

15 CONSIGLI PER VENDERE LA TUA AZIENDA

In questo clima di **precarietà economica e di crisi di vendita**, molte aziende, soprattutto quelle piccole, stanno meditando di porre in **vendita la propria attività**. Ecco qui **15 consigli** per migliorarne la fattibilità.

1) Fai una **attenta analisi aziendale** che evidenzi punti di forza e di precarietà. Nessuno meglio di te dall'interno è in grado di capire e valutare se ci sono stati cambiamenti, quali sono e quali saranno nel prossimo futuro.

2) Distaccati in maniera oggettiva dal valore affettivo, dal valore deciso in conseguenza del prezzo di acquisto e cerca di valutarla per quello che è oggi, alla luce del movimento economico che genera in questo momento. Questa è la fase più delicata, perché ognuno di noi vorrebbe vedersi riconosciuti gli anni di lavoro e di impegno del passato, ma purtroppo dobbiamo metterci nei panni di un possibile compratore che indagherà anche presso aziende parallele. Solo dando il giusto valore che l'azienda ha oggi, possiamo auspicare di venderla. L'errore fatto in questa direzione, purtroppo non è rettificabile, bisogna uscire sul mercato dell'offerta da subito con il giusto **rapporto qualità-prezzo**.

3) Controlla la **scadenza del contratto di affitto**. E' la prima cosa che ti chiederà un acquirente. Avere un contratto di affitto ancora lungo sarà un punto a favore della vendita.

4) Controlla che i **registri fiscali siano in regola**, che non ci siano pagamenti insoluti e, se sai che ci sono, parlarne immediatamente al compratore. La trasparenza da parte tua sarà la prima regola che vi permetterà di intrattenere rapporti concreti.

5) Infiocchetta l'azienda. Ossia, cerca di migliorarla a livello di **impatto visivo**, rendila più accogliente, tienila pulita, cerca di osservarla con occhi diversi per poter cogliere quei cambiamenti, quei piccoli ritocchi necessari. Ricorda che l'occhio vuole la sua parte (se voglio vendere la mia auto, certamente la poterò prima a lavare e lucidare).

6) Cerca di fare delle promozioni commerciali che aumentino il flusso di clientela durante il periodo della messa in vendita, senza preoccuparti troppo del margine di guadagno. In questa ottica ciò che è fondamentale è l'immagine che riceve chi viene a vederla. **Maggiore sarà il movimento prodotto e maggiore sarà la possibilità che si concluda la cessione**.

7) Non dare mai troppe informazioni per telefono, ma **invita il possibile acquirente a venire sul posto** e stare magari una giornata insieme a te per rendersi bene conto di ciò che cedi.

8) **Non dare mai motivazioni di crisi alla cessione**, non riferirti a periodi antecedenti in cui l'azienda lavorava di più. Il compratore si sente preso in giro e tende a non fidarsi. Meglio essere trasparenti e venderla per quello che è oggi.

9) Utilizza tutti i **possibili canali per pubblicizzare la vendita** e utilizzarli tutti insieme, non una alla volta. Decuplicare le iniziative significa aumentare in modo esponenziale i contatti.

10) Se vendi merce e non servizi, comincia a fare una **grande svendita**, che sia bella da vedere e molto colorata. In questo modo renderai più allegro il tutto e ridurrai il rapporto economico che interverrà tra te e il compratore. Meno soldi deve spendere all'inizio e più è facile che concluda l'acquisto.

11) Se offri un **periodo di affiancamento**, fai in modo che sia **prima della cessione**. Chiedi un cospicuo anticipo, firma un contrattino preliminare e poi fai venire il compratore tutti i giorni per un mese. In questo modo lui avrà il tempo di imparare, non potrà più ripensarci perché ha già versato una caparra e tu non lavorerai un mese a vuoto. Vedrai che a quel punto, nel momento in cui lascerai l'azienda lo farai senza rimpianti.

12) Cerca di **registrare la vendita in un momento fiscale propizio**, ossia a fine anno, oppure alla fine di un trimestre, onde evitare di portarti dietro pagamenti Iva e Inps evitabili.

13) Assicurati che vengano **volturate le utenze a tuo nome**, anzi fallo tu stesso. Anche dopo anni, per esempio risponderai ancora tu di bollette non pagate. La cessione di azienda non ti cautela in tal senso, ti mette solo nella possibilità legale di chiedere i danni, quindi avvocati etc..

14) Se lasci un **registratore fiscale**, assicurati che venga fatto immediatamente il cambiamento, altrimenti se non venisse più usato, ricordati di defiscalizzarlo tu.

15) Una volta ceduta l'azienda, non dimenticarti di fare le dovute chiusure, fiscali e amministrative e, mi raccomando la **nettezza urbana**, che è un tributo che ti segue fino alla morte!