



**Cessione di Azienda**  
Preparazione dell'operazione

- Integrazione di competenze specialistiche
- Allineamento delle posizioni e valutazioni del venditore e dell'acquirente
- Prezzo di cessione in sintonia con il valore reale e le motivazioni ed aspettative del cessionario e dell'acquirente
- Mantenimento del valore aziendale a tutela della professionalità e della soddisfazione dell'acquirente e del venditore

Scheda Anonima Preliminare

- Durante le fasi preparatorie alla cessione, viene di norma predisposta una scheda anonima preliminare contenente informazioni ed indicazioni di massima sull'azienda.
- La scheda anonima preliminare viene, sulla base del metodo attivo, circolarizzata, con l'ausilio di consulenti esterni specializzati, a tutte le parti che si ritiene possano essere interessate all'operazione.
- Informazioni più dettagliate sulla società da dismettere vengono fornite, mediante il "Promemoria di Vendita", previo l'ottenimento di una "lettera di riservatezza".

Valutazione Del Patrimonio

- La valutazione dell'azienda oggetto di cessione deve essere effettuata da professionisti qualificati e indipendenti in grado di dare una valutazione utile alle parti e non parziale.
- Tale approccio permette di conseguire successivi risparmi di tempo e denaro e contribuisce, in maniera efficace, a fornire una base oggettiva di riferimento per la determinazione del prezzo di cessione.
- Tale valutazione di azienda è fondamentale sia per il venditore che per il potenziale acquirente soprattutto non appena l'interesse diviene maggiore e gli aspetti da valutare si complicano.

Aspetti Legali

- La delicatezza dell'operazione esige il supporto costante di legali con diverse specializzazioni per i diversi aspetti che si manifestano in una operazione di cessione.
- L'intervento di un Team legale permette quantomeno di:
- Individuare eventuali ostacoli legali alla vendita
- Costruire e formalizzare una corretta considerazione di garanzie, assicurazioni ed indennizzi necessari ed opportuni.
- In generale il team legale deve operare in maniera tempestiva ed efficace al fine di individuare e risolvere i problemi ed incertezze con un largo anticipo permettendo di accelerare il processo di perfezionamento dell'operazione.

Coinvolgimento del Management dell'azienda

- Il management dell'azienda in vendita deve essere informato in via riservata non appena viene presa la decisione di procedere alla cessione dell'azienda.
- E' necessario evitare che il management si senta escluso e ne venga a conoscenza da altre fonti più o meno ufficiali.
- Il management è di fatto un potenziale fattore di preferenza da parte del potenziale acquirente e, tra l'altro, può essere acquirente esso stesso.
- E' fondamentale ascoltare e, se possibile, tenere conto delle preferenze del management circa la proprietà.
- Non è inoltre da dimenticare che un atteggiamento cooperativo del management nei confronti del potenziale acquirente spesso agevola e velocizza di processo di cessione

AUDITING

- Nella maggioranza dei casi il potenziale acquirente richiederà un "DUE DILIGENCE", una "VERIFICA POST-ACQUISIZIONE" e in molti casi anche un programma di "INTEGRAZIONE POST ACQUISIZIONE".
- Eventuali problemi od incongruità emerse nelle revisioni contabili, fiscali, finanziarie etc. devono essere riesaminati in dettaglio al fine di essere presentate in maniera ottimale all'acquirente. In sostanza si tratta di confermare ed integrare il "due diligence"