

Come valutare un'impresa

Dieci informazioni indispensabili per prevenire le insolvenze e concludere buoni affari

1

L'azienda Esiste?

Verifica che l'azienda sia regolarmente iscritta in camera di commercio.

Ogni anno ci sono migliaia di truffe organizzate da società fantasma

2

Ha mai avuto insoluti?

È possibile rilevare se sull'azienda sono stati levati dei protesti o esistono procedure concorsuali, procedure volontarie o pignoramenti immobiliari?

Il monitoraggio di queste informazioni è fondamentale per bloccare in tempo un insoluto e per evitare che i tuoi commerciali perdano tempo su clienti nuovi che non pagheranno mai

3

Chi sono i manager?

Identifica i decisori e controlla i loro interessi in altre aziende e le loro precedenti esperienze.

E se un socio o un esponente gestiva una società che poi è fallita, cosa può succedere con la nuova? Spesso il soggetto fallito si nasconde dietro a un familiare o un compiacente. Verifica che le esperienze dei manager siano compatibili con l'attuale società.

4

Che fido commerciale le potresti concedere?

È in grado di reperire delle risorse dal mercato dei capitali? Sempre più gli approvvigionamenti bancari sono insufficienti a coprire le esigenze finanziarie di breve e medio periodo.

Valuta attraverso un operatore professionale il livello di fido commerciale concedibile o se il mercato dei capitali è disponibile a comprare dei crediti commerciali sul tuo cliente

5

Sola o in gruppo?

Verifica se l'azienda lavora in modo indipendente, è collegata ad altre attività o fa parte integrante di un gruppo societario.

Se una delle aziende è in difficoltà, come si ripercuote la situazione di crisi sulla collegata di tuo interesse?

Come paga?

L'azienda gestisce in modo adeguato i propri cicli di pagamento debiti/incasso crediti?

Verifica se sono presenti in bilancio significativi crediti verso clienti o debiti verso fornitori, sapendo che, per recuperare 1.000€ di un cliente che non ti paga, non sono sufficienti altri 1.000€ di ricavi, ma 1.000€ di margine prodotto da altri clienti e spesso può arrivare sino a 10 volte tanto

6

Quanto è grande?

Analizza la forma giuridica, il capitale sociale, il fatturato, il numero delle sedi e i dipendenti.

Se l'azienda cambia la sede legale frequentemente (o indirizzo PEC) o ha chiuso e aperto diverse unità locali potrebbe essere in ristrutturazione o peggio ancora sfuggire ai creditori

7

Le performance?

Scopri l'andamento del fatturato, del risultato d'esercizio, dei principali indici di bilancio, e quanto spesso cambiano i soci o gli esponenti.

Se la gestione dell'attività è passata di mano più volte, è politica societaria o l'avvicinarsi di personaggi differenti è sinonimo di crisi?

8

È Solida?

L'azienda dispone di un Patrimonio sufficiente per far fronte ai propri impegni? Le risorse create vengono lasciate in azienda o distribuite tra i soci?

Puoi verificare facilmente a quanto ammontano i mezzi propri, le variazioni tra fonti e impieghi e se tra le attività ci siano immobilizzazioni materiali, che costituiscono una garanzia indiretta

9

L'azienda è in grado di generare profitti?

È in grado di realizzare una sufficiente redditività con la sua attività caratteristica? Con il reddito prodotto può ripagare i propri debiti?

Valuta il risultato operativo lordo e utilizza l'indice Ebitda/Debiti totali per conoscere il numero di anni necessari per ripagare i propri debiti: un valore > 10 potrebbe rappresentare un campanello di allarme

10