



# *Le holding di famiglia: aspetti legali, fiscali e finanziari*

---

- La nostra società si contraddistingue come realtà in grado di offrire ai propri clienti un servizio integrato di consulenza, finalizzato ad agevolare il management aziendale nella prevenzione e nella soluzione di problemi strategici, gestionali e operativi.
- **ADM NASCE A PADOVA NEL 1998 COME CONSULTING FIRM INTEGRATA, DEDICATA ALLA CONSULENZA AZIENDALE VOLTA A SUPPORTARE IN MANIERA PERSONALIZZATA LE PMI NELLE SCELTE STRATEGICHE DI BREVE, MEDIO E LUNGO PERIODO.**
- Nel 2002 i servizi di ADM vengono incrementati da una Business Unit dedicata alla finanza aziendale, grazie anche alla conoscenza di numerosi contatti sviluppati dai soci con i vertici del sistema bancario. Nel 2010 ADM implementa il Controllo di Gestione in aziende più strutturate, tramite la contabilità industriale e l'applicazione di Business Intelligence. Il Controllo di Gestione si focalizza di volta in volta sulle specifiche aree di interesse e viene personalizzato in base alle peculiari esigenze del business. A partire dal 2012 ADM completa la sua offerta di servizi tramite la partnership strategica con professionisti in ambito legale e di gestione delle risorse umane.
- Ad oggi il team di ADM fornisce consulenza ad alto valore aggiunto nelle seguenti aree: **Pianificazione Strategica e Controllo di Gestione, Operazioni Straordinarie, Corporate Finance, HR Management e temi Giuslavoristici, Legale.**
- Ad oggi lo Studio conta circa 50 professionisti.

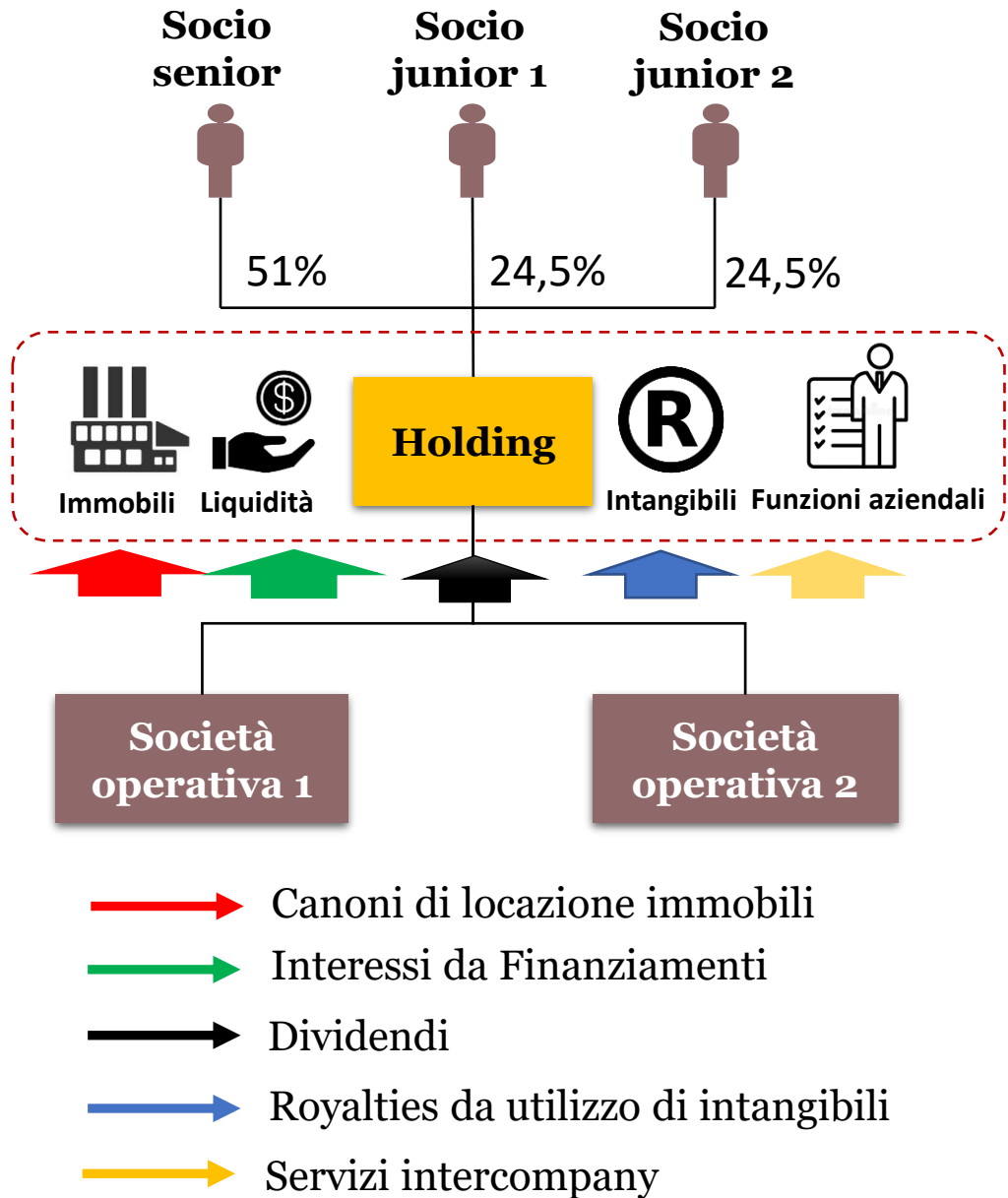
# *Sommario*

- 1. Le holding di famiglia – aspetti generali e obiettivi*
- 2. Profili tributari ed efficienza*
- 3. Aspetti di Family governance*
- 4. Passaggio generazionale ed efficientamento in tema di imposta di successione*
- 5. La struttura di Edizione Holding da il Sole 24 Ore*
- 6. Contatti*

# 1

*Le holding di  
famiglia – aspetti  
generali e tipologie*

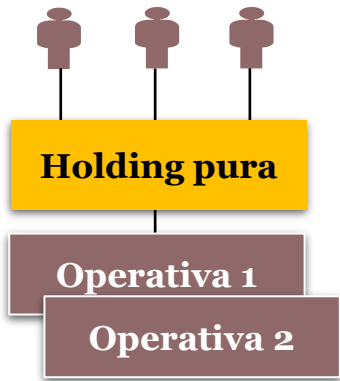
# Aspetti generali e obiettivi



## Obiettivi e benefici della struttura «ad holding»

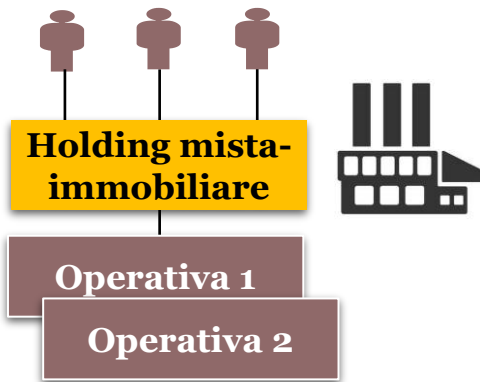
- Segregazione patrimoniale
- Centralizzazione processo di governance, prevenzione conflitti nelle società operative
- Gestione finanziaria centralizzata
- Efficienza fiscale - imposte dirette (tassazione PEX dividendi, consolidato)
- Piattaforma per la diversificazione degli investimenti
- Passaggio generazionale facilitato a livello di holding
- Efficienza fiscale - imposta di successione/donazione

# Le tipologie di holding in base alla natura dell'attività esercitata



## ***Holding pura di partecipazioni***

- Funzione: godimento delle partecipazioni e gestione flussi finanziari (i.e., incasso dividendi/interessi). Non svolge alcuna attività, né detiene assets diversi dalle partecipazioni.



## ***Holding di partecipazioni e immobiliare / detenzione intangibili***

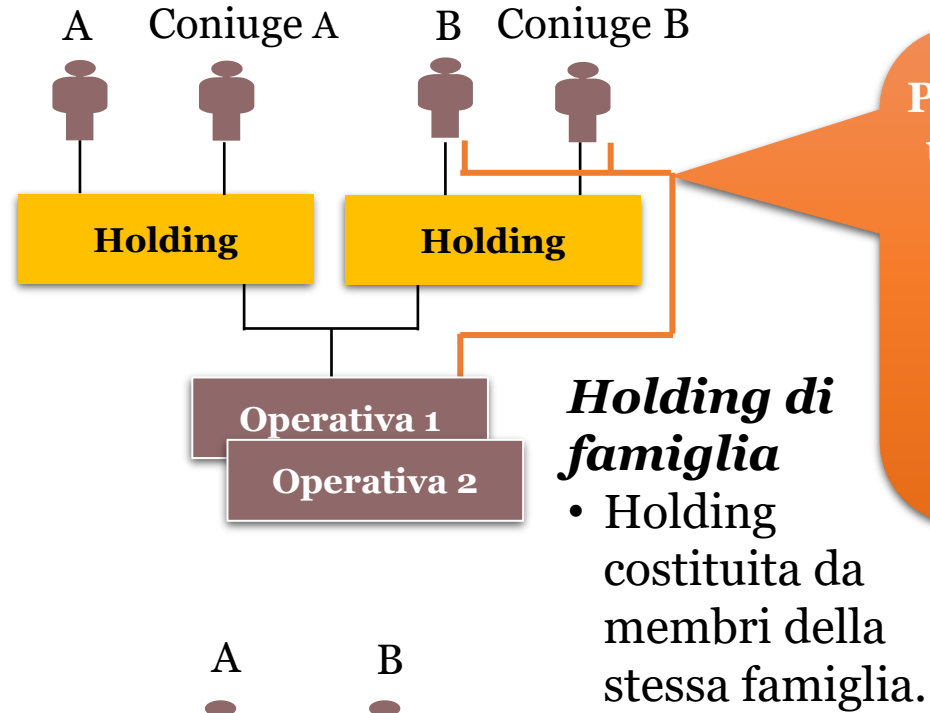
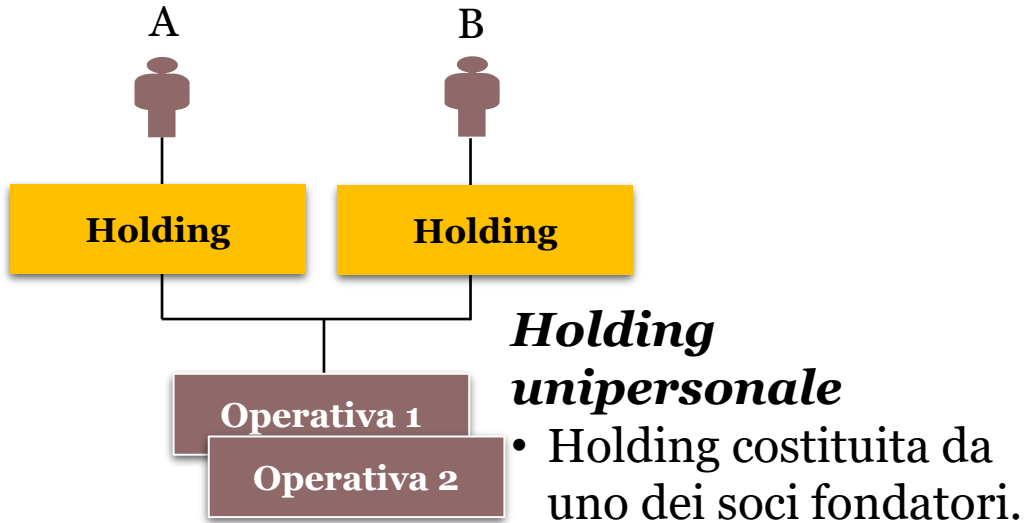
- Svolge le attività di cui al punto A ed inoltre detiene assets immobiliari che concede in locazione ad altre Società del Gruppo o a terzi.



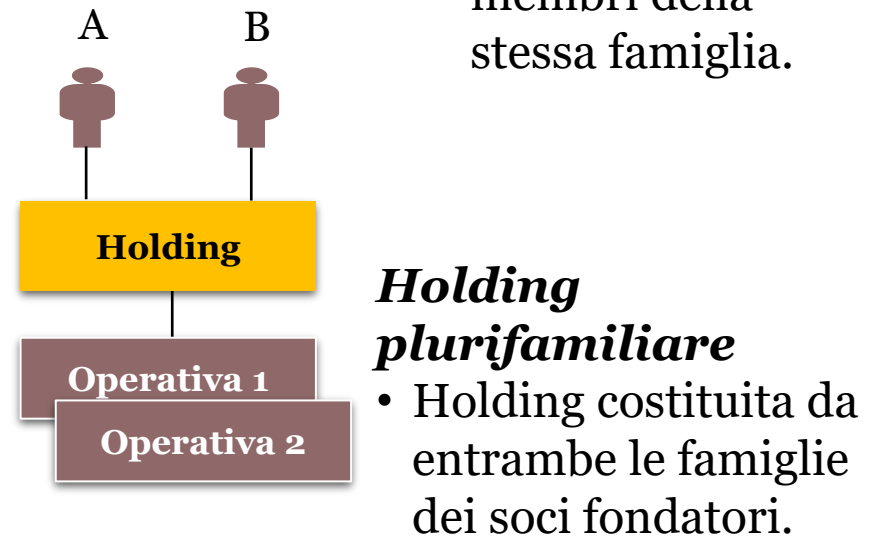
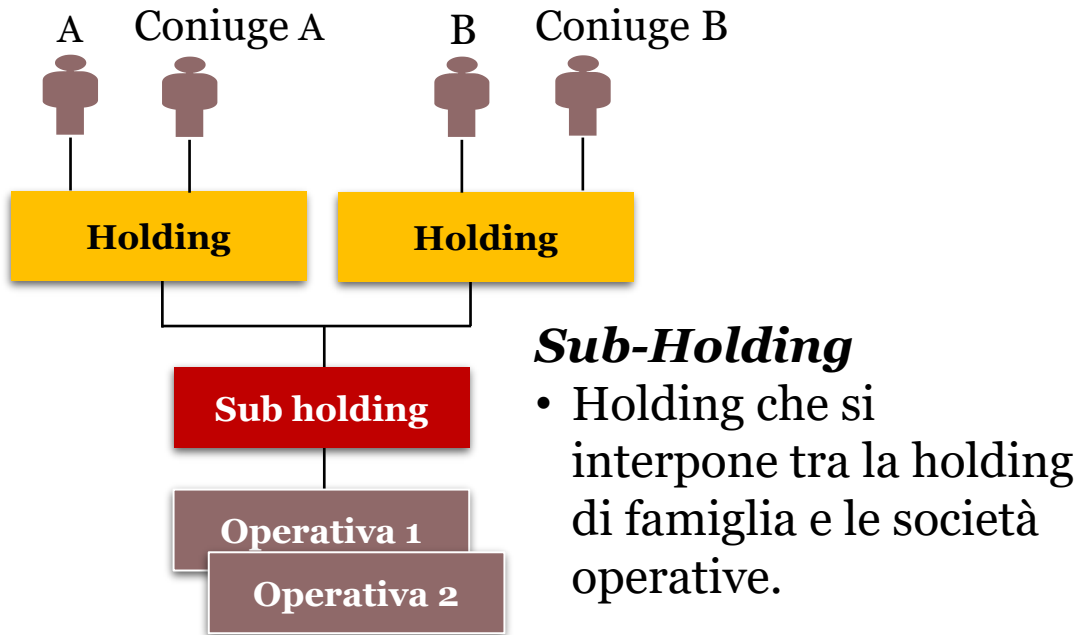
## ***Holding industriale***

- Svolge le attività di cui ai punti A. e B. e svolge servizi inter-company (direzione e coordinamento, contabilità, servizi di management, compensi reversibili, servizi IT, marketing etc).

# Holding unipersonali, familiari e plurifamiliari



Possibile mantenere una percentuale di partecipazione diretta (esempio famiglia B) e poi cedere con tassazione all'11% (rivalutazione)

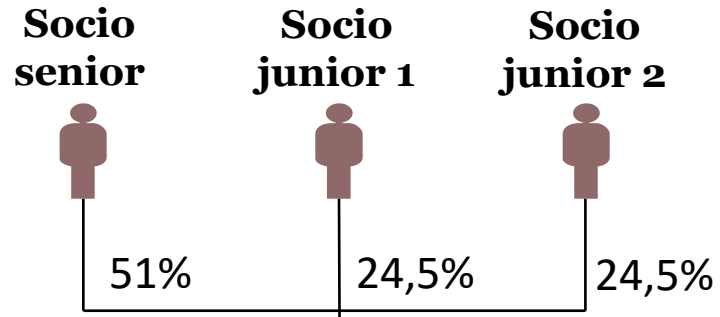


# 2

*Profili tributari ed  
efficienza*



# Dividendi – interessi – royalties



Holding		Persona fisica	
●	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Dividendo:</b> tassazione IRES 1,2% (5%*24%) in capo alla Holding / non deducibile per Società operativa</li> </ul>	●	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Dividendo:</b> tassazione 26%</li> </ul>
●	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Interessi:</b> tassazione al 24% in capo alla Holding e deduzione del 24% alla Società operativa</li> </ul>	●	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Interessi:</b> progressiva</li> </ul>
		●	<ul style="list-style-type: none"> <li>Interessi da prestito obbligazionario: <b>26%</b></li> </ul>
●	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Royalties:</b> tassazione al 24% in capo alla Holding e deduzione del 24% alla Società operativa</li> </ul>	●	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Royalties:</b> tassazione progressiva</li> </ul>
		●	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Royalties:</b> tassazione IRPEF agevolata sul 75% delle royalties</li> </ul>

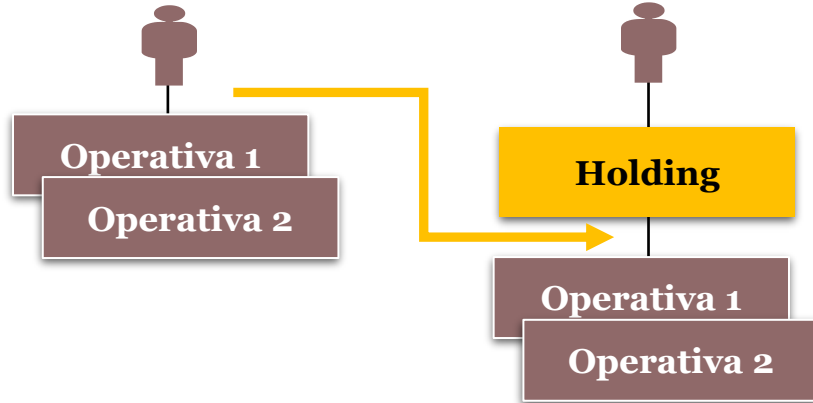
- **Consolidato fiscale e IVA**

➤ **Punti da considerare: società di comodo, comunicazione anagrafe tributaria**

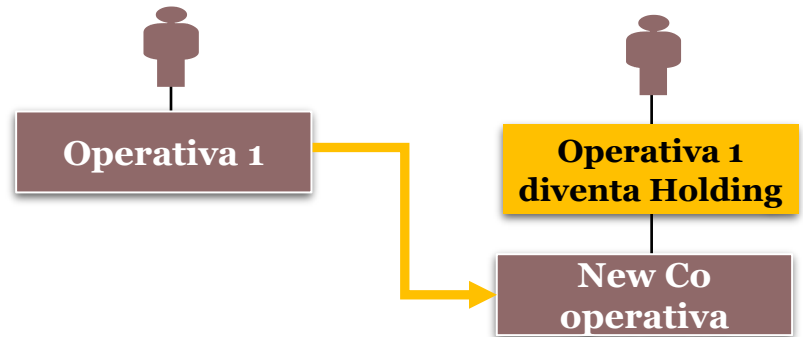
# La modalità di creazione della holding (1/2)

Situazione di partenza

Situazione di arrivo (holding)



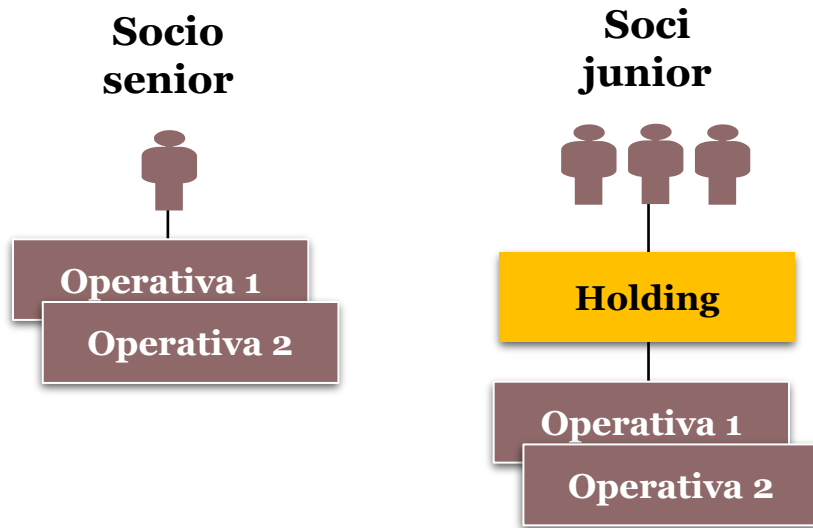
**Conferimento partecipazioni del Socio alla Holding**  
ex art. 177 TUIR (per pacchetti di controllo o maggiori al 20%)



**Conferimento ramo d'azienda dalla Società operativa alla New Co operativa** ex art. 176 TUIR

**Piena neutralità fiscale**

## La modalità di creazione della holding (1/2)



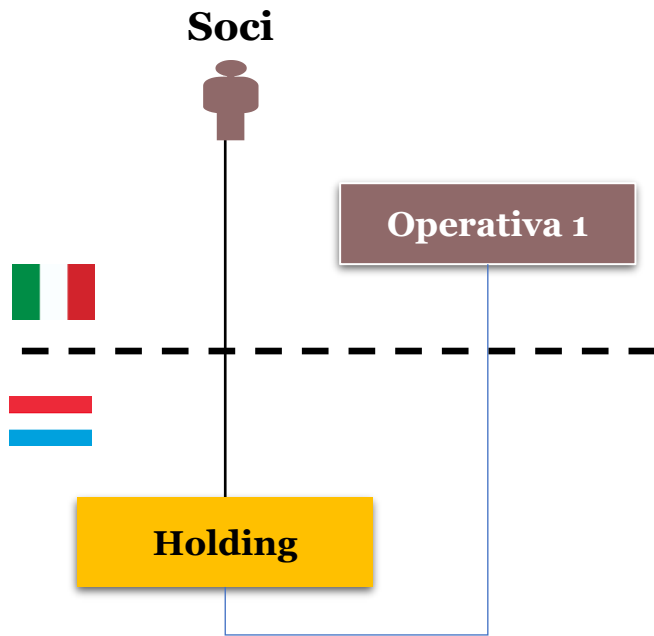
**Cessione partecipazioni** dal Socio senior ad una holding partecipata dai soci junior ex art. 67 TUIR

Family by out  
Valutare temi  
abuso del diritto

**Plusvalenza tassata all'11% (imposta sostitutiva) o al 26% (tassazione ordinaria)**

# Il caso della holding estesa

## CASO A – Holding esterovestita



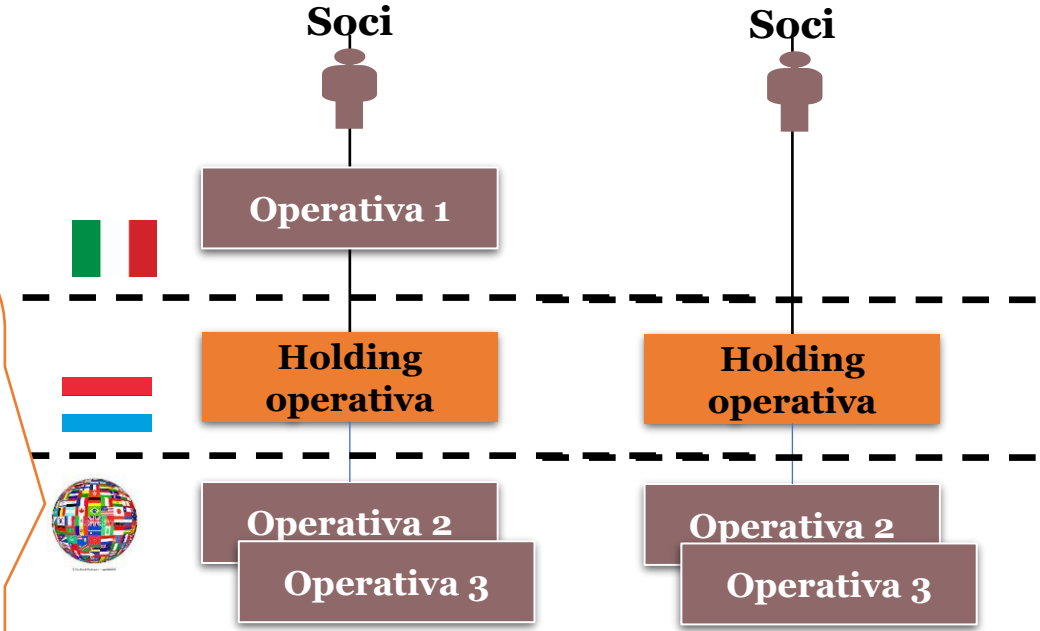
**Struttura abusiva alla luce della normativa sull'esterovestizione e place of effective management**



- **Paradisi EU:**  
Olanda, Lussemburgo, Svizzera, UK
- **Benefici fiscali:**
  - (i) ruling
  - (ii) tassazione nulla/ridotta su dividendi - interessi royalties
  - (iii) convenzioni favorevoli con gli altri Stati

## CASO B – Holding operativa

Esempio: Exor (holding famiglia Agnelli) trasferita in Olanda



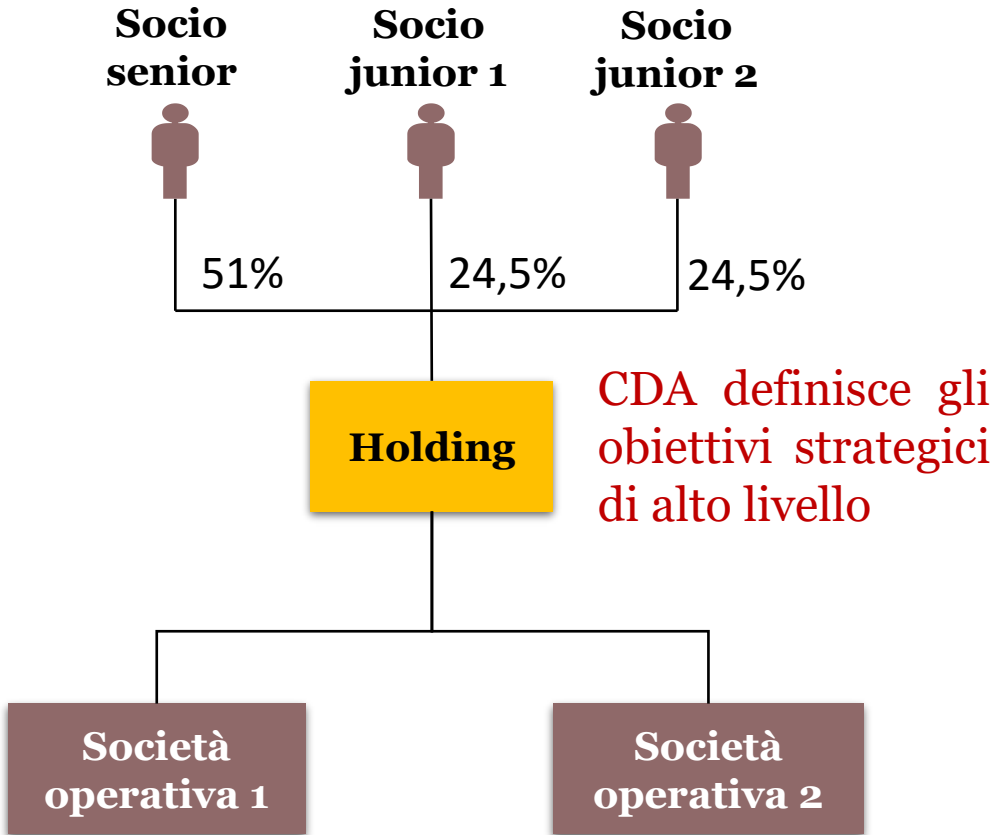
**Struttura sostenibile solo se la holding esercita effettiva attività ed ha substance economica (ie, dipendenti, uffici) e place of effective management**



# 3

*Aspetti di Family  
governance*

# Family governance



- **Governance della holding**

- ✓ Obiettivo di mantenere fuori della società operativa gli eventuali dissidi tra i soci. L'organo amministrativo della holding vota in assemblea delle società operative definendone il relativo organo amministrativo. In questo contesto, spesso si introducono consiglieri indipendenti.

- **Clausole statutarie tipiche della holding di famiglia**

- ✓ **Categorie di quote/azioni**

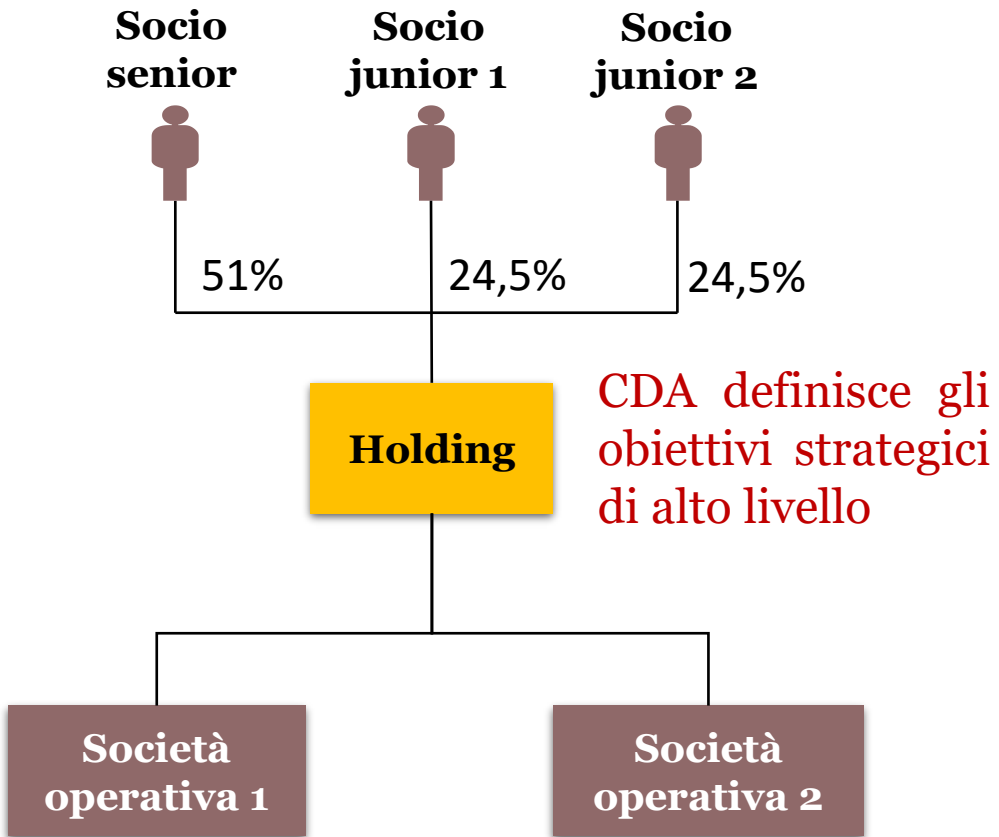
- è possibile attribuire diritti rafforzati di tipo patrimoniale e/o amministrativo. Ad esempio:

- i. Quote/azioni particolari che hanno diritto ad un dividendo minimo o a dividendi maggiori

- ii. Quote/azioni particolari che non hanno diritto di voto o con voto limitato a particolari materie/veti

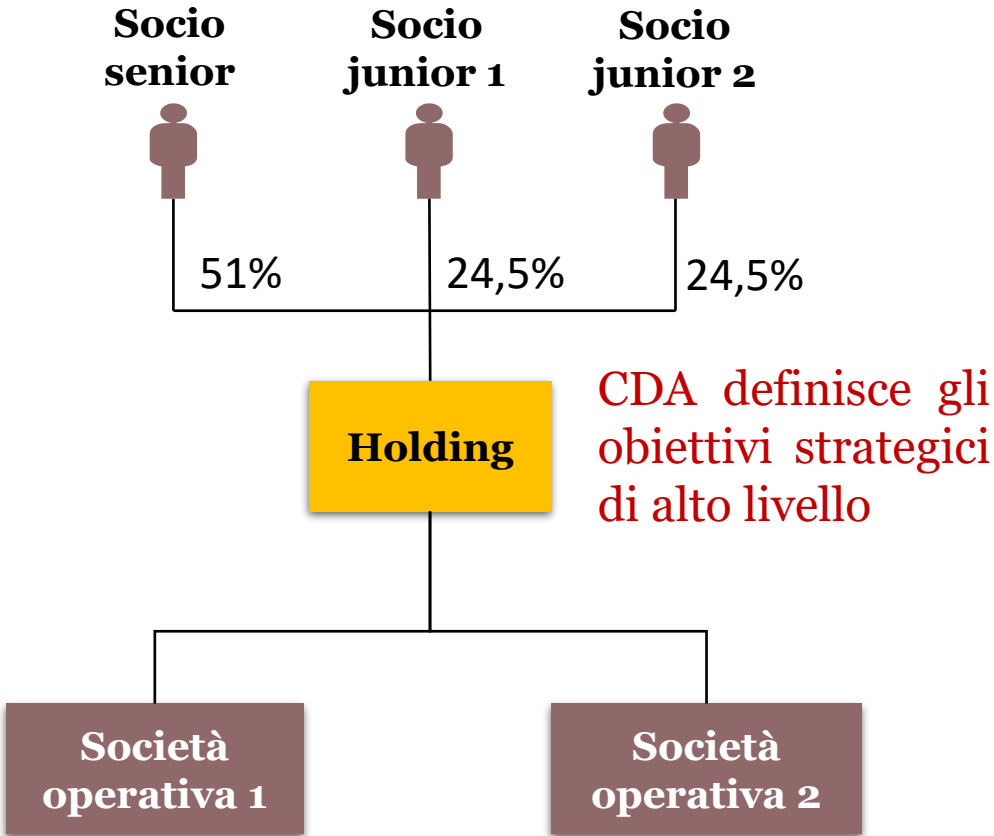
- Ad esempio è possibile creare quote della holding con uguale diritto agli utili ma attribuendo ad uno o più Soci maggiori diritti di voto al fine di consolidare la *governance* in capo agli eredi che dimostrano le migliori qualità gestorie.

# Family governance



- **Clausole di gradimento, prelazione, tag-along, drag-along**
- **Gradimento inter vivos – mortis causa**
- ✓ **l'ingresso nella società di un soggetto/erede è subordinato all'approvazione** da parte dell'organo amministrativo, dell'assemblea, di un socio o di un soggetto esterno. Si può stabilire che in caso di morte, i soci superstiti possano decidere di (i) consentire agli eredi del defunto di entrare nella compagine o (ii) liquidare la quota agli eredi
- **Prelazione** - prevede che il socio che intende vendere le azioni deve offrirle preventivamente agli altri soci e di preferirli ai terzi a parità di condizioni
- **Tag Along** (diritto di covendita) - i soci di minoranza possono vendere le proprie azioni alle stesse condizioni offerte al socio di maggioranza.
- **Drag along** - Il socio di maggioranza ha il diritto di negoziare l'intero capitale sociale (proprie azioni + azioni dei soci di minoranza) ed i soci di minoranza sono obbligati ad alienare le proprie partecipazioni.

# Family governance



- **Regolamenti di famiglia / patti parasociali in capo alla Holding (e validi anche per le controllate)**
- ✓ Percorso per l'ingresso dei famigliari nel management delle società operative in base ai seguenti punti:
  - (i) percorso di carriera (ad esempio, laurea, formazione in grandi aziende, esperienze all'estero, percorso interno all'azienda, assessment professionale)
  - (ii) Requisiti morali, condivisione di valori aziendali ecc.
- ✓ Policy per dividendi e compensi
  - Stabilire i parametri per le distribuzioni dei dividendi
  - Benchmark per le cariche di consigliere, CFO, direttore generale
- ✓ Criteri per la selezione dei manager esterni e numero/composizione del CDA delle Società operative



# 4

*Passaggio  
generazionale ed  
efficientamento in  
tema di imposta di  
successione*

# *Holding come strumento per il passaggio generazionale (aspetti civilistici)*

## ❖ **Atti a titolo gratuito**

- **Donazione quote/azioni**
- **Donazione nuda proprietà quote/azioni** da parte del Socio fondatore, mantenendo in capo a quest'ultimo il **diritto di usufrutto** delle azioni/quote e conserva i **diritti gestori**

→ **Criticità: le donazioni non proporzionali tra gli eredi sono soggette a collazione e possono penalizzare la circolazione delle azioni** (qualora un bene venga donato in lesione della legittima e successivamente alienato dal donatario a terzi, il legittimario leso, premessa l'escussione del donatario, può chiedere ai successivi acquirenti la restituzione dei beni donati).

- Lo strumento più idoneo per il trapasso generazionale dell'azienda è il **patto di famiglia** che consente all'imprenditore di trasferire (in tutto o in parte) l'azienda o **le quote ad uno o più dei propri figli o nipoti**. A tale contratto, devono partecipare oltre l'imprenditore e il discendente beneficiario dell'azienda, anche i legittimari che non ricevono in donazione le quote o le ricevono in misura inferiore e ottengono un'attribuzione compensativa.
- Il patto di famiglia differisce dalla donazione in quanto non è soggetto a collazione o a riduzione (ie, non è impugnabile dagli eredi che non ricevono la maggioranza delle quote)

## *L'imposta di successione e donazione sulle quote - azioni*

- A. Imposta di successione e donazione verso discendenti in linea retta: **4% sul patrimonio netto contabile della società le cui quote – azioni sono donate o ereditate**
  - B. **Franchigia di 1 milione di euro** per ogni erede.
  - C. Possibilità di non applicare l'imposta alle donazioni di pacchetti di maggioranza.
- La donazione di quote della holding permette di azzerare / ridurre la tassazione sulla donazione – successione di **quote – azioni essendo possibile realizzare la holding con un patrimonio netto ridotto e/o applicando il punto C.**

# 5

*La struttura di  
edizione holding da  
il Sole 24 Ore*

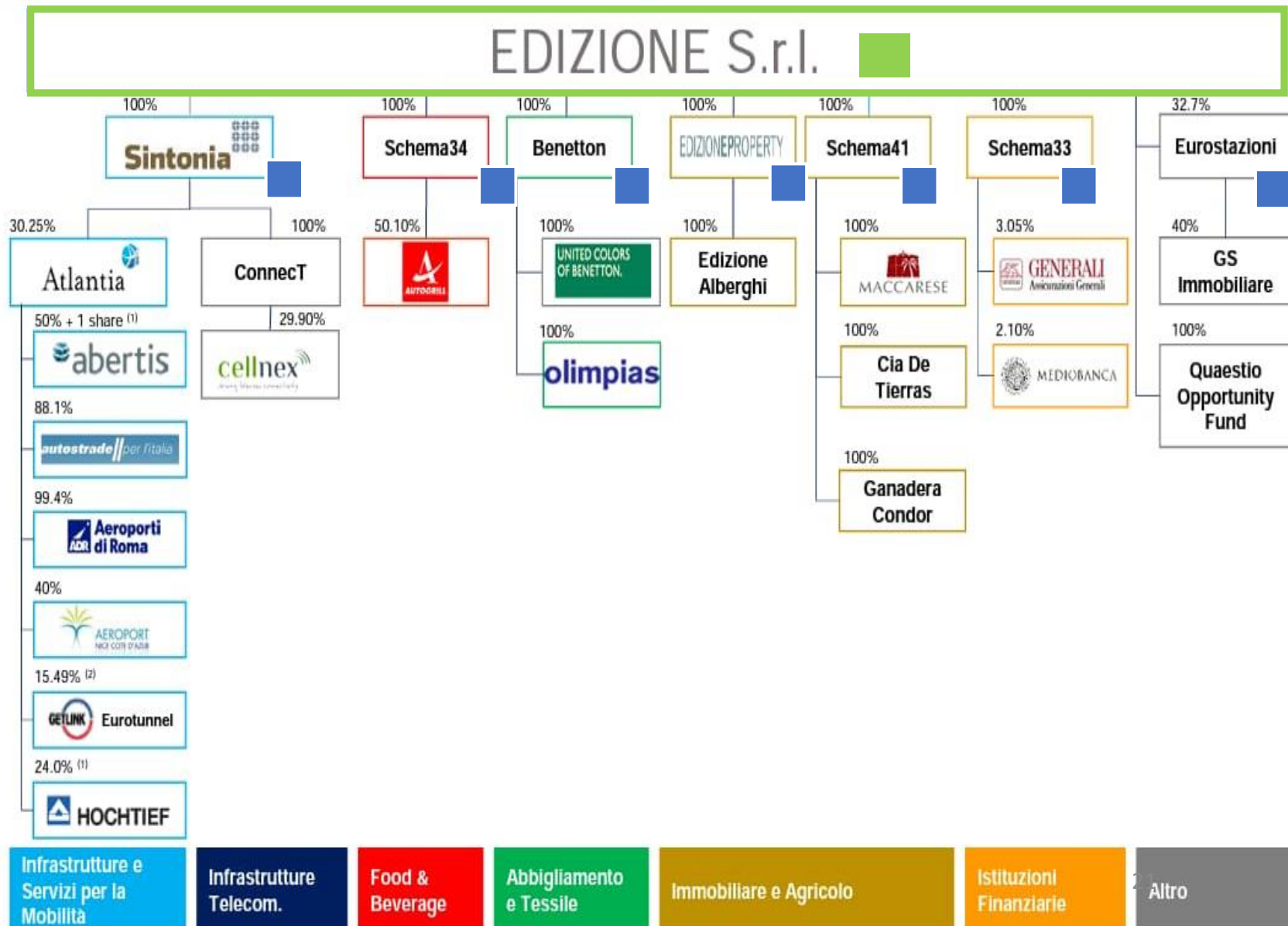
# La holding Edizione (il Sole 24 Ore)

## Holding di famiglia

## Holding industriale (Edizione Srl)

## Sub Holding industriali

SOCI EDIZIONE SRL	CAPITALE SOCIALE	%	USUFR UTT	NUDA POPP
EVOLUZIONE 11 S.R.L.	75.000.000	5%		
PROPOSTA S.P.A.	300.000.000	20%		
REGIA SRL	300.000.000	20%		
RICERCA S.P.A.	300.000.000	20%		
BENETTON LUCIANO	3.750.000	0%		
BENETTON GIULIANA	3.750.000	0%		
PASQUOTTI MARIA LAURA	1.875.000	0%	V	
BENETTON SABRINA				V
BENETTON ANDREA	3.750.000	0%		
BENETTON LUCIANO	35.625.000	2%	V	
BENETTON MAURO				V
BENETTON LUCIANO	35.625.000	2%	V	
BENETTON ALESSANDRO				V
BENETTON GIULIANA	17.812.500	1%	V	
BERTAGNIN BENETTON PAOLA				V
BENETTON GIULIANA	17.812.500	1%	V	
BERTAGNIN BENETTON FRANCA				V
BENETTON GIULIANA	17.812.500	1%	V	
BERTAGNIN BENETTON DANIELA				V
BENETTON GIULIANA	17.662.500	1%	V	
BERTAGNIN BENETTON CARLO				V
PASQUOTTI MARIA LAURA	20.625.000	1%	V	
BENETTON BARBARA				V
BENETTON SABRINA	52.500.000	4%		
.....	.....			
.....	.....			
TOTALE	1.500.000.000	100%		



Infrastrutture e Servizi per la Mobilita	Infrastrutture Telecom.	Food & Beverage	Abbigliamento e Tessile	Immobiliare e Agricolo	Istituzioni Finanziarie	Altro
--	-------------------------	-----------------	-------------------------	------------------------	-------------------------	-------

*Grazie per  
l'attenzione !*

# Contatti - Nicola Siviero - Studio ADM

Nicola Siviero

Studio ADM

+39 327 7704878

[siviero@admassociati.it](mailto:siviero@admassociati.it)



## *Short CV*

---

- Iscritto all'albo dei Dottori Commercialisti.
- Iscritto all'albo dei Revisori Legali.
- Laurea in Economia e Commercio all'Università di Padova ottenuta a pieni voti
- Più di 16 anni di esperienza professionale
- E' sindaco in importanti società industriali

## *Experience Summary*

---

- Dal 2021 Tax Partner, responsabile dell'area fiscale dello **Studio ADM**, un'associazione professionale che conta più di cinquanta professionisti.
- Dal 2010 al 2021 - Tax Director presso lo Studio **PwC TLS** (ultimo ruolo ricoperto).
- Nicola ha maturato una significativa esperienza nelle seguenti aree:
  - Operazioni straordinarie e High Net Worth Individuals: assistenza in passaggi generazionali, riorganizzazione di Gruppi societari, patti di famiglia e governance dei Gruppi.
  - Fiscalità internazionale e Business transform: operazioni straordinarie anche *cross border*, transfer pricing, *value chain transformation*
  - M&A: gestione di operazioni di M&A, aggregazioni tra imprese, perizie di stima (relative a aziende e intangibles).





Azimut per le aziende e per gli imprenditori



AZIMUT  
DIRECT



- **EUR 3,4 Mld** capitalizzazione di mercato.

- Dal 2004 nell'indice **FTSE MIB**.

- Il **primo investitore** sul mercato **AIM Italia**: EUR 100M+ investiti su 81 titoli.

Azimut Holding

**24,20** EUR

+6,44 (36,26%) ↑ da inizio anno a oggi

27 set, 15:01 CEST · Limitazione di responsabilità

BIT: AZM

+ Segui

1G | 5G | 1M | 6M | YTD | 1A | 5A | Max



Apertura	24,26	Capitalizz.	3,47 Mrd	Max 52 sett.	24,54
Massimo	24,40	Rapp. P/E	7,21	Min 52 sett.	13,92
Minimo	24,18	Div./prezzo	4,13%		

**17**

Uffici in 4 continenti

**14**

Centri di investimento

**100+**

Gestori e analisti

**2.000+**

Advisor finanziari e Wealth Manager

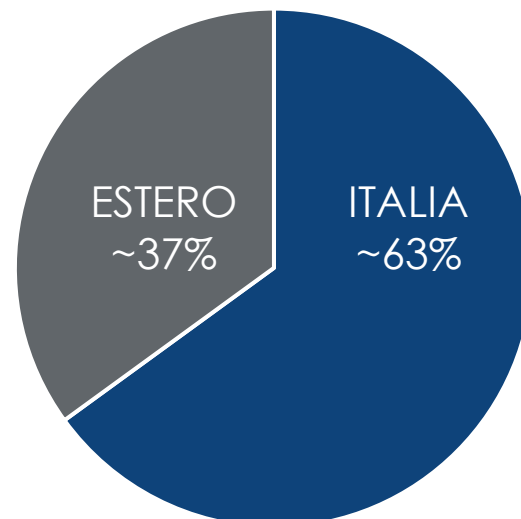
**200+**

Fondi di investimento

**220.000+**

Clienti in tutto il mondo

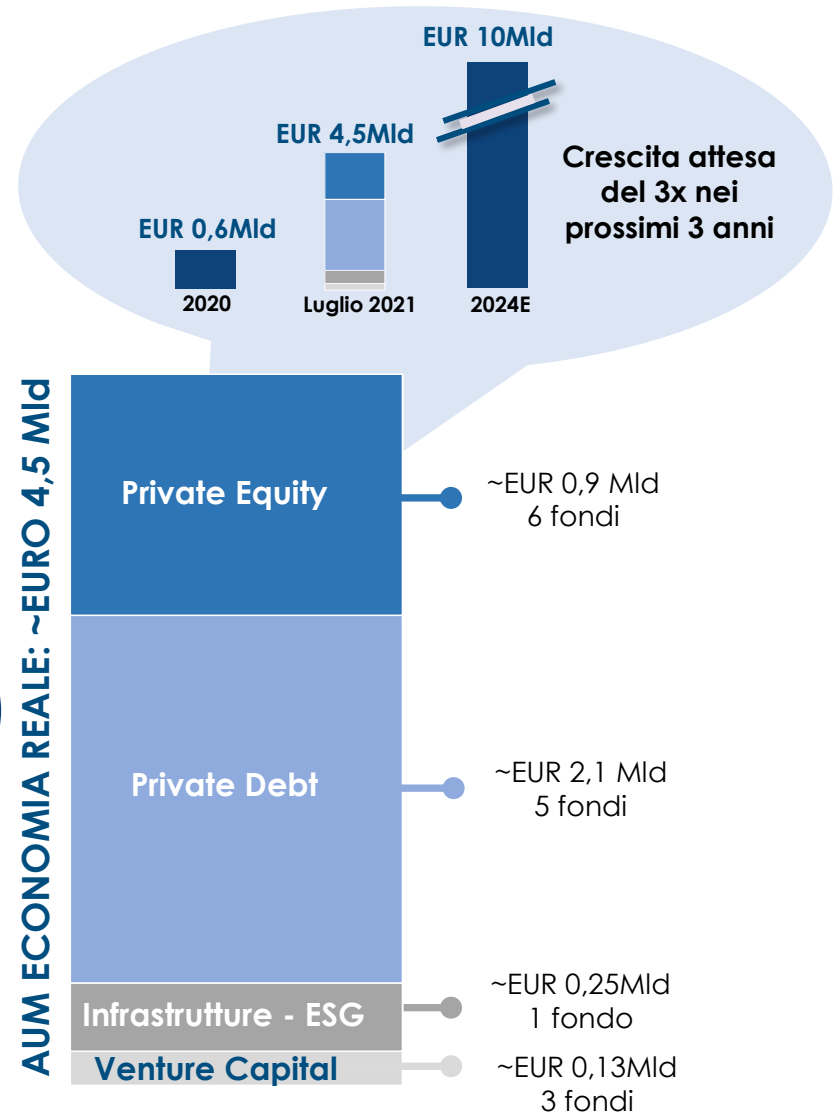
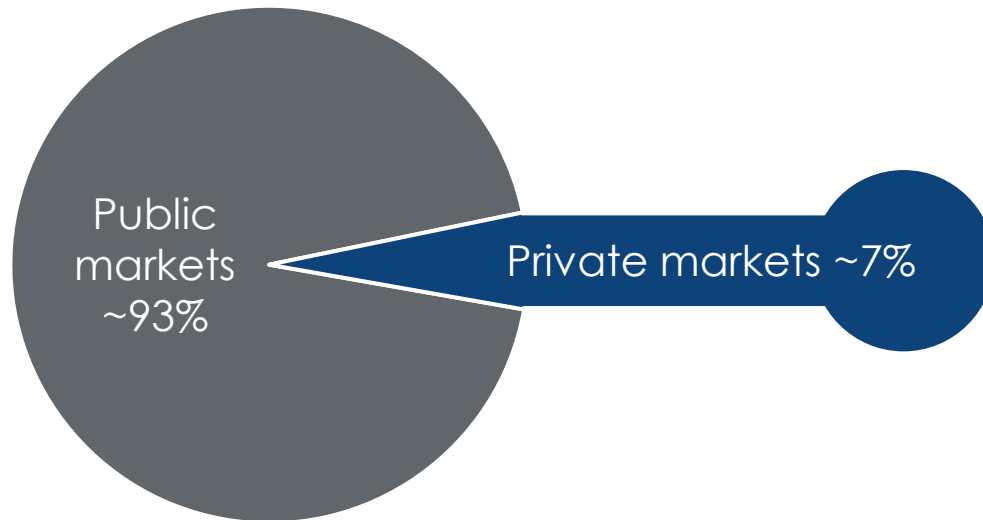
**TOT. CAPITALI GESTITI SETTEMBRE 2021: ~EUR 80Mld**



# Siamo il primo player sul mercato AIM

Società	# titoli	Controvalore	Var. 6 mesi	% portafoglio
<b>Azimut Holding SpA</b>	<b>81</b>	<b>100.875.190</b>	<b>34.424.770</b>	<b>0,7</b>
Kairos Partner SGR SpA	32	64.002.300	17.256.480	4,8
First Capital SpA	16	61.500.000	n.a.	n.a.
Norges Bank Investment Management	15	59.889.320	4.403.600	0,0
Mediolanum Gestione Fondi SGR SpA	13	53.300.000	4.079.029	0,4
Arca Fondi SGR SpA	23	25.630.940	1.925.991	0,4
Algebris (UK) Ltd.	27	21.640.850	0	4,0
Praude Asset Management Ltd.	2	19.538.330	0	4,6
Raymond James Asset Management Int. SA	6	18.106.360	12.924.150	5,7
PKB Privatbank SA	25	17.388.650	4.506.375	7,0
Fideuram Investment SGR SpA	13	17.040.000	1.728.918	0,2
Lemanik SA	43	16.701.360	1.417.187	4,4
AXA Investment Managers (Paris) SA	5	16.660.890	7.192.796	0,1
Cassa Naz. Prev. E Assistenza Ingegneri	1	16.356.550	0	2,3
Allianz Global Investors GmbH	4	15.794.810	0	0,0
FIL investment International (Italy)	5	15.388.610	2.690.091	1,2
NNIP Advisors BV	1	14.910.260	0	0,1
Lupus alpha Asset management SA	9	10.434.820	7.880.174	0,4

**TOT. CAPITALI GESTITI ITALIA: ~ EUR 50 Mld**



Il ponte tra imprese e mercato

**PMI**



**FONDI  
AZIMUT**

5 Fondi Private **Debt**  
6 Fondi Private **Equity**

**INVESTOR  
COMMUNITY**

60+ investitori **istituzionali**

*Oltre ai fondi di Gruppo,  
Azimut Direct apre  
all'impresa un mercato con  
oltre 60 investitori*

- Banche specializzate
- Assicurazioni
- Altri fondi Private Debt
- Altri fondi Private Equity





# Soluzioni per il passaggio generazionale



**AZIMUT**  
DIRECT

Ho avuto la fortuna nella mia carriera professionale di incontrare tanti imprenditori e di condividere con loro il tema del passaggio generazionale che nel tempo si è però modificato:

- Agli inizi ho incontrato la **generazione dei fondatori** delle aziende che di fatto non avevano il problema del passaggio generazionale perché i figli entravano «in pantaloni corti» in azienda e non ne uscivano più;
  - Poi ho affiancato la **seconda generazione** (diciamo quelli che oggi vanno dai 50 ai 70 anni) che invece si trova sempre più spesso col problema del passaggio generazionale per tutta una serie di motivi:
    - I figli si laureano in discipline lontane dalla gestione dell'azienda;
    - I figli fanno master negli Usa e cominciano a lavorare là e non tornano più;
    - a volte i figli non sono all'altezza;
    - altre volte l'imprenditore ritiene che oggi fare azienda sia troppo impegnativo e preferisce che i figli facciano altro.
-

**Il rischio**, quindi, è quello di vedere scomparire nei prossimi 10/20 anni un pezzo importante del sistema industriale italiano e ne vediamo alcune conseguenze leggendo i giornali o guardando la Tv e vedendo cosa combinano le multinazionali che a volte acquistano le aziende italiane.

Come Azimut siamo orgogliosamente italiani e cerchiamo di dare una risposta a questo problema attraverso varie soluzioni:

- **Management partnership** (manager anche temporanei)
- **Aggregazioni fatte da aziende industriali dello stesso settore (M&A)**
- **Aggregazione industriale organizzata da un investitore**
- **Club deal** (gruppi di industriali/investitori che investono in Pmi)
- **Search fund** (manager supportati da investitori che cercano una azienda da gestire direttamente)

**I progetti vengono costruiti sulle singole esigenze e soprattutto sul ruolo che l'imprenditore vuole ritagliarsi per il suo futuro.**

---



La maggior parte di queste soluzioni passano da una apertura del capitale e questo da **l'opportunità** ad un operatore finanziario come **Azimut** di trasformare queste operazioni in **prodotti finanziari** in cui gli stessi imprenditori e, più in generale, i risparmiatori possono investire i loro soldi.

Abbiamo detto che per fortuna in Italia ci sono **150.000 Pmi**, che sono la colonna portante di questo paese, e che **rappresentano un'ottima opportunità di investimento** che fino a poco tempo fa era preclusa al risparmiatore italiano.

**Quindi potete guardare le soluzioni che vedremo adesso come le due facce della stessa medaglia:**

- Da un lato la possibilità di risolvere il problema del passaggio generazionale
  - Dall'altro lato come strumento che consente di investire nell'economia reale
-

# Management Partnerschaft

## *Caratteristiche ed opportunità*

# Management partnership

La soluzione risponde al bisogno di supporto manageriale dell'azienda

## Senior Manager

Manager di oltre 20 anni di esperienza che può supportare la proprietà dell'azienda in:

- Progetti di rilancio, dalla definizione della strategia di sviluppo alla gestione dell'operatività;
- **Progetti di passaggio generazionale**, con funzione di direttore generale pro-tempore, per costruire la nuova squadra manageriale dell'azienda;
- Interventi di urgenza in situazioni che richiedono discontinuità rispetto alla gestione precedente.

La soluzione mette a disposizione dell'azienda, oltre ad una **figura con ampia visione aziendale** come **Senior manager**, un **Team di esperti** che può essere attivato in funzione delle esigenze che emergono nel corso delle attività, team caratterizzati da **competenze ed esperienze specialistiche** negli ambiti chiave della gestione aziendale.

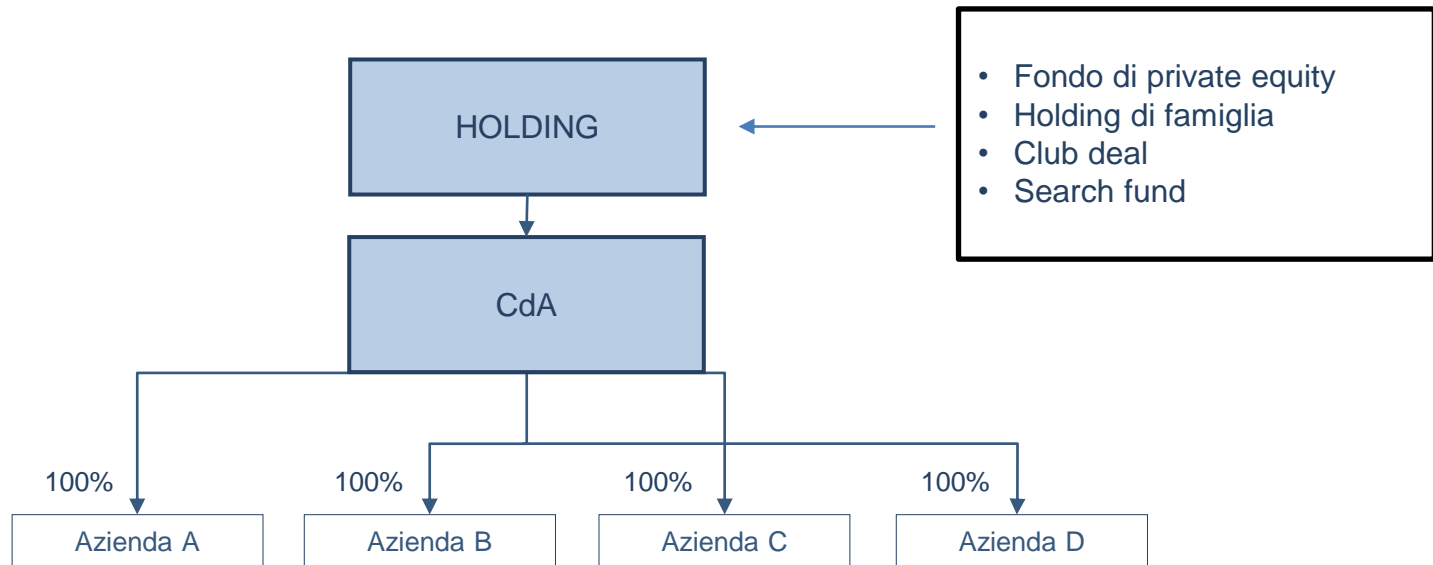


**Purtroppo la dimensione troppo piccola di tante aziende non consente l'assunzione diretta di figure apicali, ma il temporary management può essere una soluzione**

# Progetti di aggregazione

## *Caratteristiche ed opportunità*

Per permettere a tutti gli imprenditori coinvolti, di continuare a gestire con profitto le proprie aziende, affinché siano allineati, a livello di interesse, sui risultati dell'intero gruppo e non sulle singole aziende, la seguente struttura è quella che garantisce la maggiore efficienza



La struttura prevede la cessione del 100% di tutte le aziende coinvolte alla Holding/NewCo finanziata dal socio investitore finanziario e il contestuale re-investimento di tutti gli imprenditori in quote/percentuali da definire e negoziare nella Holding (indicativamente al 30%)

L'idea di un progetto di aggregazione nasce solitamente dall'opportunità/necessità di valutare un consolidamento all'interno di un settore o comparto che possa riunire piccole-medie imprese italiane, possibilmente complementari per prodotto/servizio, con dati economico-finanziari eccellenti, in un'unica entità imprenditoriale che possa:

- **Guida il processo industriale** e quindi è necessario trovare l'imprenditore che aiuti l'investitore nel business plan e nell'individuazione delle altre aziende target
  - **È un progetto che consente di superare i limiti dimensionali delle singole aziende** (investimenti, R&sviluppo, management, internazionalizzazione)
  - **Consente di andare incontro alle esigenze dei vari imprenditori coinvolti** e quindi ci sarà chi vorrà uscire perché non interessato a reinvestire e sarà sostituito nella guida dell'azienda da uno degli altri industriali coinvolti;
  - E' un progetto che se ben strutturato consente a **tutte le aziende di crescere e di avere i capitali per fare acquisizioni** nello specifico settore di pertinenza;
  - **Permette di fare sinergie sia sui costi sia sui ricavi**
-

## Progetti conclusi

Aprile 2019	Creazione del <b>gruppo Cadica</b> attivo nello sviluppo, produzione e distribuzione di etichette, cartellini, nastri, accessori per retail e packaging per i brand del lusso e cessione al fondo americano HIG (2 ulteriori acquisizioni in corso ad oggi).	  
Ottobre 2019 Aprile 2020 Dicembre 2020	Creazione del <b>gruppo Margot</b> attivo nello sviluppo e produzione di minuteria metallica per il settore della pelletteria di lusso, finanziato dal fondo Mandarin (2 ulteriori acquisizioni in corso ad oggi).	  
Novembre 2020	Creazione del <b>gruppo Florence</b> attivo nello sviluppo e produzione di abbigliamento in tessuto, pelle e maglieria per brand di lusso, finanziato dai fondi VAM Investments, Fondo Italiano di Investimento e da Italmobiliare (6 ulteriori acquisizioni in corso ad oggi).	  

## Progetti in corso

4 ulteriori operazioni distinte di creazione di un gruppo nella filiera del lusso	➔	22 aziende coinvolte in 4 progetti
Creazione di un gruppo nel settore automazione/robotica/Elettromeccanica	➔	5 aziende coinvolte
Creazione di un gruppo nel settore delle schede elettroniche e controlli	➔	4 aziende coinvolte
Creazione di un gruppo nel settore dei meccanismi e complementi per arredo	➔	5 aziende coinvolte
Creazione di un gruppo nel settore elettromedicale e biomedicale	➔	5 aziende coinvolte
Creazione di un gruppo nel settore del packaging	➔	5 aziende coinvolte



**ALBERT**  
UN PATTO CON LA NATURA

**sicer**  
ITALIAN CERAMIC SURFACES

 **induPlast**<sup>®</sup>  
plastic packaging

Cieffe  Derma



# Club Deal

## *Caratteristiche ed opportunità*

## Il Club Deal – cos'è

### Non esiste una definizione «TUF» di Club Deal

Viene tipicamente considerato un «Club Deal» una transazione tra un **numero ristretto di investitori (alcune decine)** di Private Equity (tipicamente) che, unendosi, **impegnano dei capitali collettivamente per l'acquisizione o il finanziamento di un target**, su cui singolarmente non sarebbero in grado di investire.

## Il Club Deal – il processo tipico

- 1



**Identificazione del target**

Viene identificata l'azienda oggetto dell'investimento, interessata a crescere grazie all'apporto di capitali esterni.
- 2



**Definizione degli accordi**

Vengono definiti gli accordi di investimento relativi a prezzo, governance, tutele minoranze, exit, ecc...
- 3



**Creazione della «NewCo»**

Viene creata la società/veicolo attraverso la quale gli aderenti al club deal partecipano agli investimenti, godendo di quanto concordato al punto 2. Tipicamente hanno forma di Srl o SpA
- 4



**Fundraising (raccolta dei capitali)**

I privati investitori, interessati all'investimento nella target, effettuano l'investimento in NewCo (tipicamente tramite aumento di capitale).
- 5



**Investimento nella target**

Una volta capitalizzata, la NewCo investe nella società target diventandone socio (con tutte le caratteristiche definite nel punto 2)
- 6



**Exit e liquidazione dei soci**

Al verificarsi della exit (IPO, vendita a terze parti, riacquisto degli altri soci) la NewCo rimborsa il capitale ai propri soci



Planet  
Farms  
GO VERTICAL



prima.it

# Spotter: Investi sull'Economia della Rete



# spotter

YouTube Content Library

8 miliardi views/mese

**Co-Investment HighPost**

**US\$ 5 milioni**

Opportunità Esclusiva dedicata a investitori in HP

Fonte: Statista

Investimenti in SPAC/pre-book realizzati dal 2013 ad oggi per oltre 120M€ che corrispondono ad oltre 1,6 miliardi di euro di valore corrente espresso sui listini borsistici da aziende di eccellenza, la cui market cap cumulata complessiva è attualmente di oltre 4,5 miliardi di euro.

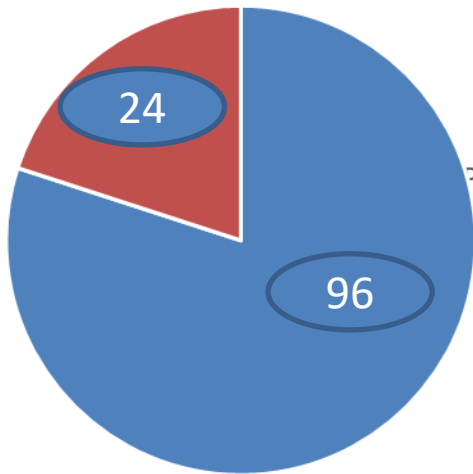
	PAESE	OPERAZIONE	MoM da investimento ad oggi	Time to market
	Italia	<p>Simone Strocchi ed Electa sono stati ideatori, sponsor e principali artefici della <b>prima SPAC di diritto Italiano</b>, Made in Italy 1, caso-scuola che ha avviato la nuova industry dell'IPO buy-side.</p> <p>Scouting, negoziazione e gestione dell'operazione di quotazione/fusione con SeSa S.p.A., società leader nel mercato italiano della distribuzione di soluzioni ICT a valore per il business.</p> <p>Angelica Pelizzari e Angela Oggionni sono tutt'oggi nel CdA di SeSa.</p>	> 22x	2011 2013
	Italia	<p>Strocchi ed Electa ideano, progettano e realizzando l'<b>evoluzione del modello SPAC</b> in Prebooking Company con la formula <b>IPO challenger</b> risolvendo rigidità strutturali e accelerando il time to market. L'operazione ha coinvolto i top private banker di Azimut, nella prima formulazione del progetto «libera impresa».</p> <p>Scouting, negoziazione e gestione dell'operazione di creazione di <b>Italian Wine Brands</b>, consolidante Giordano Vini e Provinco Italia, portata in quotazione attraverso il rimborso in natura delle obbligazioni emesse <b>da IPO Challenger S.p.A.</b></p> <p>Simone Strocchi e Angela Oggionni sono tutt'oggi nel CdA di IWB.</p>	> 6x	2014 2015
	Italia	<p>Scouting, negoziazione e gestione dell'operazione <b>Pharmanutra S.p.A.</b>, portata in quotazione attraverso il rimborso in natura delle obbligazioni emesse da una nuova edizione <b>IPO Challenger 1</b>, con <b>IPO Club</b> quale <b>Cornerstone Investor</b> al 30%.</p> <p>Simone Strocchi è stato membro del CDA di PHN fino alla sua recente riformulazione con l'adeguamento di indipendenti e quote di genere, necessarie al passaggio al mercato MTA/STAR.</p>	~ 9x	2017
	Italia	<p>Scouting, negoziazione e consolidamento del gruppo <b>Digital Value S.p.A.</b> (nato dall'aggregazione di Italware e ITD Solutions), portato in quotazione attraverso l'innovativo modello <b>SPAC in CLOUD</b> messo a punto da Electa .</p> <p>Il fondo <b>IPO CLUB</b> è stato <b>cornerstone investor</b> al 30%.</p> <p>Simone Strocchi è tutt'oggi nel cda di DGV</p>	> 11x	2018

# EVOLUZIONE VALORE PER AZIONE IWB VS FTSE MIB

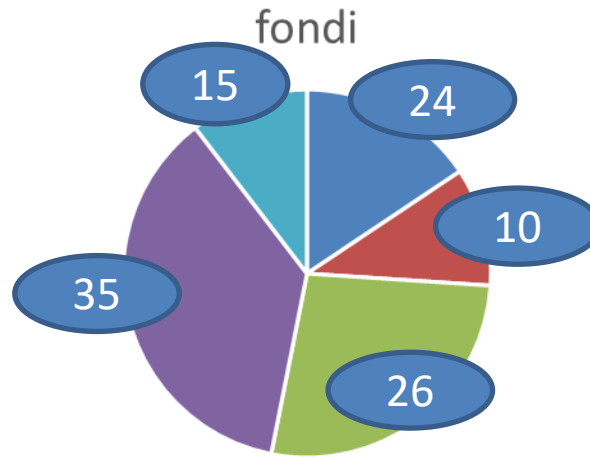


Attivazione meccanismi Price Adjustment Shares, a tutela del value per share

120 operazioni

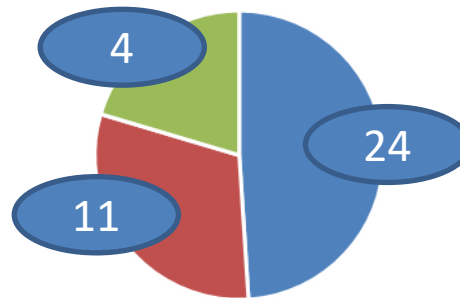


■ fondi ■ corp.finance

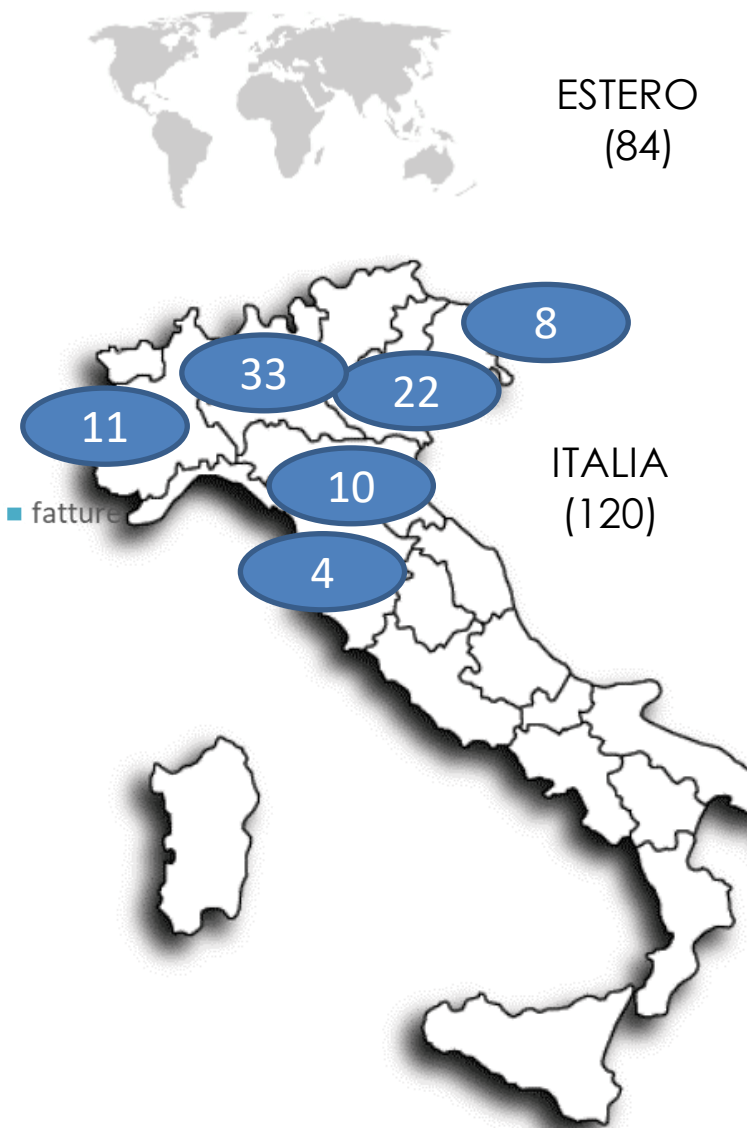


■ Private debt ■ Private eq. ■ Vent.cap. ■ mini bond ■ fatture

corp.finance



■ M&a ■ debt ■ advisory





Senior Bond



€ 3.000.000  
Neosperience

Direct lending + Senior Bond



€ 27.500.000  
Udinese Calcio

Debt Re-financing

SAN MAURO spa

€ 24.600.000  
San Mauro

IPO

Askoll

€ 12.000.000  
Askoll

Direct lending



€ 5.000.000  
C.R.S. Impianti

Equity



€ 1.200.000  
Chorally

Convertible Bond



€ 10.000.000  
Smemoranda Group

Senior Bond



€ 15.000.000  
Fonderie  
Mario Mazzucconi

# Operazioni di debito svolte in Triveneto

Direct lending



europa energy

€ 12.000.000  
Europe Energy SpA (VR)

Direct lending



International Group  
of Companies  
**Monolith**

€ 2.000.000  
Monolith Italia Nord Srl (VR)

Direct lending

**PLISSÈ** s.p.a  
Fashion Group

€ 520.000  
Plissè SpA (PD)

Direct lending



**EUROLLS**

€ 2.000.000  
Eurolls SpA (UD)

Direct lending

**doimocucine**

€ 870.000  
Doimo Cucine SpA (TV)

Direct lending



**Ivision**

€ 1.500.000  
Ivision Srl (TS)

Direct lending

**FREZZA**

€ 1.500.000  
Frezza SpA (TV)

Direct lending



**Steelway** s.r.l.  
LAVORAZIONE E VENDITA ACCIAIO INOX

€ 500.000  
Steelway Srl (PD)

Direct lending



**LE RIVE**

€ 500.000  
Le Rive SS (TV)

Direct lending



**FDE**

€ 1.236.500  
FDE Solar Srl (VR)

Direct lending



**WHL**  
WORLDWIDE HOTEL LINK

€ 2.950.000  
Worldwide Hotel Link Srl (VE)






Direct lending



**NORDINOX**

€ 1.000.000  
Nord Inox Srl (TV)

# Operazioni di debito svolte in Triveneto

<p>Direct lending</p>  <p>€ 1.500.000 Gruppo Nord Petroli Srl (TN)</p>	<p>Direct lending</p>  <p>€ 930.000 Geo Studio Engineering Srl (VR)</p>	<p>Direct lending</p>  <p>€ 750.000 Costruzioni Industriali Cividac (TV)</p>	<p>Direct lending</p>  <p>€ 550.000 Ferrari Ing Ferruccio(VE)</p>
<p>Direct lending</p>  <p>€ 500.000 Moda Center Srl (TV)</p>	<p>Direct lending</p>  <p>€ 420.000 Zennarotrafo Srl (VE)</p>	<p>Direct lending</p>  <p>€ 500.000 Surface Design Srl (TV)</p>	<p>Direct lending</p>  <p>€ 600.000 BM Plus Srl (UD)</p>
<p>Anticipo contratti</p>  <p>€ 500.000 BDB Consulting Srl (PD)</p>	<p>Direct lending</p>  <p>€ 895.000 Amatec SpA (TV)</p>	<p>Direct lending</p>  <p>€ 500.000 Plastecs Srl (TV)</p>	<p>Direct lending</p>  <p>€ 1.123.000 Marmi Lanza Srl (VR)</p>

\*  
**AZIMUT**  
WEALTH MANAGEMENT

Dott. Stefano Poli  
Wealth Manager & Private Asset Advisor

Azimut Capital Management SGR S.p.A.  
Vicolo Volto Cittadella, 4  
37122 Verona  
T +39 045 8769711 - M +39 335 7809370  
stefano.poli@azimut.it



\*  
 **AZIMUT**  
CAPITAL MANAGEMENT

Emanuele D'Antonio  
Financial Partner

Azimut Capital Management SGR S.p.A.  
Vicolo Volto Cittadella, 4  
37122 Verona  
T +39 045 8769711 - M +39 347 5658693  
emanuele.dantonio@azimut.it

