DIMICHELE & CO.
ristrutturazioni aziendali

APPROCCIO ALL'ACQUISIZIONE

METODO ATTIVO

- Definizione criteri di selezione
- Analisi si settore/mercato
- Ricerca programmata di mercato
- Contatto del target selezionato

Criteri di selezione:

- Settore/attività (dettagliato)
- Dimensione: in relazione all'investimento deciso per (fatturato, attività nette, n° dipendenti, n° punti di vendita)
- Posizionamento geografico
- Tipologia: di tipo finanziario (in perdita?), oppure di tipo umano (necessita di management?) etc.
- Management: la disponibilità del management dell'azienda target nei confronti del potenziale acquirente è spesso un fattore critico nel processo di selezione. Infatti, management ostile a tentativi di scalata può rendere difficoltosa la conclusione dell'acquisizione e la successiva integrazione post-acquisizione della nuova entrata nel gruppo eliminando così in tutto o in parte i vantaggi dell'acquisizione.

Tale metodo pur comportando costi iniziali ha molte più possibilità di successo, rispetto a metodi passivi, in quanto le società TARGET identificate sono di standard più elevato. Infatti una accurata selezione delle aziende da contattare conduce di norma a risparmi di tempo e di spesa nelle fasi successive

Obiettivo:
MASSIMA SODDISFAZIONE DEL CLIENTE:
Acquisire ciò che meglio soddisfa tutte le caratteristiche del cliente e delle sue motivazioni alla acquisizione

SUCCESSO IMMEDIATO ma soprattutto FUTURO
Dotazione di strumenti di monitoraggio e gestione