



## Check della successione Raiffeisen Report breve

### Contenuto:

- Introduzione
- Settori d'organizzazione
- Grado di preparazione della sua azienda
- Forme di trasferimento
- Dialogo di successione Raiffeisen

# Introduzione

## Gentile imprenditrice, Egregio imprenditore!

Ci complimentiamo con lei per essersi preso il tempo necessario a un'analisi approfondita della situazione della sua azienda in relazione alla successione. Riceve il presente report breve sulla sua azienda come prima analisi gratuita. L'esattezza di quanto esposto dipende sostanzialmente dai dati da lei forniti.

	Soluzione all'interno della famiglia	Management-Buy-out (MBO)	Management da parte di terzi	Vendita a terzi
Analisi degli obiettivi e della famiglia				
Grado di pianificazione e preparazione				
Proprietà e finanze	rosso	giallo	rosso	giallo
Diritto e imposte	rosso	rosso	rosso	rosso
Situazione aziendale				
Potenziale aziendale				
Worst-Case				

Leggenda colori: verde = presupposti sostanziali adempiuti. Maturità elevata  
giallo = singoli presupposti non adempiuti. Maturità media  
rosso = presupposti sostanziali non adempiuti. Maturità insufficiente

Nell'organizzazione del processo di successione occorre preparare con lungimiranza diverse aree tematiche, onde evitare il più possibile sorprese nel corso di tale processo e mantenere elevato il numero di opzioni relative alle forme di successione.

Il sistema a colori è focalizzato sulle aree tematiche di seguito brevemente descritte.

# Settori d'organizzazione

## Analisi degli obiettivi e della famiglia

Conformemente al modello di successione di San Gallo, tale area tematica include domande sull'imprenditore negli ambiti conflittuali della famiglia e dell'azienda. In tale contesto, vengono trattati punti formali quali la situazione con il partner, le condizioni personali o la presenza di discendenti. Il check della successione Raiffeisen considera anche possibili obiettivi e desideri del proprietario riguardo all'imminente regolamentazione della successione.

## Grado di pianificazione e preparazione

Il grado di pianificazione e preparazione si riferisce per es. alle misure già intraprese per incentivare la negoziabilità dell'azienda o a colloqui in corso con potenziali assuntori. In sintesi, in tale ambito si tenta di giungere a un'asserzione riguardante le misure già avviate nel processo di successione. In tale contesto, vale quanto segue: tanto maggiore è il numero di requisiti per un trasferimento già individuati e trattati, quanto più alte sono le probabilità di riuscita del trasferimento in oggetto.

## Proprietà e finanze

Tale area tematica concerne il rapporto finanziario che lega il proprietario all'azienda e l'organizzazione/composizione della proprietà. Sono inoltre trattate anche le questioni inerenti alla valutazione e le aspettative di prezzo, le quali influiscono sulla disponibilità al consenso e, in ultimo, sullo sviluppo di soluzioni per la successione finanziariamente sostenibili. Il check della successione Raiffeisen considera inoltre la situazione previdenziale del proprietario.

## Diritto e imposte

Le questioni più tecniche inerenti alla situazione giuridica e fiscale rendono attenti alle conseguenze fiscali

di un imminente trasferimento dei rapporti di proprietà. Le domande riguardano, da un lato, un'analisi circostanziata della struttura aziendale e, dall'altro, il grado di preparazione degli aspetti giuridici per il trasferimento in esame. Oggetto di un'analisi approfondita sono le possibili ristrutturazioni, i contratti già esistenti o gli altri accordi.

Un ruolo particolare riveste, in particolare, lo stato delle conoscenze del proprietario relativamente a possibili conseguenze di natura fiscale e giuridica.

## Situazione aziendale

Con il titolo «Situazione aziendale» si riassumono le reali informazioni sulla situazione economica dell'azienda (sviluppo di dimensioni centrali, capacità economica ecc.) nonché la struttura organizzativa e dirigenziale dell'azienda. Il check della successione Raiffeisen rivolge particolare attenzione ai quadri e ai collaboratori che potrebbero entrare in linea di conto per un MBO.

## Potenziale aziendale

Il punto «potenziale aziendale» si riferisce alle opportunità e ai rischi in cui l'assuntore potrebbe imbattersi. Se la forza innovatrice di una ditta è molto elevata e sono al contempo disponibili prodotti o servizi orientati al futuro nonché concorrenziali, le possibilità di successo di una successione aziendale sono elevate.

## Soluzione all'interno della famiglia

Conduzione e proprietà sono trasferiti all'interno della famiglia. La possibilità di realizzare questa variante è in gran parte determinata dalla capacità e desiderio degli eredi! Uno dei maggiori vantaggi di questa variante di successione è la continuità. Il successore di solito conosce la società e la cultura aziendale e assicura una transizione morbida. Inoltre, lo spazio di manovra a livello finanziario e gestionale della successione sono più larghi che in altre varianti.

In caso di soluzione all'interno della famiglia, sono poste ad esempio le seguenti domande:

- I discendenti, i membri della famiglia vogliono realmente imboccare la strada dell'imprenditoria?
- I discendenti rappresentano effettivamente la miglior soluzione per l'azienda?
- Che significato riveste il concetto di parità di trattamento all'interno della famiglia?
- Ha considerato gli aspetti del regime matrimoniale e del diritto successorio come ad es. le norme relative alla legittima?
- Ha provveduto a un'adeguata previdenza?
- ecc.

Proprietà e finanze

Diritto e imposte

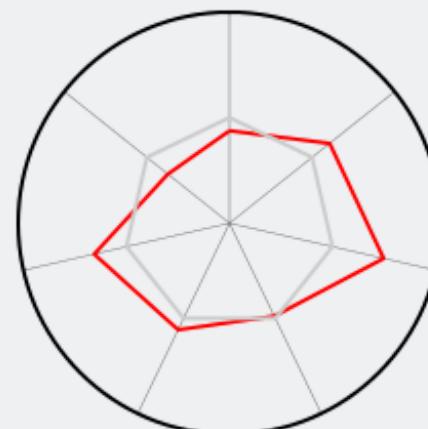
Grado di pianificazione e preparazione

Situazione aziendale

Analisi degli obiettivi e della famiglia

Potenziale aziendale

Worst-Case

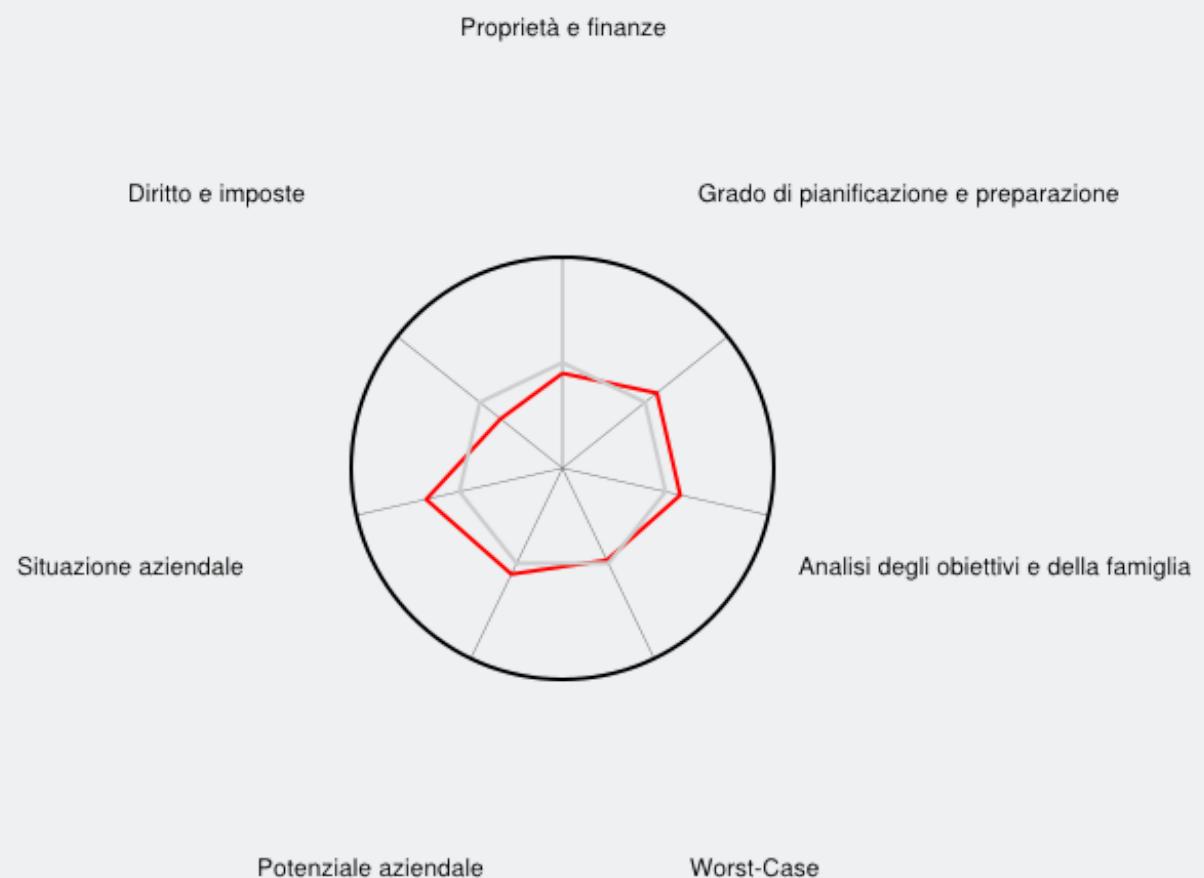


### Management-Buy-out (MBO)

«Management-Buy-out» significa che alcuni collaboratori dell'azienda rilevano conduzione e proprietà della ditta. Da ex collaboratori essi assurgono a titolari. Tale modello si offre quando all'interno della famiglia non sussiste alcun successore promettente e, di contro, l'azienda può contare su collaboratori capaci, impegnati e interessati. I vantaggi di questa variante consistono, analogamente alle soluzioni all'interno della famiglia, nella continuità e nella preservazione del sapere. I collaboratori conoscono l'azienda alla perfezione e sono già conosciuti da clienti e fornitori.

Nel caso di una soluzione MBO, le domande possibili sono ad esempio le seguenti:

- Vi sono collaboratori idonei che intendono continuare l'attività aziendale?
- I collaboratori sono in grado di finanziare il prezzo di vendita?
- Come si presenta la soluzione previdenziale?
- etc.



## Management da parte di terzi

Il trasferimento della responsabilità operativa ad un manager per lo più esterno entra generalmente in linea di conto solo per soluzioni transitorie o grandi PMI. Soprattutto quando sono presenti più proprietari (ad es. comunione ereditaria) tale variante può rivelarsi sensata. I proprietari assumono il ruolo di investitori. Un management ad interim può essere una soluzione anche in situazioni di emergenza, quando è necessario agire con molta rapidità.

In caso di management da parte di terzi, sono poste ad es. le seguenti domande:

- Quali poteri decisionali hanno i proprietari e quali il/i manager esterno/i?
- Come devono essere configurati i flussi di informazioni tra proprietari e manager?
- ecc.

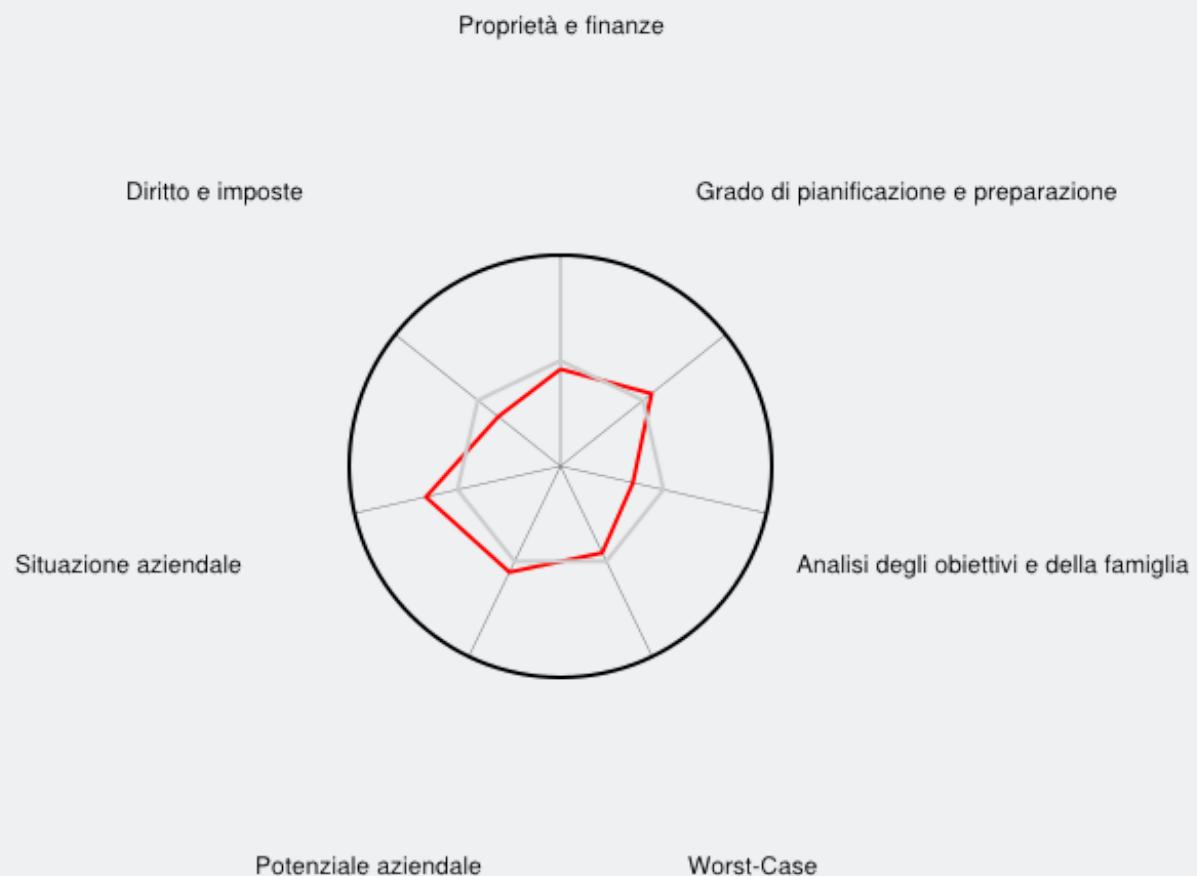


### **Vendita a terzi (MBI / investitore finanziario / investitore strategico)**

In assenza di varianti di successione all'interno della famiglia o dell'azienda la via che rimane da percorrere è principalmente quella di una vendita a terzi. Il trasferimento con compravendita di attivi/ passivi (nel caso di ditte individuali / di persone o azioni / quote societarie in società di capitali) a terzi estranei è oggi una variante sempre più allettante. In linea di conto entrano privati, acquirenti strategici posizionati lungo la catena di creazione del valore aggiunto, concorrenti o investitori finanziari. Le rispettive possibilità dipendono in ampia misura dalla situazione di partenza dell'azienda. Consideri che la vendita della ditta a terzi richiede un alto grado di pianificazione nonché un notevole dispendio di tempo. La ricerca del giusto acquirente non va sottovalutata.

Nel caso di una vendita a terzi le possibili domande sono ad es. le seguenti:

- I suoi obiettivi e desideri personali in fatto di regolamentazione della successione sono stati formulati e discussi con le sue persone di riferimento?
- Esiste un profilo ben definito dei requisiti richiesti all'acquirente?
- Il potenziale acquirente è compatibile con il quadro attuale?
- ecc.



## Dialogo di successione Raiffeisen

La regolamentazione della successione rappresenta una grande sfida per un imprenditore. Proprio per questo è ancora più importante pianificare tale passo con cura e per tempo. Il percorso può iniziare con l'elaborazione delle domande del check della successione Raiffeisen insieme al consulente Raiffeisen e con il comune approfondimento delle risposte. Per un proprietario ciò costituisce un compito totalmente nuovo e in genere eccezionale, caratterizzato da una complessità non ancora sperimentata. In qualità di partner bancario di oltre 100'000 piccole e medie aziende, siamo in grado di accumulare quotidianamente esperienze ed elaborare soluzioni. Vogliamo trasmettere tali esperienze ai nostri clienti, supportandoli anche nella regolamentazione della successione. Quale gruppo Raiffeisen abbiamo inoltre individuato la dimensione di economia aziendale e sviluppato dalle nostre esperienze un servizio di accompagnamento e consulenza sul tema «successione». Ciò include anche una rete di esperti regionali. "Con noi per nuovi orizzonti" assume qui un doppio significato. Il proprietario definisce assieme a noi gli obiettivi della successione, gettando così le basi per il successo. Al contempo, il processo così strutturato consente di fare chiarezza sull'ulteriore sviluppo personale. Noi concepiamo la successione come una garanzia per il suo futuro imprenditoriale e personale!

Perché dovrebbe essere interessato al dialogo di successione Raiffeisen?

- Lei utilizza la rete di esperti di Raiffeisen. Ciò le consentirà di risparmiare tempo e acquisire maggiore sicurezza grazie a un accompagnamento di comprovata esperienza e ad una consulenza improntata alle sue esigenze.
- Grazie ad una procedura sistematica e alla documentazione scritta della sua strategia di successione, basata sul modello di successione di San Gallo, migliorerà le condizioni quadro grazie alle quali potrà avere successo nella regolamentazione della successione.
- Un'azienda può essere venduta solamente nel caso non si porti appresso un grosso fardello dal passato. Lei conosce il potenziale della sua azienda e sa con sufficiente anticipo cosa vi sia da fare per preparare l'azienda al meglio ai fini del trasferimento. Lei può prendere le sue decisioni con serenità e concentrazione, con lo scopo di ottimizzare le finanze aziendali e private.
- Lei è in grado di influenzare positivamente il suo futuro aziendale e privato, incrementando la sicurezza della sua situazione previdenziale personale e familiare.
- Ha optato consapevolmente per una soluzione che si addice bene a lei e alla sua azienda.

#### **Disclaimer per il trattamento dei dati**

Tramite questa pagina web lei può rilasciare elettronicamente i dati rilevanti per l'analisi della situazione aziendale in relazione alla pianificazione della successione della sua azienda. Lei è registrato come utente e ha ricevuto un nome utente e una password personali.

Utilizzando il nostro sito web lei acconsente alla memorizzazione dei suoi dati, nelle modalità descritte nella pagina web. È lei che decide se e quali dati inserire tramite i nostri elenchi di domande online. Qualora inserisca dati personali, lei acconsente all'utilizzo dei medesimi da parte del Gruppo Raiffeisen. Lei ha la possibilità di elaborare, modificare o rimuovere in qualsiasi momento i dati raccolti.

I dati a noi resi noti con tali modalità saranno trattati confidenzialmente. Gli stessi saranno trattati e utilizzati esclusivamente per l'analisi e la valutazione della successione aziendale (scopo dell'elaborazione).

Accettando le presenti disposizioni in materia di protezione dei dati, risp. il presente disclaimer, lei prende atto che durante la compilazione dell'elenco di domande online si trova su una piattaforma informatica esterna al Gruppo Raiffeisen, gestita dalla INM AG, Wetzikon. Lei acconsente, agli scopi summenzionati, al trattamento dei suoi dati da parte del Gruppo Raiffeisen, nonché da parte della INM AG e della Fondazione Svizzera PMI Next.

I dati forniti all'atto della compilazione dell'elenco di domande online sono da lei rilasciati sotto la sua responsabilità e a suo rischio. È in particolare esclusa la responsabilità per una perdita dei dati e per un accesso illecito al sistema in esame da parte di terzi. La responsabilità di Raiffeisen Svizzera è esclusa, fatta salva la colpa grave.

Il nostro sito web può contenere link a siti di terze parti. Raiffeisen Svizzera non si assume alcuna responsabilità per il contenuto o pratiche sulla privacy.

Il Gruppo Raiffeisen si riserva il diritto di modificare questi termini e condizioni.

Versione: Marzo 2013