



Internazionalizzare per crescere: M&A e leve organizzative per lo sviluppo nei mercati esteri

Quando:

3 marzo

Ore: **15:00 – 17:00**

Dove:

in presenza

c/o sede di Forlì

Via Punta di Ferro 2/A

COSA TRATTEREMO:

Offriremo una panoramica sull'evoluzione delle **strategie di internazionalizzazione**, in un mondo dove lo sviluppo è sempre più rapido, parleremo delle strategie che permettono di **accelerare lo sviluppo nei mercati esteri**, mettendole a confronto in termini di **metodologia, tempistiche, opportunità, rischi e costi**.

L'internazionalizzazione rappresenta oggi uno strumento di crescita imprescindibile, importante per la **diversificazione del rischio** e capace di **rafforzare la competitività** delle imprese italiane. Al fine di poter prendere le corrette decisioni e strategie è importante conoscere bene questi strumenti, con le opportunità e rischi collegati avvalendosi degli strumenti e partner idonei.

OBIETTIVO

Forniremo alle aziende italiane le informazioni necessarie per poter decidere ed attuare una **strategia di sviluppo internazionale tramite acquisizioni o presenza estera diretta** tramite personale proprio: come ricercarlo, assumerlo in maniera semplice ed efficace.

A CHI SI RIVOLGE IL WORKSHOP?

Titolari, Imprenditori, Export Manager, Addetti Ufficio Estero, Responsabili e Addetti Commerciali, Responsabili e Addetti Marketing, CFO e Responsabili amministrativi.

PROGRAMMA

M&A e leve organizzative: strategie di accelerazione di sviluppo estero

Introduzione: evoluzione delle strategie di internazionalizzazione in un mondo dove la velocità di sviluppo e la presenza diretta diventano fattori strategici.

Sviluppo e accelerazione internazionale tramite M&A

- Panoramica generale sul M&A, risultati Italia su Italia e Italia su estero
- Perché utilizzare lo strumento del M&A
- Metodologia: fasi, tempi e costi
- Metodologia per la valorizzazione: Enterprise Value ed Equity Value
- Errori da evitare
- La fase di integrazione post acquisizione
- Case studies / esperienze italiane

Entrare in un mercato tramite presenza diretta e gestione operativa locale

- Perché valutare una presenza diretta nei mercati esteri
- Come individuare i manager chiave per lo sviluppo internazionale
- Modalità operative per avviare attività locali in modo snello, anche grazie al supporto delle sedi estere dei partner internazionali
- Errori da evitare
- Case studies / esperienze italiane

Le due strategie a confronto: M&A e presenza diretta

Confronto tra vantaggi e costi, quale soluzione migliore?

Q&A e conclusioni

RELATORI

Modera: **Lara Piraccini**, Coordinatrice Servizio Internazionalizzazione di Confindustria Romagna e del servizio Export di Meta.

Intervengono:

Mirko Mottino, Partner Meta

Emanuele Foti, Partner Meta

Già in fase di iscrizione, è possibile richiedere un incontro individuale con i relatori da effettuarsi successivamente al workshop.

Modalità di adesione

Il workshop è in presenza e la partecipazione è gratuita per gli associati. Iscrizione obbligatoria entro il 2 marzo compilando il form online accessibile al link seguente.

ISCRIZIONI A QUESTO LINK

Per le aziende non associate, il costo di partecipazione è pari a € 100,00 + IVA a persona.

Di seguito, le coordinate per provvedere al pagamento tramite bonifico bancario da effettuarsi, esclusivamente da parte delle tipologie di aziende succitate, presso LA CASSA, codice IBAN: IT 61 Q 06270 13100 CC0000192129, intestato a Confindustria Romagna.

Inviare la ricevuta di pagamento a gsampaoli@confindustriaromagna.it, indicando altresì i dati necessari per la relativa fatturazione (Ragione sociale, indirizzo, Partita Iva).

Il **servizio Export di META**, braccio operativo di Confindustria Romagna, è a disposizione per offrire supporto operativo alle imprese interessate.

Per ulteriori informazioni, le Aziende interessate possono rivolgersi al Servizio Internazionalizzazione:

Lara Piraccini - 0543 727701 - [**lpiraccini@confindustriaromagna.it**](mailto:lpiraccini@confindustriaromagna.it)