

## VENDERE LA PROPRIA ATTIVITÀ

Quando si decide di vendere la propria attività, il processo di vendita è solo una parte della questione. Altri punti da prendere in considerazione sono: la motivazione della vendita, le informazioni che bisogna raccogliere, il valore della propria impresa, la necessità di mantenere la riservatezza, la prospettiva dell'acquirente, l'assunzione di professionisti e l'analisi delle offerte. Se si hanno dipendenti, occorrerà informarli del proprio piano di vendita dell'attività.

### AVERE UNA VALIDA RAGIONE PER VENDERE

Un potenziale acquirente vorrà certamente sapere il motivo della vendita. Fornendo una valida ragione, si può aiutare l'acquirente a prendere una decisione consapevole.

Alcuni motivi ricorrenti che spingono alla vendita di un'attività sono:

- **Ragioni personali:** un cambiamento nella vita personale del proprietario è una delle ragioni più comuni per la vendita. Può trattarsi di problemi di salute, obblighi familiari, pensionamento o situazioni di emergenza.
- **Bisogno di liquidità:** quando la maggior parte delle proprie risorse finanziarie vengono investite in un'attività, la vendita offre un'opportunità di convertire il patrimonio in denaro e diversificare i propri investimenti.
- **Necessità di un cambiamento:** molti imprenditori arrivano a desiderare di liberarsi delle responsabilità che comporta il possedere un'attività, in modo da poter coltivare altri interessi. Vendere l'attività significa intraprendere un nuovo stile di vita o cogliere nuove opportunità professionali.
- **Rischi e responsabilità personale:** le tasse, le responsabilità derivanti dal prodotto e la necessità di fornire garanzie personali a copertura dei debiti aziendali possono pesare notevolmente sulla vita dell'impresa. Vendere l'attività può spesso alleggerire il fardello finanziario.

## **RACCOGLIERE LE INFORMAZIONI ESSENZIALI PER COMMERCIALIZZARE E VENDERE LA PROPRIA ATTIVITÀ**

Quando si vende un'attività, è necessario fornire una gran quantità di documenti, tra cui:

- bilancio d'esercizio degli ultimi tre anni
- dichiarazioni dei redditi degli ultimi tre anni
- vari certificati di autorizzazione
- elenco di attrezzature e dispositivi
- valore approssimativo dell'inventario
- elenco dei dipendenti
- elenco dei clienti
- copie del contratto di locazione
- contratto di esclusiva (se applicabile)
- lista dei prestiti con pianificazione di bilancio e pagamenti
- copie di contratti per il noleggio di attrezzature
- nomi dei consulenti esterni (ad esempio, intermediario commerciale, avvocato, contabile)

## **FARE UNA VALUTAZIONE REALISTICA DELLA PROPRIA ATTIVITÀ**

I prezzi di vendita di attività simili presenti in zona possono dare un'idea del valore della propria attività.

Quando si cerca di determinare il valore della propria attività, è importante considerare sia i beni fisici sia quelli intangibili. Un'attività avviata che offra anche dei beni intangibili potrebbe avere un valore molto alto. Tra i beni intangibili sono inclusi:

- la reputazione dell'attività
- la fiducia dei propri clienti
- l'efficienza del servizio di assistenza al cliente
- l'esperienza che la propria impresa ha acquisito nel tempo

## **MANTENERE LA RISERVATEZZA**

Per evitare di diffondere informazioni che possano essere usate dalla concorrenza, è importante fornire le informazioni finanziarie solo a potenziali acquirenti realmente interessati all'acquisto. È possibile anche chiedere a un potenziale acquirente di firmare un accordo di riservatezza.

## **LA PROSPETTIVA DELL'ACQUIRENTE**

Per presentare la propria attività nel modo migliore bisognerebbe mettersi nei panni dell'acquirente e immedesimarsi nelle sue prospettive. È molto importante assicurarsi che gli acquirenti siano consapevoli dei vantaggi derivanti dall'acquisto dell'attività.

## ASSUNZIONE DI UN PROFESSIONISTA

In alcuni casi, si potrebbe assumere un intermediario o un legale per un avere un supporto nella vendita dell'azienda.

Alcuni dei vantaggi nell'assunzione di un intermediario sono:

- Un intermediario può agire come un agente per conto del venditore e permettere di risparmiare tempo, gestendo in proprio i contatti con i potenziali acquirenti.
- Alcuni potenziali acquirenti potrebbero preferire parlare con un professionista che funge da intermediario.
- Un intermediario specializzato in un particolare settore può essere già in contatto con persone interessate all'acquisto dell'impresa.

Un legale può essere d'aiuto per questioni legali quali:

- preparare una panoramica dell'azienda per i potenziali acquirenti
- preparare un contratto di compravendita
- preparare o revisionare qualsiasi contratto che debba essere firmato

## PAZIENTE E APPROFONDATA ANALISI DI OGNI OFFERTA

È consigliabile prendersi del tempo per contrattare la vendita della propria attività. Studiare le offerte che si ricevono prima di accettare e fare una controfferta, se necessario.

## DIPENDENTI

Assicurarsi che i propri dipendenti apprendano della vendita da voi e non da qualcun altro. Sia che si decida di informarli prima di vendere o dopo aver trovato un acquirente, parte del personale potrebbe voler cercare lavoro altrove. Bisogna essere consapevoli di questa possibilità e studiare un piano per ridurre l'impatto sulla vendita della propria attività.