

Prima di firmare, verifica: la checklist di due diligence per chi compra

Comprare un'azienda senza verificarla espone a debiti non emersi, contratti in scadenza e clienti che non restano. Questa checklist raccoglie i 25 controlli da fare, nell'ordine giusto, prima di firmare l'offerta vincolante. Usa il semaforo: OK, da approfondire, bloccante.

Come usare la checklist

- **OK:** il controllo è superato, il dato è documentato.
- **Da approfondire:** il dato esiste ma non è completo: chiedi il documento mancante.
- **Bloccante:** il controllo non è superato: non si procede senza soluzione contrattuale.

1. I numeri

- ☐ Incassi reali: scontrini, corrispettivi, pagamenti elettronici degli ultimi 2-3 anni
- ☐ Margini per linea di ricavo, non solo fatturato complessivo
- ☐ Fatture dei fornitori, per ricostruire i volumi reali
- ☐ Bilanci e situazione contabile aggiornata
- ☐ Composizione del fatturato: concentrazione su pochi clienti

2. Debiti e rischi

- ☐ Certificato dei debiti fiscali e situazione contributiva (DURC)
- ☐ Contenziosi in corso, con stato e importi
- ☐ Debiti verso fornitori e scadenze
- ☐ Garanzie prestate a terzi
- ☐ Eventuali procedure concorsuali o accordi di ristrutturazione

3. I contratti

4. Le persone

- ☐ Elenco dipendenti con mansione, livello e anzianità
- ☐ Dipendenza dal titolare: chi tiene davvero clienti e fornitori
- ☐ Personale chiave: rischio dimissioni al passaggio
- ☐ Situazione TFR e contenziosi con il personale
- ☐ Accordi aziendali e prassi consolidate

- ☐ Immobile: titolo di proprietà o contratto di locazione
- ☐ Licenze e autorizzazioni: regolarità e trasferibilità
- ☐ Marchi, domini e proprietà intellettuale

Regola d'oro: ogni casella rossa è un argomento di trattativa. Si risolve prima della firma, con garanzie, earn-out o condizioni sospensive: mai dopo, quando non hai più leve.

E adesso?

Se la checklist è quasi tutta verde, puoi procedere. Se trovi più di un bloccante, valuta di rinegoziare o di lasciar perdere: il mercato delle aziende è ampio, e la prossima opportunità potrebbe essere più pulita.

Cerchi un'azienda da comprare? Registra i tuoi criteri su approdocessioni.it/profilo-acquirente: ti proponiamo solo dossier anonimi compatibili con settore, zona e budget.