

## DUE DILIGENCE PER LE AZIENDE SANITARIE E SOCIO SANITARIE

Affiancamento qualificato nella gestione nella gestione del processo di acquisto o vendita



# DUE DILIGENCE PER LE AZIENDE SANITARIE E SOCIO SANITARIE

Affiancamento qualificato nella gestione nella gestione del processo di acquisto o vendita

## Cosa è la Due Diligence?

La Sanità moderna è molto diversa rispetto a quella di un decennio fa: nuove figure professionali, nuove specialità, nuove organizzazioni imprenditoriali.

La Sanità attuale segue a tutti gli effetti le **regole del mercato globale**, dove la domanda degli utenti (i pazienti) si interfaccia con l'offerta di servizi (visite specialistiche, servizi diagnostici, ecc..) offerti dalle **strutture sanitarie presenti sul territorio che hanno ottenuto autorizzazione all'esercizio e accreditamento**.

Il termine **due diligence** può letteralmente essere tradotto dalla lingua inglese con l'espressione "dovuta diligenza".

Nello specifico della **compravendita di aziende sanitarie autorizzate ed eventualmente accreditate**, si tratta di un procedimento diretto ad accertare e valutare lo stato di "salute" di una struttura sanitaria, non solo con riferimento alla solidità economica, finanziaria e patrimoniale ma anche in relazione all'**avvenuta osservanza e rispetto delle leggi vigenti da parte di chi ha amministrato la società dal momento della sua costituzione**.

E' infatti doveroso, da parte dell'acquirente accertarsi della reale situazione della struttura che si intende acquistare, **al fine di valutare l'opportunità e la convenienza della transazione ma anche al fine di determinare il "prezzo" di acquisto**.

Di fatto la due diligence consiste nell'**analisi di tutte le informazioni relative all'impresa oggetto dell'acquisizione, con particolare riferimento alla struttura societaria e organizzativa, al business e al mercato, ai requisiti specifici del Settore Sanitario, ai fattori critici di successo**, alle strategie commerciali, alle procedure gestionali e amministrative, ai dati economico-finanziari, agli aspetti fiscali e legali, ai rischi potenziali, ecc.

## I servizi Offerti:

Il nostro Gruppo può accompagnare il cliente durante l'intero processo di **acquisizione e/o vendita del titolo autorizzativo**, valutando tutti gli aspetti legali e fiscali, e gestendo per conto delle parti **l'aspetto economico della transazione con un approccio due diligence**.

**Il nostro Gruppo offre la sua consulenza in questo campo coadiuvata da professionisti in grado di garantire l'acquirente e il venditore attraverso:**

- Ricerche di mercato su possibili acquirenti
- Valutazione di rispondenza alle normative specifiche di Settore
- Valutazione aspetti giuridici e contrattuali con l'assistenza dello studio legale di nostro riferimento
- Valutazione degli aspetti fiscali, societari, rapporti con dipendenti, tramite il supporto del nostro studio di consulenza commerciale e del lavoro
- Valutazione economica della negoziazione sulla base di verifiche della corrispondenza tra domanda e offerta presente sul mercato
- Assistenza per la finalizzazione della compravendita presso studio notarile convenzionato con la nostra struttura o quella di gradimento del cliente.