

AXIOM

Manuale d'uso

Copilota AI per boutique M&A

Axiom fa due cose. Dal lato acquisto legge un CIM che hai ricevuto, ne estrae i dati finanziari, valuta l'azienda e prepara i materiali. Dal lato vendita costruisce i documenti di un mandato: CIM, teaser, lista acquirenti, calendario del processo.

Una regola attraversa tutto il prodotto e conviene conoscerla subito: Axiom non inventa mai un numero, un comparabile o il nome di un acquirente. Se un dato non c'è nel documento, il campo resta vuoto e te lo segnala. Un campo vuoto non è un difetto — è la garanzia che tutto quello che vedi viene davvero dal documento.

Il modo in cui questo è ottenuto è strutturale, non una promessa: l'AI trova e classifica le informazioni, il codice fa i calcoli. Un modello linguistico non moltiplica mai un EBITDA per un multiplo, perché è il tipo di operazione in cui sbaglierebbe senza dirlo.

In questo manuale

- 1. Primo accesso
- 2. Analizzare un CIM ricevuto
- 3. Come Axiom valuta un'azienda
- 4. Cosa contiene il file Excel
- 5. Preparare un mandato di vendita
- 6. Email di sintesi su più target
- 7. Colleghi, piani e limiti
- 8. I tuoi documenti: dove finiscono
- 9. Se qualcosa non va

1. Primo accesso

Axiom è su invito: non esiste una registrazione pubblica. Ricevi un'email di invito e da lì crei la password.

1. Apri l'email di invito e segui il collegamento.
2. Scegli una password. L'indirizzo è già quello a cui è arrivato l'invito.
3. Entri direttamente nella tua area di lavoro.

Se l'invito non arriva: controlla la posta indesiderata. Se non c'è nemmeno lì, chiedi che venga rimandato — un invito si può reinviare senza problemi.

In alto a sinistra c'è il selettore dell'organizzazione. Se il tuo studio ha uno spazio condiviso, assicurati che sia selezionato quello e non il tuo profilo personale: i documenti caricati in uno spazio condiviso li vedono tutti i colleghi, quelli caricati nel profilo personale no. È la causa più comune di «il mio collega non vede il deal che ho caricato».

Come è organizzato

- **CIM Analysis** — analizzare un CIM ricevuto (lato acquisto).
- **Sell-Side Projects** — preparare i materiali di un mandato di vendita.
- **Email Summary** — una email di sintesi su più target insieme.
- **Team & Billing** — invitare colleghi e vedere il piano attivo.

2. Analizzare un CIM ricevuto

Caricare il documento

4. Da CIM Analysis, apri «New CIM Analysis».
5. Trascina il PDF nel riquadro, oppure clicca per sceglierlo.
6. Scegli la lingua in «Analysis language». È la lingua in cui Axiom scriverà le parti descrittive e risponderà alle domande. I numeri non cambiano, e i nomi propri restano invariati — tradurre «Robert Bosch GmbH» in un documento M&A sarebbe un errore serio.
7. Avvia. L'analisi va avanti da sola: puoi chiudere la pagina, il lavoro continua e lo ritrovi finito.

Solo PDF, fino a 50 MB. Un CIM di 60-70 pagine pesa pochi MB; anche scansionato raramente supera i 30. Un file molto più grande è quasi sempre una scansione ad altissima risoluzione: riesportalo a risoluzione normale e passerà.

Il PDF deve avere testo selezionabile. Se il documento è una scansione fotografica — si apre, ma il testo non si può selezionare né copiare — non c'è nulla da leggere. Axiom te lo dice in pochi secondi invece di farti aspettare minuti per un risultato vuoto.

Cosa succede mentre aspetti

- Lettura del documento: il PDF viene convertito in testo, pagina per pagina.
- Estrazione: per ogni dato, Axiom prima individua le pagine in cui potrebbe trovarsi, poi legge solo quelle. È il motivo per cui trova numeri a pagina 47 di un CIM da 70 pagine.
- Valutazione: DCF e multipli di mercato, calcolati dal codice.
- Struttura del pitch: le slide vengono organizzate sui dati estratti.

In genere qualche minuto, secondo la lunghezza del documento. Se qualcosa va storto lo stato diventa «failed» con la spiegazione del motivo: non resta mai a girare a vuoto.

Leggere i risultati

La pagina del deal ha quattro schede (nell'app ogni nome è preceduto da una piccola icona).

- **Financial Data** — i dati estratti, anno per anno: conto economico, stato patrimoniale, flussi di cassa, posizione debitoria, e le sezioni descrittive come management, concentrazione clienti e rischi.
- **Valuation** — DCF e multipli di mercato, con le assunzioni modificabili.
- **Pitch Deck** — la struttura delle slide generate dai dati.
- **Q&A** — domande in linguaggio naturale sul documento.

Le due cose da guardare per prime

Accanto a ogni dato estratto trovi il numero di pagina da cui è stato preso e un livello di affidabilità. Sono lì per essere usati: su un valore che conta, apri quella pagina del CIM e confronta. È la differenza fra fidarsi e verificare, e richiede dieci secondi.

Ogni dato è correggibile a mano. La correzione ha sempre la precedenza su quella dell'AI e fa ricalcolare la valutazione: se il documento riportava un EBITDA rettificato che Axiom ha letto

diversamente, correggilo e tutto il resto si aggiorna. Puoi scrivere il numero come preferisci — «12,5», «12.5», «€12.5M» vengono capiti tutti.

Un dato mancante: significa che Axiom non l'ha trovato nel documento, non che il documento sia sbagliato. Compilalo a mano se lo conosci da un'altra fonte.

Fare domande sul documento

Nella scheda Q&A puoi chiedere in linguaggio naturale, per esempio «quali sono i primi cinque clienti e che peso hanno sul fatturato?» oppure «ci sono covenant sui finanziamenti bancari?». Axiom risponde citando le pagine. Se l'informazione nel documento non c'è, lo dice — invece di costruire una risposta plausibile, che è il modo più veloce per portare un errore in riunione.

Scaricare i materiali

- **Export to Excel** — il modello completo. Vedi la sezione 4.
- **Export Pitch (PowerPoint)** — le slide in formato A4 orizzontale.

3. Come Axiom valuta un'azienda

Questa sezione è la più importante se devi difendere un numero davanti a un cliente. Axiom non è una scatola nera: ogni valore ha un metodo dichiarato e assunzioni che puoi cambiare.

Due metodi, sempre affiancati

- DCF (flussi di cassa attualizzati) — proietta i flussi futuri e li riporta a oggi.
- Trading comps (multipli di mercato) — applica un multiplo EV/EBITDA all'ultimo esercizio.

I due metodi non vengono mai fusi in un numero solo. Un DCF e un multiplo dicono cose diverse, e la distanza fra loro è essa stessa un'informazione: quando divergono molto, di solito significa che il mercato prezza qualcosa che le proiezioni non catturano.

Il DCF, nel dettaglio

- Se il CIM riporta capex, variazione del capitale circolante e aliquota fiscale, Axiom costruisce un flusso di cassa operativo vero (unlevered free cash flow).
- Se quei dati non ci sono — il caso più frequente nei CIM reali — usa l'EBITDA come approssimazione del flusso, e lo dichiara esplicitamente a schermo. Non è un ripiego nascosto: è scritto.

Il valore terminale, calcolato in due modi

Il valore terminale è la parte più discussa di ogni DCF, perché spesso pesa più della somma dei flussi espliciti. Axiom lo calcola con entrambi i metodi standard e li mostra affiancati: crescita perpetua (2% predefinito) ed exit multiple (8,5× predefinito). Se i due risultati sono lontani, sai che il valore dipende molto dall'ipotesi terminale — e lo sai prima che te lo faccia notare il cliente.

Le assunzioni predefinite, e come cambiarle

- Tasso di sconto: 10% fisso.
- Crescita perpetua: 2%.
- Multiplo EV/EBITDA per i comps: 8,5×.
- Exit multiple per il valore terminale: 8,5×.

Sono valori di partenza ragionevoli, non verità. Dal pannello delle assunzioni puoi cambiarli, e in alternativa al 10% fisso puoi costruire un WACC a componenti (tasso privo di rischio, beta, premio per il rischio azionario, costo del debito, peso del debito). I valori iniziali sono $3,5\% \cdot 1,0 \cdot 5,5\% \cdot 5\% \cdot 30\%$, e un build-up con questi parametri dà tipicamente un WACC del 7-9%, non del 10%: attivarlo cambia il risultato, ed è una scelta esplicita per singolo deal.

Dal valore d'impresa al valore dell'equity

Il ponte è dove si nascondono più errori nella pratica, e Axiom lo tiene esplicito riga per riga: si parte dall'enterprise value, si sottrae la posizione finanziaria netta, poi minoranze e passività pensionistiche, e si sommano le partecipazioni in società collegate.

Debito netto e debito lordo non sono intercambiabili. Se il CIM dichiara la posizione finanziaria NETTA, la cassa è già dentro quel numero e sottrarla di nuovo la conterebbe due volte. Se dichiara il debito

LORDO, la cassa va sottratta. Axiom tratta le due convenzioni come distinte, non ne deriva una dall'altra, e ti dice quale ha usato. È un errore da milioni di euro su una società di medie dimensioni.

Quando un multiplo non ha senso

Con EBITDA negativo o pari a zero, moltiplicare per un multiplo produce aritmetica, non una valutazione: $8,5 \times (-4) = -34$. Axiom mostra comunque il numero — nascondere un dato calcolato sarebbe peggio — ma lo accompagna con l'avvertenza, sia a schermo sia dentro l'Excel. Un'azienda in perdita ha un valore, semplicemente non si misura così.

Sui comparabili: il foglio «Comparable Companies» è volutamente un modello vuoto con una riga di esempio. Axiom non ha un archivio di società quotate, e presentare peer inventati sarebbe peggio che non presentarne. I comparabili li scegli e li inserisci tu, ed è giusto così: la scelta dei peer è un giudizio professionale, non un dato.

4. Cosa contiene il file Excel

Il file che scarichi con «Export to Excel» ha sei fogli, in quest'ordine.

- **Cover Page** — frontespizio con azienda, settore, valuta e data.
- **Executive Summary** — i numeri di sintesi, il grafico football field con l'intervallo di valutazione, e le analisi di sensitività.
- **Financial Data** — tutti i dati estratti anno per anno, con la pagina di provenienza.
- **Valuation Details** — il DCF completo con entrambi i valori terminali, e i tre ponti verso l'equity value (comps, DCF crescita perpetua, DCF exit multiple).
- **Comparable Companies** — il modello vuoto per i tuoi peer.
- **Pitch Deck** — il contenuto testuale delle slide.

Le celle contengono formule vere, non numeri incollati. Cambia il multiplo o il tasso di sconto nel foglio e tutto il modello si ricalcola, comprese le griglie di sensitività ($WACC \times$ crescita e $WACC \times$ exit multiple). È fatto per essere il punto di partenza del tuo lavoro, non un rapporto da leggere e basta.

5. Preparare un mandato di vendita

Il percorso inverso: qui non parti da un documento ricevuto, costruisci i materiali per una società che vendi.

8. Da Sell-Side Projects, crea un progetto con «Create Project».
9. Compila il profilo dell'azienda: descrizione, storia, mercato, fatturato ed EBITDA per anno.
10. Genera i documenti dalle schede.

Quello che scrivi nel profilo è l'unica materia prima che Axiom ha. Un profilo ricco produce un CIM ricco; un profilo scarno produce un documento scarno — e nelle sezioni senza informazioni Axiom scrive che il dato non è disponibile, invece di riempire con frasi generiche. Vale la pena dedicare mezz'ora al profilo prima di premere Genera.

Le schede

- **CIM** — il documento riservato completo, diviso in sezioni. È la generazione più lunga: fino a un paio di minuti.
- **Teaser** — la scheda anonima di una pagina.
- **Valuation** — valutazione indicativa della società in vendita.
- **Buyer List** — l'elenco degli acquirenti potenziali.
- **Process** — il calendario dell'asta, round per round.

Il teaser è anonimo davvero. Usa il nome in codice del progetto e i numeri a fascia, mai la ragione sociale. È fatto per essere mandato prima della firma di un accordo di riservatezza.

La valutazione sell-side usa l'EBITDA come approssimazione. Qui non c'è un CIM da cui estrarre capex e circolante: ci sono i numeri che hai digitato. Il DCF gira quindi in modalità approssimata e l'app lo dichiara in un riquadro ambra, indicando i multipli di mercato come riferimento più solido.

La lista acquirenti

Questo punto merita chiarezza, perché è dove le aspettative divergono più facilmente.

Axiom non genera nomi di acquirenti. Non ha un archivio di società e di operazioni, e chiedere a un modello di inventarne produrrebbe nomi verosimili e sbagliati — il tipo di errore che si scopre in riunione, davanti al cliente.

Quello che fa è ordinare la lista che fornisci tu. Carichi un Excel o un CSV, oppure incolli i nomi. Axiom li ordina per compatibilità strategica con l'azienda in vendita, segnala il migliore, e con «Generate rationale» scrive il rationale per un singolo nome.

I nomi vengono letti dal file in modo deterministico, non dall'AI: il modello non può alterare né inventare un nome, può solo assegnare un punteggio a quelli che ci sono.

Il punteggio è un suggerimento, non un verdetto. Axiom non conosce i dati riservati degli acquirenti: non sa se uno di loro ha appena chiuso un'operazione simile, se ha un problema di antitrust o se ha smesso di comprare. Usalo per ordinare le priorità, non per decidere al posto tuo.

Scaricare

- **Download .docx** — CIM e teaser in Word, pronti da rifinire con la carta intestata dello studio.
- **Export Timeline (PowerPoint)** — il calendario del processo in slide.

6. Email di sintesi su più target

Da Email Summary selezioni più deal già analizzati e ottieni un'unica email in Word che li riassume — utile quando devi mettere una rosa di target davanti a un cliente. Puoi indicare destinatario e nome del cliente per l'oggetto. Un target senza dati finanziari compare con «Financials not yet available» invece di un numero inventato, e la firma resta un segnaposto: Axiom non firma al posto tuo.

7. Colleghi, piani e limiti

In Team & Billing vedi il piano attivo e quanti documenti sono stati usati nel mese, con quanti ne restano. Se sei il titolare dello spazio di lavoro, da qui inviti i colleghi con il loro indirizzo email.

I limiti dei piani

- Boutique — 5 utenti, 100 documenti al mese.
- Pro — 15 utenti, 300 documenti al mese.
- Enterprise — su misura.

Un «documento» è un CIM analizzato o un progetto sell-side creato: i due lati del prodotto attingono alla stessa quota, che si azzerà ogni mese.

Invita i colleghi da questa pagina, non altrove. Gli analyst invitati da qui entrano nello spazio condiviso e usano la quota del gruppo. Un account creato separatamente resterebbe isolato, con una quota propria e senza vedere il lavoro degli altri — e non c'è modo di unirlo dopo.

8. I tuoi documenti: dove finiscono

Un CIM è materiale riservato, e la domanda è legittima. Ecco la risposta precisa.

- Il file PDF che carichi viene cancellato dal server subito dopo essere stato convertito in testo. Non resta archiviato.
- Il TESTO estratto resta invece salvato: è ciò che permette di fare domande sul documento e di rifare i calcoli senza ricaricare.
- I dati sono ospitati nell'Unione Europea (server a Francoforte, database in Irlanda).
- Ogni richiesta è filtrata per organizzazione: un utente non può leggere i documenti di un altro studio, nemmeno conoscendone l'identificativo.

Una cosa da sapere, detta chiaramente: l'analisi dei testi usa un fornitore di intelligenza artificiale con sede fuori dall'Unione Europea. Le porzioni di documento necessarie all'estrazione vengono quindi trasmesse fuori dalla UE. È dichiarato nell'informativa privacy e te lo diciamo qui perché è il genere di dettaglio che va saputo prima, non scoperto dopo.

9. Se qualcosa non va

Quanto ci vuole, normalmente

- Analisi di un CIM: qualche minuto, secondo la lunghezza.
- Generazione di un CIM lato vendita: fino a un paio di minuti.
- Teaser, valutazione, ordinamento acquirenti: pochi secondi.

Il primo accesso dopo qualche ora di inattività può richiedere fino a un minuto: il servizio si sta riavviando. Succede una volta sola, poi torna immediato.

I casi più comuni

- **Analisi in errore** — la spiegazione compare sulla pagina del deal. Nella grande maggioranza dei casi è un PDF senza testo selezionabile.
- **Un dato sbagliato** — correggilo a mano: la correzione vince sull'AI e la valutazione si ricalcola da sola.
- **Una generazione interrotta** — ripremi il pulsante. Un riavvio del server può interrompere un lavoro in corso, ma non lascia mai il progetto bloccato.
- **Un limite raggiunto** — il messaggio dice quale limite e cosa fare.
- **Un collega non vede il tuo deal** — quasi sempre è stato caricato nel profilo personale invece che nello spazio condiviso. Controlla il selettore in alto a sinistra.

Cosa Axiom non fa

- Non inventa comparabili di mercato: quel foglio lo compili tu.
- Non genera nomi di acquirenti: ordina la lista che fornisci.
- Non sostituisce la tua verifica: le pagine citate servono a controllare.
- Non è una fairness opinion, e lo scrive nei documenti che produce.

In basso a destra, in ogni pagina dell'area di lavoro, c'è il pulsante per segnalare un problema o un suggerimento. Arriva direttamente a chi sviluppa il prodotto, insieme alla pagina da cui è stato mandato: è il modo più veloce per far sistemare qualcosa.

axiomcopilot.com