattuito. Durante il periodo interinale che intercorre tra il *Signing* e il *Closing* il venditore ha ancora il controllo *de iure* della azienda ceduta, anche se usualmente è limitato nella sua capacità di agire dalle clausole accessorie del contratto di compravendita. Queste ultime proteggono il patrimonio aziendale come determinato dal bilancio civilistico o da una situazione patrimoniale redatta *ad hoc* che servirà come base per la determinazione dell'eventuale aggiustamento di prezzo futuro, qualora intervengano variazioni di rilievo tra di esso e i *completion accounts* redatti nel *Closing*. Sottovalutare la complessità di questo processo e agire esclusivamente con le proprie forze è un errore che potrebbe costare molto caro. d.z.



I patti parasociali sono utili per dettare le regole di corporate governance in presenza di una pluralità di soci ma possono implicare limiti alla libertà di trasferimento delle partecipazioni.



I **patti parasociali** sono accordi intercorsi tra i soci investitori, complementari allo statuto sociale, che mirano ad assicurare l'uniformità d'indirizzo della gestione e regolano le future relazioni tra i consoci, per esempio tra il socio maggioritario non gestore e il socio minoritario gestore. Per mezzo di essi, i soci investitori si impegnano a esercitare in modo predeterminato i diritti derivanti dallo statuto e/o dalla legge, sia durante l'investimento e sia in fase di vendita della partecipazione. Le finalità dei patti dipendono dalla natura della partecipazione aziendale posseduta. Un investitore maggioritario non gestore ha l'interesse di assicurarsi un certo grado di controllo sull'operato dell'azionista minoritario e gestore d'impresa. Quest'ultimo vorrà proteggersi dall'esercizio del potere e dai veti del socio maggioritario non gestore, prevedendo meccanismi di tutela più efficaci rispetto a quelli previsti dalla legge o dallo statuto. Il patto inoltre contempla usualmente i termini e le condizioni della 'exit' ovvero della uscita dal capitale azionario, da parte di entrambi i soci. Le clausole che più frequentemente compaiono negli accordi parasociali sono di due tipi: quelle che dettano le regole di *corporate governance* e quelle che contengono *limiti al trasferimento delle partecipazioni*. Le **clausole che dettano le regole di corporate governance** prevedono meccanismi che permettono ai soci investitori di partecipare alle decisioni di maggior rilievo strategico, specie laddove non abbiano una delega di gestione operativa. È usuale che la nomina dei componenti del consiglio di amministrazione non sia lasciata alle dinamiche assembleari, ma sia già preordinata in modo da assicurare una adeguata rappresentatività a

tutti i soci della compagine sociale, specie di quelli minoritari. Per questo scopo si impiegano clausole a valenza statutaria quali le *clausole di voto per lista*, ovvero le clausole con il sistema di lista bloccate, o le *clausole del numero di candidati* inferiori a quella da ricoprire. Lo stesso scopo è perseguibile con clausole parasociali, quali i *sindacati di voto*. Un altro strumento di controllo dell'operato del socio gestore è rappresentato dalla previsione di *maggioranze qualificate* più elevate rispetto a quelle legali, tali da tener conto della volontà espressa dai soci di minoranza. Tali maggioranze creano una influenza bloccante, ovvero un *potere di veto*, che pondera gli interessi in gioco e protegge il socio investitore. Se per contro vengono abusate, rischiano di paralizzare l'attività sociale. Le **clausole che limitano i trasferimenti di partecipazioni** riguardano i sindacati di blocco, le clausole di prelazione e gradimento, i diritti di co-vendita in capo ai soci. Nei *sindacati di blocco* i soci investitori si impegnano reciprocamente a non alienare la propria partecipazione per un periodo normalmente corrispondente all'orizzonte temporale del business plan d'azienda. L'esigenza è di stabilizzare il rapporto di collaborazione tra gli investitori per garantire la buona riuscita del piano. Le *clausole di prelazione e gradimento* evitano che un terzo estraneo, non gradito dai consoci, entri nella compagine azionaria, rilevando la partecipazione di un socio esistente. La prassi ha inoltre creato una casistica di clausole di prelazione. Alcune prevedono un privilegio (o gerarchia) di esercizio della

prelazione a favore di taluni gruppi di consoci rispetto ad altri. Altre prevedono che i consoci non comperino la partecipazione in vendita, ma possano scegliere il futuro acquirente, di loro gradimento. Altre ancora consentono ai consoci di dichiararsi compratori della partecipazione in vendita, ma a un prezzo determinato da un collegio di arbitri, in base a criteri precedentemente concordati. Le clausole che prevedono *diritti di co-vendita* in capo ai soci consentono a tutti i soci di beneficiare integralmente o parzialmente dei proventi derivanti dalla vendita di una partecipazione. Nel caso delle **clausole tag along** (aggregazione) il socio che intende vendere la propria partecipazione deve consentire, pro-quota, la vendita delle partecipazioni dei consoci alle medesime condizioni. Se l'azionista di maggioranza fosse il 'socio obbligato' di un *tag-along* e intendesse cedere l'intero pacchetto azionario di sua proprietà (80%) a un terzo acquirente, dovrebbe accontentarsi di una cessione parziale (64%), per 'fare spazio' al socio gestore consentendogli di integrare con il 16% la sua quota del 20%. Al contrario, con le **clausole drag along** (trascinamento), l'obbligazione è letteralmente rovesciata. Il socio che intende cedere la propria partecipazione a un terzo ha il diritto di obbligare gli altri consoci a vendere le loro partecipazioni, al potenziale acquirente, alle medesime condizioni. Tale clausola è applicata quando il terzo acquirente accetti di acquistare esclusivamente la totalità del pacchetto azionario e il socio cedente, maggioritario ma non totalitario, voglia evitare ostacoli da parte dei soci minoritari. Quanto esposto è solo un piccolo assaggio della prodiga fantasia forense in tema di patti parasociali.

d.z.

Patologie d'impresa e come curarle

La *patologia* è quella branca della Medicina che studia le cause e l'evoluzione delle malattie. Anche le imprese, in quanto organismi sociali, dinamici e aperti sono esposte a 'malattie'. Queste malattie, se non rapidamente diagnosticate e arginate, possono fatalmente degenerare. Per questo motivo, nell'esercizio della nostra professione di consulenti, avvertiamo responsabilmente questa investitura di 'medici d'impresa'.

Ippocrate in azienda. Come Ippocrate, armati di mano ferma e bisturi estirpiamo il male alla radice! Come i medici siamo abituati a trattare con i pazienti (le imprese) che talvolta non vogliono ammettere il loro reale stato di salute. Per alcuni, dobbiamo persino 'rincorrerli' per farli sottostare alle necessarie terapie. Pertanto ci siamo presi la libertà di promuovere, come si usa in campo medico, una campagna di sensibilizzazione e prevenzione dei rischi. Ecco pertanto un breve spaccato di ciò che significa e come si manifesta una patologia d'impresa.

Patologia d'impresa. È lo status gestionale in cui si riscontra un diffuso e compenetrante disequilibrio rispetto ai normali assetti, tale da mettere a repentaglio la sopravvivenza della impresa. Il disequilibrio può essere di natura economica, finanziaria o patrimoniale. Il disequilibrio economico consiste nella incapacità di remunerare adeguatamente i fattori della produzione (capitale, lavoro, ecc.). Il disequilibrio finanziario si manifesta nella incongruenza quali-quantitativa delle fonti finanziarie, tenuto conto del gravame degli interessi passivi. Lo squilibrio

patrimoniale deriva invece all'inadeguatezza dei mezzi del patrimonio e del rapporto tra le fonti e gli impieghi, in relazione alla specifica attività aziendale. Le patologie possono essere 'congenite' se riferite alla struttura genetica dell'impresa, 'virali' se acquisite in seguito alle relazioni intrattenute dall'impresa con l'ambiente esterno oppure 'degenerative' se sviluppatasi all'interno della impresa stessa nel corso della sua esistenza.

I sintomi patologici. La percezione della instabilità aziendale può essere rivelata da una serie di segnali che travalicano la mera perdita di bilancio. A titolo di esempio ne citiamo alcuni: l'interruzione dei pagamenti; la crescita della esposizione debitoria; la diminuzione del fatturato e dei margini; l'incidenza dei costi strutturali; la caduta degli investimenti tecnologici e di presidio del mercato; la fuga dei cervelli; la perdita di know-how. Origini diversificate a ben vedere, ma tra loro interconnesse e interdipendenti, in un rapporto osmotico che può colpire l'azienda nella sua globalità.

Gli stadi di gravità. Si registrano tre categorie patologiche: le crisi di lieve entità; le patologie conclamate; le patologie irreversibili. Nelle crisi di lieve entità, l'azienda inizia ad avvertire sintomi e tensioni ma possiede ancora le risorse e le energie per porvi efficacemente rimedio. Nelle patologie conclamate l'azienda accusa pesanti vincoli e gravami al suo operato che necessitano una rapida rimozione tramite interventi energici e terapie radicali. Nelle patologie irreversibili, invece, l'azienda versa in uno stato di insolvenza e pertanto deve essere avviata al concordato o al fallimento, per

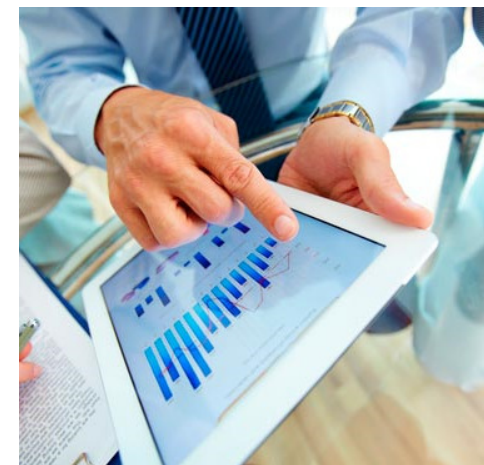
tutelare il ceto creditorio.

Le patologie classiche. A titolo di esempio, riportiamo le più frequenti patologie d'impresa. La 'sottocapitalizzazione' è tipica delle piccole e medie imprese che sono costrette a far ricorso massiccio al capitale di terzi. L' 'obsolescenza di prodotto' colpisce le imprese i cui prodotti non rispondono più ai bisogni del mercato.

L' 'obsolescenza dei fattori produttivi' colpisce i mezzi tecnici e il lavoro e si traduce in minori rese produttive e maggiori costi del prodotto. Lo 'squilibrio delle fonti finanziarie' deriva dalla mancata correlazione tra fonti e impieghi e conduce a strutture finanziarie rigide o sovraesposte. L' 'inadeguato rapporto costi-ricavi' interviene quando il livello dei ricavi è al di sotto del *break even point* e talvolta persino dei costi fissi. L' 'insostenibilità del modello di corporate governance' attiene a crisi sociali e istituzionali all'interno e tra gli organi aziendali.

I 'rapporti critici con i terzi' riguardano le tensioni relazionali e contrattuali acquisite a seguito di fusioni, scissioni, acquisizioni, alleanze e accordi. Come si può osservare, la casistica delle patologie d'impresa è articolata e complessa e richiede un processo accurato di diagnosi unitamente a terapie d'intervento collaudate ed efficaci in grado di bloccare l'emorragia finanziaria e rilanciare il processo di creazione del valore economico d'azienda. Come in Medicina, prima di affidarsi all'auto-guarigione, a un non specialista o ad un 'incantatore di serpenti', raccomandiamo di consultare lo specialista in materia.

d.z.



È stagione di ricambio generazionale. Ma i titolari uscenti fanno fatica a cedere il timone e talvolta commettono errori fatali. E i successori designati sono schiacciati da un eccessivo gravame di aspettative a cui spesso non corrisponde una adeguata formazione di leadership e managerialità.

Vecchie consuetudini e giovani capitani



La gestione del passaggio generazionale in una PMI è tanto più agevole ed efficace quanto più tempestiva ed accurata è la sua pianificazione e sistematica e integrata la sua esecuzione. Il passaggio generazionale non è impegnativo solo per il titolare, ma anche per il successore designato e gli altri membri della famiglia coinvolti. E' un passaggio delicato che può rappresentare una grande opportunità, ma anche una grave minaccia per l'esistenza dell'impresa e per l'armonia dei rapporti familiari. Costruire e guidare una azienda di successo è ben diverso dal pianificare ed organizzare la successione della medesima. Pertanto è buona norma che l'imprenditore non scelga da solo il proprio successore, ma si avvalga della assistenza di un professionista, esperto di successioni e sviluppo della leadership.



Patrimonio e governance. La proprietà ed i poteri di gestione devono essere trasferiti tramite chiare regole contrattuali, facendo attenzione alla sostenibilità finanziaria, alla fiscalità e alla previdenza delle parti in causa. Dall'altro capo, il successore designato si trova confrontato con l'annoso compito di prendere in mano il timone di un'azienda, dimostrando di essere all'altezza delle responsabilità che ne conseguono e senza tradire le spesso elevate aspettative dinastiche. Un fattore che spesso si rivela il tallone di Achille di questa tipologia di operazioni è che la successione senza una adeguata preparazione del successore è destinata a fallire. La consanguineità, il modello comportamentale e i saldi valori della famiglia purtroppo non bastano!

Un guazzabuglio di criticità. Diverse sono le complicazioni che si possono riscontrare in una successione mal concepita, quali l'errato riconoscimento delle aspettative e dei valori dell'imprenditore e della famiglia, una situazione matrimoniale o ereditaria complessa e travagliata, l'età e lo stato di salute dell'imprenditore, una eccessiva conflittualità di familiari 'litigiosi' o 'scomodi', la continua presenza dell'imprenditore che non molla mai la presa, l'errata gestione della comunicazione e dei conflitti, l'eccessiva concessione di compromessi di comodo. Non da ultimo si accatastano altri temi spinosi, quali un rapporto morboso tra 'famiglia' e 'impresa', l'assenza di disgiunzione tra l'assetto proprietario ed il sistema di gestione, la commistione tra il patrimonio personale e il patrimonio aziendale, una *corporate governance* esistente solo nella mente dell'imprenditore.

Il nuovo corso strategico. Gli attori chiave della passata gestione potrebbero non riuscire ad inserirsi nel nuovo corso manageriale o rivelarsi riluttanti al rinnovamento della formula imprenditoriale, dell'organizzazione e regole di gestione. Sul lato del futuro leader, il successore designato potrebbe rivelarsi la scelta sbagliata o essere scarsamente formato in termini di leadership, capacità manageriali, competenze emotive e sociali. Non meno fatali si rivelerebbero infine eventuali errori di natura contrattuale, l'eccessiva fiscalità della successione o l'insufficiente previdenza di vecchiaia per il titolare uscente.

Una pletera di soluzioni. Per gestire tale complessità, molteplici sono le soluzioni e gli strumenti impiegabili, quali ad esempio: il consiglio e il patto di famiglia, il piano di successione, i patti parasociali, la differenziazione delle azioni per classi, le holding, le fondazioni, i trust, i testamenti e gli accordi ereditari, gli accordi compensativi con gli altri membri della famiglia, ecc. Non meno essenziali sono infine la strategia e il piano di successione prescelto, il *coaching* e lo sviluppo della leadership del successore designato, il piano di *onboarding* e transizione alla direzione dell'impresa, la creazione dei necessari spazi vitali al titolare entrante in termini di nuova organizzazione e nuove regole di governance.

Le strategie di successione. Nel caso di una cessione interna alla famiglia l'accento è posto sulla successione ai figli o al parente. La famiglia rimane quindi proprietaria e responsabile della gestione dell'impresa. Le successioni a persone esterne coinvolgono invece investitori strategici o finanziari, senza escludere la vendita ai dirigenti (management buyout, Mbo) o ad un nuovo management (management buy-in, Mbi). Altre soluzioni possono contemplare l'offerta pubblica iniziale (Ipo), la vendita alla concorrenza mediante una fondazione oppure l'apertura dell'azionariato ai terzi o la liquidazione volontaria. Un consiglio benevolo ai titolari uscenti (spesso a parole!), ma che non mollano mai: "Aiutate questi benedetti figlioli a credere in loro stessi ed a sviluppare il proprio potenziale. Dategli spazio di manovra e responsabilità. Dopotutto la Riviera è così bella in questa parte dell'anno..."
d.z.

www.PhoInvesto.it – ANNUNCI Confidenziali di VENDITA (Esempio)



Prestinvest.it
Attività Vendita e Acquisizione

[Home](#) | [Acerca la vendita](#) | [Acerca la compra](#) | [Servizi Offerti](#) | [Condizioni dei Servizi](#) | [Servizio Clienti](#) | [Web News](#) | [Contatti](#)

Attende in Vendita

Una casa storica

Storica casa leader di nicchia nel mercato delle apparecchiature elettromedicali – Italia
historical manufacturer, niche market leader in the electromedical equipment industry – Italy
 tel. 06 68 000033



Attende in Vendita - Business for Sale

Storica casa leader di nicchia nel mercato delle apparecchiature elettromedicali in Italia e una dei principali player nel mercato europeo. L'azienda progetta, realizza e vende apparecchiature, strumenti ed accessori a monitor proprio e per conto di importanti case europee, unicamente a prodotti di terzi. Consolida rete di agenti e distributori, nazionali ed internazionali. Bravato registrato e avviabile di proprietà. Eccellente opportunità di investimento in una casa storica, ben organizzata e ottimamente posizionata sul mercato, con ampio parco di macchine installate, gestione completa di prodotto tecnologico, marchio affermato con ampio portfolio clienti, ben profittevole e senza debiti.

historical manufacturer, niche market leader in the electromedical equipment industry and one of the major players in the european market. The company designs, manufactures and sells equipment, tools and accessories under its own brand and on behalf of major european industry houses, together with third party products. Established network of national and international agents and distributors. Registered patents and owned industrial premises. Outstanding investment opportunity in a historic place, well organized and positioned on marketplace, with a large installed base, a comprehensive range of technological products, a well established brand with a large clients portfolio, well profitable and debt free.

Opportunità Progetta - Duplication Proposed

Vendita della quota titolare e della società. Trattativa riservata. Aziende internazionali.
sale of the whole share of the company. Private negotiations. Referral international.

VENDITA AZIENDA

CONVIATA, Prodotto SIDA...

Visualizza    

10 DETTAGLI

Dati generali	Società di Capitali
Anno di fondazione	
Categorie	Aziende industriali e artigianali
Segmento	Elettronica, Elettromeccanica, Office Desk
Paese	Italia
Regione	
Indirizzo	04 41 300 300 e 0 6 68 000
Attività	Alt. 20.200
Produttività	Media
Indubbiamente	Verisimo
Intensità di proprietà	Si è come immobili di proprietà già industriali, invece di affitto
Aspetti di vendita	Da negoziare
Progettazione	Da discutere
Accompagnamento	Si, sono disponibili ingegneri

Prestigioso	Prosecco	Veneto
ALICANTO - VENDITA DI AZIENDA SICURE		
Home	Aziende in vendita	Azienda Ricambiata
Servizi Offerti	Condizioni del Servizio	Servizio Clienti
M&A News	Contatti	

Aziende in Vendita

Comunicazione Aziendale

VENDITA D'AZIENDA

COMPAGNIA PRODUTTRICE...

CONTATTA PER [Facebook] [Twitter] [LinkedIn]

DETTAGLI

Dati generali	Info
Nome di fondazione	
Categoria	Azienda Agricola
Sede legale	Azienda Vitivinicola
Nome	Falso
Regione	Trento-South
Raffronto	da € 1.000.000 a € 10.000.000
Attività	Non dichiarata
Produttività	Alta
Individui	Variano
Investimenti e proprietà	Si, c'è una società di proprietà che include il prezzo di vendita
Prezzo di vendita	1.000.000
Pagamento d'acquistato	NO, non sono disponibili
Assicurazioni	Si, sono disponibili

Operazione Proposta - Transaction Proposed

vendita trattativa della azienda e della tenuta agricola. Trattativa riservata. Intermediari intermediari.

Site of the whole wine company and the same farm. Private negotiation. Italian intermediaries.

[illegible]

P2o Invest

ALTERNATIVE INVESTIMENTI DI CAPITALE PRIVATO

Home | Aziende in Vendita | Aziende Acquistate | Servizi Offerti | Condizioni del Servizio | Servizio Clienti | WEB News | Contatti

Aziende in Vendita

Finanziamento **VENDITA D'IMMOBILE**

Affascinante Antico Castello ristrutturato adibito a hotel 4S circondato da vasta Tenuta Agricola e Vitivinicola DOCG - Centro Italia
Breathtaking Ancient Castle used as Hotel 4S surrounded by immense Agricultural and Wine Estate - Central Italy
 Ref.: ITA-763-000333



Proprietà in Vendita - Property for Sale

Affascinante antico castello, integralmente ristrutturato e finalmente avviato, nella splendida piana, oggi adibito ad hotel di alto standing, nel centro complesso il Castello è circondato da una ampia tenuta agricola, in parte, vigneti unici DOCG e per il momento, a vitigni, seminativi e boschivi. Questo fa inspiegata la presenza di vari tassati, integrati in una natura straordinaria ed una spinta modernamente attrezzata per la coltivazione e l'affermazione del vino DOCG. Progetta unica sia in una zona di insuperabile attrazione turistica mondiale. Opportunità d'investimento ideale per investitori del settore turistico, nonché che si integrano ad una clientela globale di alto standing, per investitori LUXURY, passioni d'industria, finanziari, nobilitati, ecc) e per persone classificate di professione interesse mondiale che necessitano di ampliare le loro premesse e rapporti produttiva in una prestigiosa regione vinicola italiana.

Breathtaking old castle, completely restored and finally furnished in the style of the area. Today used as high standing hotel, for elite tourists, events and congresses, the Castle is surrounded by a wide estate, partly used for precious DOCG vineyard and for the remaining used for olive, arable and wooded land. The property has several renowned certified vineyards integrated in an enchanting nature. It owns a modernly equipped winery for wine making and for the exportation of the DOCG wine. Unique estate property, located in an attractive beautiful area, recognized spanning the countryside. Ideal investment opportunity for tourist receptive investors who address global high-standing tourists, or for LUXURY, financial entrepreneurs, financiers, celebrities etc) and for primary globe wine lovers who need to expand their footprint and production capacity within one of the most prestigious Italian wine districts.

Operazione Proposta - Transaction Proposed

Vendita integrale della proprietà come sopra rappresentata. Trattative riservate, intermedieci avvisate.

Sale of the whole property as depicted above. Private negotiation, refrain intermediaries.

CONFERMA LA PRESENTAZIONE ESCLUSIVA

[Download](#) [G+](#) [F](#) [P](#)

DETTAGLI

Determinazione:	Seconda di Caricari
Nome di Fondazione:	
Categorie:	Complesso immobiliare Turismo Alloggio
Indirizzo:	Italia, Marche, Ancona e Region 2 e 3 Area
Nome reale:	
Regione:	Centro Italia
Stato di Stato:	Non determinato
Tutela:	Non determinato
Indotto:	Non determinato
Rafforzamento:	Indefinito
Indebitamento:	Trascuro
Univoco d'Ancoraggio:	
Protezione di vendita:	Particolare riservate - Private Negotiation
Argomenti disponibili:	NO! Non sono disponibili

www.ProInvesto.it - ANNUNCI Confidenziali di **ACQUISIZIONE** (Esempio)

Piccola Azienda Manifatturiera e Distributrice di Sistemi e Prodotti Biotecnologici – Nord Italia o Svizzera Italiana

Small-sized Manufacturer or Distributor of Biotechnological Systems or Products – Northern Italy or Southern Switzerland

REF: ITA-CIS-000218

Azienda Ricercata - Business Wanted

Piccola ma affermata produttore ed distributore di sistemi e prodotti biotecnologici di ultima generazione. Si ricerca una realtà dinamica con solida produzione di sistemi biologici, soprattutto eventi a loro legati e con un ridotto portafoglio attivo di riferimento e clientela fidelizzata. A titolo indicativo, escludiamo alcuni campi applicativi di interesse a noi dovibile indirizzare l'attività d'impresa: diagnosi di patologie e sviluppo farmaci, farmaceutica, alimenti e cura del corpo, conservazione di alimenti e bevande, agricoltura e silvicoltura, edilizia e bioedilizia, impiantistica rifiuti e trattamento acque e suoi correlati, stesi altri e diversi settori, non esclusi.

Operazione Proposta - Transaction Proposed

Acquisto totale o a maggioranza (preferibilmente) maggioritario o parziale del pacchetto di controllo d'azienda, con permanenza del nucleo dei soci fondatori.

Acquire all or preferably majority / partial purchase of the company's stake, with active stay of the founding member / members.

Azienda del segno Dolcario Secco, ben posizionata con proprio Brand sui Mercati Internazionali – Italia

Dry-Sweets Manufacturer well-positioned with its own Brand on International Markets – Italy

REF: ITA-CIS-000219

Azienda Ricercata - Business Wanted

Afferma azienda operante nel settore dolciumi secchi, ben posizionata e con proprio brand affermato sui mercati nazionali e preferibilmente internazionali. Si richiede una consistente capacità produttiva in Italia e una solida rete di distribuzione e vendita che offra interessanti possibilità di sviluppo nazionale ed internazionale. L'azienda deve avere una gamma di prodotti affermati nei segmenti dei biscotti, dei prodotti sostituti del pane, ed eventuali specialità alimentari salutistiche e funzionali del "biscotto" che possa consentire la loro commercializzazione sul mercato internazionale. L'azienda ricercata deve essere profittevole, finanziariamente sana, in crescita e disporre di un fatturato minimo di 10 - 15 Milioni, oltre ogni spesa esigibile.

Operazione Proposta - Transaction Proposed

Acquisto della totalità o maggioranza delle quote sociali. Trattativa riservata, adempimenti intermediari.

Purchase of the whole company's stake. Disposal of the whole company's stake.

Maison de Beauté Suisse di prodotti cosmetici e per la cura della persona di alta qualità - Svizzera

Maison de Beauté Suisse of premium quality cosmetics and personal care products - Switzerland

REF: CH-CSD-000179

Azienda Ricercata - Business Wanted

Maison de Beauté Suisse di prodotti cosmetici per la bellezza o la cura della persona, ben stabilita sul mercato nazionale ed estero, preferibilmente con marchio e prodotti propri, interesse molto a varie categorie di prodotti, tra cui cosmetici funzionali, creme viso e corpo, make-up, dermocosmetici, shampoo e balsami, tonici e latte. Eventualmente si valutano anche dispositivi medici di natura cosmesi.

Operazione Proposta - Transaction Proposed

Acquisizione della totalità o maggioranza del pacchetto di controllo dell'azienda, inter-mediana azionaria.

Acquisition of the whole or majority stake of the company. Inter-mediate shareholding.

Maison Italiana di Alta Gioielleria con proprie Creazioni artigianali ed un Brand di rinomanza internazionale - Italia

Italian Maison of Fine Jewelry with own craftsmanship Collections and an international renowned brand - Italy

REF: ITA-CIS-000268

Azienda Ricercata - Business Wanted

Storica casa italiana di alta gioielleria, con propria collezione ed un brand di rinomanza internazionale. Centro di eccellenza del "made in Italy", riconosciuto per lo stile, l'originalità e senza tempo e per la raffinata maestria artigianale delle proprie esclusive creazioni di haute joiellerie in oro e platino preziose.

Operazione Proposta - Transaction Proposed

Acquisto della totalità o maggioranza o minoranza qualificata del pacchetto di controllo della casa manifatturiera e delle eventuali reti di flagship stores. Capacità di investimento a 5-9 volte per gli acquisti nuovi da parte di una Powerhouse mondiale. Trattativa riservatissima, inter-mediana proposta.

Purchase of the whole or majority or qualified minority of the jewelry house's controlling stake including eventual flagship stores. 5-9 times investment capacity for top notch brands by a global powerhouse. Strictly private negotiation. Inter-mediate proposal.



Si ringrazia gentilmente per l'attenzione concessa.
Per maggiori informazioni o per fissare un consulto:

HELVIA PARTNERS SA
Via Luigi Canonica 11
6900 – Lugano (Svizzera)

Tel: +41 91 630 97 57

Fax: +41 91 921 36 58

E-mail: info@helviapartners.com

Website: www.helviafid.ch

www.proinvesto.it

www.helviapartners.com

Ubicazione: Lugano Centro, a ridosso di Parco Ciani

Parcheggio: Palazzo dei Congressi (70 metri)

Padiglione Conza (250 metri)

Autosilo Balestra (400 metri)

Gruppo Fiduciario HELVIA
il Partner di Fiducia dei Buoni Affari