

M&A Path

Glasford for
Human Capital Due Diligence



Il **primo semestre del 2022** si è chiuso con oltre 500 operazioni straordinarie in Italia, per un valore di circa 30 miliardi di euro. Risultati ottenuti sulla scia di un 2021 influenzato positivamente dal rimbalzo post Covid-19 e dalle opportunità di investimento alla base del PNRR. Ne consegue una **trasformazione continua del mercato** che dà vita a nuove organizzazioni con nuovi assetti di governance, frutto di joint venture, acquisizioni e fusioni.

In questo scenario, un'accurata **Human Capital Due Diligence** risulta essenziale per essere competitivi.

Glasford è al fianco di tutti gli attori coinvolti fin dalle prime fasi di un'operazione straordinaria, co-progettando le soluzioni Human Capital più funzionali per raggiungere, attraverso le proprie **persone** e le migliori **competenze**, gli obiettivi strategici prefissati.

***In un mercato in trasformazione,
la competitività passa per la
Human Capital Due Diligence.***

E=mc²

Economia = mercato x (capitale umano)²

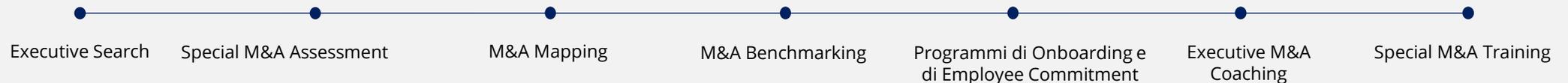
In questo modo, il capitale umano può diventare il più tangibile asset per una crescita sostenibile.

Needs

Di quali **competenze** dispone l'azienda e come possono essere valorizzate per raggiungere gli **obiettivi di business**?
Che competenze devono avere i **manager** e come **identificarli** e **ingaggiarli** con efficacia?
Sono necessari interventi mirati a rafforzare la **cultura manageriale** e renderla più strutturata ed efficiente?

Path

Ad ogni bisogno rispondiamo con **soluzioni integrate e co-progettate**, Valutando i risultati a breve, medio e lungo termine che l'azienda desidera conseguire, e accompagnando l'organizzazione e le sue persone verso il loro raggiungimento. Nel farlo ci avvaliamo della nostra consolidata esperienza cross-industry e di attività di business intelligence quotidiana.



Key steps in M&A Path

01 EXECUTIVE SEARCH

People Discovery è il modo in cui agiamo l'Executive Search: scoprire la persona che accompagnerà l'impresa nella sua crescita.

Il nostro **metodo tridimensionale** mette in connessione persone, organizzazioni e mercati. Grazie a questa esplorazione su più livelli,

aiutiamo fondi e imprese:

- a scegliere i propri leader in coerenza con gli obiettivi strategici da perseguire in mercati sempre più competitivi (**Industry Driven**)
- a raggiungere il miglior equilibrio tra risultati da conseguire e impatti organizzativi (**Role Complexity**)
- a identificare ruoli e competenze che meglio rispondono alle sfide presenti e future (**New Role for Challenges**).

02 SPECIAL M&A ASSESSMENT

GLASFORD ADAPTIVE INDEX* è alla base del nostro percorso di assessment dedicato all'M&A per accompagnare le persone ad affrontare situazioni e scenari tipici. Progettiamo business case per attivare le competenze vincenti in questi contesti e per osservare il **potenziale** espresso dalla persona nel suo insieme.

*sviluppato attraverso strumenti diagnostici altamente affidabili

In questo modo **aiutiamo:**

- la **persona** a fronteggiare i cambiamenti organizzativi realizzando il proprio potenziale
- l'**organizzazione** a mappare le expertise esistenti per comprendere quali leve distintive usare e quali aree rinforzare più rapidamente.



03 M&A MAPPING

Sosteniamo le scelte più complesse delle aziende in fase di Business Due Diligence, attraverso analisi accurate del mercato oggetto di interesse.

M&A MAPPING è il frutto di una dinamica **conoscenza del sistema imprese** e della valorizzazione dell'esperienza trentennale e del nostro network globale. Costruiamo soluzioni che hanno l'obiettivo di indagare ruoli, funzioni e cultura aziendale per una **competitive analysis** al servizio degli obiettivi del piano industriale.

04 M&A BENCHMARKING

Supportiamo le imprese nella lettura di un mercato in costante mutamento.

M&A BENCHMARKING analizza:

- i fattori che concorrono al successo all'interno di specifici mercati (**Market Analysis**)
- le leve competitive agite dai competitor, diretti e indiretti, sul fronte organizzativo (**Competitor Analysis**)
- i livelli retributivi di uno o più ruoli aziendali comparandoli con i competitor o con realtà fuori settore, per una razionale e competitiva Employee Retention (**Salary Benchmarking**).



05 PROGRAMMI DI ONBOARDING E DI EMPLOYEE COMMITMENT

Aiutiamo le aziende a conseguire la **piena integrazione**, attraverso la definizione di una rinnovata **Employer Value Proposition** e di una nuova **Journey Experience** dei propri dipendenti e potenziali candidati.

Avvalendoci di survey, interviste e mappatura dei valori che definiscono il brand, la cultura e la mission dell'impresa, strutturiamo progetti di **Attraction, ONBOARDING e EMPLOYEE ENGAGEMENT** identificando e valorizzando i key drivers da inserire nella Employer Value Proposition.

Attraverso **programmi di comunicazione e attività dedicate**, raccontiamo e diamo massima eco alle strategie di Employer Branding della neo-costituita azienda.

06 EXECUTIVE M&A COACHING

Abbiamo perfezionato uno specifico percorso di **EXECUTIVE COACHING**, a supporto dell'intero Leadership Team e degli individui ai diversi livelli organizzativi. Esso coniuga le più evolute modalità di Executive Coaching con le competenze ed esperienze dei propri Executive Coach in ambito M&A a livello internazionale. In questo modo siamo al fianco degli Executive Team nella gestione dei **momenti di grande cambiamento**, come quelli che caratterizzano i processi di M&A, di **Soft Due Diligence** e di **integrazione**. Riconoscere e gestire le persone e i fattori chiave che rendono un percorso M&A un successo non si improvvisa. Richiede preparazione, tenuta allo stress e capacità di onboarding. Noi ti alleniamo a questo.



07 SPECIAL M&A TRAINING

Aiutiamo le aziende a pianificare anticipatamente **percorsi di TRAINING** incentrati sulle caratteristiche dell'organizzazione che andrà a crearsi, prestando attenzione sia alle componenti **tecniche**, come i nuovi processi organizzativi, sia a quelle **culturali e relazionali**, quali ad esempio stili e modalità attese di cooperazione.

Dopo un'accurata analisi, definiamo insieme **percorsi formativi trasversali e specifici**, che trasmettano anche l'attenzione alle componenti motivazionali come **Engagement, Comunicazione e Caring**, così critiche in situazioni di elevato stress e cambiamento.

Crediamo nella centralità delle persone all'interno della strategia di fusione o acquisizione, per mitigare i rischi e ridurre i tempi di integrazione.



Contatti

Emanuela Ferro
Head of Executive Search, Partner & Board Member
e.ferro@glasford.it
+39 342 6474967

www.glasforditaly.it | Piazzale Principessa Clotilde, 8 | 20121 **Milano** | info@glasford.it | +39 02 36582935

Glasford International Italy