Preparare la vendita dell’impresa

01 / Obiettivi, perimetro e percorso

Preparare una vendita significa rendere verificabili i risultati, spiegare le prospettive e individuare prima della trattativa le questioni che possono incidere su prezzo, tempi e condizioni. Questo dossier accompagna l’imprenditore nella raccolta e nella lettura dei dati con i propri consulenti.

Che cosa si intende vendere

Precisare se si cedono quote o azioni, l’intera azienda o un ramo; indicare la percentuale, le società coinvolte e le attività incluse. Immobili, marchi, liquidità, debiti e rapporti infragruppo non vanno considerati inclusi o esclusi senza una decisione esplicita. La struttura cambia verifiche, consensi, fiscalità e documenti.

- ☐ Definire obiettivi dei soci, disponibilità a reinvestire, permanenza del fondatore e tempi desiderati.
- ☐ Individuare vincoli: accordi tra soci, diritti di terzi, garanzie personali, finanziamenti e autorizzazioni.
- ☐ Nominare un coordinatore, i consulenti e i responsabili interni; stabilire chi può condividere dati e negoziare.

Scheda dell’operazione	Da completare
Impresa / Soci venditori	
Oggetto e percentuale della vendita	
Data dei dati / Data di valutazione	
Obiettivi / Tempi / Vincoli	
Coordinatore / Consulenti incaricati	

Il percorso di preparazione

Diagnosi iniziale → sistemazione dei dati e dei rischi → stima motivata → presentazione riservata agli acquirenti → offerte e due diligence → contratto → esecuzione e passaggio di consegne. Il lavoro va adattato alla dimensione, al settore e alla complessità dell’operazione.

Come usarlo: assegnare un responsabile e una scadenza a ogni attività; indicare “non pertinente” motivando le esclusioni. I prospetti sono schemi da compilare, non calcolatori automatici.

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Rendere affidabili i numeri

02 / Dati storici e qualità del risultato

Il bilancio depositato è il punto di partenza. L'acquirente cercherà di capire quanto il risultato sia ricorrente, trasferibile e sostenibile dopo il cambio di proprietà. La quality of earnings è la verifica della qualità degli utili: deve essere sostenuta da documenti, non da rettifiche favorevoli al venditore prive di prova.

- ☐ Raccogliere, se disponibili, 3-5 esercizi, il periodo corrente e dati mensili; confrontare gli stessi mesi e gli ultimi dodici mesi, spiegando la stagionalità.
- ☐ Riconciliare contabilità, bilanci, dichiarazioni pertinenti e dati gestionali; separare attività cedute, attività escluse e rapporti con parti correlate.
- ☐ Analizzare ricavi e margini per prodotto, cliente e canale; resi, sconti, premi, contributi, commesse e criteri di rilevazione dei ricavi.
- ☐ Verificare costi capitalizzati, fondi, svalutazioni e cambi di criterio: non diventano automaticamente rettifiche positive dell'EBITDA.

Normalizzare l'EBITDA senza gonfiarlo

Esplicitare come è calcolato l'EBITDA e riconciliarlo al conto economico. Eliminare componenti realmente non ricorrenti in entrambi i sensi; ricondurre compensi, affitti e servizi con i soci a condizioni sostenibili. Includere il costo di sostituire il fondatore e le funzioni oggi svolte gratuitamente o sottocosto.

Prospetto di normalizzazione	Importo / Prova
EBITDA di partenza e periodo	
+ Costi non ricorrenti ammissibili	
- Ricavi non ricorrenti da eliminare	
+/- Rapporti con soci e costi sostitutivi	
+/- Altre rettifiche motivate	
= EBITDA normalizzato	

Per ogni rettifica conservare voce contabile, importo, segno, documento e motivazione. Separare i risparmi già realizzati dalle sinergie che solo uno specifico acquirente potrebbe ottenere. Non rettificare due volte lo stesso elemento.

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Dall’EBITDA alla cassa

Un buon margine può assorbire cassa se i clienti pagano tardi, il magazzino cresce o gli impianti richiedono investimenti. La preparazione deve mostrare quanta liquidità resta dopo imposte operative, investimenti e variazioni del capitale circolante.

Il capitale circolante operativo

Definire le voci incluse: tipicamente crediti commerciali e scorte, meno debiti commerciali, con altre poste operative se pertinenti. Analizzare saldi mensili, stagionalità, anzianità dei crediti, obsolescenza delle scorte, anticipi e pagamenti arretrati. Il livello “normale” da consegnare va motivato e negoziato, non ricavato meccanicamente dall’ultimo bilancio.

- ☐ Documentare incassabilità dei crediti, inventario, svalutazioni, cut-off e debiti non registrati.
- ☐ Separare investimenti di mantenimento e di crescita; evidenziare manutenzioni rinviate e impegni già assunti.
- ☐ Riconciliare debiti e liquidità con banche e contratti: leasing, factoring, finanziamenti soci, interessi e cassa vincolata.

Posizione finanziaria netta e altre rettifiche

In questo dossier la PFN positiva indica indebitamento netto: debiti finanziari meno liquidità ammessa nella definizione concordata. TFR, debiti fiscali, fondi, crediti fiscali e altre poste richiedono una classificazione specifica: non sono sempre “debito” o “cassa”. Concordare il trattamento di leasing e canoni in coerenza con EBITDA e multiplo.

Prospetto da riconciliare	Importo / Data
Circolante operativo effettivo	
Circolante normale di riferimento	
Debiti finanziari inclusi nella PFN	
Liquidità disponibile inclusa nella PFN	
PFN = debiti meno liquidità inclusa	
Altre poste da classificare separatamente	

Creare una mappa delle poste: circolante, PFN, altra rettifica o nessun aggiustamento. Motivare ogni scelta per evitare che una medesima passività sia sottratta due volte dal prezzo.

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Costruire previsioni difendibili

04 / Piano, scenari e fabbisogni

Il valore dipende anche dalla capacità futura di produrre risultati e flussi. Preparare un piano economico, patrimoniale e finanziario integrato, con un orizzonte coerente con l'attività. Le ipotesi devono essere verificabili e collegate alla storia, agli ordini e alle risorse necessarie.

- ☐ Spiegare la crescita con prezzi, volumi, mix, contratti, capacità produttiva e tasso di rinnovo dei clienti; separare ordini firmati e opportunità ancora incerte.
- ☐ Collegare margini e costi a personale, acquisti, capacità e produttività; includere i costi necessari a operare senza il venditore.
- ☐ Prevedere imposte operative, circolante, investimenti di mantenimento e sviluppo; riconciliare cassa, fonti finanziarie e debiti.
- ☐ Confrontare vecchi budget e consuntivi: spiegare gli scostamenti e rendere visibili i limiti previsionali.

Verificare anche le ipotesi meno favorevoli

Preparare almeno uno scenario di tensione pertinente al caso: perdita di un cliente, ritardo di un impianto, riduzione del margine o incassi più lenti. Misurare l'effetto su liquidità, investimento e valore; indicare azioni, tempi e condizioni. Gli scenari sono scelte di analisi, non probabilità automaticamente attribuibili.

Ipotesi / Indicatore	Base	Avverso
Ricavi e crescita		
EBITDA normalizzato / Margine %		
Investimenti / Circolante assorbito		
Flussi operativi disponibili		
Fabbisogno e misure correttive		

Una formula per leggere i flussi

Nel modello DCF unlevered, il flusso operativo dopo imposte si può ricostruire come EBIT meno imposte operative, più ammortamenti, meno investimenti e incremento del circolante. Il flusso così definito precede interessi e rimborso del debito. È diverso dalla liquidità finale del conto corrente.

Tenere coerenti perimetro, valuta, inflazione, fiscalità e definizione dei flussi. Le imposte operative vanno stimate sul caso concreto; non applicare un'aliquota unica senza verifica.

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Motivare la stima del valore

05 / Metodi, confronti e incertezza

Prima del calcolo, fissare data, oggetto e finalità della stima: attività operativa, intero capitale o una partecipazione con specifici diritti. Una stima serve a discutere un intervallo motivato; il prezzo dipenderà anche da negoziazione, condizioni e rischi allocati tra le parti.

Tre letture da scegliere in base all'impresa

Flussi attualizzati (DCF). Stimare i flussi futuri e il valore residuo con tassi coerenti con il rischio. I flussi dell'attività e quelli spettanti ai soci richiedono tassi e passaggi diversi. Esplicitare quanto del risultato dipende dal valore terminale e verificare la sensibilità a crescita, margini e costo del capitale. [1]

Multipli. Selezionare imprese o transazioni realmente confrontabili per settore, dimensione, crescita, rischio e qualità dei risultati. Allineare periodo, principi contabili, leasing e definizione del risultato. Un multiplo osservato non è un diritto del venditore; non basta moltiplicare l'ultimo EBITDA. [1]

Approcci patrimoniali. Esaminare valori delle attività e passività quando pertinenti alla natura dell'impresa. Patrimonio netto contabile, valore degli immobili e valore dell'attività non sono sinonimi. Beni già incorporati nei flussi non vanno sommati di nuovo.

Ipotesi di stima	Conservativa	Centrale	Favorevole
Risultato / Flusso sostenibile			
Parametro / Tasso motivato			
Valore dell'attività operativa			
Fonti / Limiti / Sensibilità			

- ☐ Documentare fonti e data dei confronti, rettifiche e ragioni della scelta dei metodi.
- ☐ Distinguere valore autonomo dell'impresa e benefici specifici dell'acquirente; evitare premi o sconti automatici.
- ☐ Verificare diritti della partecipazione, controllo e liquidabilità; motivare eventuali rettifiche senza duplicare il rischio.

La qualità e la provenienza degli input, il perimetro e i limiti della stima vanno esplicitati. L'incertezza può richiedere un intervallo di valori; il modello non sostituisce il giudizio del valutatore. [2]

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Dal valore al prezzo incassabile

06 / Ponte di valore e condizioni economiche

Il valore dell'attività operativa (enterprise value) non coincide con il valore delle partecipazioni (equity value), né con quanto il venditore incassa alla firma o alla chiusura. Il ponte dipende dalle definizioni negoziate, dal perimetro e dalla data di riferimento.

Ponte indicativo al 100% del capitale	Esempio (euro)	Caso concreto
Valore dell'attività operativa	6.000.000	
- PFN positiva (debito netto)	-1.500.000	
+ Beni non operativi esclusi dalla stima	+300.000	
- Altre passività non già conteggiate	-200.000	
+/- Scostamento circolante concordato	-100.000	
= Valore indicativo delle partecipazioni	4.500.000	

Esempio inventato, solo aritmetico: 6.000.000 - 1.500.000 + 300.000 - 200.000 - 100.000 = 4.500.000. Nessun valore, multiplo o aggiustamento è un parametro di mercato. Il ponte non si applica invariato a una cessione d'azienda o di ramo.

Definire quando e come si paga

Conti alla chiusura: il prezzo può essere rettificato su PFN e circolante effettivi, con criteri, termini e procedura di contestazione. Locked box: il prezzo si riferisce a una situazione precedente, con regole sui trasferimenti di valore successivi. Le protezioni dipendono dal testo negoziato.

Earn-out: una parte del prezzo dipende da risultati futuri. Precisare indicatore, periodo, criteri contabili, gestione dell'impresa, accesso ai dati e soluzione dei disaccordi. Un earn-out massimo non equivale a denaro già acquisito.

- ☐ Separare incasso iniziale, prezzo differito, componente variabile, reinvestimento e somme vincolate a garanzia.
- ☐ Calcolare costi dell'operazione, imposte del venditore da verificare e impegni residui: il ricavo netto può differire dal prezzo nominale.
- ☐ Confrontare offerte sullo stesso perimetro e sulle stesse definizioni, includendo condizioni, rischio di mancata esecuzione e garanzie richieste.

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Vendere partecipazioni in PEX

07 / Socio venditore soggetto IRES

La participation exemption (PEX) riguarda la plusvalenza sulla partecipazione, non il prezzo intero. Per un ordinario socio societario soggetto IRES, l'art. 87 del DPR 917/1986 prevede, se ricorrono i requisiti, l'esenzione del 95% della plusvalenza. Non è il regime ordinario della persona fisica che vende quote fuori dall'impresa e non si applica alla vendita diretta dell'azienda.

I requisiti vanno documentati prima della trattativa

- ☐ Possesso ininterrotto: ricostruire acquisti e lotti dal primo giorno del dodicesimo mese precedente quello della cessione, applicando le regole sulle partecipazioni cedute per prime.
- ☐ Classificazione: verificare l'iscrizione tra le immobilizzazioni finanziarie nel primo bilancio chiuso durante il possesso.
- ☐ Localizzazione fiscale: verificare la partecipata rispetto ai regimi fiscali privilegiati e gli eventuali presupposti alternativi, con i periodi di osservazione previsti dalla norma.
- ☐ Commercialità: verificare l'attività della partecipata almeno dall'inizio del terzo periodo d'imposta anteriore al realizzo. Esaminare specificamente società immobiliari e holding, per cui valgono criteri particolari.

Calcolare l'imposta al livello corretto

Con IRES ordinaria al 24%, il 5% imponibile corrisponde all'1,2% della plusvalenza. Esempio: prezzo 1.000.000, costo fiscale 100.000, plusvalenza 900.000; quota imponibile 45.000 e IRES 10.800 euro. È un esempio limitato alla sola IRES ordinaria: non determina l'imposizione complessiva dell'operazione.

Il ricavo resta alla società venditrice. La successiva attribuzione ai soci ha una propria disciplina: 1,2% non è l'imposta finale garantita per la persona fisica. Eventuali holding, conferimenti o scissioni richiedono verifica autonoma di requisiti, tempi, continuità fiscali e disciplina antiabuso.

Documenti PEX da raccogliere	Esito / Rinvio
Atti di acquisto, lotti e costo fiscale	
Primo bilancio e classificazione	
Storico dell'attività e della residenza	
Relazione del consulente sui requisiti	

[3] Art. 87 TUIR, testo applicabile nel 2026. La soglia del 5% o di 500.000 euro introdotta dalla legge di bilancio è stata rimossa dal DL 38/2026, art. 11, con effetto dal 1° gennaio 2026. Apri la fonte

[3a] Art. 77 TUIR: aliquota IRES ordinaria utilizzata nell'esempio. Apri la fonte

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Rideterminare il costo delle quote

La cosiddetta rivalutazione è la rideterminazione del valore fiscale della partecipazione: non aumenta il valore economico dell’impresa, non rivaluta i beni della società e non garantisce un prezzo. Va verificata per il venditore ammesso al regime, tipicamente la persona fisica che detiene le quote fuori dall’attività d’impresa.

Il quadro ordinario per il 2026

L’art. 5 della legge 448/2001 consente di assumere, al posto del costo, il valore riferito al 1° gennaio dell’anno. Per le partecipazioni non negoziate occorre una perizia giurata di un professionista abilitato. Per il 2026 l’aliquota ordinaria è il 21% dell’intero valore rideterminato, non del solo incremento rispetto al costo storico.

- ☐ Verificare titolarità al 1° gennaio 2026, natura del venditore, quota interessata e accesso al regime; distinguere quote non negoziate e strumenti negoziati.
- ☐ Per le quote non negoziate, completare redazione e giuramento della perizia entro il 30 novembre 2026 e coordinare l’uso del valore con la data della vendita e il regime dichiarativo o intermediato.
- ☐ Versare l’imposta o la prima rata entro il 30 novembre 2026; verificare il piano ammesso, interessi, codici e dichiarazione con il consulente.
- ☐ Conservare perizia, versamenti, costo storico ed eventuali precedenti rideterminazioni; verificare scomputi o rimborsi secondo i requisiti applicabili.

La base fiscale va distinta dal prezzo atteso

Se il prezzo supera il valore rideterminato può restare una plusvalenza imponibile. La vendita sotto il valore di perizia non genera una minusvalenza fiscalmente utilizzabile per effetto della rideterminazione. Il costo può essere sostenuto prima della vendita, anche se la trattativa non si conclude.

Partecipazioni non negoziate in imprese o enti a fiscalità privilegiata: l’art. 27 del D.Lgs. 148/2026 prevede il 36% e il divieto di rateazione. Non estendere automaticamente il 21% a questi casi; esistono anche esclusioni soggettive da verificare.

[4] Legge 448/2001, art. 5, come modificato dalla legge 199/2025, art. 1, comma 144: disciplina ordinaria. Apri la fonte

[5] D.Lgs. 148/2026, art. 27: partecipazioni a fiscalità privilegiata. Apri la fonte

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Confrontare il ricavo netto

PEX e rideterminazione non sono due opzioni liberamente intercambiabili per lo stesso venditore. Prima si identifica chi vende e a quale titolo detiene le quote; poi si confrontano le alternative realmente applicabili. Per una persona fisica residente, fuori dall'impresa e nel regime ordinario qui ipotizzato, la plusvalenza è normalmente soggetta al 26%.

Un confronto per la persona fisica

Esempi inventati, senza minusvalenze pregresse, interessi o costi di perizia. Prezzo e valore rideterminato coincidono a 1.000.000 di euro; si applicano il 26% ordinario e il 21% di rideterminazione, senza fattispecie estere speciali. Non è una stima dell'impresa.

Calcolo (euro)	Costo 100.000	Costo 300.000
Plusvalenza senza rideterminazione	900.000	700.000
Imposta ordinaria al 26%	234.000	182.000
Imposta al 21% sul valore di 1.000.000	210.000	210.000
Differenza: ordinaria meno rideterminazione	+24.000	-28.000

Nel primo caso il risparmio teorico è 24.000 euro prima dei costi; nel secondo la rideterminazione costa 28.000 euro in più. Vanno considerati anche prezzo effettivo, possibile imposta sul maggior corrispettivo, tempi di incasso, probabilità di vendita e somme già versate.

Prospetto del venditore	Da completare
Soggetto / Regime / Costo fiscale provato	
Prezzo certo / Differito / Earn-out	
Imposte / Perizia / Consulenti / Garanzie	
Incasso netto e calendario dei pagamenti	

[6] Agenzia delle Entrate - Plusvalenze di natura finanziaria: regime ordinario e limiti delle minusvalenze da quote rideterminate. Apri la fonte

Quadro verificato al 28 ottobre 2026. I richiami al DPR 917/1986 e alla legge 448/2001 riguardano il 2026. Il nuovo TUIR (D.Lgs. 117/2026) si applica dal 1° gennaio 2027: per operazioni successive aggiornare riferimenti, requisiti, aliquote e scadenze.

[7] Presidenza del Consiglio - Decorrenza del nuovo TUIR dal 1° gennaio 2027. Apri la fonte

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Anticipare la due diligence

La due diligence del venditore individua lacune e rischi prima che li rilevi l'acquirente. Non elimina le verifiche della controparte. Per ciascun rilievo distinguere fatto accertato, stima e documento mancante; quantificare l'effetto solo se i dati lo consentono.

Qualità dell'attività e trasferibilità dei risultati

- ☐ Commerciale: concentrazione clienti, rinnovi, abbandoni, sconti, marginalità e portafoglio ordini; verificare la dipendenza personale dal fondatore.
- ☐ Operativa: capacità, utilizzo impianti, scarti, manutenzione, continuità delle forniture, scorte critiche, logistica e investimenti rinviati.
- ☐ Persone e organizzazione: ruoli chiave, deleghe, sostituzioni, incentivi e costi di permanenza o uscita; predisporre il passaggio di consegne.
- ☐ Tecnologia e intangibili: titolarità di marchi, brevetti, software, domini e dati; licenze, dipendenze da fornitori, sicurezza informatica e costi di aggiornamento.
- ☐ Ambiente e immobili: titoli, conformità e autorizzazioni, bonifiche, rifiuti, consumi e altri rischi pertinenti al settore.

Verifiche legali, fiscali e del lavoro

- ☐ Societario e contratti: proprietà delle partecipazioni, poteri, patti, vincoli, garanzie; clausole di cambio di controllo, recesso, esclusiva e consensi necessari.
- ☐ Fiscale e contributivo: dichiarazioni, pagamenti, crediti, perdite, agevolazioni e operazioni pregresse; controlli, liti, rateazioni e documentazione di supporto.
- ☐ Lavoro e contenzioso: contratti, inquadramenti, premi, TFR, consulenti, vertenze, sicurezza; rapporti pendenti e passività potenziali.
- ☐ Regolatorio e compliance: licenze, privacy, responsabilità dell'ente, assicurazioni e procedure; verificare eventuali autorizzazioni all'operazione con gli specialisti.

Effetti possibili: costi di regolarizzazione, minori flussi, prezzo rettificato, condizioni sospensive o garanzie specifiche. Nessun rilievo produce automaticamente una riduzione predeterminata del valore. Evitare il doppio conteggio tra piano, tasso, PFN e indennizzi.

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Organizzare la data room

La data room è l'archivio documentale riservato della trattativa. Deve permettere di risalire dai numeri alle prove, mantenendo controllo su versioni e accessi. Preparare prima l'indice e il registro dei documenti: caricare molti file senza ordine non rende l'impresa più verificabile.

Cartella	Contenuti da organizzare
01 - Operazione e società	Perimetro, visure, statuti, soci, verbali, poteri
02 - Numeri e piano	Bilanci, mensili, rettifiche EBITDA, budget e scenari
03 - Cassa e circolante	Scadenzari, inventari, debiti, banche, PFN
04 - Mercato e contratti	Clienti, fornitori, ordini, condizioni e consensi
05 - Fisco e lavoro	Dichiarazioni, pagamenti, personale, vertenze
06 - Beni e tecnologia	Immobili, impianti, marchi, licenze, IT
07 - Rischi e compliance	Liti, ambiente, privacy, assicurazioni, permessi
08 - Trattativa e chiusura	NDA, offerte, domande, contratto, allegati

Una divulgazione graduale e tracciabile

- ☐ Preparare una presentazione iniziale senza informazioni identificative non necessarie; dopo le tutele concordate, fornire il memorandum e l'accesso per fasi.
- ☐ Concordare riservatezza, destinatari e uso dei dati; limitare accessi, copie e download in base al rischio, con scadenze e registri.
- ☐ Per dati personali e informazioni commerciali sensibili valutare minimizzazione, oscuramenti e accesso ristretto; l'NDA da solo non risolve ogni profilo privacy o concorrenziale.
- ☐ Nominare un responsabile delle risposte: registrare domanda, documento, risposta approvata e data, evitando versioni discordanti.

Nome suggerito: cartella_documento_periodo_versione. Conservare un indice della versione resa disponibile e delle integrazioni. Non trasmettere la data room tramite il modulo pubblico del sito.

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Trasformare i rilievi in un piano

La preparazione produce valore quando corregge problemi concreti: dati riconciliati, contratti verificati, dipendenze ridotte e previsioni dimostrabili. Assegnare le priorità in base a impatto, urgenza, probabilità e possibilità di intervento, senza attribuire punteggi automatici.

Questione / Documento	Effetto / Azione	Responsabile / Scadenza
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Prima di avviare il confronto sul prezzo

- ☐ Validare perimetro, numeri storici, rettifiche, piano e intervallo di valore; predisporre una presentazione coerente con i documenti.
- ☐ Definire acquirenti possibili, modalità di contatto, accessi e tempistiche; valutare affidabilità, risorse e condizioni delle offerte.
- ☐ Esaminare riservatezza, esclusiva e altre clausole della proposta o lettera di intenti: non presumere che l’intero documento sia privo di effetti vincolanti.

Dalla firma all’esecuzione

- ☐ Predisporre con i consulenti contratto e allegati: perimetro, prezzo, rettifiche, dichiarazioni, indennizzi, limiti, termini e rimedi.
- ☐ Controllare consensi, autorizzazioni e condizioni, liberazione delle garanzie personali e destinazione dei debiti; distinguere firma ed effettivo trasferimento.
- ☐ Preparare conti e pagamenti di chiusura, inventario se previsto, deleghe, comunicazioni e passaggio delle informazioni operative.
- ☐ Pianificare affiancamento, non concorrenza se pattuita, prezzo differito ed earn-out; conservare dati e responsabilità per il periodo successivo.

Decisione da assumere: avviare la vendita, completare prima specifici interventi oppure rivedere struttura e tempi. Non rendere disponibili informazioni che non sono state verificate solo per accelerare il processo.

Schema da adattare con un professionista. Nessun valore o prezzo è garantito. Condividere i documenti solo attraverso canali riservati concordati.

Verifica finale e riferimenti

13 / Documenti da portare al primo confronto

- ☐ Perimetro scritto e obiettivi condivisi tra i venditori.
- ☐ Bilanci e mensili riconciliati; EBITDA normalizzato con prove e costo di sostituzione del fondatore.
- ☐ Circolante normale, PFN e altre rettifiche definiti senza duplicazioni.
- ☐ Piano integrato con scenari, investimenti e risorse necessarie.
- ☐ Stima motivata: metodi, fonti, ipotesi, sensibilità e ponte al prezzo.
- ☐ Rischi, documenti mancanti, consensi e rimedi con responsabili e scadenze.
- ☐ Data room ordinata, accessi riservati e risposte approvate.
- ☐ Confronto delle offerte anche per incasso netto, condizioni e obblighi residui.
- ☐ Regime fiscale del venditore verificato: PEX o rideterminazione se ammessa, convenienza e incasso netto.

Esito del primo esame

Documenti mancanti: _____

_____

Priorità da risolvere: _____

_____

Professionista / Responsabile: _____

Prossima verifica: _____

Riferimenti metodologici

[1] Aswath Damodaran, NYU Stern - Approaches to Valuation. Flussi, tassi, valutazione relativa e distinzione tra impresa e capitale proprio. Apri la fonte

[2] IVSC - What IVS asks of every business valuation (17 giugno 2026). Perimetro, basi di valore, qualità dei dati e incertezza. Apri la fonte

OIV - Principi Italiani di Valutazione. La pagina ufficiale indica l’applicazione dell’edizione 2026 dal 1° gennaio 2027: verificare l’edizione pertinente alla data dell’incarico. Apri la fonte

Dossier originale MD Advance di preparazione alla vendita. Non è una perizia, una due diligence completa, un contratto o una certificazione di conformità a standard valutativi. Fiscalità, obblighi e autorizzazioni richiedono verifica sul caso e sulla disciplina applicabile. Le fonti non sostituiscono l’incarico al professionista.