

EMPOWER YOUR VISION

## MANAGEMENT E VALORE DELL'AZIENDA

PROGRAMMI DI FORMAZIONE  
2017

# MANAGEMENT E VALORE DELL'AZIENDA

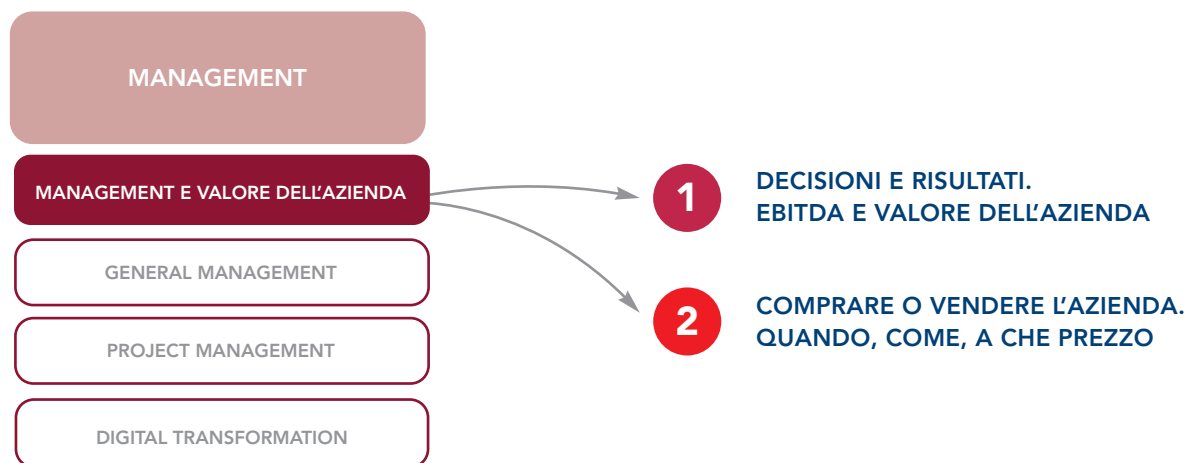
“Azienda ricca e azionisti contenti”. Sono questi i due obiettivi dei programmi “Decisioni e Risultati. Ebitda e Valore dell’azienda” e “Comprare o vendere l’azienda”.

Il primo programma punta alla ricchezza dell’azienda. Aiuta a mettere a fuoco non solo gli effetti che le singole decisioni aziendali producono sul reddito, ma anche l’impatto che esse producono sullo stato patrimoniale, sui conti correnti bancari e sul valore dell’azienda.

Il secondo programma punta alla ricchezza e alla soddisfazione dell’azionista. Aiuta a capire le operazioni di acquisizione e cessione di azienda. Operazioni che alcuni fanno una volta sola nella vita. E aiuta a valutarle e a realizzarle nel modo migliore.

## A CHI SI RIVOLGE

- Proprietari di aziende
- Amministratori delegati
- Direttori generali o loro diretti collaboratori



## INFORMAZIONI

### SEDE

SDA Bocconi School of Management  
Via Bocconi 8, 20136 Milano

### ORARIO DI LAVORO

Mattino: 9.00 - 13.00  
Pomeriggio: 14.00 - 17.30  
Nelle prime due giornate del programma “Comprare o vendere l’azienda”, le sessioni pomeridiane termineranno alle 19.00.  
Le quote d’iscrizione si intendono al netto di IVA, comprensive del materiale didattico, colazioni di lavoro e coffee break.

### RESPONSABILE SCIENTIFICO

Paolo Russo  
paolo.russo@unibocconi.it

### ATTESTATO

Al termine di ciascuna iniziativa verrà rilasciato un attestato di formazione.

### FORMAZIONE FINANZIATA

Imprese e Organizzazioni possono trovare risorse per la formazione dei propri dipendenti nei Fondi Paritetici Interprofessionali, che finanziano piani formativi individuali, aziendali, settoriali e territoriali.  
[formazionefinanziata@sdabocconi.it](mailto:formazionefinanziata@sdabocconi.it)

### AGEVOLAZIONI

[www.sdabocconi.it/agevolazioni](http://www.sdabocconi.it/agevolazioni)

### ORIENTAMENTO

Patrizia Trivellato  
tel. +39 02 5836.6872  
[patrizia.trivellato@sdabocconi.it](mailto:patrizia.trivellato@sdabocconi.it)

### PRE-ISCRIZIONI E ISCRIZIONI

Rossella Ferappi  
tel. +39 02 5836.6851  
fax +39 02 5836.6833  
[rossella.ferappi@sdabocconi.it](mailto:rossella.ferappi@sdabocconi.it)

Il numero massimo dei partecipanti è programmato, la prenotazione e l’iscrizione potranno essere effettuate online alla pagina web del programma.

*Le informazioni (date, contenuti e quote di partecipazione) relative alle edizioni successive dei corsi saranno pubblicate sulle pagine web una volta concluse le edizioni qui descritte.*

# MANAGEMENT E VALORE DELL'AZIENDA

Nelle aziende si fanno tante cose.  
Si affrontano rischi, si investono capitali.  
Si selezionano e si mettono alla prova le persone migliori.  
Nonostante tutto questo, le cose che contano davvero alla fine sono poche.  
Il valore dell'azienda, calcolato a partire dall'EBITDA e dalla Posizione Finanziaria Netta.  
I conti correnti bancari dell'azienda.  
I conti correnti bancari dell'azionista.

Sì, perché se il lavoro di chi "scommette" i propri capitali e le proprie energie personali non termina con la soddisfazione delle persone che hanno rischiato e sofferto, allora il lavoro non è concluso, oppure non è stato fatto bene.  
"Azienda ricca e famiglia povera" è il motto di alcuni. Noi non la pensiamo così. "Azienda ricca e azionisti contenti": questo è il nostro punto di vista.

PAOLO RUSSO | SDA Professor  
di Strategia e Imprenditorialità



# 1

## DECISIONI E RISULTATI. EBITDA E VALORE DELL'AZIENDA

www.

[sdabocconi.it/decisioni](http://sdabocconi.it/decisioni)

### 6 GIORNATE SU 2 MODULI:

#### I MODULO

dal 6 all'8 aprile 2017

#### II MODULO

dal 4 al 6 maggio 2017

Coordinatore:

**Paolo Russo**

Quota: € 4.000 + IVA

#### Edizione successiva

#### I MODULO

dal 12 al 14 aprile 2018

#### II MODULO

dal 10 al 12 maggio 2018

EBITDA e valore dell'azienda. Perché? La spiegazione è facile. Sono i risultati più "vicini" al risultato finale di tutte le aziende: la variazione dei conti correnti bancari PERSONALI. A volte il proprietario decide di non prelevare dividendi e di non vendere. Ma, se il valore dell'azienda è aumentato, egli sa che – se volesse – potrebbe acquisire personalmente la ricchezza che l'azienda ha prodotto. Questo basta per permettergli di dormire sonni tranquilli.

### CONTENUTI

#### I Modulo - Come si forma l'EBITDA e il Valore dell'azienda

- Qual è il contributo che i singoli prodotti e i singoli clienti danno all'EBITDA e al Valore dell'azienda?
- Qual è l'impatto del confronto con i concorrenti sull'EBITDA e sul valore?
- Qual è l'impatto degli investimenti e del capitale circolante sull'EBITDA e sul valore?

#### II Modulo - Come aumentare l'EBITDA e il valore dell'azienda

- Come orientare l'attività commerciale al miglioramento dell'EBITDA e del valore dell'azienda?
- Come realizzare operazioni straordinarie (acquisizioni, fusioni, dismissioni) che migliorino l'EBITDA e il valore dell'azienda?
- Come realizzare un programma di sviluppo che aumenti l'EBITDA e il valore dell'azienda?

La cosa più importante sono gli utili che rimangono dopo le imposte" diceva tanti anni fa il presidente di una grande azienda americana.

Oggi, gli utili non bastano più. Il successo di un'azienda dipende dall'EBITDA (che in fondo è una specie di utile), ma anche dal valore dell'azienda, ovvero dai benefici che gli azionisti otterrebbero se decidessero di venderla. E questo anche se a vendere non pensano affatto.





Per fare un'azienda ci vuole una vita. A volte più generazioni. Per venderla, o per comprarla basta un giorno. E le conseguenze possono durare per tutta la vita.

**PAOLO RUSSO** | SDA Professor di Strategia e Imprenditorialità

2

## COMPRARE O VENDERE L'AZIENDA.

QUANDO, COME, A CHE PREZZO

[www.](http://www.sdabocconi.it/comprare)

[sdabocconi.it/comprare](http://sdabocconi.it/comprare)

**3 GIORNI  
DAL 25 AL 27 MAGGIO 2017**

Nelle sole giornate del 25 e del 26 maggio sono programmate testimonianze serali fino alle 19.00

Coordinatore:  
**Paolo Russo**

Quota: € 3.100 + IVA

**Edizione successiva**  
Dal 24 al 26 maggio 2018

**Per fare un'azienda ci vuole una vita. A volte più generazioni. Per venderla, o per comprarla basta un giorno...**

Imprenditori e dirigenti di successo, quando vendono o comprano un'azienda, sono spesso alla loro prima esperienza.

Questo li mette in condizioni di debolezza rispetto a quanti comprano e vendono aziende per mestiere, dal momento che queste operazioni si capiscono fino in fondo solo quando si ha occasione di farle.

Questo programma ha l'obiettivo di aumentare la forza contrattuale di chi non ha una lunga esperienza di questo tipo di operazioni.

### CONTENUTI

- Quando conviene vendere o comprare l'azienda? Quale quota vendere o comprare?
- Come identificare i potenziali compratori o le aziende da acquisire?
- Come trattare il prezzo di vendita?
- Quali sono le conseguenze fiscali dei diversi contratti di vendita o di acquisto per le aziende e per i singoli azionisti?
- Come affrontare il business plan, la lettera di intenti e la due diligence?
- Come negoziare la struttura delle operazioni e le clausole del contratto?
- Come proteggersi dai rischi dell'operazione di vendita o di acquisto?

# SDA BOCCONI SCHOOL OF MANAGEMENT

SDA Bocconi School of Management si distingue nella formazione manageriale da oltre 40 anni, grazie al suo impegno di contribuire alla crescita degli individui, delle aziende e delle istituzioni attraverso la conoscenza e l'immaginazione. A questo concorrono programmi MBA, Master Executive e Specialistici, Programmi Executive e Progetti Formativi su Misura, Action Research, Osservatori e Knowledge Centers settoriali - un'offerta formativa rivolta a professionisti di tutto il mondo e di tutti i settori economici.

SDA Bocconi è leader in Italia e tra le prime 30 Business School nel mondo. È anche l'unica ad avere il triplo accreditamento: EQUIS, AMBA e AACSB, che la pone nell'élite delle più certificate Business School mondiali.

## ACCREDITATIONS



AACSB International  
The Association to  
Advance Collegiate  
Schools of Business



European Quality  
Improvement System



Association of MBAs  
MBA provision accredited



Quality Management System  
Certification ISO 9001:2008  
Financed Projects  
Service Centre



The Italian Association for  
Management Education  
Development  
Full-Time MBA accredited  
Executive MBA accredited



CFA program partner  
of CFA Institute  
MCF program accredited

## MEMBERSHIPS



European Foundation for  
Management Development



The Association to Advance  
Collegiate Schools of Business



The Academy  
of Business in Society



Partnership in  
International Management



Community of European  
Management Schools and  
International Companies



The Italian Association for  
Management Education  
Development



Global Business School  
Network

## RANKINGS

Financial Times  
Bloomberg Businessweek  
The Economist - Which MBA?  
Forbes  
Espansione  
QS

## SDA Bocconi School of Management

via Bocconi 8, 20136 Milano, Italy | tel +39 02 5836 6605-6606 | info@sdabocconi.it | sdabocconi.it

FOLLOW SDA BOCCONI ON:

