

بيع عملك التجاري

إذا قررت بيع عملك التجاري، فإن إبرام صفقة البيع ليس إلا جزءاً واحداً من عملية البيع. قد تشمل بعض النقاط الإضافية التي ينبغي أخذها في الاعتبار ما يلي: السبب الذي يدفعك للبيع، والمعلومات التي تحتاج إلى جمعها، وقيمة عملك التجاري، والحفاظ على السرية، ومنظور المشتري، وتوظيف مهنيين، ودراسة العروض. إذا كان لديك عمال وموظفون، ينبغي أن تخبرهم بخططك لبيع عملك التجاري.

يجب أن يكون لديك مبرر مقبول للبيع

غالباً ما يريد المشتري المحتمل أن يعرف سبب بيعك لعملك التجاري. فإذا أعطيت البائع مبرراً مقبولاً فإنك ستساعده على اتخاذ قرار مستنير.

فيما يلي بعض الأسباب الأكثر شيوعاً لبيع عمل تجاري:

- أسباب شخصية: حدوث تغيير في الحياة الشخصية لصاحب العمل هو أحد الدوافع الأكثر شيوعاً لبيع عمل تجاري. وتشمل الأسباب الشخصية تغييرات في الصحة، والواجبات العائلية، والتقاعد، والطوارئ غير المتوقعة.
- الرغبة في الحصول على سيولة شخصية: عندما تكون معظم ثروتك الشخصية مستثمرة في العمل التجاري، فإن فكرة البيع تمنح لك فرصة تحويل موجوداتك إلى نقد وتنويع استثماراتك.
- الحاجة إلى التغيير: يتطلع العديد من رجال الأعمال يوماً ما إلى خفض الضغوط الناتجة عن امتلاك عمل تجاري حتى يتمكنوا من التفرغ إلى اهتمامات أخرى. إن بيع العمل التجاري يمنح تغييراً في أسلوب الحياة أو فرص مهنية جديدة.
- مخاطر عالية وخصوم أو مسؤولية شخصية: قد تتراكم الخصوم مثل الضرائب ومسؤولية المنتجات والضمانات الشخصية لديون الشركة طوال حياة الشركة. وقد يكون بيع عملك التجاري الحل الذي يخفف عنك هذا العبء المالي.

اجمع المعلومات التي تحتاج إليها لتسويق عملك التجاري وبيعه

قد تحتاج إلى عدد من الوثائق عندما تريد بيع عملك التجاري، ومن بين هذه الوثائق نذكر:

- ثلاث سنوات من القوائم المالية
- ثلاث سنوات من التصريحات الضريبية
- العديد من شهادات التخليص

- لائحة بالتثبيبات والأجهزة والمعدات
- القيمة التقريبية للجرد
- لائحة بالعمال والموظفين
- لائحة بالزبائن
- نسخ من عقد الإيجار
- اتفاق الامتياز (إن وجد)
- لائحة بالديون مع الرصيد وجدول المدفوعات
- نسخ من عقد استئجار الأجهزة والمعدات
- أسماء المستشارين الخارجيين (مثل سمسار خاص بالأعمال التجارية، محام، محاسب)

وضع تقييم واقعي لعملك التجاري

يمكن لأسعار البيع التي تباع بها الأعمال التجارية التي تشبه عمك التجاري في منطقتك أن تعطيك فكرة عن القيمة المالية لعملك التجاري.

عند تقييم قيمة عمك التجاري، من المهم أن تأخذ في الاعتبار الأصول المادية والمعنوية. قد يكون المشترون مستعدين لدفع ثمن عال لشراء عمل تجاري قائم بذاته ولديه أصول معنوية، التي قد تشمل ما يلي:

- السمعة الجيدة لعملك التجاري.
- ثقة الزبائن في عمك التجاري.
- مهارتك في خدمة زبائنك والاعتناء بهم.
- الخبرة التي اكتسبها عمك التجاري على مر السنين.

الحفاظ على السرية

لتجنب إعطاء معلومات قد تستخدم لمنافسة عمك التجاري، لا ينبغي لك أن تعطي المعلومات المالية إلا للمشتريين الجديين. ويجوز لك أن تطلب من المشتري المحتمل أن يوقع على اتفاق عدم إفشاء المعلومات.

منظور المشتري

عليك أن تعرض عمك التجاري على المشتري كما تريد أن تراه أنت لو كنت تريد أن تشتري ذلك العمل التجاري. تأكد من أن المشتريين يعرفون الجوانب المربحة لعملك التجاري.

فكر في توظيف مهنيين

في بعض الحالات، قد ترغب في توظيف سمسار خاص بالأعمال التجارية أو محام لمساعدتك على بيع عمك التجاري.

وفيما يلي بعض مزايا توظيف سمسار خاص بالأعمال التجارية:

يمكن للسمسار أن يعمل كوكيل ينوب عنك لبيع عمك التجاري إلى المشتريين المحتملين مما قد يوفر عنك بعض الوقت.

قد يفضل بعض المشتريين المحتملين التحدث إلى وسيط مهني ويرتاحون إليه.

قد يكون لدى السمسار المتخصص في قطاع معين اتصالات وقد يعرف أشخاصاً لديهم اهتمام في شراء شركتك.

يمكنك استشارة محام لتقديم المساعدة إليك بخصوص أية قضايا قانونية مثل:

- إعداد ملخص لعملك التجاري لتقديمه على المشتريين المحتملين.
- تحرير عقد الشراء أو عقد البيع.
- تحرير أو مراجعة أي عقود قد تحتاج إلى توقيع.

تمهل وقم بدراسة كل عرض بعناية

لا تتسرع في التفاوض حول بيع عمالك التجاري وخذ الوقت الكافي لذلك. عليك بدراسة العروض التي تستلمها قبل قبولها وقدم العرض المضاد إذا اقتضت الضرورة.

العمال والموظفون

قم بإخبار عمالك وموظفيك شخصياً بقرار بيع عمالك التجاري قبل أن يخبرهم أحد آخر. وسواء اخترت إخبارهم قبل البيع أو بعد أن تجد مشترياً، ربما قد يقرر بعض عمالك أو موظفيك أن يبحثوا عن عمل لهم في مكان آخر. كن على علم بهذا الاحتمال وخطط له لتقليل الأثر على عملية بيع عمالك التجاري.