

Servizio di assistenza per il business transfer: acquisto e vendita di società

Per supportare gli imprenditori nella delicata fase di ricerca di contatti a livello internazionale per la cessione di parte o di tutta la propria attività, ITALCAM propone un servizio di assistenza per l'attività di business transfer (ricerca di buyers e sellers) mettendo a disposizione il proprio network di contatti non solo in Italia e Germania, ma anche in altri Paesi dell'Unione Europea dove la Camera dispone di propri Partner. In questo modo la ricerca si estende verso una rete di potenziali contatti ben più ampia rispetto a quello cui normalmente l'imprenditore da solo potrebbe accedere.

L'affiancamento nella ricerca di contatti prevede un percorso in tre Fasi:

- una prima fase di predisposizione del profilo di azienda ricercata (buyer o seller) e della documentazione di presentazione necessaria per avviare la ricerca;
- una seconda fase di sviluppo di contatti con aziende rientranti nel target potenziale per sondare il possibile interesse interlocutori individuati come potenziali interessati;
- nel caso di successo della seconda fase e dopo un confronto con l'azienda cliente cui vengono proposti i profili dei potenziali interessati, verranno quindi organizzati degli incontri che potranno aver luogo fisicamente oppure inizialmente via videoconferenza.

Fase 1. Analisi e fase preparatoria

- Elaborazione di una presentazione finalizzata alla specifica attività di ricerca di buyers o sellers comprendente informazioni circa: tipo di attività, volume di fatturato, mercati di sbocco, punti di forza, tipologia di azienda cui ci si intende indirizzare;
- Pubblicazione del profilo aziendale sulla piattaforma <https://www.business-transfer.eu/> che consente di attivare contatti sui seguenti Paesi: Germania, Italia, Austria, Svizzera, Slovenia e Francia.

Fase 2. Direct approach a controparti interessate all'acquisto

- Scouting a livello nazionale mediante ricerca di aziende corrispondenti al profilo di interesse nonché a livello transnazionale tramite consolidato network afferente alla piattaforma sopra citata
- Creazione di un database di aziende rispondenti al target di riferimento
- Attività di contatto diretto con le aziende identificate per verifica preliminare di interesse ed invio delle informazioni (previa firma di un Disclosure Agreement a tutela della riservatezza dei dati dell'Azienda committente)

Fase 3. Agendamento incontri

- Organizzazione di incontri con le controparti interessate, via video conferenza o tramite appuntamento di persona in presenza di un nostro project manager
- Supporto per eventuale individuazione di consulenti legali/fiscali in caso di esigenza dell'Azienda
- Report a conclusione del servizio e consegna banche dati

Costo del servizio di consulenza

Fase preparatoria e di approccio diretto: € 3.000 * (4 gg/uomo)

Agendamento incontri: € 375,00 (appuntamento via video-call o presso le ns. sedi a Monaco e Stoccarda)

€ 750,00 + costi extra (appuntamento fuori sede con accompagnamento funzionario camerale)

*N.B. Le tariffe indicate sono calcolate sulla base del costo giornata/uomo (€ 750,00) di un ns. project manager dedicato al servizio. Per i soci è previsto uno sconto del 20%.