



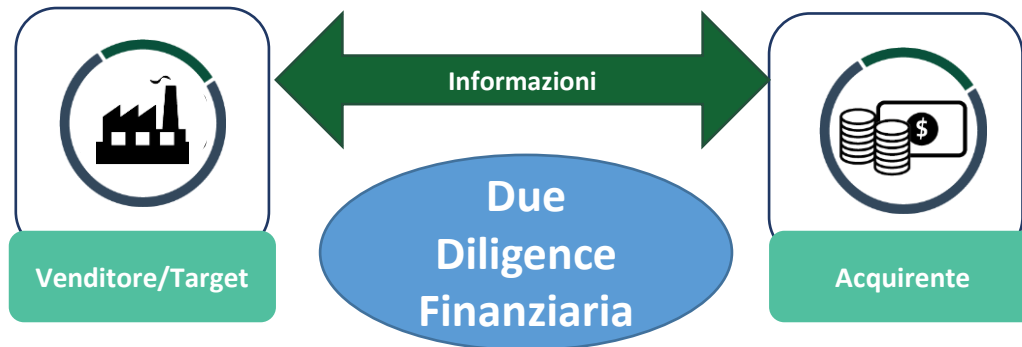
# UN PRIMO APPROCCIO ALLA DUE DILIGENCE FINANZIARIA

Intervista a Tamara Laudisio, Partner di Deloitte  
Financial Advisory



**Che cosa è una Due Diligence  
finanziaria?**

La Due Diligence finanziaria è un processo finalizzato alla riduzione delle asimmetrie informative tipicamente presenti in un contesto di operazioni di finanza straordinaria, quali ad esempio acquisizioni e fusioni. Grazie al processo di Due Diligence gli attori che partecipano all'operazione sono in grado di prendere decisioni informate, basate su dati quali/quantitativi e analizzati da professionisti con competenze specialistiche





In sede di Due Diligence finanziaria, il professionista esterno effettua sia un'analisi dei bilanci e dei dati gestionali della società oggetto dell'operazione (la Target) che incontri con il Top Management al fine di approfondire dinamiche societarie e di mercato, con lo scopo di:

1

Valutare lo **STATO ATTUALE** della Target tramite l'analisi dell'andamento storico degli indicatori economici, patrimoniali e finanziari

2

Valutare le **POTENZIALITA' FUTURE**, tramite l'analisi dei dati di forecast, di budget e di Business Plan

3

Valutare **EVENTUALI CRITICITA'**, rischi potenziali e possibili passività future

Le finalità principali di queste analisi sono la normalizzazione dei parametri di valutazione della Target e l'individuazione di eventuali garanzie contrattuali da richiedere in sede di negoziazione del contratto di acquisizione



**La Due Diligence finanziaria NON è una certificazione di bilancio,  
non verifica l'applicazione dei principi contabili e non rilascia  
nessun attestato**





**Quali sono le tipologie di Due Diligence finanziaria?**

1

## ACQUISITION DUE DILIGENCE

Commissionata dal  
potenziale investitore

2

## VENDOR DUE DILIGENCE

Commissionata  
direttamente dalla società  
Target



# L'importanza della Due Diligence Finanziaria



La Due Diligence finanziaria fornisce un punto di vista professionale esperto ed esterno, non influenzato da dinamiche societarie, relazionali od emotive, approccio chiave per:

1

valutare meglio la Target in sede di strutturazione dell'operazione straordinaria

2

visualizzare un piano di sviluppo futuro solido per la società Target



**Quali sono i vantaggi di una Due Diligence finanziaria?**

## VENDOR DUE DILIGENCE

- Presentazione efficace dei punti di forza della Target, del piano di sviluppo degli investimenti effettuati e della bontà del management
- Possibilità di contattare più controparti
- Velocizzazione delle tempistiche di analisi da parte delle controparti
- Ruolo attivo dell'imprenditore nel corso dell'operazione
- Più efficace gestione del processo di vendita



## ACQUISITION DUE DILIGENCE

- Valutazione rischio/opportunità
- Riduzione rischi di un'operazione straordinaria, meno sorprese post transazione
- Analisi e informazioni sull'andamento del business
- Supporto alla determinazione del prezzo della transazione
- Supporto in sede di negoziazione e nella determinazione di garanzie e clausole contrattuali
- Supporto per la struttura acquisitiva
- Identificazione di rischi futuri



**GRAZIE!**