

Demistificare il processo di investimento

Per la maggior parte dei fondatori, la vendita dell'azienda è un territorio inesplorato. Potreste vederla come un processo lungo e opaco che prosciuga tempo, energia, risorse e concentrazione. Oppure potreste temere di essere attirati da allettanti valutazioni iniziali, che poi si abbassano, o di perdere il controllo. Le vostre preoccupazioni potrebbero essere tali che potrebbe sembrare più facile non fare nulla.

In Uplift le cose sono diverse.

Siamo esperti europei di software che capiscono a fondo le aziende come la vostra. Il nostro processo è privo di

complicazioni. Lavoriamo alla vostra velocità. Possiamo completare gli investimenti in appena nove settimane dalla prima telefonata di verifica, se disponete già delle informazioni essenziali che probabilmente richiederemo.

Siamo trasparenti, collaborativi e vi sosteniamo in ogni fase del percorso.

Siamo sinceramente concentrati su valutazioni eque e sulla crescita a lungo termine. La struttura delle nostre operazioni è semplice. Se volete prendere un po' di soldi adesso e rimanere coinvolti, potete comunque mantenere una partecipazione.

Il nostro approccio



1

Chiamata introduttiva

Cominciamo a conoscerci un po'.

Potrete conoscere Uplift come potenziale partner. Scopriremo qualcosa su di voi, sulla vostra attività e sui vostri desideri per il futuro.

2

Scoperta e valutazione

Dopo aver firmato un accordo di non divulgazione (NDA), vi chiederemo alcune semplici informazioni.

Di solito si tratta di dati finanziari di alto livello, come le entrate, le spese e le previsioni, se ne siete in possesso. Se non li avete, condividete quello che avete. Grazie alla nostra profonda esperienza nel software, non abbiamo bisogno di chiedere molti dettagli in questa fase: possiamo lavorare con le informazioni che avete.

Vi presenteremo una valutazione indicativa entro una settimana.

Tutto ciò che è stato fatto finora dovrebbe richiedere solo poche ore del vostro tempo - meno se avete tutte le informazioni a portata di mano.

3

Workshop sulla strategia

Se volete procedere, la fase successiva è un workshop strategico in cui speriamo di dimostrare la nostra esperienza nel mercato del software.

Questa sessione coinvolge voi e il vostro responsabile finanziario. Esamineremo la vostra visione e le vostre previsioni a due-cinque anni, il mercato target indirizzabile, le leve di crescita e così via. In cambio, condivideremo le nostre idee su come potrebbe essere il prossimo capitolo della vostra azienda.

Dopodiché, emetteremo una Lettera di intenti (LoI). La LoI non è vincolante, esprime il nostro desiderio di investire nella vostra azienda e definisce la nostra offerta, i termini chiave e la tempistica.

4

**Workshop
del team
esecutivo**

Ora è il momento di incontrare il vostro team più ampio. Per questo secondo workshop cercheremo di incontrarci di persona, in modo da capire meglio la cultura e i valori di ciascuno. Questo si basa sul workshop sulla strategia e ci aiuta a lavorare su un piano che possiamo sostenere tutti.

E, cosa ancora più importante, ci conosceremo meglio come persone.

5

**Offerta
dettagliata**

Dopo la sessione, aggiorneremo la Lol, se necessario, e la condivideremo con voi, rispondendo alle vostre domande prima della firma.

6

**Due
Diligence**

Una volta firmata la Lol, condurremo la due diligence per l'accordo. Questa fase analizza in modo più approfondito aree come la finanza, gli affari legali, la situazione fiscale e la tecnologia.

Daremo il via all'operazione insieme e faremo un check-in formale con la nostra leadership e la vostra ogni due settimane per assicurarci che le cose siano in regola e che vi sentiate a vostro agio.

A questo punto dovrete ingaggiare un avvocato specializzato in fusioni e acquisizioni che agisca per vostro conto. Il vostro avvocato e il nostro negozieranno e concorderanno i termini finali.

7

**Chiudere e
trasferire i
fondi**

È arrivato il momento di mettere la penna sulla carta. Emetteremo il Contratto di acquisto di azioni (SPA).

Questo è il contratto di vendita della vostra azienda. È un documento più lungo e dettagliato che definisce il nostro piano comune per la transazione e i termini e le condizioni della vendita.

Non conterrà alcuna sorpresa, poiché i termini chiave saranno già stati discussi più volte, come parte della Lol.

Le nostre strutture di accordo sono semplici e flessibili, per cui lo SPA rifletterà le vostre priorità e i vostri obiettivi, anche se in termini legali precisi.

Entrambi firmiamo lo SPA, i fondi vengono trasferiti e la vendita è completata.

Possiamo fare tutto questo in nove settimane*.

Se volete esplorare le vostre possibilità e saperne di più su Uplift, [contattateci](#). Saremo lieti di elaborare una valutazione e di discutere su come lavorare insieme a voi per far crescere la vostra attività.

Leggete le [otto domande obbligatorie per i titolari d'azienda](#), che vi aiuteranno a determinare il miglior partner d'investimento.



Informazioni su Uplift

Uplift è il principale investitore azionario permanente europeo orientato alla qualità, con particolare attenzione alle aziende europee di software di nicchia con un fatturato compreso tra 1 milione e 25 milioni di euro. Il nostro team di esperti del settore software in tutta Europa lavora al fianco dei fondatori per creare offerte migliori per aziende migliori. Collaboriamo per preservare il marchio e la cultura delle aziende, effettuando al contempo investimenti a lungo termine che sbloccano il loro potenziale di crescita e consentono ai fondatori di uscire completamente o parzialmente. Per maggiori informazioni, visitate il sito www.uplift.com

(*se tutte le scadenze sono rispettate e le informazioni sono corrette)

uplift.com

uplift