

EFFETTI DELLE OPERAZIONI DI M&A TRANSFRONTALIERE

Fattori chiave per ottenere un'integrazione di successo

Le operazioni M&A transfrontaliere sono oggi sempre più incentivate dagli operatori del settore. La ragione principale per cui i leader delle più importanti aziende intraprendono questo tipo di iniziative è direttamente collegata ai benefici che possono derivarne per il loro business, in termini di accesso a nuovi mercati, nuova clientela, o semplicemente di aumento del volume degli affari in diverse regioni.

Gli effetti delle integrazioni internazionali potrebbero, infatti, essere molto positivi sia per le aziende che per la società. Da un lato, benefici fiscali e riduzione dei costi si trasformano in profitti. Dall'altro lato, la diversificazione può creare valore per gli azionisti e per gli altri stakeholder.

È noto che un'operazione M&A di successo richiede certe sinergie, ma saperle cogliere e, ancora più importante, valutarle in un quadro internazionale non è semplice. Infatti, mentre gli operatori del settore esplorano nuove opportunità, possono sorgere rischi normativi e operativi inaspettati. Diventa quindi importante valutare alcuni fattori di quando ci si trova a negoziare a livello globale. Di seguito, elementi che possono essere determinanti nel successo di un business.

Eseguire un'analisi ampia e completa

Nella fase iniziale, mentre si conduce la due diligence, è essenziale identificare tutti i possibili rischi specifici che potrebbero presentarsi con riferimento a quel determinato contesto geografico. Pertanto, è essenziale ricercare e conoscere eventuali normative nuove o specifiche di quel Paese, o la situazione politica in cui dovrebbe svolgersi l'operazione. Richiedere l'assistenza di un esperto locale è sempre consigliabile.

Pianificazione dell'integrazione

Talvolta gli effetti di un'integrazione internazionale potrebbero comportare ritardi derivanti da fonti amministrative o burocratiche o anche dai diversi metodi di lavoro. Si raccomanda (per la parte acquirente o per tutte le parti coinvolte in una fusione) di concordare una strategia sin dalle prime fasi della transazione, per attuarla dal giorno zero. Allo stesso modo, al fine di definire il modello operativo, è necessario un programma strutturato

European M&A Team
Andersen

 ANDERSEN®

For more information on the content of this document, please contact Andersen.

Find your M&A local expert at: global.Andersen.com

About M&A in Europe

We accompany our clients in all stages of their transactions. With a presence in 33 countries and 59 offices in the continent, the European M&A group works as a fully integrated team providing Tax and Legal advice in cross-border and domestic M&A.