



Nell'ambito delle attività di M&A abbiamo servizi modulari allo scopo di consigliare, supportare ed assistere il cliente in tutte le fasi di un M&A:

- Prima dell'acquisizione: Con Due diligence, analisi di mercato, valutazione preventiva dello sviluppo dell'azienda acquistata, Impianto strategico (cosa fare dell'azienda in caso di acquisto, eventuale sviluppo proprietà immobiliari e mobiliari possedute dalla società acquistata);
- Durante l'acquisizione: assistenza durante le trattative;
- Dopo l'acquisizione: gestione per conto della nuova proprietà, Tutor strategico affiancato al CEO o all'Amministratore unico, consigliere a supporto e supervisione delle strategie concordate con la nuova proprietà, ristrutturazione e vendita o ristrutturazione e sviluppo dalla società acquistata;

Abbiamo all in house, cioè - legali, auditor, fiscalisti, marketing, comunicazione, analisti, nella sostanza ogni figura professionale necessaria per fornire consulenza e sviluppare e ristrutturare aziende e/o progetti. Solo 3 gruppi al mondo hanno questa caratteristica.

Le aziende e le Divisioni del TDHI Group lavorano separate così che ogni team di analisi possa fare le proprie valutazioni senza essere influenzato da logiche aziendali. Questa metodologia, aggiunto al fatto che siamo il più grande gruppo di consulenza al mondo completamente in remoto (team diversi che lavorano in paesi e time zone diversi) dalla ideazione e fondazione, ci permette di offrire un servizio di analisi e di valutazione libero da ogni vincolo, conflitto e completamente oggettivo. Gli analisti si basano sui numeri e sulla loro professionale interpretazione.

▪

Come sempre il nostro consiglio è di scriverci, di presentare la sua azienda o di scriverci quali sono gli obiettivi o desideri. La Divisione TDHI HUB farà una prima analisi, e la invierà al nostro General manager Dr Magri ed a lei in copia.

Segreteria italiana
General manager dr Paolo Magri

info@tdhi-talia.com
generalmanager@tdhi-international.com

Facebook

www.facebook.com/trustdhitalia

Potrebbe interessarle anche:

Export
Strategie, Contrattualistica pre e post fiera
Start up per aziende già attive al 31 12 2019

www.tdhi-cea.com
www.tdhi-saa.com
www.tdhistartup.com

Se desidera approfondire





Advisor

Perché dovrei rivolgermi ad un Advisor? Chi meglio di me conosce il settore nel quale lavoro da decenni? Ha senso spendere soldi quando posso fare da solo facendomi aiutare dal commercialista e da un legale di fiducia?

In Italia, a differenza dei paesi anglosassoni e dei paesi più avanzati, è più facilmente riscontrabile una maggiore diffidenza da parte degli imprenditori nei confronti dei consulenti specializzati in generale ed in particolare nel settore M&A, sia per regioni legate al "fai da te" tipico delle piccole e medie imprese familiari, sia per una sottovalutazione delle implicazioni e problematiche inerenti a tali processi, sia magari per esperienze non proprio felici avute in passato con "intermediari" o "consulenti" improvvisati.

Nel "fai da te" le implicazioni di tipo emozionale o amicale, si mescolano così ad aspetti più tecnici, rischiando di condizionare quest'ultimi e l'esito del processo.

Fiscalità

Prima di introdurla al M&A desideriamo sottolineare l'aspetto fiscale. La pianificazione fiscale è una necessità, oltre che una scelta per molti imprenditori. Pianificazione fiscale non significa soltanto risparmiare sulla tassazione, ma piuttosto ottimizzare il proprio carico fiscale. È molto importante abbinare alla pianificazione fiscale anche un investimento economico ottimale.

Strategie

Cosa fare dopo con l'azienda acquistata? Ristrutturarla e rivenderla? Cerare un gruppo? Sostanzialmente acquistare ed archiviare un concorrente? Renderla più competitiva per poi fonderla con l'azienda principale? Porsi queste ed altre domande, prima dell'acquisto permette ad un Advisor professionale non solo di acquistare con una mission e vision ben precisa, ma di adeguare l'acquisto agli obiettivi del compratore.

Porsi domande strategiche, in via preventiva, permette di gestire ed adeguare i processi e le analisi nella direzione più consona agli obiettivi del buyer.

M&A

Una operazione di M&A, che si tratti di attività di acquisizione o di vendita totale o parziale, può essere standardizzata in una serie di processi più o meno strutturati a seconda della dimensione del deal.

Questo segue prende in considerazione esclusivamente operazioni che abbiano ad oggetto "trattative private", cosiddette "one-to-one", escludendo pertanto gli accordi strutturati. Di seguito elenchiamo le fasi di un processo Standard di M&A. Le inseriamo anche delle brevi note su ciascuna di esse.

- **Targeting**
- **Contatti preliminari**
- **Attività preparatorie**
- **Non-Binding Offers (NBO)**
- **Selezione delle controparti**
- **Lettera di Intenti (LOI)**
- **Due Diligence**
- **Negoziazione**
- **Firma del contratto di acquisizione o vendita (Signing)**
- **Financing**
- **Closing**



TARGETING

Si tratta dell'attività preliminare attraverso la quale viene selezionata la SOCIETÀ/AZIENDA TARGET attraverso l'applicazione di criteri di selezione che tipicamente riguardano la dimensione, la marginalità, il modello di business, il posizionamento sul mercato e il potenziale futuro, i canali di distribuzione e di vendita, la presenza di marchi o meno.

A fronte di questi criteri di selezione generalmente si ottengono liste che possono essere di tipo "Long List", ovvero numericamente alcune decine di nominativi, o "Short List" tipicamente da cinque a dieci.

CONTATTI PRELIMINARI

In questa fase è necessario che la Target disponga di un profilo anonimo, anche sintetico denominato "Teaser", che permette in poco tempo di fornire le informazioni necessarie per chi sta esaminando le varie proposte.

Parallelamente viene sottoscritto un accordo di riservatezza, definito "Non-Disclosure Agreement" (NDA), a fronte del quale le parti si impegnano a non trasferire a terzi, dati e informazioni riservate ricevute o conosciute nel corso dell'operazione. Tipicamente in tale accordo vengono:

- identificate le parti coinvolte,
- definito cosa si intende per materiale o informazione riservati,
- inserite le clausole di non sollecitazione, le esclusioni rispetto alle regole di riservatezza, i termini di validità e la regolamentazione in caso di violazione dei divieti previsti.

ATTIVITÀ PREPARATORIE

In questa fase è necessario che la Target sia dotata di un Information Memorandum (InfoMemo) comprensivo di Business Plan, abbia a disposizione una valutazione, almeno sotto forma di range di valori, della propria azienda/società.

Durante questa fase del processo vengono richieste/fornite ulteriori informazioni preliminari da parte della Target, su richiesta dell'altra parte.

NON BINDING OFFERS

Si tratta di un'offerta non vincolante, pressoché indicativa, che stabilisce i principali termini di accordo tra venditore e acquirente, senza impegnare alcuna delle parti alla prosecuzione o la conclusione dell'affare.

Gli elementi principali compresi in un'offerta non vincolante sono i seguenti:

- definizione delle parti,
- oggetto della negoziazione,
- criteri di valutazione per la determinazione del corrispettivo di vendita,
- prezzo di acquisto proposto,
- condizioni di pagamento,
- altri elementi essenziali riferiti all'operazione (quali le garanzie, gli accordi sulla governance, clausole a tutela della maggioranza o della minoranza, etc.),
- diritto all'esclusività,
- riservatezza.

LETTERA DI INTENTI (L.O.I.)

La Lettera di Intenti conferma di norma il contenuto dell'offerta non vincolante; si tratta dunque di una sorta di "contratto preliminare" che comporta l'impegno delle parti a concludere l'operazione, dopo aver effettuato la due diligence necessaria (lettera di intenti vincolante).



DUE DILIGENCE

Tecnicamente si tratta di analisi e verifiche riferite alla società target. Il perimetro di analisi può essere differente da caso a caso, anche se nelle operazioni più complesse e di maggiore dimensione le analisi sono almeno di sei tipi diversi:

- analisi finanziaria,
- analisi mercato-prodotto,
- analisi operativa,
- analisi contabile e fiscale,
- analisi legale e giuslavoristica,
- analisi ambientale.

NEGOZIAZIONE

Dopo le analisi effettuate sulla società target, si concludono le fasi di negoziazione, per definire esattamente i termini dell'operazione ed in particolare il prezzo e le modalità di pagamento in virtù di ciò che è scaturito dalla due diligence.

SIGNING

Sottoscrizione degli accordi definitivi di acquisizione o di vendita, nei quali sono presenti:

- le indicazioni delle parti contraenti,
- viene delineata la struttura dell'operazione,
- si regola il prezzo dal punto di vista delle condizioni, delle tempistiche, di eventuali altre clausole accessorie, quali ad esempio la clausola di "earn out", delle modalità di pagamento,
- le dichiarazioni e le garanzie per le parti,
- gli accordi di non concorrenza,
- le regole riferite al venditore affinché non realizzi cambiamenti rilevanti presso la società o l'azienda da cedere prima del closing,
- le condizioni sospensive, risolutive,
- gli eventuali contratti accessori riferiti ad immobili o rapporti di lavoro subordinato.

Spesso, a latere, vengono disciplinati argomenti di non poco conto quali:

- la struttura di governance riferita alla composizione degli organi sociali,
- il diritto di veto di ciascuno dei soci o alle materie riservate al Cda o all'assemblea dei soci,
- la disciplina dello stallo decisionale,
- i patti di non concorrenza ed eventuali stock option plan.

Inoltre spesso viene disciplinato il regime di circolazione delle azioni con clausole di Lock Up, Drag Along, Tag Along, opzioni Putt e Call, etc.

FINANCING

Nelle operazioni principali, ove si tratti di transazioni di maggioranza o della totalità delle azioni o delle quote della target, l'acquirente può decidere di utilizzare anche la leva finanziaria al fine di massimizzare il valore del proprio investimento, oppure in virtù della necessità di trovare risorse ulteriori per realizzare l'operazione.

Così l'operazione si può concludere attraverso l'apporto di equity fornito direttamente dall'acquirente e di debito ottenuto da fondi specifici o da banche.

CLOSING

Il closing è l'atto conclusivo di un'operazione di M&A e si attua presso un notaio; nel caso di cessione di partecipazioni si hanno le cessioni delle azioni dal venditore all'acquirente e la riscossione del prezzo da parte del primo, mentre, in caso di aumento di capitale, si ha emissione di nuove azioni o quote a favore dell'investitore.