

Criteri di acquisizione e processo

Perimetro di acquisizione dichiarato, per consentire una valutazione preliminare autonoma. Il documento integra quanto pubblicato su veltacapital.it.

CRITERI

Attività. Installazione e manutenzione di impianti di climatizzazione, termoidraulici, elettrici e affini, con clientela prevalentemente aziendale.

Dimensione. Fatturato tra €2 e €15 milioni, con marginalità stabile nell'ultimo triennio.

Struttura. Acquisizione del controllo, con le tre modalità di ingresso descritte nel documento. Assetti diversi valutabili caso per caso.

Manutenzione. Presenza di ricavi ricorrenti da manutenzione e assistenza. È il primo elemento che guardiamo: più la componente è rilevante, più l'azienda è al centro del nostro interesse.

Geografia. Centro e Nord-Est, con priorità a Veneto, Emilia-Romagna, Trentino e Lombardia orientale. Le altre aree non sono escluse.

Continuità. Presenza dell'imprenditore o di una struttura manageriale in grado di garantire la continuità operativa.

Fuori perimetro. Installazione su nuove costruzioni priva di attività di manutenzione, attività prevalentemente residenziale al consumatore finale, imprese generali di costruzioni, produzione di componenti, situazioni in ristrutturazione.

TRE MODALITÀ DI INGRESSO

La permanenza dell'imprenditore non è una condizione dell'operazione. La condizione è la continuità dell'azienda.

Le tre modalità hanno lo **stesso trattamento economico**: la valutazione dipende dall'azienda, non dalla permanenza del titolare.

Continuità e crescita. L'imprenditore prosegue alla guida della propria azienda, reinveste nella holding di gruppo e partecipa al valore complessivo del progetto.

Affiancamento e uscita. L'imprenditore resta per un periodo concordato, di norma tra dodici e ventiquattro mesi, per il trasferimento di relazioni e competenze, e successivamente esce. Il reinvestimento è facoltativo.

Uscita al closing. In presenza di una seconda linea manageriale già operativa, la cessione è integrale e il passaggio è gestito da Velta.

COME FUNZIONA

Velta tratta direttamente con l'imprenditore e i suoi consulenti, senza aste né procedure competitive. Si parte da un colloquio, senza documentazione preliminare.

-
- 01** **Primo incontro.** Colloquio riservato, senza documenti e senza impegno. Se l'interesse è reciproco, si firma l'accordo di riservatezza.
-
- 02** **Informazioni e analisi.** Velta richiede bilanci e pochi dati gestionali e conduce l'analisi. Se mancano le condizioni, la risposta arriva subito.
-
- 03** **Manifestazione di interesse.** Formalizzazione di valore, struttura, quota ceduta, eventuale reinvestimento, modalità di ingresso e tempi. I termini non vengono rinegoziati in corso d'opera.
-
- 04** **Due diligence.** Verifiche contabili, fiscali, legali e tecniche, condotte senza interferire con l'attività.
-
- 05** **Closing e integrazione.** Firma e avvio delle funzioni di gruppo secondo un piano concordato.

Dal primo incontro al closing trascorrono **al massimo sei mesi**.

CONTATTO DIRETTO

Andrea Gobbo, Managing Partner

340 4243094

andrea.gobbo@veltacapital.it

Il primo colloquio è riservato e senza impegno.