



Ordine dei
Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili
Verona



ORDINE DEGLI
AVVOCATI
DI VERONA

Commissione M&A e Capitale di Rischio

**Ciclo di seminari a pagamento – 12 crediti formativi
in fase di accreditamento**

M&A E CAPITALE DI RISCHIO

LA CASSETTA DEGLI ATTREZZI PER LE OPERAZIONI SUL CAPITALE

**Quattro incontri formativi - dalle 16 alle 19
Villa Alessandri Donadelli, Dossobuono (VR)**

Mercoledì 7 febbraio 2024

La genesi di una operazione: esame della realtà

Mercoledì 21 febbraio 2024

Configurazione del deal. La fase maieutica

Mercoledì 6 marzo 2024

Primi passi: Gli Approcci e le Intese preliminari

Mercoledì 20 marzo 2024

Execution: Strumenti contrattuali e gestione del rischio nelle operazioni di M&A

L'evoluzione del mercato finanziario ha generato lo spostamento di ingenti quantità di risorse, storicamente impiegate sotto forma di capitale di debito (finanziamento, reddito fisso), verso nuove aree, alla ricerca di un maggior rendimento: il capitale di rischio è così divenuta la nuova frontiera dell'offerta di finanza.

D'altra parte, il contesto competitivo motiva sempre più le aziende ad acquisire complessi aziendali piuttosto che ad effettuare investimenti in singoli assets. Considerati tempi e rischi della crescita organica, la c.d. crescita per linee esterne, con l'integrazione di aziende complementari o l'acquisizione di concorrenti, è divenuta prassi diffusa. Con queste operazioni si acquisiscono in unicum quote di mercato, competenze, strutture aziendali, prodotti, talenti, tecnologie.

Il professionista si trova sempre più spesso interrogato dall'impresa sulle alternative di supporto finanziario, o percorsi di crescita, o soluzioni per la continuità aziendale; o chiamato ad intervenire in operazioni articolate sul capitale. Una frontiera di ampliamento ed innovazione nella professione. Il ciclo di incontri formativi si propone di fornire al commercialista ed avvocato, con un approccio pragmatico ed ascoltando le esperienze di addetti ai lavori, le conoscenze di base in materia, un "kit" per partecipare a queste operazioni non solo da invitato per la esecuzione degli atti finali, ma divenendo propositivo nel sostegno all'impresa e parte attiva nel team di lavoro.

Al termine di ogni incontro sarà organizzato un momento conviviale, occasione di networking professionale per tutti i partecipanti

Per l'intero ciclo di incontri è richiesto il versamento di 200 euro con bonifico all'Ordine dei Dottori Commercialisti di Verona IBAN: [IT46V0103011707000010671010](https://www.bancomail.it/it/verona) inserendo come causale "Nome Cognome Comm. M&A"



www.odcec.verona.it



CLICCA QUI
PER
ISCRIVERTI



Ordine dei
Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili
Verona



ORDINE DEGLI
AVVOCATI
DI VERONA

Commissione M&A e Capitale di Rischio

Ciclo di seminari a pagamento – 12 crediti formativi
in fase di accreditamento

M&A E CAPITALE DI RISCHIO

LA CASSETTA DEGLI ATTREZZI PER LE OPERAZIONI SUL CAPITALE

Incontri formativi febbraio 2024 - dalle 16 alle 19
Villa Alessandri Donadelli, Dossobuono (VR)

Mercoledì 7 febbraio 2024

La genesi di una operazione: esame della realtà. Cercare o farsi cercare

Tematiche:

- Dizionario essenziale
- Testimonianza: le operazioni secondo i dati di mercato
- Essere attivi o passivi – Dallo status aziendale all'operazione ed alle controparti adeguate
- Aspetti di incarico professionale: tra cui, success fees o time basis fee?
- Rapporto tra Valutazione e Valorizzazione d'azienda
- L'M&A come soluzione delle problematiche in fase di crisi/insolvenza, nella CNC e nelle procedure

Relatori:

Francesco Bollazzi, Lecturer LIUC - Università Cattaneo, Direttore Osservatorio Private Equity Monitor
Lara Guiotto, Dottore Commercialista e PwC Director
Nicola Fiorini, Dottore Commercialista, Studio Fiorini
Simone Rossi, Avvocato e partner Ughi e Nunziante Studio Legale
Paolo Fiorini, presidente Commissione M&A e Capitale di Rischio

Mercoledì 21 febbraio 2024

Configurazione del deal. La fase maieutica

Tematiche:

- Dizionario essenziale
- L'Istruttoria: la presa di conoscenza iniziale
- Area di Ricerca del partner: la tipologia, gli indirizzi possibili dell'operazione ed i diversi approcci
- La due diligence preventiva del venditore (c.d. vendor due diligence)
- Il set informativo - documentale delle operazioni (Info Memo, Teaser ecc.)
- La responsabilità del professionista nei documenti informativi

Relatori:

Daniele Vanin, Dottore Commercialista Odcec Treviso, partner Consimp
Lara Guiotto, Dottore Commercialista e PwC Director
Simone Rossi, Avvocato e partner Ughi e Nunziante Studio Legale
Testimonianza del dott. **Luigi Dalla Costa**, Senior Advisor Banor Sim

Al termine di ogni incontro sarà organizzato un momento conviviale, occasione di networking professionale per tutti i partecipanti



www.odcec.verona.it



Ordine dei
Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili
Verona



ORDINE DEGLI
AVVOCATI
DI VERONA

Commissione M&A e Capitale di Rischio

Ciclo di seminari a pagamento – 12 crediti formativi
in fase di accreditamento

M&A E CAPITALE DI RISCHIO

LA CASSETTA DEGLI ATTREZZI PER LE OPERAZIONI SUL CAPITALE

Incontri formativi marzo 2024 - dalle 16 alle 19
Villa Alessandri Donadelli, Dossobuono (VR)

Mercoledì 6 marzo 2024

Primi passi: Gli Approcci e le Intese preliminari. Il prezzo non è l'unico aspetto da concordare

Tematiche:

- Dizionario essenziale
- LOI ed NDA Lettera di intenti: le basi (pre) contrattuali
- Disegno fiscale-societario dell'operazione: la fiscalità della "cessione", la fusione inversa ecc.
- Acquisition finance: gli strumenti finanziari di debito a sostegno delle acquisizioni
- Due diligence: molteplici aspetti ed implicazioni delle verifiche

Relatori:

Federico Cena, Avvocato

Matteo Tambalo, Dottore Commercialista, Studio Righini

Umberto Parolini, Responsabile del Servizio Finanza d'Impresa - Crédit Agricole Italia

Lara Guiotto, Dottore Commercialista, PwC Director

Mercoledì 20 marzo 2024

*Execution: Strumenti contrattuali e gestione del rischio nelle operazioni di M&A
Attenzione che il prezzo non sia virtuale*

Tematiche:

- Dizionario essenziale
- Opzioni nella esecuzione del deal; il passaggio di consegne e rapporti con l'imprenditore-venditore tra esigenze e rischi;
- Regolamenti ed aspetti contrattuali relativi a calcolo ed adeguamenti del prezzo, dichiarazioni e garanzie, forme di pagamento e relative garanzie (escrow, fidejuss, finanz. venditore o "vendor loan" ecc.), problematiche relative ai pagamenti degli indennizzi
- Polizze W&I e relative clausole

Relatori:

Federico Cena, Avvocato

Simone Rossi, Avvocato e partner Ughi e Nunziante Studio Legale

Francesca Bogoni, Avvocato in Milano, Studio Gitti & Partners

Testimonianza CFO

Al termine di ogni incontro sarà organizzato un momento conviviale, occasione di networking professionale per tutti i partecipanti



www.odcec.verona.it