

Valutare un'impresa nel 2025

Oltre il bilancio, verso il valore reale

#02

APPROCCIO INNOVATIVO ALLA
VALUTAZIONE D'IMPRESA: OLTRE
I NUMERI, PER MISURARE E
COMUNICARE IL VALORE REALE
TRA INTANGIBILI, SOSTENIBILITÀ
E COMPETITIVITÀ.

EXECUTIVE SUMMARY

Oltre i numeri, verso il valore reale.

➤ **Il bilancio non basta più**

Oggi, fino all'80% del valore reale di un'impresa dipende da elementi intangibili come reputazione, know-how, capitale umano e innovazione. Ignorarli significa perdere competitività.

➤ **L'approccio giusto cambia tutto**

Le PMI che adottano modelli evoluti di valutazione – capaci di integrare ESG, posizionamento strategico e prospettive di crescita – ottengono premi di valutazione tra il +20% e il +35%.

➤ **Investitori sempre più esigenti**

Fondi, partner industriali e banche cercano imprese capaci di comunicare in modo credibile il proprio potenziale. Chi non lo fa resta indietro o viene sottovalutato.

➤ **Metodo concreto, costruito su casi reali**

Non si tratta di teoria, ma di un approccio operativo costruito sull'esperienza diretta con PMI italiane: analisi su misura, valorizzazione del capitale intangibile, visione strategica.

Scopri come misurare il valore reale della tua impresa e rafforzare il tuo posizionamento competitivo.

PRENOTA ORA UNA CALL STRATEGICA GRATUITA

Nel contesto competitivo del 2025,
la valutazione d'impresa richiede un
approccio evoluto, capace di superare
i limiti dei modelli tradizionali basati
esclusivamente su dati contabili o
multipli standardizzati

Questo documento offre un percorso
operativo e concreto per imprenditori,
CFO e investitori che intendono
misurare, costruire e comunicare il
valore reale di un'impresa, integrando
capitale intangibile, sostenibilità,
innovazione e competitività nei processi
di valutazione e crescita.

Vuoi conoscere il valore
reale della tua impresa
e massimizzare le
opportunità di crescita?



Richiedi oggi stesso il modello operativo di
autovalutazione integrata già utilizzato con
successo da numerose PMI italiane.

Prenota il confronto strategico gratuito di
30 minuti con i nostri advisor specializzati
in operazioni straordinarie e processi di
valorizzazione evoluta.

PRENOTA ORA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE DI BENEGLI & ASSOCIATI

CAPITOLO 1 P.7

**Il contesto economico e competitivo:
oltre le apparenze, verso la sostanza**

CAPITOLO 2 P.12

**I pilastri della valutazione evoluta
e multidimensionale**

CAPITOLO 3 P.17

**Le metodologie operative per la valutazione
evoluta e multidimensionale**

CAPITOLO 4 P.22

**Strumenti concreti per imprenditori e CFO:
misurare e comunicare il valore reale**

CAPITOLO 5 P.27

**Casi concreti di valutazione evoluta:
massimizzare il valore reale**

CAPITOLO 6 P.32

**Costruire il valore reale: percorso operativo
per imprese e CFO**

CAPITOLO 7 P.37

KPI evoluti per la misurazione del valore reale

CAPITOLO 8 P.42

**Le sfide operative nella valorizzazione evoluta
dell'impresa**

CAPITOLO 9 P.47

Conclusioni: oltre i numeri, verso il valore reale

PREFAZIONE STRATEGICA

Negli ultimi anni la valutazione d'impresa ha subito una trasformazione strutturale, destinata a modificare in modo permanente le regole della competitività, in particolare per le piccole e medie imprese italiane.

Il cambiamento non nasce da una singola crisi o da mode temporanee, ma dall'intreccio di dinamiche economiche globali, transizione ecologica, digitalizzazione accelerata e crescente rilevanza degli asset immateriali. In questo nuovo scenario, limitarsi a leggere i numeri del bilancio significa cogliere solo una frazione della realtà aziendale. Gli approcci tradizionali, basati su multipli standard o su proiezioni finanziarie che ignorano gli elementi intangibili, risultano sempre più inadeguati a rappresentare il vero potenziale competitivo di un'impresa.

Eppure, tra imprenditori, manager e persino investitori persiste l'abitudine a valutare le imprese con strumenti e schemi superati. Un errore strategico che si traduce in sottovalutazioni sistematiche, minori opportunità di accesso al capitale, difficoltà nelle operazioni straordinarie e perdita di competitività, soprattutto nei mercati più evoluti.

Da questa consapevolezza nasce l'esigenza di un nuovo modello operativo, capace di integrare oltre trent'anni di esperienza professionale con le best practice internazionali e gli strumenti più evoluti disponibili oggi. Non basta calcolare indici economico-finanziari o applicare moltiplicatori settoriali in modo meccanico. È necessario adottare una prospettiva più ampia, che sappia misurare e valorizzare concretamente tutte le componenti che determinano il valore reale di un'impresa.

Questo documento si rivolge a imprenditori, CFO, manager e investitori che vogliono affrontare il 2025 con un approccio evoluto e strumenti operativi concreti. In particolare, si propone di accompagnare le PMI italiane che intendono:

- **Rafforzare il posizionamento competitivo** nei mercati nazionali e internazionali.
- **Integrare capitale intangibile**, innovazione e sostenibilità nei modelli di creazione del valore.
- **Attrarre investitori qualificati** e gestire in modo efficace operazioni straordinarie e processi di crescita.

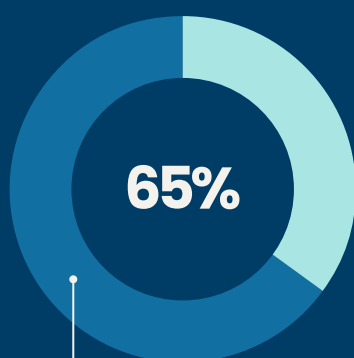
Attraverso analisi aggiornate, metodologie operative, casi concreti e strumenti pratici, il documento offre un percorso strutturato per costruire, misurare e comunicare in modo credibile il valore reale.

In un contesto dove i capitali si dirigono verso le imprese più innovative, sostenibili e solide sotto il profilo reputazionale, chi saprà misurare e rappresentare il proprio potenziale reale potrà cogliere opportunità di crescita, consolidamento e accesso a capitali qualificati altrimenti precluse.

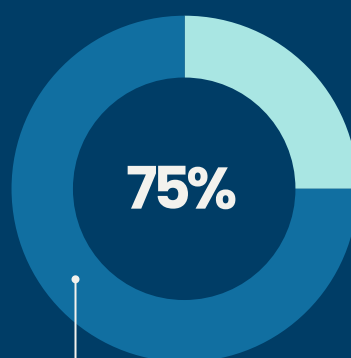


Dati chiave in sintesi

* Osservatorio Politecnico Milano 2025



OLTRE IL 65% DELLE PMI
ITALIANE CONTINUA
A UTILIZZARE MODELLI
VALUTATIVI TRADIZIONALI



IL CAPITALE INTANGIBILE
PUÒ RAPPRESENTARE FINO
AL 75% DEL VALORE REALE
D'IMPRESA *

KEY TAKEAWAYS

COMPETITIVITÀ E CRESCITA

Il capitale intangibile rappresenta fino al 75% del valore complessivo delle PMI innovative italiane. Sottovalutarlo significa penalizzare la competitività e le opportunità di crescita.

MIGLIORARE ACCESSO AI CAPITALI

Le imprese che integrano concretamente le metriche ESG nei modelli di business ottengono premi di valutazione tra il 15% e il 30%, migliorando accesso ai capitali e condizioni negoziali.

INCREMENTI DI VALUTAZIONE

Innovazione tecnologica, digitalizzazione dei processi e modelli di business scalabili generano incrementi di valutazione tra il 20% e il 35% rispetto ai competitor tradizionali.

RAFFORZARE LA PERCEZIONE DI SOLIDITÀ

L'utilizzo di KPI evoluti (LTV/CAC, ESG Score, Reputational Index, valorizzazione del capitale umano) consente di misurare e comunicare in modo oggettivo il valore reale, rafforzando la percezione di solidità e unicità sul mercato.

APPROCCIO MULTIDIMENSIONALE

Le imprese che adottano un approccio multidimensionale e strutturato migliorano sensibilmente la propria attrattività verso investitori qualificati, partner strategici e risorse finanziarie.

VALUTAZIONE EVOLUTIVA

La valutazione evoluta è un processo operativo, non un esercizio teorico: serve un percorso graduale, strumenti concreti e il supporto di professionisti qualificati.

MASSIMIZZARE LE OPPORTUNITÀ

In un mercato sempre più selettivo, misurare e comunicare il valore reale è una leva competitiva decisiva per massimizzare le opportunità nelle operazioni straordinarie, nei processi di crescita e nell'accesso al capitale.

IL CONTESTO ECONOMICO E COMPETITIVO: OLTRE LE APPARENZE, VERSO LA SOSTANZA

PRENOTA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE >

Il 2025 rappresenta un punto di svolta per il sistema imprenditoriale italiano, in particolare per le piccole e medie imprese che costituiscono l'ossatura del tessuto economico nazionale. Il mercato globale si presenta profondamente diverso rispetto agli schemi tradizionali su cui, fino a pochi anni fa, si basavano le valutazioni d'impresa e le analisi di competitività. Le trasformazioni in atto, frutto di dinamiche strutturali e non più episodiche, richiedono un approccio evoluto, consapevole e multidimensionale nella misurazione del valore reale delle imprese.

Limitarsi ancora oggi a schemi valutativi statici, fondati esclusivamente su parametri contabili, multipli finanziari standardizzati o modelli di proiezione lineare, equivale a commettere un errore strategico che può compromettere la capacità delle imprese di attrarre capitali, consolidare il posizionamento competitivo e massimizzare le opportunità nelle operazioni straordinarie. I dati di mercato confermano che le imprese che non integrano nei processi di valutazione le dimensioni intangibili del valore, come la reputazione, il capitale umano, la sostenibilità e la capacità innovativa, si espongono sistematicamente a sottovalutazioni, a una percezione distorta da parte degli investitori e, di conseguenza, a condizioni svantaggiose nei processi di negoziazione.

Cinque macro-tendenze stanno ridisegnando in modo radicale il contesto competitivo e finanziario all'interno del quale si muovono le PMI italiane.

La prima è rappresentata dalla crescita esponenziale delle operazioni straordinarie e dalla conseguente domanda di capitali. Secondo le rilevazioni più aggiornate, il volume complessivo delle operazioni di fusione, acquisizione e aggregazione in Italia ha raggiunto nel 2024 la soglia record di 75 miliardi di euro, segnando un incremento del 18% rispetto all'anno precedente. Il dato non è solo quantitativo, ma qualitativo: il baricentro delle operazioni si sta progressivamente spostando verso PMI innovative, imprese familiari con elevati standard di eccellenza e realtà industriali con forte specializzazione di nicchia.

A questo fenomeno si affianca una transizione generazionale che coinvolgerà oltre 67.000 imprese italiane nel triennio 2025-2027. Si tratta di un passaggio delicatissimo, che, se non accompagnato da una visione evoluta della valorizzazione aziendale, rischia di compromettere la continuità operativa, la bancabilità e il valore percepito dalle controparti. In parallelo, si rafforza la propensione delle PMI ad aprirsi al capitale, ricercando investitori industriali e finanziari, partner strategici o percorsi strutturati di crescita internazionale. Il mercato italiano del private equity e del venture capital ha superato i 14 miliardi di euro di raccolta nel 2024, con una

CINQUE MACRO-TENDENZE DELLA FINANZA D'IMPRESA

BOOM DELLE OPERAZIONI STRAORDINARIE

Crescono M&A, investimenti e aperture al capitale, con focus su PMI innovative e passaggi generazionali imminenti.

75 mld

VALORE RECORD DELLE OPERAZIONI DI M&A IN ITALIA

CENTRALITÀ DEL CAPITALE INTANGIBILE

Il valore d'impresa dipende sempre più da know-how, brand, brevetti e talenti, spesso trascurati nelle valutazioni tradizionali.

67.000

IMPRESE COINVOLTE NELLA TRANSIZIONE GENERAZIONALE

SOSTENIBILITÀ COME LEVA COMPETITIVA

ESG integrati nei modelli di business aumentano reputazione, valore percepito e accesso a capitali qualificati.

A horizontal bar chart with a blue bar representing 80% of the total length. The number 80% is displayed to the right of the bar.

80%

FINO ALL'80% DEL VALORE DELLE PMI INNOVATIVE È RAPPRESENTATO DA CAPITALE IMMATERIALE

INNOVAZIONE E DIGITALIZZAZIONE

Le imprese che investono in tecnologia migliorano produttività, margini e valutazioni di mercato.

+22%

DI PREMIO VALUTATIVO PER PMI ITALIANE CON PRATICHE SOSTENIBILI

SUPERAMENTO DEI MODELLI STANDARD

Servono approcci evoluti che valorizzino asset intangibili, sostenibilità e potenziale innovativo.

+25%

NELLA VALUTAZIONE D'IMPRESA PER PMI CHE HANNO INVESTITO IN AI

crescente focalizzazione su imprese in grado di valorizzare concretamente il capitale intangibile, la sostenibilità e l'innovazione.

Tuttavia, questo dinamismo del mercato si scontra con una criticità strutturale: molte imprese non sono preparate a misurare e comunicare in modo professionale il proprio valore reale. La carenza di strumenti di autovalutazione evoluta, la limitata integrazione delle metriche ESG e la sottovalutazione sistematica degli asset intangibili costituiscono un ostacolo concreto all'accesso a capitali qualificati e a condizioni vantaggiose, riducendo la competitività percepita e le chance di successo nelle operazioni straordinarie.

La seconda macro-tendenza riguarda l'aumento esponenziale del peso del capitale intangibile nella determinazione del valore aziendale. L'Osservatorio Intangible Assets del Politecnico di Milano rileva che, nelle PMI innovative italiane, il capitale immateriale può arrivare a rappresentare fino al 70% del valore complessivo, percentuale che nei settori ad alta intensità tecnologica supera stabilmente l'80%. Il capitale intangibile comprende il know-how distintivo, le competenze specialistiche, la proprietà intellettuale, i brevetti, i marchi, le relazioni consolidate, la reputazione aziendale e la capacità di attrarre e trattenere talenti qualificati. Si tratta di elementi che, se non misurati e comunicati in modo strutturato, rimangono invisibili nei modelli di valutazione tradizionali, generando sottovalutazioni che penalizzano le imprese sul mercato.

Un caso concreto lo dimostra in modo inequivocabile. Un'impresa italiana leader nello sviluppo di sensoristica avanzata per l'automazione industriale, titolare di brevetti internazionali depositati in Europa e Stati Uniti e con partnership consolidate con multinazionali del settore, ha presentato al mercato una valutazione basata esclusivamente su multipli EBITDA standardizzati. Il risultato è stato un'offerta inferiore del 28% rispetto al valore stimabile attraverso una valutazione evoluta, che integrasse il capitale intangibile e le prospettive di crescita derivanti dall'innovazione e dalla specializzazione tecnologica.

La terza dinamica riguarda la centralità della sostenibilità e degli standard ESG come leve strutturali di competitività e di creazione di valore. La sostenibilità, lungi dall'essere una semplice dichiarazione di intenti, rappresenta un fattore determinante per la percezione del valore da parte degli investitori, dei partner industriali e delle istituzioni finanziarie. Il Global Sustainable Investment Review 2024 evidenzia che gli asset globali gestiti secondo criteri ESG hanno raggiunto i 47 trilioni di dollari, segnando una crescita del 15% rispetto al 2022. In Italia, le imprese con performance ESG elevate ottengono valutazioni superiori mediamente

Il 2025 segna un punto di svolta: servono modelli evoluti per misurare il valore d'impresa.

del 20% e accedono con maggiore facilità a finanziamenti, agevolazioni e capitali qualificati. Integrare in modo evoluto la sostenibilità nei modelli di business consente di migliorare la reputazione aziendale, ridurre il rischio percepito dagli investitori e aumentare la resilienza competitiva nel lungo periodo. Un caso concreto evidenzia l'efficacia di questo approccio: una PMI italiana del settore alimentare, grazie all'introduzione di pratiche sostenibili certificate e al raggiungimento della neutralità carbonica nei processi produttivi, ha ottenuto un premio di valutazione del 22% in fase di trattativa con un fondo internazionale specializzato nell'impact investing. Questo risultato conferma come la sostenibilità, se gestita in modo evoluto, costituisca una leva concreta di valorizzazione e di attrattività sul mercato.

La quarta macro-tendenza riguarda l'impatto determinante dell'innovazione tecnologica e della digitalizzazione dei processi sulla competitività e sulla valorizzazione aziendale. Il Digital Economy Outlook 2024 dell'OCSE evidenzia che le imprese digitalmente mature registrano un incremento medio della produttività del 20%, una crescita dei ricavi superiore al 15% e una riduzione dei costi operativi fino al 25%. Tuttavia, molte PMI italiane presentano ancora ritardi significativi nell'adozione di soluzioni innovative, nell'automazione dei processi e nell'integrazione di modelli digitali avanzati, limitando non solo la competitività operativa ma anche la capacità di ottenere valutazioni coerenti con il potenziale reale.

Un esempio concreto proviene dal settore manifatturiero: un'azienda italiana attiva nella produzione di componenti per l'automotive, investendo nel triennio 2021-2024 il 6% del fatturato in soluzioni basate su intelligenza artificiale per l'ottimizzazione della supply chain e la gestione predittiva dei processi, ha ottenuto risultati tangibili. La produttività è aumentata del 18%, i ricavi sono cresciuti del 12% e la valutazione d'impresa è migliorata del 25% rispetto alle stime iniziali basate su approcci tradizionali. Questo caso conferma che l'innovazione e la digitalizzazione, se integrate in modo strutturato, rappresentano acceleratori concreti di crescita, competitività e valorizzazione.

La quinta e ultima macro-tendenza riguarda la ridefinizione delle logiche di valutazione e di accesso al mercato. Gli approcci standardizzati, basati su multipli finanziari applicati in modo meccanico o su proiezioni conservative prive di integrazione degli asset intangibili, delle metriche ESG e del potenziale innovativo, risultano sempre più inadeguati a rappresentare il valore reale di un'impresa. Le imprese che continuano a utilizzare schemi valutativi obsoleti si espongono a distorsioni sistematiche che si traducono in sottovalutazioni, minore attrattività verso investitori qualificati, difficoltà a giustificare premi di valutazione e perdita di opportunità strategiche.

Integrare la sostenibilità nei modelli di business significa migliorare reputazione, ridurre i rischi percepiti e aumentare la resilienza competitiva

Un caso emblematico arriva dal comparto biomedicale. Una PMI italiana, titolare di brevetti certificati in Europa e Nord America e con un posizionamento distintivo nel settore, ha presentato al mercato una valutazione basata unicamente su multipli EBITDA di comparto. Le offerte ricevute sono risultate inferiori del 30% rispetto alle potenzialità reali, evidenziando l'urgenza di un processo di presentazione e valorizzazione più evoluto, capace di integrare il capitale intangibile, l'innovazione tecnologica, la reputazione aziendale e le performance ESG.

In conclusione, il contesto economico e competitivo del 2025 impone alle imprese un cambio radicale di paradigma nella valutazione e nella comunicazione del proprio valore reale. Solo attraverso l'integrazione strutturata di capitale intangibile, sostenibilità, innovazione, reputazione e competenze distintive nei modelli valutativi è possibile massimizzare il valore percepito, attrarre capitali e partner qualificati, rafforzare la resilienza e la sostenibilità competitiva nel lungo termine, migliorare le condizioni nelle operazioni straordinarie e posizionarsi in modo credibile nei mercati globalizzati.

Le PMI che adottano un approccio multidimensionale alla valutazione aumentano il loro potenziale competitivo.



Dati chiave in sintesi

OPERAZIONI STRAORDINARIE
IN ITALIA 2024 →

75 miliardi di euro
+18% SUL 2023

TRANSIZIONI GENERAZIONALI
PREVISTE →

67.000 imprese
E OLTRE TRA 2025-2027

PRIVATE EQUITY E VENTURE
CAPITAL RACCOLTA 2024 →

14 miliardi di euro

CAPITALE INTANGIBILE NEI
SETTORI INNOVATIVI →

Fino all'80%
DEL VALORE D'IMPRESA

ASSET GLOBALI GESTITI
SECONDO CRITERI ESG →

47 trilioni di dollari
+15% DAL 2022

I PILASTRI DELLA VALUTAZIONE EVOLUTA E MULTIDIMENSIONALE

PRENOTA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE >

L'attuale contesto competitivo, caratterizzato da dinamiche globali in continua trasformazione, ha reso obsoleto l'approccio tradizionale alla misurazione del valore d'impresa. Limitarsi all'analisi dei bilanci storici o all'applicazione meccanica di multipli finanziari standardizzati significa trascurare dimensioni determinanti del valore reale, con il rischio concreto di sottovalutazioni sistematiche e perdita di attrattività sul mercato.

I modelli valutativi convenzionali, costruiti prevalentemente su basi contabili, si sono rivelati incapaci di cogliere le leve strategiche che determinano oggi la competitività e la capacità di crescita delle imprese, in particolare delle piccole e medie imprese italiane che operano in contesti ad alta intensità immateriale, tecnologica e reputazionale.

Non è più sufficiente calcolare EBITDA, margini operativi o indici di liquidità per ottenere una rappresentazione attendibile del potenziale competitivo di un'impresa. Le esperienze concrete degli ultimi anni dimostrano che le imprese che sanno integrare nei processi di valutazione le componenti intangibili, la sostenibilità, l'innovazione e la capacità di generare valore su base continuativa ottengono premi di valutazione consistenti, migliori condizioni nei processi di fundraising, maggiore capacità di attrarre investitori qualificati e, soprattutto, una reputazione più solida nel contesto nazionale e internazionale.

Il modello di valutazione evoluta e multidimensionale, ormai adottato dalle imprese più competitive a livello globale, si fonda su cinque pilastri chiave, ciascuno dei quali contribuisce a rappresentare in modo autentico, credibile e completo il valore reale dell'impresa. Non si tratta di un semplice esercizio teorico o accademico, ma di un approccio operativo che, come dimostrano le ricerche del Corporate Finance Institute e le analisi di mercato più recenti, consente di ottenere premi di valutazione medi compresi tra il 15% e il 25%, con picchi ancora più significativi nei settori ad alta intensità tecnologica o immateriale.

Il primo pilastro è rappresentato dalla qualità e dalla solidità del modello di business. In un mercato sempre più competitivo e selettivo, le imprese che possiedono modelli di business sostenibili, scalabili e difendibili ottengono valutazioni superiori rispetto ai competitor. La sostenibilità del modello si misura nella capacità di generare flussi di cassa ricorrenti e prevedibili, la scalabilità nella possibilità di incrementare i ricavi senza aumentare in modo rigido i costi fissi, mentre la difendibilità si basa sulla presenza di barriere all'ingresso, elementi distintivi e vantaggi competitivi difficilmente replicabili.

Un caso concreto lo conferma. Una software house italiana, attiva nel settore dei servizi SaaS per la gestione

5 PILASTRI PER UNA VALUTAZIONE D'IMPRESA EVOLUTA E COMPETITIVA



Modello di business solido e scalabile

Modelli sostenibili e difendibili generano ricavi ricorrenti e margini migliori, con valutazioni superiori fino al 40%.



Business plan realistici e integrati

Piani strutturati, con analisi di intangibili e fattori ESG, aumentano le offerte di acquisto fino al 18-20%.



Valorizzazione del capitale intangibile

Brevetti, brand, know-how rappresentano fino al 75-80% del valore e migliorano la valutazione fino al 22%.



Integrazione dei fattori ESG

Impegno concreto su sostenibilità ambientale e sociale porta premi di valutazione tra il 20% e il 30%.



Innovazione e digitalizzazione

Soluzioni tecnologiche avanzate incrementano produttività tra il 15% e il 20%, migliorando la valutazione fino al 30-35%.

documentale e la sicurezza informatica, ha costruito un modello di business altamente scalabile, basato su piattaforme digitali proprietarie, automazione dei processi e ricavi ricorrenti derivanti da abbonamenti annuali. Nel triennio 2021-2024 l'impresa ha raddoppiato i ricavi e incrementato la marginalità operativa, ottenendo una valutazione migliorativa del 40% rispetto ai multipli medi di settore. Questo risultato dimostra che un modello di business solido, scalabile e distintivo costituisce il fondamento della valorizzazione reale.

Il secondo pilastro riguarda la coerenza, la credibilità e la prospettiva del business plan. Gli investitori, i partner industriali e i soggetti finanziari non si accontentano più di previsioni generiche o proiezioni ottimistiche basate su ipotesi non verificabili. Richiedono business plan strutturati, fondati su dati concreti, analisi realistiche, scenari alternativi e una chiara integrazione dei fattori intangibili e delle dimensioni ESG.

Secondo una recente ricerca EY, le imprese che presentano piani industriali solidi, supportati da analisi oggettive del capitale intangibile e da strategie concrete di sostenibilità, ottengono offerte superiori fino al 18% rispetto alle stime elaborate con modelli standardizzati. Un esempio concreto arriva da una PMI industriale italiana, attiva nella produzione di componenti meccanici ad alta precisione per il settore aerospace. Grazie a un business plan evoluto, basato su previsioni realistiche, analisi dei rischi, mappatura delle competenze distintive e piani di sviluppo sostenibile, l'impresa ha incrementato la propria attrattività verso fondi di investimento internazionali, ottenendo proposte di acquisizione più vantaggiose del 20% rispetto alle aspettative iniziali.

Il terzo elemento fondante è la valorizzazione strutturata e oggettiva del capitale intangibile. In un contesto in cui il valore tangibile rappresenta ormai solo una parte della ricchezza aziendale, la capacità di mappare, misurare e comunicare gli asset immateriali determina il successo nei processi di valutazione e di accesso al capitale. Il capitale intangibile include brevetti, marchi, proprietà intellettuale, know-how, reputazione aziendale, relazioni strategiche, capitale umano e cultura organizzativa. Elementi che, se trascurati o sottovalutati, generano distorsioni nel valore percepito e penalizzano le imprese nei processi negoziali.

Secondo il Global Intangible Asset Tracker, nelle imprese innovative europee gli asset intangibili possono rappresentare fino al 75% del valore complessivo, con percentuali che superano l'80% nei settori tecnologici e nei comparti ad alta specializzazione. Un caso concreto riguarda una PMI italiana del settore cosmetico, titolare di un marchio con

Business plan
strutturati e realistici,
integrati con fattori
intangibili e ESG,
aumentano le offerte di
acquisto fino al 18-20%.

elevata reputazione nel segmento premium e forte capacità di innovazione prodotto. Grazie a un processo strutturato di valorizzazione della reputazione del brand, del portafoglio brevetti e delle competenze distintive del team, l'impresa ha ottenuto una valutazione migliorativa del 22% rispetto alle medie di settore, confermando l'importanza del capitale intangibile come leva di valorizzazione concreta.

Il quarto pilastro riguarda l'integrazione effettiva e misurabile dei fattori ESG (Environmental, Social, Governance). Non si tratta più di un semplice adempimento formale o di una componente accessoria del bilancio, ma di una leva competitiva reale, capace di influenzare la percezione del valore da parte di investitori, clienti e stakeholder. Le imprese che dimostrano un impegno tangibile nella sostenibilità ambientale, nella responsabilità sociale e nella buona governance ottengono vantaggi concreti in termini di attrattività, condizioni di accesso al credito e premi di valutazione.

Il Global Sustainable Investment Review evidenzia che le imprese con elevate performance ESG registrano premi di valutazione medi compresi tra il 20% e il 30%, oltre a beneficiare di migliori condizioni nei rapporti con il sistema finanziario e nelle operazioni straordinarie. Un caso concreto lo dimostra: un'impresa italiana del settore agroalimentare, attraverso un percorso certificato di transizione ecologica e raggiungendo la neutralità carbonica nei processi produttivi, ha migliorato la propria valutazione del 25% rispetto ai competitor tradizionali, attirando investitori internazionali specializzati nell'impact investing e accedendo a strumenti di finanziamento agevolato.

Il quinto e ultimo pilastro è rappresentato dalla capacità di innovare e digitalizzare processi, prodotti e modelli organizzativi. L'innovazione e la digitalizzazione costituiscono acceleratori concreti di valore reale, incidendo sulla produttività, sulla scalabilità e sulla competitività complessiva dell'impresa. Le analisi McKinsey confermano che l'adozione di soluzioni tecnologiche evolute può portare a incrementi di produttività compresi tra il 15% e il 20%, con valutazioni migliorative fino al 30% rispetto ai competitor meno innovativi.

Un caso significativo riguarda una PMI italiana attiva nel settore della telemedicina e dei servizi sanitari digitali. L'integrazione di intelligenza artificiale, piattaforme digitali e modelli di analisi predittiva nei propri servizi ha consentito all'impresa di incrementare la produttività, ampliare la base clienti, migliorare la scalabilità del modello di business e ottenere un incremento della valutazione d'impresa del 35%, attirando capitali internazionali e posizionandosi come player di riferimento nel proprio segmento.

L'adozione di soluzioni tecnologiche avanzate può incrementare la produttività tra il 15% e il 20%, con valutazioni aziendali migliorative fino al 30%.

In sintesi, la valutazione evoluta e multidimensionale si costruisce attraverso un approccio integrato, che tiene conto in modo strutturato e oggettivo di cinque dimensioni chiave: la qualità e la scalabilità del modello di business, la coerenza e credibilità dei business plan, la valorizzazione concreta del capitale intangibile, l'integrazione dei fattori ESG e la capacità di innovare e digitalizzare. Solo attraverso questa prospettiva è possibile rappresentare il valore reale dell'impresa, migliorare la percezione del mercato, massimizzare le opportunità nelle operazioni straordinarie e posizionarsi in modo credibile nei mercati sempre più selettivi del 2025.



Dati chiave in sintesi

IMPRESE CON MODELLI
DI BUSINESS SCALABILI →

VALUTAZIONE SUPERIORE
fino al +40%

BUSINESS PLAN EVOLUTI →

PREMI DI VALUTAZIONE
fino al +18%

VALORIZZAZIONE
CAPITALE INTANGIBILE →

INCREMENTO STIMATO
+22%

PERFORMANCE
ESG ELEVATE →

PREMI TRA IL
+20% e +30%

INNOVAZIONE E
DIGITALIZZAZIONE →

VALUTAZIONE MIGLIORATIVA
TRA IL **+15% e +35%**

LE METODOLOGIE OPERATIVE PER LA VALUTAZIONE EVOLUTA E MULTIDIMENSIONALE

PRENOTA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE >

Nel panorama economico del 2025, la misurazione del valore reale di un'impresa richiede un approccio radicalmente diverso rispetto agli schemi tradizionali, che risultano ormai incapaci di rappresentare la complessità competitiva e le leve intangibili che determinano il posizionamento e la capacità di crescita di un'azienda. Limitarsi ad applicare parametri finanziari standardizzati come i multipli di EBITDA o condurre analisi patrimoniali statiche significa trascurare componenti decisive, in particolare nelle imprese caratterizzate da un'elevata incidenza di capitale immateriale, da modelli di business scalabili, da capacità di innovazione distintiva e da un posizionamento competitivo costruito su elementi non replicabili.

I mercati internazionali, gli investitori istituzionali, i fondi di private equity e i partner industriali si attendono oggi una rappresentazione integrata, credibile e multidimensionale del valore aziendale. La semplice fotografia dei dati contabili, per quanto accurata, non è più sufficiente. Occorre costruire un processo valutativo che tenga conto delle componenti tangibili e intangibili, dei fattori qualitativi e quantitativi, delle dimensioni prospettiche legate alla sostenibilità, alla reputazione, al capitale umano e alla capacità di innovazione tecnologica.

L'esperienza concreta maturata nell'ambito delle operazioni straordinarie, dei processi di apertura al capitale e delle transazioni di M&A dimostra che le imprese che adottano metodologie evolute e integrate ottengono premi di valutazione significativi, con vantaggi competitivi tangibili rispetto ai competitor che si affidano esclusivamente a modelli standardizzati. Secondo i principali studi internazionali, tra cui il Corporate Valuation Study e le analisi condotte dal Corporate Finance Institute, le imprese che applicano approcci valutativi evoluti registrano premi medi di valutazione compresi tra il 15% e il 30%, con percentuali ancora più elevate nei settori ad alta intensità tecnologica o immateriale.

La valutazione evoluta non si limita a sostituire un metodo con un altro, ma richiede un ripensamento strutturale del processo stesso, integrando cinque componenti operative chiave, ciascuna delle quali contribuisce a rappresentare in modo credibile il valore reale di un'impresa nel contesto competitivo attuale.

La prima componente riguarda l'utilizzo dei multipli di mercato in modo integrato e contestualizzato. Sebbene i multipli rimangano uno strumento diffuso e utile, la loro applicazione meccanica, basata su medie settoriali generalizzate, produce spesso risultati fuorvianti o sottovalutazioni significative. Una comparazione efficace deve essere costruita su un'analisi qualitativa approfondita, selezionando imprese effettivamente comparabili non solo per dimensione o settore, ma anche per livello di capitale intangibile, reputazione, sostenibilità, innovazione e modello di business. Solo attraverso un processo

5 COMPONENTI CHIAVE PER MISURARE IL VALORE REALE DI UN'IMPRESA

N.1 Multipli contestualizzati

- Confronti solo con aziende realmente comparabili (intangibili, ESG, innovazione)

+18%

DI PREMIO MEDIO

N.2 DCF evoluto

- Integrazione di scenari, ESG, capitale umano e scalabilità

+20%

DI VALUTAZIONE MEDIA

N.3 Capitale intangibile

- Valore di brevetti, brand, know-how, relazioni

+15–25%

DI PREMIO MEDIO

N.4 Posizionamento strategico

- Analisi del contesto competitivo e dei vantaggi distintivi

+15–30%

DI PREMIO MEDIO

N.5 Approccio integrato

- Sintesi di tutte le dimensioni tangibili e intangibili

VALUTAZIONE CREDIBILE,
DIFENDIBILE E ATTRATTIVA
PER INVESTITORI

di selezione rigoroso dei benchmark e una valutazione qualitativa delle differenze competitive è possibile attribuire premi o sconti che riflettano il reale valore distintivo dell'impresa oggetto di analisi.

I dati empirici confermano la validità di questo approccio. Secondo Dealogic, le imprese che comunicano in modo trasparente e credibile il proprio capitale intangibile e le performance ESG ottengono multipli di valutazione superiori in media del 18% rispetto ai competitor che si affidano esclusivamente ai dati contabili. Un caso concreto riguarda un'impresa italiana del comparto manifatturiero, specializzata nella produzione di componenti ad alta precisione per l'industria automotive e aerospaziale. Grazie a un percorso strutturato di valorizzazione del brand, dei brevetti internazionali e delle partnership strategiche, l'impresa ha ottenuto un multiplo EBITDA superiore del 22% rispetto alla media di settore, chiudendo un'operazione di cessione societaria a condizioni significativamente migliorative.

La seconda componente fondamentale è rappresentata dall'applicazione di un metodo Discounted Cash Flow (DCF) evoluto. Se utilizzato in modo standard, il DCF si limita ad attualizzare i flussi di cassa futuri sulla base di ipotesi finanziarie convenzionali, trascurando elementi qualitativi e fattori intangibili che possono influenzare in modo decisivo la generazione di valore prospettico. Un approccio DCF realmente evoluto deve integrare scenari alternativi e analisi di sensitività che considerino le variabili ESG, l'innovazione, il capitale intangibile e i rischi competitivi legati al posizionamento distintivo. È inoltre essenziale valorizzare gli investimenti immateriali, le competenze distintive, il capitale umano e la capacità di scalabilità del modello di business.

Secondo i dati del Corporate Valuation Study, le imprese che adottano un DCF evoluto, integrando parametri ESG, capitale intangibile e fattori qualitativi, ottengono valutazioni superiori in media del 20% rispetto ai modelli basati su ipotesi standardizzate. Un esempio concreto riguarda una PMI italiana attiva nel settore health-tech, specializzata nello sviluppo di soluzioni diagnostiche avanzate. Grazie all'integrazione delle metriche ESG, alla valorizzazione degli asset immateriali e alla modellizzazione di scenari alternativi nel proprio DCF, l'impresa ha ottenuto una valutazione superiore del 25% rispetto alle stime iniziali elaborate con approcci tradizionali, rafforzando la propria capacità di attrarre investitori qualificati.

La terza componente operativa è rappresentata dalla misurazione e valorizzazione strutturata del capitale intangibile, che costituisce oggi una delle leve più potenti nella determinazione del valore reale, ma al tempo stesso una delle componenti più complesse da quantificare in modo oggettivo. Il capitale intangibile include brevetti, marchi, proprietà intellettuale, know-how distintivo, reputazione aziendale,

Le imprese che comunicano trasparenza e credibilità sul capitale intangibile e le performance ESG ottengono multipli di valutazione superiori del 18%.

relazioni strategiche, capitale umano e cultura organizzativa. La letteratura internazionale propone diverse metodologie riconosciute per la valutazione degli asset immateriali, ciascuna adatta a specifici contesti e tipologie di impresa.

Il metodo del costo consente di valorizzare gli investimenti sostenuti per creare o acquisire asset immateriali, risultando particolarmente utile nelle fasi di start-up o sviluppo di nuovi progetti. Il metodo reddituale stima il contributo degli asset intangibili ai flussi di cassa futuri, risultando efficace per la valutazione di brevetti, software proprietari o tecnologie brevettate. Il metodo comparativo analizza le differenze di performance tra imprese dotate e prive di specifici asset immateriali, utile per la misurazione della reputazione, delle relazioni commerciali o delle partnership strategiche. Infine, la brand valuation quantifica il valore percepito dal mercato del marchio, basandosi su indicatori di notorietà, fiducia e qualità percepita.

Il Global Intangible Asset Tracker evidenzia che le imprese che misurano e comunicano in modo strutturato il proprio capitale intangibile ottengono premi di valutazione medi compresi tra il 15% e il 25%, oltre a benefici concreti in termini di attrattività verso investitori e capacità di differenziazione competitiva. Un esempio emblematico è quello di una PMI italiana con un brand storico riconosciuto a livello nazionale nel settore dell'arredamento di design. Attraverso una valutazione indipendente della propria reputazione, della qualità percepita e del valore relazionale del marchio, l'impresa ha ottenuto un incremento del 20% nella valutazione d'impresa rispetto ai benchmark di settore, migliorando significativamente la propria capacità di attrarre investimenti qualificati.

La quarta componente imprescindibile è l'analisi competitiva e del posizionamento strategico. Valutare un'impresa in modo isolato, senza considerare il contesto competitivo e le dinamiche di mercato, equivale a elaborare una stima parziale e potenzialmente fuorviante. Una valutazione completa richiede un'analisi comparativa che mappi il mercato di riferimento, identifichi le tendenze emergenti, valuti il posizionamento competitivo rispetto ai principali player, analizzi le barriere all'ingresso, il potere contrattuale e i differenziali competitivi sostenibili.

Secondo il Competitive Dynamics Report, le imprese con un posizionamento chiaro, distintivo e difendibile ottengono premi di valutazione compresi tra il 15% e il 30% rispetto alle aziende percepite come "commodities" o prive di vantaggi competitivi tangibili. Un caso concreto arriva dal settore dell'elettronica industriale, dove una PMI italiana ha differenziato il proprio modello di business attraverso innovazione tecnologica, sostenibilità certificata e partnership con grandi gruppi internazionali. Il risultato è stato un premio di valutazione del 28% rispetto ai competitor diretti, con un significativo

Le imprese che comunicano in modo strutturato il capitale intangibile ottengono premi di valutazione medi tra il 15% e il 25%.

rafforzamento della capacità di attrarre capitali e accedere a nuovi mercati internazionali.

Infine, la componente più evoluta della valutazione è rappresentata dall'approccio integrato e multidimensionale, che combina in modo coerente e personalizzato tutte le variabili rilevanti, pesandole in funzione delle specificità aziendali, settoriali e competitive. Una valutazione realmente integrata non si limita a sovrapporre diversi metodi, ma costruisce un modello coerente che consideri simultaneamente i dati economico-finanziari storici e prospettici, il capitale intangibile, le metriche ESG, il livello di innovazione e digitalizzazione, il posizionamento competitivo e le dinamiche di mercato.

Solo un approccio olistico e personalizzato consente di ottenere una stima robusta, credibile, difendibile e coerente con il reale potenziale dell'impresa. Le imprese che adottano modelli di valutazione integrati migliorano la percezione del proprio valore sul mercato, rafforzano la posizione nelle trattative, massimizzano le opportunità nelle operazioni straordinarie e accrescono la capacità di attrarre investitori qualificati e partner strategici.



Dati chiave in sintesi

APPROCCIO INTEGRATO AI
MULTIPLI DI MERCATO →

+18% NEI PREMI DI VALUTAZIONE

DCF EVOLUTO CON
INTANGIBILI E ESG →

VALUTAZIONE MIGLIORATIVA
TRA IL **+20% e +25%**

VALUTAZIONE STRUTTURATA
DEGLI ASSET IMMATERIALI →

PREMI MEDI TRA IL
+15% e 25%

POSIZIONAMENTO
COMPETITIVO CHIARO →

VALUTAZIONE SUPERIORE TRA IL
+15% e +30%

MODELLI VALUTATIVI
INTEGRATI →

+20% - +35% DI INCREMENTO
DEL VALORE PERCEPITO

STRUMENTI CONCRETI PER IMPRENDITORI E CFO: MISURARE E COMUNICARE IL VALORE REALE

PRENOTA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE >

Nel contesto competitivo e finanziario del 2025, la capacità di misurare e comunicare in modo efficace il valore reale di un'impresa rappresenta una leva strategica imprescindibile, soprattutto per le PMI italiane che intendono affrontare operazioni straordinarie, attrarre investimenti qualificati, consolidare la propria posizione competitiva o aprirsi a percorsi di crescita strutturata.

I dati e le evidenze raccolti a livello internazionale confermano che le imprese che si presentano al mercato con strumenti evoluti, credibili e professionali per la valorizzazione integrata ottengono premi di valutazione significativi, mediamente compresi tra il 15% e il 30%, con percentuali ancora più elevate nei settori ad alta intensità immateriale, tecnologica o innovativa. Al contrario, le aziende che si affidano esclusivamente a schemi valutativi standardizzati o a presentazioni generiche rischiano di subire sottovalutazioni sistematiche, condizioni negoziali penalizzanti e una percezione distorta del proprio potenziale competitivo.

L'esperienza maturata nell'ambito delle operazioni straordinarie, dei processi di M&A, dell'apertura al capitale e delle trattative con investitori istituzionali dimostra che la comunicazione del valore non può più essere improvvisata o basata su strumenti generici. Servono metodologie e strumenti concreti, progettati in modo modulare e personalizzato in funzione delle specificità dell'impresa, della sua struttura organizzativa, delle dimensioni, del posizionamento competitivo e degli obiettivi strategici.

Il primo livello operativo riguarda l'introduzione di un sistema di autovalutazione strutturata, basato su modelli professionali di analisi integrata che consentono di ottenere una diagnosi oggettiva e credibile del valore reale, combinando dimensioni tangibili e intangibili, dati economico-finanziari storici e prospettici, indicatori qualitativi, metriche ESG e simulazioni di scenari alternativi.

Attraverso l'adozione di un modello Excel avanzato, personalizzato sulle caratteristiche specifiche dell'impresa, è possibile elaborare stime di valore integrate, calcolare multipli di mercato contestualizzati, identificare le aree di forza e di debolezza e fornire indicazioni operative per migliorare il posizionamento competitivo e incrementare la percezione di valore agli occhi degli investitori o dei partner strategici.

Un caso concreto che conferma l'efficacia di questo approccio riguarda una PMI italiana attiva nel comparto industriale, con una forte specializzazione nella produzione di componenti ad alto contenuto tecnologico. Attraverso l'utilizzo di un modello evoluto di autovalutazione, l'impresa ha individuato la necessità di rafforzare il livello di scalabilità e sostenibilità dei processi. In meno di dodici mesi, grazie a un percorso strutturato di interventi mirati, ha migliorato la propria posizione competitiva, ottenendo un premio di valutazione pari al 18% in fase di

4 LIVELLI OPERATIVI PER VALORIZZARE IL REALE POTENZIALE DELLE PMI



Sistema di autovalutazione strutturata:

Modello integrato che unisce dati tangibili, intangibili, ESG e scenari alternativi, con Excel personalizzato per mappare punti di forza/debolezza e ottimizzare il posizionamento competitivo.



Misurazione e valorizzazione del capitale intangibile:

Check-list, survey, analisi reputazione e benchmarking per mappare brevetti, marchi, know-how, relazioni strategiche e capitale umano, aumentando valore e attrattività per investitori.



Framework ESG su misura per PMI:

Integrazione di indicatori ESG misurabili e compatibili con l'azienda per migliorare valutazione, accesso a capitali e condizioni agevolate.



Report di valorizzazione integrato:

Documento tecnico che sintetizza dati finanziari, intangibili, ESG e scenari, migliorando comunicazione con investitori e opportunità negoziali.

trattativa per un'operazione di aggregazione con un gruppo internazionale del settore.

Il secondo livello operativo è rappresentato dalla misurazione rigorosa e strutturata del capitale intangibile, componente troppo spesso trascurata nei processi valutativi tradizionali, ma ormai universalmente riconosciuta come determinante nella creazione di valore reale, in particolare nelle imprese innovative, nei settori ad alta tecnologia e nelle aziende caratterizzate da forte reputazione o da un posizionamento distintivo consolidato.

Attraverso l'utilizzo di check-list professionali, survey mirate, analisi indipendenti della reputazione, valutazioni qualitative delle relazioni strategiche e benchmarking con le best practice di settore, è possibile mappare in modo sistematico il patrimonio intangibile dell'impresa, identificando brevetti, marchi, know-how tecnico, relazioni consolidate, competenze distintive, software proprietari, capitale umano e cultura organizzativa.

La valorizzazione strutturata del capitale immateriale non è un mero esercizio teorico, ma una leva concreta per migliorare la percezione di valore, attrarre investimenti qualificati e ottenere condizioni negoziali più favorevoli nelle operazioni straordinarie.

Un esempio concreto proviene da una PMI italiana del settore cosmetico, con un brand storico riconosciuto e una forte reputazione di qualità e innovazione. Attraverso un processo di mappatura strutturata del capitale intangibile e la certificazione indipendente della propria immagine e notorietà di mercato, l'impresa ha ottenuto un incremento della valutazione pari al 22% rispetto ai benchmark di settore, con un miglioramento significativo della capacità di attrarre partner internazionali e di accedere a finanziamenti a condizioni agevolate.

Il terzo strumento operativo riguarda l'adozione di un framework ESG progettato su misura per le PMI, capace di integrare in modo concreto e misurabile i fattori ambientali, sociali e di governance nei modelli di business e nei processi di valorizzazione.

La sostenibilità non può più essere affrontata con dichiarazioni generiche o iniziative frammentarie, ma richiede un approccio strutturato, basato su indicatori quantitativi oggettivi, misurabili e allineati agli standard internazionali, ma al tempo stesso compatibili con la struttura organizzativa e le risorse tipiche delle piccole e medie imprese italiane.

Un framework ESG realmente operativo prevede la misurazione sistematica di parametri ambientali, quali emissioni, consumi energetici, gestione dei rifiuti e impatto sul territorio; indicatori sociali, tra cui condizioni di lavoro, politiche di inclusione, sicurezza e benessere dei dipendenti; fattori di governance, quali trasparenza, etica, assetti proprietari e struttura organizzativa.

Attraverso analisi strutturate e benchmark, è possibile mappare brevetti, marchi, know-how e capitale umano, trasformando il capitale intangibile in una leva concreta per attrarre investimenti qualificati.

I dati raccolti a livello internazionale, confermati dall'esperienza concreta, evidenziano che le imprese che implementano un framework ESG coerente e misurabile ottengono premi di valutazione significativi, mediamente compresi tra il 15% e il 25%, con un accesso facilitato a capitali qualificati, finanziamenti agevolati, incentivi pubblici e partnership internazionali.

Un caso concreto emblematico è rappresentato da un'impresa italiana attiva nel settore logistico, che ha adottato un framework ESG operativo migliorando sensibilmente le proprie performance ambientali e sociali. Il risultato è stato un rafforzamento della reputazione aziendale, l'accesso a finanziamenti green a condizioni vantaggiose e un incremento della valutazione d'impresa del 22% rispetto alle stime iniziali basate su modelli valutativi tradizionali.

Il quarto e ultimo strumento operativo chiave è costituito dalla predisposizione di un report di valorizzazione integrato, documento professionale che sintetizza e comunica in modo credibile, strutturato e completo il valore reale dell'impresa agli stakeholder strategici, siano essi investitori istituzionali, partner industriali, fondi di private equity o potenziali acquirenti.

Il report di valorizzazione non è una semplice presentazione commerciale, ma un documento tecnico che integra dati economico-finanziari storici e prospettici, la mappatura e la quantificazione del capitale intangibile, le metriche ESG, l'analisi competitiva, il posizionamento strategico, le evidenze qualitative e le simulazioni di scenari alternativi, il tutto strutturato in modo coerente con le best practice internazionali di corporate finance.

Le imprese che si presentano al mercato con un report professionale e integrato migliorano significativamente la percezione del proprio valore, rafforzano la posizione negoziale e massimizzano le opportunità nelle operazioni straordinarie, nei processi di apertura al capitale o nei percorsi di aggregazione.

Un caso concreto riguarda una PMI italiana del settore tecnologico, attiva nello sviluppo di soluzioni innovative per la telemedicina, che attraverso la predisposizione di un report integrato, completo e coerente con le aspettative del mercato internazionale, ha ottenuto un investimento significativo da parte di un fondo specializzato in impact investing, con un premio di valutazione pari al 30% rispetto alle stime iniziali elaborate con modelli standardizzati.

L'esperienza concreta conferma che la combinazione di questi strumenti consente alle imprese di affrontare con maggiore consapevolezza, preparazione e credibilità i processi di valutazione, le trattative strategiche e le operazioni straordinarie, superando le criticità tipiche delle PMI italiane legate alla comunicazione parziale, frammentaria o non strutturata del proprio valore reale.

Il report di
valorizzazione integrato
è uno strumento
tecnico essenziale
che sintetizza il valore
reale dell'impresa,
combinando dati
finanziari, capitale
intangibile, metriche
ESG e analisi
strategiche.

In un contesto economico, finanziario e competitivo sempre più selettivo, la capacità di misurare e comunicare in modo professionale, evoluto e credibile il valore reale rappresenta un vantaggio competitivo decisivo per imprenditori, CFO e manager che intendono crescere, consolidarsi o affrontare con successo operazioni straordinarie, processi di internazionalizzazione o percorsi di apertura al capitale.



Dati chiave in sintesi

AUTOVALUTAZIONE
STRUTTURATA →

INCREMENTO DEL VALORE
fino al +18%

MISURAZIONE OGGETTIVA
DEGLI INTANGIBILI →

PREMI MEDI TRA IL
+15% e +25%

FRAMEWORK ESG
OPERATIVO →

VALUTAZIONE MIGLIORATIVA TRA IL
+15% e 25%

REPORT INTEGRATO DI
VALORIZZAZIONE →

+30% NELL'ATTRATTIVITÀ
VERSO INVESTITORI

CASI CONCRETI DI VALUTAZIONE EVOLUTA: MASSIMIZZARE IL VALORE REALE

PRENOTA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE >

La misurazione e la comunicazione del valore reale di un'impresa non è un esercizio teorico, né un'operazione accessoria da delegare a margine dei processi strategici. Si tratta di un'attività operativa ad altissimo impatto, che si traduce concretamente in risultati tangibili in termini di premi di valorizzazione, condizioni negoziali più favorevoli, maggiore attrattività verso gli investitori e capacità di accedere a risorse finanziarie qualificate.

I casi reali analizzati negli ultimi anni, in Italia e a livello internazionale, dimostrano con evidenza che l'adozione di un modello di valutazione evoluta, integrato e multidimensionale, consente di superare i limiti degli approcci tradizionali e di ottenere vantaggi competitivi significativi, anche per le piccole e medie imprese operanti in settori ad alta specializzazione o in comparti ad elevata intensità immateriale.

Un esempio emblematico proviene dal settore alimentare italiano, comparto in cui il brand, la reputazione, la certificazione dei processi e il posizionamento distintivo sul mercato costituiscono leve fondamentali di creazione del valore. Un'impresa con oltre trent'anni di storia, attiva nella produzione di alimenti biologici certificati e con una riconoscibilità consolidata nella fascia premium del mercato, ha deciso di affrontare un processo di cessione a un gruppo internazionale interessato a rafforzare la propria presenza nel segmento del biologico di alta gamma.

La valutazione iniziale proposta dai potenziali acquirenti, basata su multipli EBITDA standard applicati in modo meccanico, risultava fortemente penalizzante, con uno scarto significativo rispetto al potenziale reale dell'impresa. L'analisi approfondita ha evidenziato come i parametri contabili riflettessero solo una parte della realtà, trascurando completamente elementi determinanti quali la reputazione aziendale, le certificazioni internazionali, la fedeltà della clientela e il posizionamento distintivo nel segmento premium.

Attraverso un processo strutturato di mappatura e quantificazione del capitale intangibile, supportato da analisi di percezione indipendenti, benchmark settoriali e studi sul valore del brand, l'impresa ha potuto integrare tali elementi nei modelli di valutazione e nei business plan presentati agli investitori. Il risultato è stato una rivalutazione complessiva del 25% rispetto alle stime iniziali, con la chiusura della trattativa a condizioni significativamente migliorative e l'ingresso di un partner industriale internazionale specializzato nell'alimentare biologico, capace di garantire la continuità e la crescita del progetto.

Un secondo caso di studio rilevante riguarda una PMI

VALORIZZAZIONE DEL CAPITALE INTANGIBILE: CASI STUDIO DI SUCCESSO NELLE PMI ITALIANE



Settore alimentare biologico

Brand premium: valutazione iniziale sottostimata su multipli EBITDA. Dopo la mappatura dell'intangibile, rivalutazione +25% e chiusura a condizioni migliorative con partner internazionale.



PMI manifatturiera meccanica

Dipendenza dal fondatore e rischio elevato. Con mappatura competenze, processi formalizzati e piano di continuità: rischio ridotto, migliorata bancabilità e ingresso di fondo PE.



Aggregazione PMI tecnologiche

Fusione di due imprese per un gruppo europeo competitivo. Due diligence intangibili e modello valutativo evoluto: sinergie valorizzate, +30% rispetto alla somma pre-fusione.



PMI biomedicale dispositivi medici

Valutazione solo su EBITDA sottostima il valore. Inclusi brevetti, certificazioni e collaborazioni: +28%, migliori condizioni di capitale e reputazione rafforzata.

manifatturiera italiana, fortemente dipendente dal fondatore e caratterizzata da un elevato know-how tecnologico nel settore delle lavorazioni meccaniche di precisione. In vista di un passaggio generazionale e della ricerca di nuovi investitori, l'impresa si trovava in una condizione di elevato rischio percepito, legato alla figura centrale dell'imprenditore storico e all'assenza di un management strutturato.

L'adozione di un approccio valutativo evoluto ha permesso di trasformare questa criticità in un'opportunità, attraverso la mappatura delle competenze chiave, la formalizzazione dei processi decisionali, l'inserimento progressivo delle nuove generazioni nel management operativo e la definizione di un piano di continuità coerente con le aspettative degli investitori.

Integrando tali elementi nei modelli valutativi, nei business plan e nei documenti di presentazione, l'impresa ha migliorato sensibilmente la propria "bancabilità", ridotto il rischio founder-centric percepito dal mercato e incrementato la valutazione finale rispetto alle stime conservative iniziali, ottenendo condizioni favorevoli per l'ingresso di un fondo di private equity specializzato nel rafforzamento delle PMI manifatturiere ad alta specializzazione.

L'esperienza concreta conferma come la valorizzazione strutturata del capitale umano e la riduzione dei rischi legati alla dipendenza dalle figure fondatrici rappresentino leve decisive nella massimizzazione del valore reale, soprattutto nei processi di transizione generazionale.

Un ulteriore caso significativo si è verificato nel comparto tecnologico ad alta intensità immateriale, con particolare riferimento ai processi di aggregazione tra PMI innovative. Due imprese italiane, attive rispettivamente nello sviluppo di soluzioni Internet of Things e nella progettazione di piattaforme software per l'industria 4.0, hanno avviato un percorso di fusione finalizzato alla creazione di un gruppo competitivo a livello europeo, in grado di presidiare l'intera catena del valore dall'ideazione allo sviluppo, fino al deployment di sistemi intelligenti integrati.

L'operazione di aggregazione si è basata su un processo rigoroso di due diligence incrociata, focalizzata non solo sugli aspetti economico-finanziari, ma soprattutto sulla valorizzazione degli asset intangibili, tra cui brevetti, know-how proprietario, capitale umano altamente specializzato, relazioni commerciali consolidate, reputazione tecnologica e capacità di attrarre talenti.

Attraverso l'adozione di modelli valutativi evoluti, in grado di premiare le sinergie potenziali, l'innovazione congiunta e il posizionamento strategico del nuovo

L'aggregazione tra PMI innovative nasce da una due diligence che premia brevetti, know-how e capitale umano specializzato.

gruppo, l'operazione ha generato un valore complessivo superiore del 30% rispetto alla semplice somma dei valori pre-fusione delle singole imprese, con il riconoscimento di premi di valorizzazione da parte degli investitori internazionali coinvolti nel progetto.

L'aggregazione ha inoltre rafforzato il posizionamento competitivo sui mercati internazionali, migliorato la capacità di accesso ai finanziamenti strutturati e facilitato l'ingresso di capitali qualificati, confermando l'efficacia del modello di valutazione multidimensionale nella massimizzazione del valore reale e nella creazione di gruppi industriali resilienti, innovativi e scalabili.

Un ulteriore esempio pratico proviene dal settore biomedicale, comparto in cui la proprietà intellettuale, le certificazioni regolatorie, le competenze tecniche e la reputazione scientifica rappresentano elementi determinanti del valore. Una PMI italiana, attiva nella produzione di dispositivi medici innovativi, si è presentata al mercato con un approccio valutativo tradizionale, basato esclusivamente su multipli di EBITDA e analisi patrimoniali standard.

I potenziali investitori hanno proposto offerte significativamente inferiori rispetto al reale potenziale competitivo dell'impresa, proprio in quanto il capitale intangibile non era stato correttamente rappresentato nei documenti di presentazione. L'adozione successiva di un modello evoluto, basato sulla valorizzazione dei brevetti internazionali, delle certificazioni FDA e CE, delle collaborazioni con centri di ricerca di eccellenza e della reputazione clinica, ha consentito di ottenere una rivalutazione complessiva del 28%, migliorando le condizioni di accesso al capitale e rafforzando la percezione di solidità e credibilità del progetto imprenditoriale.

Questi casi, pur appartenenti a settori differenti e con finalità strategiche eterogenee, evidenziano elementi comuni che rappresentano il nucleo operativo della valutazione evoluta. La mappatura sistematica del capitale intangibile, la valorizzazione degli asset immateriali, l'integrazione delle metriche ESG, l'adozione di modelli di business scalabili e innovativi e la comunicazione professionale del valore reale costituiscono fattori determinanti per migliorare la percezione del mercato e massimizzare le opportunità nei processi di crescita, aggregazione o apertura al capitale.

I dati raccolti a livello internazionale confermano che le imprese che adottano tali modelli ottengono premi di valutazione mediamente superiori tra il 20% e il 35%, con benefici concreti in termini di accesso a finanziamenti

La mappatura sistematica del capitale intangibile e l'integrazione delle metriche ESG sono leve decisive per crescere e attrarre investimenti.

agevolati, attrattività verso investitori strategici, rafforzamento della posizione competitiva e incremento della resilienza organizzativa.

L'esperienza dimostra che l'approccio evoluto alla valutazione d'impresa non è un privilegio riservato a grandi gruppi o a multinazionali, ma si dimostra applicabile e scalabile anche alle PMI italiane, indipendentemente dalle dimensioni, dal settore o dallo stadio di sviluppo.

Attraverso l'utilizzo integrato di strumenti operativi, metodologie avanzate e processi strutturati di misurazione e comunicazione del valore, ogni impresa può rappresentare in modo autentico e credibile il proprio potenziale competitivo, rafforzando la propria posizione sul mercato e massimizzando le opportunità di crescita sostenibile, inclusiva e orientata al lungo termine.



Dati chiave in sintesi

PREMIO MEDIO RILEVATO
NEI CASI ANALIZZATI →

TRA IL **+20% e 35%**

PMI ALIMENTARE PREMIUM →

+25% DI INCREMENTO
VALUTATIVO

PMI MECCANICA
CON TRANSIZIONE
GENERAZIONALE →

+20% DI MIGLIORAMENTO
NEL VALORE PERCEPITO

AGGREGAZIONE TECH
INNOVATIVO →

VALORE GENERATO SUPERIORE
DEL **+30%**

SETTORE BIOMEDICALE
CON VALORIZZAZIONE
INTANGIBILI →

+28% DI INCREMENTO
VALUTATIVO

COSTRUIRE IL VALORE REALE: PERCORSO OPERATIVO PER IMPRESE E CFO

PRENOTA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE >

La comprensione del valore reale di un'impresa rappresenta oggi un presupposto necessario ma non più sufficiente per affrontare con successo i processi di crescita, apertura al capitale o operazioni straordinarie. In un contesto competitivo come quello del 2025, caratterizzato da trasformazioni strutturali, crescente complessità e centralità degli asset immateriali, la capacità di costruire, rafforzare e comunicare in modo credibile il valore reale è una leva strategica determinante per la competitività e la sostenibilità di lungo termine.

Costruire valore reale significa trasformare elementi spesso intangibili — come innovazione, reputazione, capitale umano, sostenibilità e relazioni strategiche — in componenti misurabili, visibili e percepite positivamente dal mercato, dagli investitori e dagli stakeholder. Non si tratta di un processo episodico o limitato alla fase di valutazione, bensì di un percorso operativo strutturato e continuo, che richiede coerenza strategica, investimenti mirati e una governance consapevole, capace di integrare dimensioni qualitative e quantitative in modo sistematico.

Il primo pilastro operativo della costruzione del valore reale è il posizionamento competitivo distintivo. In un ecosistema globalizzato, frammentato e altamente concorrenziale, le imprese che non riescono a comunicare in modo chiaro e credibile la propria unicità rischiano di essere percepite come “commodities”, con conseguenze dirette sulla valutazione, sull'accesso al capitale e sulla capacità di attrarre partner e talenti.

La definizione di un posizionamento competitivo distintivo parte da un'analisi rigorosa del mercato di riferimento, delle tendenze evolutive, delle dinamiche competitive e delle barriere all'ingresso. È necessario individuare i reali vantaggi competitivi dell'impresa, siano essi tangibili — come le tecnologie proprietarie, le certificazioni, i brevetti o i processi produttivi avanzati — o intangibili, quali la reputazione, il know-how distintivo, la capacità di innovare o la qualità delle relazioni con gli stakeholder.

La costruzione di una proposta di valore unica, credibile e coerente, da comunicare su tutti i canali istituzionali e di mercato, rappresenta un passaggio imprescindibile per rafforzare la percezione esterna e migliorare la valorizzazione. Non si tratta di un semplice esercizio di marketing, ma di un processo operativo che incide direttamente sulla competitività e sul valore percepito. Un caso concreto lo dimostra. Una PMI italiana attiva nel settore biomedicale, inizialmente percepita come fornitore generico nel comparto delle apparecchiature diagnostiche, ha ridefinito il proprio posizionamento strategico, puntando su innovazione, sostenibilità dei processi e specializzazione nelle tecnologie a basso

PILASTRI EVOLUTIVI PER COSTRUIRE E COMUNICARE IL VALORE REALE D'IMPRESA



Posizionamento competitivo distintivo

Analisi rigorosa del mercato e vantaggi competitivi tangibili e intangibili per costruire una proposta di valore unica e riconoscibile.



Integrazione concreta delle metriche ESG

Sostenibilità ambientale, sociale e di governance integrata nei processi e nei business plan per aumentare attrattività e premi di valutazione.



Valorizzazione del capitale umano e delle relazioni strategiche

Competenze, talenti, governance solida e partnership qualificati come asset fondamentali per la competitività e la crescita.



Digitalizzazione e innovazione tecnologica

Trasformazione digitale dei processi, investimenti in R&D e modelli di business scalabili per migliorare produttività, margini e posizionamento.



Monitoraggio continuo e strutturato degli indicatori chiave

Dashboard integrate e aggiornamenti periodici per misurare il valore creato, correggere la rotta e mantenere coerenza strategica.

impatto ambientale. In meno di 18 mesi, l'impresa ha ottenuto un incremento della valutazione del 25% nel contesto di un processo di apertura al capitale, grazie a una percezione di maggiore solidità, distintività e coerenza rispetto alle esigenze evolutive del mercato.

Il secondo pilastro della costruzione del valore reale è rappresentato dall'integrazione concreta delle metriche ESG nei modelli di business e nei processi operativi. La sostenibilità, ambientale, sociale e di governance, ha smesso da tempo di essere un adempimento formale o un fattore reputazionale accessorio, per diventare una componente strutturale della competitività, della resilienza e della creazione di valore.

Definire indicatori ESG rilevanti e misurabili, integrarli nei business plan, nei processi decisionali e nei sistemi di reporting, rendicontare i risultati in modo trasparente e coinvolgere attivamente management e personale nei percorsi di sostenibilità, sono azioni operative che generano benefici tangibili in termini di valorizzazione, attrattività verso investitori qualificati, accesso al credito agevolato e riduzione del rischio percepito. Le evidenze empiriche confermano che le imprese con elevate performance ESG ottengono premi di valutazione medi tra il 15% e il 25%, migliorano il posizionamento competitivo e rafforzano la propria capacità di attrarre risorse finanziarie strategiche.

Un caso emblematico proviene dal settore moda. Un'impresa italiana, storicamente focalizzata sulla produzione di abbigliamento di alta gamma, ha integrato metriche ESG nei processi produttivi, implementando politiche di tracciabilità, riduzione delle emissioni e inclusione sociale, fino a ottenere certificazioni ambientali e sociali riconosciute a livello internazionale. Il risultato è stato un incremento della reputazione, l'accesso a nuovi mercati premium e un miglioramento della valutazione d'impresa del 28%, con la conseguente attrazione di capitali internazionali specializzati in investimenti sostenibili.

Accanto al posizionamento competitivo e alla sostenibilità, un ruolo determinante nella costruzione del valore reale è svolto dalla valorizzazione del capitale umano e delle relazioni strategiche. Le competenze distintive interne, la capacità di attrarre e trattenere i talenti, lo sviluppo delle risorse umane, la solidità del management e la creazione di partnership qualificate costituiscono asset immateriali fondamentali per la competitività e la valorizzazione. Le analisi internazionali dimostrano che le imprese con un capitale umano qualificato, politiche strutturate di retention, relazioni consolidate con stakeholder strategici e governance solida ottengono valutazioni superiori tra il 20% e il 30% rispetto ai competitor che trascurano tali dimensioni.

Le imprese con elevate performance ESG ottengono premi di valutazione medi tra il 15% e il 25%.

Un esempio concreto è quello di una PMI italiana, attiva nel comparto delle soluzioni software, che ha implementato politiche avanzate di sviluppo delle competenze, percorsi di formazione tecnica continua, piani di incentivazione per i profili chiave e partnership tecnologiche con università e centri di ricerca di eccellenza. Tali azioni hanno incrementato la qualità delle risorse interne, rafforzato la capacità di innovazione e generato un miglioramento significativo della valutazione, con un incremento del 26% rispetto ai benchmark settoriali standard. Un ulteriore acceleratore del valore reale è costituito dalla digitalizzazione e dall'innovazione. La trasformazione digitale non può essere interpretata come un semplice adeguamento tecnologico, ma deve essere parte integrante del ripensamento dei processi aziendali, dei modelli di business e delle strategie di crescita.

Automatizzare le attività operative e amministrative, sviluppare piattaforme digitali per il monitoraggio delle performance, investire in ricerca e sviluppo, valorizzare le potenzialità offerte dall'intelligenza artificiale e implementare modelli di business scalabili basati sulla tecnologia, sono azioni che incidono direttamente sulla produttività, sui costi operativi, sulla scalabilità e sulla competitività dell'impresa.

Il Digital Transformation Index evidenzia che le imprese digitalmente mature registrano premi di valutazione superiori al 20%, con benefici concreti in termini di margini, posizionamento competitivo, attrattività verso investitori e capacità di crescita.

Un caso reale è rappresentato da una PMI italiana attiva nel settore dei servizi professionali, che ha digitalizzato integralmente i processi gestionali, commerciali e amministrativi, introducendo piattaforme evolute di gestione documentale, CRM integrati, soluzioni di business intelligence e sistemi di monitoraggio dei KPI in tempo reale. In meno di due anni, l'impresa ha incrementato la produttività del 18%, migliorato il posizionamento competitivo, ridotto i costi operativi e ottenuto una valutazione d'impresa migliorativa del 23%, accedendo a capitali qualificati e ampliando i mercati di riferimento.

La costruzione del valore reale richiede, infine, un monitoraggio continuo e strutturato degli indicatori chiave, in grado di misurare i progressi, individuare tempestivamente criticità e correggere la rotta. Non è sufficiente implementare azioni iniziali; occorre dotarsi di sistemi di controllo, dashboard integrate e modelli di aggiornamento periodico, che consentano di misurare in modo coerente il valore creato e la coerenza rispetto agli obiettivi strategici.

La creazione di dashboard che integrino KPI economici, indici di capitale intangibile, metriche ESG e parametri di innovazione rappresenta uno strumento operativo

Le imprese digitalmente mature ottengono premi di valutazione superiori al 20%, migliorando margini, attrattività e capacità di crescita.

indispensabile per monitorare il percorso evolutivo dell'impresa, garantendo coerenza, trasparenza e capacità di reazione ai cambiamenti del contesto competitivo.

Le migliori prassi internazionali suggeriscono di aggiornare la valutazione evoluta con cadenza almeno annuale, di rivedere i business plan e i modelli di crescita in funzione dei risultati ottenuti e dei mutamenti del mercato, e di implementare un benchmarking continuo rispetto agli standard e alle best practice settoriali.

Solo un percorso operativo strutturato e dinamico, basato su posizionamento competitivo distintivo, integrazione concreta delle metriche ESG, valorizzazione del capitale umano, innovazione tecnologica e monitoraggio continuo, consente di costruire un valore reale autentico, credibile e sostenibile nel lungo termine.

L'esperienza dimostra che le imprese che adottano questo approccio evoluto non solo migliorano la valutazione e la competitività, ma rafforzano la resilienza organizzativa, incrementano la capacità di attrarre capitali qualificati, ottimizzano le condizioni nelle operazioni straordinarie e creano le basi per una crescita solida, inclusiva e orientata al futuro.



Dati chiave in sintesi

POSIZIONAMENTO
DISTINTIVO →

INCREMENTO STIMATO TRA IL
+20% e +25%

INTEGRAZIONE ESG →

PREMI DI VALUTAZIONE TRA IL
+15% e +28%

VALORIZZAZIONE CAPITALE
UMANO →

INCREMENTO STIMATO TRA IL
+20% e +30%

DIGITALIZZAZIONE E
INNOVAZIONE →

MIGLIORAMENTO DEL VALORE TRA
IL **+20% e +25%**

MONITORAGGIO
KPI INTEGRATO →

VALUTAZIONE EVOLUTA
AGGIORNATA CON FREQUENZA
ANNUALE

KPI EVOLUTI PER LA MISURAZIONE DEL VALORE REALE

PRENOTA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE >

La misurazione puntuale e credibile del valore reale di un'impresa richiede oggi l'adozione di indicatori evoluti, capaci di superare i limiti dei parametri economico-finanziari tradizionali e di integrare dimensioni qualitative, prospettiche e intangibili, sempre più determinanti nei processi di valutazione.

Se da un lato i dati quantitativi classici — ricavi, marginalità, EBITDA, utile netto — restano elementi imprescindibili per analizzare la performance aziendale, dall'altro è ormai evidente che tali numeri, isolati e decontestualizzati, rappresentano solo una porzione limitata della realtà competitiva e del potenziale di creazione di valore.

Il contesto competitivo del 2025, segnato da transizione ecologica, accelerazione digitale, globalizzazione selettiva e crescente rilevanza del capitale intangibile, impone alle imprese e ai CFO una misurazione multidimensionale, in grado di cogliere fattori come la sostenibilità dei flussi di cassa, la qualità degli asset immateriali, la reputazione percepita dal mercato, le performance ESG, la capacità di innovazione e la scalabilità del modello di business.

Solo attraverso una misurazione strutturata e integrata di queste dimensioni è possibile rappresentare in modo completo e credibile il valore reale di un'impresa, migliorando la percezione degli investitori, accedendo a capitali qualificati, massimizzando le opportunità nelle operazioni straordinarie e rafforzando il posizionamento competitivo sui mercati globali.

L'esperienza concreta maturata sul campo e i dati aggiornati dell'Osservatorio Valuation Metrics 2024 evidenziano come le imprese che implementano sistemi di misurazione evoluti e multidimensionali ottengano premi di valutazione mediamente superiori tra il 20% e il 35%, migliorando al contempo la credibilità verso gli investitori e la capacità di affrontare processi di crescita, M&A o apertura al capitale in condizioni più favorevoli.

In questo scenario, si sono progressivamente affermati a livello internazionale alcuni KPI evoluti, oggi considerati standard imprescindibili per una valutazione integrata e realistica. Si tratta di metriche che consentono di monitorare in modo oggettivo elementi qualitativi e immateriali, trasformandoli in indicatori misurabili, confrontabili e comunicabili agli stakeholder in modo professionale.

Il primo indicatore chiave è rappresentato dal rapporto tra Lifetime Value e Customer Acquisition Cost, noto come LTV/CAC. Si tratta di una metrica evoluta che sintetizza la redditività complessiva generata da ciascun cliente lungo il suo ciclo di vita, in relazione ai costi sostenuti per acquisirlo.

IMPATTO KPI EVOLUTI SULLA VALUTAZIONE D'IMPRESA

+20–35%

➤ Aumento medio di valutazione con misurazione multidimensionale

LTV/CAC > 3

+20–35%

➤ Multipli di mercato nel tech

ESG Score alto

+15–30%

+ Accesso facilitato a capitali green

+22%

➤ Crescita valutazione azienda logistica con ESG certificato

Asset intangibili in crescita

+25%

PREMIO VALUTATIVO

Reputational Index alto

+20–35%

DI VALUTAZIONE SUPERIORE

+30%

➤ Aumento per PMI innovativa in sensoristica

Investimenti in capitale umano

+15–25%

VALORE E PRODUTTIVITÀ

+24%

➤ Crescita PMI IT con politiche di talento

Un valore LTV/CAC superiore a 3 rappresenta un segnale diretto della sostenibilità e scalabilità del modello di business, indicando la capacità dell'impresa di generare ritorni adeguati sugli investimenti in marketing, vendite e acquisizione clienti. Al contrario, valori inferiori segnalano inefficienze commerciali, modelli non scalabili e potenziali criticità nei flussi di cassa prospettici.

Nei settori a elevato contenuto tecnologico e immateriale, come il software as a service (SaaS), le piattaforme digitali e i servizi professionali avanzati, le imprese che presentano un LTV/CAC elevato ottengono sistematicamente multipli di valutazione superiori tra il 20% e il 35% rispetto ai competitor meno efficienti sotto questo profilo, in quanto percepite come realtà più resilienti, scalabili e redditizie nel medio-lungo termine.

Un secondo KPI evoluto essenziale è costituito dagli ESG Score, ovvero le metriche sintetiche che misurano le performance ambientali, sociali e di governance. Questi indicatori, oggi richiesti da un numero crescente di investitori istituzionali, banche, fondi e stakeholder, consentono di valutare il grado di sostenibilità e responsabilità dell'impresa, in termini di riduzione delle emissioni, efficienza energetica, politiche di inclusione sociale, governance trasparente, rispetto degli standard etici e adozione di modelli di business sostenibili.

Le evidenze raccolte a livello globale confermano che le imprese con ESG Score elevati ottengono premi di valutazione significativi, mediamente tra il 15% e il 30%, accedono più facilmente a capitali qualificati, beneficiano di condizioni agevolate nei finanziamenti e migliorano la propria attrattività nei confronti di clienti e partner istituzionali.

Un esempio concreto lo dimostra. Un'impresa italiana del settore logistico, integrando metriche ESG certificate nei propri processi e raggiungendo elevate performance ambientali e sociali, ha ottenuto un incremento della valutazione pari al 22%, migliorando l'accesso ai finanziamenti green e rafforzando il posizionamento competitivo nei confronti di clienti corporate internazionali.

Accanto alla sostenibilità, la reputazione rappresenta una leva di valore troppo spesso sottovalutata nei modelli di misurazione tradizionali, ma determinante nei processi valutativi evoluti. Il Reputational Index consente di misurare in modo strutturato e oggettivo il capitale intangibile percepito dal mercato, combinando analisi quantitative e qualitative, survey di percezione, benchmark settoriali, monitoraggio della presenza mediatica, sentiment analysis e valutazioni indipendenti della notorietà e della fiducia.

Secondo le più recenti analisi di Brand Finance 2024, le

Le imprese con LTV/CAC elevato ottengono multipli di valutazione superiori tra il 20% e il 35%, risultando più resilienti, scalabili e redditizie nel medio-lungo termine.

aziende che presentano un Reputational Index elevato ottengono sistematicamente valutazioni superiori tra il 20% e il 35%, grazie a una maggiore fiducia da parte degli stakeholder, a un miglior posizionamento competitivo e a una minore percezione di rischio da parte degli investitori istituzionali.

La crescita degli asset intangibili costituisce un ulteriore KPI evoluto imprescindibile. Monitorare in modo strutturato il numero e la qualità dei brevetti, lo sviluppo del know-how interno, il rafforzamento delle relazioni strategiche e la qualificazione del capitale umano consente di valutare oggettivamente il potenziale di crescita, la capacità di innovazione e il livello di differenziazione rispetto ai competitor.

Le imprese che presentano asset intangibili in crescita costante vengono sistematicamente percepite come più innovative, resilienti e competitive, con conseguenti premi di valutazione medi superiori al 25% rispetto alle realtà che trascurano lo sviluppo del proprio capitale immateriale.

Un caso reale lo conferma. Una PMI italiana attiva nel settore della sensoristica industriale ha investito sistematicamente nello sviluppo di brevetti, nella valorizzazione del know-how e nella creazione di partnership tecnologiche, ottenendo un incremento della valutazione superiore al 30% rispetto alle stime basate su approcci standardizzati, grazie al rafforzamento della percezione di unicità e innovazione da parte degli investitori.

Infine, la valorizzazione del capitale umano rappresenta una componente imprescindibile dei KPI evoluti. Le competenze distintive interne, il tasso di retention dei profili chiave, l'attrattività per i talenti qualificati e la qualità del clima organizzativo incidono in modo diretto sulla capacità dell'impresa di innovare, adattarsi ai cambiamenti e creare valore nel medio-lungo periodo.

Le imprese che investono nella valorizzazione del capitale umano, adottando politiche avanzate di formazione, sviluppo delle competenze, welfare aziendale e crescita professionale, registrano sistematicamente miglioramenti significativi in termini di produttività, competitività e premi di valutazione, mediamente tra il 15% e il 25%. Un caso concreto proviene dal settore digitale. Una PMI italiana operante nei servizi IT, implementando politiche strutturate di valorizzazione delle competenze, sviluppo del talento e coinvolgimento del personale, ha migliorato la retention dei profili chiave, incrementato la produttività e ottenuto una valutazione d'impresa migliorativa del 24%, accedendo a capitali di crescita e rafforzando il posizionamento competitivo.

L'introduzione dei KPI evoluti richiede un processo di

Imprese che investono nel capitale umano registrano miglioramenti in produttività, competitività e premi di valutazione tra il 15% e il 25%.

implementazione graduale e personalizzato, calibrato sulle specificità settoriali e sulle caratteristiche del modello di business. Definire gli indicatori chiave più rilevanti, integrarli nei sistemi di monitoraggio continuo, comunicare i risultati nei report istituzionali, nei business plan e nelle presentazioni agli investitori rappresenta oggi una best practice imprescindibile per le imprese che intendono rappresentare e valorizzare il proprio potenziale reale.

La misurazione non è un esercizio formale, ma uno strumento strategico di governo e di creazione di valore. Solo attraverso la misurazione evoluta e multidimensionale è possibile migliorare la percezione del mercato, rafforzare l'attrattiva verso investitori qualificati, massimizzare le opportunità nelle operazioni straordinarie e costruire un percorso di crescita sostenibile, scalabile e credibile, coerente con il reale potenziale competitivo e con le aspettative di un mercato sempre più selettivo.



Dati chiave in sintesi

LTV/CAC SUPERIORE A 3 →

INCREMENTO VALUTATIVO
TRA IL **+20% e 35%**

ESG SCORE ELEVATI →

PREMI MEDI TRA IL
+15% e +30%

REPUTATIONAL INDEX
ELEVATO →

INCREMENTO DEL VALORE TRA
IL **+20% e +35%**

CRESCITA DEGLI ASSET
INTANGIBILI →

PREMI TRA IL
+25% e +30%

VALORIZZAZIONE DEL
CAPITALE UMANO →

VALUTAZIONE MIGLIORATIVA
TRA IL **+15% e +25%**

LE SFIDE OPERATIVE NELLA VALORIZZAZIONE EVOLUTA DELL'IMPRESA

PRENOTA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE >

L'applicazione concreta dei modelli di valutazione evoluta rappresenta oggi una delle principali sfide operative per le imprese italiane che intendono affrontare in modo consapevole processi di crescita, apertura al capitale, operazioni straordinarie o aggregazioni strategiche. Se il quadro teorico della valutazione multidimensionale è ormai acquisito tra i principali stakeholder economici, la traduzione pratica di tali modelli in strumenti operativi, processi aziendali e strategie misurabili si scontra ancora con rilevanti criticità, in particolare nel contesto delle piccole e medie imprese.

L'esperienza maturata sul campo negli ultimi anni, supportata dai dati più recenti dell'Osservatorio PMI Competitività 2024, evidenzia in modo inequivocabile come oltre il 65% delle PMI italiane presenti ancora carenze strutturali nell'integrazione sistematica degli asset intangibili, delle metriche ESG e dei modelli di innovazione all'interno dei propri processi valutativi. Una percentuale che sale oltre il 75% se si considerano le micro-imprese e le realtà a conduzione familiare prive di strutture manageriali evolute.

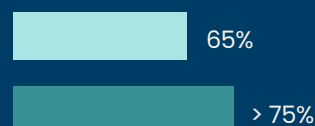
La prima criticità, ancora largamente diffusa, riguarda la sottovalutazione sistematica del capitale intangibile. Nonostante sia ormai riconosciuto a livello internazionale il ruolo preponderante degli asset immateriali nella determinazione del valore reale d'impresa, molte PMI italiane faticano a identificare, misurare e comunicare in modo strutturato elementi quali la reputazione aziendale, le relazioni strategiche, il know-how distintivo, la proprietà intellettuale, il capitale umano qualificato e la cultura organizzativa.

Le cause di questa carenza vanno ricercate principalmente in due fattori: da un lato la limitata cultura manageriale in materia di capitale intangibile e valutazione evoluta, dall'altro la mancanza di strumenti operativi standardizzati, facilmente accessibili e applicabili anche nelle realtà imprenditoriali di dimensioni contenute.

Il risultato concreto di tale gap si traduce in valutazioni d'impresa sistematicamente inferiori rispetto al potenziale reale, difficoltà nell'attrarre investitori qualificati, penalizzazioni nelle trattative per operazioni straordinarie, erosione della competitività sui mercati evoluti e una scarsa percezione esterna del valore costruito dall'impresa nel tempo.

Accanto a ciò, si evidenzia una seconda criticità trasversale: la difficoltà di integrare in modo efficace le metriche ESG nei modelli di business e nei processi di gestione quotidiana. Nonostante l'attenzione crescente

VALORIZZAZIONE DEGLI INTANGIBILI



- 65% delle PMI italiane ha carenze strutturali nell'integrazione sistematica di asset intangibili, metriche ESG e modelli di innovazione
- La percentuale sale a oltre il 75% tra micro-imprese e imprese familiari senza strutture manageriali evolute

INTEGRAZIONE DELLE METRICHE ESG



- Solo 32% delle PMI italiane ha un framework ESG strutturato e operativo
- Il restante 68% opera senza indicatori oggettivi e processi concreti di sostenibilità

COMPETENZE E CULTURA FINANZIARIA

57% DEGLI IMPRENDITORI ITALIANI HA LACUNE SIGNIFICATIVE IN:

- valutazione evoluta
- gestione asset intangibili
- modelli ESG
- strumenti finanziari avanzati

CASO CONCRETO DI SUCCESSO

PMI DEL SETTORE MECCATRONICA

- Incremento della valutazione d'impresa:



- Miglioramento del posizionamento competitivo
- Operazione di apertura al capitale a condizioni più vantaggiose rispetto alle stime iniziali

da parte di mercati finanziari, investitori istituzionali e stakeholder internazionali verso la sostenibilità, il rischio concreto è che la sostenibilità venga percepita ancora come un costo o un adempimento formale, anziché come una leva strategica per la creazione di valore reale.

I dati del Sustainability Gap Report 2024 sono indicativi: solo il 32% delle PMI italiane dispone oggi di un framework ESG strutturato, capace di generare benefici tangibili in termini di valorizzazione d'impresa, accesso agevolato al credito, attrattività verso capitali internazionali e rafforzamento della reputazione. Il restante 68% continua a operare in assenza di indicatori oggettivi, rendicontazione sistematica e processi concreti di integrazione della sostenibilità nelle strategie aziendali.

Questa lacuna si traduce in una perdita di competitività evidente. Le imprese che trascurano le metriche ESG si ritrovano automaticamente escluse dalle shortlist dei principali fondi internazionali, subiscono penalizzazioni nei processi di accesso ai capitali e vedono diminuire sensibilmente i multipli di valutazione nelle operazioni straordinarie.

Una terza area critica riguarda la scarsa cultura finanziaria e strategica ancora diffusa tra imprenditori e manager, soprattutto nelle imprese familiari di prima o seconda generazione. La conseguenza pratica è la difficoltà nel redigere business plan credibili, report di valorizzazione coerenti con gli standard internazionali, presentazioni professionali agli investitori e documentazione adeguata per affrontare processi di M&A o di apertura al capitale.

I dati del Financial Literacy Survey 2024 sono allarmanti: il 57% degli imprenditori italiani presenta lacune significative in materia di valutazione evoluta, gestione degli asset intangibili, modelli ESG, capitalizzazione delle leve competitive e integrazione degli strumenti finanziari avanzati.

Tale carenza si riflette in errori strategici ricorrenti: sottovalutazioni sistematiche nelle operazioni straordinarie, difficoltà nel negoziare condizioni vantaggiose, perdita di attrattività verso gli investitori e, nei casi più gravi, compromissione dei processi di crescita e continuità aziendale.

A tutto ciò si aggiunge un ulteriore elemento di complessità: il contesto burocratico e normativo italiano, ancora caratterizzato da procedure complesse, oneri documentali elevati e difficoltà nell'accesso a strumenti di misurazione standardizzati, facilmente applicabili anche nelle realtà di minori dimensioni.

Superare queste barriere è possibile, come dimostrano

Solo il 32% delle PMI italiane dispone di un framework ESG strutturato, in grado di generare benefici concreti come valorizzazione d'impresa e accesso agevolato al credito.

numerosi casi concreti di imprese che, attraverso un percorso strutturato, progressivo e supportato da competenze qualificate, sono riuscite a colmare i gap esistenti e a massimizzare il valore reale percepito.

Emblematico è il caso di una PMI industriale italiana, attiva nel settore della meccatronica, che partiva da una situazione di forte dipendenza dal fondatore, assenza di valorizzazione del capitale umano, mancata integrazione delle metriche ESG e incapacità di comunicare in modo strutturato il proprio valore agli investitori.

Attraverso un processo articolato, basato su formazione mirata, adozione di strumenti standardizzati per la misurazione degli intangibili, costruzione di un framework ESG compatibile con le dimensioni aziendali e coinvolgimento progressivo di advisor qualificati, l'impresa ha ottenuto risultati concreti e misurabili.

In meno di 24 mesi, ha incrementato la propria valutazione d'impresa di oltre il 22%, ha migliorato il posizionamento competitivo sui mercati internazionali e ha chiuso un'operazione di apertura al capitale a condizioni significativamente più vantaggiose rispetto alle stime iniziali basate su modelli tradizionali.

L'esperienza conferma che affrontare le sfide operative della valorizzazione evoluta richiede un approccio integrato, fondato su cinque elementi chiave:

- **Consapevolezza strategica** da parte della proprietà e del management sulla centralità della valutazione evoluta.
- **Investimenti mirati** in formazione su capitale intangibile, metriche ESG e modelli di business scalabili.
- **Adozione di strumenti operativi pratici**, personalizzati e coerenti con le dimensioni e le specificità dell'impresa.
- **Coinvolgimento di professionisti qualificati** con esperienza nei processi di valutazione integrata.
- **Costruzione di una governance consapevole**, capace di guidare il percorso di valorizzazione nel medio-lungo periodo.

Solo un'impresa capace di affrontare in modo strutturato queste criticità può aspirare a massimizzare il valore reale, migliorare la percezione degli stakeholder, attrarre capitali qualificati e consolidare una posizione competitiva sostenibile, resiliente e orientata al futuro.

In un mercato sempre più selettivo, in cui la competizione si gioca non solo sui numeri ma sulla capacità di rappresentare e comunicare il potenziale reale, l'integrazione concreta della valutazione evoluta costituisce un vantaggio competitivo decisivo, in grado di trasformare le sfide operative in opportunità tangibili di crescita, valorizzazione e rafforzamento del posizionamento.



Dati chiave in sintesi

PMI ITALIANE CON CARENZE
SU INTANGIBILI E ESG →

65% DEL TOTALE

MICROIMPRESE E REALTÀ
FAMILIARI NON STRUTTURATE →

CRITICITÀ NEL **75%**
DEI CASI

PMI ITALIANE CON
FRAMEWORK ESG
OPERATIVO →

SOLO IL **32%**

IMPRENDITORI CON LACUNE
SU FINANZA EVOLUTA →

57% SECONDO IL FINANCIAL
LITERACY SURVEY

INCREMENTO
VALUTAZIONE PER CHI
SUPERA LE CRITICITÀ →

+22% IN MENO DI 24 MESI

CONCLUSIONI: OLTRE I NUMERI, VERSO IL VALORE REALE

PRENOTA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE >

Il contesto competitivo ed economico del 2025 richiede un cambio radicale di paradigma nella misurazione, nella costruzione e nella comunicazione del valore d'impresa. Limitarsi alla lettura dei soli numeri di bilancio o applicare in modo meccanico schemi valutativi superati significa oggi ignorare una parte rilevante, e spesso decisiva, del potenziale reale di un'azienda.

Gli approcci tradizionali, centrati esclusivamente su indici economico-finanziari storici o su multipli standardizzati, non sono più in grado di rappresentare adeguatamente la complessità e la competitività distintiva di un'impresa moderna. Le piccole e medie imprese italiane, in particolare, si confrontano con dinamiche evolutive che rendono obsoleto ogni tentativo di ricondurre il valore aziendale a formule statiche o parametri scollegati dalla realtà operativa, dal capitale intangibile, dall'innovazione e dalla sostenibilità.

Le evidenze più recenti, supportate da analisi consolidate e da casi concreti, confermano la centralità di un approccio evoluto e multidimensionale. Nelle PMI italiane innovative, il capitale intangibile rappresenta ormai fino al 75% del valore complessivo d'impresa, come rilevato dall'Osservatorio Intangible Assets 2025 del Politecnico di Milano. Gli asset immateriali — reputazione, know-how, capitale umano qualificato, relazioni strategiche, proprietà intellettuale — costituiscono la leva principale per attrarre investimenti, consolidare la posizione competitiva e generare crescita sostenibile.

Non meno rilevante è il ruolo della sostenibilità. Secondo il Global Sustainable Investment Review 2024, le imprese con elevate performance ESG ottengono premi di valutazione mediamente compresi tra il 15% e il 30%, con un impatto diretto sulla capacità di accedere a capitali qualificati, condizioni agevolate di finanziamento e partnership internazionali. La sostenibilità non è più un mero requisito reputazionale, ma una componente strutturale dei modelli di business più competitivi.

L'innovazione tecnologica e la digitalizzazione completano il quadro. Secondo McKinsey Digital Economy Outlook 2024, l'integrazione di processi digitali avanzati, modelli di business scalabili e piattaforme innovative può determinare incrementi della valutazione aziendale tra il 20% e il 35% rispetto ai competitor meno evoluti. Le imprese che investono in digitalizzazione, automazione e intelligenza artificiale rafforzano in modo tangibile la produttività, la marginalità e il posizionamento competitivo.

A questi dati si affiancano i risultati dello studio internazionale del Corporate Finance Institute (Valuation Study 2024), che evidenzia come le imprese che misurano e comunicano in modo strutturato il proprio valore reale

Gli asset immateriali - reputazione, know-how, capitale umano, relazioni strategiche, proprietà intellettuale - sono la leva principale per attrarre investimenti e crescere.

migliorino significativamente la propria attrattività verso investitori e partner strategici, riducano il rischio percepito e massimizzino le opportunità nelle operazioni straordinarie.

Alla luce di tali evidenze, adottare un modello evoluto di valutazione non è più un'opzione riservata alle grandi corporate, ma una necessità strategica per qualunque impresa, indipendentemente da settore o dimensioni. Significa integrare concretamente il peso crescente degli asset immateriali, sviluppare piani industriali credibili e sostenibili, valorizzare il capitale umano e la reputazione, investire in innovazione e scalabilità, applicare metriche ESG con coerenza e comunicare in modo professionale, trasparente e orientato al mercato.

Le imprese che si ostinano a basare la propria valutazione su schemi statici, su parametri finanziari decontestualizzati o su approcci puramente contabili si espongono a gravi distorsioni nella percezione del mercato, a sottovalutazioni strutturali e a crescenti difficoltà nell'accesso ai capitali. Perdono opportunità strategiche, si indeboliscono nelle operazioni straordinarie e vedono erodersi progressivamente la propria competitività. Al contrario, le imprese che adottano un approccio evoluto e multidimensionale migliorano il valore percepito, rafforzano la posizione negoziale, attraggono capitali qualificati e partner strategici, ottengono condizioni più vantaggiose nelle trattative e costruiscono le basi per una crescita solida, resiliente e sostenibile nel tempo.

Costruire valore reale richiede un percorso metodico, operativo e consapevole, non un intervento estemporaneo. Significa dotarsi di strumenti concreti per misurare il capitale intangibile, integrare i parametri ESG nei modelli di business, elaborare business plan evoluti, applicare metodologie di valutazione integrate e comunicare in modo efficace il potenziale competitivo dell'impresa.

Lo studio mette a disposizione delle imprese un modello operativo di autovalutazione integrata, già adottato con successo da numerose realtà italiane che hanno intrapreso percorsi di crescita, apertura al capitale o operazioni straordinarie. Attraverso strumenti pratici, benchmark aggiornati e l'esperienza diretta di professionisti con oltre trent'anni di attività nel campo della consulenza strategica e della valorizzazione d'impresa, è possibile misurare il valore reale, individuare le aree di miglioramento e definire un piano operativo per massimizzare le opportunità di valorizzazione. Ogni impresa può richiedere il modello operativo, ricevere indicazioni concrete su come integrare l'approccio evoluto nei propri processi e accedere a un primo confronto qualificato per analizzare le opportunità di crescita, le criticità da superare e le leve disponibili per rafforzare la propria posizione competitiva.

È fondamentale dotarsi di strumenti concreti per misurare il capitale intangibile, integrare parametri ESG, elaborare business plan evoluti e comunicare efficacemente il potenziale competitivo.

Il valore reale della tua impresa non si determina automaticamente. Si costruisce, si misura e si comunica attraverso scelte consapevoli, investimenti mirati e un approccio professionale basato su strumenti concreti e dati oggettivi. In un mercato dove la competizione si gioca sempre più sulla capacità di rappresentare il potenziale reale e non solo su numeri storici o dichiarazioni generiche, la differenza tra le imprese che crescono e quelle che si indeboliscono è data proprio dalla capacità di evolvere il proprio approccio alla valutazione, integrando innovazione, intangibili, sostenibilità e reputazione in un sistema coerente e credibile.

Se vuoi avviare un percorso operativo di misurazione e valorizzazione del tuo potenziale, contatta oggi stesso lo studio. Il primo passo verso il rafforzamento competitivo è sempre una decisione consapevole, supportata da competenze, dati concreti e strumenti adeguati.

Il valore reale si costruisce, si governa, si comunica. Non è il mercato a determinarlo per te: è la tua capacità di misurarlo e rappresentarlo a generare opportunità, crescita e competitività.



Dati chiave in sintesi

CAPITALE INTANGIBILE →

FINO AL **75%** DEL VALORE
D'IMPRESA (PMI INNOVATIVE)

PERFORMANCE ESG ELEVATE →

PREMI TRA IL
+15% e +30%

INNOVAZIONE E
DIGITALIZZAZIONE →

INCREMENTO DELLA VALUTAZIONE
TRA IL **+20% e +35%**

IMPRESE CON
APPROCCIO EVOLUTO →

MIGLIORAMENTO DEL VALORE
PERCEPITO TRA IL
+20% e +35%

Ogni impresa può evolvere il proprio
approccio alla valutazione

Misurare, costruire e comunicare in
modo professionale il valore reale
significa generare vantaggi competitivi
tangibili e duraturi:



MASSIMIZZARE LA PERCEZIONE DI
UNICITÀ E SOLIDITÀ SUL MERCATO



RAFFORZARE LA CAPACITÀ DI ATTRARRE
CAPITALI QUALIFICATI E INVESTITORI
STRATEGICI



MIGLIORARE LE CONDIZIONI NELLE
OPERAZIONI STRAORDINARIE



CREARE LE BASI PER UNA CRESCITA
SOLIDA, RESILIENTE E SOSTENIBILE

**Richiedi il modello operativo di autovalutazione
integrata e ricevi un'analisi preliminare gratuita
delle opportunità di valorizzazione per la tua impresa.**

PRENOTA ORA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE DI BENEGLI & ASSOCIATI



APPENDICE

Il nuovo standard volontario EFRAG per le PMI: una leva concreta per la valorizzazione aziendale

Nel maggio 2025 l'EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) ha pubblicato un pacchetto di strumenti ufficiali pensato per supportare le piccole e medie imprese non quotate nella raccolta e comunicazione dei dati ESG: il **VSME digital template**, la relativa **nota esplicativa**, un **file di esempio precompilato** e la **tassonomia XBRL**, attualmente in fase di finalizzazione. Si tratta del primo standard europeo volontario espressamente progettato per le PMI che intendono avviare, in autonomia o con supporto professionale, una rendicontazione di sostenibilità strutturata ma proporzionata.

Questa iniziativa si inserisce in modo perfettamente coerente con la visione espressa nel presente white paper: misurare e comunicare in modo credibile il valore di un'impresa non può più prescindere da una narrazione completa, che includa la performance ambientale, sociale e di governance. L'adozione del VSME, pur su base volontaria, consente alle imprese di dotarsi di un linguaggio riconosciuto e standardizzato, con vantaggi tangibili in termini di trasparenza, bancabilità e posizionamento strategico lungo la catena del valore.

Il cuore dello strumento è un file Excel scaricabile gratuitamente dal sito dell'EFRAG, organizzato in sezioni tematiche che riflettono la logica degli standard ESRS, ma con un'impostazione semplificata e modulare. La struttura del template prevede una parte introduttiva con istruzioni d'uso, disclaimer e guida alla compilazione, seguita da fogli dedicati ai dati identificativi dell'impresa (general information) e alle tre aree ESG: ambientale, sociale e governance. Ogni foglio presenta indicatori predefiniti, riferimenti normativi, campi obbligatori e sistemi di validazione automatica, con l'obiettivo di rendere la compilazione accessibile anche in assenza di strumenti software avanzati.

Il template include inoltre strumenti tecnici per la conversione delle unità di misura e per la stima dei consumi energetici o delle emissioni, utili per garantire coerenza nei dati riportati. L'impresa può così raccogliere informazioni in modo strutturato, valorizzando quanto già disponibile e avviando un processo interno di mappatura e consapevolezza rispetto ai propri impatti. Per facilitare la comprensione del livello di dettaglio richiesto, l'EFRAG

ha reso disponibile anche un esempio precompilato che simula la rendicontazione di una PMI tipo.

Accanto al template è in fase di completamento la **tassonomia XBRL**, che consentirà di convertire i dati in formato leggibile da macchina, favorendo la trasparenza, l'interoperabilità e l'automazione nella condivisione delle informazioni con banche, clienti, investitori e stakeholder pubblici. Si tratta di una vera e propria infrastruttura digitale, allineata alla logica della CSRD per le imprese più grandi, ma calibrata sulle esigenze delle realtà di dimensioni minori.

Tuttavia, va precisato che l'adozione del VSME non è un esercizio puramente tecnico. Sebbene la struttura guidata del file consenta una compilazione passo dopo passo, la qualità e l'utilità delle informazioni dipendono in larga misura dalla solidità dei processi interni, dalla disponibilità dei dati e dalla capacità dell'impresa di selezionare con consapevolezza le tematiche rilevanti. Il file Excel non include, ad esempio, una guida per la valutazione della materialità, che rappresenta invece un passaggio essenziale per identificare gli aspetti ESG effettivamente significativi rispetto al modello di business.

Inoltre, il template privilegia una rappresentazione tabellare dei dati, con spazi narrativi limitati. Per un utilizzo strategico dello strumento — ad esempio in sede di colloquio con banche o presentazione a investitori — sarà utile integrare il contenuto con una parte descrittiva più ampia, capace di contestualizzare i dati e raccontare la direzione evolutiva dell'impresa.

Nonostante questi limiti, l'introduzione del VSME rappresenta un'opportunità reale per tutte le PMI che intendono avviare un percorso di rendicontazione credibile, accessibile, e coerente con le aspettative di mercato. In quest'ottica, il VSME può essere utilizzato anche come base per un processo di autovalutazione evoluta, come descritto nel presente white paper. L'impresa che compila il template non solo raccoglie dati ESG, ma si dota anche di una piattaforma utile per costruire un dialogo strategico con i propri stakeholder, migliorare il rating di affidabilità e aumentare la propria attrattività complessiva.

È per questo motivo che la nostra metodologia si integra pienamente con lo strumento EFRAI. Non si tratta semplicemente di fornire assistenza nella compilazione di un file Excel, ma di utilizzare il VSME come leva per far emergere valore latente, capitali intangibili e visione prospettica. Il percorso proposto valorizza le informazioni raccolte trasformandole in elementi decisionali, integrandole con analisi di materialità, storytelling ESG e KPI evoluti orientati al miglioramento continuo.

Tutti i materiali ufficiali dell'EFRAG sono disponibili alla pagina:

VSME DIGITAL TEMPLATE AND XBRL TAXONOMY

Da qui è possibile scaricare:

- il VSME digital template (Excel);
- la nota esplicativa (PDF);
- il file di esempio precompilato (Excel);
- le specifiche preliminari della tassonomia XBRL.

In conclusione, il VSME non è un fine, ma un mezzo. Se integrato in un percorso strategico più ampio, rappresenta una delle soluzioni più concrete oggi disponibili per iniziare a comunicare con chiarezza, coerenza e credibilità il valore reale dell'impresa.

CHI SIAMO

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Da oltre trent'anni supportiamo imprenditori, manager e investitori nella valorizzazione concreta delle imprese, integrando le best practice internazionali con un approccio operativo, strutturato e orientato ai risultati.

Lo studio opera nel cuore del sistema economico italiano, con una specializzazione consolidata nei processi di:



VALUTAZIONE EVOLUTA E MULTIDIMENSIONALE



OPERAZIONI STRAORDINARIE
(M&A, CESSIONI, ACQUISIZIONI, AGGREGAZIONI)



COSTRUZIONE DEL VALORE REALE ATTRAVERSO
LA VALORIZZAZIONE DEL CAPITALE INTANGIBILE,
DELLE METRICHE ESG E DELL'INNOVAZIONE



SUPPORTO STRATEGICO NELLA CRESCITA,
NELLA BANCABILITÀ E NELL'ACCESSO A
CAPITALI QUALIFICATI

Il nostro approccio combina strumenti concreti, analisi avanzate e oltre tre decenni di esperienza diretta al fianco delle PMI italiane, con particolare attenzione ai comparti ad alta intensità immateriale, tecnologica e specialistica.

Operiamo con discrezione, competenza e orientamento al risultato, accompagnando le imprese in percorsi evoluti di misurazione, valorizzazione e comunicazione credibile del proprio potenziale competitivo.



beneggiassociati.com

PRENOTA ORA UNA CALL GRATUITA CON UN CONSULENTE DI BENEGGI & ASSOCIATI