

C'è valutazione e valorizzazione

A quanti imprenditori è capitato di iniziare a pensare alla cessione della propria azienda rendendosi conto di non conoscerne esattamente il valore? O quante sono le imprese che ricevono manifestazioni di interesse da parte di fondi di investimento all'apparenza talmente allettanti che l'imprenditore, ignaro del corretto valore della propria azienda, non sappia se farvi affidamento? Non di rado, tale valore non si rivelerà nei fatti attendibile, ma tale circostanza emergerà solo una volta che l'imprenditore si sarà ormai inserito in un vortice da cui non sarà più in grado di uscire o, ancora peggio, dopo che abbia assunto impegni finanziari facendo affrettato affidamento sul valore ritraibile dalla vendita dell'azienda. Ciò, in particolare, in periodi di grande volatilità e incertezza come quello attuale.

Questi banali esempi danno l'immediata percezione di come il processo di valorizzazione dell'impresa si presenti ormai fondamentale se non imprescindibile per l'azienda che intenda rivolgersi al mercato: ciò per la intuibile quanto sottovalutata ragione per cui il valore reale di un'azienda ha solo in parte a che vedere con l'ebitda, che è un dato asettico e che fotografa un momento della vita dell'impresa. Costruire la valorizzazione quale iniziativa che parte dall'impresa attorno a un progetto studiato sulla singola realtà aziendale significa anzitutto individuare i

DI ALBERTO RIGHINI*

fondamentali positivi e negativi della struttura per poi farne una graduazione, quindi lavorare sui punti di debolezza e implementare quelli di forza. In questo modo la metodologia di valutazione adottata sarà guidata dai value driver del modello di business della specifica azienda oggetto di valutazione, in grado di rappresentarla attraverso strumenti di valutazione appropriati.

La valorizzazione basata su di un progetto consente in effetti all'impresa di presentarsi al mercato per la vendita nella sua forma migliore, con un valore non solo certo ma anche spinto al proprio massimo. Il tutto senza cadere vittima di pressioni o incertezze grazie ruolo centrale svolto da consulenti indipendenti, in grado di guidare il processo in una logica di autonomia da banche e fondi di investimenti. L'indipendenza nel processo valutativo assicura infatti obiettività e libertà da ogni tipo di condizionamento.

Se il progetto di valorizzazione è senz'altro propedeutico alla cessione aziendale, questa non rappresenta lo sbocco obbligato di chi voglia intraprendere tale percorso. Avere esatta contezza del valore d'impresa, insieme alla consapevolezza di avere una struttura ottimizzata, risponde anche a esigenze di certezza e stabilità nel corso della vita aziendale, in

una logica di prevenzione a medio/lungo raggio. Basti pensare al tessuto familiare dell'impresa italiana per cui la valorizzazione è finalizzata anche ad una razionale sistemazione per il caso della morte dell'imprenditore, di organizzazione dei ruoli presenti e futuri e, in un'ultima analisi, di organizzazione e pianificazione patrimoniale. È chiaro non vi può essere una attenta gestione del patrimonio senza la nitida conoscenza della sua consistenza.

La valorizzazione risponde anche alle necessità delle aziende nelle scelte di management, nell'ambito di strategie di investimento/disinvestimento, di ristrutturazione aziendale o propedeutiche a operazioni straordinarie. Senza contare i numerosi benefici della corretta valorizzazione delle imprese per i soggetti terzi all'impresa quali banche, società fiduciarie e family officer, o ancora per gli organi di controllo e advisor nel contesto di procedure di ristrutturazione o esecutive.

In ultima analisi, quali che siano gli obiettivi del singolo imprenditore o dell'impresa nel suo complesso, non può esserci prevedibilità e prospettività senza una chiara consapevolezza del proprio valore, dei propri punti di forza, con la consapevolezza e la sicurezza di aver realizzato il massimo delle proprie potenzialità. (riproduzione riservata)

*partner Studio Righini
Acb Valutazioni