



# LE FASI DI UN PROCESSO D'INVESTIMENTO

**AIFI**

Associazione Italiana del Private Equity,  
Venture Capital e Private Debt



*in collaborazione con:*

**Deloitte.**

**Legance**  
AVVOCATI ASSOCIATI

# Agenda

- 1. Deal flow**
- 2. Selezione**
- 3. Due Diligence**
- 4. Trattativa/investimento**
- 5. Creazione del valore/ Monitoraggio**
- 6. Disinvestimento**

## Creazione del *network* e identificazione opportunità d'investimento

Ogni Fondo di Private Equity crea una rete di contatti (e.s.: *advisor*, commercialisti, legali,..) per generare un flusso di opportunità e di proposte d'investimento potenzialmente interessanti.

Il processo di identificazione delle opportunità d'investimento è influenzato da:

- caratteristiche del Fondo di Private Equity (es: minoranze, maggioranze, dimensione investimento, settori,..);
- area geografica d'intervento (es: ambito nazionale, regionale, ..);
- tipologia di investimenti effettuati (es: LBO, Expansion, ..).

# 2 – SELEZIONE

## A - Valutazione dell'azienda

- Metodi di valutazione finanziaria (prevalentemente multipli di mercato e DCF).
- Definizione di un primo valore (*Enterprise Value*) o di un range.

## B - Valutazione del profilo imprenditoriale

Il Fondo di Private Equity deve valutare le capacità del *management* e/o dell'imprenditore dell'azienda target in termini di: affidabilità, competenze, esperienze, reputazione e volontà di perseguire gli obiettivi di sviluppo dell'impresa nei futuri 5-6 anni.

## C - Valutazione della struttura dell'operazione

- Tipologia di operazione da effettuare (es: LBO, *Expansion Capital*, *Replacement*, *Turnaround*,..).
- Eventuale grado di leva finanziaria da utilizzare.
- Definizione della *governance* (equilibrio tra i soci) e dell'*exit* del Fondo di PE.

# 3 – DUE DILIGENCE

## Differenti analisi vengono effettuate da consulenti esterni:

- *due diligence* finanziaria;
- *due diligence* legale;
- *due diligence* fiscale;
- *due diligence* di *business*;
- *due diligence* ambientale;
- *due diligence* reputazionale;
- ....

# 4 – TRATTATIVA / INVESTIMENTO

## Negoziazioni post *due diligence*

- Definizione prezzo finale (comprensivo di eventuali aggiustamenti rilevati in *Due Diligence*).
- Contratto d'Investimento comprensivo della struttura dell'operazione, delle dichiarazioni e garanzie rilasciate dai soci attuali.
- Patto Parasociale che regola la *governance* e l'*exit*.
- Eventuale Contratto di *acquisition financing*.
- *Signing* e *Closing*.

# 5 – CREAZIONE DEL VALORE / MONITORAGGIO

## La vita insieme

- Implementazione del *Business Plan* condiviso in fase d'investimento: crescita organica e/o tramite acquisizioni.
- Un Fondo di Private Equity tipicamente aiuta a migliorare i sistemi di gestione interni:
  - managerializzazione della società;
  - spinta verso l'internazionalizzazione della società;
  - implementazione dei controlli come ad es. adozione modello 231, realizzazione di *report* gestionali integrati, politiche ESG, ..

# 6 – DISINVESTIMENTO

## La *way out*

Le modalità di disinvestimento possono essere brevemente distinte nel modo seguente:

1. la vendita delle azioni sul mercato borsistico;
2. la cessione della partecipazione o del 100% a un socio di natura industriale;
3. la cessione della partecipazione o del 100% a un altro operatore di private equity;
4. il riacquisto della partecipazione da parte del socio originario.