

## Dott. Ennio Di Benedetto

Consulente di Marketing

Professionista operante in conformità  
della Legge n. 4 del 14/01/2013

Codice Univoco: M5UXCR1

Email: [info@enniodibenedetto.it](mailto:info@enniodibenedetto.it)

### SCHEDE OPPORTUNITA'

1. DATI DI RIFERIMENTO	Ref Ca - Media azienda informatica, con un piano strategico di sviluppo del posizionamento competitivo nel proprio segmento IT
Interessata ad acquisire società operanti nello stesso settore e nel comparto assicurativo). In caso di dichiarazione di interesse, valuteremo se avere il mandato diretto o creare contatto fra le parti.	<ul style="list-style-type: none"><li>• fatturato: circa 10 mln €</li><li>• 140 dipendenti</li><li>• opera quasi esclusivamente nel settore bancario</li><li>• ubicata in Lombardia.</li><li>• è in corso un piano di acquisizioni</li></ul> L'interesse è rivolto ad aziende di fatturato 1-2 mln e, possibilmente nel nord Italia.
2. DATI DI RIFERIMENTO	Ref Gp Ar - Per conto di fondo di Private equity
Intermediario con mandato di acquisizione Necessità di lettera formale di interesse da potenziali venditori	Cerca acquisizioni nel settore cosmetico ed in particolare aziende di produzione di make up (trucco cosmetico) conto terzi (solamente B2B non interessati a marchi)
3. DATI DI RIFERIMENTO	Ref Mc - Gruppo Mrl
Offerta di acquisto; il veicolo di investimento è un fondo di una holding industriale di una famiglia imprenditoriale italiana; gli investimenti possono essere di maggioranza o minoranza qualificata, attraverso capitali e/o acquisto di quote societarie.	Si concentra sull'acquisizione di aziende manifatturiere/industriali ed operanti nei settori: <ul style="list-style-type: none"><li>• Biomedicale e Farmaceutico (es. di confezione farmaci)</li><li>• Cosmetico</li><li>• Meccanica e Meccatronica e Oleodinamica</li><li>• Componentistica speciale (oil &amp; gas, avionica, water, filtration, agricolo, etc.)</li><li>• Impianti e macchinari tecnologici (packaging/utensili/di processo)</li></ul> Comunque aziende di settori "contigui" alle competenze delle società facenti parte della holding di famiglia, con fatturati a partire da 15/20 mln €.

**Dott. Ennio Di Benedetto**

Consulente di Marketing

Professionista operante in conformità  
della Legge n. 4 del 14/01/2013

Codice Univoco: M5UXCR1

**Email: info@enniodibenedetto.it****SCHEDE OPPORTUNITA' (segue)**

<b>7. DATI DI RIFERIMENTO</b>	Ref Delu
Offerta di acquisto Mandato diretto Necessità di lettera formale di interesse da potenziali venditori	<ul style="list-style-type: none"><li>• finanziamento/acquisto quote società distributrice prodotti alimentari (tutte le tipologie) settore HORECA e GDO leader in Lombardia e Piemonte per supportare piano di sviluppo altre regioni ed estero. Fatturato ca 13.000.000</li><li>• finanziamento/acquisto quote società che opera nel settore della produzione di macchinari per la lavorazione dell'acciaio, vendite sia in Italia che all'estero. Fatturato ca € 14.000.000.</li></ul>
<b>8. DATI DI RIFERIMENTO</b>	Ref VL
Punti 1-2-3: provenienti da USA_UK tramite società di private equity UK. VL rappresenta gli investitori	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Produttori di componenti strutturali e assemblati per il mercato OEM nel settore aerospaziale, difesa e marittimi - almeno 2mln € di Ebitda</li><li>2. Produttori di bulloni, dadi, rivetti, viti, perni e le forme di filo e prodotti complementari. I prodotti possono essere realizzati con stampaggi a caldo o forgiatura a freddo - almeno 2mln di Ebitda</li><li>3. Distributori di componenti OEM per cucine professionali, che forniscono materiale al professionista e installatori autorizzati.- Almeno 10mln di fatturato</li></ol>
<b>9. DATI DI RIFERIMENTO</b>	Ref VL
Ricerca di target da parte di una grossa società tedesca , che serve il suo esercito ed altri ancora. Situazione analoga al punto 12	<ol style="list-style-type: none"><li>1 - Società di produzioni di cioccolato o di confezionamento del cioccolato - Almeno 20 mln di fatturato</li><li>2 - Società che produce e/o rivende bottoni e cerniere: 10-50 ml di fatturato</li><li>3 - Società italiane produttrici di sistemi di protezione, in particolare giubbotti antiproiettile e caschi, per le forze armate e di polizia - fatturato: 10/40 milioni - o anche società che producono divise militari - fatturato: 10/40 mln €.</li></ol>

**Dott. Ennio Di Benedetto**

Consulente di Marketing

Professionista operante in conformità  
della Legge n. 4 del 14/01/2013

Codice Univoco: M5UXCR1

**Email: info@enniodibenedetto.it****SCHEDA OPPORTUNITA' (segue)**

<b>13. DATI DI RIFERIMENTO</b>	Ref. Ca
Storica società in Emilia Romagna, in difficoltà sul passaggio generazionale; Ha circa 25 dipendenti. Fatturato 2017: 2,8 mln €. Clienti b2b, gdo ecc.	La società progetta e produce prodotti pensati e realizzati "taylor made" per i seguenti ambienti: abitazioni, di uffici, di officine, laboratori, garages, cantine ecc. Produce: a. scaffalature a misura per ogni spazio e di ambientazione b. canalette elettriche. c. attrezzature e mobili per uffici ecc.
<b>14. DATI DI RIFERIMENTO</b>	Ref Ca-Matz
Casa di cura privata, si trova nel biellese, con 80 posti letto (già fully booked), ma attualmente non operativa	Effettuata la costruzione (circa 2 anni fa) al 75/80 % - occorrono € 2.500.00 per completarla. • attuale valore di vendita (dato il prec. punto c) di € 3.250.000 • presenza di convenzioni già operative con la regione Piemonte • accreditamento in corso (con relazioni consolidate) per ottenere i rimborsi regionali sulle degenze/posti letto • attuale proprietà: srl immobiliare.
<b>15. DATI DI RIFERIMENTO</b>	Ref Matz
Clinica privata di alto standing, in territorio svizzero	Dati di sintesi: • si trova in Svizzera, al confine con l' Italia • servizi: medicina, chirurgia estetica e dentale • alto standing (5 stelle) • fatturato annuo: circa 5.0 mln frs • è attualmente in gestione (contratto decennale, eventualmente rinnovabile dalla nuova proprietà) • rendita a partire da 300.000 fr, che sale fino a 420.000 • valore di vendita: 12 mln € • è su 2 piani, per compl. mq. 1.100 con possibilità di espansione per ulteriori 440 mq.

**Dott. Ennio Di Benedetto**

Consulente di Marketing

Professionista operante in conformità  
della Legge n. 4 del 14/01/2013

Codice Univoco: M5UXCR1

Email: [info@enniodibenedetto.it](mailto:info@enniodibenedetto.it)**SCHEDE OPPORTUNITA' (segue)**

16. DATI DI RIFERIMENTO	Ref Cm
<p>1. L'attività primaria ha quasi sempre investito la produzione di tessuti per interni di cravatte;</p> <p>2. i mercati, oltre quello domestico, in cui si è distinta ed è stata apprezzata per la superiorità e l'eccellenza dei suoi tessuti, sono stati nei decenni: USA, Brasile, Messico, Svizzera, Portogallo, Olanda ... .. Gran Bretagna;</p> <p>3. in GB tutt'ora esporta parte della produzione come fornitore-terzista di gruppi industriali di primaria importanza;</p> <p>4. nella quasi centenaria attività industriale sono state individuate ed affinate tecniche e metodologie di produzione, in special modo nelle lavorazioni di tessitura e finissaggio che fanno parte del know-how aziendale, come prezioso bagaglio di conoscenza specifica del marchio;</p> <p>5. il marchio ..... è regolarmente registrato presso il WIPO di Ginevra (CH).</p>	<p>La società ..... (che è presente sul mercato dal 1929) si sta avviando verso una soluzione di vendita delle immobilizzazioni tecniche e della completa area industriale (di proprietà di una immobiliare della famiglia proprietaria).</p> <p>Questo rinnovato scenario porterà alla conseguente situazione di fermo definitivo ed irrevocabile della produzione di tessuti che per 90 anni ha contraddistinto il lavoro della ..... Srl, facendola divenire punto di riferimento ed attrazione sia dei migliori fornitori sia, soprattutto, dei migliori clienti utilizzatori di tessuti per la confezione di accessori del più esclusivo "made in Italy".</p> <p>Proprio per non disperdere questo patrimonio di concretezza, di serietà e di alta qualità raggiunta con la dedizione ad un lavoro continuato con amore e dedizione giorno per giorno, decennio dopo decennio, la Proprietà è disposta a cedere a terzi l'utilizzo del brand, ma anche la vendita in toto dello stesso a realtà industriali italiane o estere che possano offrire garanzia di affidabilità, correttezza e responsabilità sia di produzione sia di distribuzione.</p>