

出售您的企業

當您決定出售您的企業時，交割手續僅僅是這個過程的一部分。一些附加考慮因素可以包括：您出售企業的原因、您需要收集的資訊、您的企業的價值、保守機密、買方的看法、聘用專業人員、研究報價等。如果您有僱員，您還要通知他們您要出售企業的計劃。

有正當理由出售

一個潛在的買方經常想知道您為什麼要賣掉您的企業。通過提供一個正當理由，您可以幫助買方做出知情決定。

出售企業最常見的一些理由是：

- **個人原因：**業主個人生活中的變化是出售企業最常見的動機之一。個人原因可以包括健康變化、家庭義務、退休或意外的緊急情況。
- **需要個人財富的流動性：**當您個人財富的大部分都投到了企業中時，出售企業為您提供了把財產轉換成現金、從而使您的投資多樣化的機會。
- **需要改變：**很多企業家期待著減輕自己擁有一個企業的壓力，這樣他們就能追求其它興趣。出售企業提供了改變生活方式或從事新職業的機會。
- **高風險和個人責任：**如稅收、產品責任和公司債務的個人保證等可以因公司的存在逐年增長。出售企業常常可以把您從這種財務負擔中解脫出來。

收集您需要的資訊以便宣傳和出售您的企業

您出售企業時可能需要一系列的文件，包括：

- 三年的財務報表
- 三年的報稅單
- 各種結算證書
- 裝置和設備清單
- 庫存近似價值
- 僱員名單
- 客戶名單
- 租約複印件
- 特許經營協議（如果適用的話）

- 貸款餘額和付款時間列表
- 設備租約複印件
- 外部顧問的姓名（如企業經紀人、律師、會計師）

對您的企業做出現實估價

您所在地區同類企業的售價可以給您一個您的企業價值多少的概念。

確定您的企業價值時，同時考慮其有形資產和無形資產是很重要的。買方可能願意為一個已經建立起來且有無形資產的企業付出較高的代價。無形資產包括：

- 您的企業的聲譽
- 客戶對企業的信任
- 企業的客戶服務技巧
- 您的企業長期積累的專業知識

保守機密

為了避免走漏可被您的競爭對手利用的消息，請只向認真考慮的潛在買家提供財務資訊。您還可以要求潛在買家簽署一份不洩密協議。

買家的看法

向一個買家介紹您的企業時，要設想如果您自己在收購這個企業，您希望看到哪些東西。確保買家看到您的企業有利可圖的各個方面。

考慮聘用專業人員

在某些情況下，您可能想要聘用一個企業經紀人或律師來幫您出售您的企業。

聘用一個企業經紀人的好處有：

- 一個經紀人可以作為您的代理、節省您的時間、代表您與潛在的買家打交道。
- 有些潛在的買家與一個專業中介交談可能會感到更舒服。
- 一個專門在某個行業做業務的經紀人可能有些熟人，這些熟人中也許就有人對購買您的公司感興趣。

對任何法律事務您可以請教律師協助您，譬如：

- 為潛在買家準備一份您的企業的概要介紹
- 撰寫買賣協議
- 撰寫或審查任何需要簽署的合同

要有耐心，仔細研究每一份報價

洽談出售您的企業時不要心急。接受一份報價之前先研究您收到的所有報價；需要的話，提供一個還價。

僱員

確保您的僱員從您那裏而不是從別人那裏聽說該企業的出售。無論您選擇在您出售之前或是找到買家之後告訴他們，您的僱員中有些人或許還是決定去其它地方找工作。要意識到這種可能性，並為減少它對出售企業的影響做出計劃。