CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO
Le imprese di Bologna, Ferrara e Modena

Riferimenti

Forni Filippo
f.forni@confindustriaemilia.it
Tel: 051 6317312
Cell: 3401669641

Turra Simona
s.turra@confindustriaemilia.it
Tel: 0532 067408
Cell: 335 1793615

RICERCA, INNOVAZIONE E SOSTENIBILITA'

Mercoledi, 13 Aprile 2022 - 16,30

DESK M&A Confindustria Emilia, Il tema "sell side" - 3° appuntamento: GESTIONE DELLA OFFERTA PRELIMINARE E FASI AVANZATE DEL PROCESSO SELL SIDE

DESK M&A Confindustria Emilia, Il tema "sell side" - 3° appuntamento: **Gestione dell'offerta preliminare e fasi avanzate del processo Sell Side**

Uffici Interessati: Amministrazione, Area Legale e Diritto d'Impresa, Direzione e gestione strategica, Finanza d'impresa
Filiere: AGROALIMENTARE, AUTOMOTIVE, CARTA E STAMPA, CHIMICA E FARMACEUTICA, COSTRUZIONI E INFRASTRUTTURE, DIGITAL, ELETTRONICA E MECCATRONICA, ENERGIA, FACILITIES, HOME, MACCHINE, METALLI E MATERIALI COMPOSITI, MOBILITA' E INTRALOGISTICA, MODA E LUSSO, PACKAGING, PLASTICA, SALUTE, TURISMO E CULTURA

EVENTO PUBBLICO

Dove:
Webinar Zoom - -

salva nel tuo calendario l'evento presso Webinar Zoom

Terzo ed ultimo appuntamento con l'iniziativa del **DESK M&A** sul tema "Sell Side" per il quale, in considerazione dell'importanza dell'argomento, Confindustria Emilia ha deciso di organizzare questa iniziativa al fine di analizzare in dettaglio le varie fase di un processo di cessione di un'azienda (o quote di essa), partendo dalle ragioni che portano a maturare la scelta, passando per una corretta valutazione dell'impresa ed infine la gestione dell'eventuale offerta di acquisto.

Vi invitiamo quindi al **3° Webinar** :
GESTIONE DELLA OFFERTA PRELIMINARE E FASI AVANZATE DEL PROCESSO SELL SIDE
13 Aprile h 16.30 (durata: 1h e 30 min.)

Durante l'incontro saranno affrontati i seguenti argomenti:

- Ricezione ed accettazione della Offerta preliminare (20 min)
- I documenti funzionali alla gestione delle trattative (lettera di intenti; puntuazione/term sheet): principali attenzioni e premure da adottare lato seller (5 min)
- Due Diligence del potenziale investitore (10 min)
- Contrattualistica e Closing (10 min)
- Importanza del periodo post-Operazione (5 min)
- Case study reali – esperienze su campo (20 min)

Q&A

Introduzione e Moderazione a cura di **Filippo Forni** - Area Ricerca Innovazione e Sostenibilità

Il link di accesso ai webinar sarà inviato previa registrazione.

Il Ciclo di incontri completo è il seguente:

1° Webinar – Maturare la decisione e corretta valutazione della Società: importanza e gestione della fase preliminare
(Webinar del **9 marzo 2022**)

2° Webinar – Le fasi centrali nel processo Sell Side: riservatezza, scelta del giusto interlocutore ed importanza nella struttura dell'operazione
(Webinar del **23 marzo 2022**)

Prossimi appuntamenti:

3° Webinar – Gestione della offerta preliminare e fasi avanzate del processo "Sell Side"
13 Aprile 2022, H 16.30 – 18, durata: 1 h 30 min

I temi affrontati e che affronteremo sono descritti in dettaglio nel documento allegato.
Per qualsiasi ulteriore chiarimento potete contattare i riferimenti indicati.

ciclo incontri DESK M&A sell side (990.1 KB).