

사업체 매각

사업체를 매각하기로 결정할 때, 매매계약 체결은 사업체 매각 과정의 한 부분일 뿐입니다. 사업체 매각 이유, 수집해야 할 정보, 사업체의 가치, 기밀 유지, 매수자 관점, 전문가 고용, 매수 오퍼 검토 등 여러 가지 추가적인 사항을 고려해야 합니다. 그리고 종업원이 있을 경우에는 사업체 매각 계획을 알리는 것이 바람직합니다.

타당한 매각 사유가 있어야 합니다

가망 매수자는 흔히 사업체를 매각하는 이유를 알고 싶어 합니다. 타당한 이유를 제시함으로써 매수자가 정보에 입각한 올바른 결정을 내릴 수 있도록 할 수 있습니다.

가장 일반적인 사업체 매각 이유는 다음과 같습니다:

- **개인적 사유:** 소유주의 개인적 삶의 변화는 가장 일반적인 사업체 매각 이유의 하나입니다. 개인적 사유에는 건강상의 변화, 가족에 대한 의무, 은퇴, 예기치 않은 비상 상황 등이 있습니다.
- **개인적 유동성에 대한 소망:** 개인 재산의 대부분이 사업체에 투자되어 있을 경우, 사업체 매각은 그 재산을 현금으로 전환하여 투자를 다각화할 수 있는 기회가 됩니다.
- **변화의 필요:** 많은 기업가가 다른 관심사를 추구하기 위해 사업체 소유의 압박을 줄이고 싶어 합니다. 사업체 매각은 라이프스타일의 변화나 새로운 전문적 기회를 제공합니다.
- **높은 위험과 개인적 책임:** 세금, 제품에 대한 책임, 회사 부채에 대한 개인적 보증 등의 책임은 사업을 운영하는 한 점점 커질 수 있습니다. 사업체를 매각함으로써 흔히 이러한 재정적 부담에서 벗어날 수 있습니다.

사업체 마케팅 및 매각에 필요한 정보를 수집하십시오

사업체를 매각할 때에는 다음과 같이 여러 가지 서류가 필요할 수 있습니다:

- 3 년간의 재무제표
- 3 년간의 소득신고서
- 각종 납세증명서
- 설비 및 장비 목록
- 대략적 재고 가치
- 종업원 명부

ACC LR

Services aux entreprises
Business Services



1 888 576-4444 | 514 496-4636
infoentrepreneurs.org | acclr.ca | ccomm.ca

Acclr, par le biais de son service d'intelligence d'affaires, reçoit le soutien financier de Développement économique Canada pour les régions du Québec et est membre du Réseau Entreprises Canada.

Acclr, through its business intelligence department, receives financial support from Canada Economic Development for Quebec Regions and is a member of the Canada Business Network.



Développement
économique Canada
pour les régions du Québec

Canada Economic
Development
for Quebec Regions

- 고객 명부
- 임대계약서 사본
- 체인점(프랜차이즈) 계약서(해당될 경우)
- 대출금 잔액 및 상환 계획이 명시된 대출내역서
- 장비 임대계약서 사본
- 외부 조연자 명단(비즈니스 중개인, 변호사, 회계사 등)

사업체의 가치를 현실적으로 평가하십시오

해당 지역 내의 유사한 사업체의 매매 시세는 여러분의 사업체의 가치에 대한 아이디어를 제시해줄 수 있습니다.

사업체의 가치를 결정할 때, 유형 및 무형 자산을 고려하는 것이 중요합니다. 매수자는 다음과 같은 무형 자산을 가지고 있는 자리잡힌 사업체에 대해 기꺼이 더 높은 가격을 지불할 수도 있습니다:

- 사업체의 평판
- 고객의 신뢰
- 고객관리 기술
- 그동안 축적된 전문 기술

기밀을 유지하십시오

여러분을 상대로 한 경쟁에 이용될 수 있는 정보가 유출되는 것을 피하려면, 진정한 매수 의향이 있는 가망 매수자에게만 재무 정보를 제공하십시오. 가망 매수자에게 기밀 유지 합의서에 서명하라고 요구할 수도 있습니다.

매수자 관점

여러분이 사업체를 매수한다고 가정할 때 무엇을 확인하고 싶을지를 염두에 두고 매수자에게 사업체에 대해 설명하십시오. 매수자가 여러분의 사업체의 수익성 측면을 잘 이해하도록 하십시오.

전문가 고용을 고려하십시오

어떤 경우에는 사업체 매각을 도와줄 수 있는 비즈니스 중개인이나 변호사를 고용하는 것이 바람직합니다.

비즈니스 중개인 고용의 장점은 다음과 같습니다:

- 중개인은 여러분의 대리인 역할을 하여 여러분 대신 가망 매수자를 상대함으로써 시간을 절약해줄 수 있습니다.
- 어떤 가망 매수자는 전문 중개인과 협상하는 것을 더 편하게 여길 수 있습니다.
- 특정 업종을 전문으로 하는 중개인은 여러분의 사업체를 매수하는 데 관심이 있을 사람들을 알고 있을 수 있습니다.

다음과 같은 법적 문제에 관해서는 변호사의 도움을 받을 수 있습니다:

- 가망 매수자를 위한 사업체 개요서 작성
- 매매계약서 작성
- 매매 거래에 필요한 각종 계약서 작성 또는 검토

인내심을 가지고 모든 오퍼를 꼼꼼하게 검토하십시오

충분한 시간을 가지고 사업체 매각에 관해 협상하십시오. 매수 오퍼를 받아들이기 전에 모든 오퍼를 꼼꼼히 검토하고, 필요할 경우 반대오퍼를 하십시오.

종업원

여러분의 종업원들이 사업체 매각에 대한 이야기를 다른 사람에게 들지 않고 여러분에게 직접 듣도록 하십시오. 사업체를 매각하기 전에 알리건 매수자를 찾은 후에 알리건, 어떤 경우에도 다른 일자리를 찾아나설 종업원이 있을 수 있습니다. 이 가능성을 염두에 두고, 사업체 매각에 미칠 수 있는 영향을 사전에 최소한으로 줄이십시오.