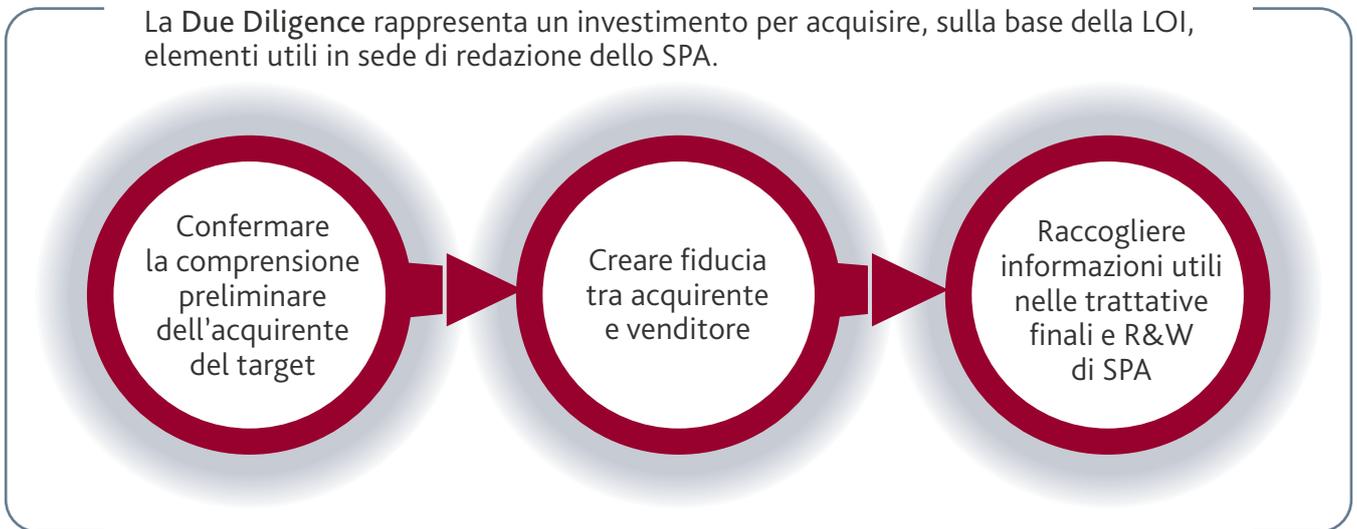




Transaction services

Il nostro supporto nella fase di esecuzione dell'operazione

- ▶ La Due Diligence consente di valutare tutti gli aspetti di una potenziale vendita / acquisizione per determinarne potenziali benefici, responsabilità, rischi ed opportunità.



Benefici chiave della due diligence finanziaria

- Allineare le aspettative delle parti nelle operazioni transfrontaliere
- Compensare la carenza di informazioni tra venditore e acquirente
- Valutare rischi e opportunità dell'operazione prospettata
- Intercettare eventuali cause di interruzione dell'operazione ed evitare transazioni svantaggiose
- Identificare potenziali problematiche e rischi post deal
- Raccogliere informazioni utili per la futura integrazione e sulle competenze dei manager

I NOSTRI SERVIZI NELLA FASE DI ESECUZIONE DELL'OPERAZIONE

La nostra attenzione alla qualità è costante con l'obiettivo di garantire il miglior servizio sulla base delle singole richieste. Personalizziamo lo scopo del lavoro sulla base della Lettera di Intenti e degli accordi preliminari sottoscritti dal Cliente per garantire che la nostra prestazione si concentri sui key value driver e sulle aree di rischio principali dell'operazione.

Il nostro team Transaction Advisory Services (TAS) include i professionisti specializzati nell'assistenza ai clienti durante la fase di esecuzione delle operazioni straordinarie.



+40
PROFESSIONISTI BDO
DEDICATI AI TRANSACTION
SERVICES IN ITALIA



98
PROGETTI REALIZZATI
NEL 2021 DI CUI 40%
INTERNAZIONALI



Offriamo servizi di due diligence finanziaria, fiscale, legale e payroll. I nostri professionisti specializzati nelle due diligence finanziarie agiscono come process manager coordinando gli esperti legali e fiscali. Le procedure espletate non costituiscono una revisione legale o qualsiasi altra forma di attestazione svolta in conformità ai principi di revisione.

La due diligence in genere include:

- un'analisi ragionata del business, dei fattori alla base della redditività e dei flussi di cassa sostenibili,
- l'identificazione dei principali rischi finanziari, fiscali, pensionistici, legali e commerciali e delle potenziali cause di interruzione dell'operazione (c.d. *deal-breakers*).

La due diligence può essere richiesta sia dall'acquirente (**buy side due diligence**) che dal venditore sul proprio business (**Vendor Due Diligence / Vendor Assistance**)

Buy Side Due Diligence

► *La due diligence, definita semplicemente, è una attività di attenta investigazione.*

Benefici chiave per il cliente:

- Supportare il cliente nel raccogliere informazioni rilevanti sul target.
- Raccogliere evidenze che possono modificare le metriche di valutazione del Prezzo in sede negoziale.
- Supportare il cliente nella fase di negoziazione e strutturazione del deal e nella pianificazione dell'integrazione dei business.

Vendor Assistance

► *La Vendor assistance è una attività di supporto propedeutica al processo di due diligence.*

Benefici chiave per il cliente:

- Aiutare il management a predisporre un Factbook che includa tutte le informazioni necessarie ad affrontare un processo di due diligence finanziaria.
- I potenziali acquirenti ed i suoi advisors possono utilizzare il factbook come base dati di partenza per le attività di buy side due diligence.

Vendor Due Diligence

► *Il venditore (e l'acquirente) possono trarre beneficio dalla predisposizione di un report di redatto con gli stessi standard di indipendenza e professionalità del report di buy-side DD.*

Benefici chiave per il cliente:

- Il cliente (venditore) può conoscere i temi più significativi e rischiosi prima della fase di buy-side due diligence.
- Il potenziale acquirente può risparmiare sui tempi ed i costi necessari ad un processo di buy-side due diligence.
- Il team di vendor DD può schermare e scremare le domande e le richieste del team di buy-side rivolte al management .

Focus Clienti Private equity

- Analisi flussi di cassa aggiustati
- Considerazioni stand-alone sulla Target
- Approfondimenti sulle operazioni e sul settore della Target
- Supporto nella preparazione di Business Plan
- Valutazione delle capacità dei manager
- Preparazione di analisi finanziarie a supporto delle presentazioni agli investitori
- Predisposizione SPA

Focus Clienti Corporate

- Identificare gli asset a valore significativo
- Identificazione di potenziali sinergie
- Analisi dei margini per prodotto
- Analisi del potenziale impatto sulle metriche di CCN di Gruppo post integrazione
- Raccolta di informazioni e comprensione approfondita delle procedure di controllo interno ai fini dell'integrazione
- Supporto al Cliente nelle fasi della negoziazione che riguardano aspetti tecnici
- Preparazione SPA



Contatti:

BDO

Viale Abruzzi, 94
20131 Milano
Tel. 02 58 20 10

corporatefinance@bdo.it

BDO è tra le principali organizzazioni internazionali di revisione e consulenza aziendale in Italia e nel mondo.

Audit | Advisory | BSO | Tax | Law

www.bdo.it



BDO Italia S.p.A., società per azioni italiana, BDO Tax S.r.l. Stp, società tra professionisti, BDO Law S.r.l. Sta, società tra avvocati e BDO Advisory Services S.r.l., società a responsabilità limitata, sono membri di BDO International Limited, società di diritto inglese (company limited by guarantee), e fanno parte della rete internazionale BDO, network di società indipendenti. BDO è il marchio utilizzato dal network BDO e dalle singole società indipendenti che ne fanno parte.

© 2022 BDO (Italia) - Tutti i diritti riservati.