

ACQUISTARE UN'IMPRESA

Acquistare un'impresa richiede tempo ed energia. È importante fare le debite indagini per assicurarvi di stare acquistando il tipo di impresa più adatto e di stare pagando il giusto prezzo.

VALUTARE UN'IMPRESA

Prima di procedere all'acquisto di un'impresa, dovrete valutarne le condizioni e il potenziale. Dovrete tenere conto dei seguenti elementi:

- L'immobile, le attrezzature e l'inventario sono funzionali?
- L'impresa gode di una buona reputazione?
- In che misura l'impresa è visibile e facilmente accessibile? Si trova in città o fuori città? Dovrete tener conto dei costi di trasporto che saranno necessari se siete lontani da fornitori e clienti.
- I prodotti o i servizi generano degli utili? Le vendite sono in aumento, in diminuzione oppure stabili?
- Esistono buoni rapporti di lavoro con i fornitori e con la banca con la quale ha a che fare l'impresa?

Se l'affare sembra troppo bello per essere vero, probabilmente è così. Prestate quindi attenzione!

STABILIRE QUANTO PAGARE PER L'IMPRESA

In qualità di compratore, prima di avviare le trattative dovete sapere quanto potete onestamente permettervi. Dovrete essere flessibili nelle trattative ma al tempo stesso tener conto del vostro budget e del valore dell'impresa.

Qual è il valore dell'impresa?

- Informatevi sul valore dei beni, in particolare dell'immobile, delle attrezzature e dei prodotti.
- Altri fattori da prendere in considerazione sono i rendiconti finanziari dell'impresa, il bilancio annuale e la proprietà intellettuale (come brevetti, marchi commerciali ecc.).
- Alcuni beni preziosi per qualsiasi impresa sono la reputazione, il portafoglio clienti e la qualità del personale.

Parlate con i clienti che acquistano direttamente dall'impresa. È meglio conoscere la reputazione dell'impresa prima di firmare il contratto. Le banche sono più ricettive nei confronti di un'impresa che ha dimostrato di produrre degli utili.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

- Prima di impegnarvi, prendetevi il tempo necessario per verificare tutte le informazioni che vi vengono fornite.
- Acquistate un'impresa solo se opera in un settore che conoscete bene, e se offre prodotti o servizi che siete in grado di vendere.
- Acquistate basandovi sulla redditività dell'investimento, non sul prezzo in sé.
- Non destinate all'acquisto tutta la liquidità.
- Prima di acquistare, prendete informazioni sui fornitori, i clienti e la reputazione dell'impresa.