



Vendita di un'impresa

Quando è il momento di vendere l'impresa

La vendita di una piccola impresa privata è in genere un evento unico nella vita del titolare. Vendere un'impresa costruita con speranze e fatica può generare un forte sentimento di perdita. Di conseguenza, non è sempre facile per il proprietario decidere se vendere è la soluzione migliore. Un'analisi metodica può aiutarvi a prendere una decisione. Il processo dovrà partire da un'analisi delle ragioni più frequenti che portano alla vendita di un'impresa. Le motivazioni principali sono:

- **Desiderio di disporre di liquidità personale:** quando la maggior parte delle vostre risorse finanziarie personali è investita nell'impresa, vendere vi dà la possibilità di convertire gli investimenti in liquidità e di diversificare.
- **Necessità di capitale per lo sviluppo:** le imprese in forte crescita superano spesso le proprie capacità finanziarie e i fidi commerciali. In una situazione di questo tipo, vendere vi può offrire il capitale per lo sviluppo necessario per sfruttare le prospettive di crescita dell'impresa. In questo caso, potete conservare una quota di minoranza dell'impresa o una percentuale sugli utili. Anche se questi accordi implicano la perdita immediata del controllo e la fine del vostro ruolo manageriale, a volte potreste preferire procedere in questo modo piuttosto che veder stagnare la vostra impresa per mancanza di capitale.
- **Vendita parziale:** potete decidere di vendere parzialmente l'impresa, anziché totalmente. Se un segmento di attività cresce a un ritmo molto più rapido di un altro, potreste prendere in considerazione la possibilità di vendere la parte meno produttiva dell'impresa. Se riuscite a vendere, avrete più tempo e denaro da investire nel resto dell'attività in forte crescita. Nota: per far ciò, dovrete separare le informazioni finanziarie e preparare bilanci diversi per il segmento che avete intenzione di vendere.
- **Ansia provocata dalla responsabilità personale e dai rischi irragionevoli:** le garanzie personali come gli obblighi fiscali (ritenute alla fonte), la responsabilità sui prodotti, sui danni alle persone, e le garanzie personali sui debiti dell'impresa. In generale, queste garanzie personali risalgono ai primi rischiosi anni dell'impresa e non sono mai state rimosse.
- **Età e condizioni di salute:** si tratta del motivo decisamente più frequente alla base della decisione di vendere un'impresa. Molti imprenditori non tengono mai conto di questa possibilità, e quando si presentano gli inevitabili problemi legati all'età e alle condizioni di salute si trovano di fronte alla prospettiva di liquidare l'impresa.
- **Necessità di un cambiamento:** è questo un altro comune motivo che spinge alla vendita di un'attività. Dopo aver vissuto per molti anni in condizioni di stress, molti imprenditori aspirano a ridurre la pressione costante in modo da poter coltivare altri interessi. Vendere l'impresa può aprire la strada a nuove opportunità professionali e personali.



Qualcuno acquisterà la vostra impresa?

L'unico modo per scoprirlo è mettere la vostra impresa sul mercato. Sarà difficile vendere una piccola impresa, relativamente giovane, non redditizia o con una storia di vendite in rapido declino. Maggiore è il potenziale di crescita della vostra impresa, più alte saranno le probabilità di trovare un acquirente. Una società più grande, attiva nello stesso settore, potrebbe essere in grado di migliorare i vostri margini di profitto trasformando la vostra impresa in una delle sue unità aziendali. Allo stesso modo, una grande impresa desiderosa di crescere rapidamente in un nuovo settore strategico potrebbe essere disposta a pagare un prezzo elevato per acquisire rapidamente una quota di mercato.

La valutazione

Il prezzo di vendita di imprese simili nella vostra regione dovrebbe fornirvi un'indicazione di quanto potete prevedere di ricavare. Tenete presente che stiamo parlando di prezzo di vendita, non della richiesta iniziale; in genere le piccole imprese si vendono a un prezzo notevolmente inferiore a quello richiesto inizialmente. Acquirenti più esperti potrebbero valutare la vostra impresa sulla base delle proiezioni di flusso di liquidità per gli anni successivi. Scaleranno quindi il valore di tale flusso di cassa per riflettere l'ammontare del rischio inerente all'impresa e gli sforzi personali che dovranno compiere per mantenere il successo della vostra impresa.

I 10 passaggi per vendere un'impresa

- **Avere un buon motivo per vendere.** Sarà questa, probabilmente, la prima domanda che vi farà un potenziale acquirente. Più valida sarà la ragione, più serie saranno le intenzioni dell'acquirente. Evitate tuttavia di divulgare informazioni personali che potrebbero dare all'acquirente un vantaggio prezioso su di voi nel corso delle trattative.
- **Non aspettate fino al momento in cui dovete vendere per motivi economici o personali.** L'ansia può spingervi ad accettare un'offerta svantaggiosa.
- Una volta presa la decisione, **raccogliete le informazioni necessarie** per promuovere e vendere la vostra impresa:
 - Bilanci degli ultimi tre anni;
 - Dichiarazioni fiscali degli ultimi tre anni;
 - Elenco degli arredi e delle attrezzature;
 - Valore approssimativo delle scorte di magazzino;
 - Elenco dei dipendenti;
 - Elenco dei clienti;
 - Copie del contratto di locazione;
 - Accordo di franchising (laddove pertinente);
 - Elenco dei prestiti con i rispettivi saldi e calendario dei pagamenti;
 - Copie dei contratti di leasing per le attrezzature;
 - Nominativi dei consulenti esterni (intermediario per la vendita, avvocato, commercialista...).



Anche se in passato avete preparato da soli i bilanci d'esercizio, dovrete prendere in considerazione la possibilità di incaricare uno studio di commercialisti esterno per preparare o controllare i bilanci in vista della vendita dell'impresa. Ciò aumenterà il valore dell'impresa agli occhi dei potenziali acquirenti e le probabilità di concludere la vendita.

- **Diventate parte integrante dell'équipe di vendita.** Incontrate il personale dell'agente di vendita per parlare della vostra impresa e seguite i loro suggerimenti riguardo al modo di trattare con i potenziali acquirenti.
- **Mantenete la confidenzialità** nelle attività di ogni giorno. Onde evitare di fornire informazioni che potrebbero essere utilizzate dalla concorrenza, fornite le informazioni finanziarie esclusivamente ad acquirenti potenziali affidabili, previo versamento di una cauzione. Potete inoltre chiedere al potenziale acquirente di sottoscrivere un accordo di non divulgazione.
- **Provate a pensare come un potenziale acquirente.** Immaginate di visitare l'impresa per la prima volta, cosa pensereste? A partire dal momento in cui la vostra impresa sarà sul mercato, incontrerete molti potenziali acquirenti che non sono veramente interessati e che vi faranno perdere del tempo. Dovrete essere in grado di stabilire rapidamente la serietà di un potenziale acquirente in modo da non disperdere inutilmente le energie dedicate a parlare della vostra impresa.
- **Non lasciate che la situazione si deteriori perché state vendendo.** Mantenete l'orario di lavoro normale, rifornite le scorte, imbiancate o manutenzionate i locali in caso di necessità.
- **Affidatevi a professionisti che conoscono il processo di vendita.** Un broker di imprese può fungere da intermediario per gli imprenditori che vogliono vendere la propria impresa. Potete reperire un broker sulle pagine gialle, leggendo gli annunci sui giornali locali o sulle riviste di settore, oppure su consiglio di una terza persona. In genere gli agenti percepiscono una percentuale sul prezzo di vendita finale, pagabile al momento della firma del contratto.
 - Affidarsi a un mediatore presenta diversi vantaggi:
 - Il broker vi permetterà di mantenere la riservatezza;
 - Il broker vi eviterà di perdere tempo per incontrare i potenziali acquirenti;
 - Alcuni acquirenti potenziali potrebbero sentirsi più a loro agio, perlomeno inizialmente, avendo a che fare con un intermediario;
 - Un agente specializzato in un particolare settore potrebbe avere ottimi contatti presso grandi aziende che potrebbero essere interessate ad acquistare la vostra impresa. Ciò nonostante, la commissione dell'agente è consistente e dovrete soppesare la spesa prima di decidere se ingaggiarne uno.
 - Anche gli avvocati possono esservi d'aiuto. Esistono due momenti in cui è fortemente consigliabile consultare un avvocato, durante la vendita di un'impresa:
 - Quando preparate un documento che presenta in modo sintetico la vostra impresa ai potenziali acquirenti: se l'impresa è meno redditizia o meno facile da gestire di quanto previsto, il nuovo



acquirente potrebbe ritenere che sia stata descritta in modo fraudolento. Un avvocato può esaminare il documento per evitare il rischio di controversie legali;

- Quando preparate un contratto di compravendita: dovrete chiedere a un avvocato di esaminare il contratto, o addirittura farglielo redigere.
- **Siate pazienti ed esaminate con cura ogni offerta**, quindi fate una controfferta.
- **Cercate di creare una situazione che sia favorevole** per tutti i soggetti coinvolti.

Dipendenti

Fate in modo che i dipendenti vengano a sapere della possibile vendita dell'attività da voi e non da terze persone. Le voci di corridoio alimentano il nervosismo; alcuni dipendenti potrebbero cercare lavoro altrove e dare immediatamente le dimissioni. Se decidete di annunciare pubblicamente la vendita della vostra impresa, informate i dipendenti prima della pubblicazione dell'annuncio. Spiegate ai dipendenti che la vendita potrebbe richiedere molto tempo e (a meno che non prevediate la chiusura dell'attività se non riuscite a vendere) potrebbe addirittura non avvenire. Siate onesti ma sottolineate gli aspetti positivi. Se decidete di mettere la vostra impresa in vendita in modo riservato, evitate la fuga di informazioni verso i dipendenti. Prendete in considerazione la possibilità di usare un broker di imprese e fate firmare un accordo di riservatezza a tutti i potenziali acquirenti. I potenziali acquirenti dovranno inoltre visitare la vostra sede fuori dall'orario di lavoro. Infine, potreste decidere che uno o più dipendenti sono i migliori acquirenti potenziali della vostra impresa. I dipendenti conoscono l'impresa meglio di persone esterne e potrebbero essere in grado di convincere investitori o istituti finanziari a finanziare l'acquisto.

Il Canada-Ontario Business Service Centre (Centro servizi alle imprese del Canada-Ontario) (COBSC/CSECO) offre informazioni sulle attività imprenditoriali, nelle due lingue ufficiali del Canada, inglese e francese. Alcuni dei nostri documenti più importanti sono stati tradotti anche in altre lingue, per agevolarne la più ampia comprensione. Se desiderate ulteriori informazioni di natura imprenditoriale, potete chiamare il numero 1-888-576-4444 per parlare con un funzionario di COBSC/CSECO.