

Corsi di Specializzazione

## **Corso in PRIVATE EQUITY, VENTURE CAPITAL E FINANCIAL DUE DILIGENCE**

Analisi e processi di indagine delle operazioni straordinarie nelle fasi di cessione, acquisizione, ristrutturazione, gestione della crisi e nelle fasi di sell side assistance

### **ON DEMAND - Programma Dettagliato delle Lezioni**

#### **Modulo: PRIVATE EQUITY, VENTURE CAPITAL E FINANCIAL DUE DILIGENCE**

#### **ANALISI E PROCESSI DI INDAGINE DELLE OPERAZIONI STRAORDINARIE**

##### **Lezione ON LINE 1 - versione On DEMAND sulla piattaforma e-Learning**

###### **FINANCIAL DUE DILIGENCE (Parte I)**

- Overview del processo di acquisizione
- Overview degli attori coinvolti nel processo
- Obiettivi della due diligence e relative procedure
- Struttura del report di due diligence
- EBITDA normalizzato
  1. Definizione di EBITDA
  2. Obiettivo della normalizzazione
  3. Principali fattispecie
  4. Case Study EBITDA normalizzato

##### **Lezione ON LINE 2 - versione On DEMAND sulla piattaforma e-Learning**

###### **FINANCIAL DUE DILIGENCE (Parte II)**

- PFN e WC rettificati
  - Definizione di PFN
  - Obiettivo della normalizzazione
  - Principali fattispecie
  - Definizione di Working Capital
  - Obiettivo della normalizzazione
- Case Study PFN e WC rettificati
- Transaction Foundation
  - Cos'è e perché è importante
  - Quali sono gli elementi di attenzione
- Casi aziendali e lavori di gruppo.

##### **Lezione ON LINE 3 - versione On DEMAND sulla piattaforma e-Learning**

###### **PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL (Parte I)**

- Le differenti modalità di finanziamento di un'azienda: Equity Vs Debito
- Il Mercato del private equity:
  - cosa è e il contesto di mercato del PE in italia/europa
  - differenti tipologie di operazioni possibili "equity side"
  - Effetti sulle imprese
  - Da dove nasce il valore e le principali leve per la sua creazione
  - impatto economico delle operazioni
  - Quali sono i modelli aziendali di interesse per i PE
  - Principali differenze tra un investitore industriale e un investitore finanziario
- Analogie e differenze tra i diversi operatori di mercato
  - Incubatori
  - Business angel
  - Fondi seed

- Venture
- Family Office
- Fondi PE
- SPAC
- Crowdfunding
- Relazione con le diverse fasi di vita di una azienda (start-up, sviluppo, maturità, declino)
  - Buy out nelle diverse forme (MBO, LBO, EBO)
  - Expansion
  - Strategie di Add-on
  - Turnaround e Special situation
  - Replacement
- Quadro normativo dei fondi di investimento in capitale di rischio

#### Lezione ON LINE 4 - versione On DEMAND sulla piattaforma e-Learning

##### PRIVATE EQUITY E VENTURE CAPITAL (Parte II)

- Fasi di vita di un Fondo di private equity
  - Raccolta
  - Processo di Investimento
- 1. Scouting e Individuazione delle opportunità, sottoscrizione NDA, sottoscrizione LOI, definizione delle condizioni di esclusività
- 2. Business Plan
- 3. Due Diligence: il processo e le diverse tipologie di DD
- 4. Definizione del prezzo di cessione: i diversi metodi
- 5. Strutturazione dell'operazione: il contratto, i patti parasociali
  - Gestione, monitoraggio e valorizzazione dell'investimento in portafoglio
- 1. Governance e organizzazione
- 2. Accordi con i manager
- 3. Leve di creazione del valore
  - Processo di disinvestimento: Exit strategy a confronto
  - Valutazione del portafoglio e ritorni per gli investitori – misurazione delle performance
- 1. Cenni a metodi tradizionali
- 2. Cenni al Discounted Cash Flow
- 3. I moltiplicatori di mercato
- 4. L'IRR come indicatore dei ritorni per gli investitori
- 5. Riflessioni pratiche per la valutazione
- 6. Valutazione del portafoglio
  - Principali aspetti, clausole legali nella tutela dell'investitore di minoranza e regolamentazioni delle partecipazioni di minoranza
  - Caso TBD

#### Lezione ON LINE 5 - versione On DEMAND sulla piattaforma e-Learning

##### SELL SIDE ASSISTANCE (Parte I)

- Motivazioni alla base della vendita (totale o parziale) della proprietà di una azienda
  - Mancanza di ricambio generazionale;
  - Fabbisogno finanziario per la crescita attraverso sviluppo di nuovi segmenti o acquisizione di competitor o aziende affini;
  - Fortificare il know how tecnologico o manageriale;
  - Proteggere il business da variabili più o meno significative che si palesano.
- Organizzare un processo di vendita
  - Analisi dei dati storici di partenza e normalizzazioni degli effetti non ricorrenti
  - Costruzione di un business plan stand alone
  - Individuazione di potenziali vie di crescita e fattorizzarle come "scenari" nel business plan stand alone
  - Processo di valutazione stand alone dell'azienda
  - Predisposizione di una Vendor Due Diligence
    - Raccolta di dati storici riportati e normalizzati
    - Analisi di mercato (scenario, competitor, SWOT analysis, ecc)

- Rappresentazione delle principali assunzioni alla base del Business Plan

### Lezione ON LINE 6 - versione On DEMAND sulla piattaforma e-Learning

#### SELL SIDE ASSISTANCE (Parte II)

- Raccolta di tutta la documentazione contabile, finanziaria, fiscale, legale e giuslavoristica disponibile e organizzazione in indice e sottogruppi;
- Costruzione di una virtual dataroom e predisposizione di un regolamento di accesso ad essa;
- Predisposizione di un teaser anonimo e di un NDA;
- Predisposizione di una lista di potenziali acquirenti suddivisi tra (i) investitori industriali e (ii) investitori finanziari;
- Invio delle lettere di presentazione, del teaser anonimo e dell'NDA per raccolta interessamenti;
- Definizione di una short list di potenziali acquirenti a cui dare accesso alla dataroom;
- Fasi finali di assistenza alla vendita e duty of care.

Per esigenze di natura organizzativa e didattica, la Scuola si riserva la facoltà di rinviare, di modificare, così come di spostare le date delle lezioni rispetto al calendario inizialmente prestabilito. Inoltre, si riserva il diritto di modificare in ogni momento i contenuti, dei programmi ed il corpo docente al fine di perseguire miglioramenti didattici in linea con i cambiamenti di mercato e le subentrate esigenze organizzative.