



ALTEREGO INNOVATION
GmbH

PROCEDURA PER RICHIESTE DI ACQUISTO DI MATERIE PRIME

Gentile cliente,

premessato che

la nostra azienda si occupa, in questo campo solo di intermediazioni, ovvero di mettere in contatto seller con possibili buyers o, alternativamente, Buyers con possibili seller e che non possiamo prevedere l'esperienza acquisita, per questo genere di trattative, dei nostri prospect,

l'intento di questo documento informativo è il seguente:

indicare ai nostri prospect la procedura, che siamo soliti eseguire, in tutela di entrambe le parti in gioco e per evitare perdite di tempo a tutti i soggetti coinvolti nella trattativa.

Ecco quindi, qui di seguito, i documenti che richiediamo dopo la prima richiesta pervenutaci direttamente dal buyer o da un nostro facilitatore:

1. **N.C.N.D.A. (Mutual Non-disclosure, Non-circumvention and Non competition Agreement)**, Accordo reciproco di non divulgazione, non elusione e di non concorrenza.

In tale documento, vengono indicati i dati essenziali dei soggetti coinvolti nella trattativa (segnalatori e intermediari) e le loro firme d'impegno a una condotta etica per quanto riguarda la gestione delle informazioni e dati di cui verranno a conoscenza nel corso della trattativa. (vedi allegato).

2. **C.I.S. (Client Information Sheet)** Scheda Informativa del Cliente.

In questo documento, vengono riportati i suoi dati.

Il C.I.S. normalmente viene richiesto in prima istanza al solo intermediario per garantire ancora la privacy del suo cliente. (Vedi allegato).

3. **L.O.I. (Letter of Intent)** Lettera d'Intenti.

Nel seguente documento l'acquirente, o l'intermediario dell'acquirente, indica le sue richieste d'acquisto del materiale specificando quantità richiesta, se in unica soluzione o se ripartita su più mesi per un totale annuo, luogo di destinazione (porto), modalità di pagamento richiesta, garanzie bancarie offerte (es. LC / SBLC).

Nel caso eccezionale in cui il cliente non volesse produrre una garanzia reale, gli verrà comunque richiesta inevitabilmente un bene fondi ovvero una dichiarazione dal suo referente bancario della capienza finanziaria per potere affrontare l'importo dell'acquisto.



ALTEREGO INNOVATION
GmbH

4. A questo punto il buyer invierà all'acquirente (o al suo intermediario) una **S.P.A. (Sales and Purchase Agreement Contract)** Contratto di compravendita o una **F.C.O. (Full Corporate Offer)**.

In entrambi questi documenti, saranno indicati dal seller tutti i dati relativi alla sua offerta del materiale, secondo le richieste che aveva recepito dalla L.O.I. precedentemente ricevuta dal buyer e con indicati i prezzi di acquisto, al netto delle fee riconosciute agli intermediari lato Seller e al lordo di quelle riconosciute agli intermediari lato buyer.

In attesa di un Vostro cordiale e sollecito riscontro, restiamo a disposizione per ogni eventuale chiarimento, augurandovi buon lavoro.

Klagenfurt am Wörthersee, 27 giugno 2024

Alterego Innovation GmbH

P.S.

Essendo trattative internazionali, per convenzione tutta la modulistica viene redatta in lingua inglese.

Vi preghiamo di verificare la qualità di stampa dei documenti che ci invierete, soprattutto delle scansioni dei documenti d'identità. Grazie.

In allegato troverete i seguenti moduli:

N.C.N.D.A. - Già completo dei nostri dati e firma e di quelli dei nostri intermediari, che dovrà essere completato con i Vostri dati e firma.

C.I.S. - Da compilare e firmare da parte dell'intermediario lato buyer.

Fac simile di L.O.I. – Per verificare che sul Vostro modello, che siete soliti adottare, non manchino alcuni dati richiesti dal seller.