

di Daniele Bartolucci

Prevalutazione di aziende per accedere al Private Capital: uno strumento per il potenziamento e lo sviluppo delle imprese sammarinesi. Il Private Capital, termine che include private equity, venture capital, angel investing e diverse forme di private debt, è il supporto essenziale per le aziende che cercano di crescere e innovare attraverso piani di investimento (riferiti a asset materiali e immateriali) con l'obiettivo di affrontare le sfide globali. Non solo, grazie alla presenza di figure altamente specializzate quali manager e esperti in materie economiche, fiscali e societarie, tali investitori terzi apportano i capitali necessari e integrano le competenze già presenti nelle aziende per permetterne uno sviluppo accelerato, consistente e sostenibile.

Agenzia per lo Sviluppo Economico - Camera di Commercio eroga un nuovo servizio rivolto a imprese e professionisti di San Marino, della Romagna e delle alte Marche che, grazie al coinvolgimento di un Comitato di Valutatori esperti e appartenenti all'ecosistema di AIFI ("Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt") e di IBAN ("Italian Business Angels Association") prevaluta il set di informazioni necessarie ad approcciarsi agli operatori di Private Capital italiani e internazionali operanti in Italia in maniera più efficace e così aumentare le probabilità di essere considerati favorevolmente dai singoli investitori. Nello specifico, il Comitato di Valutatori operativo presso ASE-CC è composto da: Ing. Paolo Anselmo (Presidente di IBAN), Dott. Matteo Bonfanti (Venture Capital Analyst di Kairos Partners SGR) e dal Dott. Stefano Romiti (Presidente Antares Rilancio). Esso fornisce indicazioni sulla completezza delle informazioni ricevute, sull'appetibilità del progetto imprenditoriale, unitamente a indicazioni su come rimodulare ed integrare la presentazione e spunti utili a preselezionare e approcciare gli operatori di Private Capital nella maniera più proficua.

Le imprese strutturate, con un track record storico ultradecennale in crescita in caso di imprese consolidate, o comunque con un trend di crescita di almeno qualche anno nel caso fossero di più recente costituzione (Startup e Pmi), avranno, grazie all'utilizzo del servizio, maggiori probabilità di ottenere capi-

L'obiettivo è aumentare la probabilità di una valutazione positiva da parte degli investitori

Accesso al Private Capital: la prevalutazione è vincente

ASE-CC mette a disposizione delle aziende un nuovo servizio per aiutarle a crescere



tali di terzi, competenze e relazioni strategiche di mercato che gli investitori apportano a fronte di un piano di investimento ben strutturato e bene implementato. Il report finale ha anche l'obiettivo di migliorare la strategia di execution dell'impresa stessa unitamente a individuare i punti del business plan (inclusi i principali indicatori economici-finanziari) che necessitano di adeguamenti.

COME FUNZIONA L'ACCESSO AL PRIVATE CAPITAL

Le operazioni afferenti al capitale di terzi seguono un processo articolato in diverse fasi e più se ne ha consapevolezza, più si comprende come il nuovo servizio offerto da ASE-CC acquisti valore.

Di seguito una sintetica di alcune di queste fasi, che spaziano dalla negoziazione alla contrattualizzazione, passando per la pianificazione, l'esecuzione e poi l'uscita, che potrebbero coinvolgere un operatore di Private Capital italiano e un'azienda.

1. Negoziazione (Deal Sourcing and Negotiation). Si parte dall'identificazione delle opportunità: gli investitori individuano aziende con alto potenziale di crescita e necessità di capitali per espandersi. Segue una Pre due diligence: una prima analisi dell'azienda per capire se l'opportunità è interessante. Questo include la va-

lutazione del mercato, del management, dei prodotti o servizi e delle prospettive di crescita (per richiedere il questionario di prevalutazione fornito da ASE-CC inquadrare il Qr-code in calce all'articolo). A questo punto c'è la discussione dei termini

Comitato di Valutatori composto da esperti appartenenti all'ecosistema di AIFI (Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt) e di IBAN (Italian Business Angels Association)

contrattuali principali: si negoziano gli elementi principali dell'investimento, come l'ammontare di capitale da investire, la valutazione pre-money, la struttura dell'investimento (equity, debito, strumenti ibridi) e i diritti di

governance. Una volta raggiunto un accordo preliminare, viene redatto un term sheet, un documento non vincolante che riassume i termini chiave dell'investimento.

2. Contrattualizzazione (Due Diligence and Contractualization). Questa fase è caratterizzata da una due diligence vera e propria: un'indagine approfondita sull'azienda, che copre aspetti finanziari, legali, fiscali, operativi e di mercato. Questa fase è cruciale per identificare rischi potenziali e confermare la valutazione dell'azienda. Si passa quindi alla redazione dei contratti: si preparano i documenti legali necessari per formalizzare l'investimento. Questi possono includere: contratto di investimento; definisce i termini dell'investimento, i diritti e gli obblighi delle parti; patti parasociali: regolano i diritti degli investitori e la governance dell'azienda; contratti di compravendita di azioni (se l'investimento prevede l'acquisto di azioni esistenti).

Una volta che tutte le parti hanno firmato i contratti e tutte le condizioni precedenti sono state soddisfatte, avviene la chiusura (Closing) dell'operazione, con il trasferimento dei fondi all'azienda.

3. Pianificazione (Planning). Si parte dalla definizione del piano operativo: insieme

all'imprenditore e al management dell'azienda, gli investitori definiscono un piano operativo che può includere strategie di crescita, ottimizzazione dei costi, espansione geografica o sviluppo di nuovi prodotti. Si delineano anche la governance e il controllo: gli investitori possono ottenere posti nel consiglio di amministrazione e stabilire meccanismi di controllo per monitorare le performance dell'azienda. Spesso vengono fissati KPI (Key Performance Indicators) per valutare l'andamento dell'investimento. In questa fase, oltre al capitale, gli investitori spesso forniscono supporto strategico e operativo, grazie alla loro esperienza, alle loro competenze specialistiche e alla rete di contatti in vari ambiti.

4. Esecuzione (Execution). Il management dell'azienda, in collaborazione con gli investitori, esegue il piano operativo. Questa fase può includere l'assunzione di nuovo personale, l'espansione in nuovi mercati, o investimenti in tecnologia e infrastrutture. In questa fase gli investitori monitorano regolarmente i progressi dell'azienda, richiedendo report periodici e partecipando alle riunioni del consiglio di amministrazione. Possono intervenire attivamente se l'azienda non raggiunge gli obiettivi prefissati nei tempi preventivamente concordati.

5. Uscita (Exit). Gli investitori pianificano l'uscita dall'investimento, che può avvenire attraverso: la vendita a terzi (trade sale); vendita dell'azienda o di una parte di essa a un'altra azienda; un Initial Public Offering (IPO) ovvero la quotazione in borsa dell'azienda, con la vendita delle azioni al pubblico; il riacquisto delle azioni (buyback), ovvero l'imprenditore, il management o i soci esistenti riacquistano le azioni dagli investitori; la vendita a un altro operatore di private capital: spesso, le aziende vengono vendute a un altro investitore che ha una strategia di investimento più a lungo ter-

mine o diversa (es. aggregazione).

Nel rispetto delle modalità e dei termini di uscita negoziate prima di avviare l'operazione si esegue la vendita della partecipazione o la quotazione, formalizzando così l'uscita dell'investitore. Solo a questo punto avviene la distribuzione dei proventi della vendita, che vengono distribuiti agli investitori, a seconda delle quote detenute e delle condizioni stabilite nei contratti iniziali.

Ovviamente questo processo può variare in complessità e durata a seconda delle dimensioni dell'investimento, della natura dell'azienda, degli obiettivi degli investitori e comunque come da accordi iniziali fra l'imprenditore e l'investitore.

Il servizio erogato da ASE-CC permetterà pertanto di avere un riscontro operativo e tecnico sia sul grado di interesse del progetto, prima di sottoporlo direttamente agli investitori, sia sulla corretta strutturazione dei documenti più efficaci a presentarlo in modo da aumentare la soddisfazione dell'imprenditore sammarinese nel rapportarsi agli operatori di Private Capital. Il Direttore Generale Denis Cecchetti e la Responsabile Academy Irene Grossi forniranno il supporto necessario mantenendo la massima riservatezza in merito alle informazioni pervenute. Il primo passo è contattare ASE-CC per approfondire senza impegno i termini del servizio di valutazione, anche attraverso il link contenuto nel Qr code sottostante.

Inquadra il Qr-code e scopri il nuovo servizio di ASE-CC

