

Vendita a terzi

Vantaggi

- In genere, facile da attuare per aziende sane
- Nessuna problematica legata alla divisione dell'eredità
- Eventuale realizzazione di utile di capitale
- Possibilità di cessione senza problemi

Svantaggi

- Pericolo di scalzare la cultura aziendale esistente
- Possibile opposizione del management

Presupposti

Fondamentale disponibilità della famiglia a separarsi dall'azienda

Opportunità

- Divisione dell'eredità agevolata da utile di capitale e afflusso di mezzi liquidi
- Nessun potenziale di conflitto causato da divergenti interessi strategici e finanziari nell'ambito della famiglia
- Migliore sfruttamento del potenziale di sviluppo dell'azienda (effetti sinergici, investimenti)
- Possibilità di diversificare il patrimonio familiare in modo migliore rispetto alla successione all'interno della famiglia

Rischi

I cambiamenti a livello di rapporti di proprietà, management e strategia aziendale possono causare forte incertezza tra collaboratori, clienti e fornitori

Possibili ostacoli

- Metodo non professionale di ricerca del partner
- Valutazione dell'azienda e aspettative di prezzo poco realistiche
- Strategia e tattica di trattativa non adeguate (base di fiducia, sensibilità, confidenzialità)