

Il Sole

24 ORE Radiocor

Rapporti e Società

IL GIUDIZIO DEL GRUPPO POSTALE

“DA MULTIPARTNER UN SUPPORTO COSTANTE E QUALIFICATO”

Un risparmio di tempi a fronte di costi che hanno pesato in percentuale “assolutamente minima” nell’iter di quotazione di Poste Italiane. È molto soddisfacente il bilancio tracciato dall’Ufficio Finanza e controllo di Poste sulla collaborazione tra il gruppo e Multipartner nella gestione, attraverso una *virtual data room (Vdr)*, della condivisione e dello scambio di documenti lungo tutto il processo di sbarco in Borsa. Il valore aggiunto, spiegano alle Poste, è da individuare soprattutto nel supporto costante fornito “on demand da parte di persone altamente qualificate e disponibili”. **Quando e come è maturata la decisione di selezionare un fornitore di virtual data room per la condivisione della documentazione relativa al processo di quotazione?**

La decisione è nata già nel corso del 2014, quando è iniziato il processo di quotazione di Poste Italiane che poi è stato sospeso per essere riavviato agli inizi del 2015 sotto il nuovo Management.

>>> continua a pagina 4

A PAGINA 2

La storia di Multipartner

“Dalla consulenza a 360 gradi alla prima offerta di Vdr in Italia. Il nuovo corso dopo una richiesta da parte di Pierre Cardin”. Lo racconta Luigi Raiola, amministratore unico della società.

Una data room virtuale per gestire l’Ipo di Poste

Sulla piattaforma di Multipartner sono stati movimentati 36mila file ed effettuate 70mila operazioni. Ogni informazione scambiata è stata tracciata, per garantire sicurezza ed evitare fughe di notizie

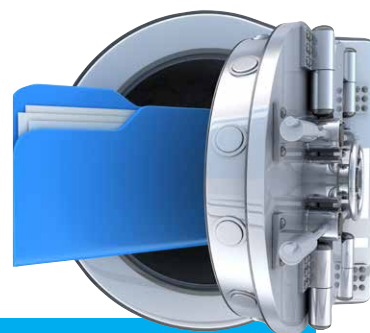
La gestione dell’iter di quotazione di Poste Italiane, la più grande privatizzazione italiana degli ultimi anni e la maggiore in Europa nel 2015, è avvenuta attraverso una *virtual data room*, cioè una stanza dati on line che ha garantito la sicurezza e la rapidità nello scambio di migliaia e migliaia di dati e documenti. Ad aggiudicarsi la commessa per la realizzazione e la gestione della piattaforma è stata Multipartner, selezionata con una gara effettuata attraverso il modello del *beauty contest*. A differenza di quanto avveniva con le data room fisiche, quelle virtuali consentono di eliminare lo scambio di carta, neutralizzando al massimo grado il pericolo di fuga di notizie.

La collaborazione tra Poste Italiane e Multipartner è iniziata già nel 2014 quando è stato avviato per la prima volta l’iter di quotazione, poi sospeso e ripreso agli inizi del 2015. Un lavoro che è proseguito senza intoppi fino a ottobre scorso quando è avvenuto lo sbarco a Piazza Affari del gruppo guidato da Francesco Caio.

Un’Ipo importante e grande come quella di Poste Italiane è stata costruita, come di prassi in questi casi, attraverso il contributo giornaliero del la-

voro di tecnici, advisor finanziari e legali, global coordinator, e si è basata sullo scambio continuo di migliaia di documenti avvenuto proprio attraverso la piattaforma virtuale costruita da Multipartner.

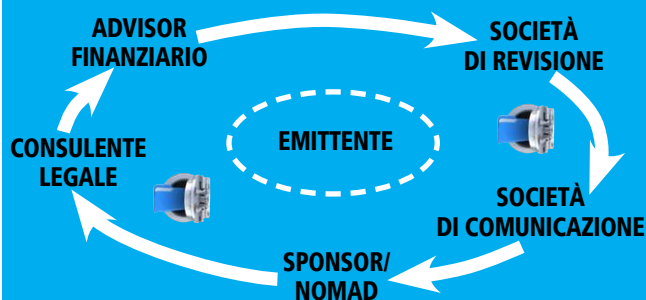
>>> continua a pagina 2



CHE COS’È UNA VDR

La *virtual data room (Vdr)* è una stanza dati virtuale creata online. Si tratta di una piattaforma costruita per gli interessati a una specifica operazione ai quali viene fornita la chiave, il certificato, o un altro mezzo per ottenere l’accesso. Grazie a questa sorta di *passpartout*, gli interessati possono accedere a dati, eseguire il *download*, interagire in maniera efficace e veloce. Normalmente coloro i quali accedono alle data room devono garantire di non diffondere i dati ai quali hanno accesso. L’acquisizione viene registrata e se ne tiene traccia. La *virtual data room* è un’evoluzione delle data room, consistenti in stanze costantemente sorvegliate dove gli interessati a un’operazione possono entrare a consultare documenti e dati resi disponibili. In genere si viene ammessi alle data room ‘fisiche’ uno per volta.

IPO VDR MULTIPARTNER



>>> SEGUE DALLA PRIMA PAGINA

In particolare, per l'Ipo di Poste, come *global coordinator* erano arruolati Banca Imi, Mediobanca, Unicredit, Citigroup, Bofa Merrill; come *joint bookrunner* Credit Suisse, Goldman Sachs, JP Morgan, M.Stanley, Ubs. Gli advisor finanziari erano Rothschild per Poste Italiane e Lazard per il ministero del Tesoro.

Mano ai numeri della *virtual data room* di Poste, sono stati 36mila i file movimentati e gestiti. Le operazioni, cioè le modiche, gli aggiornamenti e le visualizzazioni, sono state 70.000. In più ci sono state 11mila notifiche ricevute in merito a documenti aggiornati. Ogni informazione scambiata durante il percorso di quotazione di Poste è stata tracciata. Ciò vuol dire che l'amministratore della piattaforma, ovvero Poste Italiane, è stato in grado di sapere in ogni momento chi ha caricato le informazioni, chi le ha consultate e chi le ha eventualmente scaricate.

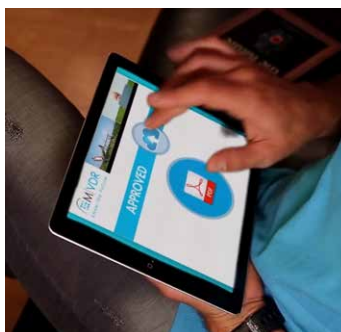
Di base la *virtual data room*, a prescindere dall'operazione per la quale viene utilizzata, serve per condividere una serie di informazioni riservate tra tanti soggetti. Multipartner punta in particolare sull'assoluta sicurezza dello scambio delle informazioni, che avvengono attraverso accessi profilati, e sulla costruzione di offerte *tailor made*, cioè cucite su misura per le esigenze del cliente. Anche nel caso di Poste Italiane il gruppo ha puntato ad offrire una sorta di prodotto *haute couture* delle *virtual data room*. In più, forte dell'esperienza nel mondo della consulenza, Multipartner ha fornito al cliente un'assistenza costante, che, nel caso del processo di quotazione Poste Italiane, si è tradotta anche in numerose telefonate notturne (v. contributo dell'Ufficio finanza di Poste Italiane nella prima pagina).

Ipo Poste Italiane Tutti i numeri della Vdr		
Gruppo	Dal 01-04-2014 Accessi totali per Gruppo	Dal 01-04-2014 Totale documenti visualizzati e/o scaricati
Q&A	81	540
Riapertura Q&A	296	1.176
Chiomenti Studio Legale	515	9.179
Unicredit	12	5
Merrill Lynch Intl.	4	2
Rothschild	7	1
Poste Italiane	296	1.176
Citigroup	15	212
Shearman & Sterling	385	8.419
Clifford Chance	68	2.821
Mediobanca	13	47
Virtax	429	5.814

“ECCO COME SIAMO

L'AMMINISTRATORE UNICO LUIGI RAIOLA SI RACCONTA. DAI PRIMI PASSI NEL MONDO DELLA CONSULENZA FINO ALLA SPECIALIZZAZIONE NELLE PIATTAFORME SU WEB. PASSANDO DALLA COMMESSA PER PIERRE CARDIN E DALLA GESTIONE DEI DATI NELLA VENDITA DI ALITALIA

Dai servizi di consulenza a tutto tondo fino a curare la *virtual data room* per la quotazione di Poste Italiane. È, in sintesi, la storia di Multipartner, società romana nata nel 2002 dall'esigenza di dare "attraverso un unico soggetto un'offerta di consulenza a 360 gradi" e che, nel corso degli anni, è diventata il primo fornitore in Italia di *data room* virtuali. Lo racconta Luigi Raiola, amministratore unico di Multipartner. Ricordando che il valore aggiunto per il cliente restano proprio i servizi di consulenza che sono nel dna dell'azienda. Tra Roma, sede principale, e Milano si contano 30 dipendenti e consulenti. E si pensa in futuro di incrementare l'organico e aprire altre sedi, "soprattutto in Europa continentale". Ma la priorità, per ora, è la crescita in Italia. "Multipartner - spiega Raiola - è nata nel 2002 come società di consulenza a tutto tondo. I soci, che dirigono studi professionali, coprono tutte le aree dello scibile consulenziale, dalla finanza al marketing. L'obiettivo era di offrire attraverso un unico soggetto l'intera gamma dell'advisory, soddisfacendo le istanze dei clienti a 360 gradi. È nata così Multipartner. Cosa è successo dopo rappresenta un'altra storia, ma la consulenza resta la madre della società e, crediamo, il nostro valore aggiunto".



>> LUIGI RAIOLA,
AMMINISTRATORE UNICO
DI MULTIPARTNER

LA COMMESSA PER PIERRE CARDIN E L'IDEA DELLE VIRTUAL DATA ROOM

La storia di Multipartner come società di *virtual data room* iniziò da una richiesta di consulenza per una grande *griffe* della moda, Pierre Cardin, che voleva vendere il marchio. "Con le sue competenze, Multipartner - prosegue Raiola - accettò il mandato. Iniziarono i viaggi, da Parigi a Cannes a New York per incontrare il signor Cardin e capire che tipo di lavoro occorresse fare. In quell'occasione abbiamo chiamato il nostro primo consulente informatico per creare un data base relazionale, cioè uno strumento informatico che consentisse un'articolazione dei dati al fine di rappresentare al meglio la realtà della *griffe*. Era il 2007, e lì si colloca probabilmente la nascita della Multipartner 2.0, ma noi ancora non lo sapevamo. Non sapevamo che saremmo diventati il principale operatore italiano di *virtual data room*".

IL BATTESIMO DELLA PIATTAFORMA WEB PER IL CASO SICILCASSA

La prima piattaforma dati per servizi web avanzati fu messa a punto quando Sicilcassa, commissariata dalla Banca d'Italia,

DIVENTATI I PIONIERI DELLE VDR



“UN FATTURATO CHE CRESCE DEL 20-25% E ATTENZIONE ALL'EQUILIBRIO DEL CONTO ECONOMICO. IN PROSPETTIVA ASSUNZIONI DI FIGURE SPECIALIZZATE E NUOVE SEDI NELL'EUROPA CONTINENTALE. MA PRIMA DI TUTTO IL CONSOLIDAMENTO IN ITALIA

Multipartner non distribuisce dividendi ai soci, ma li reinveste: e questa è una nostra caratteristica estremamente importante. In ogni caso, prima di espanderci a livello europeo, vorremo avere un ulteriore consolidamento in Italia”.

Multipartner, inoltre, svolge “un’intensa attività di Ricerca e Sviluppo e anche per questa ragione siamo PMI innovativa, regolarmente iscritta al Registro Imprese, nella sezione dedicata.

Quanto alla protezione della proprietà intellettuale, Multipartner deposita i software proprietari presso il Pubblico registro per il Software tenuto dalla Siae e mantiene una gestione attiva dei propri marchi registrati presso i competenti Registrar internazionali. Sul fronte del conto economico, negli ultimi anni, conclude l’amministratore, “il fatturato cresce a due cifre, con incrementi del 20-25 per cento. La quota del mercato italiano è maggiore rispetto a quella degli altri paesi. Da qui nasce anche il progetto di espansione nell’Europa continentale”.

ci incaricò di predisporre i dati per sondare i potenziali acquirenti dei suoi *Non Performing Loans*. “Partii per Palermo - spiega l’amministratore - per una selezione di risorse umane da dedicare al progetto, presi in affitto macchine per la scannerizzazione massiva di documenti e con un’equipe di consulenti, avvocati, specialisti di crediti e mutui, feci una grande rilevazione dati. Ricordo che la stanza fisica, la tradizionale data room che conteneva i documenti, aveva soffitti alti otto metri e i faldoni arrivavano fino a lì. Fu un lavoro enorme: riuscire a leggere e sistematizzare quella mole di dati, catalogandoli per presentare la realtà dell’operazione. È stata la prima vera situazione nella quale abbiamo utilizzato il mezzo, avendo chiaro il fine”.

e bisognava tornare sistematicamente a consultare dati e faldoni. La *virtual data room*, invece, consente di non muoversi più dall’ufficio o da casa, avendo tutti le informazioni disponibili. Nella vendita di Alitalia, al tempo della prima amministrazione straordinaria, per esempio, siamo stati noi a preparare i dati in modo adeguato, scannerizzando e catalogando 150.000 documenti e classificando tutti i beni.

LE PROSPETTIVE DEL GRUPPO E I PROGETTI DI SVILUPPO

Nell’orizzonte di Multipartner ci sono assunzioni

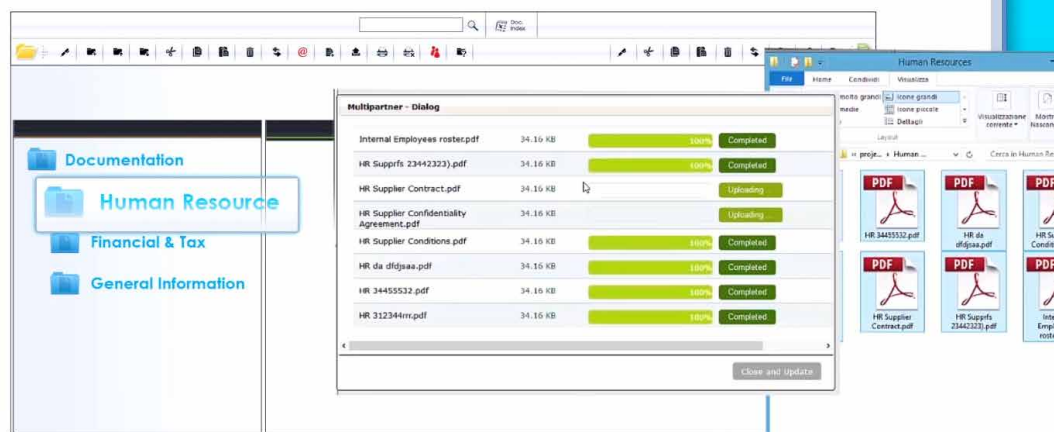
e aperture di nuove sedi. “Incrementeremo il nostro organico - anticipa l’amministratore unico - con figure specializzate nell’ambito dei sistemi, dello sviluppo software e della gestione. Per quanto riguarda le nuove sedi, le intravediamo nell’Europa continentale: il nostro sogno è, infatti, consolidarci, creando delle controllate in Paesi come Germania, Svizzera, Austria, Francia e Spagna. Ma non dimentichiamoci che bisogna sempre porre grande attenzione al conto economico e tenerlo in equilibrio. Man mano che si realizzano utili,



Welcome to Project: Space Odyssey

150 MILA DOCUMENTI CATALOGATI PER LA VENDITA DI ALITALIA

Sulla base dei vantaggi e dei risparmi di tempo e denaro riscontrati dai clienti, nei prossimi anni Multipartner pensa a un’espansione del marchio. “Personalmente - ricorda Raiola - provengo dal mondo dell’Eni e quando andavamo all’estero per valutare eventuali acquisizioni, si partiva in gruppo: il commerciale, il finanziario, il legale. Si soggiornava fuori per settimane



«DAL PERSONALE DI MULTIPARTNER SERIETÀ E DISPONIBILITÀ MASSIMA»

I COSTI DELLA VIRTUAL DATA ROOM HANNO INCISO IN MANIERA MINIMA SULLA QUOTAZIONE DI POSTE ITALIANE. IN FUTURO IL GRUPPO TERRÀ IN CONSIDERAZIONE L'IPOTESI DI COLLABORARE CON LA LORO PIATTAFORMA, MA SEMPRE PASSANDO ATTRAVERSO UNA SELEZIONE PUBBLICA

>>> SEGUE DALLA PRIMA PAGINA

Il provider è stato selezionato sulla base di un *beauty contest*, dopo aver ottenuto dall'advisor finanziario (Rothschild) il quadro di riferimento e tutte le informazioni necessarie circa la due diligence legale e la gestione della *virtual data room*.

In cosa si è sostanziato il ruolo di Multipartner?

Multipartner ci ha supportato lungo tutto il processo di gestione della *Vdr*, a cominciare dalla formazione degli utenti, rispondendo alle richieste e ai dubbi che via via si sono manifestati. Come *Pmo*, ovvero Project management office, della quotazione ho apprezzato in Multipartner non solo il ruolo svolto dal punto di vista prettamente tecnico, ma anche quello di saperci sem-



pre fornire riscontro rispetto alle best practice adottate da altre società o ai comportamenti più adeguati da tenere rispetto a determinate richieste provenienti dai legali delle banche.

Può dare un riscontro e, qualora lo avesse rilevato, spiegare il valore aggiunto sulla modalità di erogazione del servizio di Multipartner fatto su misura con un manager dedicato, rispetto a un fornitore

che offra un prodotto uguale per tutti i clienti, affidato solo alla loro gestione?

Il valore aggiunto è stato indubbiamente quello della vicinanza e presenza fisica di Multipartner e la conseguente possibilità di interagire sempre in maniera efficiente ed efficace. Il vantaggio è stato proprio quello di avere supporto *on demand* da parte di persone altamente qualificate e disponibili, eliminando o comunque riducendo eventuali tempi morti nello svolgimento delle attività.

La scelta di Multipartner si è tradotta in un risparmio di tempi o eventuali costi?

Absolutamente sì, per quanto detto sopra.

È la prima collaborazione tra Poste e Multipartner; pensate di usufruire ancora delle soluzioni della loro piattaforma?

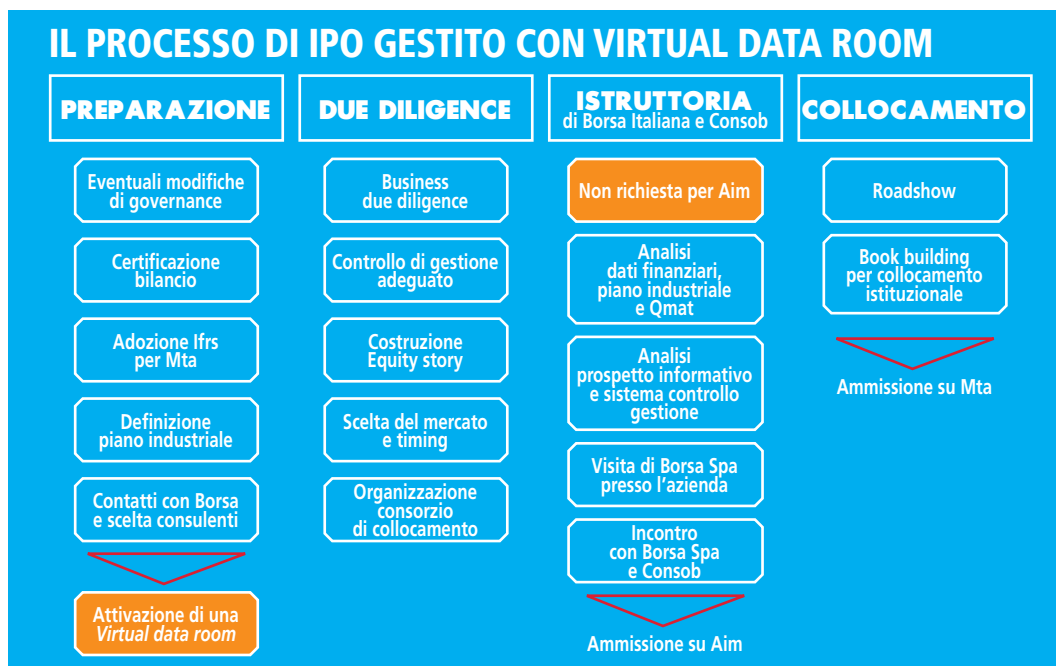
Qualora si presentasse l'esigenza, sicuramente Multipartner sarebbe tenuta in considerazione, ancorché sempre attraverso svolgimento di una gara o *beauty contest*.

Sui costi di consulenza a vario titolo, sostenuti per il processo di quotazione, in percentuale, quanto ha pesato il costo per la *virtual data room*?

In percentuale assolutamente minima.

Ha qualche aneddoto, un episodio problematico o qualcosa di particolare, da raccontare sullo svolgimento dei contatti o in generale nell'ambito dell'operazione Ipo di Poste?

Essendosi trattato di un'operazione molto complessa svoltasi in un arco di tempo molto ridotto, di "episodi particolari" se ne sono verificati parecchi; con riferimento in particolare alla *Vdr* e a Multipartner, merita evidenziare le numerose telefonate "notturne" (per notturne intendendosi spesso a notte fonda), a ulteriore dimostrazione di quanto detto sopra, ossia della massima disponibilità e serietà del personale di Multipartner.



«COMUNICAZIONE TEMPESTIVA E STRUMENTI DIGITALI PER L'AGIRE INFORMATO DEI CDA»

PER ANNA CHIARA SVELTO, CHIEF LEGAL AND CORPORATE AFFAIRS OFFICER DI UBI BANCA E CONSIGLIERE INDIPENDENTE DELL'ENEL, GLI STRUMENTI DIGITALI E LE NORME SUL MARKET ABUSE SONO UNA DIFESA NECESSARIA, MA CIÒ CHE PIÙ CONTA IL È IL COMPORTAMENTO "ETICO" DI AMMINISTRATORI E DIRIGENTI

Il cda è il centro del processo decisionale di un'azienda e deve avere a disposizione set informativi adeguati, forniti con tempestività e con strumenti digitali sicuri. Anna Chiara Svelto, chief legal and corporate affairs officer di Ubi Banca e consigliere indipendente dell'Enel, in passato direttore affari societari e segretario del cda di Pirelli, sintetizza le priorità per un board di alto livello.

Dai grandi gruppi internazionali alla terza banca italiana: come cambiano priorità e lavoro del consiglio di amministrazione?

Potrebbe sembrare strano ma realtà così diverse nel business si accomunano nel campo della corporate governance. L'elemento essenziale da cui partire è il ruolo, che deve essere centrale nel processo

decisionale da parte del cda. Uno dei topos della corporate governance anche a livello internazionale è infatti la centralità del consiglio di amministrazione nonché la sua efficacia ed efficienza.

È rilevante istituire un sistema di deleghe e procedure organizzative che consentano al consiglio di agire in modo efficace ed efficiente. Parrebbe quasi banale, ma prerequisito fondamentale è che il consigliere abbia a disposizione con congruo anticipo tutta la documentazione su cui poi è chiamato a deliberare. È il principio dell'*agire informato*.

La priorità da considerare in tutte le realtà societarie è che i consiglieri siano messi in grado di conoscere e di prendere decisioni ponderate sulla base di set informa-

tivi adeguati. Un sistema efficace e sicuro di comunicazione attraverso strumenti informatici presidiati da adeguate procedure di sicurezza: questa è stata la mia esperienza in Pirelli, lo è tutt'ora in Enel e l'ho ritrovata approdando in Ubi.

La presenza di amministratori di provenienza linguistica e culturale diversa favorisce l'utilizzo degli standard e delle best practice?

Le barriere linguistiche e di cultura in un primo tempo possono essere fattori di difficoltà, ma sono aspetti superabili con adeguati supporti e strumenti (traduzioni simul-

“LA PRIORITÀ È CHE I CONSIGLIERI SIANO MESSI IN GRADO DI CONOSCERE E DI PRENDERE DECISIONI PONDERATE SULLA BASE DI SET INFORMATIVI ADEGUATI”

Anna Chiara Svelto



tanee, video-conferenze e nuovo sistema di *video presence*). Superati gli ostacoli, rimangono gli aspetti positivi: la *diversity* (non solo di *gender* ma culturale, di nazionalità, di *background* professionale) in consiglio costituisce un elemento essenziale di crescita.

>>> continua a pagina 6

LE DIECI RAGIONI PER SCEGLIERE LA VIRTUAL DATA ROOM BOARD COMMUNICATION

Consente
l'AGIRE INFORMATO
dei **MEMBRI**
degli **ORGANI SOCIETARI**
NEI TEMPI INDICATI
dalla regolamentazione interna.

ELIMINA
IL RISCHIO DI FUGA
DELLE INFORMAZIONI
SENSIBILI.

- **CRIPTATURA DEL CANALE DI COMUNICAZIONE**
- **FILIGRANA DINAMICA/STATICA PERSONALIZZABILE**

VDR|MOBILIS
l'App per accedere alla Vdr
in mobilità 24/7/365
per iOS e Android.
Go Paperless

M|VDR®
k N O W t H E F U T U R E

SEMPLIFICA
IL LAVORO
DELLA SEGRETERIA
SOCIETARIA
senza richiedere
un'expertise informatica.

RICERCA
AVANZATA
FULL-TEXT
all'interno
dei documenti.

Garantisce
la **RISERVATEZZA**
delle **INFORMAZIONI**
con **ACCESSI SELETTIVI**
E **INDIVIDUALI**.

BUSINESS
Continuity
e **DISASTER**
Recovery

CARICAMENTO
MASSIVO
DRAG&DROP
di **FILE .ZIP**
dal computer.

VDR|AUTHENTICUS
garantisce un **ULTERIORE**
LIVELLO DI SICUREZZA con la
TWO-FACTOR AUTHENTICATION.

>>> SEGUE DA PAGINA 5

Solo con i "pensieri laterali" e con esperienze diverse si possono fare degli effettivi passi in avanti e il governo di un'impresa necessita di approcci sistematici differenti.

Il Global Fraud Report di Kroll segnala che il 51% degli executive, a livello globale, ritiene di essere vulnerabile al furto di informazioni sensibili ed evidenzia che spesso nelle frodi sono coinvolti gli amministratori. Come viene limitato questo rischio?

Il tema della *cybersecurity* e della protezione dei dati in generale è un argomento strategico che deve essere portato su ogni tavolo di board. È necessario proteggere con cura i dati delle nostre società anche perché costituiscono un'importante ed essenziale parte del patrimonio aziendale.

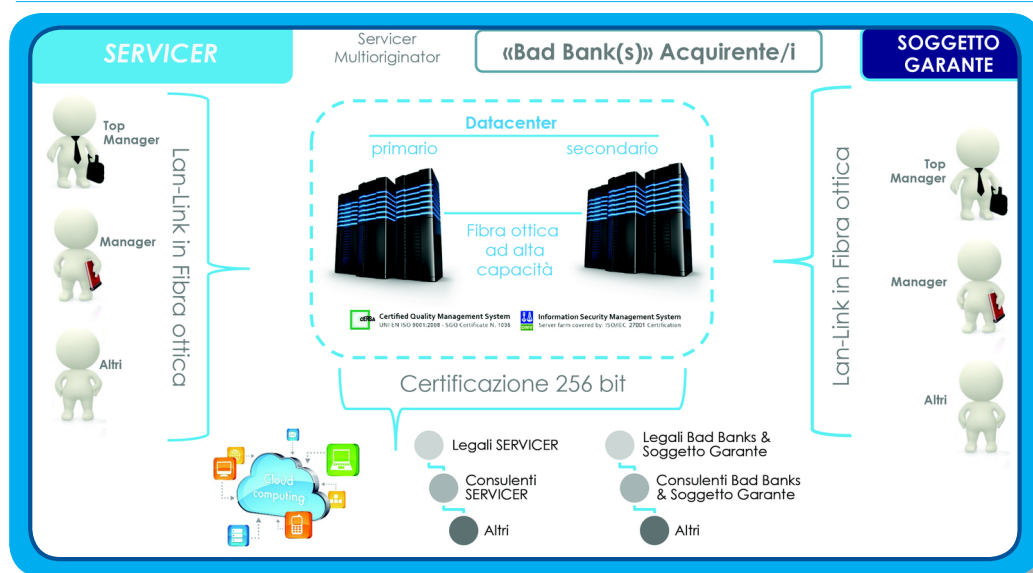
Il tema mi sembra però più ampio del semplice furto di informazioni. A mio parere bisogna essere più attenti alla protezione del sistema e valutare le misure che ciascuna società ha in caso di veri e propri "attacchi" informatici.

Le normative europee e italiane in materia di gestione delle informazioni privilegiate e gli strumenti tecnologici sono un supporto sufficiente per una board communication efficace, rapida e riservata?

Le norme in tema di *market abuse* hanno la corretta finalità di prevenire condotte di abuso delle informazioni privilegiate. I mezzi tecnologici costituiscono un aspetto essenziale per la gestione delle informazioni, soprattutto in fase di *detecting*. Ma non si può rimettere tutto a una "macchina". Resta così preminente il comportamento individuale che deve essere "etico" ancor prima che legittimo.

GESTIRE I CREDITI DETERIORATI CON LA VIRTUAL DATA ROOM

LO SPAZIO DI LAVORO ONLINE CREATO DALLA SOCIETÀ MULTIPARTNER È DIVISO PER AREE. CONSENTE LA GESTIONE DI UN'INGENTE MOLE DI DOCUMENTI IN MANIERA PIÙ ECONOMICA, FACILE E SICURA



Una data room virtuale realizzata ad hoc per gestire i non performing loans, cioè i crediti deteriorati. È l'offerta mirata di Multipartner, azienda romana specializzata proprio in virtual data room, usate per gestire ogni tipo di operazione finanziaria, dalle acquisizioni, alle quotazioni in Borsa. Nel caso dei non performing loans la virtual data room diventa lo strumento di supporto alle operazioni di alleggerimento delle banche italiane dai crediti deteriorati mediante, innanzitutto, la creazione di una o più bad bank. Vengono cioè realizzate una o più società che acquistano e gestiscono gli attivi deteriorati, operando a condizioni di mercato, e cioè valutando correttamente il rischio insito nell'operazione, sia nella fase di due diligence pre-acquisizione da parte dei soggetti potenziali acquirenti, sia nella fase di gestione e recupero dei por-

tafolgi di npl. In particolare nella fase di due diligence preacquisizione, volta all'esame rigoroso e alla valutazione dei crediti deteriorati oggetto di cessione alle bad bank, i principali soggetti coinvolti sono gli advisor dei potenziali acquirenti chiamati ad analizzare le posizioni creditorie oggetto di cessione mediante lo studio approfondito della documentazione messa a disposizione.

La virtual data room consente, rispetto a una data room tradizionale, di gestire in maniera più sicura e meno costosa l'ingente mole di documenti relativa ai crediti deteriorati.

In particolare la virtual data room di Multipartner è strutturata come un vero e proprio spazio di lavoro online dove esistono varie aree delimitate a seconda delle diverse fasi per il management dei crediti. C'è un'area dedicata alla fase di preacquisizione ad accesso controllato per i soggetti coinvolti in questo primo momento. In una

seconda area vengono poi spostati i crediti deteriorati a seconda della loro classificazione (sofferenze, incagli, esposizioni ristrutturata, esposizioni scadute e/o sconfinanti). I soggetti autorizzati a entrare in questa seconda area nella virtual data room possono essere diversi rispetto agli utenti dell'area dedicata alla pre-acquisizione. Resta facoltà del data room manager, che gestisce la data room, assegnare i vari ruoli, ovvero le permission sui singoli documenti. All'interno di queste aree si possono strutturare e organizzare con varie sottocartelle tutti i singoli crediti deteriorati associati ai soggetti debitori.

Tirando le somme, rispetto ad altre tipologie di data room virtuali organizzate da Multipartner, in quella realizzata per la gestione dei non performing loans si mette a disposizione la documentazione a una platea molto più ampia e con una struttura di diritti di accesso e visualizzazioni più articolata.

“L’immobiliare sulla via della ripresa E nel futuro la tendenza proseguirà”

“VESTITI SU MISURA”

Multipartner, impresa innovativa specializzata nell’ideazione, sviluppo e realizzazione di Virtual data room, si connota per la sua offerta di ‘vestiti su misura’, proposte tagliate ad hoc per i diversi clienti. Ecco come funziona la virtual data room strutturata per il real estate.

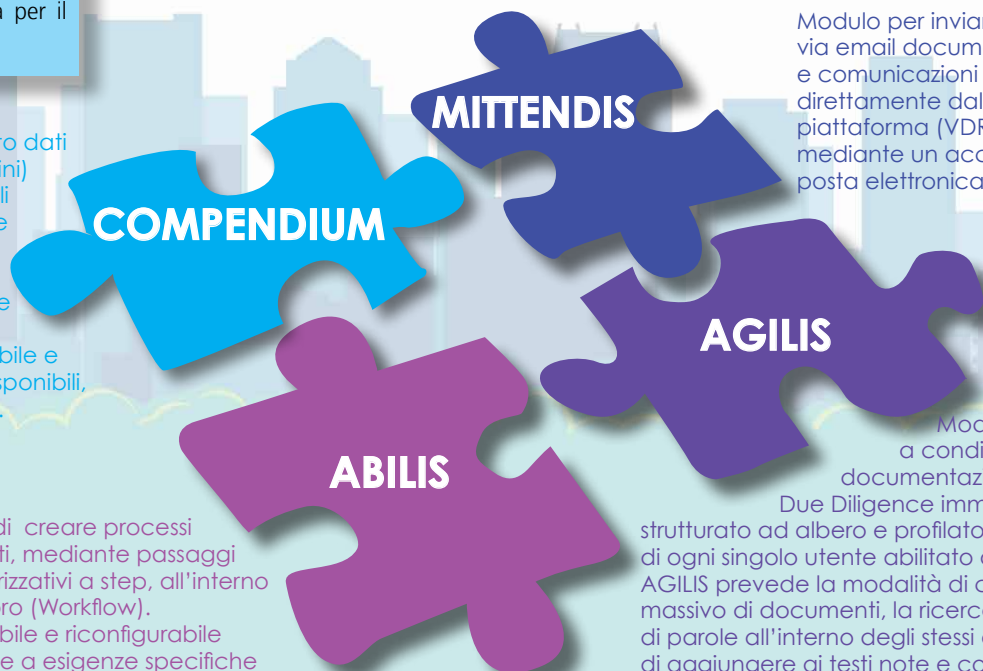
Ad affermarlo è Giovanni Maria Benucci, amministratore delegato di Fabrica immobiliare, società nata nel 2005 che gestisce 14 fondi del settore per circa 3,6 miliardi di euro

M | VDR • Real Estate
La Virtual Data Room modulare Cyber-Secure
per la gestione delle Due Diligence immobiliari

Multipartner® Virtual Data Room
k N O W t H E F U T U R E

Modulo di inserimento dati (testi, date e immagini) configurabili, editabili e visualizzabili tramite interfaccia. **COMPENDIUM** è utilizzato per creare schede riassuntive complete dell’immobile e immediatamente disponibili, all’interno della VDR.

Modulo capace di creare processi gestionali ricorrenti, mediante passaggi informativi e autorizzativi a step, all’interno di un flusso di lavoro (Workflow). **ABILIS** è configurabile e riconfigurabile facilmente, in base a esigenze specifiche e variabili nel tempo.



Modulo per inviare via email documenti e comunicazioni direttamente dalla piattaforma (VDR) mediante un account di posta elettronica ad hoc.

Modulo adatto a condividere la documentazione nelle Due Diligence immobiliari, strutturato ad albero e profilato sui diritti di ogni singolo utente abilitato all’accesso. **AGILIS** prevede la modalità di caricamento massivo di documenti, la ricerca immediata di parole all’interno degli stessi e la possibilità di aggiungere ai testi note e commenti personali.

Il settore immobiliare è sulla via della ripresa, soprattutto per quanto riguarda gli immobili di maggior pregio. E per il prossimo futuro si prevede ancora un trend di prezzi crescente, grazie anche all’interesse dei maggiori fondi internazionali del settore per l’Italia. A disegnare lo scenario del comparto è Giovanni Maria Benucci, nuovo amministratore delegato di Fabrica Immobiliare, società di gestione del risparmio, nata nel 2005, che gestisce 14 fondi immobiliari per circa 3,6 miliardi di euro. Ma restano, spiega il top manager, ancora criticità e punti sui quali lavorare, a partire da aspetti di sempli-

“**PER AIUTARE IL SETTORE RESTANO ANCORA CRITICITÀ E PUNTI SUI QUALI LAVORARE, A PARTIRE DAGLI ASPETTI DI SEMPLIFICAZIONE AMMINISTRATIVA A QUELLI DI CARATTERE FISCALE E NORMATIVO**”



Giovanni Maria Benucci

ficazione amministrativa a quelli fiscali e normativi. L’immobiliare, spiega Benucci, “è senz’altro in ripresa, partendo soprattutto dagli immobili di migliore qualità. Al momento la tendenza stenta a coinvolgere anche la tipologia di immobili di qualità più bassa, anche se è lecito attendersi una

conferma del trend anche per gli immobili di seconda fascia”. La ripresa è da attribuire all’effetto “di fattori macroeconomici anche esogeni come, ad esempio, l’interesse dei mercati internazionali per l’Italia, legato anche ai tassi di interesse favorevoli”. Il momento positivo dovrebbe trovare

una conferma nei prossimi mesi. “Le aspettative su un futuro prossimo - dichiara l’amministratore delegato di Fabrica Immobiliare - dovrebbero confermare i trend ascendenti attuali sia per gli immobili di prima fascia sia su quelli di fascia più bassa. I precedenti due cicli economici hanno mostrato una curva dell’andamento di mercato a dente di sega. Questo vuol dire che quando il mercato scende, scende in maniera ripida, quando sale, sale in maniera altrettanto ripida. Visto che siamo in una fase pro ciclica è lecito attendersi dunque una correzione dei prezzi verso l’alto dopo quella verso il basso che si è verificata in passato”.

