Webinar Formativo

VENDERE O ACQUISIRE UN'IMPRESA: DALLA SCELTA STRATEGICA ALLA REALIZZAZIONE DELL'OPERAZIONE

09.12.2026 – ore: 15:00 – 16:30

PRESENTAZIONE

La vendita o l'acquisizione di un'impresa rappresenta un passaggio strategico che può incidere profondamente sul futuro di un'azienda, sui suoi assetti proprietari e sulle sue prospettive di sviluppo.

Che si tratti di valorizzare il percorso imprenditoriale costruito nel tempo, favorire un ricambio generazionale o accelerare la crescita attraverso nuove acquisizioni, ogni operazione richiede una visione chiara degli obiettivi e un'attenta valutazione delle opportunità e dei rischi.

Il successo di un'operazione di M&A non dipende soltanto dalle condizioni economiche dell'accordo. La preparazione dell'impresa, l'individuazione della controparte, la gestione della riservatezza, la negoziazione e la definizione delle garanzie rappresentano passaggi decisivi per tutelare il valore dell'investimento e raggiungere gli obiettivi strategici.

Come valutare se e quando intraprendere un'operazione straordinaria? Come individuare le opportunità e affrontare le criticità del percorso? Quali decisioni possono determinarne il successo, anche dopo il closing?

Bacciardi Partners propone un incontro rivolto a imprenditori, CFO e manager per approfondire le principali fasi delle operazioni di M&A, attraverso esperienze concrete, casi aziendali e soluzioni operative.

L'incontro offrirà una lettura del processo che integra le dimensioni strategica, finanziaria, legale e fiscale, evidenziando il ruolo della pianificazione e del coordinamento professionale nella realizzazione dell'operazione.

PROGRAMMA

- **La decisione strategica dell'operazione straordinaria:** obiettivi imprenditoriali, opportunità di crescita, valorizzazione dell'impresa e valutazione dei rischi.
- **La preparazione dell'operazione:** assessment iniziale, analisi preliminare, valutazione aziendale, individuazione delle controparti e gestione della riservatezza.
- **La negoziazione:** definizione delle condizioni economiche e contrattuali, gestione delle aspettative e tutela degli interessi coinvolti.
- **Dal signing al closing e oltre:** due diligence, garanzie contrattuali, perfezionamento dell'operazione e gestione degli impegni successivi.
- **Case history:** esperienze concrete, criticità affrontate e soluzioni adottate.
- **Q&A.**

RELATORI

- **Dott. Renato Capanna**, Head of Corporate Finance, Bacciardi Partners.
- **Avv. Pier Federico Orciari**, Head of Corporate Law, Bacciardi Partners.
- **Dott.ssa Manuela Santini**, Manager Corporate Finance, Bacciardi Partners.

DETTAGLI

- Quando: mercoledì **09 dicembre** 2026
- Orario: 15:00 – 16:30
- Modalità: on line
- Iscrizione al seguente link > CLICCA QUI

IMPORTANTE! Per partecipare all'incontro è necessario compilare l'apposito form online. A iscrizione avvenuta, ogni partecipante riceverà una mail di conferma che conterrà il link per accedere all'evento.

CHI SIAMO

Bacciardi Partners è un'organizzazione professionale che integra competenze multidisciplinari e visione strategica per accompagnare PMI italiane, imprenditori e gruppi familiari nei passaggi decisivi dell'impresa.
Oltre 40 avvocati, fiscalisti, advisor e consulenti operano dalle sedi di Pesaro, Cesena, Bologna e Milano con un metodo condiviso e un radicamento territoriale che rafforza il rapporto diretto con il tessuto industriale, orientando ogni intervento alla crescita dimensionale, all'espansione internazionale, all'evoluzione organizzativa e digitale, e alla continuità aziendale.



www.bacciardipartners.it