

Prendiamo un caso recente, chiaramente anonimo in quanto la discrezione è uno degli elementi fondanti di Equity Factory.

Una società, chiamiamola Dress Srl, possiede una catena di negozi di abbigliamento con decine di punti vendita e un ambizioso programma di nuove aperture in Italia e all'estero.

Le banche non riescono a supportare a sufficienza il progetto imprenditoriale in quanto gli investimenti attesi si riferiscono principalmente alla riproduzione del *format* commerciale nei nuovi "negozi", alla creazione del magazzino iniziale, al pagamento di qualche buonuscita, alla creazione del sito *web* di *e-commerce*, alle attività di *marketing* su scala nazionale e locale.

Avvio di trattative

Dress Srl ha così avviato autonomamente delle trattative con un possibile finanziatore. Si tratta di un soggetto privato estero appartenente alla categoria dei cosiddetti "*family office*" che è stato introdotto dal commercialista del cliente. I negoziati tra DRESS e il potenziale investitore si sono trascinati per mesi senza che si firmasse alcunché.

Non vi è stato presidio per gli aspetti di confidenzialità, non è stato chiarito quale tipo di operazione si volesse concludere e sono state ancor meno palesi le possibili condizioni di un eventuale accordo.

In un incontro alla presenza del commercialista emerge che i soci di DRESS ritengono che gli immobili di proprietà della società e l'avviamento debbano valere almeno 15 milioni di euro.

Il *family office* replica che pensava di offrire la metà

DRESS*

Come portare un fondo di private equity nel retail

*Pseudonimo di catena di negozi di abbigliamento

CHI È EQUITY FACTORY

Equity Factory S.A. è un advisor finanziario basato in Svizzera attivo dal 2008 in grado di sviluppare e realizzare progetti di crescita, acquisizioni e cessioni di aziende, turnaround.

Il supporto allo M&A è al centro dell'ultradecennale esperienza dei nostri professionisti maturata su operazioni condotte su scala nazionale e internazionale. Questa squadra affiatata dispone di una diffusa rete di relazioni con il mondo finanziario (private equity, family office, venture capitalist), nonché con il sistema bancario.

Gli altri nostri punti di forza risiedono nelle competenze specifiche, nella rapidità e flessibilità d'intervento, nella capacità di ascolto e nella riservatezza.

di quell'importo e che ha qualche perplessità sulla redditività di DRESS.

I soci di Dress, esasperati, confidano le loro tribolazioni a un collega imprenditore. Costui consiglia loro di rivolgersi a un consulente specializzato con cui collaborò tempo addietro. DRESS entra così in contatto con Equity Factory.

La società di consulenza svizzera concorda con DRESS un incarico su misura che lega gran parte del suo compenso alla chiusura dell'operazione.

Equity Factory dedica due professionisti al progetto. Costoro, in meno di quattro settimane, sono in grado di presentare un documento che illustra ai possibili investitori quale sia l'assetto di DRESS e quale il suo piano economico-finanziario prospettico.

La redditività storica è esplicitata professionalmente ed è già program-

mata la scissione tra ramo immobiliare e ramo *retail*. Non manca una valutazione del ramo *retail* di Dress e un'ipotesi di struttura finanziaria dell'operazione. Il consulente ticinese consegna anche un elenco con un paio di dozzine di possibili *partner* finanziari internazionali essendo stata esclusa l'opzione di coinvolgere dei soggetti di matrice industriale.

Di ogni possibile investitore Equity Factory illustra caratteristiche, criteri d'investimento, pregi e difetti.

Una volta concordato con i soci di Dress come e a chi presentare il progetto, Equity Factory avvia la cosiddetta fase di *marketing*, proponendo con professionalità e dedizione l'operazione ai possibili investitori. Equity Factory raccoglie impegni di riservatezza firmati dai potenziali *partner*, realizza incontri e presentazioni, imposta i

primi negoziati e, nell'arco di un mese, illustra ai soci di Dress le offerte ricevute. Dopo brevi trattative, i soci di Dress accettano una lettera d'intenti sottoposta da un fondo di *private equity* e la *due diligence* ha inizio.

I consulenti del Fondo

I consulenti del fondo completano rapidamente il proprio lavoro, senza evidenziare differenze sostanziali rispetto agli elementi precedentemente rappresentati da Equity Factory. Grazie a un valido legale il passaggio dalla lettera d'intenti al contratto d'investimento definitivo è rapido e sereno e si coordina perfettamente con le operazioni societarie necessarie a preparare il ramo *retail* di DRESS all'ingresso del fondo.

Al termine del progetto, durato complessivamente meno di cinque mesi, gli azionisti di DRESS restano unici proprietari degli immobili, mentre il fondo sottoscrive un aumento di capitale da 8 milioni di euro di "DRESS Retail" a fronte di una quota del 40% della società.

Quest'ultima può così avviare il proprio programma di aperture con l'obiettivo di raggiungere un fatturato interessante e dei buoni margini e di raddoppiare in pochi anni il proprio valore.

**EQUITY
FACTORY**
Boosting Shareholders' Value

Guidalberto Gagliardi
Likedin profile -
skype: guidalbertogagliardi

Equity Factory S.A. -
Lugano (Switzerland)
www.equityfactory.ch