

اپنی بزنس کو بیچنا

جب آپ اپنی بزنس بیچنے کا فیصلہ کریں، تو سیل کو حتمی شکل دینا پورے عمل کا محض ایک حصہ ہے۔ کچھ قابل توجہ اضافی نقاط میں شامل ہیں: آپ کی بیچنے کی وجہ، معلومات جو آپ کو اکھٹی کرنی ہوں گی، آپ کی بزنس کی مالیت، راز داری رکھنا، خریدنے والے کا نقطہ نظر، پیشہ وروں کو معاوضے پر رکھنا، اور پیش کش کا مطالعہ کرنا۔ اگر آپ کے ملازمین ہیں، تو آپ یہ بھی چاہیں گے کہ ان کو اپنی بزنس فروخت کرنے کی پلان سے آگاہ کیا جائے۔

بزنس بیچنے کی جائز وجہ ہے

ایک ممکنہ خریدار جاننا چاہے گا کہ آپ بزنس کیوں بیچ رہے ہیں۔ ایک جائز وجہ فراہم کر کے آپ ایک سوچا سمجھا فیصلہ کرنے میں خریدار کی مدد کر سکتے ہیں۔

بزنس بیچنے کی کچھ سب سے زیادہ عام وجوہات (یہ) ہیں:

- **ذاتی وجوہات:** مالک کی ذاتی زندگی میں تغیر بزنس بیچنے کا سب سے زیادہ عام محرکات میں سے ایک ہے۔ ذاتی وجوہات میں شامل ہوسکتی ہیں صحت میں تبدیلی، فیملی کی ذمہ داریاں، ریٹائرمنٹ اور غیر متوقع ایمرجنسیز یا ہنگامی حالات۔
- **پرسنل لیکویڈٹی (ذاتی طور پر نقد رقم رکھنے) کی خواہش:** جب آپ کی تقریباً تمام دولت بزنس میں پھنسی ہوئی ہو، تو بیچنے کا امکان ایک موقع فراہم کرتا ہے کہ آپ اپنی بزنس کو کیش میں تبدیل کر لیں اور سرمایہ کو ایک کی بجائے کئی مختلف منصوبوں میں لگائیں۔
- **تبدیلی کی ضرورت:** کئی بزنس میں قسمت آزمائی کرنے والے بے چینی سے اس وقت کا انتظار کرتے ہیں جب وہ بزنس کی ملکیت کے لگاتار دباؤ کم کریں تاکہ وہ دوسرے مشغلوں پر وقت صرف کر سکیں۔ اپنی بزنس بیچنا نئے پیشہ ورانہ مواقع یا ذاتی طرز زندگی میں تبدیلی فراہم کرتا ہے۔
- **بے جا خطرات اور ذاتی ذمہ داری:** ذاتی ذمہ داریاں جیسا کہ ٹیکس کی ذمہ داریاں، مصنوع کی ذمہ داری، کمپنی کے قرضوں کے لئے ذاتی گارنٹیاں کمپنی کے عرصہ حیات میں بڑھ جاتی ہیں۔ بزنس کو بیچنا اکثر آپ پر ان کا بوجھ ہٹا سکتا ہے۔

اپنی بزنس کو مارکیٹ میں لانے اور بیچنے کے لئے معلومات اکٹھی کریں جن کی آپ کو ضرورت ہے

جب آپ اپنی بزنس بیچیں تو آپ کو کئی دستاویزات کی ضرورت ہوگی، بمعہ:

- تین سالوں کے فنانشل سٹیٹمنٹ (مالی بیان)
- تین سالوں کے ٹیکس کے گوشوارے
- کلینرنس کے مختلف سسرٹیفکیٹ
- فیکسچرز اور سازوسامان کی فہرست
- مصنوعات کے سٹاک کی تقریباً مالیت
- ملازمین کی فہرست
- گاہکوں کی فہرست
- لیز کی نقلیں
- فرینچائیز کا معاہدہ (اگر لاگو ہوتا ہے)
- قرضوں کی فہرست، واجب الادا بیلینس اور ادائیگیوں کے شیڈیول یعنی ٹائم ٹیبل کے ساتھ
- کرائے پر لئے گئے سازوسامان کی لیزز کی نقلیں
- باہر کے صلاح کاروں کے نام (مثلاً، بزنس کے بروکر یا دلال، وکیل، اکاؤنٹنٹ)

اپنی بزنس کی مالیت کا حقیقت پسندانہ تخمینہ لگائیں

آپ کے علاقے میں اس طرح کی بزنسز کی قیمت فروخت سے آپ کو اندازہ ہو سکتا ہے کہ آپ کی بزنس کی مالیت کیا ہوگی۔

اپنی بزنس کی مالیت کا تعین کرتے وقت، اس کے مادی اثاثے اور ایسے اثاثے جن کو محسوس نہ کیا جاسکے (انٹینجیبل ایسٹ) دونوں کو قیمت میں شامل کرنا اہم ہے۔ ممکن ہے کہ خریدار ایک ایسی مستحکم بزنس کے لئے زیادہ اونچی قیمت ادا کرنے پر راضی ہو جس کے انٹینجیبل اثاثے ہیں، جن میں شامل ہو سکتے ہیں:

- آپ کی بزنس کی شہرت
- آپ کے گاہکوں کا (آپ کی بزنس پر) اعتماد
- گاہکوں کا خیال رکھنے کے آپ کے ہنر
- مہارتیں جو آپ کی بزنس نے وقت گزرنے کے ساتھ حاصل کی ہیں

رازداری کو بحال رکھیں

ایسی صورت حال سے گریز کرنے کے لئے جہاں آپ کی مہیا کردہ معلومات آپ کے خلاف مقابلہ کرنے کے لئے استعمال کی جاسکتی ہے، مالی معلومات صرف سنجیدہ ممکنہ خریداروں کو فراہم کریں۔ آپ ممکنہ خریدار سے ایک معلومات فاش نہ کرنے کے معاہدے پر دستخط کرنے کے لئے بھی پوچھ سکتے ہیں۔

خریدار کا نقطہ نظر

اپنی بزنس کو خریدار کے سامنے ویسے ہی پیش کریں جیسا کہ آپ خود اسے دیکھنا چاہیں گے اگر آپ یہی بزنس خود خرید رہے ہوں۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ خریدار آپ کی بزنس کے منافع کمانے کے عناصر سے آگاہ ہیں۔

پیشہ وروں کو معاوضے پر رکھنے کا سوچیں

کچھ صورتوں میں، آپ ایک بزنس بروکر یعنی دلال یا وکیل کو بزنس بیچنے میں مدد کے لئے معاوضے پر رکھنا چاہیں گے۔

ایک بزنس بروکر کو معاوضے پر رکھنے کے کچھ فوائد (یہ) ہیں:

- ایک بروکر آپ کے ایجنٹ یعنی نمائندے کی حیثیت میں کام کر سکتا ہے اور آپ کا ممکنہ خریداروں کے ساتھ نیپٹے کے لئے درکار وقت بچا سکتا ہے۔
- کئی ممکنہ خریدار ایک درمیان میں دلال کے ساتھ بات کرنے میں زیادہ آسودگی محسوس کرتے ہیں۔
- ایک خاص صنعت میں مہارت رکھنے والے بروکر کے ایسے رابطے ہو سکتے ہیں جو شائد آپ کی کمپنی خریدے میں دلچسپی رکھتے ہوں۔

کسی قانونی معاملے میں ایک وکیل سے صلاح مشورہ کیا جاسکتا ہے، جیسا کہ:

- ممکنہ خریداروں کے لئے اپنی بزنس کے خلاصے کی دستاویز تیار کرنا
- خرید اور فروخت کا معاہدہ تیار کرنا
- کوئی معاہدہ تیار کرنا یا ایسے معاہدے پر نظر ثانی کرنا جس پر دستخط کرنے کی ضرورت ہو

صبر سے کام لیں اور برآفر یعنی پیش کش کا غور سے مطالعہ کریں

اپنی بزنس بیچنے کے مذاکرات کے لئے وقت صرف کریں۔ کسی آفر کو قبول کرنے سے پہلے اس کا مطالعہ کریں اور اگر ضرورت ہے تو اپنی جوابی آفر دیں۔

ملازمین

اس بات کو یقینی بنائیں کہ بزنس کی فروخت کی خبر آپ کے ملازمین کو آپ سے ملے نہ کہ کسی اور سے۔ چاہے آپ ان کو بیچنے سے پہلے بتانا چاہیں یا ایک خریدار کے ملنے کے بعد، ہو سکتا ہے کہ آپ کے عملے میں سے چند کہیں اور ملازمت ڈھونڈنے کا فیصلہ کر لیں۔ اس امکان کے بارے میں آگاہ رہیں اور اس کا اپنی بزنس کی فروخت پر اثر کم کرنے کے لئے پلان کریں۔