Corso -

Introduzione all'M&A: fondamenti e dinamiche delle operazioni straordinarie

Comprendere le logiche che guidano crescita, investimenti e acquisizioni

Obiettivi

Le operazioni di **fusione, acquisizione, partnership strategica** e **investimento** rappresentano oggi strumenti sempre più rilevanti per sostenere la crescita, l'**internazionalizzazione** e la competitività delle imprese industriali.
In un contesto economico caratterizzato da trasformazioni tecnologiche, nuove dinamiche geopolitiche e crescente pressione competitiva, conoscere le logiche dell'**M&A (Mergers & Acquisitions)** significa dotarsi di competenze utili per valutare opportunità di sviluppo e affrontare con maggiore consapevolezza decisioni strategiche di grande impatto.

Il corso fornisce a imprenditori e manager una visione chiara e operativa delle **operazioni straordinarie**, trasferendo strumenti e conoscenze utili per **interpretare scenari di crescita, valutare opportunità di acquisizione, partnership e investimento** e partecipare **con maggiore consapevolezza** ai processi decisionali che influenzano lo sviluppo dell'impresa.

Al termine i partecipanti avranno acquisito le conoscenze per:

- -Comprendere le logiche strategiche che guidano fusioni, acquisizioni e altre operazioni straordinarie.
- -Conoscere le principali fasi di un processo di M&A, dalla pianificazione alla negoziazione.
- -Valutare opportunità, rischi e implicazioni delle operazioni di crescita aziendale.
- -Approfondire il ruolo di Private Equity, Joint Venture e due diligence nelle decisioni di investimento.
- -Sviluppare una maggiore capacità di analisi e di supporto alle decisioni strategiche dell'impresa.
- -Sperimentare le dinamiche negoziali tipiche delle operazioni di M&A attraverso un'esercitazione pratica.

Programma

Il programma si articola in cinque moduli integrati che coprono l'intero ciclo di un'operazione di M&A:

Modulo 1 - 2,5 ore online "Strategie di crescita e valutazione delle aziende"

- Strategie di crescita per le imprese: M&A, joint venture, partnership, accordi di distribuzione e crescita organica – analisi comparata di vantaggi, rischi e ambiti di applicazione.
- Contesto geopolitico e M&A: impatto delle crisi economiche, energetiche e geopolitiche sulle strategie di crescita; M&A come strumento offensivo e difensivo; opportunità per i gruppi industriali italiani.
- I driver strategici dell'M&A industriale: i nove motori dell'M&A (economia di scala, diversificazione, internazionalizzazione, innovazione tecnologica, integrazione verticale, sinergie operative, ESG e transizione energetica, capitale umano, brand e posizionamento); effetti finanziari dell'M&A.
- La struttura del deal: acquisizioni di controllo, investimenti di minoranza, joint venture e partnership strategiche, carve-out e spin-off, asset deal vs. share deal.

Modulo 2 - 2,5 ore online "Il processo di M&A"

- Le fasi del processo di M&A: analisi preliminari, offerta non vincolante (NBO) e NDA, due diligence, negoziazione dello SPA, condizioni sospensive e closing – obiettivi divergenti di acquirente e venditore.
- Tipologie di investitore: investitore industriale vs. investitore finanziario – differenze in termini di orizzonte temporale, governance e modalità di finanziamento del deal.
- I documenti precontrattuali: natura non vincolante, responsabilità precontrattuale e contenuti essenziali; definizioni finanziarie.
- Il contratto di compravendita (SPA): struttura e architettura contrattuale; meccanismi di determinazione del prezzo; escrow agreement; dichiarazioni e garanzie (R&W), disclosure e meccanismo di indennizzo; W&I Insurance.
- Periodo interinale e condizioni sospensive: Material Adverse Change (MAC), clearance antitrust.
- Il closing: adempimenti, principio di contestualità e obblighi post-closing.
- Protezioni post-closing: patto di non concorrenza e non sollecitazione; l'integrazione post-acquisizione.

Modulo 3 - 2,5 ore online "Private Equity e Joint Venture: investimenti, governance e patti parasociali. Casistica concreta su operazioni di M&A e Private Equity nel settore industriale"

- Private Equity: definizioni, obiettivi e tipologie di target; struttura delle operazioni di buyout e ruolo dell'investitore finanziario nelle PMI industriali.
- Le Joint Venture: struttura, governance e pianificazione dell'uscita.
- Il patto parasociale: natura giuridica, durata, e posizionamento nella timeline dell'operazione.
- Casistica concreta: analisi di operazioni di M&A e Private Equity nel settore industriale – struttura del deal, criticità negoziali e lezioni apprese.
- Testimonianza di un fondo di Private Equity: esperienza diretta su operazioni di investimento in PMI industriali, criteri di selezione del target, gestione della governance e strategie di exit.

Modulo 4 - 2,5 ore online "Come prepararsi alla vendita dell'azienda o all'investimento di Private Equity"

- La due diligence dell'acquirente: definizione, finalità e asimmetria informativa; buyer DD e vendor DD. Le principali tipologie di due diligence: contabile/finanziaria (EBITDA normalizzato, PFN rettificata), legale, fiscale e operativa/commerciale. Focus sulla DD legale: aspetti societari, contratti, contenzioso, diritto del lavoro, real estate, proprietà intellettuale, autorizzazioni e privacy (GDPR).
- La preparazione della Virtual Data Room: struttura dell'indice, regolamento di accesso e permessi granulari.
- Il processo di due diligence: definizione dell'incarico e scope of work, raccolta documentale, fase operativa e sessioni di Q&A, redazione del report (Red Flag vs. Long Form). Tecniche di gestione delle informazioni confidenziali: NDA, clean team/clean room, audit trail.
- L'impatto della due diligence sulle decisioni strategiche: rettifica del prezzo, negoziazione di garanzie specifiche (R&W), azioni correttive pre-closing e interruzione delle trattative (deal breaker).

Modulo 5 - 6 ore in presenza "M&A Challenge – simulazione negoziale di un'operazione di acquisizione"

I partecipanti verranno suddivisi in 4 squadre, ciascuna delle quali assumerà un ruolo specifico nell'ambito di una negoziazione M&A simulata su un caso pratico ispirato a scenari reali del settore industriale. Le squadre dovranno applicare le nozioni apprese durante il corso per elaborare strategie negoziali, redigere offerte e gestire le criticità del deal. Al termine della simulazione, i risultati verranno analizzati e discussi dalla giuria, composta da avvocati d'affari di esperienza, con focus sulle dinamiche emerse e sui principali insegnamenti applicabili alla realtà imprenditoriale.

Ulteriori informazioni

Sono previsti sconti per iscrizioni multiple

Si intendono associte le aziende appartenenti a ACIMAC, ACIMALL, AMAPLAST, UCIMA.

Destinatari

CEO, CFO, Soci/Imprenditori, Membri del CdA aziendale.

Durata

16 ore

Quota di adesione:

900,00 € + IVA a persona per le aziende associate

1.125,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

Edizione da programmare.