



Galleria Vittorio Emanuele II
Milano (Italia)

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

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

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

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

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

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

PER GLI IMPRENDITORI ED INVESTITORI NAZIONALI OD ESTERI:

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

ProInvesto.it

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



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

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

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

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

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

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





ProInvesto.it

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

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

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

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

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

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

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

SERVIZIO 1

PUBBLICAZIONE ANNUNCI E CIRCOLARIZZAZIONE

(ADVERTISING BROADCASTING,
NETWORKING SERVICES OF
INVESTMENT OPPORTUNITY)

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

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

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

ATTIVITÀ PRESTATE A FAVORE DEL CLIENTE

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

SERVIZIO 2

MARKETING E PITCHING, PROSPECTING E TARGETING

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

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

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

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

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

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

ATTIVITÀ PRESTATE A FAVORE DEL CLIENTE

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

SERVIZIO 3

CONSULENZA M. & A. INVESTMENT – SALES DESK

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

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

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

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

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

ATTIVITÀ PRESTATE A FAVORE DEL CLIENTE

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



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



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



Storie di Successo di OPERAZIONI di CESSIONE

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 ACQUISIZIONE

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

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

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

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

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

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



La cessione della PMI

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

1. Strategia di disinvestimento e valore.

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

2. Investment teaser e info-memo.

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

3. Prospecting & targeting degli acquirenti.

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

4. Lettera di intenti ed avvio delle trattative.

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

5. Due diligence pre-cessione.

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

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

6. Firma dell'accordo di cessione.

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

7. Scambio delle azioni e aggiustamento.

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

**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.

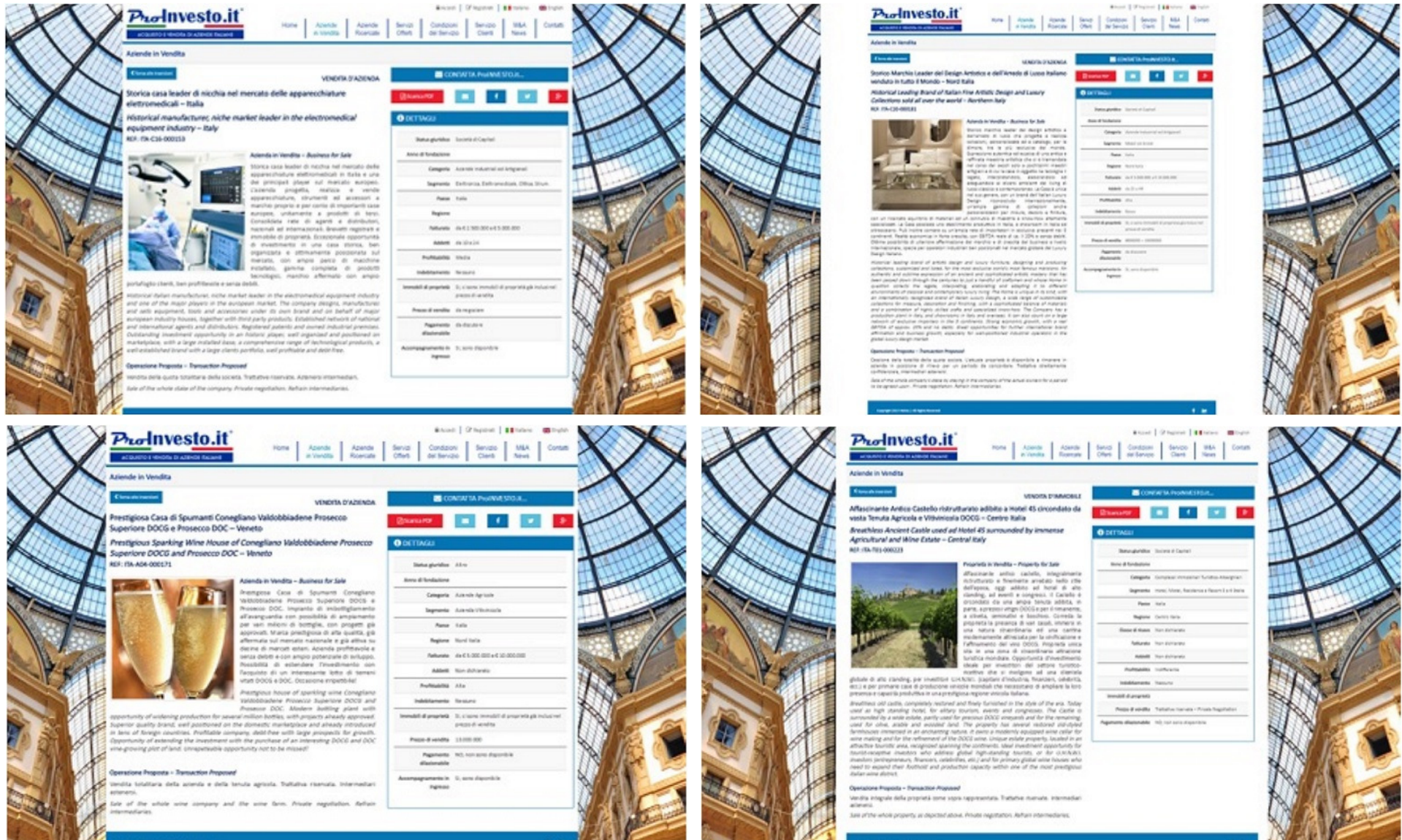


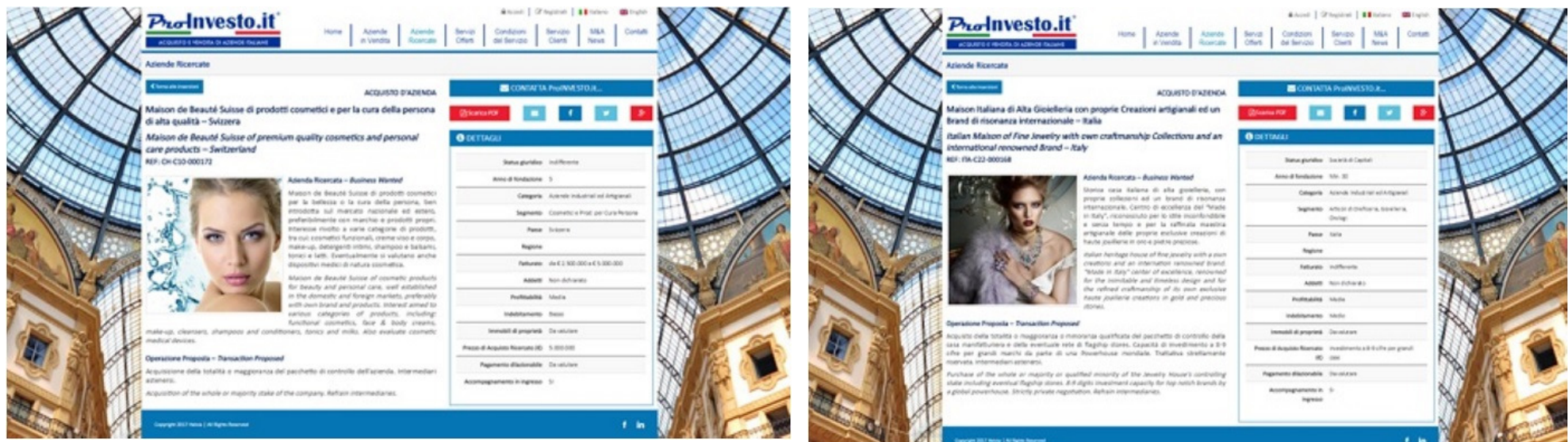
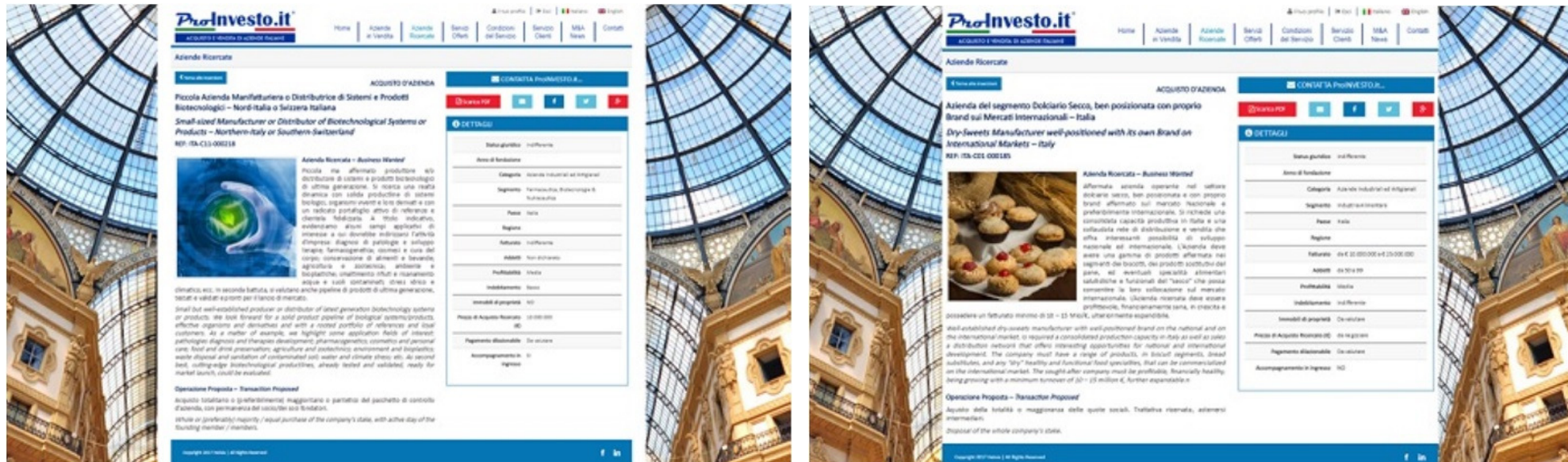
I **patti parasociali** sono accordi intercorsi tra i soci investitori, complementari allo statuto sociale, che mirano ad assicurare l'uniformità d'indirizzo della gestione e regolano le future relazioni tra i consoci, per esempio tra il socio maggioritario non gestore e il socio minoritario gestore. 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 partecipare alle decisioni di maggior rilievo strategico, specie laddove non abbiano una delega di gestione operativa. È usuale che la nomina dei componenti del consiglio di amministrazione non sia lasciata alle dinamiche assembleari, ma sia già preordinata in modo da assicurare una adeguata rappresentatività a

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

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

d.z.







ProInvesto.it

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



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
 Investitori, Imprenditori, Amministratori e Manager 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 o Acquisto
- ❖ Infrastrutture in Vendita o Acquisto
- ❖ Immobili in Vendita o Acquisto
- ❖ Ricerca od Offerta di Soci
- ❖ Sviluppo *Startup* e *Venture Capital*
- ❖ Sviluppo Progetti e *Project Financing*
- ❖ *Investment Desk* per Investitori
- ❖ Ricerca di Nuova Finanza
- ❖ Pubblicazione Annunci Confidenziali
- ❖ *Pitching, Targeting & Screening*
- ❖ Valutazioni Finanziarie - Business Plan
- ❖ M. & A. - *Transaction Advisory* – I.P.O.

www.proinvesto.it

HELVIA FIDUCIAIRE

**SERVIZI FIDUCIARI E CONSULENZA FISCALE,
 SOCIETARIA, AMMINISTRATIVA E FINANZIARIA**

PER L'AMMINISTRAZIONE FIDUCIARIA

- ❖ Amministrazione Fiduciaria di beni e società
- ❖ Amministrazioni Societarie Internazionali
- ❖ Pianificazione Fiscale Internazionale e CH
- ❖ 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*
- ❖ Gestione 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