



**CONFINDUSTRIA EMILIA
AREA CENTRO**

Le imprese di Bologna,
Ferrara e Modena

Riferimenti

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

FINANZA D'IMPRESA

Mercoledì, 23 Marzo 2022 - 16,30

DESK M&A Confindustria Emilia, Il tema "sell side" - 2° appuntamento: RISERVATEZZA, SCELTA DEL GIUSTO INTERLOCUTORE ED IMPORTANZA NELLA STRUTTURA DELL'OPERAZIONE

Uffici Interessati: Amministrazione, Area Legale e Diritto d'Impresa, Direzione e gestione strategica, Personale e risorse umane

Argomenti: CREDITO E FINANZA, Credito e finanza - Varie, Private Equity e Venture Capital, Strumenti alternativi al credito

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 LOGISTICA, MODA E LUSO, PACKAGING, PLASTICA, SALUTE

EVENTO PUBBLICO

Dove:
Webinar Lifesize - -

[salva nel tuo calendario l'evento presso Webinar Lifesize](#)

Secondo appuntamento con l'iniziativa del **DESK M&A** sul tema "Sell Side" per il quale, in considerazione dell'importanza del tema Confindustria Emilia ha deciso di organizzare un ciclo di 3 webinar per analizzare in dettaglio le varie fasi 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 **2° Webinar** :

RISERVATEZZA, SCELTA DEL GIUSTO INTERLOCUTORE ED IMPORTANZA NELLA STRUTTURA DELL'OPERAZIONE

23 Marzo h 16.30 (durata: 1h e 30 min.)

Programma:

- Introduzione ai servizi "valutazione d'impresa" e "Piattaforma APPIA" di Confindustria Emilia (10 min) - Simona Turra (Area Finanza D'impresa)
- La tutela alla riservatezza interna ed esterna (10 min)
- Il Non Disclosure Agreement: tecniche redazionali e attenzioni lato seller (10 min)
- Identikit del giusto investitore in risposta alle "ragioni che portano a maturare la scelta di affrontare un processo Sell Side" (10 min)
- Il processo di contatto con i potenziali investitori (15 min)
- La definizione della struttura della Operazione "tailor made" per il cliente e fase di contrattazione (10 min)
- Case study reali - esperienze su campo (20 min)

- Q&A

*Introduzione e Moderazione a cura di **Simona Turra** - Area Finanza D'impresa*

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**)

Prossimi appuntamenti:

2° Webinar – Le fasi centrali nel processo Sell Side: riservatezza, scelta del giusto interlocutore ed importanza nella struttura dell'operazione
23 Marzo 2022, H 16.30-18 - durata: 1 h 30 min.

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 \(221.19 KB\).](#)