



FARETE 2023

LE OPERAZIONI DI M&A: L'UTILITA' DI UN APPROCCIO INTEGRATO E PRATICO

BOLOGNA, 7 SETTEMBRE 2023

RELATORI

AVV. LORENZO BACCIARDI, LL.M.
DOTT. RENATO CAPANNA
AVV. PIER FEDERICO ORCIARI



LE OPERAZIONI DI M&A

Le operazioni di M&A si presentano come un processo complesso composto da molteplici fasi, l'una interconnessa con l'altra e/o propedeutica all'altra. Tali operazioni, pertanto, richiedono necessariamente competenze integrate e, soprattutto, un unico approccio.





LE OPERAZIONI DI M&A

Per poter pervenire alla conclusione di una operazione M&A occorre un unico approccio che sia contemporaneamente:

MULTIDISCIPLINARE



Per garantire attenzione e gestione alle criticità normalmente connesse con le operazioni M&A, vengono istituiti team composti da diversi professionisti, ognuno con competenze specifiche.



INTEGRATO



Per garantire un risultato ottimale le competenze specifiche dei singoli professionisti devono dialogare, operare in maniera integrata ed essere in simbiosi tra loro.



PRATICO



Per garantire una ottimale conclusione dell'operazione occorre necessariamente un approccio unico, multidisciplinare ed integrato, tale da assicurare la gestione dell'operazione con efficienza, velocità e qualità.



LE NOSTRE COMPETENZE PER LE OPERAZIONI DI M&A

Per la gestione delle criticità connesse con le operazioni di M&A, Bacciardi Partners mette in campo le seguenti competenze multidisciplinari:

Execution – Pre Closing			Post Closing	
Corporate Finance	Legal	Tax	Integration/ Compliance	Wealth Advisory
I. Obiettivi strategici.	I. NDA.	I. Impatto fiscale dell'operazione.	I. Gestione dell'integrazione.	I. Protezione del patrimonio.
III. Piano industriale.	II. LOI.	II. Scissione/Holding/Carve out	II. Project Management.	II. Nuovi Investimenti
V. Valutazione di azienda	III. SPA.	III. Rivalutazione del costo fiscale delle partecipazioni o dei beni.	III. Ripristino compliance. a) 231; b) Privacy; c) ESG; d) Sicurezza	III. Trasmissione del patrimonio alle generazioni successive.
VI. Target / Investor list.	IV. Contratti ancillari.	IV. Tassazione plusvalenze e/o proventi.	IV. Nuova contrattualistica. a) CGV; b) CGA; c) Altri contratti commerciali.	
VII. Scouting.	V. Signing.	V. Tassazioni compensi manager o key people.		
VIII. Concepimento dell'operazione.	VI. Interim period.			
IX. DD Finanziaria.	VII. Closing.			
X. Ebitda, Pfn, Ev, Prezzo, Earn Out.	VII. Prezzo, Earn Out.			
XI. Pagamenti.	VIII. Pagamenti.			



Preparazione

Avvio Attività

Analisi preliminare

Offerta

Attività

- Definizione obiettivi della operazione
- Analisi di mercato
- Identificazione e selezione potenziali target o investitori

Documentazione

- Parametri di ricerca
- Lista di gradimento

Attività

- Approccio riservato e anonimo a Società («Target»)
- Incontri preliminari per introduzione e avvio processo di acquisizione

Documentazione

- Accordo di Riservatezza («NDA») firmato dalle parti

Attività

- Modello di business, prodotti, canali, territori
- Dati economico, patrimoniali e finanziari
- Tipologia clientela
- Organizzazione e Personale
- Lay out produttivo
- Stima valutazione azienda

Documentazione

- Report di sintesi
- Stima valutazione azienda Target

Attività (in parallelo)

- Definizione struttura operazione
- Negoziazione
- Formulazione offerta

Documentazione

- Offerta di acquisto
- Eventuale accettazione offerta
- Avvio periodo di esclusiva



Gestione
Due
Diligence

Gestione
Signing

Gestione
Closing

Progetto di
integrazione

Attività

- Organizzazione Data Room
- Due Diligence («DD»)
- Negoziazione impatti DD su offerta

Documentazione

- Report Due Diligence
- Firma revisione / conferma offerta

Attività

- Redazione contratto di compravendita di partecipazioni «SPA»
- Redazione allegati allo SPA
- Signing SPA

Documentazione

- SPA e allegati firmati dalle parti

Attività

- Convocazione notaio
- Sottoscrizione atto di cessione alla presenza del notaio
- Gestione eventuali forme di garanzie
- Gestione passaggio quote
- Gestione flussi di pagamento e commissioni

Documentazione

- Atto di cessione notarile

Attività

- Definizione piano industriale
- Stesura piano attività
- Condivisione obiettivi, ruoli e responsabilità
- Project management
- Gestione integrazione operativa della nuova realtà

Documentazione

- Piano di lavoro



PREPARAZIONE

- Rischio di presentarsi all'operazione senza sufficienti competenze
- Incapacità di comprendere l'opportunità e conseguente perdita della stessa.

MARKETING PACKAGE

- Errore rispetto alle modalità di presentazione dell'operazione.
- Divergenze tra il linguaggio della finanza e imprenditoriale
- Rischio di errata stima

INVESTOR LIST

- Rischio di errata identificazione di Target ovvero dei potenziali investitori
- Mancata valutazione di molteplici alternative

DD PRELIMINARE

- Errore di divulgazione di informazioni riservate e esposizione al rischio di spionaggio industriale



OFFERTA PRELIMINARE

- Rischio di troppa focalizzazione sul prezzo

GESTIONE DD

- Rischio di inadeguata gestione dei rapporti con i professionisti esterni tale da pregiudicare il buon esito dell'operazione

GESTIONE SIGNING - CLOSING

- Subire clausole pregiudizievoli (es. price adjusted)

PROGETTO DI INTEGRAZIONE

- Errore di integrazione tra le parti
- Rischio di non rispettare la strategia industriale delineata



LE OPERAZIONI DI M&A: CASI PRATICI

TIPOLOGIA	CLIENTE	CONTROPARTE	SETTORE	RAZIONALE
Sell Side	MESPIC S.r.l. -	IMA S.p.A.	Produzione e commercializzazione di macchinari automatici nel settore del <i>packaging</i>	Accelerazione della crescita grazie all'ingresso di un investitore industriale
Sell Side	Gruppo BIOPLANET	CBC Europe S.r.l.	Allevamento e distribuzione di insetti e acari utili nella lotta biologica integrata	Accelerazione della crescita grazie all'ingresso di un investitore leader nel settore di riferimento
Sell Side	Delta Chiodatrici S.r.l.	Cleverttech S.p.A.	Produzione e commercializzazione di strumenti e macchinari per il settore del <i>packaging</i>	Mancanza di passaggio generazionale
Sell Side	Seller	Buyer	Carpenteria metallica: lavorazione lamiera	Mancanza di passaggio generazionale
Sell Side	Forama S.r.l.	SISTEMA ITALIA 93 S.r.l. (Mail Boxes Etc.)	Logistica e spedizioni	Mancanza di passaggio generazionale



LE OPERAZIONI DI M&A: CASI PRATICI

TIPOLOGIA	CLIENTE	CONTROPARTE	SETTORE	RAZIONALE
Buy Side	JM ENTERPRISE S.r.l.	Uplift International Holding BV	Progettazione e produzione di mezzi per il rifornimento aereo, veicoli cisterna per il trasporto di liquidi.	Incrementare i volumi di produzione ed estendere la rete di vendita e distribuzione nel mondo
Buy Side	Lepore Mare S.p.A.	DETON Italia S.r.l.	Produzione e commercializzazione di prodotti ittici	Accrescere e consolidare la propria presenza nel mercato del centro e del nord Italia
Buy Side	Buyer	Seller	Stampa e servizi connessi alla stampa e alla cartotecnica	Integrare il proprio portafoglio prodotti e servizi
Buy Side	Civitanavi Systems S.p.A.	PV-Labs Ltd	Progettazione e produzione di giunti cardanici girostabilizzati e di sistemi avanzati di <i>imaging</i> ISR&T	Integrare la gamma di prodotti ed estendere i canali e i segmenti di mercato



FARETE 2023

LE OPERAZIONI DI M&A: L'UTILITA' DI UN APPROCCIO INTEGRATO E PRATICO

GRAZIE PER L'ATTENZIONE

CONTATTI

AVV. LORENZO BACCIARDI, LL.M. lorenzo@bacciardistudiolegale.it

DOTT. RENATO CAPANNA renato@bacciardistudiolegale.it

AVV. PIER FEDERICO ORCIARI pierfederico@bacciardistudiolegale.it