

SPRZEDAŻ FIRMY

Gdy podejmujemy decyzję o sprzedaży swojego biznesu, podpisanie transakcji to tylko część całego procesu. Inne punkty, które należy wziąć pod uwagę to: powód, dla którego sprzedajemy, informacje, które należy zebrać, wartość biznesu, zachowanie tajemnicy handlowej, perspektywa kupującego, korzystanie z usług profesjonalnych, a także analiza ofert. Jeśli mamy pracowników, dobrze będzie poinformować ich o swoich planach sprzedaży biznesu.

MIEMY POWAŻNY POWÓD DO SPRZEDAŻY

Potencjalny kupiec będzie często chciał wiedzieć, dlaczego sprzedajemy swój biznes. Podając istotny powód, pomożemy kupującemu podjąć decyzję opartą na rzeczywistych informacjach.

Niektóre z popularnych powodów sprzedaży biznesu to:

- **Powody natury osobistej:** zmiana w życiu osobistym właściciela to jeden z najczęściej spotykanych powodów sprzedaży biznesu. Powody natury osobistej to, na przykład, zmiany w stanie zdrowia, obowiązki rodzinne, przejście na emeryturę lub niespodziewane sytuacje nagłe.
- **Potrzeba płynności kapitału:** gdy większość naszego osobistego majątku zainwestowana jest w biznes, sprzedaż oferuje możliwość przetworzenia własności w gotówkę i dywersyfikacji swoich inwestycji.
- **Potrzeba zmian:** wielu przedsiębiorców pragnie zmniejszenia presji związanej z prowadzeniem biznesu i zajęcia się innymi rzeczami, które ich interesują. Sprzedaż biznesu oferuje zmianę stylu życia lub nowe perspektywy w życiu zawodowym.
- **Wysokie ryzyko i odpowiedzialność osobista:** obowiązki takie jak podatki, odpowiedzialność za produkt oraz osobiste gwarancje długów firmy mogą nakładać się na siebie przez czas prowadzenia firmy. Sprzedaż biznesu może nam zapewnić zwolnienie z tych obciążeń.

ZBIERZMY POTRZEBNE INFORMACJE, ABY ZAREKLAMOWAĆ I SPRZEDAĆ SWÓJ BIZNES

Gdy sprzedajemy biznes, może być wymagane wiele dokumentów, takich jak:

- sprawozdania finansowe za ostatnie trzy lata
- zeznania podatkowe za ostatnie trzy lata
- różnego rodzaju zaświadczenia rozliczeniowe
- lista wyposażenia i sprzętu
- przybliżona wartość inwentarza
- lista pracowników
- listy klientów
- kopie umowy leasingowej
- umowa o franczyzie (jeśli ma zastosowanie)
- lista pożyczek, z tabelą bilansów i płatności
- kopie umów leasingowych sprzętu
- nazwiska doradców zewnętrznych (na przykład pośrednika biznesowego, prawnika lub księgowego)

DOKONAJMY REALISTYCZNEJ WYCENY SWOJEGO BIZNESU

Ceny sprzedaży podobnych biznesów w naszym regionie mogą dać nam ogólny pogląd na temat tego, ile nasz biznes jest wart.

Przy ustalaniu wartości biznesu ważne jest, aby wziąć pod uwagę zarówno majątek fizyczny, jak też inne, nieuchwytnie źródła wartości. Kupujący może być skłonny zapłacić wyższą cenę za renomowany biznes posiadający dodatkowe wartości, takie jak:

- renoma biznesu
- zaufanie ze strony klientów
- umiejętności dbania o klientelę
- wiedza i doświadczenie, jakie biznes nabył w trakcie działalności

UTRZYMANIE TAJEMNICY HANDLOWEJ

Aby nie ujawnić informacji, które mogłyby być użyte w konkurowaniu z nami, należy udostępniać informacje natury finansowej tylko poważnym, potencjalnym kupcom. Możemy również zwrócić się do potencjalnego kupca o podpisanie zobowiązania nieujawniania danych.

PERSPEKTYWA KUPUJĄCEGO

Zaprezentujmy swój biznes kupującemu w sposób, w jaki chcielibyśmy go widzieć gdybyśmy to my byli kupcami. Upewnijmy się, że kupujący wie o zyskach, przynoszonych przez biznes.

WEŹMY POD UWAGĘ ZAANGAŻOWANIE PROFESJONALISTÓW

W niektórych przypadkach możemy wynająć agenta sprzedaży biznesu lub prawnika, aby pomogli nam w sprzedaży.

Niektóre zalety zaangażowania agenta sprzedaży biznesu to:

- agent może działać za nas i oszczędzić nam czas, zajmując się potencjalnymi kupcami.
- Niektórzy potencjalni kupcy mogą woleć rozmawiać z profesjonalnym pośrednikiem.
- Agent specjalizujący się w konkretnej gałęzi gospodarki może mieć kontakty z ludźmi, zainteresowanymi kupnem naszego biznesu.

Z prawnikiem możemy konsultować się w różnorodnych sprawach prawnych, takich jak:

- przygotowanie krótkiego opisu naszego biznesu na potrzeby potencjalnych nabywców
- napisanie umowy kupna i sprzedaży
- napisanie lub przegląd kontraktów, które trzeba podpisać

Bądźmy cierpliwi i dobrze przeanalizujmy każdą ofertę

Dajmy sobie czas na negocjacje co do sprzedaży naszego biznesu. Przeanalizujmy otrzymane oferty zanim je zaakceptujemy lub zanim złożymy kontrofertę, jeżeli będzie to potrzebne.

PRACOWNICY

Pracownicy powinni dowiedzieć się o sprzedaży biznesu od nas a nie od kogoś innego. Bez względu na to, czy zdecydujemy się powiadomić pracowników przed sprzedażą czy dopiero po znalezieniu kupca, niektórzy z naszych pracowników mogą postanowić szukać nowej pracy. Bądźmy świadomi tej możliwości i przygotujmy się z wyprzedzeniem, aby zmniejszyć wpływ tej ewentualności na sprzedaż biznesu.