



Commissione Europea

Direzione generale per le Imprese

**RELAZIONE FINALE DEL GRUPPO DI ESPERTI
SUL TRASFERIMENTO DELLE PICCOLE E MEDIE
IMPRESE**

Maggio 2002

Avvertenza

Questo progetto è stato realizzato con la collaborazione di esperti nel campo dei trasferimenti d'impresa, designati dalle autorità degli Stati membri, nel quadro della procedura BEST della Direzione generale Imprese della Commissione europea.

Quantunque i lavori si siano svolti sotto la guida di funzionari della Commissione, le opinioni espresse nel presente documento non riflettono necessariamente la posizione della Commissione europea.

La riproduzione è autorizzata, purché sia citata la fonte.

Altre informazioni

Commissione europea

Direzione generale Imprese

Unità B.1 Miglioramento delle misure di sostegno alle imprese

B-1049 Bruxelles

Fax: +32-2-296 62 78

E-mail: Entr-Business-Support@cec.eu.int

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/transfer_business/index.htm

INDICE

MEMBRI DEL GRUPPO DI ESPERTI.....	5
SOMMARIO	6
1. INTRODUZIONE	9
2. CONTESTO: NATURA E VOLUME DEI TRASFERIMENTI DI IMPRESE	10
3. MISURE GIURIDICHE	15
3.1. Società per azioni con un unico socio.....	15
3.2. Società per azioni semplificata e semplificazione amministrativa e contabile.....	15
3.3. Trasformazione di società di persone in società di capitali e viceversa	16
3.4. Continuità delle società di persone	16
3.4.1. Disaccordo tra imprenditori associati	17
3.5. Altre proposte	17
3.5.1. Nuove misure giuridiche.....	17
4. MISURE FISCALI	18
4.1. Regime fiscale delle successioni e delle donazioni	18
4.1.1. Trasferimento d'impresa nella famiglia	18
4.1.2. Norme particolari per le imprese	19
4.2. Trasferimento a terzi.....	20
4.2.1. Misure che facilitano il trasferimento delle imprese a terzi.....	20
4.2.2. Detrazioni fiscali per i proventi di un trasferimento successivamente reinvestiti in un'altra PMI.....	20
4.2.3. Agevolazioni in caso di pensionamento anticipato.....	20
4.3. Trasferimento di imprese ai dipendenti	21
4.3.1. Misure specifiche che facilitano i trasferimenti ai dipendenti	21
4.4. Altre proposte	21
4.4.1. Rafforzamento del coordinamento.....	21
4.4.2. Nuove misure fiscali	22
5. MISURE DI SOSTEGNO	23
5.1. Aiuti indiretti.....	23
5.1.1. Sensibilizzazione degli imprenditori	23
5.1.2. Istruzione e formazione	25
5.1.3. Orientamento e consulenza.....	26
5.2. Mercato dei trasferimenti.....	26

5.3.	Finanziamento.....	28
5.4.	Altre proposte	28
5.4.1.	Sportelli unici per i trasferimenti d'impresa.....	28
5.4.2.	Nuove imprese e trasferimenti d'impresa.....	29
5.5.	Indicatori	30
6.	ANALISI DELLA SITUAZIONE ATTUALE	31
6.1.	Misure giuridiche e fiscali	31
6.2.	Misure di sostegno	35
6.3.	Situazione nazionale	35
7.	IL FUTURO DEI TRASFERIMENTI D'IMPRESA	42
8.	CONCLUSIONI	46
	ALLEGATO 1: ALTRE STATISTICHE SUI TRASFERIMENTI DI IMPRESE.....	48
	ALLEGATO 2: TABELLE COMPARATIVE DELLE MISURE LEGISLATIVE E FISCALI ADOTTATE DAGLI STATI MEMBRI.....	51
	ALLEGATO 3: CASI DI BUONA PRATICA	62
1.	MISURE FISCALI	63
1.1.	Imposte sulle successioni e le donazioni	63
1.2.	Trasferimento delle imprese a terzi	64
2.	MISURE DI SOSTEGNO	65
2.1.	Informazione	65
2.2.	Istruzione e formazione	67
2.3.	Orientamento/consulenza.....	69
2.4.	Mercato dei trasferimenti.....	70
2.5.	Finanziamento.....	73
	ALLEGATO 4: RACCOMANDAZIONE DELLA COMMISSIONE SULLA SUCCESSIONE NELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE	76

MEMBRI DEL GRUPPO DI ESPERTI

Paese	Nome	Organizzazione	E-mail
Belgio	Sig. Marc Roelands	Ministère des Classes moyennes et de l'Agriculture/Ministerie van Middenstand en Landbouw	
Danimarca	Sig. Peter Dalkiær	TIC, Københavns amt	pda@tic.dk
Germania	Sig. Stefan Heidkamp	Junior Chamber Germany	hd@promac.de
	Sig. Oliver Jünger/ Sig. Elmar Rucker	Deutsche Ausgleichsbank	elmar.ruecker@ dtabuessel.de
	Sig.a Anna Maria Heidenreich	Deutscher Industrie- und Handelskammertag DIHK	heidenreich.anna@ bruessel.dihk.de
	Sig. Dirk Palige	Zentralverband Deutsches Handwerk ZDH	palige@zdh-brussels.com
Grecia	Sig. Dimitris Assimakopoulos	General Confederation of Small and Medium-sized Enterprises	oeze01@otenet.gr
Spagna	Sig.a Fátima Mínguez Llorente	Dirección General de la PYME, Ministerio de Economía	fminguez@ipyme.org
Francia	Sig.a Françoise Charbin	Agence pour la création d'entreprises APCE	charbin@apce.com
Italia	Sig. Carlo Spagnoli	Unioncamere - Unione Italiana delle Camere di Commercio	carlo.spagnoli@ unioncamere.it
	Sig. Toni Brunello	StudioCentroVeneto	toni.brunello@studio centroveneto.com
Lussemburgo	Sig. Charles Bassing	Chambre des Métiers du Grand- Duché de Luxembourg	charles.bassing@cdm.lu
Paesi Bassi	Sig. Robert van Engelenburg	Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap RZO	engelenburg@rzo.nl kommers@rzo.nl
	Sig. Joop Kommers		
Austria	Sig. Christian Lettmayr/ Sig. Peter Voithofer	Österreichisches Institut für Gewerbe- und Handelsforschung	p.voithofer@ifgh.ac.at
Portogallo	Sig. Luis Dias †	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento/Direcção de Políticas para a Inovação Empresarial IAPMEI / DRIE	
Finlandia	Sig. Kai Karsma	Ministry of Trade and Industry, Industries Department	kai.karsma@ktm.fi
Commissione europea	Sig.a Kirsi Ekroth- Manssila	Enterprise Directorate-General	kirsi.ekroth- manssila@cec.eu.int

Il gruppo si è riunito sei volte sotto la presidenza della Commissione. La relazione è basata sui contributi degli esperti ed è stata compilata dalla Commissione.

SOMMARIO

Per trasferimento di un'impresa si intende, nel contesto della presente relazione, il trasferimento di proprietà di un'impresa ad un'altra persona od impresa che assicura la continuità della sua esistenza e della sua attività commerciale. Il trasferimento può avvenire all'interno della famiglia, mediante cessione a dirigenti o dipendenti dell'impresa non appartenenti alla famiglia, a persone esterne all'impresa o a società esistenti, comprese le acquisizioni e le fusioni.

Il gruppo di esperti sul trasferimento delle piccole e medie imprese (PMI) è stato istituito nel novembre 2000 per assistere la Commissione nel monitoraggio dell'attuazione della raccomandazione del 1994 sulla successione nelle piccole e medie imprese. Costituisce un elemento centrale del progetto BEST sul trasferimento delle imprese e ne hanno fatto parte esperti di 12 Stati membri. Ha avuto come compiti l'identificazione delle nuove misure giuridiche, fiscali e di sostegno adottate dal 1998, anno in cui è stato compiuto un primo esame, la valutazione di tali misure, l'analisi delle misure di sostegno adottate e l'elaborazione di proposte per l'azione futura.

L'esame delle misure adottate dagli Stati membri ha permesso agli esperti di constatare che:

- tutti gli Stati membri hanno adottato qualche misura in risposta alla raccomandazione della Commissione, ma:
- in più della metà dei possibili campi d'azione non è stata adottata alcuna misura;
- in tredici Stati membri esistono norme speciali per il regime fiscale delle successioni e delle donazioni in caso di trasferimento di un'impresa;
- dieci Stati membri hanno adottato misure per facilitare il trasferimento a terzi;
- in alcuni campi più di due terzi degli Stati membri non hanno adottato alcuna misura.

Tra le raccomandazioni giuridiche e fiscali, il gruppo di esperti ha individuato i seguenti cinque settori cruciali per i trasferimenti d'impresa:

- Misure che facilitano il trasferimento di un'impresa a terzi
- Misure specifiche che facilitano i trasferimenti ai dipendenti
- Norme speciali per il regime fiscale delle successioni e donazioni per i trasferimenti d'impresa
- Incentivi per i pensionamenti anticipati
- Esenzioni fiscali per i proventi di un trasferimento, successivamente reinvestiti in un'altra PMI.

Gli esperti sottolineano il fatto che, quando propongono nuove norme riguardanti i trasferimenti d'impresa, comprese le misure fiscali, gli Stati membri dovrebbero tener conto della necessità di non deteriorare le condizioni dei trasferimenti d'impresa.

Esistono svariati organismi che offrono sostegno ai trasferimenti d'impresa. Si tratta di un sostegno che spesso non è offerto in modo strutturato e che quindi non raggiunge necessariamente i fruitori potenziali. Sensibilizzare, dare informazioni sul sostegno disponibile, offrire corsi di formazione specifica sul trasferimento d'impresa, inserire il trasferimento d'impresa nel curriculum della formazione all'imprenditorialità, offrire consulenza, creare borse per gli acquirenti e i venditori di aziende e mettere a disposizione mezzi finanziari sono strumenti importanti per facilitare e fornire sostegno ai trasferimenti d'impresa. Nella presente relazione sono illustrati alcuni esempi di provvedimenti utili adottati nei diversi Stati membri in tutti questi settori.

Secondo gli esperti, i trasferimenti d'impresa derivano ancora molto spesso dal pensionamento dell'imprenditore, ma quelli dovuti a ragioni personali sono in aumento e sempre più numerosi saranno i trasferimenti al di fuori della famiglia verso terzi. Mancano dati comparabili sui trasferimenti di imprese a livello europeo, ma si può stimare, in base ai dati delle ricerche nazionali, che circa un terzo delle imprese cambieranno proprietà nei prossimi dieci anni (dal 25 al 40% secondo gli Stati membri). Questo corrisponde ad una media di almeno 610.000 trasferimenti di PMI all'anno, di cui 300.000 PMI con dipendenti, per un totale di 2,1 milioni di posti di lavoro e 310.000 PMI senza dipendenti.

Di conseguenza, nei prossimi anni possiamo prevedere un aumento della domanda di potenziali acquirenti/proprietari di PMI e questo richiederà maggiore attenzione per la motivazione e la formazione di questi ultimi.

I valori e le concezioni dei proprietari di imprese sono cambiati. Mentre gli imprenditori del periodo immediatamente successivo alla guerra hanno costruito essi stessi le loro imprese, i giovani imprenditori non hanno necessariamente lo stesso vincolo sentimentale con le loro imprese. Sono più inclini a cederele per ragioni personali e spesso passano da un lavoro autonomo ad un lavoro dipendente o possono creare più imprese, l'una successivamente all'altra (*imprenditorialità seriale*). Questa tendenza ad una proprietà più frequente nel corso della vita lavorativa di una persona può creare una maggiore dinamica imprenditoriale e favorire l'innovazione. Poiché i proprietari di già molti anni prima della pensione tendono a ridurre i loro sforzi per sviluppare l'impresa, la crescente tendenza a cedere l'impresa prima del pensionamento può contribuire a far sì che ingenti potenzialità non vadano perdute e che il valore delle aziende non diminuisca.

Anche se sussistono differenze, osserviamo in tutti gli Stati membri le stesse tendenze:

- la crescente importanza della questione dei trasferimenti d'impresa, dovuta all'elevato e crescente numero di trasferimenti dei prossimi dieci anni;
- un numero crescente di trasferimenti d'impresa avverrà al di fuori della famiglia, a terzi;
- un numero crescente di imprenditori opererà nella stessa impresa per un periodo di tempo più breve, non per tutta la vita;
- le decisioni personali (pensionamento anticipato, cambiamento di professione, interessi o situazione familiare, ecc.) e l'evoluzione delle condizioni di concorrenza (evoluzione dei mercati, nuovi prodotti, nuovi canali di distribuzione, ecc.) e non soltanto l'età saranno sempre più all'origine dei trasferimenti.

Tenendo conto di queste tendenze e di queste sfide, il gruppo di esperti raccomanda:

- la creazione di un “Centro europeo per i trasferimenti d'impresa”, che coordini e faciliti le attività nazionali;
- la creazione di una banca dati/borsa dei cedenti e degli acquirenti, che colleghi le attività delle banche dati nazionali esistenti e favorisca la creazione di banche dati nei paesi in cui ancora non esistono;
- l'organizzazione di seminari, riunioni e convegni europei con regolare frequenza;
- lo sviluppo di strumenti di formazione personalizzata e di gestione alternativi o aggiuntivi;
- programmi pubblici di sostegno e ricerca;
- uguale attenzione data alle imprese di recente creazione e ai trasferimenti d'impresa.

A lungo termine, i responsabili dovranno adoperarsi per impedire chiusure d'impresa non necessarie ed incoraggiare l'imprenditorialità, la crescita e lo sviluppo. La Commissione è pertanto invitata, in stretta collaborazione con gli Stati membri, ad elaborare un piano d'azione dettagliato che precisi i modi e i tempi dell'attuazione delle raccomandazioni del gruppo di esperti.

1. INTRODUZIONE

Nel dicembre 1994 la Commissione ha adottato una raccomandazione sulla successione nelle piccole e medie imprese¹. In questa raccomandazione la Commissione individua le misure legislative e di sostegno che possono favorire i trasferimenti di imprese. La raccomandazione è stata seguita nel marzo 1998 da una comunicazione² in cui sono esaminate le misure assunte o proposte dagli Stati membri fino a tutto il 1996.

Il presente documento è la base per il seguito della comunicazione della Commissione del 1998 ed è il risultato del lavoro di un gruppo di esperti sul trasferimento delle piccole e medie imprese costituito nel novembre 2000.

I compiti del gruppo erano i seguenti:

1. Verificare e completare le misure adottate dagli Stati membri fra quelle già indicate dalla Commissione. Analizzare la situazione attuale per quanto riguarda l'attuazione della raccomandazione del 1994 e valutare l'efficacia delle principali misure.
2. Verificare le misure riguardanti i trasferimenti delle imprese nella base di dati di sostegno e identificare le nuove misure nei paesi partecipanti (per esempio misure di sensibilizzazione, formazione, questioni transfrontaliere, borse delle imprese).
3. Identificare tra le misure le buone pratiche che potrebbero essere immesse nella base delle buone pratiche.
4. Analizzare la fornitura di misure di sostegno (chi le fornisce attualmente, quali sarebbero i canali migliori per fornirle, qualità di tali servizi, copertura, ecc.).
5. Discutere e creare eventuali indicatori per il monitoraggio della fornitura delle misure di sostegno negli Stati membri e fare proposte per l'attività statistica.
6. Formulare opinioni e raccomandazioni sull'attività attuale e sui possibili passi futuri che portino ad un piano d'azione concreto.

¹ Raccomandazione della Commissione sulla successione nelle piccole e medie imprese, GU L 385, 31.12.1994, p. 14 e relativa comunicazione contenente la motivazione della raccomandazione, GU C 400, 31.12.1994, p. 1.

² Comunicazione della Commissione relativa alla trasmissione delle piccole e medie imprese, GU C 93, 28.03.1998, p. 2.

2. CONTESTO: NATURA E VOLUME DEI TRASFERIMENTI DI IMPRESE

Per trasferimento d'impresa si intende, nel contesto di questa relazione, un trasferimento di proprietà di un'impresa ad un'altra persona od impresa che assicuri la continuità della sua esistenza e della sua attività commerciale. Il trasferimento può avvenire all'interno della **famiglia**, mediante cessione a **dirigenti o a dipendenti** dell'impresa non appartenenti alla famiglia, o mediante **vendita** a persone esterne o a società esistenti, comprese le acquisizioni e le fusioni.

Nella maggior parte delle piccole e medie società il trasferimento della proprietà avviene parallelamente al trasferimento della funzione dirigenziale. Nel caso delle società per azioni private un trasferimento del 51% delle azioni può essere considerato un trasferimento d'impresa. Nel caso delle società per azioni pubbliche, che sono per lo più imprese di grandi dimensioni in cui la proprietà e la gestione sono funzioni separate, i trasferimenti nel senso della presente relazione non avvengono o hanno caratteristiche diverse. In alcuni casi le imprese sono vendute o acquistate soltanto per poterne utilizzare i fabbricati o la sede; e le attività commerciali specifiche non sono continuate. Questo non può essere considerato un trasferimento nel senso in cui è inteso nella presente relazione. Inoltre, alcune imprese possono non essere trasferibili per varie ragioni, come un potenziale di guadagno basso o un fallimento. In altri casi gli imprenditori preferiscono chiudere piuttosto che cedere l'impresa o possono non essere in grado di trovare un successore (acquirente).

I trasferimenti delle imprese derivano ancora molto spesso dal pensionamento dell'imprenditore. Tuttavia, il pensionamento non è la sola ragione della cessione di un'impresa. Altre cause importanti di cessione anticipata sono decisioni personali (pensionamento anticipato, mutamento di professione, ecc.), il cambiamento delle condizioni di concorrenza (evoluzione dei mercati, nuovi prodotti, nuovi canali di distribuzione, ecc.) o incidenti (divorzio, malattie, decesso, ecc.).

Attualmente esistono pochi dati attendibili sui trasferimenti di imprese e nella maggior parte dei casi non su base periodica (annuale). La rilevanza del fenomeno, e la sua importanza per lo sviluppo della demografia delle imprese e per l'occupazione, esigono tuttavia un monitoraggio e una valutazione regolare dei trasferimenti.

Come risulta dalla tabella 1, circa il 20% dei lavoratori autonomi sono di età superiore ai 55 anni, con una variazione dal 10 al 26% secondo gli Stati membri. Si noti che questa tabella fornisce soltanto una stima approssimativa della dimensione del problema negli Stati membri dell'UE in quanto si basa sull'ipotesi che gli imprenditori di sesso maschile e femminile di 55 anni o più andranno in pensione entro i 10 anni successivi. Altra ipotesi è che la proporzione dei lavoratori autonomi che continuano a lavorare dopo i 65 anni rimarrà la stessa che nel 2000. Inoltre, il pensionamento è soltanto una delle cause dei trasferimenti di imprese. Per la Germania e l'Austria si stima che esso sia all'origine del 42-43% circa di tali trasferimenti. Poiché questi dati sono validi soltanto nell'ipotesi che le diverse cause siano di importanza analoga negli Stati membri, vanno interpretati con grande cautela.

Tabella 1: Struttura delle età dei lavoratori autonomi³

Paese	Fasce di età (%)	
	15-54	55+
L	90,00	10,00
F	84,96	15,04
B	84,74	15,26
FIN	82,95	17,05
A	82,61	17,39
NL	82,53	17,47
IR	82,42	17,58
I	82,15	17,85
EL	80,92	19,08
E	80,20	19,80
UK	78,16	21,84
P	77,67	22,33
D	76,35	23,65
DK	75,86	24,14
S	73,79	26,21
UE-15	80,24	19,76

Le quattro tabelle dell'allegato 1 presentano alcuni dati che si possono considerare i più rilevanti per i trasferimenti di imprese, ma che indicano anche la mancanza di informazioni strategiche comparabili.

In base ai dati ricavati da vari studi nazionali, circa un terzo delle imprese dovranno essere trasferiti a nuovi proprietari nei prossimi dieci anni (dal 25% al 40% secondo gli Stati membri)⁴. Questo corrisponde ad una media di almeno 610.000 trasferimenti di PMI all'anno, di cui 300.000 riguardanti PMI con dipendenti, per un totale di 2,1 milioni di posti di lavoro (nell'ipotesi di una media di 7 dipendenti per PMI) e 310.000 PMI senza dipendenti⁵.

Il trasferimento di un'impresa è un processo lungo e non sempre privo di difficoltà. In generale, si possono distinguere tre tipi di problemi legati alla preparazione del trasferimento dell'impresa.

Vi sono in primo luogo **problemi di ordine psicologico o emotivo**. Molti imprenditori, specie quelli che hanno creato e costruito la loro impresa nell'arco di numerosi anni, sono molto restii ad abbandonare la loro attività e a preparare il trasferimento dell'impresa. Il trasferimento di know-how e di competenze, se avviene, avviene molto tardi. Il risultato è che il trasferimento è spesso preparato in maniera insufficiente. La cosa non riguarda soltanto l'imprenditore che trasferisce l'azienda, ma influenza anche e limita il tempo di preparazione per l'acquirente o il successore e i suoi più stretti collaboratori.

Si è discusso molto delle varie misure previste per i trasferimenti d'impresa e dei problemi fiscali e giuridici che li riguardano. Molti altri aspetti, di minore evidenza e gravità o di natura psicologica assumono però grande importanza nei trasferimenti, specie in quelli che riguardano le imprese familiari.

³ Eurostat, indagine comunitaria sulle forze di lavoro 2000. Lavoratori autonomi per gruppi di età per la NACE 1D: sezione C-K.

⁴ Vedi allegato 1 per i dati disponibili.

⁵ Le imprese in Europa, 6.a relazione, 2001.

La mancanza di programmazione e di apertura può avere effetti drammatici sulla continuità dell'impresa in situazioni impreviste (malattia, incidente, decesso). E' il caso in particolare delle piccole imprese in cui l'imprenditore ha assunto l'intera responsabilità dell'azienda e non esistono progetti per il futuro. Possono esserci difficoltà anche quando chi cede l'impresa e il suo successore occupano entrambi posti di responsabilità.

Il secondo tipo di problemi è connesso alla **complessità del processo di trasferimento** dell'impresa e al fatto che l'imprenditore non ha esperienza di questa situazione o non sa come affrontarla. L'imprenditore non sa necessariamente a chi rivolgersi per ricevere assistenza o dove trovare informazioni.

Tra i possibili problemi che gli imprenditori temono (specie i proprietari attuali) vi sono quelli riguardanti il trasferimento di conoscenze. Come trasmettere alla generazione seguente il patrimonio di conoscenze che il proprietario possiede? Anche il trasferimento delle reti di relazioni, la riluttanza a condividere la responsabilità della gestione e le pressioni per continuare a gestire l'impresa sono spesso considerati problemi potenziali in una situazione di trasferimento.

Il terzo tipo di ostacoli deriva dalla **legislazione nazionale**, in particolare dal diritto societario, e dalle formalità fiscali e amministrative. Problemi di questo genere riguardano il regime fiscale delle successioni e delle donazioni, i finanziamenti, i problemi che impediscono il cambiamento della forma giuridica di un'impresa quando si prepara un trasferimento e gli ostacoli alla continuità della società quando uno dei soci muore o va in pensione.

Le questioni in gioco in un trasferimento d'impresa dipendono anche dalla dimensione della società. Se l'impresa è grande, il trasferimento implica spesso un rischio di perdita di molti posti di lavoro. Se a non poter essere trasferita è un'impresa piccola, i posti di lavoro perduti saranno in minor numero. Va però ricordato che **l'86% dei 9,1 milioni di imprese con dipendenti dell'UE contano meno di dieci dipendenti**⁶.

La dimensione della società influisce anche sul modo in cui sono affrontati i problemi relativi ai trasferimenti d'impresa. I proprietari di **grandi società** sono oggi più facilmente e frequentemente assistiti da specialisti che possono fornire loro consigli personalizzati sui diversi aspetti del processo di trasferimento (questioni giuridiche, fiscali, finanziarie e gestionali). Gli aspetti interpersonali e psicologici sembrano essere meno considerati nelle grandi società, dato che spesso passano in secondo piano rispetto all'importanza delle implicazioni economiche e finanziarie del trasferimento. Sono però questioni che dovrebbero essere affrontate ed è molto importante sensibilizzare i proprietari all'importanza di programmare la continuità dell'azienda.

Nelle grandi società la gestione della continuità è spesso responsabilità di dirigenti che hanno questo compito specifico, nell'ambito di un processo integrato e normale di previsione e di programmazione della gestione per il futuro. In tali società, il passaggio di proprietà è considerato in qualche modo come un momento della sua evoluzione; è quindi visto come parte della gestione dell'impresa ed è organizzato secondo un progetto (o progetti più o meno integrati).

⁶ Le imprese in Europa, 6.a relazione, 2001

I proprietari di piccole imprese sono spesso meno consapevoli del problema della continuità della loro azienda. In generale, considerano la loro impresa come "parte" di se stessi. Molto presi dai problemi quotidiani, di solito non possono - o non vogliono - preoccuparsi di pianificare il passaggio di proprietà della loro società. Più precisamente, non pensano al passaggio di proprietà nei termini di un piano o progetto strutturato, perché non sono sempre consapevoli della sua importanza vitale.

L'aspetto psicologico è molto importante perché è quello che impedisce di compiere il primo passo, che consiste nel prendere coscienza del problema. Fatto questo, diventa possibile analizzare in modo sistematico la situazione per progettare il trasferimento e la continuità dell'impresa, con gli strumenti adatti.

La presente relazione intende esaminare alcuni dei problemi fin qui accennati e proporre possibili soluzioni.

Problema: la mancanza di dati comparabili sui trasferimenti di imprese a livello europeo.

Soluzione possibile: in futuro, i registri delle imprese degli Stati membri dovranno fornire dati annuali sui trasferimenti che permettano un'analisi dettagliata per regione e settore, e informazioni sulle caratteristiche dei trasferimenti effettuati. Nel frattempo, ci si dovrà basare su studi specifici per avere informazioni approfondite sul numero dei trasferimenti, progettati ed effettuati, le loro caratteristiche e i relativi problemi.

Indicatori proposti: sono suggeriti i seguenti indicatori per il monitoraggio dei trasferimenti di imprese, che servirebbero anche da base per la valutazione dei processi di trasferimento e la definizione delle politiche appropriate. L'ideale sarebbe che questi indicatori fossero disponibili con periodicità annua.

- Struttura delle età dei proprietari di PMI per categoria di dimensione delle imprese
- Numero di trasferimenti di imprese per settore (NACE 1D, sezione C-K)
- Numero di trasferimenti di imprese per categoria di dimensione
- Numero di nuove imprese
- Numero di chiusure
- Età dell'impresa al momento del trasferimento
- Tipo di trasferimento (famiglia, dipendenti, terzi)
- Forma di trasferimento (successione, donazione, vendita, fusione, ecc.)
- Motivo del trasferimento (pensionamento, incidente, altro motivo)
- Durata della proprietà (imprenditorialità seriale)

Gli indicatori seguenti non possono essere forniti senza ricerche e/o indagini specifiche e possono quindi essere prodotti con minore frequenza, ad esempio ogni cinque anni.

- Numero di proprietari di PMI che programmano il trasferimento dell'impresa (nei cinque o dieci anni successivi)
- Numero di proprietari di PMI di più di 50 anni che non programmano il trasferimento dell'impresa (nei cinque o dieci anni successivi)
- Numero di posti di lavoro interessati dai trasferimenti in programma

- Et  media alla quale i proprietari di PMI hanno iniziato a programmare il trasferimento
- Trasferimenti riusciti e falliti
- Motivi di fallimento dei trasferimenti

3. MISURE GIURIDICHE

Le sezioni 3 e 4 della presente relazione presentano le principali misure giuridiche, fiscali e amministrative adottate dagli Stati membri dal 1998 in risposta alla raccomandazione della Commissione del 1994. La rassegna si basa sulle informazioni fornite dagli Stati membri nell'estate 2000. Le informazioni relative ai 12 Stati membri che hanno partecipato al gruppo di esperti sono state aggiornate nel corso del lavoro. Le tabelle riassuntive dell'allegato 2 riportano tutti i cambiamenti comunicati. I cambiamenti intervenuti dal 1998, anno della precedente relazione⁷ sono indicati in grassetto.

3.1. Società per azioni con un unico socio

Articolo 4, lettera c) della raccomandazione: gli Stati membri sono invitati a consentire la costituzione di una società per azioni con un unico socio

Spagna, Francia, Italia e Regno Unito hanno ridotto ad uno il numero minimo di soci necessario per costituire una società per azioni.

3.2. Società per azioni semplificata e semplificazione amministrativa e contabile

Articolo 4, lettera b) della raccomandazione: gli Stati membri sono invitati a consentire alle piccole e medie imprese di organizzarsi nella forma di una società per azioni che abbia un numero molto limitato di azionisti e la cui costituzione e la cui gestione siano semplificate.

In Germania la "kleine Aktiengesellschaft" è una società per azioni con un piccolo numero di azionisti. Non si tratta però, come spesso si pensa, di una piccola società in rapporto al volume di affari o al numero di dipendenti. Il fatto che tutti gli azionisti siano conosciuti permette di semplificare molte cose, per esempio di convocare le assemblee degli azionisti per lettera raccomandata anziché con la pubblicazione di un avviso. Come ogni altra società per azioni, la "kleine Aktiengesellschaft" può essere costituita con un solo azionista. Il capitale minimo richiesto per la costituzione è di 50.000 euro. Al momento della costituzione, l'apporto in contanti deve essere pari solo alla metà di questo importo.

In Danimarca una società per azioni non è tenuta ad avere un consiglio di amministrazione e non vi sono prescrizioni particolari riguardanti la nazionalità dei membri del consiglio di amministrazione. Una società per azioni con un unico azionista non è tenuta a convocare un'assemblea generale annuale se non ha un consiglio di amministrazione.

Nei Paesi Bassi non esiste più l'obbligo per le PMI di avere un consiglio di vigilanza e sono state introdotte forme semplificate di contabilità e norme più semplici per la revisione dei conti.

Nel Regno Unito sono stati ridotti gli obblighi di legge a cui sono soggette le piccole società che sono state esentate da alcune delle disposizioni della legge sulle società che potrebbero altrimenti applicarsi. Ad esempio, le

⁷ Comunicazione della Commissione relativa alla trasmissione delle piccole e medie imprese, GU C 93, 28.03.1998, p. 2

piccole imprese possono tenere una contabilità semplificata ed essere esonerate dall'obbligo di revisione dei conti. Vi sono anche disposizioni che prevedono l'esenzione dalle assemblee generali annuali.

3.3. Trasformazione di società di persone in società di capitali e viceversa

Articolo 4, lettere a), d), ed e) della raccomandazione: gli Stati membri sono invitati a: (a) prevedere un diritto di trasformazione delle imprese, in virtù del quale queste possono passare da una forma giuridica ad un'altra, senza che sia necessaria la liquidazione dell'impresa e la costituzione di un nuovo soggetto; (d) all'atto della tassazione delle attività intese a separare il potere decisionale dalla proprietà dell'impresa, riconoscere la necessità economica di tali atti; (e) applicare il principio della neutralità fiscale alle operazioni preparatorie delle successioni quali l'apporto di attività, la fusione, la scissione e lo scambio di quote sociali; nonché alle imposte di bollo e di registro e ad altri analoghi tributi.

Belgio, Danimarca e Paesi Bassi hanno introdotto nella loro legislazione la possibilità di modificare la forma giuridica di una società.

Dal 2001 nei Paesi Bassi è possibile trasformare una società di capitali in impresa individuale senza pagare l'imposta sulle società.

In Italia è ora possibile trasformare una società di persone in società di capitali, ma non viceversa.

Anche in Svezia è possibile il cambiamento di forma giuridica, purché si diano le condizioni previste dalla legislazione fiscale. In Svezia non esistono tuttavia norme specifiche concernenti il cambiamento di forma giuridica in quanto tale.

3.4. Continuità delle società di persone

Articolo 5 della raccomandazione: gli Stati membri sono invitati a: (a) prevedere il principio della continuità della società di persone in caso di decesso di un socio; (b) introdurre nella loro legislazione nazionale una norma in base alla quale il contratto di società prevalga sugli atti unilaterali di uno dei soci; (c) provvedere affinché il diritto della famiglia, il diritto successorio e, in particolare, la norma dell'unanimità per le decisioni prese nel quadro della comunione dei beni, non possano mettere in pericolo la continuità dell'impresa; (d) provvedere affinché la liquidazione della quota del defunto non metta in pericolo la sopravvivenza dell'impresa.

Danimarca e Germania hanno introdotto nella loro legislazione il principio giuridico della continuità delle società di persone.

Per rafforzare la continuità delle società di persone, il Belgio ha introdotto il sistema del "bureau d'administration/administratiekantoor" che permette alle società di fare "certificare" le proprie azioni e di scindere i diritti degli azionisti. Gli azionisti che non sono interessati alla gestione della società possono ottenere in cambio di un'azione un certificato che dà loro diritto di continuare a riscuotere i dividendi.

3.4.1. Disaccordo tra imprenditori associati

I disaccordi tra gli imprenditori associati sono assai frequenti al momento del trasferimento e sono una potenziale minaccia per la sopravvivenza dell'impresa. E' quindi opportuno prendere in considerazione la questione della composizione delle controversie tra imprenditori associati che insorgono nel contesto di un trasferimento d'impresa.

In Italia i disaccordi tra imprenditori associati possono essere risolti mediante iniziative di formazione nel corso delle quali vecchi e nuovi membri delle varie imprese familiari si incontrano in gruppi misti, nel cui ambito si svolge un serrato confronto. Dapprima essi si riuniscono in piccoli sottogruppi paralleli, composti in modo che i membri della stessa impresa familiare non facciano parte dello stesso gruppo. I partecipanti sono anche invitati a scambiare i loro ruoli, senior con junior e viceversa. Infine, si riuniscono ancora per discutere le conclusioni a cui sono giunti. I partecipanti a queste riunioni affermano di solito di riuscire, grazie a questa esperienza, a comprendere il punto di vista dei loro parenti come mai in precedenza, probabilmente a causa del fatto che si sentono meno condizionati da legami emotivi. In quanto assumono un atteggiamento più razionale, essi imparano dalle esperienze positive che i loro colleghi hanno avuto, mediante il dialogo o grazie alla suddivisione dei beni dell'impresa, sempre attuata mantenendo come priorità la vitalità dell'impresa. Questo si è rivelato un modo molto efficace di aiutare gli azionisti a cambiare mentalità e a considerare soluzioni diverse.

Nei Paesi Bassi se gli azionisti non sono in grado di trovare una soluzione ai loro problemi in uno spirito di reciproca comprensione, il conflitto può essere risolto in tribunale. Un azionista che si comporta in modo da danneggiare l'impresa può essere obbligato a vendere le sue azioni ad altri azionisti o, se gli azionisti si comportano in modo scorretto nei confronti di un altro azionista, il tribunale può ordinare loro di acquistare le azioni di quest'ultimo dopo averne stabilito il valore. La minaccia di un intervento di un tribunale è in molti casi sufficiente a indurre le parti interessate a trovare una soluzione al conflitto.

3.5. Altre proposte

3.5.1. Nuove misure giuridiche

Quando propongono nuove norme che interessano i trasferimenti d'impresa, gli Stati membri devono assicurarsi che le norme in questione non abbiano per effetto di deteriorare le condizioni in cui avvengono i trasferimenti stessi.

4. MISURE FISCALI⁸

4.1. Regime fiscale delle successioni e delle donazioni

Articolo 6 della raccomandazione: gli Stati membri sono invitati a: (a) ridurre, purché l'attività dell'impresa prosegua in modo effettivo per un certo periodo minimo, i tributi sugli attivi strettamente legati all'esercizio dell'impresa; (b) offrire agli eredi la possibilità di scaglionare o di dilazionare il pagamento delle imposte sulla donazione o sulla successione ereditaria nonché accordare esenzioni del pagamento degli interessi; (c) provvedere affinché la valutazione fiscale dell'impresa possa tener conto dell'andamento del suo valore nei mesi successivi al decesso dell'imprenditore.

4.1.1. Trasferimento d'impresa nella famiglia

In Grecia i trasferimenti di imprese individuali, di azioni di un'impresa individuale o di una società di persone al coniuge o ai figli dell'imprenditore in seguito al suo pensionamento sono dal 1° gennaio 2001 esenti da imposte (vedi caso di buona pratica n. 1).

In Spagna nel trasferimento *mortis causa* o *inter vivos* di un'impresa individuale, di un'impresa professionale o di partecipazioni azionarie, può essere applicata in determinati casi una riduzione del 95% del valore dell'imponibile, purché il valore sia mantenuto per 10 anni e il legatario abbia il diritto ad un'esenzione dell'imposta di successione durante lo stesso periodo, condizione quest'ultima che si applica nei casi di trasferimento *inter vivos* (vedi caso di buona pratica n. 2).

L'Irlanda ha ridotto al 20% l'aliquota massima dell'imposta di successione.

La Francia ha aumentato l'esenzione fiscale per i trasferimenti tra coniugi da 50.300 euro a 220 euro.

L'Italia ha abolito completamente le imposte sulle successioni e sulle donazioni. Gli attivi ereditati non sono più assoggettati ad imposta sulle successioni, indipendentemente dal loro valore e dal grado di parentela degli attori (vedi caso di buona pratica 3).

Il Lussemburgo concede alle società di persone e alle imprese private un'esenzione fiscale di 37.200 euro sui prestiti contratti allo scopo di liquidare gli eredi non interessati alla partecipazione all'impresa (conguaglio in contanti).

Nei Paesi Bassi il trasferimento all'interno della famiglia è possibile senza conseguenze fiscali per quanto riguarda l'imposta sul reddito (trasferimento tacito). Le principali condizioni da soddisfare sono che la parte interessata abbia assunto la posizione di co-imprenditore nell'azienda per almeno tre anni e che egli accetti la valutazione patrimoniale del cedente. Inoltre, l'imprenditore deve avere almeno 55 anni o presentare un'invalidità al lavoro almeno del 45%. La società può essere trasferita totalmente o parzialmente

⁸ I casi di buona pratica sono presentati in modo più dettagliato nell'allegato 3.

(la proprietà della società passa ai successori) e deve essere trasferita a uno o più figli o nipoti o ai loro coniugi. In caso di decesso dell'imprenditore, il trasferimento al coniuge superstite o a uno o più degli altri eredi può anche avvenire tramite trasferimento tacito. In questo caso, è richiesta una domanda scritta all'ispettore del fisco. Per quanto riguarda le imposte sulle successioni e donazioni, è prevista l'introduzione nel 2002 di un'esenzione di almeno 460.000 euro senza condizioni per le successioni tra partner.

4.1.2. Norme particolari per le imprese

In Belgio la regione Fiandra ha ridotto l'imposta sulle successioni dal 3% allo 0%. Nelle regioni Vallonia e Bruxelles l'imposta sulle successioni è stata ridotta al 3%. La legge federale del 1998 ha ridotto l'aliquota dell'imposta sulle donazioni al 3% (vedi caso di buona pratica n. 4.)

La Spagna ha preso provvedimenti contro le frodi nei trasferimenti d'impresa, che hanno luogo quando l'attività dell'impresa termina a causa dell'accumularsi dei debiti e poi continua grazie a un passaggio di proprietà, lasciando a chi riprende l'attività dell'impresa l'obbligo di pagare i debiti. Una sentenza della Corte suprema del 15 agosto 2000 stabilisce che gli obblighi fiscali, derivanti dalla successione nell'esercizio delle attività di un'impresa, sono sussidiari e non solidali. Questo modifica la pratica dell'amministrazione fiscale che, per il recupero dei debiti e degli obblighi derivanti dall'esercizio delle attività commerciali e delle attività delle persone fisiche, delle società e delle persone giuridiche, prevedeva l'estensione degli obblighi ai successivi proprietari.

La Francia ha ridotto l'imposta sulle donazioni in caso di cessione di un'impresa del 50% se il cedente è di età inferiore a 65 anni e del 30% se è di età superiore a 65 anni. Per l'imposta sulle successioni, una riduzione del 50% del valore stimato è possibile, a certe condizioni, nel caso di trasferimenti non preparati.

Il Regno Unito ha aumentato a 234.000 GBP (euro 390.000) la soglia per gli attivi imponibili.

I Paesi Bassi concedono una riduzione del 30% sul valore di tutti gli attivi dell'impresa prima dell'imposizione. Il pagamento può essere differito per oltre dieci anni senza interesse. Il valore delle licenze governative come quota è totalmente esente. A certe condizioni, è anche possibile un'esenzione totale dall'imposta sui redditi di capitale. Un altro miglioramento importante è che la valutazione della società avrà luogo su base continuativa anziché in base al giorno della morte dell'imprenditore.

In Austria un'esenzione di 363.365 euro dell'imposta sulle successioni e donazioni è concessa se un'intera impresa o una quota di partecipazione superiore al 25% è trasferita a causa di un decesso o come donazione.

In Finlandia, quando è utilizzata una considerazione finanziaria di più del 50% del valore di mercato, non si applica l'imposta sulle donazioni. Nel caso in cui il contribuente ceda ad uno stretto parente azioni di una società che diano diritto ad almeno il 10% della proprietà della società, i redditi di capitale sono esenti da imposta. E' anche possibile un'esenzione totale dalle

imposte sulle successioni e sulle donazioni, se la continuità dell'impresa e i posti di lavoro sono in pericolo.

In Svezia la legge consente di valutare la proprietà dell'impresa, ai fini dell'imposta sulle successioni e le donazioni, al 30% del valore dell'attivo netto.

4.2. Trasferimento a terzi

Articolo 7, lettera a) della raccomandazione: gli Stati membri sono invitati a esonerare, almeno in parte, il reddito delle plusvalenze o del reddito da capitale sugli attivi dell'impresa in caso di vendita, in particolare quando l'imprenditore ha raggiunto l'età di 55 anni e a incentivare fiscalmente il reinvestimento dei proventi della vendita dell'impresa in un'altra impresa.

4.2.1. Misure che facilitano il trasferimento delle imprese a terzi

In Belgio le aliquote ridotte dell'imposta sulle successioni ricordate al punto 4.1.2 si applicano anche ai terzi.

La Germania ha ridotto l'effetto progressivo dell'imposizione per mezzo del cosiddetto "metodo del quinto". Il prelievo fiscale sui redditi di capitale è pari a cinque volte la differenza tra l'imposta sul reddito, esclusi i redditi di capitale, e l'imposta sul reddito più un quinto dei redditi di capitale. La Germania ha anche reintrodotta nel 2000 il "decreto sui co-imprenditori" (Mitunternehmer-Erlass), introdotto nel 1979 e abolito nel 1999. Il decreto dà la possibilità alle società di persone (circa l'80% delle società tedesche) di trasferire in modo fiscalmente neutrale attivi tra il capitale proprio delle società e il capitale di proprietà dei singoli soci ma utilizzato dalla società, il che è importante, ad esempio, in caso di preparazione di un trasferimento dell'impresa.

Nei Paesi Bassi dal 2001 è possibile trasferire la società ad un successore anche al di fuori della famiglia per mezzo del trasferimento tacito (vedi 4.1.1), ossia senza conseguenze fiscali per quanto riguarda l'imposta sul reddito (vedi caso di buona pratica n. 5.)

4.2.2. Detrazioni fiscali per i proventi di un trasferimento successivamente reinvestiti in un'altra PMI

Il Belgio concede detrazioni fiscali a certe condizioni. In Spagna il pagamento delle imposte è differito se è trasferita una quota di più del 5%. L'Italia ha ridotto l'aliquota dell'imposta sui redditi di capitale al 19%.

4.2.3. Agevolazioni in caso di pensionamento anticipato

In Danimarca è possibile depositare i proventi imponibili della vendita di un'impresa su un *conto di risparmio pensione*. Il deposito è limitato a 2 milioni di corone danesi (euro 268.000) e l'importo del deposito può essere interamente detratto nell'anno del deposito stesso (vedi caso di buona pratica 6).

In Germania gli imprenditori di 55 anni o più possono chiedere che l'aliquota di imposta sul ricavo della vendita della nuova impresa sia dimezzata al momento della loro pensione (ossia soltanto una volta nella vita). La

Germania ha anche aumentato a euro 51.200 la detrazione in caso di pensionamento anticipato.

Il Regno Unito sta sostituendo l'agevolazione in caso di pensionamento con un'agevolazione che riduce la percentuale del reddito soggetto all'imposta sui redditi di capitale quanto più lunga è la durata di detenzione dell'attivo. Per gli attivi di un'impresa, dopo quattro anni di possesso soltanto il 25% del reddito sarà imponibile.

4.3. Trasferimento di imprese ai dipendenti

Articolo 7, lettera b) della raccomandazione: gli Stati membri sono invitati a facilitare fiscalmente la cessione dell'impresa ai dipendenti tramite la riduzione della tassazione delle plusvalenze sulla cessione delle quote ai dipendenti, l'esenzione dalle imposte di registro o altre agevolazioni fiscali.

4.3.1. Misure specifiche che facilitano i trasferimenti ai dipendenti

In Belgio esiste un sistema che favorisce il diritto di opzione. Dopo l'istituzione di questo regime fiscale favorevole, le norme relative ai contributi sociali sono state modificate. In precedenza, i diritti di opzione erano considerati parti della retribuzione, e di conseguenza dovevano essere versati i contributi sociali. La nuova norma generale è che i diritti di opzione non sono considerati parte della retribuzione.

La Danimarca concede una detrazione fiscale eccezionale per 10 anni sulle spese per interessi in relazione all'acquisto da parte di un dipendente di azioni di una società. Le spese per interessi possono essere detratte alla stessa aliquota fiscale della retribuzione utilizzando uno speciale metodo di calcolo.

Nei Paesi Bassi anche il trasferimento di un'impresa ai dipendenti è possibile senza conseguenze fiscali per quanto riguarda l'imposta sul reddito. Le condizioni sono le stesse che nel caso di trasferimenti tra membri della famiglia (vedi punto 4.1.1.).

Il Portogallo concede sgravi fiscali per i trasferimenti ai dipendenti solo nel caso di un'azione giudiziaria per il recupero di un'impresa in difficoltà, o in caso di fallimento e quando i dipendenti sono creditori dell'impresa.

4.4. Altre proposte

4.4.1. Rafforzamento del coordinamento

Problema: le pubbliche autorità devono acquistare maggiore coscienza dell'importanza dei trasferimenti d'impresa e dei relativi problemi. Le imposte sulle successioni, le donazioni e il reddito sono ancora fattori importanti che incidono sui trasferimenti d'impresa. Non soltanto le aliquote, ma anche le procedure e le strutture del regime fiscale incidono sui trasferimenti d'impresa. E' importante che gli Stati membri si scambino le esperienze fatte per quanto riguarda le rispettive pratiche nazionali. Essi dovrebbero anche coordinare meglio le loro iniziative con le diverse parti interessate ai trasferimenti d'impresa.

Soluzione possibile: gli esperti fiscali e legali dei diversi Stati membri dovrebbero incontrarsi regolarmente per scambiarsi informazioni.

4.4.2. Nuove misure fiscali

Quando propongono nuove leggi, riguardanti in particolare le imposte sulle successioni, sulle donazioni e sul reddito, gli Stati membri devono assicurarsi che queste disposizioni non deteriorino le condizioni dei trasferimenti stessi.

5. MISURE DI SOSTEGNO

Il passaggio di proprietà di un'impresa all'interno di una famiglia o la sua cessione a terzi è generalmente un evento unico nella vita di un imprenditore, di cui questi non ha alcuna esperienza precedente. E' una questione complessa, che coinvolge una pluralità d'interessi e di parti ed esige competenze in tutta una serie di settori. Diverse forme di sostegno sono offerte in vari settori da numerosi organismi: banche, contabili, camere di commercio, esperti fiscali, legali, notai, specialisti e consulenti in fusioni e acquisizioni. Tuttavia, i cedenti e i successori non sono sempre sufficientemente informati, formati e seguiti nel processo di trasferimento dell'impresa. Un trasferimento riuscito, nondimeno, permette di conservare in media cinque posti di lavoro, mentre una nuova impresa genera in media soltanto due posti di lavoro⁹.

Sono presentati qui di seguito alcuni esempi di buone pratiche. Per una descrizione completa di tali misure, si veda l'allegato 3.

5.1. Aiuti indiretti

5.1.1. Sensibilizzazione degli imprenditori

Una delle ragioni che portano al fallimento dei trasferimenti o che causano grossi problemi è la programmazione tardiva del passaggio di proprietà. Gli esperti e i consulenti del settore insistono sulla necessità di un periodo di preparazione che può richiedere da cinque a dieci anni. Se la preparazione e la programmazione comprendono anche la qualificazione di un successore potenziale, può essere necessario anche un periodo più lungo.

Specialmente nei casi in cui un trasferimento ha luogo per un pensionamento o per ragioni personali, gli imprenditori devono essere consapevoli delle implicazioni e della durata del processo di trasferimento per cominciare i preparativi in tempo. Poiché si può supporre che i trasferimenti causati da incidenti siano più frequenti quando gli imprenditori hanno superato una certa età (diciamo cinquant'anni) si può sostenere che, anche in questi casi, la programmazione del trasferimento potrebbe essere migliorata se gli imprenditori fossero sufficientemente informati delle possibilità esistenti al riguardo.

Nei Paesi Bassi i consulenti raccomandano vivamente agli imprenditori di predisporre un "testamento dell'impresa" contenente le più importanti informazioni pratiche (chiavi, conti bancari, ecc.) e strategiche (cooperazione, strategia di sviluppo, accordi, ecc.) sull'azienda, utili in caso di improvvisa indisponibilità (malattia, incidente, decesso). In questo modo il successore sarà meglio preparato a continuare l'attività.

In Austria al raggiungimento del cinquantesimo anno di età gli imprenditori ricevono una lettera del presidente della camera economica del rispettivo Land nella quale essi sono invitati a preparare il trasferimento della loro impresa e a utilizzare i vari servizi (informazioni, consulenza, scambio)

⁹ Source: MEDEF (Mouvement des Entreprises de France), ACFCI (Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et Industrie) and CRA (Club des Cédants et Repreneurs d'Affaires): Action Plan 1999.

offerti dalla camera economica e da altri organismi. L'idea è buona ma il servizio non è attuato in modo regolare in alcune delle camere di commercio regionali.

Problema: gli imprenditori sono molto spesso poco propensi a pensare al passaggio di proprietà della loro impresa. Vedono soltanto il futuro immediato, non sanno programmare la vendita della società e non sono interessati a discutere apertamente dei problemi. Finché i problemi dei trasferimenti d'impresa non saranno trattati dagli organi d' larga informazione, gli imprenditori non li considereranno un'emergenza da affrontare.

Soluzioni possibili:

- Organizzazione di manifestazioni o campagne di sensibilizzazione su larga scala.
- Creazione di strumenti che aiutino gli imprenditori ad analizzare la situazione dell'impresa e a prendere i provvedimenti appropriati.

Una volta sensibilizzato, l'imprenditore dovrebbe ricevere una prima informazione che metta in evidenza l'importanza di un'accurata preparazione della procedura di cessione/acquisizione. L'imprenditore sarebbe informato del tipo di consulenza più specifica disponibile e su come ottenerla. Le grandi banche e varie ditte di contabilità di norma organizzano queste riunioni d'informazione destinate a facilitare le cessioni/acquisizioni di imprese.

In Germania la Camera di commercio e industria (Industrie- und Handelskammer, IHK) di Erfurt ha creato uno *sportello unico per gli imprenditori in fase di trasferimento* (vedi caso di buona pratica n. 7).

L'iniziativa "nexxt" sul trasferimento d'impresa è un progetto del Ministero federale tedesco dell'economia e della tecnologia, in cooperazione con varie organizzazioni e banche. E' una piattaforma d'azione, creata per riunire tutte le parti interessate ai trasferimenti d'impresa (vedi caso di buona pratica n. 8).

In Italia *Formaper*, l'organismo di formazione della Camera di commercio di Milano, informa sistematicamente i giovani imprenditori e i nuovi imprenditori sull'opportunità di continuare un'impresa, non soltanto di creare nuove imprese. *Transfbiz* è un bollettino on-line sui trasferimenti d'impresa inviato ogni due mesi ad istituzioni, dirigenti, consulenti, intermediari, imprenditori, che tratta delle questioni riguardanti i trasferimenti d'impresa in Europa e nel mondo (vedi casi di buona pratica n. 9 e n. 10).

Per evitare la frammentazione del sostegno fornito, nei Paesi Bassi il Consiglio dell'imprenditorialità (RZO) ha creato in cooperazione con due partner una struttura di sostegno per la successione nelle imprese familiari, che organizza anche attività di sensibilizzazione, seminari e offre consulenze individuali (vedi caso di buona pratica n. 11).

Problema: le iniziative di sensibilizzazione al trasferimento d'impresa attuate da varie organizzazioni sono numerose, ma il sostegno fornito non è

strutturato a sufficienza. Un maggiore coordinamento tra le organizzazioni di sostegno permetterebbe di raggiungere tempestivamente un maggior numero di imprenditori.

Soluzioni possibili:

- Promozione di esperimenti (compreso l'uso di nuovi media) nel campo dell'informazione e della consulenza alle imprese, finalizzati ad una preparazione tempestiva ed efficace del processo di trasferimento.
- Rafforzamento del legame tra informazione e consulenza, incentrato su un sostegno trasparente piuttosto che su misure individuali;
- Incoraggiamento della cooperazione tra varie organizzazioni (partecipanti e non partecipanti), per evitare la frammentazione degli sforzi e fornire maggiore assistenza alle persone interessate in una fase più precoce.

5.1.2. Istruzione e formazione

La formazione è importante per sviluppare negli imprenditori le conoscenze e le attitudini necessarie per un trasferimento d'impresa. Corsi di formazione specifici per i cedenti e i successori forniranno agli imprenditori la conoscenze e gli strumenti per programmare e attuare il processo di trasferimento. La grande maggioranza delle PMI sono gestite dai proprietari. Le regole tradizionali di gestione insegnate nelle università o in altre sedi, come, per lo più, la letteratura esistente in materia, riguardano le imprese medie e grandi. Per i proprietari-dirigenti di PMI occorrono competenze alternative e/o aggiuntive rispetto a quelle dei dirigenti alle dipendenze di un'impresa.

Includere il trasferimento d'impresa nel curriculum ordinario della formazione degli imprenditori permetterebbe di sensibilizzare e di dare informazioni di base su questa fase particolare del ciclo di vita di un'impresa e darebbe anche modo ai potenziali giovani imprenditori di prepararsi a creare la loro propria impresa acquistandone una esistente, il cui proprietario sia intenzionato a cedere. Le attitudini imprenditoriali del successore non sono sempre sufficienti a garantire la continuità dell'impresa. La formazione del successore alle questioni dell'impresa dovrebbe quindi essere uno degli aspetti principali dei programmi di formazione al trasferimento d'impresa.

I potenziali successori dovrebbero anche essere incoraggiati a lavorare in altre aziende per alcuni anni (e non soltanto nella propria azienda familiare). Questo dovrebbe essere considerato parte di un programma di tirocinio destinato ad ampliare le loro conoscenze (ed evitare la "cecità operativa").

In Spagna la scuola di organizzazione industriale (*Escuela de Organización Industria EOI*) ha organizzato un "*Programma superiore per il rafforzamento delle imprese familiari*" destinato ai cedenti e ai successori potenziali di imprese familiari (vedi caso di buona pratica n. 12).

Kit.brunello è un "check-up" per l'autoanalisi delle PMI in Italia ed è incentrato sui processi di trasferimento delle imprese (familiari). *Laboratorium* per il trasferimento d'impresa è una procedura strutturata,

composta di sotto-azioni standard e ripetibili. I suoi obiettivi sono: analizzare la situazione di trasferimento per le singole società e anche per specifiche regioni (vedi casi di buona pratica n. 13 e 14).

In Finlandia il servizio di consulenza "*Passaggio delle consegne*" offerto dai centri TE aiuta a gestire il trasferimento di un'impresa alla generazione successiva. L'istituto per le piccole imprese ha anche messo a punto un *programma per la successione e lo sviluppo dell'impresa per le PMI* (vedi casi di buona pratica n. 15 e n. 16).

5.1.3. Orientamento e consulenza

Si tratta di servizi che offrono un'assistenza particolare per quanto riguarda problemi generalmente complessi come la legislazione in materia di successioni, la fiscalità, la preparazione della società alla cessione, la valutazione dei prezzi, ecc. Può anche trattarsi di servizi di assistenza alle famiglie nel processo di successione. Consulenti aziendali, esperti fiscali, legali, contabili, banche e notai offrono in genere questo tipo di consulenza.

In Francia il *C.R.A. ("club des cédants et repreneurs d'affaires")* è un'associazione nazionale, composta da ex dirigenti d'azienda che partecipano su base volontaria. Ha lo scopo di facilitare i trasferimenti delle imprese, stabilendo contatti tra imprenditori e fornendo informazioni e assistenza (vedi caso di buona pratica n. 17).

Nei Paesi Bassi la *Foundation Ondernemersklankbord* è un'organizzazione che comprende oltre 200 imprenditori in pensione, dirigenti con esperienza imprenditoriale ed esperti che forniscono assistenza su base volontaria. La preparazione dei trasferimenti d'impresa è una delle principali questioni su cui viene fornita assistenza (vedi caso di buona pratica n. 18).

Team Beratung è un programma della Camera economica austriaca negli Stati federali di Vienna e dell'Austria inferiore. Offre agli imprenditori la possibilità d'incontrare esperti nei settori della legislazione del lavoro e della legislazione sociale per discutere i modi migliori per trasferire la loro impresa (vedi caso di buona pratica n. 19).

L'Associazione degli enti locali e regionali finlandesi gestisce un progetto denominato "*Padrino d'impresa*", che offre assistenza alle PMI e organizza seminari in cui sono affrontate le questioni relative al trasferimento d'impresa (vedi caso di buona pratica n. 20).

5.2. Mercato dei trasferimenti

Sempre più spesso hanno luogo trasferimenti di imprese a terzi. E' quindi quanto mai importante facilitare l'incontro di acquirenti e venditori. Il mercato della compravendita delle piccole imprese è però (in certi casi intenzionalmente) privo di trasparenza. Esperti contabili, banche e consulenti spesso dispongono di elenchi di acquirenti e venditori potenziali, che offrono però limitate possibilità di stabilire contatti appropriati (in cui vi sia corrispondenza tra offerta e domanda).

Nei paesi elencati nella tabella 2 esistono ampie banche dati di acquirenti e cedenti (vedi casi buona pratica n. 21 e n. 29). Le banche dati ospiti dei vari

paesi sono per lo più create e finanziate da istituzioni pubbliche. Esse operano su scala nazionale e in molti casi esiste una cooperazione con società private, quali banche, consulenti e ditte di contabilità. Riunendo diverse piccole banche dati di organizzazioni private in una banca dati ospite, aumentano le possibilità di contatti tra acquirenti e cedenti di società.

Problema: molte piccole e medie imprese operano in contesti tutt'altro che trasparenti specie quando sono in cerca di acquirenti, venditori e successori potenziali. In queste circostanze non è facile far corrispondere domanda e offerta. Quanto minori sono i contatti, tanto più limitato è il numero di candidati. Un altro elemento di complessità è l'importanza della riservatezza nella compravendita di imprese.

Soluzioni possibili:

- Sviluppo delle “borse di imprese”, archivi di cedenti/acquirenti che fungono da “ospiti”;
- Analisi dell'organizzazione e del funzionamento dei vari sistemi nazionali di contatto tra acquirenti e cedenti al fine di promuovere, sulla base dei criteri di successo pertinenti, iniziative simili in altri Stati membri e creare collegamenti su scala comunitaria tra le iniziative esistenti, anche per facilitare i trasferimenti transfrontalieri.

Tabella 2: Banche dati ospiti per acquirenti e cedenti di imprese negli Stati membri

Paese	Nome e sito internet	Iniziativa pubblica/privata (a cura di)	Cooperazione con altri
Danimarca	ticmarked.dk www.ticmarked.dk	Pubblica (TIC) ¹⁰	Si, sistema aperto
Germania	Change / Chance www.change-online.de	Pubblica (DIHK, ZDH, DtA)	Solo partner cooperanti
Francia	B.N.O.A. - Bourse Nationale d'Opportunités Artisanales www.bnoa.net	Pubblica (A.P.C.M.)	Sistema aperto
Italia	GenerAzionImpresa www.generazionimpresa.com	Pubblica (Camera di commercio di Bologna)	Da collegare con la rete nazionale e internazionale di camere di commercio italiane ed estere ¹¹
Lussemburgo	Enterprise Exchange www.chambre-des-metiers.lu Enterprise exchange www.cc.lu	Pubblica (Chambre des Métiers and Chambre de Commerce)	Singole banche dati per l'artigianato ed altre PMI
Paesi Bassi	Ondernemingsbeurs www.kvk.nl	Pubblica (Vereniging van Kamers van Koophandel)	Si, sistema aperto ¹²
Austria	Nachfolgeboerse www.nachfolgeboerse.at	Pubblica (Wirtschaftskammer)	Sistema aperto
Finlandia	Company Market Service www.yrittajat.fi	Privata (Federation of Finnish Enterprises)	I venditori devono essere membri, gli acquirenti no

¹⁰ Ora organizzazione privata indipendente.

¹¹ Alcune Camere di commercio regionali italiane hanno promosso per due anni la realizzazione su scala nazionale e internazionale della borsa.

¹² Stretta cooperazione con organizzazioni private.

5.3. Finanziamento

Le imprese acquistate sono in generale di dimensioni maggiori, al momento dell'acquisizione, delle nuove imprese appena costituite. Pertanto, l'acquisto di un'impresa esistente richiede spesso più capitale della creazione di un'impresa. Prestiti agevolati (tassi preferenziali), l'offerta di garanzia e forme di finanziamento del capitale per un periodo limitato possono contribuire ad abbattere queste barriere e a facilitare per un più gran numero di potenziali acquirenti, l'acquisizione delle imprese. Un'aiuto finanziario di questo genere può essere collegato ad un esame dell'idoneità delle imprese al trasferimento; questo implica una sicurezza supplementare non soltanto per l'istituzione che fornisce aiuto ma anche per l'acquirente.

In Belgio è stato istituito nel 1998 un sistema di prestiti speciali per aiutare il trasferimento delle imprese. Tali prestiti sono finanziati da un'istituzione pubblica, il “*Fonds de Participation/Participatiefonds*” (vedi caso di buona pratica n. 30).

In Danimarca è stato istituito nel 2000 un sistema di garanzia dei prestiti (*VækstKaution*), che ha come principale obiettivo aiutare le PMI finanziando il loro potenziale di crescita. Il sistema sostiene i trasferimenti d'impresa, emettendo garanzie che coprono il pagamento dell'avviamento finanziato dalla banca (vedi caso di buona pratica n. 31).

Il programma *EDEN*, “incentivo allo sviluppo di nuove imprese”, è un'iniziativa del governo francese per aiutare sia la creazione di imprese, sia il trasferimento della società ai dipendenti (vedi caso di buona pratica n. 32).

In Lussemburgo è stato istituito nel 2002 il “*prêt de démarrage*”, un prestito senza garanzie destinato ad aiutare gli imprenditori che non dispongono di capitale proprio a finanziare la creazione di una prima impresa o un'acquisizione. Il prestito è un'iniziativa della Société Nationale de Crédit et d'Investissement, ha un ammontare minimo di 10.000 euro e una durata di 10 anni (vedi caso di buona pratica n. 33).

In Finlandia Finnvera plc ha creato un “*prestito agli imprenditori*” destinato a situazioni in cui il capitale azionario di una società per azioni o l'investimento in una società di persone o in una società in accomandita è liquidato o aumentato o a situazioni in cui sono acquistate azioni o partecipazioni (vedi caso di buona pratica n. 34).

5.4. Altre proposte

5.4.1. Sportelli unici per i trasferimenti d'impresa

Problema: in alcuni Stati membri esistono già sportelli unici. Ad esempio, per quanto riguarda le nuove imprese, in molti paesi tutti sanno a chi rivolgersi per informazioni e consulenza. Se il punto di ingresso alla struttura di sostegno è chiaro per il gruppo destinatario, i doppioni nella fornitura di assistenza sono ridotti al minimo e la frammentazione è evitata.

Informazioni di base, statistiche e ricerche sui trasferimenti d'impresa sono limitate, frammentarie e difficili da confrontare. E' utile non soltanto per i responsabili politici, ma anche per i consulenti, le organizzazioni finanziarie

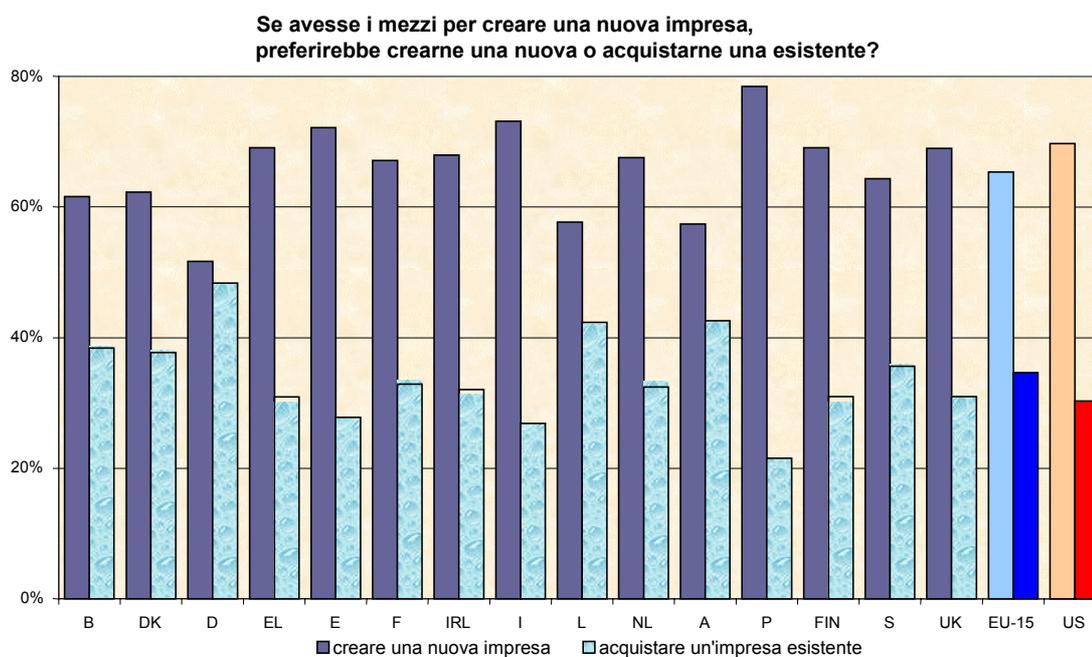
e gli imprenditori interessati saperne di più sull'impatto economico, i processi e i risultati dei trasferimenti d'impresa.

Soluzione possibile: per rimediare alla mancanza e alla frammentazione di dati, ricerche, informazioni e consulenza su e per i trasferimenti d'impresa, è opportuno promuovere e creare a livello nazionale centri per i trasferimenti d'impresa che operino, nella misura del possibile, all'interno delle strutture di sostegno esistenti.

5.4.2. Nuove imprese e trasferimenti d'impresa

Considerato il gran numero di trasferimenti d'impresa previste per il futuro, è preoccupante che, secondo un'indagine Eurobarometro¹³, una netta maggioranza di persone preferisca creare una propria impresa (65% in Europa e 70% negli Stati Uniti) anziché rilevarne una esistente (35% in Europa e 30% negli Stati Uniti). Se questa tendenza si manterrà in futuro, potrà essere difficile trovare nuovi proprietari per le aziende che devono essere cedute.

Grafico 1: Creare o acquistare un'impresa: come scegliere?



Fonte: Flash Eurobarometro 107; sono escluse dai calcoli le risposte "non so" e "nessuna risposta"

Problema: si è dedicata molta attenzione a favorire le creazioni di imprese nella speranza di creare maggiore occupazione. Attualmente, nella maggior parte dei paesi europei esistono una ricerca e una politica sulla creazione di imprese. Non si può dire altrettanto per i trasferimenti di imprese. Se incoraggiare la creazione di imprese è molto importante ai fini della promozione dell'imprenditorialità, non dobbiamo dimenticare che le società esistenti conservano in media cinque posti di lavoro, mentre una nuova impresa ne genera in media soltanto due.

¹³ Flash Eurobarometer No 107 "Entrepreneurship", 14.-20.09.2001.

Soluzione possibile: occorrono maggiore attenzione da parte dei responsabili politici e ricerche per migliorare il processo di trasferimento delle imprese. Le imprese che sono riuscite a sopravvivere ai primi cinque anni strategici e sono giunte alla fase in cui la proprietà dell'azienda deve essere ceduta alla generazione successiva devono essere considerate meritevoli di sostegno.

5.5. Indicatori

Il gruppo di esperti ha considerato l'opportunità di proporre alcuni indicatori che permettano di misurare il grado di efficacia del sostegno fornito. Il gruppo è però giunto alla conclusione che è impossibile una misura in termini quantitativi. Ad esempio, un eventuale indicatore “disponibilità di borse delle imprese” si riferirebbe soltanto al numero di borse, ma il fatto che esistano numerose banche dati non è necessariamente indicativo dell'efficacia del sostegno fornito. In realtà, in alcuni paesi possono esserci anche troppe borse, con la conseguenza di una mancanza di coordinamento nel sostegno fornito.

6. ANALISI DELLA SITUAZIONE ATTUALE

6.1. Misure giuridiche e fiscali

La tabella 3 presenta le modifiche intervenute nella legislazione dalla comunicazione della Commissione del 1998, la natura e il numero delle nuove misure adottate da ciascuno Stato membro. Per una più ampia descrizione delle misure si vedano i capitoli 3 e 4 e le tabelle comparative dell'allegato 2.

La tabella 4 presenta la situazione generale per quanto riguarda l'attuazione della raccomandazione 1994, comprese le misure già esistenti prima dell'attuale rassegna.

Tutti gli Stati membri hanno adottato alcune misure in risposta alla raccomandazione della Commissione del 1994. In tredici Stati membri sono previste norme speciali per le imposte sulle successioni e le donazioni nel caso di trasferimenti d'impresa; e dieci hanno adottato misure per facilitare i trasferimenti a terzi. Otto Stati membri concedono agevolazioni fiscali sui proventi di un trasferimento successivamente reinvestiti in un'altra PMI.

In circa la metà dei possibili settori d'azione non sono state prese misure. Per quanto riguarda le misure giuridiche, non più di cinque Stati membri hanno introdotto la continuità della società di persone come principio giuridico nella loro legislazione; e soltanto tre Stati membri non richiedono l'unanimità nelle decisioni degli eredi. Per quanto riguarda le misure fiscali, solo due Stati membri tengono conto del fatto che il valore di un'impresa cambia alcuni mesi dopo il decesso del proprietario e prevedono che la valutazione dell'impresa ai fini fiscali abbia luogo successivamente. Soltanto in quattro Stati membri è prevista la possibilità di pagamento rateale dell'imposta sui redditi di capitale derivanti dal trasferimento di un'impresa.

I settori in cui più di due terzi degli Stati membri **non** adottato alcuna misura sono i seguenti:

- unanimità non richiesta nelle decisioni degli eredi;
- valutazione dell'impresa a fini fiscali effettuata un certo tempo dopo il decesso;
- pagamento rateale dell'imposta sui redditi di capitale derivanti da trasferimento;
- agevolazioni concesse ai dipendenti in relazione alle imposte di bollo e di registro;
- norme speciali per il trasferimento ad un'impresa o a una cooperativa costituita da dipendenti.

In generale, gli Stati membri hanno adottato più misure giuridiche che misure fiscali. Una spiegazione ovvia è che gli Stati membri sono più reticenti ad adottare misure fiscali, in quanto esse comportano una perdita di entrate. Per quanto riguarda le misure giuridiche, in molti casi si tratta di

misure che esistono in pratica ma non sono state introdotte ufficialmente nella legislazione.

Occorre notare che non tutte le raccomandazioni giuridiche e fiscali hanno lo stesso impatto sui trasferimenti d'impresa. Secondo un gruppo di esperti, le cinque raccomandazioni essenziali per i trasferimenti d'impresa sono le seguenti¹⁴:

- misure che facilitano il trasferimento di imprese a terzi;
- misure specifiche che facilitano i trasferimenti a dipendenti;
- norme speciali per le imposte sulle successioni e le donazioni nel caso di un trasferimento d'impresa;
- agevolazioni in caso di pensionamento anticipato;
- detrazioni fiscali sui proventi di un trasferimento successivamente reinvestiti in un'altra PMI.

¹⁴ Non elencate in ordine di importanza.

**TABELLA 3: ATTUAZIONE DELLA RACCOMANDAZIONE DELLA COMMISSIONE
SUL TRASFERIMENTO DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE
(LE CASELLE NERE INDICANO I PROGRESSI DAL 1998)¹⁵**

MISURA	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
Numero minimo di soci per la costituzione di una società per azioni ridotto ad uno															
Consiglio di vigilanza non necessario															
Oneri amministrativi ridotti per la costituzione di una PMI come società per azioni															
Cambiamento della forma giuridica codificato															
Continuità delle società di persone come principio giuridico															
Prevalenza del contratto di società sulle disposizioni testamentarie															
Non richiesta l'unanimità per le decisioni degli eredi															
Trasferimento degli attivi dell'impresa in toto															
Trasferimento tra coniugi consentito															
Agevolazioni fiscali per i trasferimenti tra coniugi															
Valutazione dell'impresa a fini fiscali effettuata qualche tempo dopo il decesso															
Pagamento rateale dell'imposta sui redditi da capitale derivanti da un trasferimento															
Riduzione delle aliquote massime dell'imposta sulle successioni															
Norme speciali per le imposte sulle successioni e le donazioni per i trasferimenti d'impresa															
Rateizzazione senza interessi delle imposte sulle successioni e le donazioni															
Misure per facilitare il trasferimento d'impresa a terzi															
Detrazioni fiscali sui proventi di un trasferimento successivamente reinvestiti in un'altra PMI															
Agevolazioni per pensionamento anticipato															
Misure specifiche per agevolare i trasferimenti ai dipendenti															
Agevolazioni concesse ai dipendenti in relazione alle imposte di bollo e di registro															
Norme speciali per il trasferimento ad un'impresa o a una cooperativa di lavoratori costituita dai dipendenti															
TOTALE(21)	5	7	3	1	6	3	1	5	2	13	2	5	1	2	3

¹⁵ Si noti che non tutte le raccomandazioni hanno la stessa importanza ai fini dei trasferimenti d'impresa.

**TABELLA 4: ATTUAZIONE DELLA RACCOMANDAZIONE DELLA COMMISSIONE
SUL TRASFERIMENTO DELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE
RIEPILOGO¹⁶**

	B	DK	D	EL	E	F	IRL	I	L	NL	A	P	FIN	S	UK
Numero minimo di soci per la costituzione di una società per azioni ridotto ad uno	Red	Green	Green	Red	Yellow	Yellow	Red	Yellow	Red	Green	Red	Red	Green	Green	Yellow
Consiglio di vigilanza non necessario	Green	Red	Red	Red	Green	Green	Green	Green	Green	Yellow	Red	Green	Green	Red	Green
Oneri amministrativi ridotti per la costituzione di una PMI come società per azioni	Green	Green	Green	Red	Green	Red	Red	Red	Red	Yellow	Red	Red	Green	Red	Yellow
Cambiamento della forma giuridica codificato	Yellow	Yellow	Green	Red	Purple	Purple	Red	Purple	Purple	Yellow	Purple	Green	Purple	Purple	Red
Continuità delle società di persone come principio giuridico	Green	Yellow	Yellow	Red	Red	Red	Red	Green	Red	Red	Red	Green	Red	Red	Red
Prevalenza del contratto di società sulle disposizioni testamentarie	Purple	Yellow	Purple	Purple	Purple	Green	Purple	Purple	Red	Yellow	Purple	Purple	Green	Purple	Red
Non richiesta l'unanimità per le decisioni degli eredi	Red	Red	Purple	Red	Purple	Red	Red	Red	Red	Yellow	Red	Red	Red	Red	Red
Trasferimento degli attivi dell'impresa in toto	Green	Red	Green	Red	Red	Green	Green	Green	Green	Red	Red	Green	Green	Green	Green
Trasferimento tra coniugi consentito	Purple	Yellow	Green	Red	Yellow	Purple	Green	Purple	Red	Yellow	Green	Yellow	Green	Green	Green
Agevolazioni fiscali per i trasferimenti tra coniugi	Red	Red	Red	Red	Red	+	Red	Yellow	Yellow	Yellow	Red	Yellow	Red	Green	Red
Valutazione dell'impresa a fini fiscali effettuata qualche tempo dopo il decesso	Red	Green	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Yellow	Red	Red	Red	Red	Red
Pagamento rateale dell'imposta sui redditi da capitale derivanti da un trasferimento	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Yellow	Green	Yellow	Red	Red	-
Riduzione delle aliquote massime dell'imposta sulle successioni	Red	Green	Green	Red	Red	Red	Yellow	Yellow	Green	Red	Red	Red	Red	Red	Red
Norme speciali per le imposte sulle successioni e le donazioni per i trasferimenti d'impresa	+	Red	Red	Yellow	+	+	Green	+	Red	Yellow	Yellow	Red	+	+	+
Rateizzazione senza interessi delle imposte sulle successioni e le donazioni	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Yellow	Red	Red	Green	Red	Red
Misure per facilitare il trasferimento d'impresa a terzi	Yellow	Yellow	+	Red	Yellow	Red	Green	Red	Yellow	Green	+	Red	Red	Yellow	Red
Detrazioni fiscali sui proventi di un trasferimento successivamente reinvestiti in un'altra PMI	Yellow	Red	Green	Red	Yellow	Yellow	Green	Yellow	Red	Yellow	Red	Red	Red	Red	Red
Agevolazioni per pensionamento anticipato	Green	Yellow	+	Red	Red	Red	Green	Red	Red	--	Green	Red	Red	Red	--
Misure specifiche per agevolare i trasferimenti ai dipendenti	Yellow	Yellow	Green	Red	Yellow	Red	Red	Red	Red	Yellow	Red	Yellow	Red	Red	Green
Agevolazioni concesse ai dipendenti in relazione alle imposte di bollo e di registro	Green	Red	Green	Red	Red	Green	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red
Norme speciali per il trasferimento ad un'impresa o a una cooperativa di lavoratori costituita dai dipendenti	Red	Red	Red	Red	Green	Green	Red	Red	Red	Red	Red	Yellow	Red	Red	Red
TOTALE(21)	11	12	14	2	10	9	8	8	5	16	5	9	8	6	12

Legenda

- Misure esistenti nel 1998
- + Miglioramento di misure esistenti o misure aggiuntive introdotte dal 1998
- Le misure esistenti sono state attenuate dal 1998 o saranno soppresse
- Misure introdotte dal 1998
- Misure esistenti di fatto ma non introdotte nella legislazione, soluzione parziale
- Nessuna misura esistente

¹⁶ Si noti che non tutte le raccomandazioni hanno la stessa importanza ai fini dei trasferimenti d'impresa.

6.2. Misure di sostegno

La tabella 5 riporta le più importanti misure di sostegno identificate dal gruppo di esperti che sono state incluse nella base di dati sulle misure di sostegno (www.europa.eu.int/comm/enterprise/smie).

TABELLA 5: MISURE DI SOSTEGNO PER I TRASFERIMENTI D'IMPRESA

TIPO DI MISURA	B	DK	D	EL	E	F	I	L	NL	A	P	FIN	TOTALE
Ricezione, agevolazioni e informazioni di base, riferimento										3			3
Servizi di informazione professionale		1	2			1	1	2	3	2		1	13
Consulenza e sostegno diretto			1			1			1	5		1	9
Formazione e istruzione specifiche per le PMI		1			1		4		3			3	12
Finanziamento	1	1	7			1		1		2		3	16
TOTALE	1	3	10		1	3	5	3	7	12		8	53

6.3. Situazione nazionale

In generale non esistono valutazioni delle misure adottate dagli Stati membri ed è quindi difficile valutare l'impatto reale di ciascuna di tali misure. Quello che segue è un tentativo di valutare la situazione nei vari paesi e si basa sulle opinioni del gruppo di esperti.

Dal 1° novembre 1998 in **Belgio** è possibile, in forza della legge del 14/7/1998, certificare le azioni. E' così possibile distinguere tra i diritti di voto e i diritti finanziari (dividendi) associati alla proprietà di azioni.

Le misure fiscali destinate a promuovere i trasferimenti d'impresa comprendono tassi agevolati per le imposte di successione e di registro (nel caso delle donazioni). Le regioni stabiliscono il tasso dell'imposta di successione e le condizioni richieste per poter beneficiare del tasso agevolato di imposta di successione. Quando un'impresa è trasferita mediante donazione, un tasso favorevole è applicato in certe condizioni. (Le donazioni sono ancora disciplinate dalla legge federale.) Secondo la legge belga, i proventi di un trasferimento d'impresa reinvestiti in un'altra PMI sono esonerati da imposte.

La legge sulla partecipazione dei dipendenti al capitale e agli utili delle società è stata pubblicata nella Gazzetta ufficiale belga il 9 giugno 2001. Sono stati emanati vari decreti di attuazione. La legge si applica esclusivamente alle società, associazioni e istituzioni soggette all'imposta sulle società ai sensi del titolo III, capitolo I, del codice o alle imposte per i non residenti ai sensi dell'articolo 227 (2) del codice dell'imposta sul reddito. Le imprese che desiderano prendere parte ad un sistema di partecipazione devono essere registrate. La legge prevede una forma speciale di partecipazione finanziaria alle PMI (il "piano risparmio investimenti").

Il Fonds de participation/Participatiefonds concede prestiti per i trasferimenti per assicurare la continuità di aziende finanziariamente sane quando la proprietà (o la maggioranza delle azioni) è trasferita.

Le priorità del governo belga per le PMI nel periodo 2002-2003 comprendono la riduzione degli oneri amministrativi e la riforma dell'imposta sulle società.

In **Danimarca** il governo ha nominato nel gennaio 1998 un comitato, incaricato di studiare e raccomandare l'adozione di misure riguardanti i trasferimenti d'impresa. Alla fine del 1999 il comitato ha concluso il suo lavoro ma soltanto con alcune raccomandazioni riguardanti misure di sostegno. Attualmente non esistono in Danimarca autorità pubbliche preposte alla strutturazione e all'organizzazione delle attività riguardanti le misure e le azioni presenti e future circa il trasferimento d'impresa. Le società di contabilità e alcuni dei grandi studi di procuratori legali e consulenti forniscono la maggior parte del sostegno. Le banche non sono per il momento molto attive, ma varie organizzazioni e federazioni di datori di lavoro operano in questo campo. L'intervento pubblico passa essenzialmente attraverso un'organizzazione di sostegno alle PMI (TIC) finanziata dallo Stato e dalle comunità regionali. Soltanto la TIC e alcune delle organizzazioni dei datori di lavoro offrono alle PMI sostegno gratuito. Tutte le altre considerano il trasferimento d'impresa un'interessante occasione d'affari.

Finora le iniziative di sostegno per i trasferimenti d'impresa in **Germania** non sono state coordinate. Misure sono state adottate dai singoli Bundesländer, da banche e da camere di commercio, ma senza coordinamento e indipendentemente le une dalle altre. La *campagna d'informazione* nazionale „*Nexxt*“, che è iniziata alla fine del 2000 dovrebbe cambiare le cose. La partecipazione di tutti gli operatori ad una campagna comune significa che tutti i partecipanti hanno potuto sedersi attorno ad un unico tavolo. Questo è vantaggioso per i trasferimenti d'impresa.

Per effetto della *riforma del fisco* in corso in Germania, dal 2002 in poi la tassazione dei profitti diminuirà. Si può perciò supporre che molte imprese abbiano deciso di differire i trasferimenti. Di conseguenza, un'ondata di trasferimenti è attesa per il 2002. Attualmente, questo differimento degli sgravi fiscali ha per effetto di ridurre il numero dei trasferimenti d'impresa in Germania. In linea di massima, l'effetto degli sgravi fiscali sarà positivo.

In Germania dovrebbero esserci più *sportelli unici* per gli imprenditori in fase di trasferimento. Solo occasionalmente, come alla IHK Erfurt, i venditori e gli acquirenti di imprese interessati possono incontrare consulenti legali e fiscali, rappresentanti di banche di sviluppo e quanti possono fornire loro tutte le necessarie informazioni sui trasferimenti d'impresa subito e in un unico ufficio. Questo modello di sportello unico potrebbe essere adottato anche altrove in Germania e in Europa.

Il *regime fiscale delle PMI* e anche per i trasferimenti d'impresa potrebbe essere migliorato. In particolare le possibilità di sgravi fiscali, previste dalla legislazione tedesca, non tengono sufficientemente conto della situazione delle PMI. Nel settore dei servizi le imprese non investono in macchinari o attrezzature quanto nel settore manifatturiero e quindi non possono fruire nella stessa misura di agevolazioni fiscali. Finora non sono state ancora adottate norme che compensino questo svantaggio.

La disponibilità ad effettuare trasferimenti d'impresa è in diretta relazione con lo spirito di imprenditorialità esistente nella società. Quanto maggiore è la comprensione e lo spirito positivo d'impresa nei singoli cittadini, tanto migliore è la situazione per quanto riguarda i trasferimenti delle PMI. L'atteggiamento imprenditoriale può essere migliorato principalmente tramite la *formazione*. Occorre che nelle scuole si faccia di più per rafforzare lo spirito imprenditoriale.

In risposta alla raccomandazione della Commissione, in **Grecia** il ministero dello sviluppo ha istituito un comitato interministeriale composto da rappresentanti della Camera di commercio e industria di Atene, dalla Camera delle piccole e medie industrie di Atene, da EOMMEX e dalla Confederazione generale delle piccole e medie imprese per esaminare la situazione attuale e proporre nuove misure.

La sola misura adottata è stata un'agevolazione fiscale in caso di trasferimento di una piccola impresa (impresa individuale o società di persone o società in accomandita) al coniuge o ai figli in seguito al pensionamento del proprietario. La misura è in vigore dal 1° gennaio 2001.

Inoltre, EOMMEX ha incluso in una misura per la creazione di PMI finanziate dai fondi strutturali (periodo 1995 – 2000) la possibilità di sovvenzionare il trasferimento di un'impresa dal proprietario ai figli, in particolare l'ampliamento e l'ammodernamento dell'impresa trasferita. La misura ha avuto ben poco successo perché in quel periodo non vi erano agevolazioni fiscali a questo fine.

La Camera delle PMI di Atene ha organizzato una conferenza per informare gli uomini d'affari interessati sull'importanza di prepararsi al trasferimento dell'impresa e sulle procedure da seguire nel contesto fiscale e giuridico greco.

Il Comitato ha cessato di funzionare e finora non sono stati compiuti altri progressi.

Attualmente in **Spagna** il trattamento fiscale è neutrale per il trasferimento delle imprese familiari ai fini dell'imposta sulle successioni e le donazioni. E' il risultato delle importanti esenzioni fiscali che sono state approvate. Per quanto riguarda l'imposta sul reddito delle società, negli ultimi anni c'è stato un notevole avvicinamento tra l'imponibile e l'utile contabile a cui esso si riferisce. Come in altri paesi, questa imposta è andata evolvendo in modo da evitare un duplice onere fiscale per l'applicazione dell'imposta sul reddito delle società e dell'imposta sul reddito delle persone fisiche. Difficoltà in relazione al trasferimento dell'impresa sono quindi generalmente connesse ai metodi di gestione più che al loro trattamento fiscale.

Secondo i dati disponibili, in Spagna sono oltre 2.400.000 le imprese familiari, in cui il cambio generazionale assume particolare importanza. Si calcola che soltanto il 40% di esse sopravviva al passaggio dalla prima alla seconda generazione e non più del 10-15% alla terza generazione.

Le disposizioni che si applicano alle successioni sono le norme generali della legge sull'eredità, che non sono una serie comune di leggi, perché il

diritto nazionale talvolta coesiste con il diritto territoriale specifico. Quest'ultimo consente i patti di successione, che sono invece vietati dal diritto nazionale.

Le azioni senza diritto di voto, secondo il modello del diritto tedesco, sono disciplinate in Spagna dalla legge sulle società per azioni (*Ley de Sociedades Anónimas*). In base ad essa, i diritti ai dividendi sono mantenuti anche quando viene esclusa la partecipazione alla gestione di coloro che non possono o non desiderano esercitare funzioni dirigenziali. Questo può essere molto utile per le società familiari; tuttavia, le azioni senza diritto di voto non sono disciplinate dalla legge sulle società a responsabilità limitata (*Ley de Sociedades de Responsabilidad Limitada*), che è la forma di entità giuridica più diffusa in Spagna.

Non esiste un quadro giuridico che permetta lo sviluppo di strumenti quali il protocollo familiare, proprio del diritto anglosassone. Questo richiederebbe modifiche del codice civile e la creazione di meccanismi per la composizione delle controversie.

Per studiare tutti i problemi che riguardano le imprese familiari, è stato costituito un gruppo di esperti del ministero dell'economia e del ministero della giustizia, a cui partecipano anche rappresentanti della commissione nazionale dei codici. Il gruppo si è riunito per la prima volta nel novembre 2001.

In **Francia** le iniziative recenti hanno avuto principalmente come obiettivi il miglioramento dell'informazione sui trasferimenti d'impresa e la preparazione del processo di trasferimento mediante formazione. Iniziative di rilievo sono stati i simposi organizzati dal segretariato di Stato per le PMI, il commercio, l'artigianato e i consumatori, che sono stati seguiti da un Libro bianco sul trasferimento delle imprese.

Una delle misure annunciate dal primo ministro francese nel 2000 è stata quella di aumentare il numero degli imprenditori che creano o rilevano un'impresa ammessi a fruire di un sostegno di qualità fornito da professionisti competenti. Di conseguenza, sotto la responsabilità del *Conseil National de la Création d'Entreprise (CNCE)*¹⁷ è stata redatta una "carta di qualità" delle reti che forniscono sostegno ai potenziali nuovi imprenditori o successori di imprese. Le reti partecipanti si impegnano a fornire servizi di qualità e a garantire un certo livello di competenza dei loro consulenti (saranno organizzati programmi di formazione per il personale delle reti). Il CNCE ha la responsabilità di controllare che la carta sia applicata conformemente agli impegni presi con i potenziali imprenditori.

In **Italia** la nuova legge dell'autunno 2001, che abolisce le imposte sulle successioni e le donazioni potrebbe essere un primo importante segnale e un primo importante passo verso una nuova consapevolezza istituzionale del problema dei trasferimenti d'impresa in Italia. Finora governo e istituzioni hanno sempre considerato la disoccupazione come problema principale. Tuttavia, non è mai stato considerata in termini di perdite di posti di lavoro,

¹⁷ Composto di membri qualificati dei settori pubblico, semi-pubblico e privato, fissa gli orientamenti generali per le iniziative nel campo della creazione di imprese.

ma in generale in termini di nuove imprese capaci di generare nuovi posti di lavoro. Da questo punto di vista, sono stati ottenuti buoni risultati, ma un osservatore esterno potrebbe dire che è stato fatto molto per creare nuovi posti di lavoro ma non abbastanza per mantenere quelli esistenti.

Data l'assenza di un quadro politico di sostegno ai trasferimenti d'impresa, la rete delle camere di commercio, alcuni dipartimenti universitari, le associazioni di imprese, alcune banche, una parte della stampa economica e alcune piccole società di consulenza, hanno assunto il compito di fornire assistenza per i trasferimenti d'impresa.

In Italia non esiste ancora una cultura largamente diffusa del trasferimento d'impresa. Di conseguenza, è probabile che un'azione più ampia debba coinvolgere tutte le parti direttamente o indirettamente interessate alla continuità delle imprese (istituzioni, società private, associazioni di imprenditori, camere di commercio, parti sociali, ecc.). E' raccomandata un'azione di sensibilizzazione tramite gli organi di informazione e il dialogo diretto con i rappresentanti istituzionali del governo.

La consapevolezza dell'importanza dei trasferimenti d'impresa sul piano macroeconomico e su quello microeconomico è in crescita nel **Lussemburgo**. Le camere professionali offrono da anni consulenza e alcuni servizi in questo campo. Banche, consulenti privati e le società di contabilità incominciano a sviluppare i propri prodotti e servizi in questo campo (fiscalità, finanza, questioni legali, ecc.). La maggior parte degli organi di informazione incominciano a dare notizia dei trasferimenti d'impresa e così facendo contribuiscono a sensibilizzare il pubblico alla questione. La riforma fiscale del 2001/2002 riduce gli oneri fiscali per le persone fisiche e le società, rendendo meno "cari" i trasferimenti d'impresa. Tuttavia, l'aiuto finanziario pubblico è ancora incentrato sulla creazione di imprese. Si constata una certa mancanza di dati sui trasferimenti d'impresa, dovuta al fatto che i diversi tipi di trasferimenti lasciano tracce diverse in diverse sfere. In generale, il finanziamento resta ancora il principale problema quando si tratta di creare o di riprendere un'impresa. Inoltre, quando si analizzano i trasferimenti falliti, gli aspetti psicologici, finanziari e giuridici sembrano predominare.

Anche se nei **Paesi Bassi** la risposta alla raccomandazione è stata positiva, per alcuni aspetti la situazione è peggiorata. Tra gli aspetti positivi, il trasferimento all'interno di una famiglia o ai dipendenti è ora possibile senza conseguenze fiscali mediante il cosiddetto "trasferimento tacito". Tuttavia, la condizione che il cedente e il successore lavorino insieme almeno tre anni per poter beneficiare del "trasferimento tacito" è molto restrittiva. Inoltre, dal 2001 le aliquote speciali dell'imposta sul reddito applicata ai trasferimenti d'impresa fino al 2000 (45% per il trasferimenti normali e 20% in caso di decesso), sono state soppresse. Le agevolazioni per pensionamento anticipato saranno soppresse entro il 2005 e rimarrà soltanto una piccola annualità. La cessione di beni (finanziari o immobiliari) all'impresa del partner o di figli di meno di 18 anni è non soltanto soggetta ad imposizione progressiva, ma contrariamente al precedente sistema, è anche soggetta all'imposta sui redditi da capitale.

In generale nei Paesi Bassi l'interesse per i trasferimenti d'impresa dimostrato da politici, organizzazioni di servizi, consulenti e istituzioni finanziarie è in aumento. Nondimeno, in termini di ricerca, politica, sensibilizzazione e consulenza, occorre aumentare gli sforzi. Una preparazione tempestiva e migliore dei trasferimenti d'impresa non soltanto porta a migliorare la continuità dell'impresa ma stimola anche la crescita e lo sviluppo.

In **Austria** negli ultimi tre anni - a vari livelli - sono state attuate numerose iniziative per facilitare i trasferimenti (sensibilizzazione degli imprenditori, sgravi fiscali, attività delle banche, scambi su internet, informazione/consulenza, ecc.). Un esempio di tali attività è un CD-ROM destinato esclusivamente ai trasferimenti d'impresa (cedenti e successori), pubblicato nell'aprile 2001 da una delle grandi banche austriache e distribuito agli imprenditori. Contiene informazioni, strumenti di sostegno e collegamenti internet per ulteriori informazioni e consigli.

L'ultima riforma fiscale (2001), tuttavia, ha avuto alcuni effetti negativi sui trasferimenti perché ha aumentato la base imponibile per il calcolo dell'imposta sulle successioni/donazioni. D'altra parte, nella primavera 2002 è stato adottato il "Neugründungsförderungsgesetz" che prevede specifici sgravi fiscali per i trasferimenti d'impresa (non soltanto per la creazione di imprese). In generale, si osserva un elevato grado di sensibilizzazione e di volontà di promuovere attivamente i trasferimenti. Sul piano politico, il ministero della giustizia ha in programma di introdurre una forma semplificata di società per azioni più adatta alle PMI e che favorirà anche i trasferimenti in tali aziende. Un'altra forma legale favorevole ai trasferimenti d'impresa è la fondazione, la cui importanza va crescendo. Attualmente esistono circa 2000 fondazioni in Austria.

In **Portogallo** cresce l'importanza del tema dei trasferimenti d'impresa, nei suoi vari aspetti. Questo si riflette nelle iniziative prese in questo campo da istituzioni pubbliche, associazioni di imprese, banche e consulenti privati.

Negli ultimi quattro anni, oltre a varie misure fiscali, alcuni programmi hanno contribuito a risolvere i problemi connessi ai trasferimenti d'impresa.

La rete dei centri per le formalità delle imprese (CFE), creata nel 1998 si adopera per semplificare e snellire le procedure amministrative connesse alla costituzione di società e alla modifica dei contratti di società. I CFE permettono di espletare, in un solo luogo, tutte le formalità richieste per la creazione di una società o per i contratti di società, con importanti vantaggi in termini di facilità e rapidità.

I programmi destinati alla promozione dell'imprenditorialità e dell'innovazione finanziaria hanno favorito un uso crescente del capitale di rischio mediante il capitale di avviamento, nuove imprese, allargamento delle attività, e anche sostenendo le operazioni di acquisizione da parte dei dirigenti interni o esterni.

Per quanto riguarda la successione, lo scopo del programma di cooperazione "da generazione a generazione" è di sostenere (informare e consigliare) le PMI familiari nel processo di successione. E' realizzato da APEF

(Associazione portoghese delle imprese familiari), IAPMEI (Istituto per l'assistenza alla piccole e medie imprese e gli investimenti, ministero dell'economia) e 24 associazioni imprenditoriali.

In conclusione, nonostante l'interesse di organismi pubblici e privati, molto resta ancora da fare, in particolare per quanto riguarda la conoscenza approfondita della realtà della questione (per esempio dati specifici) e un maggiore coordinamento delle varie istituzioni interessate, per assicurare in modo duraturo la dinamica necessaria per rispondere ai problemi dei trasferimenti d'impresa.

In **Finlandia** le misure relative alle esenzioni e alle agevolazioni fiscali per i discendenti, i trasferimenti d'impresa o i trasferimenti a terzi sono state difficili. L'importo dell'imposta da pagare dipende in larga misura dalla differenza tra la base imponibile e il valore di mercato. Gli sgravi previsti dall'attuale legislazione (valutazione di un'impresa sulla base del suo valore imponibile anziché sulla base del suo valore di mercato) hanno perso molto della loro efficacia in quanto i valori imponibili sono fortemente cresciuti negli ultimi anni e sono ora generalmente molto vicini ai valori di mercato. Nella politica fiscale finlandese il principio perseguito è spesso quello della neutralità e non sempre le diverse esenzioni favoriscono la neutralità.

Anche se l'adozione di nuove misure fiscali o giuridiche è stata difficile in Finlandia, sono state adottate numerose altre misure di sostegno ai trasferimenti d'impresa. All'inizio del 2000 il ministero del commercio e dell'industria ha varato il *progetto imprenditorialità*, compreso nel programma di governo. Il programma sarà realizzato fino alla primavera del 2003 e il suo obiettivo è di promuovere una crescita economica stabile, l'occupazione e la competitività, favorendo la creazione di nuove imprese e la crescita e lo sviluppo di quelle esistenti. L'accento è posto sulle diverse fasi del ciclo di una società. Le misure sono dirette a quelle fasi che sono decisive ai fini del successo di un'impresa. Oltre 100 misure concrete sono applicate nel quadro del programma, tra cui le misure riguardanti i trasferimenti d'impresa.

Attualmente in Finlandia la situazione dei trasferimenti d'impresa suscita interesse in molte sedi (federazioni, consulenti, enti di contabilità, organizzazioni educative e sedi istituzionali come il ministero del commercio e dell'industria) nelle quali viene svolta un'azione di sensibilizzazione e di informazione, per esempio organizzando seminari sui trasferimenti d'impresa e in particolare sulla successione nelle imprese. Il problema è che l'assistenza fornita è piuttosto frammentaria e per gli imprenditori può ancora essere molto difficile ottenere le informazioni di cui hanno bisogno.

Esistono possibilità d'assistenza, consulenza e finanziamento per i trasferimenti d'impresa, ma occorre fare di più specialmente per facilitare il finanziamento e ridurre l'onere fiscale dei trasferimenti d'impresa. Consulenza, formazione e corsi speciali dovranno essere forniti in maggior misura nel prossimo futuro, quando saranno numerosi i cambi di generazione.

7. IL FUTURO DEI TRASFERIMENTI D'IMPRESA

Come confermano i risultati delle ricerche, il successo dei trasferimenti d'impresa è in rapporto diretto con la dimensione dell'impresa. Quanto più grande è l'impresa, tanto più è probabile che il trasferimento abbia successo. Come è stato già osservato, il successo dei trasferimenti è anche facilitato da forme giuridiche "favorevoli". In generale, l'importanza dei trasferimenti per la demografia delle imprese e per l'occupazione è essenziale e questo è stato riconosciuto dalla Commissione europea e dai governi nazionali. Circa un terzo delle imprese dovrà fronteggiare nei prossimi dieci anni il problema di un trasferimento (dal 25% al 40% a seconda dei diversi Stati membri). Secondo le proiezioni, questa percentuale non diminuirà nel prossimo futuro. E' anzi probabile che essa aumenti per ragioni demografiche e per il desiderio degli imprenditori di cessare l'attività prima di raggiungere l'età della pensione.

Anche se non si dispone di dati regolarmente aggiornati sui trasferimenti d'impresa e anche se gli studi specifici non coprono tutti gli Stati membri, i risultati delle ricerche indicano alcune importanti tendenze che stanno modificando la natura dei trasferimenti d'impresa. Sempre meno sono le successioni familiari. Questa tendenza indica una diminuzione della volontà dei discendenti di riprendere un'azienda familiare. Di conseguenza, i trasferimenti a terzi (dipendenti, dirigenti interni o esterni) o ad altre imprese (acquisizioni, fusioni) sono in aumento. Per la stessa ragione per cui aumentano le cessioni di imprese, le successioni o le donazioni come forme di trasferimento diventano meno frequenti.

Gli acquirenti di imprese possono essere schematicamente suddivisi nelle diverse categorie elencate nella tabella che segue. Ad esempio, gli "*acquirenti di un posto di lavoro*" acquistano la società per trovare un'occupazione per sé stessi. Gli "*acquirenti finanziari*" con interessi puramente finanziari in genere non hanno familiarità con l'impresa in questione. Gli "*acquirenti di capacità*" hanno una conoscenza di base dell'impresa e vogliono anche crescere acquistando una quota supplementare di mercato. Infine, gli "*acquirenti strategici*" hanno una visione a lungo termine dell'acquisizione in una prospettiva tattico-strategica. Il valore dell'impresa varia anche secondo le prospettive e i possibili vantaggi per l'acquirente¹⁸.

Tabella 6: Tipologia degli acquirenti

	Acquirente di un posto di lavoro	Acquirente finanziario	Acquirente di capacità	Acquirente strategico
Scopo	Lavoro autonomo	Massimizzare l'utile sull'investimento	Fusione e integrazione	Creare una posizione unica
Valore per l'acquirente	Retribuzione	Utile corrente sull'investimento	Utile corrente sull'investimento + vantaggi della fusione	Interesse strategico per il profitto futuro

¹⁸ Adattato da *Bedrijfsoverdracht en -overname*, van Engelenburg et al, 1998

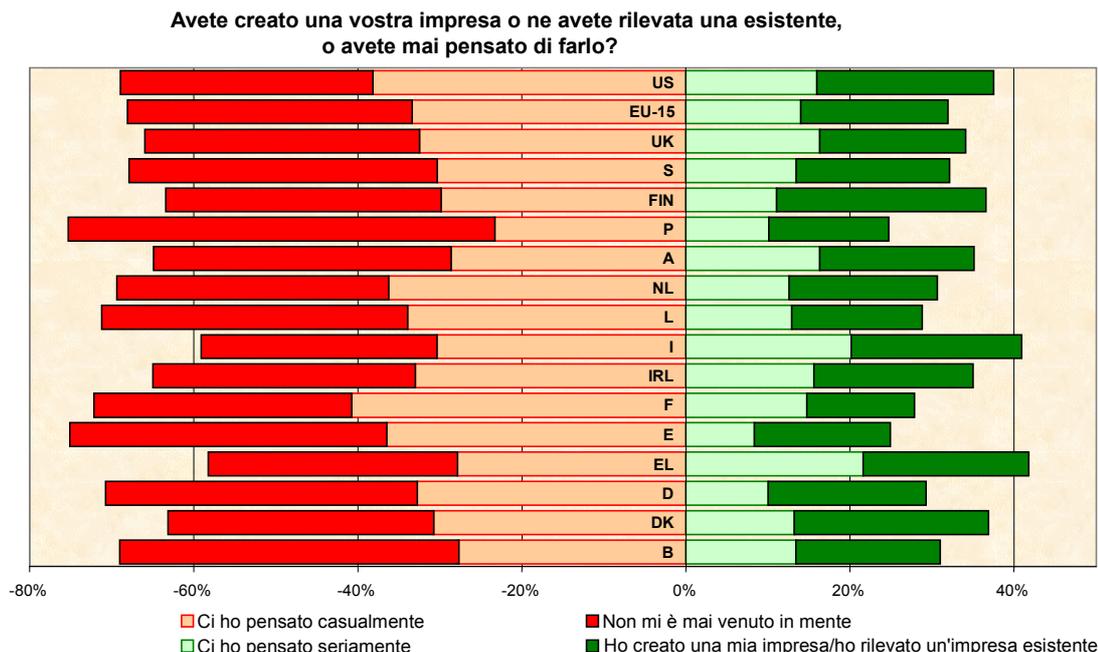
Inoltre, occorre tenere presente che un certo numero di imprese non saranno trasferibili per varie ragioni, come un potenziale di utile basso o un capitale inadeguato. In alcuni casi gli imprenditori preferiranno cessare l'attività piuttosto che trasferire l'impresa. Va tuttavia sottolineato che un'alta percentuale di trasferimenti ha luogo senza grandi problemi. D'altra parte, alcuni dei trasferimenti che non hanno luogo possono anche essere intesi come un necessario cambiamento della struttura dell'economia.

Un'altra tendenza di rilievo è il numero crescente di trasferimenti d'impresa per ragioni personali e, quindi, di trasferimenti che avvengono prima che l'imprenditore abbia raggiunto l'età di pensionamento legale. La trasferibilità di un'impresa in termini di posizione strategica e di potenziale di utile diventa una condizione importante per il successo del trasferimento. Questo implica la necessità di un atteggiamento più professionale, meno emotivo da parte degli imprenditori verso la loro impresa. In particolare nelle piccole imprese - nelle medie e grandi imprese questa condizione è già in gran parte soddisfatta - una migliore documentazione e un posizionamento strategico (piano d'azienda, piano di commercializzazione, valutazione regolare) sono necessari per accrescere la trasferibilità e il valore dell'impresa. E' quindi necessario separare il ciclo di vita dell'impresa da quello dell'imprenditore, e per questo è necessario che le funzioni dirigenziali siano delegate al momento opportuno e che i dipendenti siano chiamati a partecipare alle decisioni.

Tenendo conto della crescente tendenza ai trasferimenti a terzi, i risultati dell'indagine "Flash Eurobarometer"¹⁹ indicano che soltanto il 14% dei partecipanti all'indagine in Europa e il 16% negli Stati Uniti hanno seriamente pensato a creare un'impresa o a riprenderne una esistente. In altri termini, il 68% dei partecipanti all'indagine in Europa e il 63% negli Stati Uniti *non* hanno seriamente considerato la possibilità di creare un'impresa o di riprenderne una esistente.

¹⁹ Flash Eurobarometer No 107 "Entrepreneurship", 14. - 20.09.2001.

Grafico 2: Rilevare un'impresa o crearne una propria: pensieri e realtà



I valori e le concezioni dei proprietari sono notevolmente mutati: mentre gli imprenditori dell'immediato dopoguerra hanno costruito le loro imprese con i loro sforzi, molti dei giovani imprenditori non hanno lo stesso legame emotivo con le loro società. Oggi i giovani imprenditori sono più "imprenditoriali" (ossia diventano imprenditori perché vedono la possibilità di un successo della creazione o dell'acquisizione di un'impresa) rispetto agli imprenditori di tipo "artigianale" (che diventano imprenditori perché possiedono una particolare competenza o conoscenza). Si osserva un cambiamento anche nel curriculum degli imprenditori. E' più probabile che essi cedano la loro impresa per ragioni personali e spesso passano da un lavoro autonomo ad un lavoro dipendente o possono creare varie imprese successivamente (*imprenditorialità seriale*).

Questa tendenza ad una maggiore frequenza di proprietà nella vita lavorativa di una persona può creare una maggiore dinamica imprenditoriale ed accrescere l'innovazione in un gran numero di PMI. Questo può essere attribuito a varie ragioni.

In futuro - ma già ora - la domanda di più rapida innovazione, lo sviluppo di nuovi prodotti, il carattere globale dei mercati ecc. aumenteranno la necessità per i proprietari di PMI di aggiornare costantemente le loro capacità se vogliono sopravvivere. C'è anche la tendenza tra i proprietari di PMI a ridurre gli sforzi per espandere la loro impresa molti anni prima del pensionamento. Di conseguenza, molte buone potenzialità possono andare perdute e il valore delle aziende diminuirà gradualmente.

Nei prossimi anni possiamo prevedere un aumento della domanda di potenziali acquirenti/proprietari di PMI, che esigerà una maggiore attenzione per la loro motivazione e formazione. Il reclutamento di nuovi imprenditori potrebbe essere favorito ad esempio in questo modo:

- un'azione di sensibilizzazione svolta dalle organizzazioni dei lavoratori per indurre questi ultimi a diventare proprietari d'impresa;
- acquistare un lavoro acquistando un'impresa, mantenendone la proprietà per un certo periodo e poi rivendendola con un guadagno sull'incremento di valore;
- acquistare un'impresa esistente è anche un'alternativa interessante alla creazione di un'impresa;
- formazione e consulenza che tratti in modo specifico dei problemi propri delle PMI gestite dai proprietari;
- riduzione degli ostacoli ai trasferimenti transfrontalieri.

Queste tendenze hanno importanti implicazioni per

- la presenza di appropriate forme giuridiche;
- la necessità di strumenti finanziari e di regimi fiscali per i trasferimenti d'impresa;
- la necessità di mercati trasparenti e comuni per la compravendita delle PMI.

8. CONCLUSIONI

Nell'UE l'86% dei 9,1 milioni di imprese con dipendenti conta meno di dieci addetti. Questo fondamentale gruppo di imprese di solito non domina il dibattito politico e pubblico e raramente prende parte all'attività organizzativa. E' quindi importante richiamare l'attenzione su questa grande categoria di PMI che nel prossimo decennio dovrà affrontare un qualche tipo di trasferimento d'impresa.

La raccomandazione della Commissione del 7 dicembre 1994 e la comunicazione della Commissione relativa alla trasmissione delle piccole e medie imprese del 28 marzo 1998, hanno posto in risalto l'aspetto della **tassazione delle successioni, delle donazioni e del reddito**. La principale questione considerata è stata quella dei **trasferimenti ad un altro membro della famiglia**. La principale ragione dei trasferimenti era l'**età**. Questo modello sembra stia cambiando.

I trasferimenti sono la normalità nel ciclo di vita di un'impresa e in quello dell'imprenditore: ogni anno imprese sono trasferite. Nonostante le differenze tra gli Stati membri osserviamo in tutti tendenze analoghe:

- una maggiore importanza dei trasferimenti d'impresa come questione politica per il numero elevato e crescente di trasferimenti previsto nei prossimi dieci anni;
- un numero crescente di trasferimenti d'impresa avrà luogo al di fuori della famiglia verso terzi;
- un numero crescente di imprenditori rimarrà nell'impresa per un breve periodo di tempo, non per tutta la vita;
- decisioni personali (pensionamento anticipato; cambiamento d'attività, interessi o situazione familiare, ecc.) e l'evoluzione delle condizioni di concorrenza (evoluzione dei mercati, nuovi prodotti, nuovi canali di distribuzione, ecc.) e non soltanto l'età saranno sempre più spesso all'origine di trasferimenti.

Tenendo conto di queste tendenze e di queste sfide, si raccomanda quanto segue:

- (1) **Creazione di un "Centro europeo per i trasferimenti d'impresa"**, una piattaforma europea virtuale per il coordinamento e la raccolta di informazioni e lo scambio di esperienze e delle pratiche migliori sulla situazione degli Stati membri e per promuovere e facilitare la cooperazione transfrontaliera. Per ottenere la massima efficacia e diffusione dei servizi dei centri, analoghi centri per i trasferimenti d'impresa dovrebbero essere creati a livello nazionale. Questi centri dovranno essere strettamente collegati all'attività delle autorità europee, nazionali, regionali e locali, delle organizzazioni imprenditoriali e di altri organismi, come le camere di commercio, e operare per quanto possibile entro le reti di assistenza alle PMI esistenti. Un centro europeo consentirebbe anche un regolare aggiornamento dell'attività del gruppo di esperti.
- (2) **Creazione di una banca dati/borsa europea dei cedenti e degli acquirenti** collegata o integrata nel centro europeo per i trasferimenti d'impresa. La banca dati europea dovrebbe fungere da portale generale, che permetta alle banche dati esistenti di scambiare informazioni e di promuovere i trasferimenti d'impresa transnazionali. L'accesso alle offerte di acquirenti e cedenti di uno Stato membro sarebbe possibile dalle banche dati degli altri

Stati membri mediante un programma di traduzione. La creazione di questo tipo di banche dati come "ospiti" in altri Stati membri dovrebbe essere incoraggiata e potrebbe essere facilitata dal centro europeo per i trasferimenti d'impresa. Lo stesso indirizzo Internet con diversi codici di paese potrebbe contribuire a promuovere la banca dati negli Stati membri.

- (3) **Organizzazione di seminari, riunioni, convegni europei periodici** su specifiche questioni relative ai trasferimenti d'impresa, come le questioni fiscali e giuridiche e il finanziamento, oltre ai servizi forniti dai centri di trasferimento e dalle banche dati di cedenti e acquirenti. Questi seminari dovrebbero incentrarsi sullo scambio delle pratiche e delle idee migliori, che potrebbero essere utilizzate in altri Stati membri per facilitare i trasferimenti d'impresa. I risultati dovrebbero servire come materia per i seminari e le riunioni a livello nazionale, regionale e locale e potrebbero essere accessibili sul sito Internet del centro per i trasferimenti d'impresa. I partecipanti rappresenterebbero le autorità pubbliche, le organizzazioni imprenditoriali, gli esperti (contabili, legali) e simili. La riunione di tutte le parti interessate può contribuire ad un migliore coordinamento.
- (4) **Sviluppo di strumenti di formazione e gestione alternativi o aggiuntivi personalizzati** per le imprese gestite dai proprietari e le piccole imprese familiari esistenti e future, anche utilizzando l'esperienza raccolta dalle reti di assistenza alle PMI e dai centri per i trasferimenti d'impresa negli Stati membri.
- (5) **Programmi di assistenza e di ricerca di iniziativa pubblica** incentrati sui trasferimenti d'impresa, comprendenti la raccolta e l'aggiornamento di dati statistici; la sensibilizzazione, la motivazione, la formazione e l'istruzione dovrebbero essere intensificati in cooperazione con organizzazioni, consulenti e altre istituzioni interessate ai trasferimenti d'impresa.
- (6) **Uguale attenzione dovrebbe essere rivolta alla creazione e al trasferimento di imprese** e in modo molto più coordinato. Occorre intensificare la ricerca, l'assistenza e la politica relativa ai trasferimenti d'impresa. Accanto al forte orientamento verso la creazione di imprese, la fase del trasferimento nel ciclo di vita di un'impresa, richiede maggiore attenzione e un'azione ben coordinata.

Data l'importanza dei trasferimenti d'impresa, delle ragioni demografiche e della nuova dinamica delle imprese, è necessaria un'attenzione a lungo termine da parte dei responsabili politici in forma di sostegno pratico e di ambiente fiscale e giuridico il più possibile favorevole, per evitare chiusure di imprese non necessarie e incoraggiare l'imprenditorialità, la crescita e lo sviluppo.

La Commissione, in stretta cooperazione con gli Stati membri è invitata ad elaborare un **piano d'azione** dettagliato che stabilisca i modi e i tempi dell'attuazione delle raccomandazioni proposte dal gruppo di esperti.

ALLEGATO 1: ALTRE STATISTICHE SUI TRASFERIMENTI DI IMPRESE

Tabella 1: Trasferimenti d'impresa potenziali

	Numero dei trasferimenti d'impresa all'anno (*)	Numero dei trasferimenti d'impresa all'anno in % del numero totale di imprese (*)	Numero di posti di lavoro interessati all'anno	Numero di posti di lavoro interessati all'anno in % del totale
B ²⁰	3 637			
DK ²¹	10 000	3-4%	34 000	2.5%
D ²²	71 000		900 000	
EL				
E ²³	150 000			
F ²⁴	43 160		162 000	1.16% ²⁵
I ²⁶	66 000	4 %	220 000	
L ²⁷	500		3000	1.5%
NL ²⁸	20 000	3%		
A ²⁹	5 600	2.8 %	45.000 ³⁰	2 %
P				
FIN ³¹	8 900	4 %		

(*) Per B, D, E, I, NL, A e FIN i trasferimenti annui (in % o in cifra assoluta) sono medie aritmetiche di proiezioni per un periodo di cinque o dieci anni.

²⁰ Opvolgingsproblematiek in de familiale KMO, 1997.

²¹ Generationsskiftebetænkningen, August 1999.

²² Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn, 10.04.2002.

²³ EOI Escuela de Organización Industrial.

²⁴ APCE Agence pour la Création d'Entreprises, 1999: in generale le statistiche concernenti i trasferimenti d'impresa in Francia sono fortemente sottostimate, perché l'obiettivo iniziale della base di dati utilizzata è di carattere più amministrativo che economico. Secondo una indagine relativamente recente in due regioni francesi, il numero dei trasferimenti d'impresa potrebbe essere sottostimato del 50% circa. In altri termini, il numero reale dei trasferimenti d'impresa in Francia sarebbe più vicino a 60 000/70 000 all'anno che a 40 000.

²⁵ Escluso il settore pubblico.

²⁶ Sda Bocconi, 1999.

²⁷ Stime basate sull'età degli imprenditori nel settore dell'artigianato.

²⁸ van Engelenburg et al.: Bedrijfsoverdracht en overname, 1998 and Rabobank: Cijfers & Trends 1999/2000.

²⁹ Istituto austriaco per la ricerca sulle piccole imprese (IfGH), marzo 2000 (aggiornamento del rapporto del luglio 1999).

³⁰ Media annua della stima per un periodo di dieci anni (2000-2009).

³¹ Barometro della Federazione delle imprese finlandesi, 1999.

Tabella 2: Dinamica delle imprese

	Numero di trasferimenti effettuati	Numero di nuove imprese	Numero di chiusure ³²	Numero di fallimenti ³³	Numero di fallimenti per 10 000 ³⁴
B				5 300	100
DK	7 500 ³⁵	17 000 ³⁶	18 000 ³⁷	1 700	113
D			407 000	27 500	78
EL				630	10
E			284 000	400	2
F³⁸	41 652		254 000	39 000	168
IRL				800	94
I			270 000	15 000	38
L³⁹		4 578		600	200
NL	20 000 ⁴⁰	63 700 ⁴¹	49 400 ⁴²	3 300	73
A	5 800 ⁴³	23 742	15 000	5 200	168
P			85 000	460	7
FIN		22 562 ⁴⁴	23 000	2 100	95
S			37 000	5 600	145
UK				14 800	40

Tabella 3: Motivi del trasferimento

	Età	Malattia, infortunio o decesso	Ragioni personali
B			
DK			
D⁴⁵	42%	32%	26%
EL			
E			
F⁴⁶	58%		
I			
L			
NL⁴⁷	54%	26%	20%
A⁴⁸	45%	31%	24%
P			
FIN			

³² Le imprese in Europa, V relazione, Commissione europea 1998 (dati 1994-1995)

³³ Insolvencies in Europe 2000/2001, Verband der Vereine Creditreform e.V.

³⁴ idem.

³⁵ Generationsskiftebetænkningen, August 1999

³⁶ Danmark's statistik, 1998-1999

³⁷ Generationsskiftebetænkningen, August 1999

³⁸ INSEE fichier SIRENE, 2000

³⁹ STATEC, Annuaire statistique 2000

⁴⁰ Rabobank, Cijfers&trends and RZO bedrijfsoverdrachten

⁴¹ Bedrijvendynamiek 2000, VVK

⁴² Idem.

⁴³ Istituto austriaco per la ricerca sulle piccole imprese (IfGH), aprile 2000; stima basata su informazioni.

⁴⁴ Statistics Finland, 2000

⁴⁵ Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn, 30.10.2000

⁴⁶ Plan d'action MEDEF/ACFCI/CRA, 1999

⁴⁷ Een nieuwe generatie in het familiebedrijf, Floren 1997 (ricerca effettuata tra le PMI con più di 10 dipendenti)

⁴⁸ Istituto austriaco per la ricerca sulle piccole imprese (IfGH), marzo 2000 (aggiornamento del rapporto del luglio 1999)

Tabella 4: Tipi di trasferimento⁴⁹

	Trasferimento nella famiglia	Trasferimento a dipendenti	Trasferimento a terzi	Nessun successore/chiusura
B				
DK⁵⁰	25%	10%	40%	25%
D⁵¹	42%	13%	15%	13%
EL				
E				
F⁵²	14%	34% ⁵³		
I⁵⁴	68%			
L				
NL⁵⁵	27%	15%	>50%	
A	41% ⁵⁶			
P				
FIN⁵⁷	29%	4%	16%	51%

⁴⁹ Dati basati su statistiche e indagini.

⁵⁰ Deloitte&Touche, Generationsskifte, October 1999

⁵¹ Institut für Mittelstandsforschung (IfM), Bonn, 30.10.2000.

⁵² INSEE Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques – fichier SINE 1994

⁵³ Lavoratori dipendenti.

⁵⁴ Sda Bocconi, 1999.

⁵⁵ Rabobank, Cijfers en Trends, 1999 - 2000.

⁵⁶ Istituto austriaco per la ricerca sulle piccole imprese (IfGH), marzo 2000, stima basata su informazioni degli istituti statistici delle camere di commercio di Salisburgo e del Vorarlberg.

⁵⁷ Barometro della federazione delle imprese finlandesi, 1999.

Secondo un'inchiesta della camera centrale di commercio del febbraio 2000, il 10,3% delle imprese sono trasferite per eredità, il 38,% per donazione, il 19,8% sono vendute, l'8,7% ricorrono ad accordi commerciali ed il 23% utilizzano vari metodi.

ALLEGATO 2: TABELLE COMPARATIVE DELLE MISURE LEGISLATIVE E FISCALI ADOTTATE DAGLI STATI MEMBRI

TABELLA COMPARATIVA N. 1 Società per azioni

Stato membro	Numero minimo di soci per la fondazione ⁵⁸	Capitale minimo	Consiglio di sorveglianza ⁵⁹	Oneri amministrativi ridotti per le PMI ⁶⁰
B	2	EUR 61 970	no	si (contabilità)
DK	1	Privata DKK 125 000 (EUR 16 800) Pubblica DKK 500 000 (EUR 67 200)	Privata: facoltativo Pubblico: obbligatorio (sistema misto con possibile partecipazione dei lavoratori)	Privata: sì (consiglio di amministrazione non obbligatorio) Pubblico: sì (contabilità)
D	1	EUR 50 000	obbligatorio (partecipazione dei lavoratori limitata alle società con più di 500 dipendenti) ⁶¹	sì (<i>kleine Aktiengesellschaft</i>)
EL	2	EUR 58 700	./.	no
E	1	Privata EUR 3 000 Pubblica EUR 60 100 (superiore per le società speciali)	no	Sì (contabilità)
F	1 (SAS e SARL)	Pubblica: EUR 228 670 Privata: EUR 38 110 SARL: EUR 7 620	facoltativo	no
IRL	7	EUR 38 090	no	no
I	1	EUR 103 290	no	no
L	1 (s.a.r.l. privata) 2 (s.a. pubblica)	Privata EUR 12 400 Pubblica: EUR 50 400	Privata: no se <25 soci Pubblica: obbligatorio	Privata: No “commissaire aux comptes” o “réviseur” non richiesti a certe condizioni. Assemblea annuale non richiesta se <25 membri Pubblica: no
NL	1	EUR 18 150	no	Sì, forme abbreviate di contabilità, regole semplificate per la revisione contabile
A	Privata: 1 Pubblica: 2	Privata EUR 35 000 Pubblica EUR 70 000	Privata: obbligatorio de il capitale > EUR 70 000 e numero di socie > 50 o numero di dipendenti > 300 Pubblica: obbligatorio (3/7/12/20 membri secondo la dimensione della società)	Privata: sì Pubblica: no
P	5	EUR 50 000 (superiore per attività speciali)	facoltativo	No
FIN	1	Privata EUR 8 000 Pubblica EUR 84 090	Facoltativo se il capitale non è inferiore a euro 84.090; se è inferiore il numero dei membri può essere inferiore a 3 e non è obbligatorio l'amministratore delegato	si (contabilità)

⁵⁸ Le note seguenti si riferiscono agli articoli della raccomandazione e sono state aggiunte per chiarire i diversi punti delle tabelle. Questo punto si riferisce all'articolo 4, lettera c) della raccomandazione: divieto di creare una società per azioni con un solo socio.

⁵⁹ Articolo 4b: non obbligatorio per una piccola società per azioni.

⁶⁰ Articolo 4b: possibilità per le PMI di organizzarsi in società per azioni la cui costituzione e la cui gestione siano semplificate.

⁶¹ Solo per le società costituite prima del 10 agosto 1994 o per le società familiari (generalmente con un solo azionista); ecc.

S	1	Privata SEK 100 000 (EUR 11 000) Pubblica SEK 500 000 (EUR 55 000)	obbligatorio	No
UK	1	GBP 50,000 (EUR 81 000)	no	Si, per esempio forme abbreviate di contabilità, la possibilità di essere esonerati da una revisione dei conti e dispensa dalle assemblee generali annuali

TABELLA COMPARATIVA N. 2
Società di persone e imprese individuali

Stato membro	Principio giuridico della continuità delle società di persone ⁶²	Conflitto tra società semplice e società costituita con contratto di società ⁶³	Decisione dei beneficiari ⁶⁴	Trasferimento dei beni dell'impresa ⁶⁵	Trasformazione in società di capitali e viceversa ⁶⁶
B	Sistema del Bureau d'administration/ Administratiekantoor in vigore	Nessuna soluzione giuridica, ma in pratica prevale l'accordo	Unanime	Concetto di 'fonds de commerce' utilizzato in pratica	codificata
DK	Sì	Soluzione giuridica	<i>./.</i>	<i>./.</i>	codificata
D	Sì	Soluzione solo parzialmente a favore della priorità del contratto di società	unanime (maggioranza in alcuni casi specifici)	Trasferimento integrale per le imprese individuali e le associazioni di professionisti	codificata
EL	No	Soluzione solo parzialmente a favore della priorità del contratto di società	unanime	<i>./.</i>	<i>./.</i>
E	No	Soluzione solo parzialmente a favore della priorità del contratto di società	Unanime per la vendita di quote sociali, maggioranza per la loro amministrazione	Pagamento in contanti immediato	Parzialmente codificata
F	No	Priorità del contratto di società	unanime	Trasferimento integrale ('fonds de commerce')	Parzialmente codificata
IRL	No	Nessuna soluzione giuridica, ma in pratica priorità del contratto di società	unanime	Trasferimento integrale	Non codificata, obbligo di sciogliere la società in previsione della sua trasformazione (scorporo)
I	Sì	Nessuna soluzione giuridica, ma i soci superstiti hanno una triplice scelta	unanime	Trasferimento integrale ('azienda') o parziale	Solo da società di persone in società per azioni
L	No	Nessuna soluzione giuridica	unanime	Concetto di 'fonds de commerce' utilizzato in pratica	Parzialmente codificata
NL	No	Soluzione giuridica	Soluzione giuridica in caso di conflitto	Nessun trasferimento integrale	Codificata
A	No	Nessuna soluzione giuridica, ma in pratica prevale l'accordo	unanime	<i>./.</i>	Parzialmente codificata (soltanto da società di capitali in società di persone)
P	Sì	Nessuna soluzione giuridica, ma in pratica prevale l'accordo (dopo il decesso di un socio ammortamento della quota)	unanime per la cessione delle quote sociali, se prevista nel contratto di società, o trasferimento diretto agli eredi	Trasferimento integrale ('estabecimento comercial')	codificata
FIN	No	Priorità del contratto di società	unanime	Nessun obbligo di trasferire i beni singolarmente	Parzialmente codificata (solo per la trasformazione di società di persone in società di capitali) di norma senza conseguenze fiscali
S	No	In pratica prevale l'accordo	unanime	Trasferimento integrale	Possibile ma non codificata nella legislazione

⁶² Articolo 5a: continuità della società di persone nel caso del decesso di un socio.

⁶³ Articolo 5b: prevalenza del contratto di società.

⁶⁴ Articolo 5c: la norma dell'unanimità per le decisioni prese dagli eredi non devono pregiudicare la continuità dell'impresa.

⁶⁵ Articolo 4 d ed e: principio della neutralità fiscale applicato ai trasferimenti di attivi effettuati per separare il potere decisionale dalla proprietà dell'impresa.

⁶⁶ Articolo 4a: divieto di trasformazione senza che sia necessaria la dissoluzione dell'impresa o la costituzione di un nuovo soggetto.

UK	no, ma l'esecutore testamentario può disporre dell'impresa per un anno su istruzione dei beneficiari	Nessuna soluzione giuridica	unanime	Trasferimento integrale	Non codificata; obbligo di sciogliere la società in previsione della sua trasformazione in società di persone (scorporo)
----	--	-----------------------------	---------	-------------------------	--

TABELLA COMPARATIVA N. 3

Trasferimento dell'impresa nell'ambito della famiglia e suo trattamento fiscale

Stato membro	Trasferimento tra coniugi ⁶⁷	Diritti del coniuge al decesso dell'imprenditore	Trattamento fiscale dei trasferimenti tra coniugi	Momento della valutazione dell'impresa a fini fiscali ⁶⁸	Pagamento rateale dell'imposta sulle plusvalenze da trasmissione ⁶⁹
B	Solo se previsto nel contratto matrimoniale, nessuna vendita né patti di successione	Nessun diritto di proprietà, ma usufrutto e possibilità di riacquistare tale diritto	/.	/.	no
DK	Si	Diritto facoltativo di proprietà indivisa sui beni immobili	no	Inventario (1-2 anni dopo il decesso dell'imprenditore)	no
D	Si	Diritto legale all'eredità (<i>Ehegattenerbrecht</i>), compensazione in contanti (<i>Pflichtteil</i>)	Detrazioni fiscali di 307.000 EUR	Decesso dell'imprenditore (dichiarazione entro 3 mesi)	/.
EL	/.	/.	/.	/.	/.
E	Si (casi specifici)	Nessun diritto di proprietà, ma compensazione in contanti, eccetto le proprietà agricole	/.	/.	/.
F	Solo se previsto nel contratto matrimoniale (<i>communauté universelle</i>), donazione possibile ma non la vendita né i patti di successione	/.	Detrazione di EUR 76.220	Decesso dell'imprenditore (la dichiarazione deve essere effettuata entro 6 mesi)	/.
IRL	si	/.	no	Deciso dall'amministrazione dei beni, considerando gli obblighi fiscali e legali (di norma poco dopo il decesso)	/.
I	Solo se previsto nel contratto matrimoniale (<i>azienda coniugale, familiare</i>); non sono possibili patti di successione	Come per ogni altra eredità.	Esonero totale come per ogni altra eredità	Decesso dell'imprenditore	no
L	Contratto matrimoniale, testamento	Usufrutto, possibilità di continuare l'impresa (in diritto di stabilimento), eccezione per le imprese agricole	Detrazione fiscale di EUR 37.200 per le persone e le imprese private in caso di prestito per il pagamento degli eredi non interessati all'azienda (compenso in contanti).	Decesso dell'imprenditore	/.
NL	si	Si, se non stipulato diversamente	Come per ogni altra eredità. Possibile senza conseguenze fiscali	In base alla continuità dell'impresa.	Si, per 10 anni
A	Si	Diritto legale all'eredità (<i>Ehegattenerbrecht</i>), compensazione in contanti (<i>Pflichtteil</i>), eccezione per le società agricole che non danno diritto ad una compensazione adeguata (<i>Anerbenrecht</i>)	/.	/.	Si, su 3 anni (<i>Strukturanpassungsgesetz</i>)

⁶⁷ Articolo 5c: dovrebbe essere consentito.

⁶⁸ Articolo 6c: dovrebbe tener conto della probabile variazione di valore dell'impresa dopo il decesso del proprietario.

⁶⁹ Articolo 6b: dovrebbe essere possibile.

P	Si, se previsto nel contratto matrimoniale	Si, tranne per l'amministrazione della società	Si (è applicata un'imposta del valore del 10% sul valore della società)	Decesso dell'imprenditore	si
FIN	Si	Diritto legale all'eredità se non stipulato diversamente nel contratto matrimoniale	Imposte sui redditi da capitale, sulle successioni e sulle donazioni	Decesso dell'imprenditore	no
S	Si	Nessun diritto particolare per il coniuge	Nessuna imposta sul reddito per il cambiamento di azionista, imposta sulle successioni e sulle donazioni	Decesso dell'imprenditore	no
UK	Si	<i>./.</i>	<i>./.</i>	<i>./.</i>	Possibile a certe condizioni

TABELLA COMPARATIVA N. 4
Imposta sulle successioni e sulle donazioni

Stato membro	Aliquota massima	Aliquota massima per i figli	Norme speciali per le imprese ⁷⁰	Rateazione senza interessi ⁷¹	Calcolo della base imponibile
B	80%	30%	Regione Vallonia: imposta di successione ridotta al 3% del valore netto per le imprese familiari. Regione Bruxelles: imposta di successione ridotta al 3% per le PMI. Regione Fiandra: imposta di successione ridotta allo 0% del valore netto per le imprese familiari a certe condizioni. La legge federale del 1998 riduce al 3% l'aliquota sull'imposta per le donazioni 3%.	./.	Valore di mercato + relazione tra donatore e beneficiario
DK	36,25%	15%	Detrazione di 25.000 EUR	no	Valore di mercato specialmente adattato delle azioni e dei beni immobili + relazione tra donatore e beneficiario
D	50%	30%	Detrazione di EUR 256.000, riduzione del 40% sull'importo restante	si: per 10 anni (se necessario per garantire la sopravvivenza dell'impresa)	Valore del bilancio patrimoniale a fini fiscali (valore fiscale speciale per i beni immobili e le partecipazioni in altre società) meno passività e detrazioni + relazione tra donatore e beneficiario
EL	65%	25%	Esenzione fiscale per i trasferimenti di imprese individuali e società di persone a coniugi e a figli in seguito al pensionamento	si: per 5 anni	Scaglionato dal 5% al 60%
E	34% (calcolo dell'importo dovuto con un coefficiente patrimoniale fino a 2,4)	La base imponibile è ridotta a seconda delle età dei figli	Riduzione del 95% sull'imposta delle successioni e le donazioni applicata alle società familiari che non sono società per azioni	si: per 5 anni	Valore di mercato meno le passività
F	60%	40% per gli importi superiori a EUR 1.707.000	Pagamento dilazionato o rateale, riduzione dell'imposta di successione del 50% del valore stimato per i trasferimenti non preparati a certe condizioni. Riduzione dell'imposta sulle donazioni: - 50% se il donatore ha meno di 65 anni - 30% se il donatore ha più di 65 anni	no	Valore stimato meno le detrazioni
IRL	20%	20%	Esenzione per le imprese	no	Valore di mercato meno le detrazioni + relazione tra donazione e beneficiario
I	0%	0%	Esenzione totale	-	-

⁷⁰ Articolo 6a: riduzione delle imposte sugli attivi strettamente legati all'esercizio dell'impresa

⁷¹ Articolo 6b: possibilità offerta agli eredi

L	Imposta sulle successioni 15% imposta sulle donazioni 14.4%	Imposta sulle successioni 15% imposta sulle donazioni 2.4% ⁷²	/	no	Valore di mercato meno le passività
NL	68%	27%	30% di riduzione sugli attivi dell'impresa, nessuna tassazione dei dispositivi governativi come le quote. Esenzione di EUR 460.000 per le imposte sulle successioni e le donazioni tra soci.	sì, per 10 anni se necessario	Imposta sul reddito e sulle successioni
A	60%	15%	Detrazione fiscale di EUR 363.365	no	Valore di mercato meno le passività, beni immobili: valore monetario (10% del valore di mercato)
P	50% in assenza di un accordo tra gli eredi	25% in assenza di un accordo tra gli eredi	no	no	Valore di mercato meno le passività
FIN	48%	16%	Tassazione sul valore fiscale anziché sul valore di mercato (su richiesta). Se è stata utilizzata una contropartita finanziaria di più del 50% del valore di mercato, esenzione dall'imposta sulle donazioni. Possibilità di esenzione totale se la continuità dell'impresa e dei posti di lavoro è in pericolo. Se quote corrispondenti almeno al 10% della proprietà della società sono cedute ad un parente stretto, il reddito da capitale è esonerato dall'imposta.	Sì: per 5 anni per importi superiori a EUR 1.600 (su richiesta)	Valore di mercato meno le passività
S	30%	30%	Riduzione al 30% del valore degli attivi netti	no	Valore di attivi netti (proprietà dell'impresa) + relazione tra donatore e beneficiario
UK	40%	40%	Esenzione del 100% per le imprese (la soglia per i beni imponibili aumentata a GBP 234.000 (EUR 390.000))	si: per 10 anni per gli attivi non esentati	Valore di mercato meno le passività + relazione tra donatore e beneficiario

⁷² Per le imposte sulle donazioni, imposta di trascrizione aggiuntiva dell'1% per i beni immobili o i fabbricati e, nel caso in cui questi siano situati nella città di Lussemburgo, sovrainposta del 50%.

TABELLA COMPARATIVA N. 5
Trasferimento d'impresa a terzi e relativo regime fiscale

Stato membro	Aliquota massima dell'imposta sul reddito da capitale	Agevolazioni del trasferimento di imprese a terzi ⁷³	Sgravi fiscali per i proventi di un trasferimento successivamente reinvestiti in un'altra PMI ⁷⁴	Sgravi in caso di pensione anticipata ⁷⁵
B	42.23%	Le aliquote ridotte dell'imposta sulle successioni per i trasferimenti d'impresa (vedi tabella 4) si applicano anche ai terzi	Sì, esenzioni d'imposta a certe condizioni	I redditi da capitale sono soggetti ad un'imposta ridotta del 16.5% se il venditore è di età superiore a 60 anni
DK	59%	Le imposte sul trasferimento dell'avviamento e altri beni intangibili possono essere dilazionati se il pagamento è costituito da pagamenti periodici	no	Possibilità di depositare fino a 2 milioni DKK (EUR 268.000) su conto risparmio pensione al momento della vendita dell'impresa. Detrazione totale del deposito al momento del deposito.
D	48.5% ⁷⁶ 2003/2004: 47% 2005: 42%	Riduzione dell'effetto progressivo della tassazione tramite il "metodo del quinto" Reintroduzione del principio "Mitunternehmererlaß"	si	Se il proprietario che effettua il trasferimento ha più di 55 anni, detrazione di EUR 51.200 , ridotta dell'importo del valore del trasferimento eccedente EUR 154.000 In alternativa al "metodo del quinto" gli imprenditori di 55 anni o più possono chiedere che l'aliquota di imposta sui proventi della vendita della loro impresa sia dimezzata quando vanno in pensione (ossia una volta sola nella vita).
EL	20%	/.	/.	/.
E	48%	No Eccezione per le proprietà agricole e forestali: riduzione d'imposta tra 50% e 100%.	Sì (il pagamento delle imposte è dilazionato se è trasferita una quota superiore al 5%)	/.
F	26%	/.	Sì (il pagamento delle imposte è dilazionato)	no
IRL	20%	si	si (pagamento)	Esenzione dall'imposta sui redditi da capitale se l'imprenditore, raggiunta l'età di 55 anni, vende attivi della sua impresa per un valore inferiore a EUR 317.400
I	27%	no	Aliquota ridotta del 19% applicata ai redditi di capitale	no
L	37.45% società 39% persone fisiche	Esenzioni fiscali sugli investimenti a lungo termine effettuati nel contesto dei trasferimenti d'impresa. Detrazioni fiscali di EUR 49.500 – EUR 99.000 per gli incrementi di valore alla vendita delle imprese	no	no
NL	52%	Il pagamento dell'imposta può essere legalmente dilazionato e possono essere evitati tassi elevati	Sì, il pagamento delle imposte può essere dilazionato.	Le agevolazioni in caso di pensionamento saranno soppresse nei prossimi 4 anni (resta in vigore soltanto un'agevolazione ridotta) .
A	50%	Il pagamento dell'imposta sul ricavato dalla vendita di beni capitali è possibile su 3 anni se il venditore è proprietario dell'impresa da almeno 7 anni; detrazioni fiscali di EUR 7.200 di cui è tenuto conto ai fini dell'imposta sulla successione	no	L'imposta sul ricavato dalla vendita dei beni capitali è ridotta al 50% se il venditore ha più di 60 anni e va in pensione o se non è in grado di gestire l'impresa o in caso di decesso
P	35.2%	no	no	no
FIN	29%	no	no	no
S	30%	Sì, ristrutturazione possibile senza tassazione immediata	no	no

⁷³ Articolo 7a: agevolazioni fiscali per incentivare questo tipo di trasferimento.

⁷⁴ Articolo 7a: concessione di questi incentivi fiscali.

⁷⁵ Articolo 7a: in particolare per gli imprenditori di età superiore a 55 anni.

⁷⁶ Se il reddito industriale e commerciale della società è superiore a EURO 43.375, l'aliquota è ridotta al 43%.

UK	40%	Si	si	Le agevolazioni in caso di pensionamento sono in corso di soppressione e non saranno più concesse a partire dall'esercizio fiscale 2003-2004.
----	-----	----	----	--

TABELLA COMPARATIVA N. 6
Trasferimento di imprese ai dipendenti e relativo regime fiscale

Stato membro	Misure specifiche per agevolare i trasferimenti ai dipendenti ⁷⁷	Agevolazioni fiscali per i dipendenti in relazione alle imposte di bollo e di registro ⁷⁸	Norme speciali per il trasferimento ad un'impresa o ad una cooperativa di lavoratori create dai dipendenti ⁷⁹
B	Trattamento fiscale favorevole e diritti d'opzione	Detrazione fiscale generale di EUR 1.000	-
DK	Detrazione delle spese per interessi su 10 anni all'acquisto di azioni e di imprese di proprietà personale.	no	no
D	Riduzione del 30% delle imposte sulle successioni e le donazioni	Soglia annua EUR 154	./.
EL	./.	./.	./.
E	Norme speciali per i diritti d'opzione a condizione specifiche.	./.	cooperative
F	./.	Riduzione d'imposta	Esenzione fiscale per i trasferimenti di quote
IRL	./.	./.	./.
I	no	No	no
L	no	no	no
NL	Possibile senza conseguenze fiscali	No	no
A	./.	No	./.
P	No, tranne per le riduzioni d'imposta	No	Norme specifiche solo per le cooperative (esenzione da talune imposte)
FIN	./.	./.	./.
S	no	No	no
UK	Agevolazioni fiscali per i trasferimenti di azioni ai dipendenti e ai "statutory employee share ownership trusts" (ESOTs)	No	no

⁷⁷ Articolo 7b: mediante la riduzione dell'imposta sui redditi di capitale, l'esenzione dall'imposta di registro o agevolazioni fiscali.

⁷⁸ Articolo 7b: agevolazione che dovrebbe essere concessa.

⁷⁹ Articolo 7b: agevolazioni da concedere anche per questo tipo di trasferimento.

ALLEGATO 3: CASI DI BUONA PRATICA

ELENCO DEI CASI DI BUONA PRATICA

MISURE FISCALI

Imposte sulle successioni e sulle donazioni

1. Grecia: esenzione fiscale dei trasferimenti d'impresa
2. Spagna: Riduzione delle imposte sulle successioni e le donazioni
3. Italia: Abolizione delle imposte sulle successioni e le donazioni
4. Belgio: Riduzione delle imposte sulle successioni e le donazioni

Trasferimento di imprese a terzi

5. Paesi Bassi: trasferimento tacito
6. Danimarca: agevolazioni in caso di pensionamento anticipato

MISURE DI SOSTEGNO

Informazione

7. Germania: sportello unico per i trasferimenti d'impresa
8. Germania: Portale di informazione “nexxt”
9. Italia: informazione sistematica
10. Italia: Transfbiz - bollettino on-line sui trasferimenti d'impresa
11. Paesi Bassi: sostegno coordinato

Istruzione e formazione

12. Spagna: formazione per i trasferimenti d'impresa
13. Italia: Kit.brunello - un check-up di autoanalisi
14. Italia: Laboratorium - analisi della situazione dei trasferimenti per società e regioni
15. Finlandia: Passaggio del testimone
16. Finlandia: formazione per i trasferimenti d'impresa

Orientamento/consulenza

17. Francia: C.R.A.
18. Paesi Bassi: Stichting Ondernemersklankbord
19. Austria: Forum di discussione
20. Finlandia: mentoring

Mercato dei trasferimenti

21. Danimarca: www.ticmarked.dk – Borsa delle imprese
22. Germania: www.change-online.de – Borsa delle imprese
23. Francia: www.bnoa.net – Borsa delle imprese
24. Italia: www.generazionimpresa.com – Borsa delle imprese
25. Lussemburgo: www.chambre-des-metiers.lu – Borsa delle imprese
26. Lussemburgo: www.cc.lu - Borsa delle imprese
27. Paesi Bassi: www.kvk.nl – Borsa delle imprese
28. Austria: www.nachfolgeboerse.at – Borsa delle imprese
29. Finlandia: www.yrittajat.fi – Borsa delle imprese

Finanziamento

30. Belgio: prestiti speciali per i trasferimenti d'impresa
31. Danimarca: VækstKaution - un sistema di garanzia dei prestiti
32. Francia: EDEN - un programma di assistenza per i trasferimenti d'impresa
33. Lussemburgo: Prêt du démarrage – un prestito senza garanzia per la creazione e l'acquisizione di imprese
34. Finlandia: prestito agli imprenditori

1. MISURE FISCALI

1.1. Imposte sulle successioni e le donazioni

Caso di buona pratica n. 1 - Grecia: esenzione fiscale dei trasferimenti d'impresa

In Grecia i trasferimenti di imprese individuali, azioni di un'impresa individuale o di una società di persone al coniuge o ai figli dell'imprenditore in seguito al suo pensionamento sono dal 1° gennaio 2001 esenti da imposte.

Questa misura si è rivelata molto efficace, non soltanto perché ha fornito incentivi fiscali, ma anche perché ha portato all'attenzione dei piccoli imprenditori e delle autorità pubbliche la questione dei trasferimenti d'impresa. *Contatto: Ministero delle finanze, Direzione imposte sul reddito, tel. +30-10-3375317-18.*

Caso di buona pratica n. 2 - Spagna: Riduzione delle imposte sulle successioni e le donazioni

Al trasferimento *mortis causa* o *inter vivos* di un'impresa individuale, un'impresa professionale o di partecipazioni azionarie, può essere applicata in determinati casi una riduzione del 95% del valore dell'imponibile, purché il valore sia mantenuto per 10 anni e il legatario abbia diritto ad un'esenzione dell'imposta di successione durante lo stesso periodo (condizione quest'ultima che si applica nei casi di trasferimenti *inter vivos*). La riduzione è subordinata alle seguenti condizioni:

mortis causa: l'impresa è trasferita al coniuge, ai discendenti o ai figli adottivi (o, se esistono, agli ascendenti, ai genitori adottivi o ai parenti collaterali).

inter vivos: il trasferimento è effettuato al coniuge, ai discendenti o ai figli adottivi e il cedente (di almeno 65 anni o in una situazione di invalidità permanente) cessa di esercitare funzioni dirigenziali.

In entrambi i casi, né i successori né i cedenti possono procedere a cessioni o ad operazioni aziendali che abbiano come conseguenza una riduzione sostanziale del valore di acquisizione. *Contatto: Miguel Ángel Sánchez, Director General de Tributos, Ministerio de Hacienda, c/ Alcalá 5, 1ª planta, 28014 Madrid, tel. + 91 5 95 80 00.*

Caso di buona pratica n. 3 – Italia: Abolizione delle imposte sulle successioni e le donazioni

L'Italia ha abolito completamente le imposte sulle successioni e le donazioni. Gli attivi ereditati non sono più soggetti ad imposta sulle successioni, indipendentemente dal loro valore e dal grado di parentela degli attori. Non è più necessario presentare una dichiarazione di successione. Se l'eredità comprende beni immobili, la dichiarazione deve essere ancora presentata e vanno pagate un'imposta ipotecaria (2%) e un'imposta catastale (1%). L'imposta è abolita per tutti i beni e i diritti oggetto di donazioni. L'imposta sulle donazioni è anche abolita nel caso della semplice alienazione di questi

diritti a favore del coniuge, dei discendenti in linea diretta (padre, figlio, nipote) e gli altri parenti di quarto grado (zio, nipote, cugino). Quando le donazioni sono effettuate a favore di più persone, l'imposta di registro è dovuta se il valore è superiore a EUR 180.000. Se il beneficiario è portatore di un handicap, l'esenzione è portata a EUR 516.000. Se una persona beneficiaria della donazione di beni mobili - per i quali è assoggettata ad imposta, sostitutiva del reddito di capitale - vende tali beni entro cinque anni dalla donazione, è tenuta al pagamento di tale imposta sostitutiva come se la donazione non fosse avvenuta. *Contatto: Ministero delle finanze, Ufficio Registro e altri Tributi Diretti, Direzione Centrale Gestione tributi, Viale Europa 242, Roma, tel. +39 06 5997 3189, e-mail: entrate_dc_normativa@finanze.it, www.finanze.it/dipartimentopolitichefiscali/index.htm*

Caso di buona pratica n. 4 – Belgio: Riduzione delle imposte sulle successioni e le donazioni

In Belgio la regione Fiandra ha ridotto l'imposta sulle successioni dal 3% allo 0%. Nelle regioni Vallonia e Bruxelles l'imposta sulle successioni è stata ridotta al 3%. La legge federale del 1998 ha ridotto l'aliquota dell'imposta sulle donazioni al 3%. *Contatti per l'imposta sulle successioni:*

Regione Fiandra: Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Departement Algemene Zaken en Financiën, Administratie Budgettering, Accounting en Financieel Management, tel. +32 2 553 54 05, fax. +32 2 553 58 02, www.vlaanderen.be

Regione Bruxelles: Ministère de la Région Bruxelles-Capitale, Administration des finances et du budget - Ministerie Brussels Hoofdstedelijk Gewest, Bestuur Financiën en Begroting, tel. +32 2 204 21 11, fax. +32 2 204 0135

Regione Vallonia: Direction générale de l'économie et de l'emploi, Division de la Politique économique, Direction de la coordination, de la réglementation et des labels, +32 81 33 39 46, fax. +32 81 33 37 44, www.wallonie.be

Contatto per l'imposta sulle donazioni: Ministère des Finances, Administration du Cadastre, de l'Enregistrement et des Domaines - Ministerie van Financiën, Administratie van het Kadaster, Registratie en Domeinen, tel. +32 2 210 66 11, fax. +32 2 210 27 40, information officer: +32 2 210 35 58

1.2. Trasferimento delle imprese a terzi

Caso di buona pratica n. 5 - Paesi Bassi: trasferimento tacito

Dal 2001 è possibile trasferire la società ad un successore, anche al di fuori della famiglia, per mezzo del *trasferimento tacito*, ossia senza conseguenze fiscali per quanto riguarda l'imposta sul reddito. Il cedente e il successore devono cooperare come imprenditori per almeno tre anni prima che il trasferimento abbia luogo (eccezioni per esempio in caso di decesso o divorzio) e il successore accetta la valutazione patrimoniale del cedente.

L'imprenditore deve inoltre avere almeno 55 anni o presentare un'invalidità al lavoro di almeno il 45%. La società può essere trasferita totalmente o parzialmente. *Contatto: Ministero delle finanze, P.O Box 20201, 2500 EE Den Haag, tel. +31 70 342 8000, fax. +31 70 342 7900, www.minfin.nl*

Caso di buona pratica n. 6 – Danimarca: agevolazioni in caso di pensionamento anticipato

In Danimarca è possibile depositare i proventi imponibili della vendita di un'impresa su un *conto di risparmio pensione*. Il deposito è limitato a 2 milioni di corone danesi (EUR 268.000) e l'importo del deposito può essere interamente detratto nell'anno del deposito stesso. Per fruire di questa possibilità occorre aver esercitato un'attività imprenditoriale o essere stato azionista di controllo in una società che ha svolto un'attività imprenditoriale, per un periodo di almeno dieci anni prima del deposito. L'interessato deve aver compiuto 55 anni nell'anno della vendita e l'attività imprenditoriale non deve essere consistita principalmente in affitto d'immobili, proprietà di contanti, obbligazioni, azioni, ecc. Per "principalmente" si intende più del 25% del reddito totale degli attivi dell'attività imprenditoriale. Infine, il deposito deve essere effettuato su un conto di risparmio pensione con versamenti rateali. *Contatto: Ministero danese della fiscalità, tel. +45 3392 3392, fax. +45 3314 9105, e-mail: skm@skm.dk, www.skat.dk*

2. MISURE DI SOSTEGNO

2.1. Informazione

Caso di buona pratica n. 7 – Germania: sportello unico per i trasferimenti d'impresa

La camera di commercio e industria (Industrie- und Handelskammer, IHK) di Erfurt, ha creato uno *sportello unico per gli imprenditori in fase di trasferimento*. I cedenti e gli acquirenti di imprese interessati possono incontrare consulenti legali e fiscali, rappresentanti di banche e sviluppo e quanti possono fornire loro le informazioni necessarie sui trasferimenti d'impresa in uffici riuniti in un'unica sede. Il consulente dell'IHK che conosce l'impresa interessata ed è stato responsabile di essa in passato organizza l'incontro con gli esperti e prende parte alla consultazione. *Contatto: Sabine Wechsung, Industrie- und Handelskammer (IHK) Erfurt, tel. +49 361 3484222, fax. +49 361 3485 977, e-mail: wechsung@erfurt.ihk.de, www.erfurt.ihk.de*

Caso di buona pratica n. 8 – Germania: il portale di informazione “nexxt”

L'iniziativa “nexxt” sul trasferimento di imprese è un progetto del Ministero federale dell'economia e della tecnologia in cooperazione con varie organizzazioni e banche. Ha lo scopo di favorire i trasferimenti d'impresa in Germania. Sotto il marchio comune “nexxt”, è stata creata una piattaforma d'azione per riunire tutte le parti interessate. Nel sito internet www.nexxt.org si possono trovare informazioni di ogni tipo riguardanti il trasferimento di imprese. I partner dell'iniziativa organizzeranno seminari e

altre attività sotto il marchio nexxt, per fornire informazioni sul cambio generazionale e indicare modi concreti per risolvere i problemi. Questa iniziativa dovrebbe aiutare gli imprenditori ad affrontare in tempo utile i problemi della cessione dell'impresa. *Contatto: Ministero federale dell'economia e della tecnologia, Joachim Laurich, tel. +49 (030) 2014 7563, fax. +49 (030) 2014 7056, e-mail: laurich@bmwi.bund.de, www.nexxt.org*

Caso di buona pratica n. 9 – Italia: informazione sistematica

In Italia *Formaper*, organismo per la formazione della Camera di commercio di Milano, informa sistematicamente i giovani e i nuovi imprenditori sull'opportunità di rilevare un'impresa e non soltanto di crearne una nuova. L'attività di formazione è anche integrata da attività di formazione specifiche nel corso delle quali i giovani imprenditori possono incontrare quelli più anziani. Negli ultimi quattro anni più di mille partecipanti sono stati raggiunti da questa formazione ed è stato organizzato un corso speciale sul tema "la successione nell'impresa di famiglia tra ragione e desiderio". *Contatto: Formaper, Camera di commercio di Milano, Silvia Valentini, tel. +39 02 8515 5395 or -5373, fax. +39 02 8515 5290, e-mail: valentini@mi.camcom.it, www.formaper.it*

Caso di buona pratica n. 10 – Italia: *Transfbiz* - Bollettino on-line sui trasferimenti d'impresa

Transfbiz è un bollettino inviato ogni due mesi a istituzioni, dirigenti, consulenti, intermediari, imprenditori, che tratta dei trasferimenti d'impresa in Europa e nel mondo. Fornisce informazioni su centri aziendali, esperti, istituzioni, indagini, ricerche, articoli e iniziative istituzionali sui trasferimenti d'impresa. È prodotto dal Centro Produttività Veneto (Fondazione Rumor) della Camera di Commercio di Vicenza, in cooperazione con l'Atelier StudioCentroVeneto sui trasferimenti d'impresa. *Contatto: Fondazione Rumor, Centro Produttività Veneto, Camera di Commercio di Vicenza, Antonio Girardi, tel. +39 0444 994 770, e-mail: girardi@cpv.org, www.cpv.org*

Caso di buona pratica n. 11 - Paesi Bassi: Sostegno coordinato

Il consiglio per l'imprenditorialità (RZO) ha sviluppato in cooperazione con una banca (RABO) e un'azienda di contabilità (BDO) una struttura di sostegno per la successione nelle imprese familiari denominata "Dal progetto singolo ad un percorso di sostegno generale: Verso un metodo integrato d'informazione e consulenza sul trasferimento delle imprese familiari". Comprende attività connesse di sensibilizzazione, seminari e consulenza individuale. I corsi pilota sono stati organizzati con la camera di commercio del Rijnland e con le associazioni di categoria dei panettieri (test regionali e settoriali). Centinaia di imprenditori hanno partecipato alle riunioni e la loro risposta è stata estremamente positiva. L'intero progetto è stato descritto e tradotto in un piano d'azione messo a disposizione delle altre camere di commercio e delle organizzazioni di categoria affinché possano avere tutte le informazioni necessarie per organizzare riunioni simili. *Contatto: Rob van Engelenburg, Raad voor het Zelfstandig*

2.2. Istruzione e formazione

Caso di buona pratica n. 12 – Spagna: Formazione per i trasferimenti d'impresa

La scuola di organizzazione industriale (*Escuela de Organización Industrial EOI*) ha organizzato un "Programma superiore per il consolidamento delle imprese familiari" destinato ai cedenti e ai potenziali successori di imprese familiari.

Gli obiettivi sono di far sì che chi intende trasferire la propria impresa possa agire secondo gli stessi criteri razionali utilizzati in altre situazioni dell'impresa e guidare i potenziali successori, nella preparazione di un piano strategico per l'impresa che si apprestano a rilevare.

Il programma dura circa 11 settimane ed è organizzato in due moduli: "Gestione della successione" e "Piano strategico". Il primo fornisce una diagnosi dell'impresa alla luce della successione e costituisce un forum per la discussione di casi pratici. Il secondo modulo comprende vari seminari sui principali aspetti della gestione aziendale, che permettono di mettere in luce i punti di forza e di debolezza delle imprese per il futuro. *Contatto: Escuela de Organización Industrial EOI, Braulio Vivas Moreno, tel. +34 91 349 5681, fax. +34 91 554 2394, e-mail: Bvivas@eoi.es, <http://www.eoi.es>*

Caso di buona pratica n. 13 – Italia: Kit.brunello - Un check-up di autoanalisi

Kit.brunello è un check-up di autoanalisi per le PMI, che riguarda in modo specifico i processi di trasferimento delle imprese familiari, che è stato applicato a più di 400 imprese in Italia. Contiene 100 domande che aiutano gli imprenditori, i dirigenti, i consulenti e i contabili a comprendere i punti di forza e di debolezza del trasferimento delle imprese.

Questo può avvenire:

- (1) In maniera molto personalizzata per le imprese individuali. Quest'analisi è utile per la pianificazione di un processo di trasferimento d'impresa specifico pluriennale secondo un progetto personalizzato in quattro fasi. Comprende non soltanto gli aspetti tecnici (finanziari, fiscali, legali, organizzativi, assicurativi, ecc.), ma anche un'analisi emotiva, psicologica/interpersonale e della leadership.
- (2) In modo più impersonale per un gruppo di PMI (eventualmente le stesse imprese individuali, ma in modo anonimo). Tali analisi di gruppo possono aiutare le organizzazioni istituzionali o le quasi-istituzioni (associazioni, governi regionali, camere di commercio) a mettere a fuoco e a capire, in maniera omogenea, i diversi aspetti dei trasferimenti d'impresa in un ambito specifico. Fornisce una base di dati per un'efficace informazione sul territorio e "mostra" in modo

molto diretto come programmare e strutturare azioni di risposta coordinate e coerenti.

Contatto: Toni Brunello, StudioCentroVeneto, tel. + 39 0444 51 27 33, fax. +39 0444 51 24 20, e-mail: info@studiocentroveneto.com, www.studiocentro.com/veneto

Caso di buona pratica n. 14 – Italia: *Laboratorium* - Analisi della situazione di trasferimento per società e regioni

Laboratorium per i trasferimenti d'impresa è una procedura strutturata, composta di sottoazioni standard e ripetibili, che ha l'obiettivo di analizzare la situazione di trasferimento per le singole società e anche per specifiche regioni. Si articola nelle seguenti parti:

- (1) Un'indagine sulle caratteristiche dei potenziali trasferimenti d'impresa locali (strutturata per mezzo di un breve questionario standard);
- (2) Informazione a livello locale sui risultati dell'indagine, diretti a tutte le parti interessate, come istituzioni locali e leader quasi-istituzionali, imprenditori anziani e giovani, successori potenziali, investitori di capitali di rischio e banche, professionisti e consulenti, stampa e organi d'informazione;
- (3) Riunioni d'informazione per sensibilizzare le imprese interessate;
- (4) Una consulenza più mirata per assistere le imprese selezionate, in gruppo e individualmente;
- (5) Creazione di un sito Internet regionale sui trasferimenti d'impresa;
- (6) Una relazione finale presentata in un seminario conclusivo.

Contatto: Unioncamere, Carlo Spagnoli, tel. + 39 06 047 041, fax. +39 06 470 4222, e-mail: carlo.spagnoli@unioncamere.it, <http://www.unioncamere.it>, <http://www.asseforcamere.it> o Atelier StudioCentroVeneto, Toni Brunello, tel. +39 0444 51 27 33, fax. +39 0444 51 24 20, e-mail: info@studiocentroveneto.com

Caso di buona pratica n. 15 – Finlandia: “Passaggio delle consegne” - Formazione per i trasferimenti d'impresa

In Finlandia esistono 15 centri per l'occupazione e lo sviluppo economico. Questi centri T&E ospitano le unità regionali combinate del ministero del commercio e dell'industria, del ministero del lavoro e del ministero dell'agricoltura e delle foreste. Nei centri regionali T&E di Pirkanmaa, Varsinais-Suomi e Uusimaa è stato sperimentato nel 2001 un servizio di consulenza “Passaggio delle consegne”. Il servizio è stato istituito per gestire la trasmissione di un'azienda alla generazione successiva. È stato varato nel marzo 2002. Il servizio si basa sull'idea che un trasferimento d'impresa, per avere successo, deve essere attentamente pianificato con largo anticipo. Tutte le parti interessate al processo devono analizzare

attentamente le alternative da diverse prospettive: finanziamento, fisco, questioni personali e di personale, tipo di trasferimento e sviluppo dell'impresa. La continuità e la crescita dell'azienda sono meglio assicurate trasferendo e mantenendo l'esperienza e la competenza della società. Il servizio fornisce alle società uno strumento per pianificare ed analizzare le diverse opzioni in caso di trasferimento. Il servizio consiste in tre giorni di consulenza ed è fornito da esperti in consulenza di gestione su una base riservata da azienda ad azienda. I consulenti utilizzati in questo servizio devono completare un test separato. *Contatto: Mrs Sirpa Alitalo, Ministry of Trade and Industry, tel. +358-9-160 3680, fax. +358-9-160 2666, e-mail: sirpa.alitalo@ktm.fi*

Caso di buona pratica n. 16 – Finlandia: Formazione per i trasferimenti d'impresa

L'Istituto per le piccole imprese fa parte del Centro di ricerca e sviluppo sulle imprese della scuola di economia e amministrazione aziendale di Turku. L'Istituto per le piccole imprese ha messo a punto un *programma per la successione e lo sviluppo aziendale delle PMI*, che fornisce assistenza per i trasferimenti di un'impresa alla generazione successiva. Il programma dura da 9 a 12 mesi ed è organizzato in sessioni di formazione, riunioni di gruppi di lavoro, sezioni di consulenza e incarichi. Il programma si propone di guidare i proprietari attuali e i successori da vari punti di vista e di aiutare i successori a migliorare le loro capacità imprenditoriali. Le questioni legali e fiscali sono importanti, ma in base all'esperienza dei precedenti programmi si è notato che gli aspetti psicologici lo sono altrettanto e occorre tenerne conto. Lo scopo del programma è che vi partecipino sia i proprietari attuali sia i successori. Come risultato finale concreto del programma tutti i partecipanti avranno preparato un piano per il trasferimento dell'impresa ed anche un piano aziendale aggiornato. I contenuti del programma sono tuttavia commisurati alle esigenze della specifica regione e delle società partecipanti. *Contatto: Mrs Irma Vento, Turku School of Economics and Business Administration/ Small Business Institute, tel. +358-2-3383 480, fax. +358-2-3383 393, e-mail: irma.vento@tukkk.fi, http://www.tukkk.fi/sbi*

2.3. Orientamento/consulenza

Caso di buona pratica n. 17 – Francia: C.R.A.

Il C.R.A., "*club des cédants et repreneurs d'affaires*", è un'associazione nazionale composta da ex dirigenti d'azienda che vi partecipano su base volontaria. L'associazione ha 30 uffici regionali e il suo scopo è facilitare i trasferimenti d'impresa, stabilendo contatti tra gli imprenditori e fornendo informazione e assistenza. Il CRA tiene un registro delle offerte di trasferimento per il grande pubblico tramite il suo sito Internet ed un bollettino. Organizza contatti tra i cedenti, i successori e gli esperti e organizza sessioni di formazione. I consulenti forniscono assistenza nella preparazione dei dossier di presentazione della società per i cedenti. *Contatto: CRA – cédants et repreneurs d'affaires, tel. +33 1 40 26 74 16, fax. +33 1 40 26 74 17, www.business.village.fr/CRA*

Caso di buona pratica n. 18 - Paesi Bassi: Stichting Ondernemersklankbord

Nel 1979 la *Foundation Ondernemersklankbord* ha iniziato un'attività di consulenza e orientamento per le PMI con seri problemi. È un'organizzazione composta da oltre 200 imprenditori in pensione, dirigenti con esperienza imprenditoriale ed esperti che forniscono assistenza su base volontaria. Ogni anno più di 2 000 imprenditori chiedono la consulenza della fondazione. La preparazione dei trasferimenti d'impresa è uno dei principali aspetti dell'assistenza fornita. La fondazione è stata creata e finanziata da organizzazioni private. Tutti i consulenti operano da molti anni nel settore privato e hanno per lo più una lunga esperienza di rapporti di consulenza con le imprese. *Contatto: Stichting Ondernemersklankbord, Director Drs A. Vrind RA, tel. +31 70 349 0600, fax. +31 70 349 0675, e-mail: avrind@vno-ncw.nl, www.ondernemersklankbord.nl*

Caso di buona pratica n. 19 – Austria: Forum di discussione

Team Beratung è un programma della Camera economica austriaca negli Stati federali di Vienna e Austria inferiore. Offre agli imprenditori la possibilità di incontrare esperti nei campi della legislazione del lavoro e della legislazione sociale per discutere i modi migliori per trasferire le loro imprese. *Contatto: Claudia Mallin, Wirtschaftskammer Wien, Betriebsgründerservice, tel. +43 1 51450 1347, fax. +43 1 51450 1491, e-mail: claudia.mallin@wkw.at*

Caso di buona pratica n. 20 – Finlandia: Mentoring

L'associazione degli enti locali e regionali finlandesi ha varato quattro anni fa un progetto denominato *Padrino d'impresa*, che permette a persone che hanno avuto o hanno una posizione di rilievo nel mondo degli affari di contribuire allo sviluppo delle attività economiche dei comuni e delle imprese nei settori di loro competenza. Attualmente esistono 400 "padrini" in 167 comuni. I "padrini" offrono assistenza alle PMI e organizzano seminari in cui sono affrontati anche problemi riguardanti il trasferimento d'impresa. *Contatto: Associazione degli enti locali e regionali finlandesi, tel. +358 9 7711, fax +358 9 771 2291, e-mail: info@kuntaliitto.fi, www.kuntaliitto.fi*

2.4. Mercato dei trasferimenti

Caso di buona pratica n. 21 – Danimarca: www.ticmarked.dk

ticmarked.dk è un sito Internet che permette di acquistare e vendere piccole e medie imprese. Tramite esso le PMI possono anche cercare finanziamenti e gli investitori offrire capitali. L'iniziativa è stata resa possibile dalla cooperazione tra tutte le parti interessate ai trasferimenti d'impresa, rappresentate dalle banche più importanti, da contabili, legali, consulenti, organizzazioni, ecc. La borsa è aperta a chiunque abbia accesso a Internet.

I criteri per la ricerca di possibili cedenti ed acquirenti sono il settore d'attività (codici NACE), l'ubicazione, il fatturato, il numero di dipendenti e l'importo del capitale. Tutte le società sono descritte in modo anonimo ma

con un riferimento all'intermediario che ha effettuato l'iscrizione. Soltanto intermediari autorizzati possono iscrivere le società alla borsa e tutti i contatti iniziali passano attraverso questo intermediario. La combinazione acquirenti-cedenti avviene automaticamente e gli intermediari sono informati per e-mail di ogni nuova iscrizione alla borsa.

www.ticmarked.dk è stato aperto nel settembre 1999. Nel luglio 2001 avevano aderito alla borsa un centinaio d'intermediari. Nel periodo tra il luglio 2000 e il luglio 2001 sono stati registrati circa 900 acquirenti e cedenti e circa 100 società sono state cedute. Dall'aprile 2001 la borsa comprende anche la Svezia meridionale e la Germania settentrionale. *Contatto: Peter Dalkiær, Foreningen ticmarked.dk, tel. +45 3396 9798, e-mail: pda@tic.dk, www.ticmarked.dk*

Caso di buona pratica n. 22 – Germania: www.change-online.de

L'*Iniziativa CHANGE/CHANCE*, un progetto comune delle Camere di commercio e industria tedesche, delle camere dell'artigianato e del settore bancario (Deutsche Ausgleichsbank) offre ad imprenditori potenziali ed esistenti la possibilità di entrare in contatto tramite un'ampia rete nazionale. Collega i servizi locali e regionali nel campo della successione delle imprese e ha creato una estesa banca dati di cedenti e acquirenti. Solo nel primo trimestre 2000 207 imprenditori hanno trovato per la loro società un successore qualificato. Nello stesso periodo 29 futuri imprenditori hanno potuto trovare grazie all'iniziativa CHANGE/CHANCE una società. *Contatto: Deutsche Ausgleichsbank (DtA), tel. +49 30 850 85 41 14, www.change-online.de*

Caso di buona pratica n. 23 – Francia: www.bnoa.net

Con il sostegno del Fondo sociale europeo le Camere di commercio francesi hanno creato una borsa nazionale virtuale per gli acquirenti e i cedenti di imprese artigianali. In primo luogo, i consulenti della rete delle Camere di commercio procedono ad una valutazione delle società con i cedenti. Le offerte sono poi rese pubbliche tramite la *BNOA - bourse nationale des opportunités artisanales* (www.bnoa.net). Sul sito BNOA i venditori possono facilmente individuare gli acquirenti potenziali in Francia o in Europa e possono anche analizzare le principali caratteristiche delle società in vendita. I consulenti della rete organizzano la prima riunione tra acquirenti e cedenti, forniscono assistenza, accompagnano la fase di transizione e seguono tutto il processo di trasferimento. BNOA è anche uno strumento Intranet per la rete delle Camere di commercio francesi: è uno strumento di gestione per i trasferimenti d'impresa e contiene informazioni sui potenziali acquirenti. *Contatto: Sylvie Rucheton, Assemblée Permanente des Chambres de Métiers (APCM), tel. + 33 1 44 43 10 56, fax. + 33 1 47 20 34 48, e-mail: rucheton@apcm.fr, www.apcm.com, www.bnoa.net*

Caso di buona pratica n. 24 – Italia: www.generazionimpresa.com

www.generazionimpresa.com è una borsa on-line in cui possono incontrarsi acquirenti e cedenti di imprese. Inizialmente basato su un progetto realizzato dalla Camera di commercio di Bologna, si sta ora trasformando in una borsa nazionale, con la partecipazione dell'intera rete italiana e internazionale delle

Camere di commercio. La borsa delle imprese contiene tutte le offerte di imprese in una prospettiva di cessione a breve termine (1-2 anni) o a medio termine (3-4 anni). Per iscriversi alla banca dati gli imprenditori possono rivolgersi ad uno dei partner di *GenerAzionImpresa*. La banca dati è gestita dalla Camera di commercio di Bologna in modo da assicurare la riservatezza: soltanto i partner di *GenerAzionImpresa* dispongono delle informazioni relative ai cedenti e agli acquirenti. L'iscrizione dei potenziali acquirenti via Internet è filtrata da un auto check-up guidato. *Contatto: Camera di Commercio Industria, Artigianato e Agricoltura di Bologna, Lauretta Grandi, tel. + 39 051 6093 485, fax. + 39 051 6093 451, e-mail: promozione@bo.camcom.it*

Caso di buona pratica n. 25 - Lussemburgo: www.chambre-des-metiers.lu

La camera dell'artigianato (*Chambre des Métiers*) ha creato una *borsa delle imprese* per acquirenti e cedenti di società artigianali. Il servizio offre anche consulenza personalizzata nel corso di tutto il processo di trasferimento. La borsa delle imprese ha avuto molto successo e dal gennaio 2000 sono stati seguiti oltre 700 contatti, oltre 180 persone hanno aderito alla borsa, sono stati organizzati circa 60 incontri tra cedenti ed acquirenti e sono stati pubblicati 800 annunci. *Contatto: Charles Bassing, Chambre des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg, tel. +352 42 67 67 1, fax. +352 42 67 87, e-mail: bourse-entreprises@cdm.lu, www.chambre-des-metiers.lu*

Caso di buona pratica n. 26 - Lussemburgo: www.cc.lu

La Camera di commercio ha istituito un'analoga *borsa delle imprese* per i settori economici di sua competenza. La Camera offre le sue strutture e i suoi consulenti per il primo incontro tra le parti interessate e, su richiesta, i consulenti possono assistere ai successivi negoziati. *Contatto: Yves Karier, Chambre de commerce du Grand-Duché de Luxembourg, tel. +352 42 39 39 331, fax. +352 43 83 26, e-mail: yves.karier@cc.lu, www.cc.lu*

Caso di buona pratica n. 27 - Paesi Bassi: www.kvk.nl

La principale banca dati di cedenti ed acquirenti dei Paesi Bassi, "*Borsa delle imprese*" è gestita dall'Associazione delle camere di commercio. Oltre ai clienti e agli offerenti, anche terzi possono utilizzare questo strumento. Dal 1994 oltre 2 200 profili sono stati inseriti (a pagamento) nella banca dati. Nel 1999 i profili sono stati oltre 1 150 e nel 2000 circa 1 300. È in preparazione un'applicazione Internet che rafforzerà la cooperazione con altre organizzazioni. La camera di commercio svolge un'azione di sostegno finalizzata allo stabilimento di contatti. Le organizzazioni private e gli imprenditori procedono quindi a concludere i contratti di compravendita. *Contatto: Mark Kikkert, Association of Chambers of Commerce in the Netherlands, tel. +31 348 426911, fax. +31 348 424368, e-mail: Post@vkv.kvk.nl, www.kvk.nl*

Caso di buona pratica n. 28 - Austria: www.nachfolgeboerse.at

www.nachfolgeboerse.at permette ai giovani imprenditori di prendere direttamente contatto con i proprietari d'impresa che cercano successori e

preparano la cessione della loro impresa. *Nachfolgeboerse* comprende dati sugli imprenditori che intendono ritirarsi completamente o restare nella loro impresa in qualità di consulenti e cercano in questo modo un successore adatto per la loro impresa. Comprende inoltre dati sui giovani imprenditori interessati a rilevare un'impresa esistente e dati sui giovani desiderosi di raccogliere la sfida dell'indipendenza. Gli imprenditori o eventuali successori possono diventare membri della *Nachfolgeboerse* e leggere tutti gli annunci elettronici come su un giornale. Per i membri è inoltre possibile rispondere direttamente. È un modo rapido, semplice e non burocratico che assicura l'anonimato degli inserzionisti. *Contatto: Junge Wirtschaft Österreich, Wirtschaftskammer Österreich, tel. +43 1 501 05 3226, www.nachfolgeboerse.at*

Caso di buona pratica n. 29 – Finlandia: www.yrittajat.fi

Le Federazione delle imprese finlandesi ha istituito un *servizio di borsa delle imprese* destinato ai cedenti e acquirenti di imprese. La borsa delle imprese è stata creata nel 1999 e le imprese vendute o acquistate sono 200-300 all'anno. Gli annunci riguardanti la cessione o l'acquisto di un'impresa o di parte di essa, l'offerta di finanziamenti e lo sfruttamento commerciale di un'idea (come le invenzioni) sono pubblicati tramite la borsa delle imprese. La ricerca delle imprese può avvenire per settore d'attività. Il pacchetto annunci comprende due annunci nel giornale della federazione, due in *Kauppa-lehti* (il principale giornale economico finlandese) e sei mesi di presenza sulle pagine Internet della borsa delle imprese. Per rispondere agli annunci su Internet è sufficiente compilare un modulo di risposta e inviarlo alla federazione. È anche possibile inviare le risposte per posta o fax. Nell'autunno 2001 la borsa delle imprese era diretta ai membri della federazione delle imprese finlandese (in totale 57 000 membri). I cedenti delle imprese devono essere membri, ma non gli acquirenti. *Contatto: Director Mr Risto Suominen, The Federation of Finnish Enterprises, tel. +358-9-229 22932, fax. +358-9-229 22980, risto.suominen@yrittajat.fi, www.yrittajat.fi*

2.5. Finanziamento

Caso di buona pratica n. 30 – Belgio: Crediti speciali per i trasferimenti d'impresa

Anche prima del 1998 era stato creato un sistema di *prestiti speciali a favore del trasferimento d'impresa*. Questi prestiti sono finanziati da un'istituzione pubblica, il "Fonds de Participation". Le domande per ottenere tali prestiti devono essere inviate ad una banca privata convenzionata con il "Fonds de Participation/Participatiefonds". *Contatto: Fonds de Participation/Participatiefonds, tel. +32 2 210 87 87, fax. +32 2 210 87 79, e-mail: info@fonds.org, www.fonds.org*

Caso di buona pratica n. 31 – Danimarca: *VækstKaution* - Un sistema di garanzia dei prestiti

Lo scopo del *VækstFonden* (Danish Growth Fond - DGF) è rafforzare il potenziale di crescita del commercio e dell'industria danesi promuovendo lo sviluppo delle piccole e delle medie imprese. il DGF persegue questi

obiettivi in associazione con società di capitale di rischio con strategie d'investimento specifiche. Il 1° agosto 2000 DGF ha istituito un sistema di garanzia dei prestiti (*VækstKaution*) che ha principalmente lo scopo di aiutare le PMI a finanziare il loro potenziale di crescita. Il sistema favorisce i trasferimenti d'impresa mediante garanzie che coprono il pagamento di avviamento finanziato da banche, aumentando in tal modo le opzioni e le possibilità degli acquirenti di raccogliere i finanziamenti adeguati. Le garanzie concesse coprono il 75% dei prestiti bancari fino a 2 milioni di corone (~ EUR 268 000) e 50% dei prestiti eccedenti i 2 milioni di corone fino ad un massimo totale di 5 milioni di corone (~ EUR 672 000). Tutte le domande di prestito sono trattate dalle banche, a determinate condizioni. Il programma ha sostenuto i trasferimenti d'impresa nel primo anno emettendo 79 garanzie per un totale di 117 milioni di corone (~ EUR 15,7 milioni) in prestiti bancari. *Contatto: Kaj Dover, VækstKaution, tel. +45 3529 8600, fax. +45 3529 8635, e-mail: vf@vaekstfonden.dk, www.vaekstfonden.dk*

Caso di buona pratica n. 32 – Francia: EDEN - Un programma di assistenza per i trasferimenti d'impresa

Il programma *EDEN* ("Incentivo allo sviluppo di nuove imprese") è un'iniziativa del governo francese a sostegno della creazione di imprese (da parte di giovani e di titolari di redditi minimi sociali) e del trasferimento di imprese ai dipendenti (specie nel caso di rilevamento da parte di dipendenti di un'impresa messa in liquidazione o sotto amministrazione controllata). L'attuazione del programma è delegata ad agenti privati. Il programma *EDEN* prevede l'esonero dal versamento dei contributi sociali delle nuove imprese per 12 mesi, la possibilità di fruire di "assegni di consulenza" e di prestiti a tasso zero, l'importo dei quali dipende dalle caratteristiche del piano aziendale. Attualmente la durata massima dei prestiti è di cinque anni. Dal settembre 2001 i prestiti a tasso zero sono stati sostituiti da sovvenzioni. L'attribuzione dell'aiuto finanziario è subordinata all'ottenimento di un finanziamento complementare da parte di un organismo delegato dallo Stato ("prêt d'honneur") o da una banca. I nuovi imprenditori possono fruire del sostegno *EDEN* per i primi tre anni successivi alla creazione o al trasferimento dell'impresa. (*Articoli L. 351-24 e da R. 351-41 a R. 351-49 del codice del lavoro francese*). *Contatto: Ministère de l'emploi et de la solidarité – DGEFP – mission promotion de l'emploi, tel. +33 1 44 38 29 60, fax. +33 1 44 38 34 06, www.emploi-solidarite.gouv.fr*

Caso di buona pratica n. 33 - Lussemburgo: Prêt au démarrage - Prestito senza interessi per le creazioni e le acquisizioni di imprese

Il *prêt au démarrage* è stato istituito nel marzo 2002 dalla S.N.C.I. (Société Nationale de Crédit et d'investissement) allo scopo di aiutare i giovani imprenditori che non dispongono di capitale proprio a creare o a rilevare un'impresa. Per poter beneficiare di questo dispositivo di finanziamento, l'imprenditore deve soddisfare varie condizioni: l'impresa creata deve essere la prima, deve aver ottenuto tutte le autorizzazioni legali, almeno il 15% degli investimenti ammessi deve essere finanziato dal capitale proprio dell'imprenditore, la validità del progetto deve essere dimostrata da un piano aziendale. Il prestito ha una durata di 10 anni e il suo importo varia da EUR 10 000 a 400 000. Il tasso d'interesse è fissato in base al tasso d'interesse a

lungo termine della S.N.C.I. più l'1,5%. Non sono richieste garanzie.
Contatto: Société Nationale de Crédit et d'Investissement, tel. +352 46 19 71-1, fax. +352 46 19 79, e-mail: snci@snci.lu, http://www.snci.lu

Caso di buona pratica n. 34 – Finlandia: Prestito agli imprenditori

Finnvera plc è una società di finanziamento specializzata che offre servizi finanziari per promuovere le operazioni nazionali di imprese finlandesi e le esportazioni e l'internazionalizzazione delle imprese. Per i trasferimenti d'impresa può fornire un finanziamento diretto o vari tipi di finanziamento collaterale, ad esempio per aumentare il capitale della società, o per finanziamenti intermedi, l'acquisto di una società o per i fabbisogni di investimenti di capitale circolante netto. Finnvera non fornisce capitale di rischio. Lo strumento finanziario offerto in particolare per i trasferimenti d'impresa è denominato "*Prestito agli imprenditori*" (in vigore dal 1° settembre 2001). Il prestito agli imprenditori è destinato a situazioni in cui il capitale azionario di una società per azioni, o l'investimento in una società di persone o in una società in accomandita è pagato o aumentato, o a situazioni in cui sono acquistate azioni o partecipazioni. In questi casi il prestito agli imprenditori può essere utilizzato quando viene fondata una società o quando il suo capitale azionario è aumentato; quando ha luogo un cambio di generazione o quando vengono acquistate imprese. Possono chiedere un prestito di questo tipo gli azionisti che possiedono almeno il 20% del capitale azionario e dei diritti di voto di una società per azioni o un socio di una società di persone o un partner attivo di una società in accomandita. I richiedenti devono lavorare a tempo pieno per l'impresa e ricavare dall'impresa i loro mezzi di sussistenza. Il prestito è concesso personalmente all'imprenditore e ne possono beneficiare anche più soci fondatori di una stessa impresa. L'importo massimo del prestito è di € 85 000. *Contatto: Finnvera plc, tel. 358 204 6011, www.finnvera.fi*

ALLEGATO 4: RACCOMANDAZIONE DELLA COMMISSIONE SULLA SUCCESSIONE NELLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE

RACCOMANDAZIONE DELLA COMMISSIONE del 7 dicembre 1994 sulla successione nelle piccole e medie imprese (*) (Testo rilevante ai fini del SEE) (94/1069/CE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

considerando che il Consiglio ha adottato la decisione 89/490/CEE relativa al miglioramento del contesto delle imprese⁽¹⁾; che il programma di sostegno per le piccole e medie imprese previsto da detta decisione è stato riveduto dalla decisione 91/319/CEE⁽²⁾; che esso ha confermato il suo impegno a sostenere il consolidamento delle azioni svolte a favore delle imprese con la sua risoluzione del 17 giugno 1992⁽³⁾;

considerando che con la sua decisione 93/379/CEE⁽⁴⁾, il Consiglio ha adottato, con effetto dal 1° luglio 1993, un programma destinato a rafforzare gli indirizzi prioritari e ad assicurare la continuità della politica per le imprese; che tale programma riguarda soprattutto il miglioramento del contesto giuridico, fiscale e amministrativo delle imprese e prevede l'esame specifico della successione nelle imprese;

considerando che il Libro bianco sulla crescita, la competitività e l'occupazione menziona la successione nelle imprese quale settore prioritario cui apportare dei miglioramenti⁽⁵⁾;

considerando che il programma integrato a favore delle PMI e dell'artigianato del 3 giugno 1994⁽⁶⁾ prevede una raccomandazione della Commissione sulla successione nelle imprese, nell'ambito dei contributi comunitari intesi a migliorare il contesto in cui operano le imprese;

considerando che la Commissione, nella sua comunicazione sul miglioramento del contesto fiscale delle piccole e medie imprese⁽⁷⁾, annuncia un'iniziativa intesa ad alleggerire il regime fiscale applicabile alle successioni e alle donazioni;

considerando che nella sua risoluzione del 10 ottobre 1994⁽⁸⁾, il Consiglio invita gli Stati membri e la Commissione ad esaminare le disposizioni in vigore che intralciano la costituzione, la crescita e la successione nelle imprese;

considerando che la Commissione ha proceduto a tale esame e ha constatato che ogni anno diverse migliaia di imprese sono obbligate a cessare la loro attività a causa di difficoltà insormontabili inerenti alla successione; che tali liquidazioni hanno ripercussioni negative sul tessuto economico delle imprese nonché sui loro creditori e lavoratori;

considerando che tale perdita di posti di lavoro e di benessere economico è particolarmente deplorabile in quanto essa non è dovuta alle forze di mercato, ma ad un'insufficiente preparazione della successione e all'inadeguatezza di alcune parti della legislazione degli Stati membri, soprattutto in materia di diritto societario, successorio e fiscale;

considerando che interventi volti a sensibilizzare, informare e formare gli imprenditori affinché preparino efficacemente la loro successione finché sono ancora in vita sono atti ad aumentare le probabilità di riuscita della successione stessa;

considerando che un certo numero di modifiche alle leggi degli Stati membri consentirebbe di facilitare considerevolmente il buon esito della successione;

considerando che uno degli ostacoli al buon esito della successione è costituito dalla difficoltà per i successori di finanziare il compenso per gli altri coeredi e che alcuni strumenti di finanziamento adeguati dovrebbero essere disponibili in tutti gli Stati membri;

considerando che, per preparare la successione, può risultare necessario cambiare la forma giuridica dell'impresa adottando la forma più adeguata per il buon esito di tale operazione; che le imprese non dispongono, in tutti gli Stati membri, di un diritto di trasformazione che consenta di cambiare la loro forma giuridica senza procedere allo scioglimento e alla costituzione di un nuovo ente; che tali operazioni comportano dei costi e delle procedure amministrative nonché un periodo di insicurezza per i soci e i terzi;

considerando che la società per azioni è una delle forme giuridiche che rispondono maggiormente alle esigenze della successione; che, tuttavia, la società per azioni pone condizioni rigorose dal punto di vista della costituzione e della gestione quotidiana; che tali condizioni sono generalmente concepite per società per azioni con un vasto azionariato al fine di proteggere i soci e i terzi; che alcune di queste non sembrano essere necessarie nel caso di un imprenditore che intende costituire, nel quadro della sua famiglia, una società per azioni al fine di facilitare la successione;

considerando che alcune tecniche o forme giuridiche facilitano la successione consentendo di distinguere tra potere gestionale e proprietà dell'impresa;

considerando che l'adozione da parte di un'impresa della forma giuridica più adeguata per il buon esito della successione non dovrebbe essere ostacolata dalle modalità fiscali; che quanto detto vale anche per tutte le altre operazioni di preparazione alla successione quali l'apporto di attivi, la fusione, la scissione e lo scambio di quote sociali;

considerando che, nella maggior parte degli Stati membri, la società di persone viene sciolta quando uno dei soci muore, a meno che il contratto di società non disponga altrimenti; che in altri gli atti unilaterali di un socio possono essere incompatibili con il contratto di società e che le leggi non indicano quale disposizione prevale; che tale discordanza può creare, nel caso del decesso di un socio, un conflitto che mette in pericolo la continuità della società e può anche comportarne la liquidazione;

considerando che quando uno dei soci di una società di persone o l'imprenditore individuale decede, i coeredi sono, nella maggior parte degli Stati membri, tenuti a pronunciarsi sul destino dell'impresa all'unanimità; che la vita dell'impresa può quindi essere messa in pericolo dalla semplice volontà contraria di uno degli eredi;

considerando che uno dei principali ostacoli al buon esito della successione familiare è costituito dal correlativo onere fiscale; che il pagamento delle imposte di successione o di donazione rischia di mettere in pericolo l'equilibrio finanziario dell'impresa e quindi la sua sopravvivenza; che siffatto regime impositivo pone le imprese europee in una situazione svantaggiosa rispetto alla concorrenza mondiale;

considerando che l'esigenza del pagamento immediato delle tasse di successione o di donazione può costringere gli eredi dell'impresa a realizzare una parte degli attivi o a vendere l'insieme dell'impresa ovvero a porla in liquidazione;

considerando che per la valutazione del valore dell'impresa è opportuno tener conto dell'eventuale deprezzamento del valore dell'impresa in seguito alla successione;

considerando che oggi è più difficile che in passato trovare un successore nell'ambito della famiglia; che la vendita dell'impresa è una forma di trasferimento che deve essere facilitata per assicurare la sopravvivenza dell'impresa, soprattutto quando la successione non può avvenire nell'ambito familiare; che è indispensabile indurre l'imprenditore a organizzare la successione finché è ancora in vita;

considerando che l'acquisto dell'impresa da parte dei dipendenti è una forma di trasferimento che deve essere incoraggiata; che essa consente di assicurare la continuità dell'impresa nonché il trasferimento del know-how e dell'esperienza acquisita;

considerando che alcuni Stati membri hanno già adottato misure intese a facilitare la successione nelle imprese; che alcune pratiche potrebbero essere recepite in altri Stati membri,

FORMULA LA PRESENTE RACCOMANDAZIONE:

Articolo 1

Obiettivi

Gli Stati membri sono invitati ad adottare le misure necessarie per facilitare la successione nelle piccole e medie imprese al fine di assicurare la sopravvivenza delle imprese ed il mantenimento dei posti di lavoro.

In particolare, essi sono invitati ad adottare le misure più adeguate, a completamento del quadro giuridico, fiscale e amministrativo, al fine di:

- sensibilizzare l'imprenditore ai problemi della successione e indurlo a preparare tale operazione finché è ancora in vita;

- creare un contesto finanziario favorevole al buon esito della successione;
- consentire all'imprenditore di preparare efficacemente la sua successione mettendo a sua disposizione gli strumenti adeguati;
- assicurare la continuità delle società di persone e delle imprese individuali in caso di decesso di uno dei soci o dell'imprenditore;
- assicurare il buon esito della successione familiare evitando che le imposte sulla successione ereditaria e sulla donazione mettano in pericolo la sopravvivenza dell'impresa;
- incoraggiare fiscalmente l'imprenditore a trasferire la sua impresa tramite vendita o cessione ai dipendenti, soprattutto quando non vi sono successori nell'ambito della famiglia.

Articolo 2

Informazione

È opportuno incoraggiare le iniziative pubbliche e private che hanno per oggetto la sensibilizzazione, l'informazione e la formazione degli imprenditori e, quindi, la preparazione della loro successione, al fine di assicurare il buon esito della successione nelle piccole e medie imprese.

Articolo 3

Contesto finanziario

È opportuno offrire alle piccole e medie imprese un contesto finanziario che favorisca il buon esito della successione

Articolo 4

Preparazione della successione

È opportuno offrire agli imprenditori gli strumenti appropriati per preparare adeguatamente la successione. A tal fine, gli Stati membri sono invitati a:

- a) prevedere un diritto di trasformazione delle imprese, in virtù del quale queste possano passare - nel rispetto dei diritti di terzi e dei soci - da una forma giuridica a un'altra, senza che sia necessaria la dissoluzione dell'impresa o la costituzione di un nuovo soggetto;
- b) consentire alle PMI di organizzarsi nella forma di una società per azioni che abbia un numero molto limitato di azionisti e la cui costituzione e la cui gestione siano semplificate rispetto a quelle delle società per azioni con titoli ampiamente diffusi tra il pubblico;
- c) consentire la costituzione di una società per azioni con un unico socio, nei termini previsti dall'articolo 6 della dodicesima direttiva 89/667/CEE del Consiglio (1);

d) all'atto della tassazione delle attività intese a separare il potere decisionale dalla proprietà dell'impresa, riconoscere la necessità economica degli atti giuridici realizzati al fine di facilitare la successione e, all'occorrenza, prendere le misure per autorizzarli e promuoverli;

e) indipendentemente dagli obblighi che risultano dal diritto comunitario, applicare il principio della neutralità fiscale alle operazioni preparatorie delle successioni quali l'apporto di attivi, la fusione, la scissione e lo scambio di quote sociali. Il principio della neutralità fiscale dovrebbe essere applicato anche alle imposte di bollo e di registro e ad altri analoghi tributi.

Articolo 5

Continuità delle società di persone e delle imprese individuali

È necessario assicurare la continuità delle società di persone e delle imprese individuali in caso di decesso di uno dei soci o dell'imprenditore. A tal fine, gli Stati membri sono invitati a:

a) prevedere il principio della continuità della società di persone, nel caso del decesso di un socio, consentendo agli altri soci di decidere in merito alla continuità della società con o senza la partecipazione degli eredi del socio deceduto, liquidando se del caso, la quota del defunto; il contratto di società può derogare al principio della continuità della società;

b) se l'eventuale contraddizione tra il contratto di società e le disposizioni testamentarie o le donazioni non è stata risolta, introducano nella loro legislazione nazionale una norma in base alla quale il contratto di società prevalga sugli atti unilaterali di uno dei soci;

c) provvedere affinché, nel caso del decesso di un socio di una società di persone o di un imprenditore individuale, il diritto della famiglia, il diritto successorio e, in particolare, la norma dell'unanimità per le decisioni prese nel quadro della comunione dei beni, non possano mettere in pericolo la continuità dell'impresa;

d) provvedere affinché la liquidazione della quota del defunto, di cui alla lettera a), nonché il pagamento della liquidazione agli eredi minoritari, che discende dalla lettera c), non possano mettere in pericolo la sopravvivenza dell'impresa. A tal fine è opportuno prevedere che, se le parti optano per un pagamento scaglionato, la liquidazione si basi sul valore commerciale dell'impresa, compreso l'avviamento, mentre se una parte esige il pagamento immediato, la liquidazione si basi sul valore contabile.

Articolo 6

Regime fiscale della successione ereditaria e della donazione

È opportuno assicurare la sopravvivenza dell'impresa con un'adeguata disciplina fiscale della successione ereditaria e della donazione. A tal fine, gli Stati membri sono invitati ad adottare una o più delle seguenti misure:

a) ridurre, purché l'attività dell'impresa prosegua in modo effettivo per un certo periodo minimo, i tributi sugli attivi strettamente legati all'esercizio dell'impresa in caso di trasferimento tramite donazione o successione ereditaria, in particolare le imposte di successione, di donazione e di registro;

b) offrire agli eredi la possibilità di scaglionare o di dilazionare il pagamento delle imposte sulla donazione o sulla successione ereditaria, a condizione che essi proseguano l'attività dell'impresa nonché accordare esenzioni dal pagamento degli interessi;

c) provvedere affinché la valutazione fiscale dell'impresa possa tener conto dell'andamento del suo valore nei mesi successivi al decesso dell'imprenditore.

Articolo 7

Trasferimento a terzi

È opportuno incoraggiare l'imprenditore a prevedere, finché è in vita, il trasferimento a terzi quando la successione non può essere realizzata nell'ambito della famiglia. A tal fine, gli Stati membri sono invitati a:

a) esonerare, almeno in parte, il reddito delle plusvalenze o del reddito da capitale sugli attivi dell'impresa in caso di vendita, in particolare quando l'imprenditore che effettua la vendita ha raggiunto l'età di 55 anni; incentivare fiscalmente il reinvestimento dei proventi della vendita dell'impresa in un'altra impresa non quotata in borsa ed operante nella produzione o vendita di beni o servizi;

b) facilitare fiscalmente la cessione dell'impresa ai dipendenti tramite la riduzione della tassazione delle plusvalenze sulla cessione delle quote ai dipendenti e l'esenzione dalle imposte di registro, agevolazioni fiscali legate alla concessione di mezzi finanziari ai dipendenti per la realizzazione dell'acquisto o tramite una dilazione della tassazione fino alla data in cui il dipendente vende le sue quote; tali misure dovrebbero essere applicate anche alle imprese o alle cooperative costituite dai dipendenti.

Articolo 8

Concertazione reciproca

Gli Stati membri sono invitati a informarsi e a consultarsi reciprocamente, unitamente con la Commissione, per trarre vantaggio dagli scambi di esperienza e delle migliori soluzioni pratiche in materia di successione nelle piccole e medie imprese e, in particolare, per l'attuazione delle misure proposte nella presente raccomandazione.

Articolo 9

Relazione

Affinché la Commissione possa valutare i progressi compiuti, gli Stati membri sono invitati a comunicare, entro il 31 dicembre 1996, il testo delle principali norme giuridiche, regolamentari e amministrative che essi adottano per dare effetto alla presente raccomandazione e a informare la Commissione su tutte le ulteriori modifiche in tale campo.

Articolo 10

Destinatari

Gli Stati membri sono destinatari della presente raccomandazione.

Fatto a Bruxelles, 7 dicembre 1994.

Per la Commissione
Raniero VANNI d'ARCHIRAFI
Membro della Commissione

(*) La motivazione di questa raccomandazione è stata pubblicata in forma di comunicazione in GU n. C 400 del 31. 12. 1994, pag. 1.

(1) GU n. L 239 del 16. 8. 1989, pag. 33.

(2) GU n. L 175 del 4. 7. 1991, pag. 32.

(3) GU n. C 178 del 15. 7. 1992, pag. 8.

(4) GU n. L 161 del 2. 7. 1993, pag. 68.

(5) Libro bianco, parte A, Un'economia più competitiva, pag. 14 e parte B, punto 2.7, Proposte e soluzioni, pag. 75.

(6) COM(94) 207 def. del 3. 6. 1994.

(7) GU n. C 187 del 9. 7. 1994, pag. 5.

(8) GU n. C 296 del 22. 10. 1994, pag. 6.

(1) GU n. L 395 del 30. 12. 1989, pag. 40.