

8 Novembre 2018

Notizie dal Web n. 79

Benedetti&Co

Qual è il giusto Prezzo di un'Azienda



Spesso succede che qualcuno si faccia avanti con una proposta per acquisire l'azienda, o che sia lo stesso imprenditore, cercando dei possibili compratori, a muoversi in questa direzione. In entrambi i casi, è inevitabile il sorgere di una domanda:

Ma quanto vale la mia azienda?

Quanto vale l'azienda a cui ho dedicato il lavoro di una vita?

Qual è il suo giusto prezzo?

Prima di avviare qualsiasi tipo di trattativa è importante conoscere qual è il reale valore della propria azienda. Ad un primo tentativo di risposta a questa domanda, può sembrare che nessun metodo, analitico o matematico per quanto possa essere accurato, potrà mai cogliere a

fondo l'essenza della propria azienda e pertanto determinare un giusto valore.

Affinché la transazione abbia luogo, però, è necessario giungere alla formazione di un prezzo, ovvero che la valutazione del venditore coincida con quella del compratore.

Sebbene possano sembrare la medesima cosa, "Prezzo" e "Valore" differiscono tra loro: il "**Prezzo**" è quanto viene scambiato al momento della transazione, ovvero il punto d'incontro tra "domanda" e "offerta"; il "**Valore**" di un'azienda, invece, è il capitale necessario a una certa data per ottenere degli asset che generino rendimenti con determinati rischi.

Una errata valutazione porterebbe l'imprenditore a prendere decisioni sbagliate durante la negoziazione; un valore troppo alto alzerebbe troppo le aspettative col rischio di non chiudere una buona vendita; un valore troppo basso indurrebbe l'imprenditore a concludere un cattivo affare.

Ma allora come faccio a valutarla?

Per valutare un'azienda esistono diversi modelli, solo per citarne alcuni: il metodo Patrimoniale, quello Reddittuale, quello Misto, il Discount Cash Flow, l'Economic Value Added, il metodo dei Multipli e altri ancora. Tutti, anche se in modo differente, arrivano a determinare la somma di denaro necessaria per ottenere asset che generano redditi e entrate future.

Possiamo quindi sostenere che il valore di un'azienda, intesa come un complesso organizzato di rapporti giuridici attivi e passivi, sia fortemente legato alla sua capacità di generare margini positivi in futuro.

Il Valore di un'azienda, pertanto, è collegato non tanto al valore patrimoniale dei propri asset, ma alla capacità di produrre denaro nel tempo. La valutazione, perciò, va effettuata considerando anche gli scenari futuri dell'azienda, del prodotto e della realtà in cui è immersa.

Una valutazione dell'azienda è utile, oltre che nel processo di vendita, anche per dirimere un contenzioso tra soci, aiutare ad effettuare un

riassetto societario e gestire un passaggio generazionale. Spesso, in tutti questi casi, la valutazione di un Terzo esperto può aiutare a raggiungere velocemente l'obiettivo.

Benedetti&Co ha valutato Grandi, Piccole e Medie Aziende in diversi settori, sia in Italia che all'estero, agevolando così i propri clienti nello sviluppo delle trattative.

Per avere maggiori informazioni contattaci compilando il form sul nostro sito, commenta l'articolo oppure chiamaci allo 030.2054803.

© 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