



Best Practice Toolkit

“Approaches to Adult Enterprise Education for Seniors”

SEZIONE V: ALLEGATO 1

“Il Piano di successione”

*Piano di successione***a) FASE 1: si inizia a programmare la successione con almeno cinque anni di anticipo.**

Presentazione delle problematiche	Attività necessarie
Quali sono gli obiettivi da raggiungere?	Formulazione degli obiettivi.
Trasferimento o scioglimento?	Esaminare le conseguenze; decisione dell'imprenditore finora in carica.
Quando dovrebbe avvenire il trasferimento?	Preparare un piano di scadenza per il trasferimento
Come dovrebbe avvenire il trasferimento?	Esaminare i modelli di trasferimento
Quale successore può essere preso in considerazione?	- Decidere se la ricerca di un successore deve essere fatta all'interno o all'esterno della famiglia - Esaminare i presupposti in entrambi i casi.
Quali presupposti deve soddisfare il successore?	Creare un profilo di requisiti (orientato all'impresa).
Quali sono i preparativi economico-produttivi necessari?	Preparare il programma dei prodotti e delle prestazioni in base alla cessione (per esempio, innovazione del prodotto, variazione del prodotto) - Investimenti - Strategia a lungo termine oltre il periodo della cessione
Quali sono i preparativi finanziario-economici necessari?	- Rafforzamento della quota di capitale proprio - Garanzia della previdenza per la vecchiaia - Considerazione del rating
Quali sono i preparativi organizzativi/personali necessari?	- Delega delle funzioni direttive - Creazione di strutture organizzative - Per le cessioni nell'ambito familiare: * qualifica supplementare del successore

LIFELONG LEARNING PROGRAMME

GRUNDTVIG Learning Partnerships

EMPLOYEE TO EMPLOYER: Approaches to Adult Enterprise Education for Seniors

	<ul style="list-style-type: none">* informazioni chiare all'interno della famiglia* creazione di presupposti per un compromesso finanziario all'interno della famiglia* favorite la formazione di capitale proprio da parte del successore
Quali sono le conseguenze fiscali da considerare?	Sviluppate un concetto fiscale

b) FASE 2 o intermedia: tra i cinque ed i due anni prima del trasferimento.

Presentazione delle problematiche	Attività necessarie
Piano di scadenza in termini di tempo, di contenuto e di diritti per il trasferimento?	<ul style="list-style-type: none">- Sviluppare un piano di scadenza concreto- Chiarire il tipo di trasferimento (in unica soluzione o progressivamente; forma della cessione)- Esaminare la forma giuridica- Constatate la complessità della cessione- Garantire contratti a lungo termine
Chi sarà il successore?	<ul style="list-style-type: none">- Fare una ricerca mirata del successore- Prendere in esame fonti esterne ed interne
Qual è il valore dell'impresa?	<ul style="list-style-type: none">- Preparare le cifre per il calcolo del valore- Calcolare il valore dell'impresa
Come posso organizzare in modo competitivo la mia impresa?	<ul style="list-style-type: none">- Imporre le innovazioni- Ridurre il capitale immobilizzato- Migliorare l'immagine esterna- Effettuare investimenti di mantenimento- Preparare una presentazione dell'impresa

LIFELONG LEARNING PROGRAMME

GRUNDTVIG Learning Partnerships

EMPLOYEE TO EMPLOYER: Approaches to Adult Enterprise Education for Seniors

Quali misure aumentano il valore dell'impresa?	<ul style="list-style-type: none">- Assicurare la posizione di mercato- Aumentare il giro d'affari / ridurre i costi- Mantenere l'autonomia- Mantenere misure di qualificazione- Aumentare la produttività- Cura, fidelizzazione ed acquisizione di clienti
Quali misure aumentano il successo del trasferimento?	<ul style="list-style-type: none">- Comunicazione all'interno e all'esterno della famiglia- Infondere ottimismo
Per le aziende a conduzione familiare: come viene effettuata in modo equo la ripartizione finanziaria tra i membri della famiglia?	<ul style="list-style-type: none">- Individuare l'entità del patrimonio a disposizione- Preparare e concordare la ripartizione finanziaria

c) FASE 3 o conclusiva: da un anno a pochi mesi prima della successione.

Presentazione delle problematiche	Attività necessarie
Come assicurare il finanziamento?	Esigere la capacità finanziaria del cessionario
Quali misure giuridiche sono necessarie?	<ul style="list-style-type: none"> - Stabilire legalmente le modalità della cessione: * prezzo * modalità di pagamento * determinazione della garanzia * rilevamento dei rapporti di lavoro * continuazione del nome * adesione a contratti a lungo termine - Per le aziende a conduzione familiare: garantire il progetto tramite testamento o contratto successorio
Come sarà mantenuto l'esercizio dell'attività nella fase di passaggio?	<ul style="list-style-type: none"> - Regolare le competenze - Stabilire la formazione del successore - Concordare ordini ed investimenti
Quali passi concreti sono necessari per lo svolgimento del trasferimento?	<ul style="list-style-type: none"> - Preparare una lista di controllo per lo svolgimento della cessione in termini di contenuto e di tempo: * Informazione ai collaboratori * Comunicazione agli operatori di mercato * Informazione al pubblico * Disbrigo delle formalità necessarie