



Service Profile

Benvenuti

Welcome

Bienvenue

Willkommen

Welkom

Benvenidos

Bem-vindo

Karşılama

歡迎光臨

ようこそ

בברכה

स्वागत

أهلا بك

добро пожаловать

오신 것을 환영합니다

Vendere l'Azienda

Servizi Integrati di Ricerca Acquirenti e
Consulenza M.&A. per la Vendita delle PMI

CESSIONE D'AZIENDA TUTTO CIÒ CHE OCCORRE SAPERE PRIMA DI METTERSI IN VIAGGIO

- 1. Il sacrificio lavorativo di una vita o di generazioni** è come viene spesso percepita l'azienda da parte dell'imprenditore che si accinge a valutarne la possibile cessione. Un distintivo *patrimonio di progetti, competenze e risorse* che la rendono unica, pregiata e meritevole di una degna *soluzione di continuità e sviluppo*.
- 2. Continuare o vendere?** Il dubbio che spesso si insidia nella mente dell'imprenditore è se sia giunto il *momento giusto per vendere*. La risposta dipende da *fattori soggettivi* quali l'età, lo stato di salute, l'assenza di continuità generazionale, gli interessi familiari e extra-professionali, lo stato di necessità materiale, unitamente a *fattori oggettivi* quali l'attrattività e le prospettive del settore, la forza competitiva e le capacità economiche-finanziarie dell'azienda.
- 3. La cessione elusa o differita.** Può capitare che l'imprenditore abbia *scarsa consapevolezza dello stato di fatto o non accetti l'idea di una cessione*, atterrito dalle conseguenze che si produrrebbero a seguito del suo ritiro. In alcuni casi, potrebbe *dichiarare "solo a parole" di volerla realizzare*, ma nei fatti protraendola a tempo indefinito.
- 4. Una decisione condivisa ed equilibrata.** La decisione di cedere l'azienda *non riguarda solo l'imprenditore*, ma anche la sua famiglia, gli ev. altri soci minoritari e tavolta, i più diretti e fidati collaboratori. La decisione, affinché sia realizzabile ed efficace, deve temperare le esigenze della *sfera familiare* con quelle della *sfera aziendale*.



- 5. Un volontà chiara e coerente.** La cessione d'azienda non deve essere intrapresa in *assenza di una chiara volontà di vendere* da parte dell'imprenditore, oppure se ispirata unicamente dall'obiettivo di realizzare un prezzo sproporzionato o *irreale* o peggio ancora, di indurre in *inganno i terzi*. La scelta è da prendersi *convintamente e coerentemente*, per evitare perdite di tempo, inutili costi e il rischio di gravosi contenziosi giudiziari.
- 6. Una partnership collaborativa e leale.** La cessione d'azienda è un processo articolato, impegnativo e periglioso che richiede l'instaurazione di una *partnership continuativa, collaborativa, trasparente e leale* tra committente e *advisor*. Al fine di assicurare il buon esito, entrambi i soggetti devono adempiere diligentemente ai propri obblighi contrattuali, relazionandosi, coinvolgendosi e informandosi vicendevolmente in maniera esaustiva e veritiera.

7. Cessione di azioni o d'azienda? La *vendita d'azienda* può avvenire tramite la cessione totalitaria dei titoli partecipativi della società oppure tramite la cessione del complesso aziendale dei beni attivi e passivi. Le implicazioni giuridiche, le modalità attuative e i relativi impatti fiscali sono ovviamente diversi e devono essere considerati preventivamente alla posta in vendita dell'azienda.

8. I professionisti dell'imprenditore. I consulenti di riferimento dell'imprenditore, commercialisti od avvocati che siano, collaborano al buon esito della cessione, *inerentemente alle aree di loro competenza*. È necessario che *non interferiscano con l'attività dell'advisor* o per fini personali e che non illudano l'imprenditore con *promesse o valori lusinghieri*, che non hanno alcun riscontro con la realtà del mercato.

9. Il marketing dell'opportunità. Il successo, il prezzo e i termini contrattuali di una cessione d'azienda dipendono dalla scelta di un *advisor* esperto, dotato di piattaforma online e *network di potenziali acquirenti*, da un *pitch book* di qualità e da mirate azioni di *marketing* dei potenziali *target*, a livello nazionale e internazionale.

10. Si vende il futuro, non il passato. Indipendentemente dalla mole degli sforzi profusi e dalle glorie del passato, l'acquirente riconosce e paga un prezzo di cessione che riflette le attese future dell'azienda e non i suoi trascorsi. Per questo motivo, i piani industriali e finanziari assumono un valore fondamentale, sia per tracciare un solco sulla futura conduzione del business e sia per la corretta valutazione delle effettive capacità di ritorno economico e finanziario dell'azienda.

11. Allineamento informativo e veridicità. Qualsiasi cessione d'azienda preventivamente richiede l'allineamento informativo per colmare l'ovvia asimmetria che sussiste tra chi vende e chi acquista. Le informazioni scambiate devono essere esaustive, veritiere e verificabili e sono protette dalla sigla di un solido *accordo di riservatezza*.

CAVEAT E REQUISITI BASE PER UNA CESSIONE DI SUCCESSO

12. L'accoglienza dell'acquirente. Accogliere un potenziale acquirente richiede un *atteggiamento aperto, disponibile e collaborativo*, scevro da pregiudizi e stereotipi. Al potenziale venditore sono richieste doti di *ascolto su visioni, processi operativi e stili di direzione* talvolta lontani dal proprio vissuto e capacità di *mediazione* e *ricerca di soluzioni win-win* che maggiormente possano convenire all'azienda e alla transazione.

13. Il passaggio d'azienda. Ogni *cessione* si accompagna ad un *passaggio*, ovvero dalla disponibilità del venditore ad accompagnare l'acquirente nella fase di *introduzione in azienda*. Tale periodo può oscillare tra i 6 e 24 mesi, spesso a decrescere. Non è infrequente che il pagamento di una minima parte del prezzo (es: 20%) possa essere differito alla conclusione di tale passaggio, per il lasso temporale concordato.

14. Tempistica e impianto contrattuale. La realizzazione di una cessione, d'azienda, dal conferimento del mandato al perfezionamento dell'accordo (*closing*), richiede mediamente un lasso temporale tra gli 8 e i 16 mesi. L'accordo di cessione potrebbe essere accompagnato da altri contratti accessori, quali ad esempio: *diritti d'opzione; patti parasociali, contratti di locazione commerciale, contratti di lavoro o consulenza, ecc.*

15. Casi critici di negoziabilità d'azienda. Vendere una azienda che versi in condizioni interne o di mercato ritenute critiche, oppure che non abbia una struttura auto-portante di competenze è particolarmente difficoltoso e talvolta impossibile. In tali casi, le *chance di vendita* e il *prezzo di cessione* dipendono dalla sussistenza, o meno, di un'effettiva controparte acquirente e del prezzo d'acquisto che è disposta a pagare.

VENDITA D'AZIENDA

Il set di RISORSE e COMPETENZE di HELVIA



RISORSE

PORTAFOGLIO NAZIONALE E GLOBALE
 DI POTENZIALI ACQUIRENTI ED INVESTITORI,
 TECNOLOGIE M&A E BEST PRACTICES

- ❖ Portafoglio di ca. 500 acquirenti e investitori industriali nazionali e globali (da 5 continenti) del **ProInvesto Deal Club**, quali: *holding, gruppi multinazionali, piccole e medie imprese (PMI), investitori privati, ecc.* - dei vari settori economici e comparti immobiliari - di cui HELVIA è *Advisor/Investment Desk*
- ❖ Accesso privilegiato a decine di migliaia di investitori finanziari e istituzionali, nazionali e globali, quali: *private equity/debt, venture capitalists, banche d'investimento, società gestione risparmio, family offices, trusts, fondi sovrani, fondi pensione, fondazioni, ecc.*
- ❖ Piattaforma globale **ProINVESTO**, portali e canali M&A, *process automation, big data, analytics, robotics, global targeting tools*
- ❖ Staff di **M&A advisor**, fiduciari d'affari, commercialisti ed esperti immobiliari
- ❖ Rete globale e nazionale di partner industriali, immobiliari, finanziari e profess.li
- ❖ International best practices e metodologie M&A di HELVIA, personalizzabili sul Cliente
- ❖ **Brand reputation** globale di HELVIA

COMPETENZE

ADVISORY SELL-SIDE E BROKERAGGIO
 DI AZIENDE, INFRASTRUTTURE E PROPRIETÀ,
 ONE-STOP SHOP DI SERVIZI M&A

- ❖ **Track record** di oltre 150 operazioni straordinarie realizzate su gruppi societari, PMI, progetti infrastrutturali e proprietà di pregio, in Italia, Svizzera e resto d'Europa
- ❖ **Sale desk e sell-side advisor** per conto dei titolari effettivi di **oltre 600 aziende e 400 immobili** ubicati sia in patria che all'estero
- ❖ **One-stop shop** per i servizi M&A: dalla organizzazione della vendita alla ricerca e contatto dei potenziali acquirenti; dalla conduzione ed assistenza nelle trattative, sino al perfezionamento degli accordi finali
- ❖ **Facilitazione delle relazioni**, gestione degli scambi informativi e negoziazioni con le controparti nelle principali lingue europee
- ❖ **Prestazione di incarichi professionali** quali: valutazioni finanziarie, *business planning, due diligence*, consulenze patrimoniali, ecc.
- ❖ **Consulenza ai family business**, servizi fiduciari vari e protezione del patrimonio
- ❖ **Assistenza giuridica e contrattuale M.&A.** allo studio legale di fiducia del Cliente o agli studi legali nostri partner professionali

PROCESSO DI VENDITA D'AZIENDA dalla PREPARAZIONE dell'AZIENDA al PERFEZIONAMENTO dell'ACCORDO di CESSIONE



Timing indicativo di esecuzione

Disclaimer:

Le attività contemplate dal presente processo, si riferiscono al conferimento di lettera d'incarico in esclusiva (sell-side) di vendita d'azienda o proprietà allo studio fiduciario HELVIA, integrati dai potenziali servizi di consulenza prestabili da HELVIA, su richiesta del Cliente, in relazione alle necessità emerse nel corso dello specifico progetto

VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 1: Analisi e preparazione dell'Azienda per la Vendita



Fase 1: ANALISI e PREPARAZIONE dell'AZIENDA per la VENDITA

- 1.1. Conferimento dell'incarico esclusivo da parte del Cliente e kick-off del progetto
- 1.2. Rilevazione degli obiettivi, criteri e modalità di vendita d'azienda o della proprietà attesi da parte del Cliente e verifica della sua disponibilità all'accompagnamento in fase d'ingresso del futuro acquirente
- 1.3. Raccolta ed esame delle informazioni sintetiche, atti e documenti fondamentali inerenti l'azienda o la proprietà in vendita, nonché la struttura e le dinamiche correnti del contesto competitivo di riferimento
- 1.4. Verifica di coerenza strategica, economico-finanziaria, auto-portanza organizzativa, di eventuali vincoli o minacce gravanti sull'oggetto in vendita o sulla parte venditrice, dei rischi accettabili o non-accettabili da parte del Cliente
- 1.5. Formulazione della strategia di vendita dell'azienda o proprietà e delle possibili modalità di esecuzione della transazione
- 1.6. Raccolta dell'insieme delle informazioni, atti, documenti e rapporti disponibili da parte del Cliente inerenti la gestione storica e corrente dell'azienda o proprietà
- 1.7. Raccolta dell'insieme delle informazioni, atti, documenti e rapporti disponibili da parte del Cliente inerenti il piano strategico pluriennale di crescita dell'azienda o di sviluppo/valorizzazione della proprietà, nonché il rispettivo piano finanziario
- 1.8. Identificazione dei collaboratori e consulenti del Cliente di possibile supporto all'attività di vendita ed assegnazione delle rispettive responsabilità e mansioni
- 1.9. Affinamento del *timetable* di esecuzione del progetto di vendita
- 1.10. Presentazione al Cliente della strategia e delle raccomandazioni di HELVIA per preparare al meglio l'azienda o la proprietà per la vendita



VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 2: Allestimento del Pitch Book e redazione della Valutazione d'Azienda

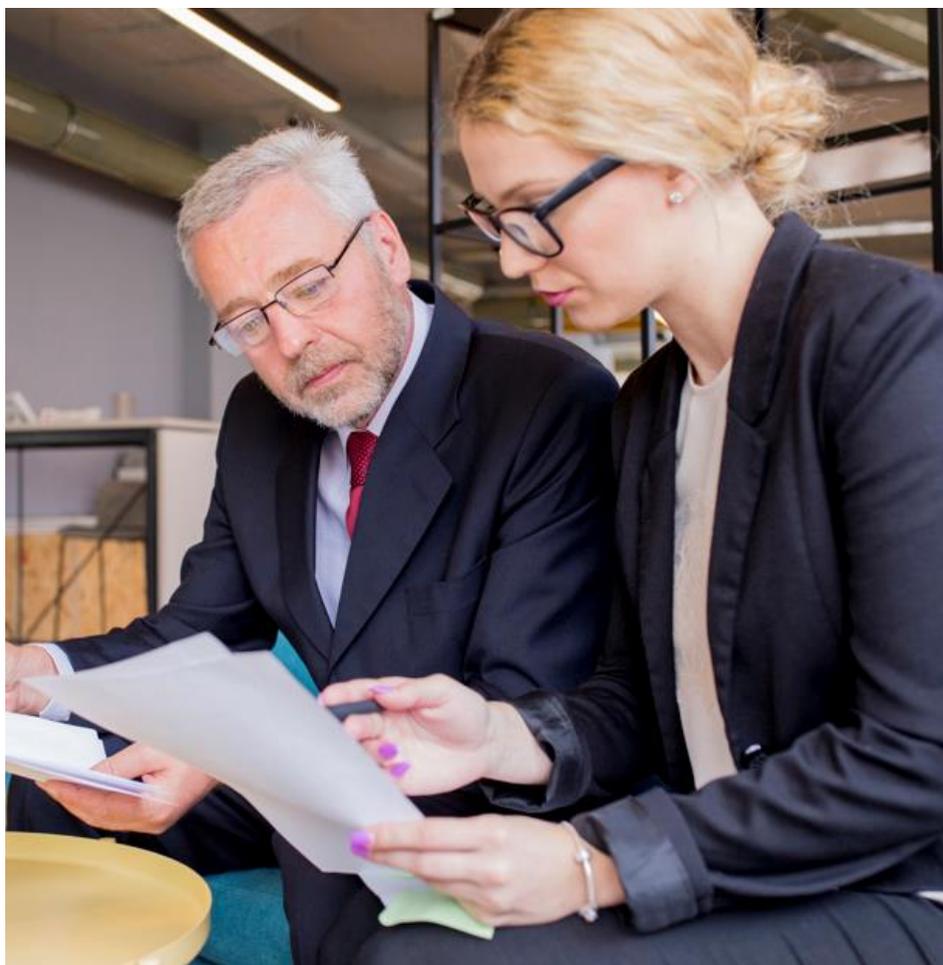


Fase 2: ALLESTIMENTO del PITCH BOOK e VALUTAZIONE d'AZIENDA

- 2.1. Analisi ed elaborazione delle informazioni, atti, documenti e rapporti storici e prospettici raccolti inerenti l'azienda o la proprietà in vendita, secondo i precetti delle *best practice internazionali* al fine di approntare un "pacchetto informativo" (*pitch book*) esauriente ed utile che possa consentire una corretta valutazione strategica ed economica da parte dei potenziali acquirenti e la *bancabilità* dei correlati finanziamenti d'acquisizione presso il sistema bancario
- 2.2. Allestimento e presentazione del *Confidential Information Memorandum* (CIM) al Cliente, in lingua nazionale od estera, da consegnarsi in fase successiva ai potenziali acquirenti che manifesteranno un reale interesse per l'acquisizione dell'azienda o proprietà, previa loro firma di un Accordo di Confidenzialità (*Not Disclosure Agreement – NDA*)
- 2.3. Redazione della *Comunicazione Riservata e Personale* della fiduciaria HELVIA e dell'*Investment Teaser* dell'azienda o proprietà in vendita (anonima ed irrintracciabile – in lingua nazionale ed estera) da trasmettere successivamente ai titolari effettivi, rappresentanti legali o responsabili M&A (*decision-maker*) dei potenziali acquirenti selezionati
- 2.4. Pubblicazione (salvo diverso avviso del Cliente) dell'*Annuncio Confidenziale di Vendita* dell'azienda o proprietà sul portale M&A online di HELVIA www.proinvesto.it e sui molteplici *canali social* e siti di HELVIA collegati
- 2.5. Redazione e presentazione al cliente della Relazione di *Valutazione del Capitale Economico di funzionamento* dell'azienda (valutazione finanziaria) e determinazione del *valore oggettivo* sulla base dei criteri raccomandati dalla dottrina e dalla prassi professionale
- 2.6. Le perizie di stima immobiliare, qualora necessarie, sono demandate ai professionisti esterni di nostra fiducia nostra o di fiducia del Cliente

VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 3: Ricerca, selezione e contatto riservato dei Potenziali Acquirenti



Fase 3: RICERCA, SELEZIONE e CONTATTO RISERVATO dei POTENZIALI ACQUIRENTI

- 3.1. Incontro con il Cliente per raccogliere i potenziali acquirenti a lui "graditi" (da sollecitare) o "non graditi" (da non sollecitare) e per concordare le modalità di contatto riservato dei *decision-maker* dei potenziali acquirenti selezionati
- 3.2. Ricerca e selezione dei potenziali acquirenti (*market intelligence*) secondo il *target profile* e l'area geografica concordata con il Cliente ed identificazione dei nominativi e recapiti di contatto riservato dei *decision-maker*
- 3.3. Estensione della ricerca e selezione dei potenziali acquirenti ai potenziali acquirenti ed investitori del **ProInvesto Deal Club** già in portafoglio ad HELVIA
- 3.4. Contatto e trasmissione della comunicazione riservata e personale della fiduciaria HELVIA e dell'*investment teaser* (anonimo) dell'azienda o proprietà in vendita, ai *decision-maker* dei potenziali acquirenti od investitori selezionati
- 3.5. Sollecitazione (plurima) dei *decision-maker* da parte di HELVIA, in cui si richiede (in via non impegnativa) se intendono valutare l'opportunità di acquisizione od investimento nell'azienda o proprietà proposta
- 3.6. Raccolta dei riscontri da parte dei *decision-maker* contattati e verifica del reale grado d'interesse a valutare l'opportunità di d'acquisizione presentata da HELVIA
- 3.7. Consegna del *confidential information memorandum* ed ev. altri documenti accessori (addendum, video, sample, ecc.) ai *decision maker* che si sono dichiarati interessati a valutare la potenziale acquisizione d'azienda o della proprietà, previa sottoscrizione dell'Accordo di Confidenzialità (NDA) a garanzia del Cliente
- 3.8. Raccolta e risposta alle richieste di chiarimento/approfondimento pervenute dai *decision-maker* interessati, in stretta collaborazione con il Cliente
- 3.9. Presentazione al Cliente delle risposte raccolte e dell'esito finale della campagna dei contatti riservati dei potenziali acquirenti realizzato da HELVIA

VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 4: Presentazione dei Potenziali Acquirenti ed Avvio delle Trattative



Fase 4: PRESENTAZIONE dei POTENZIALI ACQUIRENTI ed AVVIO delle TRATTATIVE

- 4.1. Organizzazione degli incontri conoscitivi tra il Cliente ed i potenziali acquirenti
- 4.2. Verifica degli obiettivi, criteri d'investimento e modalità attuative da parte del potenziale acquirente
- 4.3. Verifica della reputazione, della solidità finanziaria e del possibile contributo alla crescita dell'azienda da parte dei potenziali acquirenti
- 4.4. Assistenza negoziale alle trattative preliminari con i potenziali acquirenti
- 4.5. Presentazione della valutazione finanziaria e giustificazione del prezzo di vendita richiesto al potenziale acquirente, alla luce del "valore oggettivo" d'azienda e delle potenziali sinergie realizzabili dai potenziali acquirenti
- 4.6. Assistenza negoziale sulla visione di sviluppo del business da parte dei potenziali acquirenti, sulla struttura contrattuale della transazione, sulle modalità attuative e la tempistica del possibile accordo di cessione
- 4.7. Raccolta dei riscontri e delle offerte indicative inoltrate da parte dei potenziali acquirenti
- 4.8. Redazione *draft* degli accordi non vincolanti di LOI/MOU/TS (lettera d'intenti, memorandum d'intesa, foglio dei termini) e di eventuali revisioni degli accordi iniziali o redazione di accordi di moratoria
- 4.9. Assistenza negoziale sui singoli punti degli accordi non vincolanti di LOI/MOU/TS in discussione con il potenziale acquirente, incluso il possibile prezzo o sistema di pricing, i possibili termini contrattuali, i vincoli di segretezza (*strictly classified information*), le ev. richieste di BCL, applicabilità di ev. penali in caso di abusi della controparte, ecc.
- 4.10. Redazione finale degli accordi non vincolanti di LOI/MOU/TS e raccolta delle firme da parte del Cliente e del potenziale acquirente



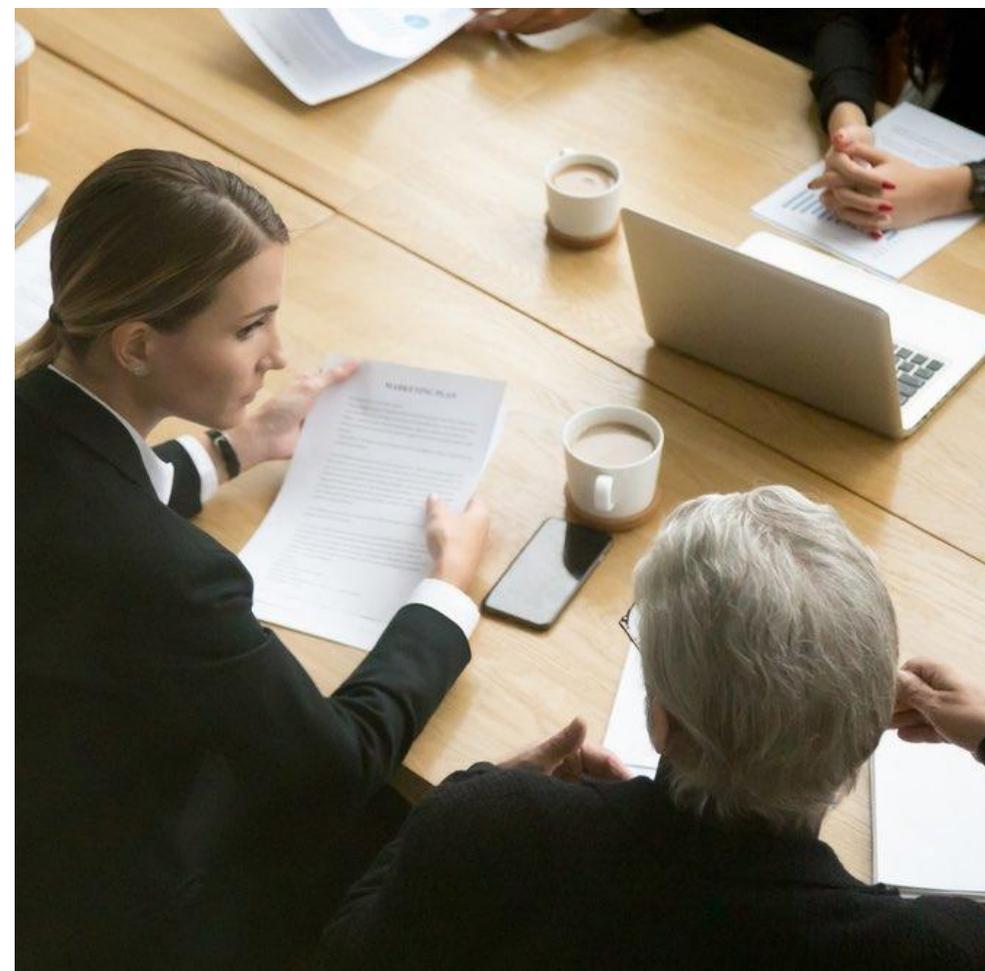
VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 5: Assistenza in Due Diligence e finalizzazione delle Trattative



Fase 5: ASSISTENZA in DUE DILIGENCE e FINALIZZAZIONE delle TRATTATIVE

- 5.1. Pianificazione, organizzazione e monitoraggio della *data room* e delle varie attività di *due diligence* richieste dal Cliente (commerciale, finanziaria, fiscale, legale, giuslavoristica, immobiliare, IT, ambientale, ecc.)
- 5.2. Assistenza al Cliente e ai potenziali Acquirenti (e loro consulenti di fiducia) in fase di svolgimento della *due diligence* inerentemente alla raccolta, rappresentazione, interpretazione e risposta di informazioni, al trattamento di informazioni altamente sensibili, all'esame e risoluzione di tematiche critiche, ecc.
- 5.3. Confronto con il Cliente e i potenziali acquirenti al riguardo dei *finding* della *due diligence*, della possibile strategia di cessione e sul valore stimato dell'azienda o proprietà in vendita (*value bridge*)
- 5.4. Esecuzione di incarichi professionali (*à la carte*) richiesti dal Cliente a supporto delle attività di *due diligence* o di valorizzazione dell'azienda/proprietà o di contrattualizzazione di *asset* o prestazioni ancillari, quali: *business plan*, *forecast finanziari*, *ricerca ed esplicitazione delle potenziali sinergie*, *outsourcing di attività*, *ruling fiscali*, *ottimizzazioni fiscali*, *doganali e finanziarie*, ecc.
- 5.5. Assistenza professionale nella sistemazione di eventuali controversie o questioni in sospenso dal punto di vista legale, giuslavoristico, fiscale, amministrativo, ecc.
- 5.6. Guida e assistenza negoziale in fase di finalizzazione dell'accordo, valutazione opzioni, scambi di concessioni, gestione di stalli, diritti d'opzione, prelazioni, diritti di trascinarsi, *earn-out*, rappresentazioni e garanzie, indennità, ecc.
- 5.7. Assistenza professionale e negoziale nella definizione dei termini e delle condizioni dell'accordo di cessione/acquisizione d'azienda (*Sale & Purchase Agreement – SPA*) e sugli eventuali contratti accessori (*Shareholders' Agreement – SHA*; *Option Rights Agreement – ORA*; locazioni di immobili commerciali; utilizzo di brevetti/marchi; contratti di lavoro o consulenza, ecc.



VALORE AGGIUNTO di HELVIA

FASE 6: Sottoscrizione e perfezionamento dell'Accordo di Cessione



Fase 6: SOTTOSCRIZIONE e PERFEZIONAMENTO dell'ACCORDO di CESSIONE

- 6.1. 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.
- 6.2. 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.
- 6.3. 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.
- 6.4. 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.

HELVIA E' IL PARTNER DI FIDUCIA PER LE CESSIONI D'AZIENDA E PER LA RICERCA DI ACQUIRENTI/INVESTITORI NAZIONALI E GLOBALI

Cedere un'azienda o proprietà in Italia, Svizzera o nel resto d'Europa è una sfida complessa che richiede una guida esperta 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 ricercare **acquirenti nazionali ed esteri** disponibili ad acquisire **titoli partecipativi d'azienda o di complessi aziendali/immobiliari** o per ricercare **investitori strategici** disponibili ad entrare in **gruppi societari, PMI, progetti infrastrutturali o proprietà di pregio** ubicate in **Italia, Svizzera e resto d'Europa**. Con riservatezza ed efficacia, assicuriamo il corretto *fit*, il *buon impianto ed esito della transazione* e il *miglior ritorno economico possibile*.

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

- ❖ **Advisor sell-side/Sale desk "DOMESTIC"** per la ricerca di acquirenti od investitori nazionali e la realizzazione delle operazioni di cessione dei titoli partecipativi, dei complessi aziendali/immobiliari o l'investimento in aziende, progetti infrastrutturali o proprietà nazionali
- ❖ **Advisor buy-side/Sale Desk "CROSS-BORDER"** per la ricerca di acquirenti od investitori nazionali e globali (dai 5 continenti) e la realizzazione delle operazioni di cessione di titoli partecipativi, dei complessi aziendali/immobiliari o l'investimento in aziende, progetti infrastrutturali o proprietà nazionali od estere

L'ADVISOR SELL-SIDE e la **PIATTAFORMA M.&A.** confidenziale dei **POTENZIALI VENDITORI** di **AZIENDE** e **PROPRIETA'** che ricercano **ACQUIRENTI** ed **INVESTITORI** nazionali e globali (dai 5 continenti)

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

Gruppo leader di manifattura de clase mundial de productos especiales de acero – Europa del Sur
World-class leading manufacturing group of Steel Specialty products – Southern Europe
 REF: F16-C18-000409

Azienda in Vendita – Business for Sale
 Grupo lider en la fabricacion 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, ingenieria, producción totalmente en casa. Ventas, distribución y servicio en todos los continentes. Revelación y apertura de tratos solo 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.

Operazione Proposta – Transaction Proposed
 Venta 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, Siderurgia, Fonderia
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 INVESTORS CLUB & SERVIZI FIDUCIARI PER LE PMI ITALIANE E STRANIERE

Acquista un'Azienda Segnala il profilo della PMI che intendi acquistare. Verifichiamo con discrezione le informazioni. Accanto Segni la tua Azienda

Vendi la tua Azienda Segnala la PMI che intendi vendere o cedere. Verifichiamo con discrezione le informazioni. Accanto Segni la tua Azienda

ProInvesto.it IL BORSINO BORSA DI FIDUCIA 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

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 INVESTORS CLUB & SERVIZI FIDUCIARI PER LE PMI ITALIANE E STRANIERE

Acquista un'Azienda Segnala il profilo della PMI che intendi acquistare. Verifichiamo con discrezione le informazioni. Accanto Segni la tua Azienda

Vendi la tua Azienda Segnala la PMI che intendi vendere o cedere. Verifichiamo con discrezione le informazioni. Accanto Segni la tua Azienda

ProInvesto.it IL BORSINO BORSA DI FIDUCIA 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

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, integramente ristrutturato e trasformato in un hotel a 4 stelle 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 servizi, servizi in una natura straordinaria ad una unica, modernamente attrezzata per la villeggiatura e l'affittamento del vino DOCG. Tenuta unica sia 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.B.I. (Sportivi d'industria, Finanziari, capitalisti, ecc.) e per prima casa 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 estate, 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 great old-bowl terraces, situated in a charming nature. It offers a unique and unique investment opportunity for investors in the tourist-recreative sector who are hoping to attract high-standing tourists, or for U.N.N.B.I. investors (entrepreneurs, financiers, capitalists, etc.) and for primary house sale. House also need to expand international 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/Albergo/Hotel
Segmento	Hotel, Ristoranti, Ristorazione e Servizi/Leisure e Turismo
Paese	Italia
Regione	Centro Italia
Classa di usi	Non dichiarata
Fatturato	Non dichiarata
Addetti	Non dichiarata
Profitabilità	Non dichiarata
Indollamento	Non dichiarata
Immobilità di proprietà	Totale (terreno + Prato) Registrati
Prezzo di vendita	Totale (terreno + Prato) Registrati
Pagamento dilazionabile	Non sono disponibili

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

Acquista un'Azienda Segnala il profilo della PMI che intendi acquistare. Verifichiamo con discrezione le informazioni. Accanto Segni la tua Azienda

Vendi la tua Azienda Segnala la PMI che intendi vendere o cedere. Verifichiamo con discrezione le informazioni. Accanto Segni la tua Azienda

ProInvesto.it IL BORSINO BORSA DI FIDUCIA 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

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 INVESTORS CLUB & SERVIZI FIDUCIARI PER LE PMI ITALIANE E STRANIERE

Acquista un'Azienda Segnala il profilo della PMI che intendi acquistare. Verifichiamo con discrezione le informazioni. Accanto Segni la tua Azienda

Vendi la tua Azienda Segnala la PMI che intendi vendere o cedere. Verifichiamo con discrezione le informazioni. Accanto Segni la tua Azienda

ProInvesto.it IL BORSINO BORSA DI FIDUCIA DELLE PMI ITALIANE

LETTERA D'INCARICO ESCLUSIVO SELL-SIDE CONTENUTI principali



- ❖ Il contributo distintivo di cessione (od investimento) d'azienda o proprietà di HELVIA è fruibile previo conferimento di una "Lettera d'Incarico Esclusivo per la Cessione d'Azienda o Proprietà (Sell-side)" od "Lettera d'Incarico Esclusivo per la Ricerca di Investitori Strategici" 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'operazione di cessione od investimento*
 - 2) *la ricerca, il contatto riservato e la presentazione al Cliente di uno o più potenziali Acquirenti/Investitori tra i 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 Lol/MoU/TS/NBO*
 - 4) *la guida e l'assistenza negoziale al Cliente durante la fase di due diligence, negoziazione e finalizzazione dei termini con la controparte*
 - 5) *il coordinamento del progetto di cessione/investimento sino alla fase di sottoscrizione e perfezionamento degli accordi finali*Eventuali prestazioni professionali aggiuntive (*à la carte*) richieste dal Cliente in relazione alle specifiche necessità emerse durante il processo di cessione od investimento, 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 più potenziali acquirenti/investitori, presentati da HELVIA
- ❖ La Lettera d'Incarico di HELVIA è corredata dai seguenti **Allegati**:
 - **Condizioni Generali d'Incarico**
 - **Accordo di Riservatezza (NDA)**
 - **Adeguate 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 di cessione od investimento e sono commisurati:
 - in parte, all'effettivo dispendio di tempo consacrato da HELVIA alla prestazione dei servizi di cessione/investimento 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 di cessione/investimento, commisurati al valore complessivo degli accordi sottoscritti da parte del Cliente con l'acquirente od investitore d'azienda o progetto o proprietà di pregio, presentato da HELVIA
- ❖ Gli Onorari di HELVIA sono dovuti come segue:
 - **Onorario Iniziale (Retainer Fee) e 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/TS/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/TS/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, incluso l'eventuale esdebitamento del Cliente. 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* della cessione/investimento, 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.



La cessione della PMI

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 addiende 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.

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



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 compartecipare 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.

Patti parasociali chiari, amicizia lunga

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.

Storie di Successo di OPERAZIONI di CESSIONE



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.

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 CESSIONE**

CESSIONE DEL PACCHETTO DI CONTROLLO DI UNA INNOVATIVA BIOTECH ITALIANA

Per conto di un **imprenditore italiano**, HELVIA ha diretto la vendita di una **innovativa PMI**, operante in un **segmento biotech** del **mercato europeo**, con un fatturato di oltre € 3,5 Milioni. HELVIA ha **selezionato i potenziali investitori**, ha condotto e finalizzato le trattative assieme al cedente. Sono stati contattati **160 investitori domestici ed internazionali** del settore biotech e ricevute espressioni di interesse e offerte d'acquisto da parte d'**investitori svizzeri, italiani, statunitensi, israeliani e cinesi**. L'operazione si è conclusa con l'accettazione di un'offerta di oltre **€ 5 Milioni** per il 100% delle quote.

CESSIONE DEL PACCHETTO DI CONTROLLO DI UNA STORICA SOCIETÀ IMMOBILIARE SVIZZERA

Per conto degli **eredi** di una **storica società immobiliare elvetica**, HELVIA ha coordinato ed eseguito le operazioni di **valutazione del patrimonio immobiliare e d'azienda**, contattato con massima riservatezza una **ristretta cerchia di potenziali acquirenti di elevato standing** e condotto e finalizzato le trattative negoziali con una prestigiosa controparte finanziaria internazionale, ad un prezzo **rilevante e strettamente riservato**. Ha poi assistito il Committente in ambito di **consulenza fiscale**. A breve distanza temporale, ha infine realizzato una **seconda operazione di cessione di società immobiliare** con il medesimo acquirente.

VALUTAZIONE FINANZIARIA E STRATEGIA NEGOZIALE DI PREZZO DI UN GRUPPO MULTI-UTILITY ITALIANO

Per conto della compagine azionaria di controllo di un **gruppo multi-utility italiano**, HELVIA ha effettuato la **valutazione del capitale economico** di funzionamento aziendale per determinare il **rapporto di concambio**, finalizzato a realizzare lo scambio azionario con un leader di settore. La valutazione finanziaria è stata realizzata tenendo conto delle **opzioni strategiche** perseguibili e ha impiegato le **best practice** internazionalmente. HELVIA ha infine assistito il cliente nella definizione della **strategia negoziale di prezzo** corredata dal corpo delle motivazioni sottostanti.



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