

Linee guida

# Acquistare una società: 6 consigli per l'acquisto di un'azienda

Siete sulla griglia di partenza e non vedete l'ora di lanciarvi? Qui trovate tutte le informazioni principali per l'acquisto di un'azienda riassunte in un unico documento. Visto che annotare i pensieri su carta è spesso utile, abbiamo lasciato dei campi liberi per gli appunti. In bocca al lupo per l'elaborazione.

## I vantaggi e gli svantaggi dell'acquisto di un'azienda in breve

- Stabilità sul mercato e notorietà all'interno del gruppo target
- Strutture consolidate e processi comprovati
- Il rischio di fallire è inferiore rispetto alla fondazione
- Maggiore rapidità nell'ottenere prestiti perché è più semplice calcolare le garanzie
- È più facile pianificare cifre e fatti per gli anni a venire
- Le aziende consolidate tollerano meglio eventuali errori decisionali rispetto a quelle di nuova fondazione

## A cosa prestare particolare attenzione

- Nell'acquisizione bisogna dimostrare un atteggiamento empatico; i collaboratori, gli investitori o anche i clienti potrebbero abbandonarvi se insoddisfatti
- Nessun tentennamento: bisogna assumersi la piena responsabilità per l'azienda sin dal primo giorno
- Per eventuali cambiamenti (innovazioni, nuova cultura aziendale) serve tempo
- In caso di gestione errata il valore dell'azienda può diminuire drasticamente
- Occorre assicurarsi sin da subito la soluzione di finanziamento più adatta

## Linee guida

Appunti

### I nostri consigli per l'acquisto di un'azienda

Avete deciso di acquistare un'azienda? Siamo lieti di aiutarvi con i nostri consigli a preparare gradualmente il terreno:

#### Consiglio 1: indagare, ma in modo corretto

Prima di gettarvi a capofitto nell'acquisto di un'azienda dovrete chiedervi: quale società fa al caso mio? Oltre alla corporate identity, i fattori da prendere in considerazione dovrebbero essere le dimensioni, il settore, il tipo di servizio e la cultura aziendale. La cosa migliore sarebbe iniziare a cercare nella propria rete di conoscenze.

Informatevi nella vostra cerchia privata se ci sono aziende in vendita. In questo modo potreste entrare in contatto con aziende con un cambio generazionale in vista. È utile anche consultare le piattaforme specializzate in Internet o i nostri esperti. In alcuni casi, infatti, sono riusciti a mettere in contatto acquirenti e venditori.

Appunti

#### Consiglio 2: Il finanziamento giusto

Pianificate il finanziamento il prima possibile. Il capitale proprio o di terzi necessario dipende dalle dimensioni della società da acquistare.

L'acquisto di un'azienda offre un vantaggio: dato che è più facile calcolare i rischi e i ricavi rispetto a quando un'azienda viene fondata, è più semplice anche ottenere un prestito da terzi. Se avete dei dubbi, i nostri collaboratori saranno lieti di aiutarvi per tutte le questioni finanziarie.

Appunti

## Linee guida

### Consiglio 3: Raccolta accurata di informazioni

Le domande principali per la raccolta di informazioni:

- Perché il proprietario vuole vendere la società?
- Si tratta di motivazioni legittime? Se sospettate qualcosa, ascoltate il vostro intuito e cercate oltre.
- Chi è il proprietario e la chimica è giusta? La cosa migliore sarebbe innanzitutto contattarlo in modo non vincolante. Una conversazione informale è in grado di svelare molto. Questo consiglio è particolarmente importante, visto che potreste trovarvi a lavorare fianco a fianco per qualche tempo dopo avere rilevato l'azienda.
- L'azienda ha successo? Ha registrato utili o perdite?
- Com'è l'organico/la cultura aziendale?
- È possibile acquisire i contratti esistenti? (contratti di lavoro, ecc.)
- Quali sono gli investitori / gli azionisti coinvolti?
- I prodotti offerti dall'azienda sono adeguati o devono essere rinnovati?
- I clienti sono soddisfatti dei servizi offerti?
- Com'è la sede in cui è ubicata l'azienda?
- La società è adatta a voi?

Appunti

Linee guida

#### **Consiglio 4: Pianificare correttamente la procedura contrattuale**

Raccogliete tutte le informazioni necessarie: il rilascio di una dichiarazione di riservatezza, lo scambio reciproco di informazioni dettagliate e l'invio di memorandum d'intesa.

Appunti

#### **Consiglio 5: Due diligence scrupolosa**

In questa fase si esegue un'analisi approfondita dell'azienda, della sua redditività e della qualità dei collaboratori, in cui rientrano sia gli aspetti economico-aziendali, sia gli aspetti giuridici e fiscali. L'obiettivo di una due diligence è ottenere quante più informazioni possibile sulle opportunità e sui rischi. In questo modo si agevolano la successiva decisione di acquisto, la stesura del contratto e non ultimo anche la definizione del prezzo.

Importante: verificate ogni aspetto dell'oggetto di acquisto. Cercate assolutamente un secondo parere. La Banca Migros vi supporta nella verifica di tutti gli aspetti rilevanti. (analisi dei documenti di due diligence, valori dell'azienda, ecc.)

Appunti

#### **Consiglio 6: Fatevi assistere nelle trattative**

L'assistenza legale nelle trattative contrattuali e per l'eventuale contratto di acquisto è imprescindibile. Essa serve a passare attentamente al vaglio le bozze di contratto, la tattica e le transazioni. È pienamente comprensibile che non vogliate affrontare tutto questo da soli. Chiedete quindi l'assistenza di un esperto. Oppure rivolgetevi a noi. La Banca Migros vi aiuta anche a mettervi in contatto con degli esperti.

Appunti