

# Vendita al management/ Management Buyout (MBO)

## Vantaggi

- Nessuna necessità di comunicare informazioni a potenziali acquirenti esterni
- Nessuna opposizione del management al piano di successione

## Svantaggi

- In genere, prezzo di vendita inferiore a quello offerto a terzi
- Ev. difficoltà finanziarie del management che rileva l'azienda
- Ev. obbligo dell'imprenditore a concedere un prestito del venditore al management che rileva l'azienda

## Presupposti

- Nessuna possibilità di successione interna alla famiglia possibile
- Rapporto di fiducia tra proprietario e collaboratori con funzioni direttive
- Presenza in azienda di un management con capacità imprenditoriali e propensione al rischio
- Buona situazione reddituale e sufficiente cash flow
- Ev. disponibilità a trovare un compromesso finanziario
- Prezzo di acquisto pagabile tramite mezzi propri e finanziamento di terzi

## Opportunità

- Soluzione successoria interna, senza necessità di comunicare informazioni a soggetti esterni all'azienda
- Continuità a livello di filosofia aziendale, strategia, know-how, relazioni commerciali e gestione dei collaboratori

## Rischi

- Non sempre un bravo membro dei quadri si trasforma in un imprenditore di successo
- Eccessivo carico finanziario per azienda e successori – spesso si riduce lo spazio di manovra strategico dell'azienda
- Potenziale di conflitto tra diversi proprietari
- Doppio onere per i dirigenti

## Possibili ostacoli

Finanziamento del MBO