

ACQUISITION FINANCING

E' sempre più frequente la circostanza che le imprese decidano di perseguire un processo di crescita esterna (mediante acquisizioni e fusioni societarie) in alternativa alla crescita interna (mediante investimenti industriali).

La crescita esterna permette alle imprese di acquisire in tempi brevi quote di mercato significative (approfittando anche di circostanze favorevoli all'acquisizione) e/o di attuare processi di integrazione verticale ed orizzontale, con l'obiettivo di modificare a proprio vantaggio le condizioni concorrenziali del mercato.

La crescita esterna è generalmente finanziabile, oltre che ricorrendo al mercato dei capitali (equity), anche tramite il debito (acquisition finance), oppure ricorrendo ad un adeguato mix delle due modalità.

PRESUPPOSTI DI BANCABILITA' NELL'ACQUISITION FINANCING

La bancabilità (finanziabilità) di un'operazione di *acquisition*, si valuta in relazione ai seguenti aspetti:

- capacità finanziaria dell'impresa acquirente;
- motivazioni (economiche, finanziarie, industriali) dell'operazione ed obiettivi strategici che ne conseguono;
- condizioni economiche, finanziarie e di mercato, dell'impresa che verrà acquistata (*target*) e sulla base dei suoi *assets* (tecnologia, marchi, brevetti ecc);
- congruità del prezzo di acquisizione (che deve essere condiviso dalla Banca/investitore);
- verificata validità della struttura societaria di acquisizione da un punto di vista legale e fiscale;
- possibilità di realizzare una struttura finanziaria di acquisizione (rapporto debt/equity) adeguata ai "cash flow post acquisizione" rispetto al servizio del debt e/o al rendimento dell'equity;
- esistenza di un management adeguato a gestire la nuova realtà aziendale post acquisizione;
- esistenza in genere di patti parasociali che, fra l'altro, tutelino la posizione dei finanziatori (per quanto concerne l'equity si rinvia a quanto già detto sopra per gli investimenti);
- disponibilità, da parte delle società acquirente/target a consentire i necessari processi di *due diligence* (strategica, legale e fiscale, contabile ecc).

Per strutturare operazioni di *acquisition finance* occorre valutare un approfondito business plan che possa simulare la situazione aziendale pre e post acquisizione e rappresentare la base per le valutazioni inerenti la congruità del prezzo, gli effetti sinergici del-



l'operazione, la struttura ottimale dei finanziamenti necessari.

MPS MERCHANT assiste le imprese su ogni necessità finanziaria legata alla crescita esterna, compreso la consulenza finalizzata alla definizione della migliore struttura societaria e finanziaria per l'acquisizione.