DIMICHELE & CO.
ristrutturazioni aziendali

Fasi del processo di ricerca

Individuazione della "popolazione"

E' la fase in cui si procede all'**individuazione delle aziende** che operano nel settore industriale prescelto.
Utili fonti di informazione sono le associazioni di categoria, pubblicazioni e banche dati on-line, dirigenti di azienda, consulenti, istituzioni finanziarie etc. In casi limite, potrà essere necessario intervistare persone chiave nei settori di interesse.
Nota: si tratta di predisporre e condurre una vera e propria **ricerca di mercato** che al di là di iter tecnici risente in modo notevole della capacità di analisi dell'analista e del capo progetto.

Screening

Sulla base dei criteri di selezione adottati e definiti nella fase di valutazione dell'operazione di cessione, si procede ad una **scrematura della popolazione identificata** al fine di identificare un numero limitato di potenziali acquirenti caratterizzati da una notevole probabilità di divenire concreti investitori ed acquirenti della società oggetto di cessione.
Nota: maggiore sarà l'accuratezza nel selezionare la popolazione, migliore sarà l'analisi delle caratteristiche ottimali del potenziale acquirente e maggiori saranno le probabilità di chiudere l'operazione in breve termine ed a condizioni che maggiormente soddisfano il venditore e massimizzano comunque il valore dell'investimento dell'acquirente.
Obiettivo→ ottimizzare il valore del business per il cedente facendo acquisire l'azienda da un partner che possa coglierne in pieno il valore e le potenzialità.

Lettera di Riservatezza

Lettera di riservatezza:
Le aziende selezionate e contattate sulla base dello screening e quelle che hanno mostrato interesse all'operazione, potranno, su richiesta formale, ottenere informazioni più dettagliate richiedendo un documento integrativo chiamato "**PROMEMORIA DI VENDITA**".
Il "promemoria di vendita verrà fornito solo previa accettazione da parte del richiedente della "LETTERA DI RISERVATEZZA" o "CONFIDENTIALITY AGREEMENT".
La "lettera di riservatezza" deve prevedere ed imporre:

- il mantenimento del più rigoroso riserbo del potenziale acquirente e dei suoi consulenti (che devono sempre essere identificati ed approvati) circa le informazioni ricevute.
- L'astensione da ogni comportamento che direttamente od indirettamente possa provocare la divulgazione, anche parziale, a terzi, ivi comprese Società controllate , collegate o aventi con il richiedente legami contrattuali, partecipativi o di collaborazione.
- Il non utilizzo, diretto o indiretto anche parziale, dei dati e le informazioni per fini diversi da una potenziale acquisizione della società offerta.

Obiettivo è mantenere il controllo dell'offerta al target mirato, evitare speculazioni, scremare gli interessati, evitare intermediazioni, mantenere il valore del business etc. al fine di tutelare la controparte cedente i reali potenziali acquirenti e la professionalità della società "Advisor".

Nota: Non vi è transazione uguale ad un'altra ma è comunque importante seguire un metodo che garantisca tutte le Parti in gioco circa la serietà ed affidabilità della gestione dell'operazione

NOTA: L'attività di collocazione ottimale deve mirare alla continuazione del business dell'azienda cedente; quindi l'operazione di cessione si estende, per effetto della globalizzazione dei mercati e delle informazioni, anche alla ricerca di opportunità di transazione da proporre ad aziende internazionali,.
L'ADVISOR a cui il cedente è opportuno si affidi deve necessariamente avere know-how e capacità di individuare, contattare capire e valutare anche acquirenti potenziali di Paesi esteri al fine anche di massimizzare il beneficio della cessione sia per il cedente che per l'acquirente.