

# 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

# Aspetti finanziari chiave da mettere a posto

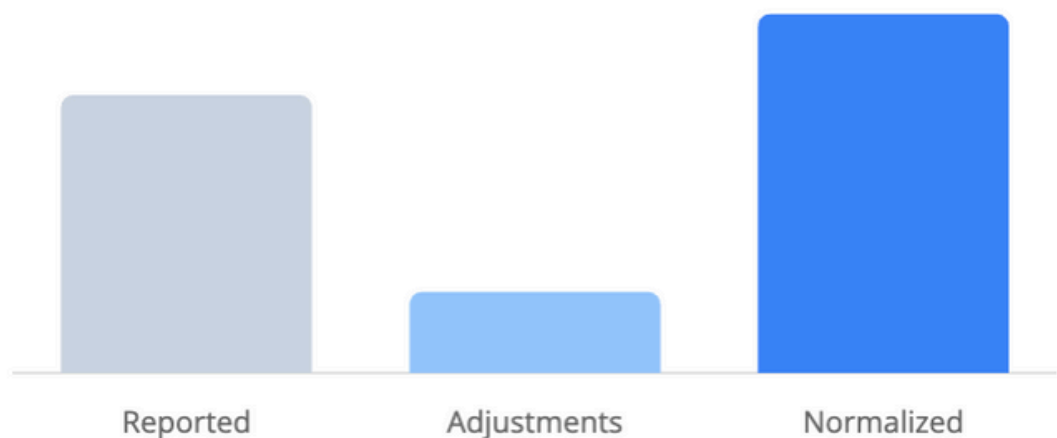
Preparazione alla vendita  
Pillar 2: Solidità Finanziaria



PRIORITY

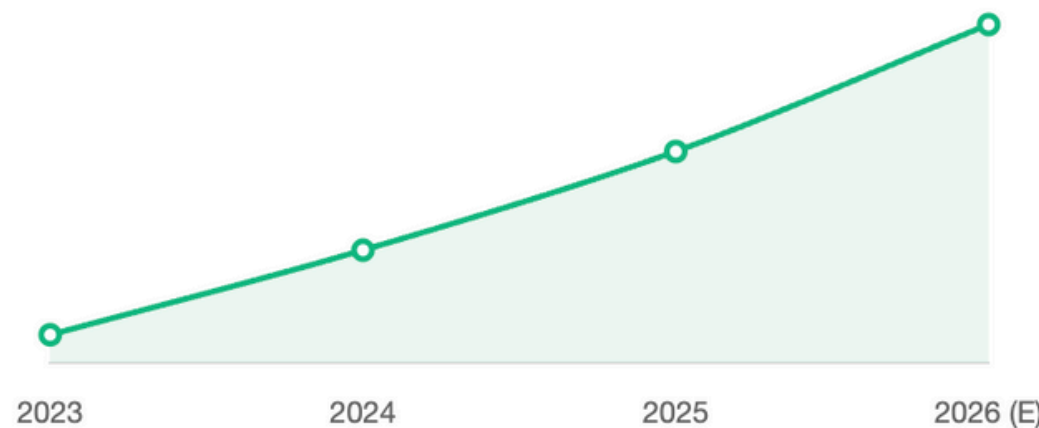
## EBITDA Normalizzato

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.



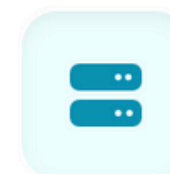
## Processi Standardizzati

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 