

# SOCIETA INDUSTRIALE TARGET

VALUATION REPORT

P.IVA: 12345678910

<https://www.societaindustrialetarget.example/>

Settore: stampaggio plastica tecnica

# ● **INDICE DEI CONTENUTI**

---

<b>01</b>	<b>OVERVIEW</b>	<b>pag. 3</b>
<b>02</b>	<b>PERFORMANCE STORICA</b>	<b>pag. 4</b>
<b>03</b>	<b>MERCATO</b>	<b>pag. 5</b>
<b>04</b>	<b>MULTIPLI SETTORIALI</b>	<b>pag. 6</b>
<b>05</b>	<b>MULTIPLI DI SOCIETÀ QUOTATE</b>	<b>pag. 7</b>
<b>06</b>	<b>ANALISI QUALITATIVA</b>	<b>pag. 8</b>
<b>07</b>	<b>ANALISI DEI FLUSSI DI CASSA (DCF)</b>	<b>pag. 9</b>
<b>08</b>	<b>SINTESI VALUTATIVA</b>	<b>pag. 10</b>
<b>09</b>	<b>GLOSSARIO</b>	<b>pag. 11</b>
<b>10</b>	<b>DISCLAIMER LEGALE</b>	<b>pag. 12</b>

# • 01 OVERVIEW

Quella che segue è una stima preliminare del valore della tua azienda. È basata sui dati che hai inserito e su informazioni di mercato disponibili pubblicamente, che sono elaborate in ossequio alle best-practice valutive internazionali.



## COMMENTO GENERALE

### COSA SIGNIFICA IN PRATICA

La valutazione della Società Industriale Target riflette il valore di un'azienda specializzata nello stampaggio a iniezione di tecnopolimeri, con un'offerta integrata che va dal co-design alla produzione e assemblaggio per settori B2B come automotive, elettrodomestici e idrotermosanitario. Il contesto di mercato è caratterizzato da una fase di transizione con segnali di rallentamento nell'export italiano, ma con prospettive di ripresa nel 2025 grazie alla domanda interna e all'espansione dei mercati asiatici.

### IL VALORE RIFLETTE

- la posizione consolidata nel settore della plastica tecnica custom, con competenze di progettazione e produzione integrate
- le condizioni attuali del mercato, che mostrano un rallentamento dell'export ma una domanda interna robusta
- l'applicazione di multipli settoriali e quotati per definire un valore coerente con il mercato italiano

### I FATTORI CHE STANNO GUIDANDO IL VALORE

- la specializzazione in componenti custom per settori ad alta tecnologia come automotive ed elettronica
- l'adozione di tecnologie Industria 4.0 e AI per migliorare precisione ed efficienza produttiva
- la resilienza del settore grazie all'eccellenza della filiera italiana e alla crescita prevista in Asia

### I PRINCIPALI ELEMENTI CHE LIMITANO IL VALORE

- ▲ il rallentamento dell'export e la debolezza nei mercati chiave europei
- ▲ la fase di transizione del settore con incertezze economiche e fluttuazioni della domanda
- ▲ la dipendenza da mercati esteri che mostrano segnali di contrazione nel breve termine

### COME LEGGERE QUESTO NUMERO

Il valore stimato rappresenta una fotografia attuale che tiene conto sia delle potenzialità di crescita sia delle criticità di mercato. Per incrementare la valutazione, si suggerisce di diversificare ulteriormente la base clienti per ridurre la dipendenza dall'export, rafforzare la visibilità e la stabilità dei ricavi attraverso contratti a lungo termine, e investire nella scalabilità produttiva e nell'innovazione tecnologica per migliorare margini e competitività.

## RIFERIMENTI

- <https://www.societaindustrialetarget.example/>
- <https://www.techmec.it/stampi-per-materie-plastiche-ruolo-chiave-nellindustria-italiana/>
- <https://www.prover.it/trend-di-mercato-nello-stampaggio-termoplastico/>

**ATTENZIONE:** il presente report non è una perizia ufficiale e non sostituisce il lavoro di un professionista. Serve per avere un primo orientamento indicativo sul possibile valore della società, pertanto non dovrebbe essere utilizzato durante trattative, negoziazioni, atti societari o decisioni di investimento.

## Come è stato calcolato il valore

La valutazione è costruita combinando due metodi principali, ponderati secondo la prassi delle operazioni di M&A su PMI private, affiancati da un metodo di controllo opzionale.

Il valore finale è ottenuto come media ponderata dei due metodi principali: 70% multipli di settore e 30% multipli da società quotate comparabili.

### Metodo principale — Multipli di settore (peso: 70%)

Il valore è stimato partendo da un range di multipli EV/EBITDA coerente con il settore della società, derivato da transazioni comparabili e da benchmark di mercato privato.

Il range iniziale viene poi adattato attraverso due livelli di aggiustamento:

**Correttivo dimensionale:** riduce il range per riflettere la scala della società, la minore diversificazione e il maggiore rischio operativo.

**Rettifica qualitativa:** modifica il posizionamento all'interno del range in base ai principali fattori specifici della target, tra cui dipendenza dall'imprenditore, concentrazione clienti, visibilità dei ricavi, scalabilità del modello e qualità competitiva.

Il risultato è un range di multipli finale, coerente con il profilo economico e di rischio della società.

Questo range viene applicato all'EBITDA adjusted per determinare un range di Enterprise Value, cioè il valore complessivo dell'attività operativa, indipendente dalla struttura finanziaria.

### Metodo secondario — Multipli da quotate comparabili (peso: 30%)

I range di multipli osservati su società quotate comparabili vengono utilizzati come secondo riferimento di valore.

Tali multipli sono adattati per dimensione, liquidità e rischio, per renderli coerenti con il contesto di una PMI privata.

Il risultato contribuisce al valore finale con un peso del 30%, garantendo un ancoraggio ai prezzi di mercato pubblici correnti.

### Da Enterprise Value a Equity Value

Il range di Enterprise Value ponderato viene convertito in Equity Value considerando la posizione finanziaria netta (PFN), pari alla differenza tra debiti finanziari e disponibilità liquide.

In termini semplificati:

Equity Value = Enterprise Value – PFN

L'Equity Value rappresenta il valore attribuibile al 100% delle quote della società.

### Metodo opzionale — DCF (verifica di coerenza)

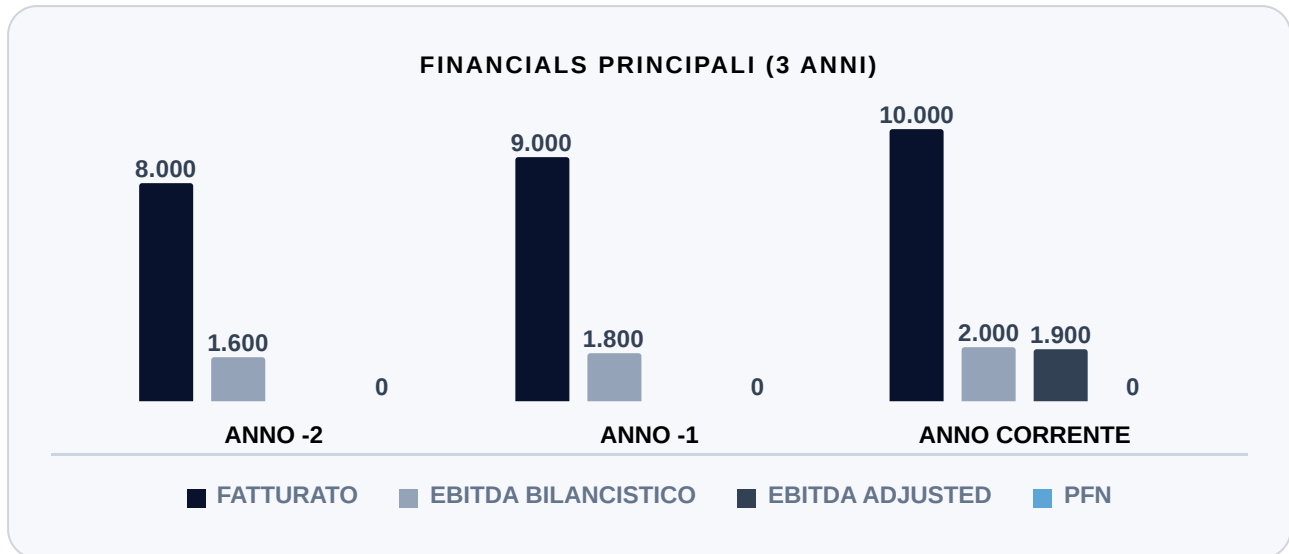
Quando sono disponibili dati prospettici completi, viene affiancata un'analisi Discounted Cash Flow (DCF).

Il metodo stima i flussi di cassa futuri attesi e li attualizza a un tasso coerente con il rischio del business.

Il risultato viene utilizzato esclusivamente come verifica della coerenza del range di valore ottenuto, senza incidere sul calcolo finale.

## • 02 PERFORMANCE STORICA

Dati in Euro migliaia



### TABELLA DI SINTESI STORICA

Voce	Anno -2	Anno -1	Anno corrente
Ricavi	8.000	9.000	10.000
EBITDA bilancistico	1.600	1.800	2.000
EBITDA adjusted	-	-	1.900
EBITDA margin	20,0%	20,0%	19,0%
PFN	0	0	0
Variazione annuale ricavi	-	12,5%	11,1%
Variazione annuale EBITDA adj.	-	12,5%	5,6%

Dati in Euro migliaia

### NORMALIZZAZIONE DELL'EBITDA

Voce	€	Margine%
EBITDA bilancistico	2.000	20,0%
Rettifiche ricavi (-)	- 100	-
Rettifiche costi (+)	+ 0	-
<b>EBITDA Adj.</b>	<b>1.900</b>	<b>19,0%</b>

Dati in Euro migliaia

## • 03 MERCATO

La lettura di mercato è costruita partendo dall'attività operativa effettiva della società e serve a contestualizzare multipli, trend e driver rilevanti del settore di riferimento.



### MARKET SIZE

**397,6 miliardi di dollari**

(globale stampaggio a iniezione plastiche, 2030)



### CAGR STORICO

**-2,5%**

(export italiano macchine/stampi plastica-gomma H1 2024 vs 2023, proxy deterioramento settore)



### CRESCITA ATTESA

**4,8% CAGR**

(2022-2030, globale)



### MARGINALITÀ MEDIA

**12-15%**

(proxy trasformazione industriale plastica tecnica, filiera italiana)

### COMMENTO GENERALE DI MERCATO

L'azienda opera come trasformatore conto-terzi di tecnopolimeri tramite stampaggio a iniezione, offrendo co-design, progettazione stampi, stampaggio e assemblaggio per settori B2B come automotive, elettrodomestici e idrotermosanitario, confermando un focus su plastica tecnica custom. Questo allinea con il settore primario reale dello stampaggio plastica tecnica, coerente con i selezionati; il mercato italiano ha mostrato nel 2024 un deterioramento negli scambi esteri di attrezzature e stampi per plastica, con export in lieve +2,5% nel primo semestre ma in attenuazione, e import in calo, riflettendo incertezze economiche e debolezza in mercati chiave come Germania.

Nonostante le sfide del 2024, le prospettive per il 2025 indicano un potenziale rimbalzo, sostenuto da domanda interna robusta e crescita import (+16,5% nei primi 9 mesi 2025 per macchine a iniezione), con Asia in espansione; il settore mostra resilienza grazie all'eccellenza italiana nella filiera (300 aziende specializzate), ma persiste una fase di transizione con export rallentato verso Europa e Americhe.

Il contesto di mercato è caratterizzato da una fase di transizione con incertezze economiche e rallentamento dell'export, ma con segnali positivi di ripresa nel 2025 grazie alla domanda interna e all'espansione dei mercati asiatici. L'azienda si inserisce in una filiera italiana di eccellenza con circa 300 aziende specializzate.

## TREND DI SETTORE



Crescita domanda componenti custom per automotive e elettronica



Espansione Asia con domanda volumi elevati



Sostenibilità con utilizzo crescente di materiali riciclati post-consumo (PCR)



Crescita della domanda di componenti custom per automotive ed elettronica



Espansione dei mercati asiatici con domanda di volumi elevati



Automazione Industria 4.0 e AI per precisione produttiva



Sostenibilità con riciclato post-consumo (PCR)



Automazione Industria 4.0 e AI per migliorare precisione e efficienza produttiva

## SWOT

### STRENGTHS

- Rischio gestibile, con continuità operativa parzialmente strutturata.
- Profilo commerciale discreto, con rischio concentrazione sotto controllo.
- Visibilità adeguata, coerente con una base ricorrente ordinaria.
- Il modello mostra una discreta scalabilità con impatto neutrale-positivo.

### WEAKNESSES

*N.D.*

### OPPORTUNITIES

- Automazione Industria 4.0 e AI per precisione produttiva
- Crescita domanda componenti custom per automotive e elettronica
- Espansione Asia con domanda volumi elevati
- Automazione Industria 4.0 e AI per migliorare precisione e efficienza produttiva

### THREATS

- il mercato italiano ha mostrato nel 2024 un deterioramento negli scambi esteri di attrezzature e stampi per plastica, con export in lieve +2,5% nel primo semestre ma in attenuazione, e import in calo, riflettendo incertezze economiche e debolezza in mercati chiave come Germania.
- il settore mostra resilienza grazie all'eccellenza italiana nella filiera (300 aziende specializzate), ma persiste una fase di transizione con export rallentato verso Europa e Americhe.

## PESTLE

### POLITICAL

- L'impatto politico-regolatorio è soprattutto indiretto: politica energetica, commercio estero e incentivi industriali possono influire sul comparto.

### ECONOMIC

- Il contesto di mercato è caratterizzato da una fase di transizione con incertezze economiche e rallentamento dell'export, ma con segnali positivi di ripresa nel 2025 grazie alla domanda interna e all'espansione dei mercati asiatici. L'azienda si inserisce in una filiera italiana di eccellenza con circa 300 aziende specializzate.
- Crescita domanda componenti custom per automotive e elettronica
- Crescita attesa del settore: 4,8% CAGR (2022-2030, globale)

### SOCIAL

- Espansione Asia con domanda volumi elevati
- Crescita della domanda di componenti custom per automotive ed elettronica

### TECHNOLOGICAL

- Automazione Industria 4.0 e AI per precisione produttiva
- Automazione Industria 4.0 e AI per migliorare precisione e efficienza produttiva

### LEGAL

- Restano rilevanti obblighi di compliance su qualità, sicurezza prodotto, contratti di fornitura e standard tecnici tipici della manifattura conto terzi.

### ENVIRONMENTAL

- Sostenibilità con riciclato post-consumo (PCR)
- Sostenibilità con utilizzo crescente di materiali riciclati post-consumo (PCR)

#### **RIFERIMENTI**

- <https://www.techmec.it/stampi-per-materie-plastiche-ruolo-chiave-nellindustria-italiana/>
- <https://www.prover.it/trend-di-mercato-nello-stampaggio-termoplastico/>
- <https://www.meccanicaneews.com/2025/01/12/industria-italiana-un-2024-con-qualche-luce-e-molte-ombre/>
- <https://www.plastmagazine.it/macchine-plastica-gomma-import-crescita-2025-export-calo/>
- [https://www.plimsoll.it/studio-settoriale/lavorazione\\_e\\_stampaggio\\_materie\\_plastiche](https://www.plimsoll.it/studio-settoriale/lavorazione_e_stampaggio_materie_plastiche)
- [https://plasticseuropeitalia.federchimica.it/docs/default-source/report-teha\\_l'industria-della-plastica-in-italia/220805\\_rapporto\\_la-circolarita%3%A0-della-plastica.pdf?sfvrsn=262fa563\\_3](https://plasticseuropeitalia.federchimica.it/docs/default-source/report-teha_l'industria-della-plastica-in-italia/220805_rapporto_la-circolarita%3%A0-della-plastica.pdf?sfvrsn=262fa563_3)

## • 04 MULTIPLI SETTORIALI

Il valore viene stimato partendo da un multiplo EV/EBITDA coerente con il settore della società, che rappresenta il riferimento sintetico di mercato per aziende comparabili. Questo multiplo viene poi adattato al contesto specifico della PMI attraverso un correttivo dimensionale e un sistema strutturato di fattori qualitativi, che riflettono rischio operativo, scalabilità, qualità dei ricavi e solidità complessiva del business. È il metodo che guida il risultato finale perché è quello più utilizzato nella pratica delle operazioni di M&A e consente una lettura immediata e difendibile del valore.

### SETTORE PRIMARIO

Industria e manifattura

### RANGE SETTORIALE EUROPEO

4.9x - 5.3x

### CALCOLO DEL METODO PRINCIPALE

Step	Valore	Commento
1. Range EV/EBITDA settoriale	4.9x - 5.3x	Range EV/EBITDA coerente con il settore della società, utilizzato come punto di partenza della valutazione.
2. Correttivo dimensionale	-10,3%	Riduce il range per riflettere la dimensione della società, la minore scala operativa e il maggiore rischio rispetto a operatori più strutturati.
3. Rettifica qualitativa	+6,0%	Adegua il posizionamento nel range in funzione dei fattori specifici della società, tra cui rischio operativo, qualità dei ricavi e solidità complessiva.
4. RANGE EV/EBITDA FINALE	4.7x - 5.1x	Range di multipli finale coerente con il profilo economico e di rischio della società.

### RIFERIMENTI

- *European M&A Monitor 2025 September*
- *Damodaran, dataset sui multipli settoriali e riferimenti di mercato*
- *Pratt & Grabowski, Cost of Capital and Valuation*
- *International Valuation Standards (IVS), market approach e risk adjustments*

## • 05 MULTIPLI DI SOCIETÀ QUOTATE

Il valore viene confrontato con un valore secondario costruito a partire da multipli EV/EBITDA osservati su società quotate comparabili. Poiché le società quotate operano in condizioni diverse rispetto a una PMI privata, il multiplo viene corretto per dimensione, liquidità del capitale e rischio specifico, per renderlo coerente con il private market. Nel framework v2 questo metodo entra con peso 30% nella sintesi finale, accanto al metodo settoriale che resta prevalente.

### SETTORE SECONDARIO

Stampaggio Plastica Tecnica

### RANGE MERCATO QUOTATO

8.2x - 8.6x

### CALCOLO DEL METODO SECONDARIO

STEP	VALORE	COMMENTO
1. Range quotato di partenza	8.2x - 8.6x	Range EV/EBITDA osservato su società quotate comparabili, utilizzato come riferimento iniziale.
2. Correttivo dimensionale	-17,0%	Riduce il range per riflettere la minore scala operativa, diversificazione e presidio manageriale rispetto alle società quotate.
3. Sconto di liquidità	-15,7%	Adegua il multiplo alla minore negoziabilità delle quote di una società privata rispetto a titoli scambiati sul mercato.
4. Rettifica qualitativa	+6,0%	Applica ai multipli quotati la stessa lettura dei fattori di rischio e qualità utilizzata nel metodo principale.
5. RANGE EV/EBITDA SECONDARIO	6.1x - 6.4x	Range finale coerente con il contesto private market dopo tutti gli aggiustamenti.

### RIFERIMENTI

- Damodaran (dataset multipli quotati per settore)
- Pratt, Valuing a Business

## • 06 ANALISI QUALITATIVA

Non tutte le aziende con lo stesso EBITDA valgono allo stesso modo. In questa sezione valutiamo fattori qualitativi che possono aumentare o ridurre il valore, entro un limite massimo prudenziale del +/-15%. La rettifica si applica ai metodi a multipli e serve a mantenere coerenza metodologica senza sovrappesare elementi discrezionali.

FATTORE	SCORE
 <b>Dipendenza dall'imprenditore</b> Moderata (esiste un secondo livello)	3 / 4
 <b>Concentrazione Clienti</b> Moderata concentrazione	3 / 4
 <b>Ricavi Ricorrenti / Visibilità</b> Contratti annuali	3 / 4
 <b>Scalabilità del Modello</b> Discreta leva operativa	3 / 4
 <b>Vantaggio Competitivo (Moat)</b> Nicchia con differenziazione	3 / 4
 <b>Solidità Finanziaria</b> Equilibrio finanziario	3 / 4
 <b>Qualità Dati e Governance</b> Reporting strutturato	3 / 4
 <b>Rischio Settoriale Specifico</b> Medio / Stabile	3 / 4
<b>RETTIFICA QUALITATIVA FINALE (CAP +/-15%)</b>	
	<b>6.0%</b>

### RIFERIMENTI

- *Pratt & Grabowski - Cost of Capital and Valuation*
- *Damodaran - valuing private companies*
- *International Valuation Standards (IVS) - risk adjustments*

*Metodo ponderato: ogni fattore contribuisce in base a un peso economico; il totale è limitato a +/-15% per evitare overfitting.*

*La rettifica qualitativa si applica sia al metodo principale dei multipli di mercato/transazioni comparabili sia al metodo secondario dei multipli quotati.*

## • 07 ANALISI DEI FLUSSI DI CASSA (DCF)

Il Discounted Cash Flow stima il valore dell'azienda sulla base dei flussi di cassa futuri attesi, attualizzati a un tasso che riflette il rischio del business. A differenza dei multipli, che partono dal mercato, il DCF si basa sulla capacità prospettica di generare cassa. Nel modello viene utilizzato come strumento di controllo e non come ancoraggio principale del valore: nelle PMI, infatti, la qualità delle previsioni può variare significativamente, rendendo il metodo più sensibile alle assunzioni rispetto ai multipli di mercato.

### Guida al DCF:

- 1) vengono stimati i flussi di cassa futuri anno per anno;
- 2) i flussi vengono attualizzati con un tasso di rischio (WACC);
- 3) si ottiene l'Enterprise Value come somma dei flussi di cassa attualizzati e del terminal value attualizzato;
- 4) si considera la PFN per arrivare all'Equity Value.

Il DCF viene utilizzato come metodo di confronto per verificare la ragionevolezza del range ottenuto con i metodi a multipli.

Dati in Euro migliaia	2026	2027	2028	2029	2030	Terminal Value
EBITDA	2.000	2.100	2.200	2.300	2.400	-
Ammortamenti	-500	-500	-500	-500	-500	-
EBIT	1.500	1.600	1.700	1.800	1.900	-
Imposte (27% EBIT)	-405	-432	-459	-486	-513	-
CAPEX (calcolato)	-1.100	-1.100	-1.100	-1.100	-1.100	-
+/- Delta CCN (calcolato)	0	0	0	0	0	-
<b>Free Cash Flow (FCF)</b>	<b>495</b>	<b>568</b>	<b>641</b>	<b>714</b>	<b>787</b>	<b>-</b>
<b>Terminal Value (su FCF terminale)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>8.832</b>
Discount Coeff.	0,91	0,83	0,75	0,68	0,62	0,62
<b>Discounted FCF</b>	<b>450</b>	<b>469</b>	<b>482</b>	<b>488</b>	<b>489</b>	<b>5.484</b>

### SENSIBILITÀ INDICATIVA

Assunzioni	WACC 9.0% - 11.0%, g 0.0% - 2.0%
Scostamento vs metodo principale	-23,0% (lettura più prudente nelle proiezioni rispetto ai multipli.)

### DAL DCF ALL'EQUITY VALUE (PASSAGGIO ECONOMICO)

Range Enterprise Value DCF	€ 6.559.000 - € 8.902.000
PFN (Posizione Finanziaria Netta)	€ 0
Range Equity Value DCF	€ 6.559.000 - € 8.902.000

## • 08 SINTESI VALUTATIVA

Sintesi finale coerente con il framework metodologico: blend ponderato tra metodo settoriale (70%) e metodo dei multipli quotati (30%), con DCF solo come confronto se disponibile.

EBITDA Bilancistico	€ 2.000.000
Rettifiche EBITDA (costi - ricavi straordinari)	€ -100.000
EBITDA RETTIFICATO	€ 1.900.000

Range EV/EBITDA finale ponderato	5.1x - 5.5x
Range Equity Value finale	€ 9.701.000 - € 10.379.000

### RANGE RACCOMANDATO FINALE

€ 9.701.000 - € 10.379.000

Range derivato da blend ponderato tra metodo settoriale (70%) e metodo dei multipli quotati (30%).

### SINTESI PER METODO

Dati in Euro migliaia

#### Blocco A // Metodo principale (70%)

Multipli settoriali + correttivo dimensionale + rettifica qualitativa



#### Blocco B // Metodo secondario (30%)

Multipli quotati + correttivo dimensionale + sconto liquidità + rettifica qualitativa



#### Sintesi finale // Blend ponderato

Risultato conclusivo della media ponderata 70% metodo principale e 30% metodo dei multipli quotati



#### Blocco C // Metodo di confronto

DCF di confronto



**ATTENZIONE:** il range di valore rappresenta una forchetta indicativa e preliminare, non un prezzo certo di vendita.

## • 09 GLOSSARIO

Definizioni rapide dei termini principali usati nel report, con linguaggio semplice.

**EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization):** l'EBITDA, o margine operativo lordo, misura la redditività della gestione operativa di un'azienda prima di considerare interessi sul debito, imposte, ammortamenti e svalutazioni. Rappresenta quindi la capacità dell'attività operativa di generare cassa indipendentemente dalla struttura finanziaria, dalle politiche fiscali e dalle scelte contabili sugli ammortamenti. Per questo motivo è uno degli indicatori più utilizzati nelle valutazioni aziendali e nelle operazioni di M&A.

**EBITDA Adjusted:** l'EBITDA adjusted è una versione rettificata dell'EBITDA che esclude componenti straordinarie, non ricorrenti o non rappresentative della gestione ordinaria. Possono rientrare tra queste, ad esempio, costi legali straordinari, spese di ristrutturazione, eventi una tantum, proventi non operativi o costi eccezionali. L'obiettivo è ottenere una misura più rappresentativa della redditività normalizzata dell'azienda, cioè della capacità di generare risultati in condizioni operative standard.

**Multiplo EV/EBITDA:** il multiplo EV/EBITDA è uno dei principali indicatori utilizzati per stimare il valore di un'azienda. Esprime il rapporto tra l'Enterprise Value (EV) e l'EBITDA della società e indica in quale intervallo il mercato tende a valorizzare l'attività operativa rispetto alla sua capacità reddituale. Questo multiplo è utilizzato soprattutto per confrontare aziende simili nello stesso settore e con caratteristiche operative comparabili.

**Range settoriale EV/EBITDA:** è il corridoio di multipli di partenza associato al settore della società. Rappresenta la base quantitativa primaria del metodo principale e viene poi corretto per dimensione della target.

**Correttivo dimensionale:** è l'aggiustamento che sposta il range o il multiplo in funzione dell'EBITDA normalizzato della target. Serve a riflettere il fatto che aziende più piccole o più grandi rispetto al riferimento settoriale non vengono normalmente valutate agli stessi livelli.

**Multiplo di controllo:** il multiplo di controllo è un multiplo di mercato adattato alle caratteristiche di una PMI privata. Può derivare sia dal range settoriale corretto sia da un multiplo dei comparabili quotati rettificato, dopo gli opportuni aggiustamenti per portarlo in un contesto private market.

**Enterprise Value (EV):** l'Enterprise Value rappresenta il valore complessivo dell'attività operativa di un'azienda, indipendentemente dalla sua struttura finanziaria. Include quindi sia il valore attribuibile agli azionisti sia quello attribuibile ai finanziatori. In termini concettuali rappresenta il prezzo teorico che un acquirente dovrebbe pagare per acquisire l'intera attività operativa dell'impresa.

**PFN (Posizione Finanziaria Netta):** la posizione finanziaria netta rappresenta la differenza tra i debiti finanziari dell'azienda e la cassa o le disponibilità liquide. Serve per capire se l'impresa ha un indebitamento netto oppure una posizione di cassa netta. Convenzionalmente si considera: PFN positiva quando i debiti finanziari superano la cassa (debito netto), PFN negativa quando la cassa supera i debiti finanziari (cassa netta).

**Equity Value:** l'Equity Value rappresenta il valore attribuibile agli azionisti dell'azienda, cioè il valore delle quote o delle azioni della società. Si ottiene partendo dall'Enterprise Value e sottraendo la posizione finanziaria netta secondo la convenzione sopra descritta. In termini semplificati:  $Equity Value = Enterprise Value - PFN$ . Se la società ha cassa netta, questa aumenta il valore dell'equity; se ha debito netto, lo riduce.

**DCF (Discounted Cash Flow):** il metodo dei flussi di cassa scontati, o Discounted Cash Flow, è uno dei principali metodi di valutazione aziendale. Si basa sulla stima dei flussi di cassa futuri che l'azienda sarà in grado di generare e sulla loro attualizzazione al valore presente. L'idea economica è che il valore di un'impresa corrisponda al valore attuale dei flussi di cassa che produrrà nel tempo.

**WACC (Weighted Average Cost of Capital):** il WACC è il tasso di attualizzazione utilizzato nel metodo DCF per riportare i flussi di cassa futuri al valore di oggi. Rappresenta il costo medio ponderato del capitale dell'azienda, cioè il rendimento richiesto complessivamente da azionisti e finanziatori per investire nell'impresa. Nel presente modello viene utilizzato un valore indicativo del 10% come riferimento semplificato.

**g (Growth Rate):** il growth rate (g) rappresenta il tasso di crescita atteso di lungo periodo dei flussi di cassa dell'azienda. Nel metodo DCF viene utilizzato in particolare per stimare il valore terminale, cioè il valore dell'azienda oltre l'orizzonte esplicito del business plan. Il parametro g riflette la crescita sostenibile nel lungo periodo dell'impresa, che in genere viene assunta prudenzialmente in linea o leggermente superiore alla crescita di lungo periodo dell'economia o del settore di riferimento. Un valore troppo elevato può portare a sovrastimare significativamente il valore dell'azienda, motivo per cui viene normalmente mantenuto su livelli conservativi.

**Cap ±15% sugli aggiustamenti qualitativi:** nel modello di valutazione viene applicato un limite massimo di aggiustamento qualitativo pari a più o meno il 15% del multiplo stimato. Questo limite serve a evitare che fattori qualitativi, come la dipendenza dall'imprenditore, la qualità del management o la concentrazione dei clienti, alterino eccessivamente il risultato quantitativo della valutazione. Il cap mantiene quindi un approccio prudente e disciplinato nella determinazione del valore finale.

## ● 10 DISCLAIMER LEGALE

---

Il presente documento è generato automaticamente tramite il servizio digitale ValuationLab sulla base dei dati inseriti dall'utente e di informazioni di mercato disponibili pubblicamente.

La valutazione riportata ha carattere esclusivamente informativo, preliminare e orientativo. Non costituisce in alcun modo:

- una perizia di stima ai sensi di legge
- una fairness opinion
- una valutazione indipendente certificata
- consulenza finanziaria, fiscale, legale o contabile
- una raccomandazione di investimento o di disinvestimento

Il documento ha l'unico scopo di fornire un'indicazione preliminare del possibile ordine di grandezza del valore aziendale, utile a fini informativi o esplorativi.

### **Dipendenza dai dati forniti**

Le analisi e le stime contenute nel report sono elaborate sulla base:

- delle informazioni inserite dall'utente
- di dati di mercato disponibili pubblicamente
- di modelli quantitativi automatizzati

Tali informazioni non sono oggetto di verifica indipendente né di revisione contabile.

L'accuratezza e la completezza dei dati forniti rimangono sotto la piena responsabilità dell'utente. Eventuali errori, omissioni o approssimazioni nei dati di input possono influenzare in modo significativo il risultato della stima.

### **Limiti metodologici**

Il valore stimato deriva dall'applicazione di modelli valutativi standard (tra cui multipli di mercato e, se disponibile, analisi dei flussi di cassa scontati) e da ipotesi semplificate.

Le valutazioni aziendali sono per loro natura stime soggette a incertezza, che possono variare sensibilmente in funzione di:

- condizioni di mercato
- struttura dell'operazione
- negoziazione tra le parti
- informazioni aggiuntive emerse durante la due diligence

Il valore indicato nel report non rappresenta un prezzo di vendita certo né vincolante.

### **Assenza di responsabilità**

Nei limiti massimi consentiti dalla legge applicabile, gli autori e sviluppatori del servizio ValuationLab non assumono alcuna responsabilità per decisioni economiche, finanziarie o strategiche prese sulla base delle informazioni contenute nel presente documento.

Prima di intraprendere operazioni societarie, finanziarie o di investimento, si raccomanda di consultare professionisti qualificati (ad esempio commercialisti, advisor M&A, revisori o consulenti finanziari).

### **Versione del servizio**

ValuationLab è uno strumento digitale in evoluzione. Metodologie, modelli e fonti dati possono essere aggiornati nel tempo senza obbligo di aggiornamento retroattivo dei report già generati.

Il presente report è generato automaticamente e non è stato oggetto di revisione manuale.