



Best Practice Toolkit

“Approaches to Adult Enterprise Education for Seniors”

SEZIONE III: ALLEGATO 1

“Checklist – Acquistare un’azienda (?)”

Valutazione pre-acquisto

1. Si è certi di voler acquistare un'un'attività di business già esistente?
2. Si sono considerati vantaggi e svantaggi derivanti dall'acquisto di un'attività di business già esistente?
3. Sono stati presi in considerazione gli aspetti che seguono e che influenzano il tipo di business che si sta valutando di rilevare?
 - Le proprie capacità
 - Il proprio capitale
 - Le proprie attese in termini di guadagni
 - Le proprie forze
 - Il settore di business a cui si è interessato
 - La *location*
4. Sono state utilizzate tutte le possibili fonti per valutare le opportunità di acquisto di business, quali:
 - Pubblicità su quotidiani nazionali e locali, riviste specializzate
 - Riviste e siti web specializzati in annunci acquisto di un business
 - Passaparola e contatti network
 - Mediatori d'affari, agenti di trasferimento o di professionisti della finanza aziendale.
5. Sono state prese in considerazione le seguenti fonti di finanziamento per l'acquisto di una azienda?
 - Banche
 - Amicizie e famiglia
 - Venture capital e business angels
 - Sovvenzioni e assistenza del governo
 - Finanziamenti (attraverso strutturati accordi di pagamento etc.)
6. E' stato valutato l'approvvigionamento delle seguenti figure professionali professionali?
 - Ragionieri
 - Avvocati
 - Brokers
 - Agenti di trasferimento e professionisti della finanza aziendale
 - Ispettori e valutatori
7. Sono stati presi in considerazione business che non sono in vendita ma che incontrano i nostri criteri?
8. Sono state fatte almeno due o tre brevi liste di aziende a cui si è interessati?
9. Si ha un'idea generale del valore delle aziende contenute nelle liste brevi?

10. Si possiedono informazioni aggiornate in merito alla attuale situazione finanziaria e di risultato dell'attività (Non appena identificata l'attività a cui si è interessati, occorre valutare, in termini generali, se vale effettivamente la pena acquistarla. In primo luogo occorre chiedere al venditore o al mediatore del venditore. Dunque, prestare attenzione:
- alla storia dell'attività
 - alle sue attuali performance - vendite, turnover, profitti
 - situazione finanziaria – flussi di cassa, debiti, spese, attività
 - perchè l'attività è in vendita
 - attività del settore di mercato corrente e precedente
 - eventuali contenziosi in sospeso in cui l'azienda è coinvolta
 - eventuali modifiche normative che potrebbero avere impatto sul business
11. Si è deciso di fare un'offerta iniziale?