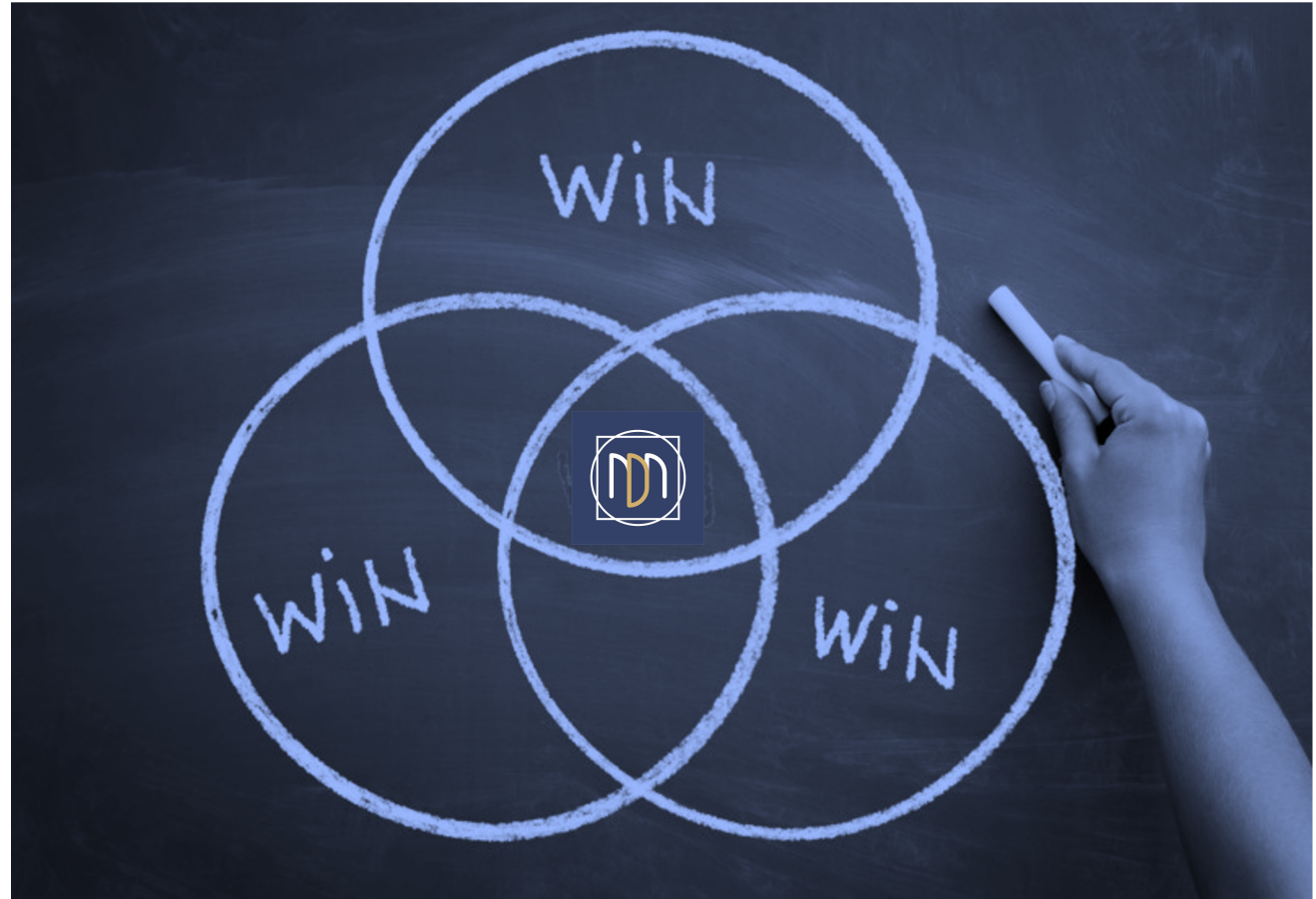


—  COMPRAVENDITA AZIENDALE
INTEGRATA  —



 **D&M**
ADVISORING

—

La vendita, vista come una via d'uscita, non è affatto un segno di fallimento, anzi... un'offerta non richiesta da un concorrente, un clima economico vantaggioso, problemi impreveduti o disaccordi tra i partner commerciali, possono rappresentare una valida opportunità per chi è in grado di coglierla. Di contro la certezza di acquistare qualcosa che ha già uno storico, dei numeri in bilancio può essere un ottimo motivo per rilevare un'impresa già esistente, non solo, più facilità di accesso al mercato del credito nel caso di acquisizioni (leverage by out), trovare collaboratori e dipendenti già formati, avere la certezza di acquisire quote di mercato (acquisto di aziende competitor) così come l'acquisto di azienda da un fornitore può migliorare ad aumentare la creazione di valore dell'intero processo produttivo.

Nella compravendita aziendale integrata, aspetti fondamentali sono:

- ❖ un'attenta analisi valutativa preventiva delle finalità e degli obiettivi dell'acquisizione;
- ❖ una perizia di mercato concreta e reale del valore di stima dell'acquisizione;
- ❖ ma soprattutto dei professionisti esperti in grado di assistere il cliente in tutte le fasi della compravendita, dall'avvio della trattativa alla cessione finale, finanche alla valutazione a posteriori.



Per maggiori informazioni:
info@dmbusiness.eu

—COMPRAVENDITA AZIENDALE
INTEGRATA—

Powered by:

