



Gesta rete d'impresa



Presentazione

La Rete d'Imprese



Il contratto di rete è stato introdotto recentemente nel nostro ordinamento giuridico ed è disciplinato dall'art. 3, commi 4-ter, 4-quater, 4-quinquies, della Legge n. 33 del 9 Aprile 2009 (di conversione D.L. n. 5 del 10 febbraio 2009), così come modificata dal D.L. n. 78 del 31 maggio 2010, convertito nella Legge n. 122 del 30 Luglio 2010.

Di cosa si tratta?

E' un accordo con il quale più soggetti, siano essi imprenditori, consulenti o studi professionali, si impegnano a collaborare al fine di accrescere, sia a livello individuale di ogni singola impresa partecipante, sia a livello collettivo, ovvero di tutti soggetti appartenenti alla rete, la propria capacità innovativa e la propria competitività sul mercato. La rete si distingue da altre forme di collaborazione imprenditoriale, in quanto si focalizza sul perseguimento di uno scopo ovvero di obiettivi strategici comuni di crescita, piuttosto che incentrare il rapporto tra i membri esclusivamente sulla condivisione di redimenti. La rete svolgerà una funzione di coordinamento quale strumento di interazione tra i partecipanti che, pur mantenendole proprie autonomie operative saranno orientati al raggiungimento dello scopo comune indicato nel contratto.

Collaborazione

Le imprese della rete collaborano tra di loro in forme ed in ambiti predeterminati attinenti all'esercizio delle proprie attività.

Scambio di Informazioni e Prestazioni

La rete mira a favorire lo scambio di informazioni e di prestazioni tra le imprese che ne fanno parte, onde favorire lo sviluppo di sinergie operative per la gestione di progetti complessi.

Attività comuni

I membri esercitano in comune una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa.

La rete d'impresa mira a favorire il coordinamento e l'interazione tra i partecipanti al fine di raggiungere un obiettivo strategico comune di crescita, incrementando la competitività e la capacità d'innovazione di ogni singola impresa al suo interno, attraverso forme di collaborazione, scambio informativo e prestazionale, nonché lo svolgimento di attività comuni, garantendo ad ogni partecipante il mantenimento della propria autonomia.



Il progetto GESTA

GESTA rappresenta un progetto di rete d'impresa orientato a:

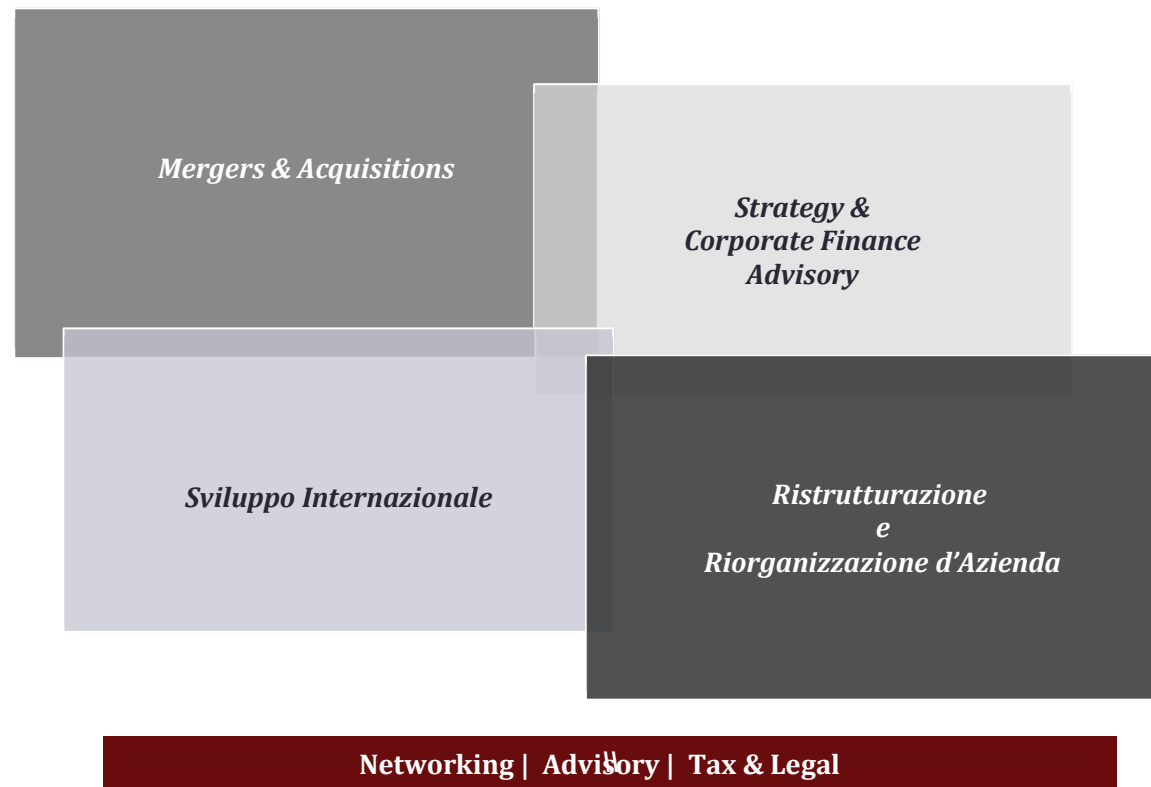
- a) **Creare e sviluppare un polo professionale multidisciplinare di eccellenza in Veneto, specializzato nell'assistenza e nell'accompagnamento delle PMI lungo il loro percorso di vita**, dalla crescita organica, allo sviluppo per linee esterne tramite operazioni di *mergers & acquisitions*, ovvero di trasformazione, ristrutturazione, riorganizzazione, passaggio generazionale e sviluppo internazionale.
- b) **Accrescere la competitività sul mercato** dei soggetti membri, creando le condizioni per **l'acquisizione e la gestione di incarichi professionali ad elevata complessità** in ogni loro aspetto, con un approccio multidisciplinare.
- c) **Arricchire il portafoglio tecnico da mettere a disposizione delle aziende clienti** mediante l'acquisizione di competenze professionali specifiche di ciascun partecipante tra loro complementari.
- d) **Aumentare le proprie capacità di penetrazione commerciale** nel mercato, sia attraverso attività ed eventi comuni, sia attraverso la condivisione di informazioni commerciali tra i partecipanti.

GESTA vuole rappresentare un polo professionale multidisciplinare di eccellenza per l'assistenza delle PMI nell'ambito della progettazione e realizzazione di operazioni straordinarie, in grado di combinare tra loro professionalità e competenze complementari e integrate.



Aree di attività (1/2)

GESTA si pone sul mercato come interlocutore di riferimento, in grado di assistere l'impresa in ogni fase del proprio percorso di vita, offrendo una pluralità di servizi e mettendo a disposizione un portafoglio di competenze e professionalità altamente integrato, in grado di abbracciare ogni aspetto di un'operazione straordinaria, dall'origination all'execution, curandone sia gli aspetti prettamente strategici e finanziari, sia gli aspetti fiscali, legali e contrattuali.



Aree di attività (2/2)

Know-how multidisciplinare in operazioni straordinarie

Le operazioni di finanza straordinaria rappresentano spesso un fattore cruciale nel difficile percorso di crescita e sviluppo dell'azienda, e richiedono pertanto una gestione attenta in tutte le loro fasi, specie nel caso di PMI, spesso caratterizzate da una gestione scarsamente managerializzata e di tipo familiare, prive di proprie strutture interne in grado di gestire in autonomia tali operazioni complesse. Sia che si tratti di progetti di crescita per linee esterne in Italia o all'estero, sia che si parli di cessione, focalizzazione del business, di riorganizzazione interna o di ristrutturazione industriale, un'attenta gestione dell'intero processo diviene il vero fattore critico di successo.

La rete GESTA, grazie all'integrazione tra diverse realtà professionali dotate di competenze multidisciplinari è in grado di mettere in campo un team di professionisti al servizio del cliente, capaci di supportare l'impresa nel suo processo di creazione di valore, di analisi ed indirizzo strategico, analizzando rischi ed opportunità di un'operazione e guidando il processo in tutte le sue fasi operative quali: origination, execution, due diligence e definizione contrattuale.



Analisi strategica e di business

Predisposizione di piani industriali e modelli finanziari

Valutazione d'azienda

Assistenza in mandati in acquisti e vendita

Consulenza a favore di fondi di private equity

Ricerca di capitali

Riorganizzazione operativa

Gestione di crisi d'azienda

Ristrutturazione

Sviluppo internazionale

Due diligence



La squadra GESTA

- **Finlife Corporate Finance S.r.l.**
Società di advisory, con sede a Padova, attiva nella consulenza professionale a favore di imprese, gruppi di imprese, singoli imprenditori ed investitori istituzionali, nell'ambito della progettazione e realizzazione di operazioni di finanza straordinaria quali acquisizioni e cessioni di quote di capitale d'azienda, di rami d'azienda, di singoli asset; progettazione ed implementazione di operazioni di MBO/MBI, fusioni, alleanze, ristrutturazioni e sviluppo internazionale. Finlife è membro fondatore di un network globale di società di M&A denominato AICA – Alliance of International Corporate Advisors, con sedi in tutto il mondo.
- **MDA Avvocati Associati d'Impresa**
Associazione professionale tra avvocati, con sede a Venezia, composta da oltre 25 professionisti in grado di offrire assistenza qualificata sia per questioni ordinarie che per operazioni complesse e straordinarie, in grado di vantare una significativa esperienza nell'ambito dell'assistenza legale in operazioni di M&A.
- **Sinedi S.r.l.**
Società di consulenza, con sede a Padova, orientata al supporto dell'azienda nelle decisioni strategiche, nell'ottimizzazione dei processi e nella misurazione dei risultati. La società è attiva nelle aree di: strategia ed organizzazione aziendale, controllo di gestione, finanza straordinaria per lo sviluppo aziendale, decision support system, produzione-logistica e qualità. Il team Sinedi vanta una vasta esperienza maturata in imprese industriali, anche internazionali, ed un solido impianto teorico grazie a collaborazioni con Università e prestigiose Business School.
- **Alquimia S.r.l.**
Società che opera nel settore della consulenza strategica, dei servizi per l'internazionalizzazione, dell'organizzazione aziendale e della gestione delle risorse umane. Realizza progetti di change management, pianificazione delle politiche retributive e di compensation, interventi di psicologia del lavoro per la valutazione psicologica e lo sviluppo manageriale. Alquimia supporta i propri clienti nella definizione del modello distributivo ottimale, attraverso l'analisi e la valutazione delle soluzioni percorribili (reti proprie, reti di terzi, reti captive) e nella successiva attività di implementazione.
- **Avv. Italo Turdò**
Avvocato, si è a lungo occupato di diritto industriale e diritto del lavoro. Nel corso degli anni ha maturato significative esperienze in aziende industriali multinazionali per le quali ha curato la gestione dei rischi di mercato, clienti e società estere. Per le competenze acquisite è stato poi chiamato a dirigere la più importante organizzazione territoriale di rappresentanza di interessi industriali, dove ha organizzato e gestito processi aziendali di cambiamento, ristrutturazione, riorganizzazione e check-up per definirne il posizionamento. Nel corso della sua carriera ha costruito e consolidato un significativo network relazionale interdisciplinare.

Perché scegliere GESTA?

GESTA si differenzia dagli altri player della consulenza attivi sul mercato rivolto alle PMI in quanto polo di specialisti in grado di gestire problemi complessi attraverso un approccio multidisciplinare garantendo la miglior soluzione possibile ed il supporto in tutte le fasi di un'operazione straordinaria.

GESTA

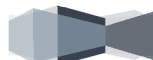
Una pluralità di competenze, un unico interlocutore per progetti complessi

Network relazionale di primissimo livello sia in Italia che all'estero, comprovata esperienza in materia di M&A, solide competenze legali e tributarie.

GESTA vuole rappresentare un soggetto diverso nel panorama della consulenza alle PMI in Veneto, differenziandosi rispetto al modello tipicamente “slegato” e non “multidisciplinare” che la caratterizza.

In particolare, la scelta di **GESTA** quale interlocutore professionale dell'impresa deriva da:

- **Portafoglio d'offerta di servizi complementari in grado di coprire tutte le fasi di un'operazione straordinaria, dalla sua origine alla sua conclusione.**
- **Comprovata esperienza e solide competenze dei diversi partecipanti alla rete nei rispettivi ambiti d'azione.**
- **Track record di successo nell'implementazione di operazioni di M&A e sviluppo internazionale.**
- **Network relazionale di primissimo livello sia in Italia che all'Estero, che abbraccia il mondo imprenditoriale, associativo, bancario, finanziario, legale e della consulenza in generale.**
- **Orientamento al risultato e solido piano strategico a conferma delle intenzioni e degli obiettivi di crescita della rete.**

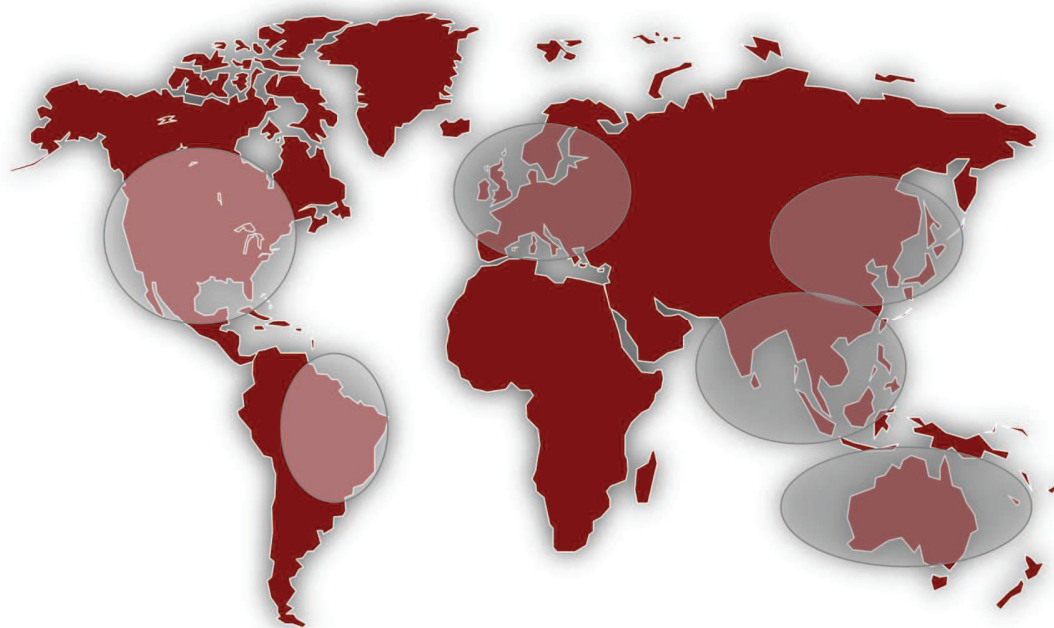


Global M&A network AICA (1/2)

Finlife Corporate Finance, membro **GESTA**, è partner fondatore di **AICA – Alliance of International Corporate Advisors** (www.aoica.org), tra i principali network mondiali nell'ambito della consulenza professionale in operazioni di finanza straordinaria.

AICA offre un servizio di consulenza su scala globale altamente professionale ed innovativo, attraverso una rete di M&A boutique presenti in tutto il mondo, con oltre 200 professionisti di investment banking che operano in sinergia nell'ambito della progettazione ed implementazione di transazioni M&A, joint venture e ricerca di capitali di tipo cross-border, a favore di imprenditori, singole aziende e gruppi di imprese di piccole e medie dimensioni, con un focus su transazioni con valore tra \$ 0-500 milioni.

Alliance of International Corporate Advisors



AICA Global Coverage

EMEA

Italia, Germania, Francia, Spagna, UK, Ungheria, Serbia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Olanda, Polonia, Norvegia, Romania, Israele.

AMERICA

USA, Messico, Brasile, Canada.

ASIA

Cina, India, Vietnam, Giappone, Thailandia, Singapore, Indonesia, Laos, Myanmar, Filippine.

OCEANIA

Australia.



Global M&A network AICA (2/2)

Grazie alla partecipazione al network **AICA** i nostri clienti possono beneficiare di numerosi vantaggi:

Attraverso AICA i nostri clienti possono beneficiare di una consulenza di respiro internazionale beneficiando di significativi vantaggi.

Incremento esponenziale del numero di potenziali acquirenti o investitori, grazie ad un network relazionale globale e conoscenze settoriali specifiche.

Conoscenza del contesto operativo, finanziario e legislativo locale, ed accesso ad informazioni riservate altrimenti non ottenibili.

Aumentano la loro visibilità in caso di cessione d'azienda:

- Accedendo ad un maggior numero di potenziali acquirenti attraverso la presenza dei membri dell'AICA a livello globale;
- Facendo leva sulle relazioni che i singoli membri dell'AICA detengono con società locali di investimento e potenziali investitori.

Ottengono una consulenza ed un approccio di respiro internazionale:

- Attraverso i contatti personali, l'esperienza e la conoscenza delle dinamiche locali specifiche e settoriali che i membri AICA mettono a disposizione.
- Attraverso la creazione di un team congiunto internazionale composto da professionisti con competenze specifiche al settore richiesto dal cliente.

Possano disporre della conoscenza del contesto e dei potenziali buyer locali:

- Conoscenza più approfondita delle controparti, anche attraverso gli istituti bancari locali presso cui essi operano;
- Possibilità di ottenere informazioni riservate specifiche, altrimenti non ottenibili.
- Possibilità di svolgere attività di due diligence seguendo le normative legali, contabili e fiscali dello stato estero.





Gesta Rete d'Imprese
Via G.A. Longhin, 53
35129 Padova, Italy