



# PERCORSO DI AVVICINAMENTO ALL'M&A

*a cura di Mesap Innovation Cluster*

## Informazioni generali

Percorso pratico, pensato per CEO e CFO di PMI, per comprendere e governare le principali dinamiche delle operazioni straordinarie (M&A, investimenti di private equity/venture capital, joint venture), con focus su aziende tecnologiche e su strumenti operativi riutilizzabili.

In quattro mattine, il Percorso di avvicinamento all'M&A offre a CEO e CFO di PMI una **panoramica concreta** su come si imposta una operazione di acquisizione/cessione o l'ingresso di un investitore. Dalla strategia alla valutazione e strutturazione del prezzo, il percorso parte dalle alternative di crescita (crescita organica, partnership/joint venture, M&A) e dal legame tra strategia, innovazione e piano industriale. La valutazione delle aziende tecnologiche viene affrontata in chiave prospettica, collegandola alle proiezioni economico-finanziarie del piano industriale e alla credibilità della roadmap di sviluppo. Si prosegue poi con processo e contrattualistica, preparazione del venditore (business plan, data room, confidenzialità), fino a una M&A Challenge finale in team per allenare negoziazione e decision-making. Il taglio è manageriale e orientato a strumenti pratici.

## Calendario

**Durata:** 4 moduli da 4 ore (totale 16 ore), in 4 mattine.

**Date:**

- 29 aprile
- 6 maggio
- 15 maggio
- 20 maggio

**Orario e modalità (in presenza):** dalle ore 09:00 alle 13:00

**Sede:** Sale Sindacali di Unione Industriali Torino, Via Vela 21 - Torino

**Quota di partecipazione:**

Il costo iniziale di € 600, prevede la seguente scontistica:

- €150,00 per imprese Associate MESAP
- €300,00 per imprese non associate.

Il costo si intende per impresa e possono partecipare fino a un massimo di 3 persone per impresa.

**Contatti**

Via Vincenzo Vela 23  
10128, Torino  
segreteria@mesap.it  
Tel. 011 571 8462  
Fax 011 571 8384

**About**

**Centro Servizi Industrie Srl**  
Polo Mesap  
P.Iva IT01045950019  
**Sede legale** Via M. Fanti 17, 10128, Torino  
**Privacy policy**



INIZIATIVA CO-FINANZIATA CON FESR



## A chi è rivolto

### Destinatari:

CEO e CFO di aziende associate MESAP, selezionati tra i profili più pronti ad approfondire il tema.

### Profilo ideale:

- PMI con ambizioni di crescita, M&A o partnership industriali;
- Aziende che stanno valutando fundraising (VC/PE) o operazioni di investimento o opzioni di alleanza o cessione parziale o totale ad altri operatori industriali;
- Imprese che vogliono comprendere processi, tempi, rischi e “regole del gioco” prima di avviare un deal.

## Perché partecipare e cosa ti porti a casa

La crescita dimensionale, oggi, non è solo un tema finanziario, ma una leva strategica per competere in mercati sempre più complessi e dinamici. Aumentare scala e massa critica consente di sostenere investimenti, rafforzare il posizionamento competitivo, ampliare la presenza commerciale e rispondere in modo più strutturato alle richieste di clienti e filiere.

In questo contesto, operazioni di M&A, joint venture o l’ingresso di un investitore rappresentano strumenti concreti per accelerare la crescita, soprattutto quando lo sviluppo organico non è sufficiente o richiede tempi troppo lunghi. Tuttavia, per utilizzarli in modo efficace è necessario comprenderne logiche, processi e implicazioni, evitando approcci improvvisati che possono generare rischi e perdita di valore.

Il percorso ti consente di sviluppare una visione chiara e operativa e di portarti a casa:

- Un **quadro strutturato delle opzioni di crescita** (organica, partnership/joint venture, M&A, ingresso di capitali) e dei criteri per scegliere la soluzione più coerente con strategia e obiettivi
- La capacità di **comprendere come investitori e acquirenti valutano un’azienda** e quali driver incidono sulla valorizzazione
- Strumenti per **collegare strategia, piano industriale e valorizzazione prospettica**, evitando asimmetrie informative e rafforzando la propria equity story
- Una chiara comprensione delle **logiche di costruzione del prezzo** e delle principali leve di negoziazione (struttura dell’operazione, condizioni, meccanismi di aggiustamento)
- La capacità di **leggere e discutere una LOI/term sheet** con approccio manageriale, individuando gli elementi che determinano realmente rischio e valore
- Consapevolezza delle principali **aree di due diligence** (industriali, commerciali, tecniche, legali e finanziarie) e del loro impatto sull’operazione

### Contatti

Via Vincenzo Vela 23  
10128, Torino  
segreteria@mesap.it  
Tel. 011 571 8462  
Fax 011 571 8384

### About

**Centro Servizi Industrie Srl**  
Polo Mesap  
P.Iva IT01045950019  
**Sede legale** Via M. Fanti 17, 10128, Torino  
**Privacy policy**





- Indicazioni operative per **preparare l'azienda a un processo** (business plan “da operazione”, data room, gestione della confidenzialità), riducendo rischi e impatti organizzativi
- Un allenamento concreto su **negoiazione e decision-making** attraverso la M&A Challenge, con debrief finale e lezioni apprese

## Programma dettagliato

### Modulo 1 (4h) – Strategie di crescita e valutazione dell'azienda

#### Obiettivo

Fornire un inquadramento chiaro delle diverse opzioni di crescita a disposizione di una PMI e del ruolo delle operazioni straordinarie. Introdurre le logiche della valutazione prospettica, collegandola a strategia, piano industriale e capacità di esecuzione.

#### Contenuti

- **Strategie di crescita e ruolo dell'M&A**
  - Analisi delle principali alternative di sviluppo: crescita organica, accordi commerciali, partnership/joint venture, acquisizioni.
  - Vantaggi, limiti e condizioni di successo di ciascun approccio.
  - L'M&A come leva strategica, guidata dalla coerenza con il piano industriale e non come semplice crescita di fatturato.
- **Valutazione dell'azienda e costruzione del prezzo**
  - Come costruire un piano industriale credibile a partire dalla strategia.
  - Introduzione alla valutazione prospettica: principali driver di valore (posizionamento competitivo, scalabilità, investimenti, capacità di esecuzione).
  - Collegamento tra piano, aspettative di crescita e valorizzazione.
  - Le variabili che influenzano la costruzione del prezzo e il loro ruolo in fase negoziale.

#### Contatti

Via Vincenzo Vela 23  
10128, Torino  
segreteria@mesap.it  
Tel. 011 571 8462  
Fax 011 571 8384

#### About

**Centro Servizi Industrie Srl**  
Polo Mesap  
P.Iva IT01045950019  
**Sede legale** Via M. Fanti 17, 10128, Torino  
**Privacy policy**





## Modulo 2 (4h) – Processo di M&A, investitori e joint venture

### Obiettivo

Comprendere in modo chiaro e operativo le fasi di un'operazione di M&A, i principali passaggi contrattuali e le logiche degli investimenti di private equity, venture capital e joint venture, con attenzione alle implicazioni per l'imprenditore.

### Contenuti

- **Il processo di M&A: fasi e momenti decisionali**
  - Dall'impostazione iniziale al closing: fasi, attori e governance del processo.
  - Gestione della riservatezza e scambio informativo (NDA, Q&A, data flow).
  - Documenti preliminari (LOI/term sheet): natura, contenuti e punti critici.
  - Due diligence: finalità, logica e lettura dei risultati in chiave decisionale.
  - Contratti definitivi: clausole chiave (garanzie, indennizzi, aggiustamenti prezzo, earn-out, condizioni di closing, governance post-deal).
  - Closing e post-closing: esecuzione, integrazione e gestione dei rischi principali.
- **Private Equity, Venture Capital e Joint Venture**
  - Differenze tra investitori e logiche di investimento (orizzonte temporale, controllo, aspettative di crescita).
  - Struttura dell'operazione e diritti tipici: governance, diritti economici, protezioni e obblighi.
  - Implicazioni per l'imprenditore: controllo, reporting, vincoli e gestione della crescita.
  - Logiche di exit e principali scenari.
  - Joint venture: quando utilizzarle, come strutturarle e quali sono i principali punti critici (governance, ruoli, proprietà intellettuale, gestione dei conflitti).

## Modulo 3 (4h) – Prepararsi a un'operazione

### Obiettivo

Fornire strumenti concreti per preparare l'azienda a un'operazione (vendita, acquisizione o ingresso di investitori), massimizzando il valore e riducendo rischi e impatti organizzativi.

### Contenuti

- **Preparazione e gestione del processo lato impresa**
  - Come organizzarsi internamente: obiettivi, ruoli, governance e timeline.
  - Costruzione dell'equity story e posizionamento verso investitori/acquirenti.

#### Contatti

Via Vincenzo Vela 23  
10128, Torino  
segreteria@mesap.it  
Tel. 011 571 8462  
Fax 011 571 8384

#### About

**Centro Servizi Industrie Srl**  
Polo Mesap  
P.Iva IT01045950019  
**Sede legale** Via M. Fanti 17, 10128, Torino  
**Privacy policy**



INIZIATIVA CO-FINANZIATA CON FESR



- Business plan “da operazione”: coerenza tra strategia, investimenti e proiezioni economico-finanziarie.
- Driver di credibilità del piano: capacità di esecuzione, organizzazione, risorse, processi e rischi. Impostazione del processo e gestione delle controparti.
- **Due diligence e gestione delle informazioni**
  - Cosa viene analizzato e perché: aree principali (industriale, commerciale, tecnica, legale e finanziaria).
  - Principali fattori di rischio e impatto sulla valorizzazione.
  - Data room: struttura, contenuti e gestione operativa.
  - Gestione della confidenzialità e delle informazioni sensibili lungo tutto il processo.
  - Errori ricorrenti e best practice per evitare criticità.

## Modulo 4 (4h) – M&A Challenge

### Obiettivo

Applicare in modo pratico i concetti appresi, attraverso una simulazione realistica di negoziazione, sviluppando capacità di analisi, decisione e gestione delle dinamiche di un deal.

### Contenuti

- **Simulazione di un’operazione di M&A**
  - Lavoro in team su un caso realistico, con materiali operativi (term sheet o contratto di acquisizione).
  - Analisi e negoziazione dei principali elementi del deal: prezzo, struttura, condizioni, governance e clausole chiave.
- **Negoziazione e decision-making**
  - Identificazione dei punti critici che incidono su rischio e valore.
  - Gestione delle priorità e costruzione di una posizione negoziale.
- **Debrief e apprendimento**
  - Confronto tra i team, valutazione dei risultati e discussione guidata.
  - Sintesi delle principali lezioni apprese e degli errori più comuni.

## Contatti

Per maggiori informazioni, contattare Carolina Vico all’indirizzo e-mail [c.vico@mesap.it](mailto:c.vico@mesap.it).

### Contatti

Via Vincenzo Vela 23  
10128, Torino  
segreteria@mesap.it  
Tel. 011 571 8462  
Fax 011 571 8384

### About

**Centro Servizi Industrie Srl**  
Polo Mesap  
P.Iva IT01045950019  
**Sede legale** Via M. Fanti 17, 10128, Torino  
**Privacy policy**



INIZIATIVA CO-FINANZIATA CON FESR