

Lista per il junior¹

La fase di preparazione

Avete già perlustrato alcune imprese del Vostro settore?

SÌ **NO**

L'impresa da acquisire o nella quale subentrate corrisponde alle vostre idee?

- Settore
- Dimensione
- Piano operativo
- Prezzo
- Forma dell'avvicendamento imprenditoriale

SÌ **NO**

La vostra qualifica è sufficiente per proseguire con successo l'attività dell'impresa che vi è stata offerta?

SÌ **NO**

Conoscete i criteri in base ai quali potete valutare un'impresa?

SÌ **NO**

Disponete di tutte le informazioni rilevanti di cui necessitate per valutare l'offerta?

- Bilanci annuali attuali
- Atto costitutivo
- Rapporti di lavoro esistenti
- Dati relativi ai contratti a lungo termine
- Schedario clienti
- Fidelizzazione dei fornitori

SÌ **NO**

Conoscete i punti di forza dell'impresa offerta (ad esempio, struttura clienti, ubicazione, dipendenti)?

SÌ **NO**

Conoscete le aree di debolezza dell'impresa offerta?

SÌ **NO**

Avete già scoperto quali aree dell'impresa richiedono un intervento urgente?

SÌ **NO**

Gli impianti (ad esempio, macchine e attrezzature, ufficio) corrispondono anche alle esigenze future?

SÌ **NO**

I collaboratori costituiscono una buona base per il successo futuro?

- Numero
- Qualifica
- Età
- Motivazione

SÌ **NO**

L'impresa è preparata agli possibili cambiamenti dei prossimi anni?

SÌ **NO**

Avete analizzato i bilanci annuali dettagliatamente?

¹ www.bis-handwerk.de: Beratungs- und Informationssystem im Handwerk / Themenfelder / Gründung/Nachfolge / Checklisten (Stand 11/2001)

SÌ **NO**

In questo siete stati aiutati da qualcuno?

- Consulente fiscale
- Consulente di un'associazione di categoria
- Consulente della vostra banca
- Commercialista
- Altri

SÌ **NO**

Le informazioni contenute nei bilanci annuali sono sufficienti per la sua valutazione?

SÌ **NO**

Vi siete procurati le informazioni nel contesto aziendale?

- Clienti
- Concorrenti
- Fornitori
- Altri

SÌ **NO**

Secondo Voi, è probabile che nel settore in cui opera l'azienda i presupposti economici cambieranno in modo fondamentale nei prossimi anni (condizioni concorrenziali, situazione della domanda, requisiti tecnici, ecc.)?

SÌ **NO**

Ritenete di essere preparati ad eventuali cambiamenti (ad esempio comportamento dei clienti, modifiche tecniche, concorrenza)?

SÌ **NO**

Ritenete di poter subentrare nei rapporti con i clienti?

SÌ **NO**

Avete delle idee su come fidelizzare i clienti?

SÌ **NO**

Sapete già sotto quale forma potete assumere l'impresa (acquisto, locazione, partecipazione)?

SÌ **NO**

Avete partecipato alla determinazione del prezzo?

SÌ **NO**

Il prezzo corrisponde al valore dell'impresa?

SÌ **NO**

Avete richiesto l'intervento di un esperto neutrale per la determinazione del prezzo?

SÌ **NO**

Avete definito una strategia per essere competitivi nei prossimi anni?

SÌ **NO**

Avete preparato un business plan?

SÌ **NO**

Qualcuno vi ha aiutato a preparare il business plan?

SÌ **NO**

Si prospettano investimenti importanti dopo il trasferimento dell'azienda?

- Rinnovo
- Nuovi macchinari, attrezzature, veicoli
- Arredamento degli uffici
- Misure relative al marketing (per esempio, pubblicità intensificata)
- Corsi di formazione per i collaboratori
- Altro

SÌ **NO**

Avete un'idea chiara del vostro fabbisogno di capitale?

- Prezzo d'acquisto
- Investimenti successivi
- Fabbisogno di mezzi di esercizio per il normale svolgimento dell'impresa
- Avalli (garanzie bancarie)

SÌ **NO**

Avete tentato di abbassare il prezzo con argomentazioni e abilità nelle trattative?

SÌ **NO**

Potete usufruire di agevolazioni statali o contributi regionali?

SÌ **NO**

La vostra banca è disposta a finanziare in tutto o in parte l'acquisizione?

SÌ **NO**

Il venditore (predecessore) è disposto ad appoggiarvi nel finanziamento?

- Pagamento dilazionato
- Pagamento rateale
- Fideiussione
- Partecipazione
- Altro

SÌ **NO**

Avete calcolato a quanto ammonteranno o dovranno ammontare i vostri utili e costi nei primi anni?

SÌ **NO**

La vostra partner/il vostro partner è disposta(o) a collaborare in futuro nella vostra impresa?

SÌ **NO**

Avete considerato nella Vostra pianificazione anche eventuali rischi?

- Flessioni nel giro d'affari
- Spese più alte, quali affitti, interessi, ammortamenti,
- Lentezza nei pagamenti o perdite di crediti,
- Difficoltà di avviamento

SÌ **NO**

La fase di realizzazione

Disponete di un piano di scadenze e di misure da adottare per lo svolgimento dell'acquisizione dell'impresa in cessione?

SÌ **NO**

Sapete quali accordi dovete prendere nel contratto di rilevamento?

SÌ **NO**

Volete concordare con il cedente un periodo di garanzia per l'accertamento delle specifiche qualità promesse dell'impresa?

SÌ **NO**

Sapete quali saranno i rischi di responsabilità che assumerete?

- Garanzie
- Tasse
- Rapporti di lavoro

SÌ **NO**

Sapete come limitare i rischi di responsabilità?

- Forma giuridica
- Accordi di diritto civile con il predecessore
- Accordi con i clienti

SÌ **NO**

Il cedente è pronto ad appoggiarvi ancora dopo la cessione?

- Come collaboratore
- Come consulente
- In casi di emergenza di tipo finanziario
- In altro modo

SÌ **NO**

Sapete quali enti dovete contattare (informare) prima, durante e dopo l'avvicendamento dell'impresa?

SÌ **NO**

Sapete a quali formalità dovete assolvere?

- Modifiche di contratti (per esempio, contratto sociale, contratti di lavoro, contratto di affitto, contratti di leasing, contratti di fornitura)
- Cambiamento delle tipologie di stampa, del sito, delle scritte
- Altro

SÌ **NO**

Avete dei piani su come volete far conoscere il rilevamento?

- Stampa
- Giornata di ingresso libero
- Festa aziendale per il personale e i soci di affari
- Informazione scritta a clienti e fornitori
- Altro

SÌ **NO**

Avete previsto provvedimenti per poter coordinare e controllare il futuro sviluppo dell'impresa?

SÌ **NO**

Per le aziende a conduzione familiare

I vostri genitori hanno regolato dettagliatamente la trasmissione dell'eredità?

SÌ **NO**

È già stabilito in che modo dovrete accordarvi con i vostri fratelli se siete sostenuti finanziariamente dai vostri genitori?

SÌ **NO**