05 / BRAND STORICI • MODELLO COMPILABILE

Scheda riservata del marchio

Dossier sintetico per colloqui qualificati: narrazione dell'eredità, prova dei diritti e quadro economico, senza pubblicare informazioni sensibili non necessarie.

RISERVATO — Condividere solo con destinatari identificati e autorizzati. Il documento non prova da solo titolarità, iscrizione ufficiale o valore del marchio.

A — Identità e contesto

Nome del brand [Marchio / denominazione]

Settore e prodotti [Es. alimentare / manifattura / moda]

Territorio operativo [Regione / Italia / mercati esteri]

Anno di origine e fonte [Anno] — [evidenze archiviabili]

Titolare giuridico [Società/persona, visura/registro da verificare]

Stato attuale [Attivo / sospeso / da rilanciare]

Responsabile del contatto [Referente e canale sicuro autorizzato]

B — Storia, patrimonio e distintività

Tre tappe documentate [Origine] / [Sviluppo] / [Milestone]

Reputazione misurabile [Esempi: repeat rate, prezzo medio, premi documentati]

Archivi e contenuti disponibili [Cataloghi, fotografie, design, ricette, stampi, know-how]

Prova della continuità d'uso [Documenti, periodi, eventuali interruzioni]

Iscrizione Registro marchi storici [Sì/No/Non verificata; estremi se sì]

C — Diritti e perimetro proposto

Bene / diritto	Titolarità	Stato / limite
Marchio verbale	[Titolare]	[N. deposito/registrazione, classi, paesi, scadenza]
Marchio figurativo / logo	[Titolare]	[Registrazioni e diritti grafici]
Domini e social	[Titolare]	[Accessi verificati, licenze, limiti]
Licenze concesse a terzi	[Controparte]	[Territorio, durata, esclusiva]
Archivi, ricette, disegni	[Titolare]	[Diritti d'autore, segreti, contratti]

Operazione desiderata [Cessione marchio / azienda / ramo / quote / licenza / partner]

Asset esclusi [Es. immobili, crediti, stock, marchi terzi]

D — Numeri sintetici (da validare)

Indicatore	Esercizio -2	Esercizio -1	Ultimo esercizio
Ricavi attribuibili al brand (€)	[ ]	[ ]	[ ]
Margine operativo / EBITDA (€)	[ ]	[ ]	[ ]
Vendite dirette / distribuzione (%)	[ ]	[ ]	[ ]
Dipendenti / risorse dedicate	[ ]	[ ]	[ ]
Clienti attivi (n.)	[ ]	[ ]	[ ]

Qualità dei dati [Bilanci certificati / contabilità gestionale / stime non revisionate]

Concentrazione commerciale [Primi 3 clienti / distributori, dati aggregati]

Debito e capitale circolante [Solo se parte dell'operazione]

E — Opportunità e continuità

Perché oggi [Vendita / successione / ricerca di capitale / ristrutturazione]

Cosa cerca il titolare [Acquirente, partner industriale, licenziatario, nuovo management]

Capacità produttiva / supply chain [Stato e dipendenze]

Budget stimato per rilancio [Stima, ipotesi e fonti; non promessa di risultato]

Transizione proposta [Affiancamento, tempi, trasferimento know-how]

Vincoli conosciuti [Personale, licenze, contenziosi, autorizzazioni]

F — Materiali disponibili in data room

- ☐ Documenti sui marchi e visure aggiornate
- ☐ Bilanci o rendiconti, con perimetro esplicitato
- ☐ Contratti principali redatti o minimizzati
- ☐ Lista asset immateriali e diritti
- ☐ Mappa lavoratori / consulenti e ruoli
- ☐ Registro dei rischi e delle informazioni non verificate

Numero documento e data aggiornamento [HER-XX] / [gg/mm/aaaa]

Destinatario autorizzato [Nome, ruolo e base della condivisione]

Riservatezza: non inserire nomi di dipendenti, clienti o condizioni commerciali dettagliate nella scheda iniziale. Usare la data room solo quando realmente necessario.