

4 Novembre 2020

Notizie dal Web n. 179



Passaggio generazionale o cessione aziendale?



“Aspettare è doloroso. Dimenticare è doloroso.

Ma non sapere quale decisione prendere è la peggiore delle sofferenze.”

PAULO COELHO

La vita ci pone davanti a decisioni molto difficili da prendere, tant'è che a volte ci sentiamo confusi e non riusciamo a trovare una soluzione che ci renda del tutto sereni. Spesso ci si ferma a lungo per trovare la risposta giusta, ma non è tutto così scontato, soprattutto nella sfera imprenditoriale, dove certe scelte e decisioni hanno una valenza strategica fondamentale.

Molti imprenditori, arrivati ad un certo momento della loro vita personale e professionale, si pongono molteplici domande relative alla loro realtà aziendale e, spesso, non riescono a dare una risposta, poiché percepiscono l'azienda come un *figlio*, ovvero come un qualcosa che hanno creato da zero

con le loro mani, e sanno che qualsiasi decisione presa oggi si rifletterà positivamente o negativamente in futuro sulla loro azienda.

In particolare, il lockdown ha fatto riflettere molti imprenditori sul proprio futuro personale e professionale e sulla continuità della propria azienda e, probabilmente, uno dei tanti quesiti affrontati è stato il seguente: **è meglio passare il testimone ai miei figli o nipoti oppure vendere l'azienda?**

Premesso che questa è una domanda che riaffiora frequentemente nelle menti di moltissimi imprenditori, anche fuori dal lockdown, non è affatto semplice trovare la risposta giusta.

Ma, per rispondere a questa domanda, è necessario considerare molteplici fattori. In primis è fondamentale garantire la continuità aziendale affinché l'azienda non chiuda.

Successivamente, nella scelta tra passare il testimone alle generazioni future o vendere la propria azienda, è necessario conoscere il contesto attuale in cui viviamo, l'età, la passione e la spinta motivazionale delle nuove generazioni, gli obiettivi personali, la propensione al rischio e l'attuale situazione aziendale. Ovviamente tutti questi fattori sono intrecciati tra di loro: una persona giovane spesso è più motivata e vorrebbe intraprendere un percorso stimolante dal punto di vista professionale, tendendo prevalentemente a rischiare di più. In altre parole, i giovani sono più propensi a crescere e a mettersi in gioco più facilmente rispetto ad una persona più datata che preferisce, invece, la stabilità e non rischiare; gli obiettivi sono dunque diversi in riferimento al contesto in cui viviamo e all'ambiente aziendale di riferimento.

Considerare tutti questi aspetti può, dunque, aiutare a prendere una decisione, ma non esiste una risposta giusta o sbagliata alla domanda **"è meglio passare il testimone ai miei figli o nipoti oppure vendere l'azienda?"**, poiché ogni realtà aziendale e familiare ha una propria peculiarità e non sempre la scelta di intraprendere un percorso relativo al passaggio del testimone, è la decisione migliore.

Ovviamente, se l'imprenditore intuisce che non sono presenti in famiglia figure a cui passare il Testimone, allora forse la strada migliore da percorrere è vendere l'azienda anche nel tempo.

Benedetti&Co, grazie alla sua esperienza nella pianificazione strategica, è in grado di supportare l'imprenditore e il management nella definizione ed implementazione del percorso più adeguato a garantire la continuità e lo sviluppo dell'azienda, supportandola, quindi, sia nello svolgimento di progetti di M&A sia nel Passaggio del Testimone dalle vecchie alle nuove generazioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Milano

Via S. Michele del Carso 22
20144 Milano
tel. +39 02 805 057 74
info@benedetti-co.it

Brescia

Via Oberdan 5/7
25128 Brescia
tel. +39 030 205 48 03
info@benedetti-co.it

Mumbai

INDIA - 400006 Mumbai,
Ajanta Building Flat 1,
LD Ruparel -
Marg Malabar Hill
tel. +91 - 9820088817