

Preparare la tua PMI per la Vendita

Forma giuridica, bilanci, EBITDA, fatturato, crescita, debiti e finanziamenti.

Obiettivo: massimizzare il valore e ridurre i rischi.

- ✓ Ordine, trasparenza, credibilità
- ☒ Maggiore appetibilità e multipli migliori
- 🤝 Negoziazione da posizione di forza



Perché preparare (bene) prima di vendere

Anticipare le criticità trasforma una semplice cessione in un'operazione di successo ad alto valore aggiunto.



Più acquirenti e multipli più alti

Un'azienda ordinata attrae investitori istituzionali disposti a pagare un premio per la qualità.



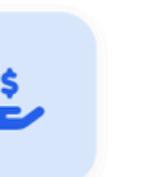
Due diligence veloce e sicura

Minori rischi di "deal breaker", meno richieste di garanzie onerose o trattenute sul prezzo (holdback).



Ottimizzazione fiscale e struttura

Tempo per pianificare la fiscalità (es. PEX) e definire la struttura ideale (Asset vs Share Deal).



Migliore bancabilità dell'operazione

Facilita l'accesso al credito per il compratore e l'uso di strumenti come vendor loan o earn-out.



Integrazione ordinata

Un passaggio generazionale o un'integrazione post-merger senza traumi per dipendenti e clienti.

“

"La fortuna è ciò che accade quando la preparazione incontra l'opportunità."

— SENECA

02

Aspetti finanziari chiave da mettere a posto

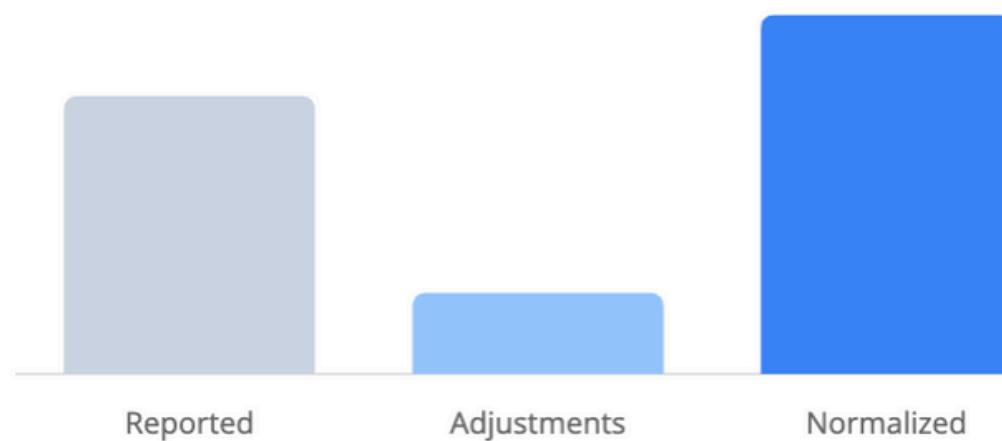
Preparazione alla vendita
Pillar 2: Solidità Finanziaria



PRIORITY

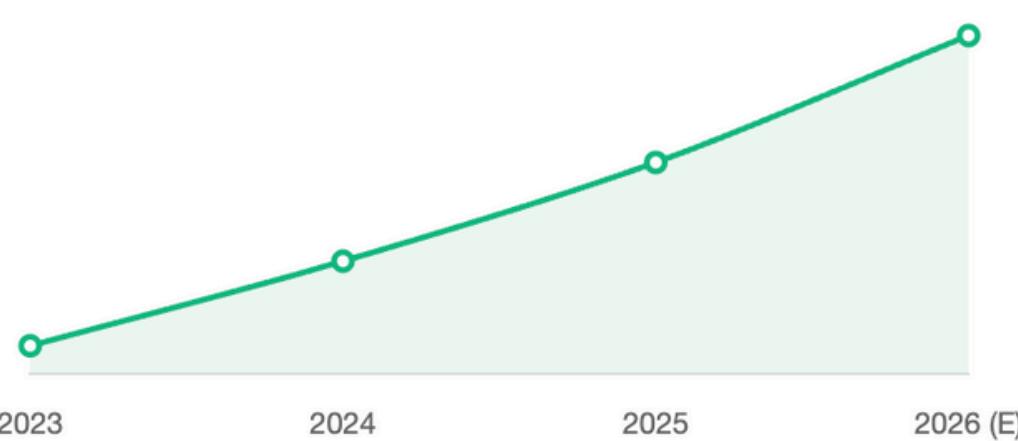
EBITDA Normalizzato

Elimina costi straordinari e personali. Evidenzia il vero potenziale di redditività.



Fatturato e Crescita

Focus su ricavi ricorrenti, mix clienti e CAGR a 3 anni. Monitorare il churn rate.



Debiti e PFN

- Scadenze e Covenant bancari
- Ratio PFN/EBITDA & DSCR
- Mappatura garanzie in essere

TARGET PFN/EBITDA

< 3.0x



Bilanci e Cash Flow

Trasparenza contabile



Capitale Circolante

Efficienza operativa



Finanziamenti

Struttura del debito

Elementi di valore che alzano il prezzo

Oltre i numeri: i driver qualitativi che riducono il rischio percepito e massimizzano il multiplo di valutazione.

04



Forma Giuridica e Governance

Struttura societaria chiara (Srl/Spa), statuto aggiornato, patti parasociali definiti e clausole di exit (drag/tag along) pronte per proteggere il deal.



Asset Immateriali

Valore protetto tramite marchi registrati, brevetti difendibili, licenze esclusive, software proprietario e reputazione del brand consolidata.



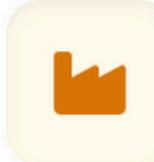
Management Autonomo

Ridotta dipendenza dal fondatore ("Key Person Risk"), ruoli manageriali chiari, piani di retention (MBO) e successione già strutturati.



Processi Standardizzati

Procedure operative scritte e replicabili, sistema di reportistica KPI attivo e certificazioni di qualità (es. ISO 9001) in corso di validità.



Asset Materiali

Immobili, impianti e macchinari moderni ed efficienti. Registro cespiti aggiornato e piani di manutenzione documentati per evitare Capex imprevisti.



Sistemi IT & Cybersecurity

Infrastruttura ERP/CRM moderna e scalabile, conformità GDPR, cybersecurity robusta e Data Room digitale già predisposta.

Checklist operativa & Prossimi Passi

Cosa fare concretamente per arrivare al closing con successo.

Verifica forma giuridica e governance (Statuto, patti)

Pulisci i bilanci e normalizza l'EBITDA

Prepara la data room (contratti, IP, HR, fiscale)

Definisci KPI e Business Plan 3-5 anni (scenari)

Ottimizza PFN e NWC; mappa linee di credito

Separa asset non core e passività latenti

Pianifica fiscalità e struttura deal (Asset vs Share)

Prepara Buyer list, NDA e Information Memorandum



Vuoi il template Data Room + KPI pack?

Scrivimi nei commenti o inviami un messaggio per riceverlo gratuitamente.

Richiedi Ora 