

13 Febbraio 2019

Notizie dal Web n. 91



## Perché Acquistare Aziende?



***“Quanto è importante accrescere il fatturato?***

*È fondamentale! Ma come cresco in un mercato che non cresce?*

***Esporta in un mercato estero!***

*Si, bravo, ma oggi non ho la struttura adatta per andare all'estero!*

***E allora acquista un'azienda!”***

Ogni giorno apprendiamo di aziende che ne acquisiscono altre, e la domanda che nasce spontanea è:

**Perché?**

L'hanno comprata per aumentare la propria quota di mercato?

L'hanno comprata per entrare in un nuovo paese?

L'hanno comprata per appropriarsi di una nuova tecnologia o di risorse umane strategiche?

Oppure l'hanno comprata per incrementare la propria capacità produttiva?

Le motivazioni dietro ciascuna acquisizione spesso non sono accessibili; ma possiamo immaginare che in un settore "maturo" queste possano essere legate ad "acquisire" clienti e quote di mercato o ad espandersi in nuovi paesi. In un settore innovativo invece una strategia basata su acquisizioni permette di appropriarsi di nuove tecnologie e risorse umane di altissimo valore.

**Le acquisizioni non sono riservate esclusivamente ai "grandi"!**

Anche se avere una liquidità importante aiuta in queste operazioni, non significa che una PMI non possa implementare queste strategie. Leggendo il rapporto *M&A in Italia nei primi 9 mesi del 2018\**, notiamo che su 626 operazioni effettuate in Italia, 310 si sono finalizzate tra società italiane, molte di esse Pmi, fatto che rafforza il contributo sempre più rilevante delle piccole medie imprese al mercato nazionale delle fusioni e acquisizioni.

Non basta però solo una buona strategia per cogliere un'occasione quando si presenta, bisogna anche avere le competenze giuste, perché gestire un'operazione di M&A non è certamente cosa semplice.

È raro che le competenze necessarie a questo tipo di operazioni, per loro natura "straordinarie", siano già presenti in azienda e, pertanto, è consigliato affidarsi a qualcuno con esperienza e che conosca le insidie e gli ostacoli che si celano dietro queste operazioni e che sappia come superarle senza minacciare la continuità aziendale.

### **Cosa serve per finalizzare con successo queste operazioni?**

- **Strategia e Ricerca:** Per cominciare è necessario definire una strategia che contenga tutte le indicazioni per ricercare le aziende target.
- **Piano Industriale:** che riesca a simulare tutti gli scenari dell'operazione ed individuare e valorizzare le diverse sinergie. Tale strumento è fondamentale nella fase di studio di fattibilità dell'operazione, durante la negoziazione e nel reperimento dei finanziamenti necessari.
- **Competenze societarie e finanziarie:** specifiche per la definizione del modello finanziario e societario da adottare.
- **Negoziatori professionali:** avere accanto un esperto di negoziazioni complesse può davvero far la differenza quando le richieste del compratore e del venditore sembrano essere lontane a tal punto da essere inconciliabili.
- **Competenze specifiche per gestire la fase post-acquisizione** perché un'acquisizione non termina nel momento della firma del contratto. La nuova realtà va velocemente integrata con quella esistente per raggiungere le sinergie previste nel minor tempo possibile e così rientrare più velocemente dell'investimento effettuato, pronti per ripartire con la ricerca di un altro target.

Benedetti&co, con il suo team di esperti, è in grado di supportare il management dell'azienda a 360° gradi, dalla definizione di una strategia di crescita fondata sulle acquisizioni fino alla gestione della fase post – acquisizione.

Accompagniamo l'azienda nella ricerca e nel contatto del possibile target, successivamente ci occupiamo della costruzione del piano industriale su misura dell'azienda e dell'operazione. Intervendiamo per assistere l'imprenditore nel reperimento dei fondi e nella

negoziazione con la controparte per poi completare la redazione dei contratti necessari alla definizione dell'acquisizione e assistiamo l'azienda durante gli atti notarili.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Per avere maggiori informazioni sui nostri servizi contattaci compilando il nostro **form**, **commenta** l'articolo oppure chiama allo **030.2054803**.

---

### Milano

Via S. Michele del Carso 22  
20144 Milano  
tel. +39 02 805 057 74  
info@benedetti-co.it

### Brescia

Via Oberdan 5/7  
25128 Brescia  
tel. +39 030 205 48 03  
info@benedetti-co.it

### Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,  
Ajanta Building Flat 1,  
LD Ruparel -  
Marg Malabar Hill  
tel. +91 - 9820088817