

**BPER:**

Banca

# Road show imprese per crescere

Il nuovo rapporto tra banca  
e cliente per evolvere

Bologna, 27 giugno 2016

Finanza d'Impresa e M&A

# Indice

- 1 Finanza d'Impresa e cliente corporate: una collaborazione “win-win”
- 2 Chi siamo e cosa facciamo
- 3 Le fasi di un'operazione di M&A
- 4 Gli operatori di settore e la centralità dell'informazione
- 5 I principali driver delle operazioni straordinarie
- 6 Finanziamenti corporate e consulenza M&A: un approccio sinergico

# 1 - Finanza d'impresa e cliente corporate: una collaborazione "win-win"



## 2 - Chi siamo e cosa facciamo (1/2)

### ATTIVITÀ

**Consulenza specialistica, finanziaria e strategica**, relativa a operazioni di **natura straordinaria sul capitale**.

### CORE BUSINESS

Assistenza “**buy-side**” o “**sell-side**”, per acquisizioni o cessioni di società, rami d’azienda o asset, aperture di capitale a investitori industriali e/o finanziari, ecc...

### ALTRI SERVIZI

- **Comfort letter**: asseverazione di piani economico-finanziari e attestazione di capacità economico-finanziaria in progetti di sviluppo
- **Assistenza** in operazioni di emissioni obbligazionarie (**c.d. minibond**) sottoscritte dal fondo di debito Anthilia BIT - Bond Impresa Territorio
- **Valutazioni d’impresa**

## 2 - Chi siamo e cosa facciamo (2/2)

### TIPOLOGIA CLIENTI

- **Persone fisiche o giuridiche** prevalentemente, ma non esclusivamente, già clienti del Gruppo BPER
- **Focus dimensionale sulle PMI**
- **Approccio settoriale “generalista”** ma con **know-how specifico in alcune industries**

### SPECIALIZZAZIONE

- **Discontinuità della vita dell'impresa**
- **Interlocuzione tra piccolo e medio imprenditore e comunità finanziaria**

### OPERATIVITÀ

- **Progetti M&A domestici**
- **Operazioni cross-border (Italia vs estero / estero vs Italia)**

# 3 - Le fasi di un'operazione di M&A - Origination

LA  
SEGNALAZIONE  
DELLA RETE

L'APPROCCIO  
PRO-ATTIVO

**GRUPPO BPER (1200 sportelli)**

- Capillarità, Vicinanza, Relazione -

**NETWORK**

- Italia ed estero -

*Crescenti sinergie in termini di origination e messa a sistema delle informazioni rilevanti.*

L'ATTIVITA'  
DI SVILUPPO E  
LA DEFINIZIONE  
DEL BISOGNO  
DEL CLIENTE

- Approfondimenti preliminari sul potenziale cliente (bilanci/mercato di riferimento/CRM)
- Incontro in azienda → ascolto attivo
- Valutazione interna sulla possibilità di portare valore al cliente → Proposta commerciale
- Sottoscrizione di un incarico di assistenza e consulenza

# 3 - Le fasi di un'operazione di M&A - Execution

## M&A BUY-SIDE

### 1. ANALISI

- Analisi approfondita società cliente
- Definizione linee guida investimento
- Scouting di mercato preliminare per identificare potenziali Target

### 2. CONFRONTO

- A Condivisione con il cliente i) delle Target per le quali avviare una negoziazione e ii) della strategia di acquisizione

### 3. MERCATO

- Verifica con proprietà Target interesse per l'operazione
- Per ogni possibile Target, predisposizione di un profilo di sintesi, comprensivo di una sua valutazione preliminare
- Incontri con i rappresentanti delle Target e raccolta ed elaborazione delle informazioni necessarie per valutare l'operazione di acquisizione.
- Redazione di un documento di sintesi sull'operazione di acquisizione e supporto nella strutturazione della stessa
- Supporto nella predisposizione della documentazione pre-contrattuale (MDI/LOI, Offerta Vincolante, etc.)
- Assistenza in fase di due diligence, nella negoziazione del contratto e dei patti parasociali, fino al closing

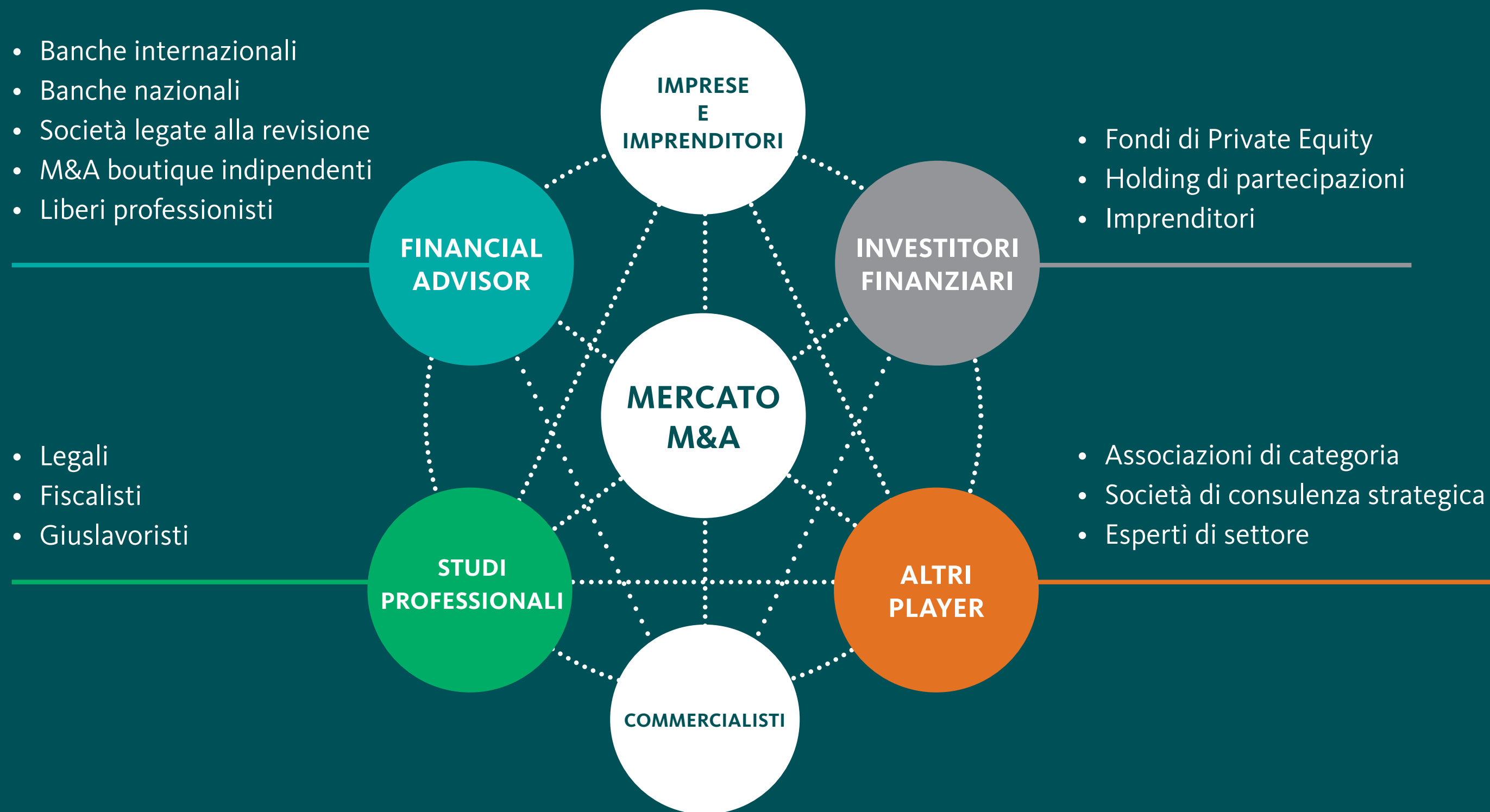
## M&A SELL-SIDE

- Analisi approfondita società cliente
- Blind Profile
- Information Memorandum
- Business Plan
- Documento di Valutazione

- Condivisione con il cliente delle caratteristiche principali dell'operazione: valori economici, struttura, tempistica, potenziali investitori

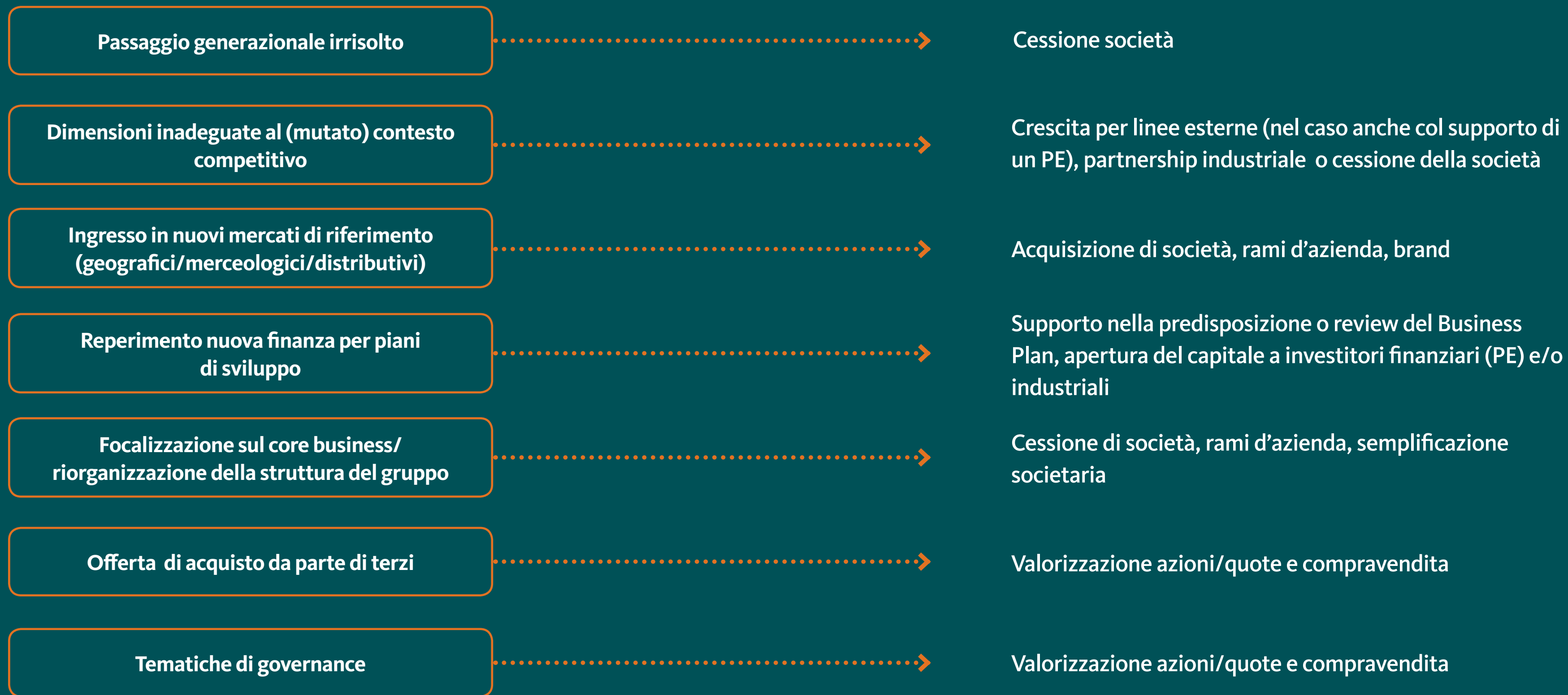
- Presa di contatto con i potenziali investitori
- Gestione del processo di vendita
- Gestione degli incontri e delle richieste di approfondimento dei potenziali investitori
- Analisi della documentazione pre-contrattuale (MDI/LOI, Offerta Vincolante, etc.)
- Supporto nella due diligence
- Closing

# 4 - Gli operatori di settore e la centralità dell'informazione

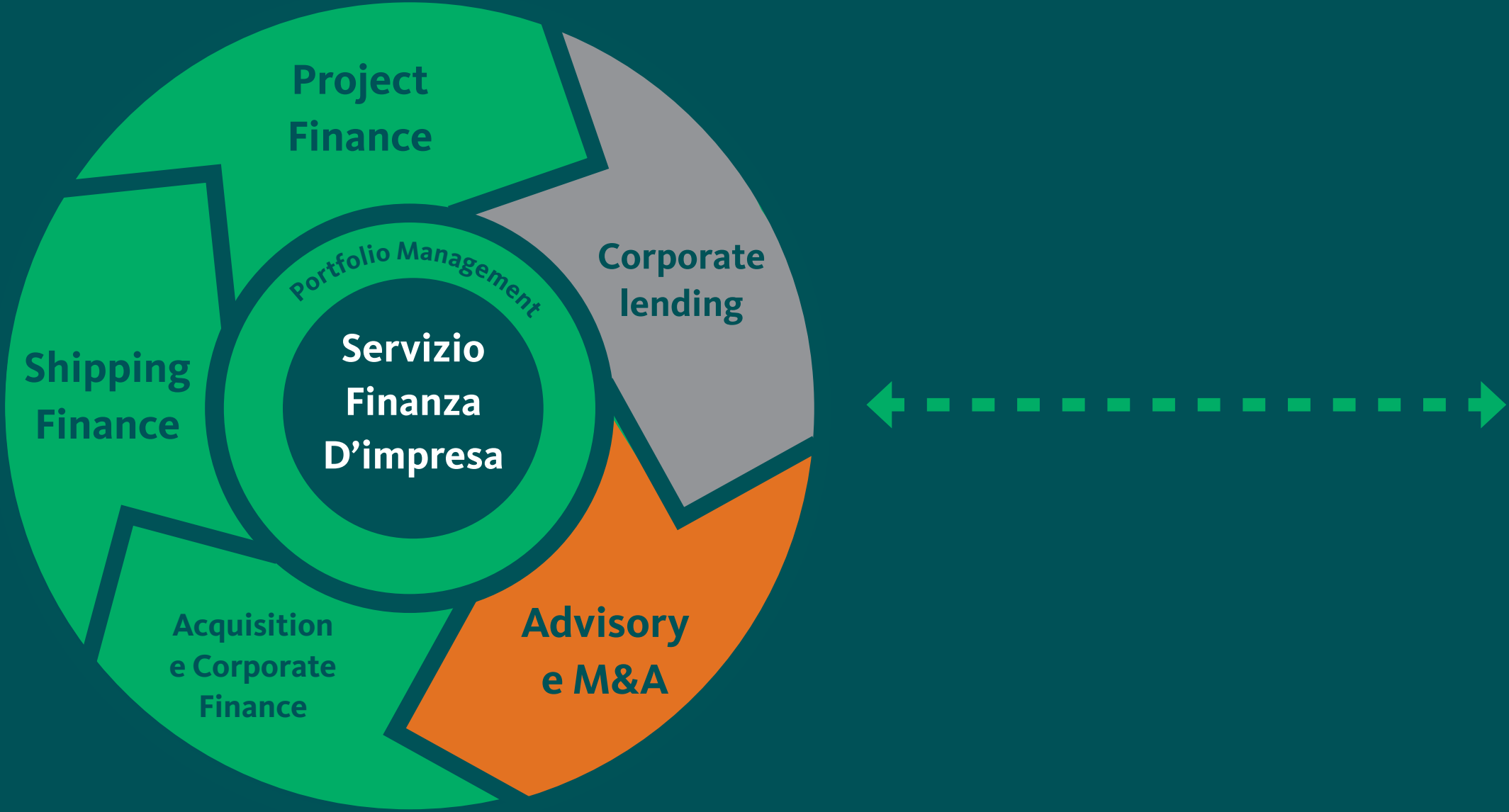




# 5 - Advisory e M&A: i principali driver delle operazioni straordinarie



# 6 - Finanziamenti corporate e consulenza M&A: un approccio sinergico



- Sviluppo commerciale
- Analisi di settore
- Analisi del merito di credito
- Strutturazione finanziamenti
- Gestione della liquidità
- .....

● 1. Servizi creditizi   ● 2. Servizi consulenziali   ● 1bis. Servizi creditizi e consulenziali

**BPER:**

Banca

# Road show imprese per crescere

Il nuovo rapporto tra banca  
e cliente per evolvere

Bologna, 27 giugno 2016

Finanza d'Impresa e M&A

GRAZIE.