DIMICHELE & CO.
ristrutturazioni aziendali

Ricerca di un Acquirente

Obiettivo:
- redazione di un breve, ma estremamente mirato, elenco di potenziali acquirenti per l'azienda in cessione.

Classificazione degli acquirenti

Acquirenti compresi nella propria sfera di influenza

In genere ci si riferisce a concorrenti, clienti e fornitori il cui interesse è prevalentemente connesso ad opportunità di:
- Aumento delle quote di mercato
- Integrazione Verticale (Controllo della produzione e/o distribuzione)

Nota: in questo tipo di target è fondamentale ai fini della valutazione il grado di sinergia esistente

Acquirenti con probabile sinergia commerciale

Si considerano aziende dello stesso settore, le cui attività non siano concorrenziali, o lo siano solo marginalmente, con l'attività del venditore.
Nota: Anche qui un elemento strategicamente rilevante nella valutazione è il grado di sinergia esistente tra acquirente e cedente.

Altre Società acquirenti

Il campo di selezione è ampio in quanto gli obiettivi che gli acquirenti si prefiggono di raggiungere con l'acquisto comprendono la diversificazione, un potenziale mutamento radicale della strategia di sviluppo, considerazioni di ordine fiscale etc.
Nota: data la mancanza di esperienza del settore in cui opera l'azienda del venditore, tali tipi di acquirenti desiderano ricevere informazioni dettagliate sul tipo di attività, il settore, gli sviluppi etc.

Dirigenti dell'azienda in vendita

La proprietà dell'azienda in cessione può, per varie ragioni, preferire l'acquisto da parte dei propri dirigenti (o lavoratori) (Management buy-out MBO, workers buy-out) piuttosto che la vendita a terzi.
Nota: Dato che tale tipo di alternativa è da considerarsi con la stessa obiettività delle altre, è preferibile, onde evitare condizionamenti derivanti da rapporti personali, affidare a consulenti esterni le trattative con il management e l "Ingegneria finanziaria" dell'operazione che è efficace ma , per varie ragioni, complessa.

Dirigenti esterni all'Azienda

L'acquisto dell'azienda in cessione da parte di dirigenti esterni (Mangement buy –in MBI) è una soluzione laddove l'azienda sia in buona salute e con ottime prospettive ma con un management esistente debole o desideroso di ritirarsi.
Nota: la struttura dell'operazione è simile a quella del Management buy-out, quindi per la sua complessità di costruzione, attivazione e funzionamento necessita di consulenti specializzati in operazioni di ingegneria finanziaria.

Investitori Istituzionali

- Sono prevalentemente banche, fondi di investimento, Merchant, compagnie di assicurazione, fondi pensioni e simili. Tendenzialmente gli investitori istituzionali sia essi privati, pubblici o misti si limitano ad entrare nel capitale azionario con quote di minoranza, ovvero maggioranza qualificata.
- Tali acquisizioni sono sostanzialmente di carattere finanziario, e in parte (anche se non sempre) di carattere imprenditoriale. La natura di investimento finanziario deve tenere conto del fatto che l'influenza degli Investitori istituzionali coinvolge le strategie della Società senza però estendersi, di norma, nella gestione corrente