

Vie di uscita

Potenziati fusioni e acquisizioni sono anche un punto di partenza di una nuova impresa commerciale. La pianificazione dei percorsi di uscita aiuta gli imprenditori a determinare come possono vendere o chiudere l'attività. È importante impostare una strategia di uscita in anticipo per la propria azienda perché consente di creare un modello di business che si armonizza con la strategia di uscita scelta. La strategia di uscita influenzerà molte decisioni future, ma se si pianifica tutto con saggezza, contribuirà anche ad aumentare il profitto che si può ottenere rinunciando all'azienda.



Questo modulo spiega l'importanza di un piano di uscita, i motivi di uscita aziendale, i tipi di strategie di uscita e come dovrebbero essere strutturate, e anche i principi generali per vendere con successo un'azienda.

Perché uscire?

È appena iniziata una nuova attività e bisogna pensare a come lasciarla in futuro? Potrebbe sembrare folle, ma è una parte importante da includere anche nel proprio piano aziendale. Quello che si deve ricordare è che avere un piano di uscita non significa che si lascia l'attività o si pensa in anticipo a un'uscita antincendio perché la propria attività è condannata al fallimento. Si potrebbe, ad esempio, rimanere nell'azienda ma con un ruolo diverso. Non è la fine del viaggio. La strategia di uscita è lì semplicemente per garantire il futuro finanziario dell'azienda. Senza averne uno: le opzioni in futuro saranno limitate.



In un piano aziendale, dovrebbero essere inclusi, entrambi, obiettivi a breve e lungo termine. Tra gli obiettivi a lungo termine c'è un posto per il piano di uscita. Come abbiamo già detto, questa non è la fine. Il piano di uscita aiuterà a spostare il business verso obiettivi a lungo termine, mettendolo in una nuova fase in cui i cambiamenti di direzione aziendale o di leadership sono inevitabili. Poiché il mondo e con esso il mercato cambia rapidamente, bisogna capire che forse è utile re-immaginare le strategie di business in futuro. Il piano di uscita consente la trasformazione mantenendo la sostenibilità dell'azienda.¹

Perché uscire alla fine? Supponiamo che qualcuno abbia idee per più di una sola attività, quindi nel tempo dovrebbe lasciare andare l'attività che ha sviluppato per concentrarsi su nuovi progetti. Viene lasciata un'attività fiorente e continua, mentre si guadagna un profitto dalla via di uscita e possibilmente si guadagnano i soldi per iniziare qualcosa di nuovo. Questo è solo uno dei motivi per cui si prepara la una strategia di uscita a lungo termine. Nel mondo degli affari è bene avere tutto pianificato, giusto?²

¹ [Come sviluppare un piano di uscita per la tua azienda](#)

² [Pianificazione dell'uscita dall'azienda | Cos'è una strategia di uscita? | Significato | Definizione | Esempi](#)

Ogni imprenditore dovrebbe adattare la strategia di uscita alla propria attività. A causa del piano di uscita, si può vendere la proprietà, ridurre o addirittura liquidare la partecipazione in un'azienda. Se un'attività ha successo, si può realizzare un buon profitto sulla vendita. Ma cosa succede se l'attività non ha molto successo? Una strategia di uscita è lì per aiutare a limitare le perdite. Per dirla semplicemente: la strategia di uscita per un business di successo massimizzerà il profitto, per gli affari non di successo - ridurrà al minimo le perdite.³

Vendere o chiudere?

Nel mondo degli affari, è probabile che il fondatore dell'azienda esca di scena ma vorrebbe che l'attività continuasse ancora. In un certo senso, sta passando un'eredità. Un imprenditore di successo e proprietario di un'azienda può vendere la propria attività a un acquirente di fiducia, amico, parente o dipendente appassionato. Ma cosa succede se non ci sono potenziali acquirenti tra quelli di fiducia?

3 possibili modi per uscire.

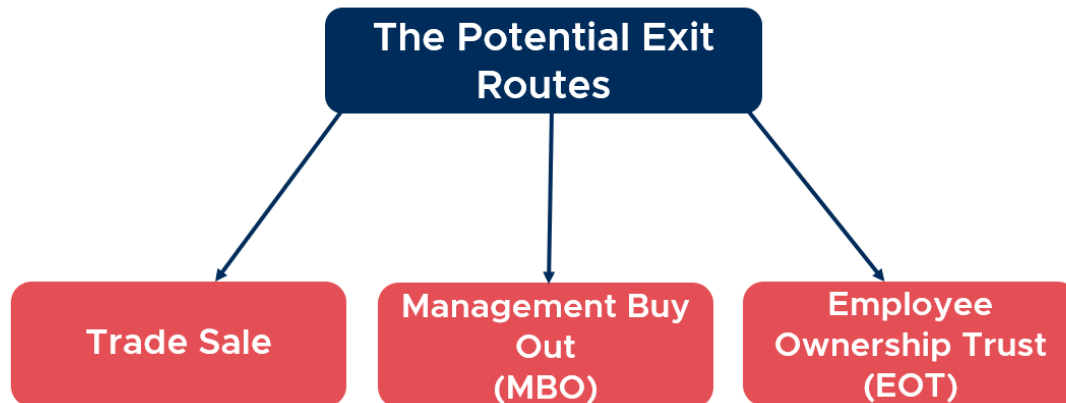
MBO – Management Buyouts – l'attuale team di gestione acquista le azioni e in questo modo, l'originatore e fondatore può uscire dalla propria azienda lasciandola allo stesso tempo nelle mani di persone che continueranno a gestirla.

M&A – Merger & Acquisition – la società più grande acquista la società più piccola e si fondono insieme. Ancora una volta si trae profitto dalla vendita delle azioni.

IPO – Offerta pubblica iniziale – L'attività diventa pubblica mettendo le proprie azioni sul mercato pubblico e vendendole a potenziali investitori.⁴

³ [Definizione della strategia di uscita](#)

⁴ [Exit Strategy - Cos'è una exit strategy?](#)



Chiudere è difficile ma a volte è l'unica opzione.

Si passa una vita ad investire cuore e anima, denaro e tempo, nel business, ma a volte le cose che si coltivano teneramente non funzioneranno per molte ragioni diverse. Chiuderlo in tempo significa ridurre al minimo le perdite, e potrebbe permettere di ripagare gli investitori, forse anche di ricavarne ancora qualche soldo. La cosa più semplice da fare è vendere l'attività il più velocemente possibile, ma darà soldi solo per le attività vendute. I crediti, se presenti, devono essere pagati prima, e solo in secondo luogo i soldi arrivano.

L'opzione è anche "lifestyle business", che è un processo di chiusura dell'attività nel tempo. Si mantiene l'attività e viene pagato il proprietario finché i fondi non sono asciutti. Ci sono vantaggi per lui dal momento che riceve uno stipendio il più a lungo possibile, ma può sconvolgere sia gli investitori che i dipendenti. Inoltre, questo metodo rende l'attività meno preziosa sul mercato.⁵

⁵ [Come sviluppare un piano di uscita per la tua azienda](#)



3 semplici consigli quando prepari il tuo piano di uscita.

1. Valutazione aziendale: scoprire quanto vale la propria attività. Questo aiuterà a stabilire le aspettative tra i potenziali acquirenti.
2. Porsi una semplice domanda: che tipo di risultati si vuole ottenere con il proprio piano di uscita? Ci dovrebbero essere diverse strategie, a seconda se si vuole ancora avere una parte dell'attività sotto controllo o se si vuole lasciare un'attività per sempre. Si deve prendere in considerazione qual è la strada da percorrere.
3. Prevedere il meglio e il peggio. Avere in mente gli scenari migliori e peggiori prepara bene per tutti i possibili risultati che potrebbero arrivare e aiuta a preparare la migliore strategia di uscita possibile. Non dimenticare di consultare gli strateghi!⁶

Quando si costruisce la propria strategia di uscita, si devono considerare molti elementi e rispondere a molte domande:

⁶ [Strategie di uscita: come pianificare una strategia di uscita aziendale - 2022 - MasterClass](#)

Qual è il tipo di attività e gli obiettivi?

Quali sono gli obiettivi individuali che vengono in primo luogo? È importante ottenere il massimo ritorno possibile o si preferisce lasciare un'eredità?

Quali sono i tempi? Si dovrebbe sapere più o meno per quanto tempo si intende rimanere nel business e quando si intende andar via.

Quali sono le proprie intenzioni per la propria attività? All'inizio, bisogna pensare a cosa si vuole che accada alla propria attività alla fine. Si preferisce che vada avanti senza il promotore, passandola a un amico, un parente, un conoscente, un dipendente, o magari fonderla con un'azienda più grande? O si preferisce chiuderla quando il promotore esce?

Quali sono le condizioni di mercato? Potrebbe esserci un momento giusto per vendere la propria attività quando ci sono molti potenziali acquirenti sul mercato. Nel momento migliore solo tu puoi venderlo al prezzo più alto. Le condizioni di mercato determinano in parte il momento migliore per vendere.

Una volta fatto, il piano di uscita dovrebbe essere rivisto abbastanza spesso durante il proprio viaggio di lavoro. Forse le cose pianificate cambieranno lungo la strada, a causa di fattori diversi? Quindi il piano di uscita dovrebbe essere modificato di conseguenza.⁷

Un'occhiata a questo TED talk con Shannon Fagan è utile per saperne di più da un esempio reale:

[Exit strategy: Shannon Fagan al TEDxBiMBA](#)

⁷ [Come pianificare una graziosa strategia di uscita aziendale \[Consulenza gratuita\]](#)