



CONFINDUSTRIA  
VENETO EST

Area Metropolitana  
Venezia Padova Rovigo Treviso

# Opportunità di sistema

Introduzione al servizio

Gennaio 2025



# Lo scopo

Fra le missioni esistenziali di CVE c'è **lo sviluppo del territorio**: solo attraverso una crescita diffusa e sostenibile si può infatti creare vero benessere ed ordine sociale.

Le aziende giocano un ruolo centrale nello sviluppo sostenibile di un territorio e nella crescita del sistema sociale: la loro presenza e continuità rappresenta una condizione essenziale per l'evoluzione prospettica dell'intero territorio in cui insistono.

CVE cerca di **contrastare il potenziale impoverimento industriale** del territorio, anche **cercando di evitare la «dispersione»** di realtà produttive, generando iniziative che ne favoriscano la persistenza e sostenendone lo sviluppo.

Il nostro tessuto imprenditoriale nordestino è impregnato di PMI che si trovano immerse in una fase storica contraddistinta da una **sempre maggiore esigenza di cercare partnership patrimoniali**: aumenti di capitale, cessioni-acquisizioni di maggioranze, di minoranze, della totalità del capitale piuttosto che di rami operativi...

**Da oltre 10 anni** CVE ha attivato un presidio su questi temi, sviluppando una specifica attività istituzionale denominata **«opportunità di sistema»**.



# Il gap di mercato

CVE con il servizio di «opportunità di sistema» si propone di intervenire soprattutto nell'area cd. di «**fallimento del mercato**», ovvero quella di ridotto interesse per gli operatori specializzati nell'M&A. Questa area è contraddistinta da una marcata selettività dei professionisti del settore sugli incarichi e mandati, perché di norma di complessa gestione, scarsamente attrattivi, poco profittevoli.

In questa area (rappresentata in verde nel quadrante a destra), rientrano però la stragrande maggioranza di aziende del nord-est, prevalentemente PMI.

Queste PMI rischiano di veder ridotti i **possibili contatti esclusivamente a quelli che il loro network relazionale è in grado di generare.**

CVE si propone di cercare, ove possibile, di aiutare queste realtà a colmare un *gap* di efficienza di mercato.

Nella rappresentazione del quadrante non appaiono le aziende medio-grandi in quanto, anche qualora contraddistinte da *performance* non brillanti, di norma riescono comunque ad incrociare con i professionisti dei mandati di interesse ed economicamente sostenibili grazie alle loro dimensioni.

Dimensioni

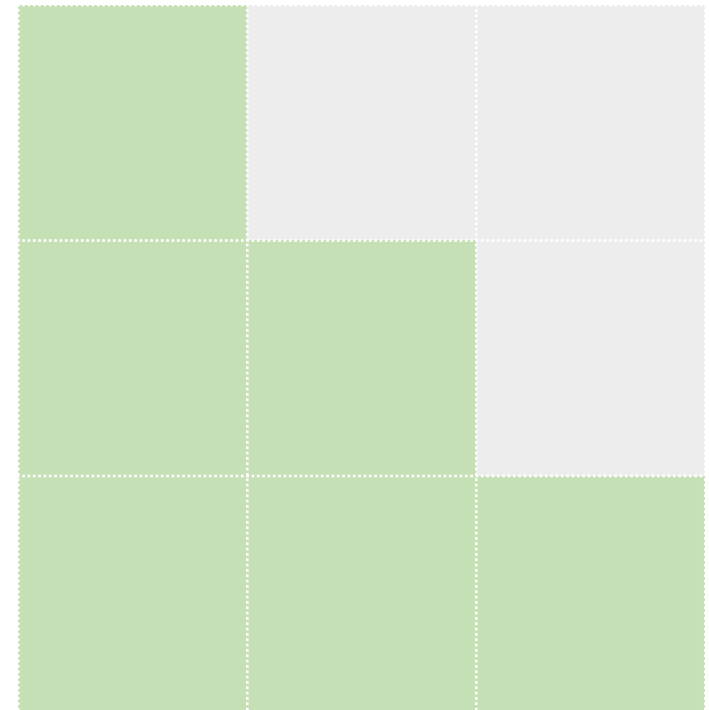
Piccole  Medie

Risultati

Ottime



In  
difficoltà





# Il servizio



Nella catena del valore di un'operazione di M&A, CVE porta il proprio contributo nella parte di **originazione**.

Si propone di **amplificare la visibilità** di queste ricerche e quindi di **moltiplicare le possibilità** di entrare in contatto con potenziali interessati, grazie al *network* relazionale di cui dispone.

Al presidio tecnico-professionale offerto dai professionisti di fiducia dell'azienda, siano essi storici piuttosto che incaricati di seguire dedicatamente l'operazione di M&A, CVE è in grado di affiancarsi, apportando un «fattore» discriminante per il successo delle operazioni, ovvero, **amplificare la visibilità della ricerca**.

**CVE non si sovrappone ad attività di altri consulenti:** non negozia per conto delle parti, non le rappresenta, non si occupa di aspetti tecnici dell'operazione (fiscali, legali, finanziari, di business...). **Può aggiungersi al *network*** di relazioni e contatti che l'azienda è già in grado di generare per proprio conto e con i propri professionisti.

Il ruolo di CVE è di **terzo indipendente**, concentrato nella generazione di contatti, facilitatore del dialogo conoscitivo.





# Riservatezza

Grande attenzione è da sempre rivolta alla cura della riservatezza di queste operazioni.

Viene predisposto un **Blind Profile**, ovvero una breve presentazione anonima che inquadra l'opportunità, senza rivelare il nome dell'azienda proponente che diviene il **fulcro del primo contatto con potenziali interessati**.

Questi ultimi possono essere raggiunti attraverso modalità diverse, ampiamente sperimentate dal servizio in molti anni di esercizio, che vengono sempre condivise preventivamente con l'azienda proponente, secondo le sue necessità.

In caso di manifestazione di interesse, segue la firma di un accordo di riservatezza, prodromico a rivelare i riferimenti dell'azienda, cui potrà poi eventualmente seguire un primo incontro conoscitivo e non impegnativo fra le parti.



# Contatti

CVE, anche con questo presidio di natura istituzionale e di forte vocazione di sostegno al territorio, si conferma **interlocutore sempre vicino ai propri associati**, in qualsiasi momento della vita dell'azienda.

Per informazioni, confronti ed approfondimenti sul servizio gli associati possono contattare l'Area Finanza d'Impresa ai seguenti riferimenti:

- **E-mail:**

- [finanza@confindustriavenest.it](mailto:finanza@confindustriavenest.it)

- **Telefono:**

- sede di Treviso: 0422-294246;
- sede di Padova: 049-8227117

