



Service Profile

Benvenuti

Welcome

Bienvenue

Willkommen

Welkom

Benvenidos

Bem-vindo

Karşılama

歡迎光臨

ようこそ

ברכה

स्वागत

أهلا بك

добро пожаловать

오신 것을 환영합니다

Acquistare una Azienda
Servizi di Ricerca Target e Consulenza M&A
per l'acquisizione di Gruppi, PMI e Proprietà

ACQUISIZIONE D'AZIENDA TUTTO CIO' CHE OCCORRE SAPERE PRIMA DI METTERSI IN VIAGGIO

- 1. Un impegno da non sottovalutare.** Acquisire l'*azienda giusta* è un impegno sfidante che richiede competenze ed assorbe risorse e tempo. Dalla ricerca dei *potenziali target* alla valutazione del *fit strategico e finanziario*; dallo sfruttamento delle *sinergie latenti* all'*allineamento organizzativo*, occorre assicurarsi che la transazione sia ben progettata ed eseguita e che il ritorno sull'investimento sia massimizzato.
- 2. Una strategia chiara e coerente.** Non si deve intraprendere un'acquisizione d'azienda senza avere una chiara visione di quale *azienda target* acquistare e quale *contributo* attendersi da essa. Obiettivi, strategie e criteri di acquisizione devono essere fissati prima di attivare il processo d'acquisto per non inciampare su target errati, fuorvianti, speculativi, allettanti ma incoerenti rispetto al necessario.
- 3. Un processo buy-side finalizzato.** Il buon esito di un'acquisizione dipende anche dalla qualità del processo *buy-side* utilizzato il quale deve essere mirato, disciplinato e finalizzato. Ciò serve per evitare di dispendere risorse e tempo a fronte di risultati infruttuosi o peggio, di incappare in fatidici errori di ingannevoli o scadenti investimenti.
- 4. Un esperto M&A al vostro fianco.** Pretendere di essere esperti di operazioni M.&A. senza averne una adeguata esperienza è rischioso e costoso. Inoltre, il tempo sottratto alla conduzione del *day-by-day business* significa distrazione dagli obiettivi e perdita di opportunità. La guida di un esperto M&A che affianchi l'acquirente con metodo, competenza e riservatezza, è la decisione giusta per assicurarsi il migliore *deal*, senza impattare sulla tenuta degli affari quotidiani.



- 5. Uno sportello unico di risorse e competenze.** L'acquisizione d'azienda richiede la messa in campo di una panoplia di competenze, relazioni e tecnologie. Dalla strategia di acquisizione, alla ricerca e contatto dei target; dalla valutazione d'azienda alla negoziazione con i venditori; dalla strutturazione del deal al coordinamento degli accordi finali; un *one-stop shop M&A* ottimizza le *chance* e il risultato della vostra transazione.
- 6. Una partnership collaborativa e leale.** L'acquisto di un'azienda è un processo complesso e laborioso che esige l'instaurazione di una partnership leale, trasparente e collaborativa tra Cliente e *Advisor*. Entrambe le parti devono adempiere ai rispettivi obblighi contrattuali, relazionandosi, coinvolgendosi e informandosi vicendevolmente in modo tempestivo, esaustivo e veritiero.

7. **Acquistare o non acquistare?** La domanda che spesso si insinua è se sia o meno giunto il momento di crescere attraverso un'acquisizione d'azienda e se "Sì", in quale direzione. La risposta dipende dalla struttura e dinamica del mercato, dalla visione strategica e dalle risorse finanziarie disponibili, così come dall'attrattiva e dal contributo sinergico che l'azienda target può arrecare all'acquirente.
8. **Le sinergie devono essere superiori al sovrapprezzo.** Non c'è alcuna buona ragione per acquisire un'azienda, se il piano di integrazione post-acquisizione non è in grado di generare sinergie e guadagni in misura ben maggiore rispetto al premio pagato. Attenzione però anche ai ribassi di prezzo. Nessun prezzo è abbastanza basso quando si acquista un'azienda che distrugge regolarmente valore economico.
9. **Quanto pagare le sinergie?** Teoricamente, l'offerente che beneficia delle maggiori sinergie dall'acquisizione di una azienda, dovrebbe essere quello che è in grado di offrire il prezzo più alto. Quindi, si dovrebbe evitare di offrire un prezzo più alto di questo offerente per non mettere in pericolo il rendimento del proprio investimento.
10. **Rafforzare il bilancio e mettere da parte i soldi.** Le aziende che possono permettersi un'acquisizione hanno usualmente una forte posizione di cassa e poco o nessun debito finanziario. Il margine di struttura è positivo e gli indici di solvibilità sono superiori alla media. Il contante minimo richiesto per l'affare deve essere messo da parte prima di iniziare l'acquisizione ed attivare la leva finanziaria esterna.
11. **I costi di apprendimento del nuovo business.** Meno si ha familiarità con il nuovo business, più alti sono i costi di apprendimento. Questo è il motivo per cui le diversificazioni (correlate o meno) hanno di solito un minor grado di successo rispetto alle acquisizioni di aziende nel proprio *core business*. Mediamente, i costi di apprendimento del nuovo business oscillano tra il 10% ed il 30% del suo prezzo d'acquisto.

CAVEAT E REQUISITI BASE PER UNA ACQUISIZIONE DI SUCCESSO

12. **Acquisto di azioni od *asset*?** L'acquisizione d'azienda può avvenire attraverso l'acquisto di titoli partecipativi della società (*share deal*) o del compendio di attività e passività del business (*asset deal*). Le implicazioni legali, fiscali e finanziarie sono diverse e devono essere rese note e decise prima di negoziare la transazione d'acquisto.
13. **Rapporto tra capitale proprio e debito.** È la combinazione tra il capitale proprio dell'acquirente e il debito prestato dai finanziatori. Il mix tra questi due strumenti dipende dal profilo di *rendimento/rischio* della *target* e dal *commitment* dell'acquirente. Il flusso di cassa della *target* verrà utilizzato per garantire e rimborsare il debito di finanziamento, mentre i beni della stessa, fungeranno da garanzia.
14. **Opzioni di regolamento del prezzo.** Anche se *contanti alla chiusura* è il pagamento preferito dal venditore, questo non è l'unico modo di regolare l'acquisto di un'azienda. Non sono rari i casi in cui il prezzo viene pagato *in contanti* in più fasi (garantito o meno), o parzialmente attraverso azioni della società acquirente, o parzialmente soggetto al raggiungimento di determinati risultati (esempio: *earn-out* o *ratchet*).
15. **Il processo *buy-side* in sintesi.** Il processo di acquisto di un'azienda non è così lineare come si potrebbe pensare e spesso richiede maggior tempo e costi del previsto. La negoziazione di un accordo richiede impegno, flessibilità e capacità di risolvere i problemi e di scendere a compromessi. Per essere un *acquirente di successo* è necessario capire come funziona il processo, in modo da poter ragionare molti passi avanti e pianificare ed agire di conseguenza, per garantire il miglior risultato possibile della transazione.



ACQUISIZIONE D'AZIENDA

Il set di **RISORSE** e **COMPETENZE** di HELVIA

RISORSE

**PORTAFOGLIO DI AZIENDE TARGET (GRUPPI E PMI) E PROPRIETÀ IN ITALIA ED EUROPA
TECNOLOGIE M&A E BEST PRACTICES**

- ❖ **Selezione di oltre 600 Aziende in Vendita** (*Gruppi e PMI dei settori industria, tecnologia, commercio, circular economy, agro-alimentare, Made in Italy, servizi, finanza, costruzioni, energia, infrastrutture*) site in Italia, Svizzera e resto d'Europa
- ❖ **Selezionato portafoglio di oltre 400 Proprietà Immobiliari di Pregio** (*complessi turistico-ricettivi, industriali, commerciali, direzionali, palazzi cielo-terra, ville storiche*) site in Italia, Svizzera e resto d'Europa
- ❖ **Piattaforma globale ProINVESTO**, portali e canali M&A, *process automation, big data, analytics, robotics, global targeting*
- ❖ **Staff di integrato di M&A advisor, fiduciari svizzeri e commercialisti italiani** con vasta esperienza nazionale ed internazionale
- ❖ **Rete globale e nazionale di partner** industriali, finanziari e professionali
- ❖ **International best practices e metodologia M&A** di HELVIA, personalizzabile sul Cliente
- ❖ **Brand reputation** globale di HELVIA

COMPETENZE

**INVESTMENT DESK, ADVISORY E BROKERAGGIO DI AZIENDE E PROPRIETÀ,
ONE-STOP SHOP DI SERVIZI M&A**

- ❖ **Track record** di oltre 150 operazioni straordinarie realizzate su Gruppi, PMI e Proprietà, site in Italia Svizzera ed Europa
- ❖ **Investment desk e buy-side advisor** di ca. 500 investitori - privati, industriali ed istituzionali – sia nazionali che esteri
- ❖ **One-stop shop** per i servizi M&A: dalla ricerca e contatto dei potenziali target, alla conduzione ed assistenza nelle trattative, sino al perfezionamento degli accordi finali
- ❖ **Facilitazione delle relazioni**, gestione degli scambi informativi e negoziazioni in lingua italiana, inglese, francese e tedesca
- ❖ **Prestazione di incarichi professionali** quali: valutazione finanziaria, business planning, *due diligence*, strutturazione del *deal*, ricerca di capitali, piani d'integrazione post-acquisizione, consulenza societaria e fiscale
- ❖ **Assistenza giuridica e contrattuale M.&A.** allo studio legale di fiducia del Cliente od agli studi legali nostri partner professionali
- ❖ **Executive search** di dirigenti e quadri

PROCESSO DI ACQUISIZIONE D'AZIENDA dalla PIANIFICAZIONE STRATEGICA alla INTEGRAZIONE POST-ACQUISIZIONE



Timing indicativo di esecuzione

Disclaimer:

Le attività contemplate dal presente processo, si riferiscono al conferimento di incarichi in esclusiva (buy-side) di acquisto d'azienda o proprietà allo studio fiduciario HELVIA, integrati dai potenziali servizi di consulenza prestabili da HELVIA a favore del Cliente, su richiesta dello stesso ed in relazione alle necessità emerse nel corso del progetto.

VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 1: PIANIFICAZIONE STRATEGICA dell'ACQUISIZIONE d'AZIENDA



Fase 1: PIANIFICAZIONE STRATEGICA dell'ACQUISIZIONE D'AZIENDA

- 1.1 Conferimento dell'incarico da parte del Cliente e *kick-off* del progetto
- 1.2 Raccolta e analisi dei fondamentali di business, delle informazioni chiave e della struttura e dinamiche del settore di riferimento
- 1.3 Esplicitazione dei potenziali benefici e dei potenziali costi della transazione di acquisizione da parte del Cliente rispetto alle possibili opzioni strategiche
- 1.4 Identificazione delle risorse finanziarie disponibili del Cliente o eventualmente reperibili tramite leva finanziaria con i potenziali partner bancari o finanziari
- 1.5 Definizione degli obiettivi e dei criteri di acquisizione da parte del Cliente
- 1.6 Descrizione del profilo e delle caratteristiche ideali della azienda target (*target profile*) in termini di assetto proprietario, tipologia di business, posizionamento di mercato, offerta di prodotti, capacità e processi industriali, presenza geografica, dimensione, performance economico-finanziaria, esposizione finanziaria, ecc.
- 1.7 Formulazione della strategia di acquisizione del Cliente e delle possibili linee guida di strutturazione della transazione
- 1.8 Creazione del *team buy-side* del Cliente, nomina del *team leader*, assegnazione delle responsabilità e dei compiti ai membri del *team*
- 1.9 Disegno del *timetable* di esecuzione del progetto di acquisizione
- 1.10 Preparazione del *corporate profile* del cliente, accordo sui contenuti e sulle modalità di comunicazione con il cliente e le controparti negoziali delle aziende target selezionate



VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 2: RICERCA e CONTATTO RISERVATO dei TARGET SELEZIONATI



Fase 2: RICERCA e CONTATTO RISERVATO dei TARGET SELEZIONATI

- 2.1 Incontro con il Cliente per raccogliere le possibili aziende target a lui "gradite" (da sollecitare) o "non gradite" e per concordare le modalità di contatto riservato dei titolari effettivi o rappresentanti legali ("Proprietà") dei target selezionati
- 2.2 Ricerca delle ulteriori potenziali aziende target (*market intelligence*) secondo il *target profile* e l'area geografica indicati dal Cliente ed identificazione dei nominativi e recapiti di contatto riservato delle Proprietà
- 2.2 Presentazione al Cliente dei target selezionati di maggiore interesse (*Short-list*), incluse le aziende target gradite e le "Aziende in Vendita" selezionate dal Cliente sul www.proinvesto.it nonché dei target conformi, già in portafoglio ad HELVIA
- 2.3 Redazione e trasmissione della comunicazione riservata dello Studio Fiduciario HELVIA alla Proprietà dei target selezionati, nella lingua europea ritenuta maggiormente opportuna (italiano, inglese, francese, tedesco e spagnolo)
- 2.4 Contatto riservato delle Proprietà dei target selezionati da parte di HELVIA, in cui si richiede (in via non impegnativa) se intendono valutare l'opportunità di cessione della propria azienda al potenziale acquirente rappresentato da HELVIA, il cui nominativo rimarrà anonimo sino al momento di accettazione della target da parte del Cliente
- 2.5 Raccolta dei riscontri da parte delle Proprietà sollecitate e verifica dell'effettivo interesse a valutare l'opportunità di cessione d'azienda prospettata da HELVIA
- 2.6 Raccolta dei dati ed informazioni chiave sulle aziende target e sulle aspettative delle Proprietà sollecitate, dichiaratesi interessate alla potenziale cessione d'azienda e trasmissione del dossier al Cliente per suo esame ed accettazione
- 2.7 Accoglimento o rigetto del Dossier da parte del Cliente e restituzione dell'esito alla controparte. In caso di positivo accoglimento e previa firma di un Accordo di Confidenzialità (NDA), esplicitazione del nominativo del Cliente alla controparte

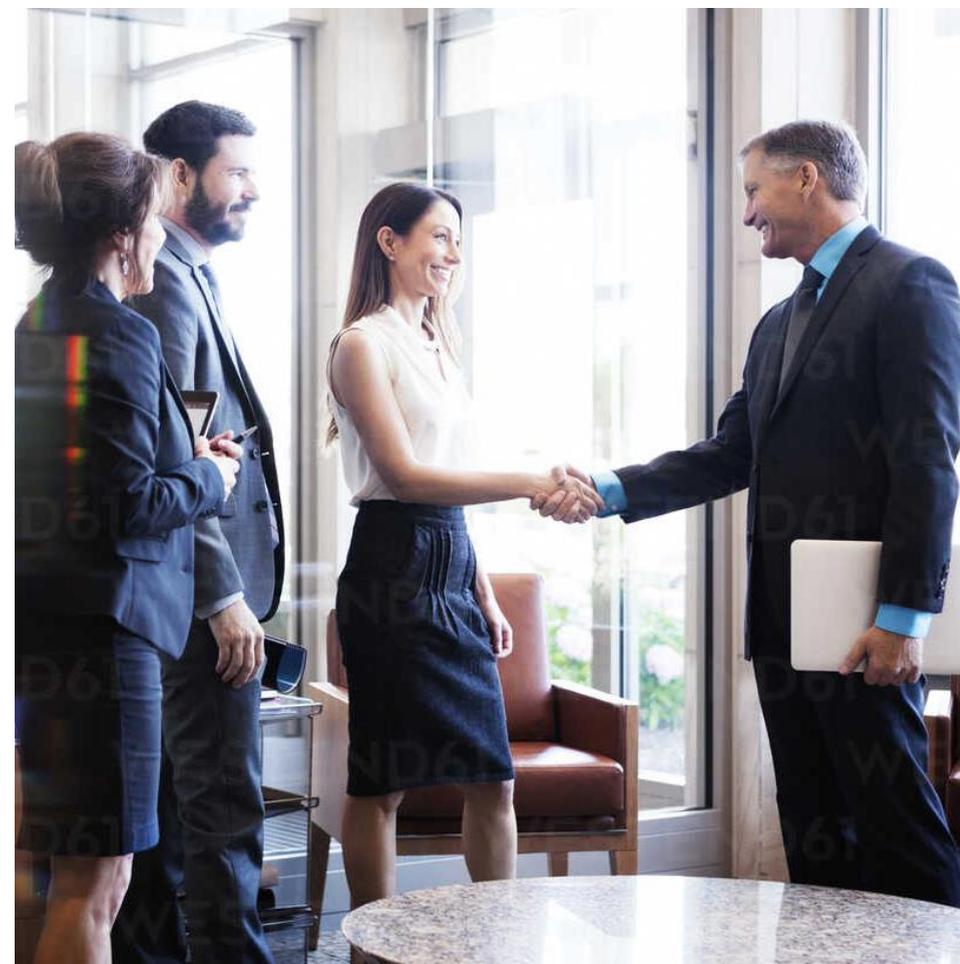
VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 3: INCONTRI tra le PARTI, NEGOZIAZIONE ed ACCETTAZIONE DELLA LOI



Fase 3: INCONTRI tra le PARTI, VALUTAZIONE D'AZIENDA ed ACCETTAZIONE della LETTERA di INTENTI / MOU / NBO

- 3.1 Organizzazione degli incontri conoscitivi e di approfondimento da parte di HELVIA tra il Cliente e le Proprietà delle aziende target selezionate
- 3.2 Gestione delle relazioni, degli scambi informativi e facilitazione della *chimica interpersonale* tra Cliente e la Proprietà (potenziale Venditore)
- 3.3 Raccolta ed esame dell'*Information Memorandum* e delle informazioni chiave della azienda target (*desk analysis*), verifica degli obiettivi e delle aspettative di realizzo e di transazione da parte della Proprietà
- 3.4 Assistenza al Cliente in sede di valutazione strategica e finanziaria dell'azienda target, analisi dell'*Interest Rate of Return* (IRR) dell'investimento e del possibile ingaggio post-acquisizione del potenziale Venditore
- 3.5 Assistenza al Cliente nella definizione del possibile prezzo di acquisizione della azienda target, dell'impianto contrattuale della transazione, sulle modalità attuative e sulla tempistica del possibile accordo di cessione/acquisizione
- 3.6 Assistenza negoziale al Cliente e facilitazione nella conduzione delle trattative con il potenziale Venditore al fine di raggiungere un accordo sui principali termini funzionali ed economici della transazione
- 3.7 Assistenza nella redazione o revisione delle Lettere di Intenti (LOI - *Letter of Intent*) o Memorandum d'Intesa (MOU - *Memorandum of Understanding*) o alternativamente della Offerta Non Vincolante (NBO - *Not Binding Offer* - anche in caso di *auction*) e nella raccolta dell'accettazione da parte del potenziale Venditore
- 3.8 Assistenza al Cliente nella pianificazione ed organizzazione della transazione di acquisizione sino alla fase del *Closing*



VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 4: DUE DILIGENCE, STRUTTURAZIONE DEAL e NEGOZIAZIONE dei TERMINI



Fase 4: DUE DILIGENCE, STRUTTURAZIONE del DEAL e NEGOZIAZIONE dei TERMINI degli ACCORDI

- 4.1 Organizzazione e monitoraggio della *data room*, monitoraggio, esecuzione di talune attività di *pre-acquisition due diligence* (commerciale, finanziaria, fiscale, legale, giuslavoristica, immobiliare, IT, ambientale, ecc.) a dipendenza delle disponibilità e dei territori di riferimento
- 4.2 Verifica con il Cliente dell'impatto dei *finding* della *due diligence* sulla strategia d'acquisizione e sul valore della target company (*value bridge*)
- 4.3 Esecuzione di incarichi professionali (à la carte) richiesti dal Cliente, quali: *business plan*, *forecast* finanziari, piani di ristrutturazione o riequilibrio finanziario, piani di *outsourcing*, strutturazione della transazione, analisi sinergie (costo, ricavo e capitale), piani di integrazione post-acquisizione, *risk analysis*, piani di ottimizzazione societaria e fiscale, *ruling* fiscali, ecc.
- 4.4 Reperimento delle fonti finanziarie a copertura dell'acquisizione d'azienda, contatto e selezione dei potenziali partner di debito o di *equity*, selezione strumenti finanziari e scelta dei rapporti di leva finanziaria, negoziazione e formalizzazione dei rispettivi accordi
- 4.5 Valutazione della sostenibilità finanziaria della transazione e delle linee di credito, identificazione obiettivi prioritari, rischi e tolleranze massime
- 4.6 Negoziazione di profondità e ricerca dell'accordo finale sui termini e le condizioni dell'accordo di cessione/acquisizione d'azienda (SPA) e sugli eventuali contratti accessori (SHA, ORA, locazioni, consulenze, ecc.)
- 4.7 Preparazione dell'azienda acquisitrice o creazione della società veicolo acquisitrice (SPV – *Special Purpose Vehicle*) che contrarrà il debito finanziario e condurrà l'operazione d'acquisizione

VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 5 : FINALIZZAZIONE, SIGLA e PERFEZIONAMENTO degli ACCORDI



Fase 5: COORDINAMENTO, SOTTOSCRIZIONE e PERFEZIONAMENTO degli ACCORDI FINALI

- 5.1 Assistenza allo studio legale in fase di allestimento/revisione dell'accordo di cessione/acquisizione (*SPA – Sales & Purchase Agreement*), sui vari temi quali ad esempio: clausole di *earn-out* e *ratchet*, dichiarazioni e garanzie, clausole di indennità e mancato guadagno, dilazioni di pagamento e clausole di aggiustamento/rinegoziazione del prezzo, *covenants*, clausole di *way-out* e accertamento della *clearance*, rimedi convenzionali e legali, responsabilità contrattuali ed obbligazioni di indennità del compratore, inadempimenti ed annullamenti per dolo del venditore, ecc.
- 5.2 Assistenza allo studio legale in fase di allestimento/revisione di eventuali patti d'azionariato (*Shareholder's Agreement*) o di concessione diritti d'opzione (*Put & Call Option Rights Agreement*), su vari temi, quali ad esempio: modalità e tempi di trasferimento delle quote sociali, poteri e decisioni di gestione dell'azienda, clausole di co-vendita o di trascinarsi (*tag-along rights, drag-along rights*), clausole di *material breach*, periodi di stallo, drenaggi patrimoniali, distribuzione dividendi, esecutività delle opzioni, aggiustamenti di prezzo, limiti di prezzo *collars & caps*, patti di non concorrenza, conciliazioni e mediazioni, liquidazione danni, risoluzione dispute, ecc.
- 5.3 Assistenza allo studio legale in fase di allestimento/revisione degli atti societari od ulteriori contratti ancillari, quali ad esempio: nuovi statuti societari, revoca e nomina amministratori, pegni e depositi fiduciari a garanzia, aumenti di capitale sociale, finanziamenti soci, locazioni commerciali di immobili strumentali, contratti di lavoro o consulenza del venditore, licenze di marchi o brevetti, ecc.
- 5.4 Organizzazione ed assistenza agli incontri di sottoscrizione (*Signing*) e perfezionamento (*Closing*) dell'accordo principale di cessione/acquisizione ed alle eventuali fasi successive di conguaglio/aggiustamento del prezzo



VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 6: INTEGRAZIONE POST-ACQUISIZIONE dell'AZIENDA TARGET



Fase 6: INTEGRAZIONE POST-ACQUISIZIONE della TARGET

- 6.1 Consulenza ed assistenza in materia di integrazione strategica ed operativa dell'azienda neo-acquisita agli obiettivi e strategie della società acquirente, quali ad esempio: piani di allineamento strategico ed organizzativo, piani di allineamento operativo, ecc.
- 6.2 Consulenza ed assistenza in materia di allineamento amministrativo e finanziario dell'azienda neo-acquisita alle direttive e procedure della società acquirente, quali ad esempio: allineamento del sistema di accounting & reporting, allineamento del sistema di gestione delle risorse umane, ecc.
- 6.2 Consulenza ed assistenza in materia di trasferimento delle risorse e delle competenze, nei casi in cui la società neo-acquisita non conservi completamente la propria autonomia strategica ed operativa o nei casi di inserimento in posizioni apicali dell'azienda neo-acquisita, di manager dell'acquirente o di provenienza esterna
- 6.3 Consulenza ed assistenza in materia di pianificazione e monitoraggio di avanzamento dei piani strategici ed organizzativi, di ristrutturazione o turnaround, di *outsourcing*, di managerializzazione od internazionalizzazione
- 6.4 Consulenza, *coaching* ed assistenza in fase di integrazione organizzativa e culturale della azienda neo-acquisita, quali ad esempio: analisi del clima organizzativo, programmi di *management appraisal*, *change management*, integrazione del team, *empowerment* e sviluppo del capitale umano, piani di incentivazione (MBO) e ritenzione, piani di carriera e successione, ecc.
- 6.5 Ricerca e selezione di dirigenti, quadri e talenti, assistenza nella gestione delle relazioni industriali, risoluzione dei conflitti sindacali, *troubleshooting*, ecc.
- 6.6 Conciliazione e mediazione di dispute e frizioni tra la vecchia e la nuova proprietà d'azienda, tra la società neo-acquisita e la società acquirente o sue parti correlate, tra la società neo-acquisita e terze parti istituzionali.

L'ADVISOR BUY-SIDE, L'INVESTMENT DESK e la PIATTAFORMA M.&A.
 degli ACQUIRENTI ed INVESTITORI nazionali e globali
 che ricercano **AZIENDE** e **PROPRIETA'** di pregio
 in ITALIA, SVIZZERA e resto d'EUROPA

HELVIA E' IL VOSTRO PARTNER DI FIDUCIA PER LE ACQUISIZIONI E GLI INVESTIMENTI IN ITALIA, IN SVIZZERA E RESTO D'EUROPA

Investire in Italia, Svizzera o nel resto d'Europa è una sfida complessa che richiede una guida esperta e maestria nel destreggiarsi tra variegate culture e disparati sistemi economici e giuridici. La fiduciaria internazionale svizzera HELVIA, sita a Lugano, nel cuore dell'Europa, a due passi da Milano e dall'aeroporto di Malpensa, con partner corrispondenti a livello locale e globale, è il vostro partner di fiducia per realizzare **acquisizioni ed investimenti in Gruppi societari, PMI e proprietà di pregio in Italia, Svizzera e resto d'Europa**, con massima sicurezza, riservatezza ed efficacia.

HELVIA, a beneficio dei propri clienti, può agire in qualità di:

- ❖ **Advisor buy-side/Investment Desk "DOMESTIC"** per la ricerca di target e la realizzazione di acquisizioni od investimenti in aziende o proprietà site sul territorio Italiano o Svizzero, per conto dei Clienti Nazionali (sia Italiani che Svizzeri)
- ❖ **Advisor buy-side/Investment Desk "OUTBOUND"** per la ricerca di target e la realizzazione di acquisizioni od investimenti in aziende o proprietà site sul territorio Europeo, per conto dei Clienti Nazionali (Italiani o Svizzeri)
- ❖ **Advisor buy-side/Investment Desk "INBOUND"** per la ricerca di target e la realizzazione di acquisizioni od investimenti in aziende o proprietà site sul territorio Italiano, Svizzero o resto d'Europa, per conto dei Clienti Globali (provenienti dai 5 continenti)

The screenshot shows the ProInvesto.it website interface. At the top, there is a navigation menu with links for Home, Aziende in Vendita, Aziende Ricercate, Servizi Offeriti, Condizioni del Servizio, Servizio Clienti, M&A News, and Contatti. Below the menu is a large banner image of a woman in a business suit looking at the camera, with other people in the background. A text box on the banner reads: "Assicura il Successo dei tuoi Affari con ProINVESTO.IT*" and includes two buttons: "Cerca una Azienda da Acquistare" and "Inserisci il tuo Annuncio di Vendita". Below the banner are several service cards: "ProINVESTO.IT* Chi è Cosa fa e Perché sceglierlo", "Acquista una Azienda", "Vendi la tua Azienda", "Benvenuto, Helvia!", "Diventa Professional Partner di ProINVESTO.IT*", "Attiva una Ricerca", "Ricerca un Socio", and a chat icon with the text "Se hai bisogno di aiuto, inviaci un messaggio cliccando sulla chat in fondo a destra."

www.ProInvesto.it – PIATTAFORMA M.&A. di Annunci Confidenziali di **ACQUISIZIONE** e **VENDITA**

ProInvesto.it
 ACQUISTO E VENDITA DI AZIENDE ITALIANE

Home | Aziende in Vendita | Aziende Ricercate | Servizi Offerti | Condizioni del Servizio | Servizio Clienti | M&A News | Contatti

Aziende in Vendita

VENUTA D'AZIENDA **CONTATTA PROINVESTO.IT...**

Grupo líder de manufactura de clase mundial de productos especiales de acero – Europa del Sur
World-class leading manufacturing group of Steel Specialty products – Southern Europe
 REF: ITA-C18-000409

Azienda in Vendita – Business for Sale
 Grupo líder en la fabricación de productos de acero especial que se venden en todos los continentes – Europa del Sur. Volumen de negocios de varias decenas de millones de euros. R+D, ingeniería, producción totalmente en casa. Ventas, distribución y servicio en todos los continentes. Revelación y apertura de tratos sólo a compradores potenciales bienvenidos a la propiedad del grupo.
 Leading manufacturing group of Steel Specialty products sold spanning the Continents. Located in Southern Europe. Sales turnover of several tens of millions of euros. R&D, engineering, production fully in-house. Sales, distribution and after-market services spanning the Group's ownership.
 confidents. Disclosure and deal openings only to potential purchasers who are welcome to the Group's ownership.
Operazione Proposta – Transaction Proposed
 Vendita de la participación mayoritaria del grupo. Negociación estrictamente confidencial. Abstenerse de intermediarios.
 Disposal of the Group's controlling stake. Negotiations strictly reserved. No intermediaries.

DETAGLI

Status giuridico	Società di Capitali
Anno di fondazione	
Categoria	Aziende Industriali ed Artigianali
Segmento	Meccanica, Elettronica, Robotica, Plastica
Paese	Italia
Regione	
Fatturato	Indifferente
Addetti	Non dichiarato
Profitabilità	Indifferente
Indollamento	Indifferente
Immobilità di proprietà	Si, si sono immobili di proprietà già inclusi nel prezzo di vendita
Prezzo di vendita	Negoziazione strictly reserved
Pagamento dilazionabile	Da valutare
Accompagnamento in ingresso	Si, sono disponibili

HELVIA INVESTORY CLUB & SERVIZI FIDUCIARI PER LE PMI ITALIANE E STRANIERE

Acquista un'Azienda Segnala il profilo della PMI che intendi acquistare, verificheremo con discrezione le informazioni e ti contatteremo.

Vendi la tua Azienda Segnala la PMI che intendi vendere o cedere, verificheremo con discrezione le informazioni e ti contatteremo.

PROINVESTO.IT IL BORSEI BROKER DI FEDUCA DELLE PMI ITALIANE

ProInvesto.it
 ACQUISTO E VENDITA DI AZIENDE ITALIANE

Home | Aziende in Vendita | Aziende Ricercate | Servizi Offerti | Condizioni del Servizio | Servizio Clienti | M&A News | Contatti

Aziende Ricercate

ACQUISTO D'AZIENDA **CONTATTA PROINVESTO.IT...**

Manufacturer of TBM machines and mechanical technology for tunnel drilling and underground infrastructure – all Europe
Hersteller von TBM-Maschinen und mechanischer Technologie für Tunnelbohrungen und unterirdische Infrastruktur – in ganz Europa
 REF: ITA-C21-000387

Azienda Ricercata – Business Wanted
 European leading SME manufacturing TBM machines and/or project-specific tunneling/riming/underground infrastructure mechanical solutions. Cutting-edge technology, comprehensive production, international track record in different geological fields and global service are required.
 führende europäische KMU die TBM-Maschinen und/oder projektspezifische mechanisierte Lösungen für den Tunnelbau/Bergbau/unterirdische Infrastruktur herstellt. Spitzentechnologie, eine umfassende Produktion, internationale Erfolgsgeschichte in verschiedenen geologischen Bereichen und ein weltweiter Service sind erforderlich.

Operazione Proposta – Transaction Proposed
 Purchase of the whole or majority of the company's share capital. Confidential negotiations. Intermediaries abstain.
 Erwerb des gesamten oder der Mehrheit des Aktienkapitals des Unternehmens. Vertrauliche Verhandlungen. Die Vermittler enthalten sich der Stimme.

DETAGLI

Status giuridico	Società di Capitali
Anno di fondazione	10 anni
Categoria	Aziende Industriali ed Artigianali
Segmento	Macchine, Automazione e Robotica
Paese	Italia
Regione	
Fatturato	Indifferente
Addetti	Non dichiarato
Profitabilità	Media
Indollamento	Basso
Immobilità di proprietà	Da valutare
Prezzo di Acquisto Ricercato (K)	Trattativa riservata
Pagamento dilazionabile	Da valutare
Accompagnamento in ingresso	Si

HELVIA INVESTORY CLUB & SERVIZI FIDUCIARI PER LE PMI ITALIANE E STRANIERE

Acquista un'Azienda Segnala il profilo della PMI che intendi acquistare, verificheremo con discrezione le informazioni e ti contatteremo.

Vendi la tua Azienda Segnala la PMI che intendi vendere o cedere, verificheremo con discrezione le informazioni e ti contatteremo.

PROINVESTO.IT IL BORSEI BROKER DI FEDUCA DELLE PMI ITALIANE

ProInvesto.it
 ACQUISTO E VENDITA DI AZIENDE ITALIANE

Home | Aziende in Vendita | Aziende Ricercate | Servizi Offerti | Condizioni del Servizio | Servizio Clienti | M&A News | Contatti

Aziende in Vendita

VENUTA D'IMMOBILE **CONTATTA PROINVESTO.IT...**

Affascinante Antico Castello ristrutturato adibito a Hotel 45 circondato da vasta Tenuta Agricola e Vitivinicola DOCG – Central Italy
A charming old Castle used as a 4 star Hotel surrounded by a vast Agricultural and Wine Estate – Central Italy
 REF: ITA-T01-000223

Proprietà in Vendita – Property for Sale
 Affascinante antico castello, elegantemente ristrutturato e trasformato in un hotel di alto standing, adibito a congressi. Il castello è circondato da una ampia tenuta agricola, vigna, e preziosi vigneti DOCG e per il vitivinicolo, a oliveto, seminativi e bosco. Comoda la proprietà in presenza di sei castelli, semari in una natura straordinaria ad una unica, modernamente attrezzata per la villeggiatura e l'affittamento del vino DOCG. Trasporta unità che in una zona di straordinaria attrazione turistica mondiale. Opportunità d'investimento ideale per investitori del settore turistico-recreativo che si vogliono ad una clientela globale di alto standing, per investitori U.N.N. (Sportisti d'élite, Finanziari, Capitali, ecc.) per aziende case di produzione vinicole mondiali che necessitano di ampliare la loro presenza a capacità produttiva in una prestigiosa regione vinicola italiana.
 A unique opportunity to purchase an old-fashioned castle has arisen. It has been completely restored and beautiful furnished, whilst sitting in the site of the area. Today it is used as a hotel of high standing, mainly for exclusive tourism, events, and congresses however it could also be a charming wedding destination. Beside the castle, are high ground which are for the most part used for DOCG vineyard and for the remaining, olive, apple and nocedo and. The property has several small old-fashioned farmhouses, situated in a charming nature. It offers a unique and unique investment opportunity for investors in the luxury-recreative sector who are hoping to attract high-standing tourism, or for U.N.N. (investor entrepreneurs, financiers, celebrities, etc.) and for private global wine houses who need to expand their brand and production capacity in one of the most prestigious Italian wine districts.

Operazione Proposta – Transaction Proposed
 Vendita integrale della proprietà come sopra rappresentata. Trattativa riservata. Intermediari astenersi.
 Sale of the whole property, as depicted above. Private negotiation. Refrain intermediaries.

DETAGLI

Status giuridico	Società di Capitali
Anno di fondazione	
Categoria	Completamente Innovativa/Tecnica/Alteknolog
Segmento	Hotel, Ristoranti, Recreazione e Resort/Leisure e Sport
Paese	Italia
Regione	Centro Italia
Classa di Invest.	Non dichiarata
Fatturato	Non dichiarata
Addetti	Non dichiarata
Profitabilità	Non dichiarata
Indollamento	Non dichiarata
Immobilità di proprietà	Non dichiarata
Prezzo di vendita	Trattativa riservata - Private Negotiation
Pagamento dilazionabile	NO, non sono disponibili

HELVIA INVESTORY CLUB & SERVIZI FIDUCIARI PER LE PMI ITALIANE E STRANIERE

Acquista un'Azienda Segnala il profilo della PMI che intendi acquistare, verificheremo con discrezione le informazioni e ti contatteremo.

Vendi la tua Azienda Segnala la PMI che intendi vendere o cedere, verificheremo con discrezione le informazioni e ti contatteremo.

PROINVESTO.IT IL BORSEI BROKER DI FEDUCA DELLE PMI ITALIANE

ProInvesto.it
 ACQUISTO E VENDITA DI AZIENDE ITALIANE

Home | Aziende in Vendita | Aziende Ricercate | Servizi Offerti | Condizioni del Servizio | Servizio Clienti | M&A News | Contatti

Aziende Ricercate

ACQUISTO D'AZIENDA **CONTATTA PROINVESTO.IT...**

Innovativa Azienda manifatturiera di Biologia Molecolare e Cellulare – Italia
Innovative Molecular and Cellular Biology Manufacturing Company – Italy
 REF: ITA-C11-000465

Azienda Ricercata – Business Wanted
 Innovativa azienda manifatturiera di prodotti ad ampio spettro nel campo della biologia molecolare e biologia cellulare, basate su propri brevetti e know-how d'avanguardia. Richiesti documentazione e track record che dimostri il valore tecnologico delle soluzioni e la loro capacità di penetrazione sul mercato domestico e vendita di internazionale.
 Innovative manufacturer of wide-ranging products in the field of molecular biology and cell biology, based on its own patents and cutting-edge know-how. Required documentation and track record demonstrating the technological value of the solutions and their ability to penetrate the domestic market and sell internationally.

Operazione Proposta – Transaction Proposed
 Acquisizione totalitaria o maggioritaria del pacchetto di controllo aziendale. Aggravamento si valutano anche possibili accordi di produzione su licenza. Astenersi intermediari.
 Acquisition of all or a majority stake in the company. Possible production agreements under licence are also being considered. No intermediaries.

DETAGLI

Status giuridico	Società di Capitali
Anno di fondazione	
Categoria	Aziende Industriali ed Artigianali
Segmento	Farmaceutica, Biotecnologia & Biochimica
Paese	Italia
Regione	
Fatturato	Indifferente
Addetti	Non dichiarato
Profitabilità	Indifferente
Indollamento	Indifferente
Immobilità di proprietà	Da valutare
Prezzo di Acquisto Ricercato	10 milioni di Euro
Pagamento dilazionabile	Da valutare
Accompagnamento in ingresso	Si

HELVIA INVESTORY CLUB & SERVIZI FIDUCIARI PER LE PMI ITALIANE E STRANIERE

Acquista un'Azienda Segnala il profilo della PMI che intendi acquistare, verificheremo con discrezione le informazioni e ti contatteremo.

Vendi la tua Azienda Segnala la PMI che intendi vendere o cedere, verificheremo con discrezione le informazioni e ti contatteremo.

PROINVESTO.IT IL BORSEI BROKER DI FEDUCA DELLE PMI ITALIANE

LETTERA D'INCARICO ESCLUSIVO BUY-SIDE CONTENUTI principali



- ❖ Il contributo distintivo di acquisizione d'azienda o proprietà di HELVIA è fruibile previo conferimento di una "**Lettera d'Incarico Esclusivo per l'Acquisto d'Azienda o Proprietà (Buy-side)**" da parte dei *titolari effettivi o rappresentanti legali* del Cliente
- ❖ Indicativamente, la Lettera d'Incarico ad HELVIA include i seguenti servizi:
 - 1) *la pianificazione dell'acquisizione*
 - 2) *la ricerca, il contatto riservato e la presentazione al Cliente dei potenziali Venditori dei target selezionati da HELVIA;*
 - 3) *l'organizzazione degli incontri, la guida e l'assistenza di HELVIA al Cliente nella fase di pre-trattativa con la controparte, sino all'accettazione della LoI/MoU/NBO*
 - 4) *la guida e l'assistenza negoziale al Cliente durante la fase di due diligence, strutturazione e negoziazione dei termini con la controparte*
 - 5) *il coordinamento del progetto d'acquisizione sino alla fase di sottoscrizione e perfezionamento degli accordi finali intercorsi tra Cliente e controparte (Parti)*Eventuali prestazioni professionali aggiuntive (*à la carte*) richieste dal Cliente in relazione alle specifiche necessità emerse durante il processo d'acquisizione, sono escluse dalla portata della Lettera d'Incarico e da regolarsi a parte
- ❖ L'incarico ad HELVIA è normalmente conferito per la durata di **9-12 mesi** e si rinnova automaticamente nel caso sussistano attività negoziali in corso da parte del Cliente con uno o piu' potenziali Venditori di target, presentati da HELVIA
- ❖ La Lettera d'Incarico di HELVIA è corredata dai seguenti **Allegati**:
 - **Condizioni Generali d'Incarico**
 - **Accordo di Riservatezza (NDA)**
 - **Adeguata Verifica della Clientela** (richiesta dalla normativa antiriciclaggio)
 - **Autorizzazione al Trattamento dei Dati**

LETTERA D'INCARICO ESCLUSIVO ONORARI applicabili

- ❖ Gli **Onorari di HELVIA** dipendono dalle **dimensioni**, dall'**estensione** e dalla **complessità** di ciascun progetto d'acquisizione e sono commisurati:
 - in parte, all'effettivo dispendio di tempo consacrato da HELVIA alla prestazione dei servizi d'acquisizione a beneficio del Cliente, come da Lettera d'Incarico Esclusiva conferita ed eventuali prestazioni professionali aggiuntive (*à la carte*) richieste
 - ed in parte, al buon esito dell'operazione d'acquisizione, commisurati al valore complessivo degli accordi sottoscritti da parte del Cliente con il Venditore d'azienda o proprietà presentato da HELVIA
 - ❖ Gli Onorari di HELVIA sono dovuti come segue:
 - **Onorario Iniziale (Retainer Fee) ed Anticipo Spese:** compenso fisso ed anticipo spese, applicato al conferimento dell'incarico e relativo ai servizi professionali prestati da HELVIA sino alla fase antecedente all'accettazione della Lol/MoU/NBO (*Fase 1, 2 e 3*)
 - **Onorario Intermedio a Successo (Interim Success Fee):** compenso fisso, applicato all'avvio di ciascuna trattativa con un potenziale Venditore presentato da HELVIA, sancita dalla sottoscrizione di una Lol/MoU/NBO e relativo ai servizi di assistenza negoziale di HELVIA sino alla fase antecedente alla sottoscrizione degli accordi finali (*Fase 4, 5*)
 - **Onorario Finale a Successo (Final Success Fee)** compenso variabile su scala percentuale, applicato a scaglioni regressivi sul valore complessivo degli accordi finali sottoscritti tra le Parti. Dall'Onorario Finale è integralmente deducibile l'Onorario Intermedio a Successo. In via straordinaria, HELVIA potrebbe concedere la deduzione di uno speciale Bonus à la carte sulle prestazioni professionali aggiuntive prestate a favore del Cliente.
Nel caso di mancato *buon esito* dell'acquisizione, gli Onorari a Successo non si applicano.
- Eventuali prestazioni professionali aggiuntive richieste dal Cliente ad HELVIA, sono regolate in base alle tariffe professionali fissate nella Lettera d'Incarico Esclusivo.

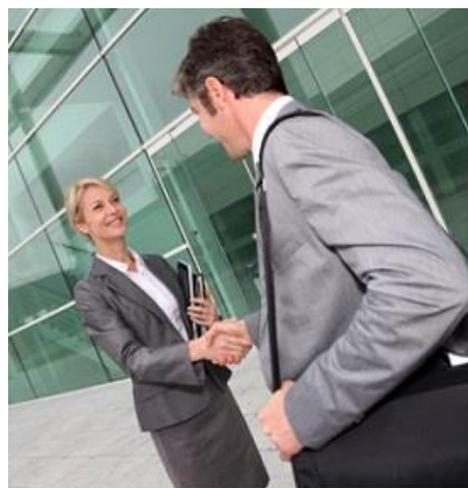


Storie di Successo di OPERAZIONI di ACQUISIZIONE



ACQUISTO DEL PACCHETTO TOTALITARIO DI UNA PMI ITALIANA DI MATERIALI ED INGEGNERIA TERMOPLASTICA

Per conto della *sub-holding* europea di una nota **multinazionale giapponese**, HELVIA ha partecipato in qualità di *Advisor* all'acquisizione di una **PMI Italiana attiva nello stampaggio ad iniezione di componenti industriali in materia plastica** tradizionale e tecnopolimeri, con un fatturato di circa € 8 Milioni. HELVIA ha **ricercato, selezionato, presentato al Cliente e contattato i potenziali target**, lo ha assistito nelle fasi **pre-negoziabile**, di **valutazione finanziaria**, di redazione della *MoU* e del *Term Sheet*, di **due diligence** e di negoziazione, sino alla sottoscrizione degli accordi finali. L'operazione si è conclusa con l'acquisizione in 2 tranches del pacchetto totalitario d'azienda per un prezzo complessivo di **€ 5.5 Milioni**.



ACQUISTO DEL PACCHETTO TOTALITARIO DI UNA INDUSTRIA TEDESCA DI SISTEMI E COMPONENTI Elettromeccanici

Per conto della *holding* di un **gruppo industriale italiano**, i professionisti di HELVIA ha collaborato all'acquisizione di una divisione di un noto gruppo industriale tedesco, specializzata **nella produzione di sistemi e componenti elettromeccanici per l'industria**, con un fatturato di circa € 110 Milioni a livello globale. HELVIA ha assistito il Cliente durante l'intero processo valutativo, di due diligence, negoziale e coordinamento degli accordi finali. Ha partecipato alle fasi di **carve-out del ramo d'azienda**, elaborazione del **piano strategico pluriennale** e del **piano di integrazione post-acquisizione** delle 3 unità operative (2 in Germania e 1 in Cina) della divisione target. Il prezzo dell'acquisizione del ramo d'azienda è stato **superiore a € 67 milioni**.

ACQUISTO DEL PACCHETTO TOTALITARIO DI UNA IMPORTANTE SOCIETÀ DI INTERMEDIAZIONE MOBILIARE ITALIANA

Per conto della *holding* di un **gruppo bancario svizzero**, HELVIA in qualità di *Advisor* ha collaborato all'acquisizione di una **SIM (società di intermediazione mobiliare) italiana, specializzata nella gestione di patrimoni privati**, con una ragguardevole massa di AUM (*asset under management*). HELVIA ha ricercato, selezionato e **contattato riservatamente gli azionisti dei principali operatori del settore finanziario italiano** ed ha assistito il Cliente durante l'intero processo valutativo, di strutturazione del deal e negoziale. Ha collaborato nelle fasi di stesura della comunicazione preventiva ed inoltra della domanda di autorizzazione alla Banca d'Italia. Il prezzo d'acquisizione della SIM è **strettamente riservato**.

ProInvesto.it

Storie di Successo di OPERAZIONI di ACQUISIZIONE

ACQUISTO DEL PACCHETTO DI CONTROLLO DI 2 BRAND ALIMENTARI DEL NORD-CENTRO EUROPA

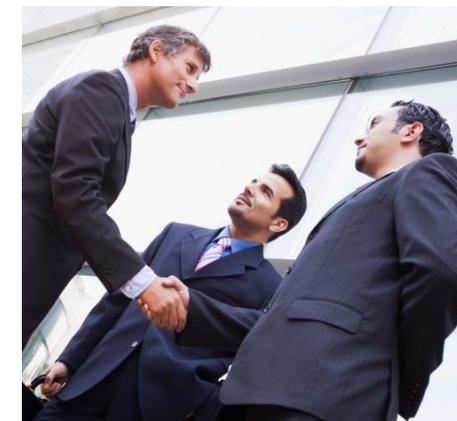
Per conto di un noto **gruppo alimentare italiano**, nell'ottica di espansione del portafoglio brand e del business internazionale, HELVIA ha realizzato una **market intelligence** per selezionare i marchi europei in linea con gli obiettivi ed i criteri di investimento prefissati. In seguito, ha riservatamente **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** ad un prezzo complessivo d'acquisizione di circa **€ 25 Milioni**.

ACQUISTO DEL PACCHETTO TOTALITARIO DI UNA AZIENDA CONFEZIONISTA MODA DEL MADE IN ITALY

Per conto di un **primario gruppo francese del settore moda**, al fine di rafforzare la sua struttura creativa e produttiva **Made in Italy**, HELVIA ha ricercato e presentato al Cliente una selezione di possibili target d'acquisizione nel settore **confezionisti di abbigliamento per conto terzi**, nella fascia alta del segmento **Donna**. Dall'esame dei target presentati, l'interesse si è concentrato su un paio di **confezionisti italiani** che meglio di altri rispondevano agli stringenti requisiti di competenza, qualità, processo e managerialità richiesti. HELVIA ha assistito il Cliente in fase negoziale, valutazione, due diligence e contrattualistica. L'operazione si è conclusa con l'acquisto totalitario dei 2 target al prezzo di circa **€ 9 Milioni**.

ACQUISTO DI UN HOTEL 5 STELLE IN PRIMARY LOCATION DI UN CENTRO STORICO DI 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** ricercando e proponendo i possibili **target d'acquisto**. Di seguito sono state redatte le valutazioni e condotte le trattative con i proprietari di **3 target** selezionati che hanno condotto alla realizzazione di **2 due diligence** ed infine, alla sottoscrizione degli accordi finali per l'acquisizione dei muri e della società di gestione di **un hotel 5*** di elevato pregio storico-artistico, in **primary location** di un centro storico, ad un prezzo **strettamente riservato**.



10 BUONI MOTIVI PER SCEGLIERE HELVIA

1. **Advisor Buy-side e Investment Desk** che opera per conto di oltre 500 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 1.000 aziende (gruppi e PMI) e proprietà in vendita, selezionate con cura in Italia, in Svizzera ed Europa
3. **Piattaforma Confidenziale M. & A. e tecnologie di ultima generazione** per l'acquisto e la vendita di aziende e proprietà, la ricerca di partner strategici e finanziari, 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 38 anni** nella prestazione di consulenza aziendale e nei servizi fiduciari e gestionali per aziende, privati e istituzioni con una suite di tecnologie e soluzioni ispirate alle best practices
6. **Cross-culturalità**, poliglottismo ed esperienza nazionale e globale nella compravendita di titoli partecipativi e complessi aziendali od immobiliari, di gruppi, PMI e partecipate pubbliche
7. Qualificato staff di **M.&A. advisors, fiduciari d'affari e commercialisti** (italiani e svizzeri) con elevata esperienza, coperti da solida assicurazione di R.C. professionale



8. **Massima riservatezza**, affidabilità e precisione, orientamento ai risultati codice etico-deontologico, qualità e servizio accurato al Cliente
9. **Rete nazionale e globale di partner** industriali, finanziari e professionali in grado di contribuire fattivamente al buon esito dell'acquisizione
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



Le 3 business unit del Gruppo Fiduciario **HELVIA**

A ridosso del Parco Ciani, in centro a Lugano (Svizzera), dal 1984 il Gruppo Fiduciario HELVIA assiste Acquirenti, Investitori, Imprenditori ed Amministratori nel realizzare le loro opportunità d'affari, per mezzo di 3 unità:

PROINVESTO

VENDITA ED ACQUISTO DI AZIENDE, INFRASTRUTTURE E COMPLESSI IMMOBILIARI

PER LE OPERAZIONI STRAORDINARIE

- ❖ Aziende in Vendita od Acquisto
- ❖ Infrastrutture in Vendita od Acquisto
- ❖ Immobili in Vendita od Acquisto
- ❖ Ricerca od Offerta di Soci Aziendali

- ❖ Sviluppo *Startup e Venture Capital*
- ❖ *Project Financing and Management*
- ❖ *Investment Desk* per Investitori
- ❖ Ricerca di Capitali di Debito ed *Equity*

- ❖ M. & A. - *Transaction Advisory* – I.P.O.
- ❖ Valutazioni Finanziarie - Business Plan
- ❖ Contatti Riservati di Potenziali *Target*
- ❖ Pubblicazione Annunci Confidenziali

www.proinvesto.it

HELVIA FIDUCIAIRE

SERVIZI FIDUCIARI E CONSULENZA FISCALE, SOCIETARIA, AMMINISTRATIVA E FINANZIARIA

PER L'AMMINISTRAZIONE FIDUCIARIA

- ❖ Amministrazione Fiduciaria di beni e società
- ❖ Amministrazione Societaria CH ed Internaz.
- ❖ Pianificazione Fiscale CH ed Internazionale
- ❖ Pianificazione Patrimoniale Internazionale

- ❖ Stabilimenti di Nuove Imprese in Svizzera
- ❖ *Holding*, Fondazioni e *Trust* Naz.li e Intern.li
- ❖ Contabilità, Bilanci e Consolidati in Svizzera
- ❖ Gestione Finanziaria, *Controlling* e *Reporting*

- ❖ *Financial Due Diligence - Business Review*
- ❖ *Risk - Compliance Management*
- ❖ Valutazioni – Perizie - *Forensic Audit*
- ❖ Amministrazioni Giudiziali in Svizzera

www.helviafid.ch

HELVIA PARTNERS

RISTRUTTURAZIONE INDUSTRIALE E STRATEGIE DI SVILUPPO DEL BUSINESS

PER LA GESTIONE AZIENDALE

- ❖ Ristrutturazioni Industriali e Finanziarie
- ❖ Salvataggi Aziendali - *Crisis Management*
- ❖ Risanamenti Finanziari - *Rightiszing*
- ❖ Ristrutturazioni Societarie e Organizz.ve

- ❖ Internazionalizzazione del Business
- ❖ Strategie Competitive – Piani Industriali
- ❖ Creazione del Valore Economico
- ❖ Alleanze Strategiche *Equity* e *Non-Equity*

- ❖ *Family Business* - Successioni Aziendali
- ❖ Servizi per la Pubblica Amministrazione
- ❖ Servizi per gli Investitori Internazionali
- ❖ *Interim Management* – *Executive Search*

www.helviapartners.com



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