DIMICHELE & CO.
ristrutturazioni aziendali

Cessione di Azienda Aspetti Strategici

Motivazioni

- Nel caso di un'azienda privata, i proprietari hanno deciso di ritirarsi o di monetizzare il proprio patrimonio aziendale
- Nel caso di una società controllata o di una divisione, la cessione deriva da un piano di ristrutturazione aziendale volto ad eliminare attività non ritenute strategiche
- In assenza di motivazioni personali o strategiche, le aziende vengono talvolta cedute quando viene fatta un'offerta molto allettante

Approccio alla Cessione

Cessione Passiva

- Consiste nel circolarizzare la proposta a brokers ed intermediari descrivendo la società che si intende dismettere.
- E' un approccio poco costoso ma allo stesso tempo poco efficace anche ai fini di una corretta valutazione dell'azienda e del suo prezzo che per la non professionalità del metodo è influenzato negativamente.
- Inoltre i costi derivanti da uno sviluppo di eventuali trattative tendono, alla chiusura dell'operazione, ad essere pari e talvolta maggiori di quelli derivanti da un Metodo Attivo.

Cessione Attiva:

E' la soluzione più efficace.

Viene svolta da professionisti (Merchant) a tal fine incaricati e consiste nel:

- fissare dettagliati criteri di selezione
- intraprendere una ricerca programmata di aziende rispondenti ai criteri
- contattare il target selezionato

Sintesi operativa dell'approccio attivo alla cessione:

- La ricerca viene svolta sulla scorta di una analisi di settore e di mercato in cui operano le potenziali aziende target, al fine di identificare i principali concorrenti che potrebbero essere interessati all'operazione di cessione.
- Questo approccio, pur comportando il sostenimento di costi iniziali, ha maggiori possibilità i successo in quanto le società traget identificate sono di standard più elevato.
- Una accurata selezione delle aziende da contattare, conduce di norma a risparmi di tempo e spesa nelle fasi successive.
- I criteri di selezione da adottare nella scelta del target dipendono in larga misura dalle motivazioni della cessione e, a titolo di esempio, possono concernere il settore di appartenenza del potenziale compratore, le sue dimensioni, la sua cultura aziendale, le sue strategie per il futuro.

TIMING

- La scelta del timing è fondamentale per garantire la buona riuscita dell'operazione.
- Se possibile l'operazione dovrebbe essere programmata in modo tale da sfruttare al meglio le potenzialità di reddito dell'Azienda.
- Le operazioni in corso di svolgimento assumono spesso una importanza fondamentale durante le trattative.
- E' preferibile che le trattative avvengano nel quadro di una situazione economica favorevole
- E' importante considerare gli effetti della cessione sugli azionisti e le politiche di bilancio perseguite dalla società

SEGRETEZZA

- L'esperienza insegna che è improbabile mantenere la segretezza sulla notizia che l'azienda è in vendita.
- E' quindi fondamentale che la divulgazione della notizia venga opportunamente pianificata, attuata e gestita, al fine di minimizzare il possibile impatto negativo sulle attività dell'azienda derivanti da un senso di incertezza nei rapporti con il personale, con i clienti e con i fornitori.
- Obiettivo nell'operazione di cessione è, se possibile migliorare, ma certamente conservare il valore e l'appetibilità dell'azienda oggetto di cessione; è quindi fondamentale predisporre una strategia che miri ad abbattere possibili speculazioni od azioni dirette a rendere meno cedibile l'azienda.

RISERVATEZZA

- L'esigenza di impedire che ai concorrenti giungano informazioni finanziarie o commerciali dettagliate riguardanti l'azienda, le quali ovviamente non siano già di dominio pubblico (più o meno legittimo). La riservatezza dell'operazione all'interno dell'azienda può essere generalmente garantita:
- coinvolgendo il minor numero di manager interni e soprattutto stabilendo il flusso informativo a vari livelli e solo verso chi " deve saperlo"
- Delegando la maggior parte del carico di lavoro a consulenti esterni specializzati che possano preparare la documentazione pertinente, ricevere le telefonate e tenere le riunioni importanti presso la propria sede.
- Controllando l'emissione dei documenti di Offerta di vendita, limitando l'accesso all'azienda e ricorrendo sempre ad una adeguata "Lettera di riservatezza"