

PKF Consulting
business advisers



**CORPORATE FINANCE
E CORPORATE DEVELOPMENT**

Analisi competitiva del settore,
Valutazioni d'Azienda, M&A,
Leveraged Buyin e Buyout,
Ristrutturazioni del debito e del capitale,
IPO e quotazioni in borsa,
Private Equity, Turnarounds

Corporate Finance e Corporate Development



Sapevo che la cosa giusta era dismettere alcune attività, concentrarsi sui prodotti vincenti e rilanciare l'azienda con un partner finanziario. Con PKF l'ho fatto

Migliorare la propria capacità di competere.

Valutare gli impatti economici e finanziari delle diverse strategie.

Valutare quanto può valere la propria azienda in diverse situazioni.

Raccogliere nuove risorse di capitale.

Creare una Partnership strategica.

Cedere un'azienda per meglio allocare le proprie risorse finanziarie.

Acquisire aziende sfruttando la leva finanziaria.

Trovare nuove opzioni

Maggiore concentrazione e concorrenza, necessità di ricapitalizzazione e di riallocare il portafoglio dei soci tra industria, finanza e immobili, opportunità di crescere sui nuovi mercati: sono tutte occasioni per ripensare a "where do you want to go" ed a "how do you get there". Spesso l'imprenditore ha le idee ma troppi vincoli esterni tendono a condizionarlo e limitarlo. L'assistenza di PKF in queste occasioni è concreta e costruttiva in tutte le varie fasi dei processi decisionali: nell'analisi della posizione competitiva prospettica, nella ricerca delle possibili strategie, nella preparazione di Business Plan, nell'ottimizzazione delle fonti di finanziamento, fino al controllo nella attuazione del progetto. Interpretiamo la vision dell'imprenditore e lo aiutiamo ad individuare tutte le possibili opzioni, senza fermarsi alla più immediata. Individuate le opzioni, forniamo gli strumenti per prendere le decisioni migliori.

Forti capacità di analisi finanziaria prospettica

Tutti possono avere delle buone intuizioni, è veramente difficile vedere business di successo a cui nessun altro aveva mai pensato e che nessun altro non possa copiare. Ma una buona intuizione strategica per diventare un business ha bisogno di essere avviata nel modo giusto. Non c'è tempo e non ci sono abbastanza risorse finanziarie per permettersi di sbagliare.

Con PKF le tue idee vengono testate attraverso l'uso di sofisticati modelli di forecast sia a livello economico che di analisi dei flussi di cassa, in modo da valutare più correttamente quale sia il rapporto tra gli investimenti, i risultati attesi ed i rischi di ogni iniziativa.

Se sappiamo evitare i rischi non necessari possiamo essere più aggressivi e più veloci dei concorrenti.

Un forte track record di deal in Italia e all'estero

Quando ti affidi ad un consulente per un'operazione societaria internazionale chiedigli di raccontarti i deal che ha curato all'estero, in prima persona. Per noi non è un problema, i deal che abbiamo curato in 25 anni di attività sono tanti. Ad esempio nel settore dell'Energy & Utilities abbiamo curato la trasformazione in SpA di una ASM energetica operante nella distribuzione di gas metano, acqua e gestione raccolta RSU nell'area milanese; abbiamo gestito le problematiche finanziarie di un'azienda che progetta e costruisce degasatori per grandi commesse internazionali. Abbiamo curato la cessione ad un grande partner industriale svizzero di una quota societaria dell'azienda leader in Italia nel campo degli impianti di cogenerazione a metano per autoconsumo di piccola e media dimensione. Nel settore Transportation curiamo la pianificazione finanziaria del Project Financing di un progetto autostradale del valore di 1,6 miliardi di euro presentato al Comune di Milano; abbiamo assistito le Ferrovie dello Stato nell'acquisizione di due aziende nell'ambito di un progetto che ha portato alla creazione di un polo nei trasporti eccezionali.

Un'expertise di rilievo nei Leveraged Buyouts

Abbiamo curato l'organizzazione ed il reperimento dei finanziamenti per l'operazione di MBO della più importante società italiana di ricerche di mercato e di progetto nel campo ICT, società poi ceduta ad un operatore internazionale del settore; l'organizzazione societaria ed il reperimento dei finanziamenti per il MBO di un'azienda emiliana produttrice di cavi

elettrici industriali; l'organizzazione del management-buyout di una società di post produzione cinetotelevisiva; il MBO di un'azienda di sistemi ICT per il settore telecomunicazioni, specializzata in ring per reti fisse e mobile; il MBO sulla consociata italiana di una azienda inglese quotata al LSE operante nei servizi per il settore auto.

Meglio il consulente o l'imprenditore?

In PKF abbiamo una caratteristica speciale: abbiamo esperienza sia come imprenditori che come consulenti. Come imprenditori abbiamo creato delle start up ed abbiamo guidato piccole e medie aziende. Siamo pragmatici e diretti, vogliamo arrivare ai risultati. Come consulenti abbiamo lavorato per grandi investment bank, con grandi gruppi internazionali e con medie aziende italiane. Apportiamo esperienze di situazioni e settori diversi, abbiamo l'abitudine a pensare in modo trasversale, a trovare nessi tra situazioni diverse già vissute in altri ambiti, ma incredibilmente ancora attuali. Sono expertise che si completano con successo. Con questo bagaglio riusciamo ad affrontare le situazioni a fianco della proprietà, con lo stesso fine ed entusiasmo, con un approccio essenziale, pratico, di chi gestisce aziende e vuole risultati.

Il Partner PKF è un riferimento costante

Vi è mai capitato di avere contatti con un'azienda o un ente e di parlare con una persona, poi con un'altra per poi capire che chi se ne intende davvero e che decide sono altre persone ancora? Quando le società di consulenza crescono a volte sembra inevitabile. In PKF siamo ancora abbastanza piccoli da poterci permettere di mantenere ciò che promettiamo. Quando un Partner PKF si propone come vostro consulente, non vuole dire che lo vedrete solo alla firma del contratto e alla fine del lavoro, ma piuttosto che seguirà personalmente lo svolgimento dell'incarico relazionandosi continuamente con la proprietà e con il suo management.

“

L'imprenditore pensa che l'M&A sia fatto di rapporti e conoscenze. È vero. Ma ciò che conta di più è capire cosa si può ottenere e credere nella propria capacità di ottenerlo.

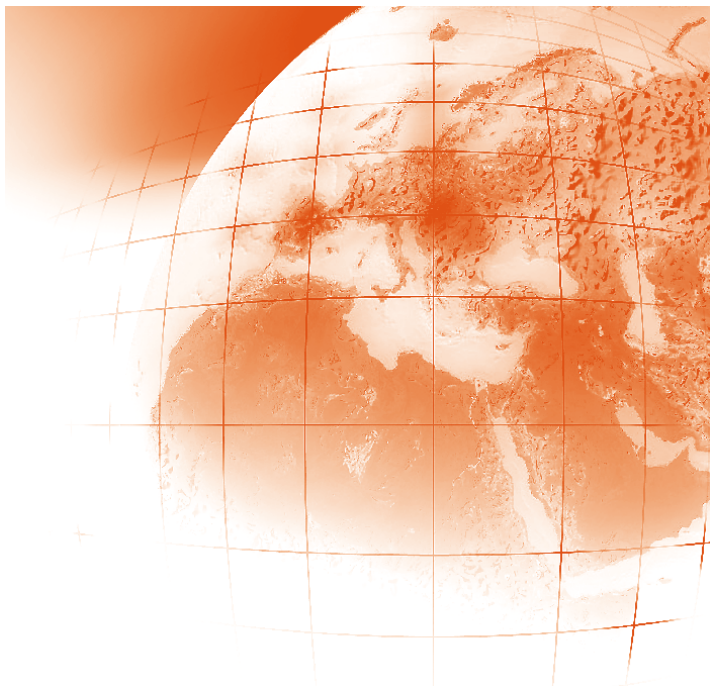
”



Adattare l'intervento capendo le unicità di ogni azienda

Per molti "esperienza" significa aver già vissuto situazioni aziendali in qualche modo analoghe e quindi sapere già cosa va fatto. Per noi in PKF è diverso. Noi crediamo veramente che le aziende le facciamo le persone. Specialmente in Italia, ove dietro ogni azienda c'è la storia imprenditoriale di una famiglia e l'apporto di pochi manager. Persone diverse, da incontrare e capire, con cui discutere e confrontarsi. L'intervento di consulenza "teoricamente perfetto" in Italia non funziona. La prima cosa che noi ti chiediamo è come è nata l'azienda, perché è nata, cosa sentiva e cosa voleva chi l'ha ideata. L'ambiente, le persone, il clima fanno la differenza. In PKF lo sappiamo, per noi fare finanza aziendale non è parlare solo di numeri. Siamo una Boutique, per noi ogni progetto è una creazione.





PKF

PKF Consulting S.r.l.
Via Antonio da Recanate, 1
20124 Milano

Tel. +39 02 20521400
Fax. +39 02 20521439

info@pkfconsulting.it
www.pkfconsulting.it
www.pkf.com