

JAK PRODAT FIRMU?

Přemýšlíte o ukončení své aktivní podnikatelské kariéry a zabýváte se otázkou, co dál s vaší firmou? Nemáte ji komu předat? Dáme vám pár praktických rad a námětů k přemýšlení, které vám v této situaci pomohou.

Čeho chcete dosáhnout?

- Jste pevně rozhodnutí firmu prodat? Vyhodnotili jste si i jiné alternativy?
- Co je pro vás důležité – další rozvoj firmy, nebo inkasovaná prodejní cena?
- Jakého investora máte zájem pro svou firmu najít (finančního nebo strategického)?
- Máte zájem prodat společnost celou, nebo si v ní ponechat např. minoritní podíl?
- Máte od prodeje jiná očekávání? Pokud ano, jaká?

Jak připravit svou firmu na prodej

- Zamyslete se nad tím, jak byste chtěli, aby vypadala společnost, kterou chcete koupit, a tak upravte svou firmu před plánovaným prodejem.
- Identifikujte, co je na vaší firmě to nejcennější.
- Zvyšte samostatnost a kompetence managementu.
- Zrevidujte nebo nastavte finanční reporting (alespoň v základní formě).
- Připravte si výhled podnikání na 1-2 roky dopředu formou rozpočtu klíčových finančních ukazatelů (tržby, provozní výsledek apod.).
- Identifikujte neklíčová aktiva pro podnikání své firmy, která nebudou předmětem prodeje.

Prodejní proces

- Prodejní proces zabere určitý čas (obvykle 6-12 měsíců) a má své fáze.
- Vy jako prodávající, ale i management firmy bude během tohoto období vystaven dodatečným pracovním nárokům.
- Dobrý prodejní proces je o kvalitních informacích o vaší firmě – máte je k dispozici?

Příprava transakce	Oslovení investorů	Due diligence	Vyjednávání smlouvy
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analýza zájmu a trhů ✓ Finanční analýza ✓ Indikativní ocenění ✓ Identifikace investorů ✓ Info - memorandum ✓ Procesní dopis 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Oslovení investorů ✓ Podpis smluv o důvěrnosti informací s investory ✓ Získání a vyhodnocení nezávazných nabídek 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Příprava virtuální informační místnosti na platformě FIRMEX ✓ Zajištění provozu informační místnosti ✓ Management meetings & prohlídky firmy ✓ Získání a vyhodnocení závazných nabídek 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Jednání o podmínkách transakce ✓ Vyjednávání podmínek smluvní dokumentace ✓ Vypořádání transakce

Na co musíte být připraveni během procesu prodeje

- Nový majitel po vás může chtít, abyste ve firmě nějaký čas dále působili, avšak již pod jeho vedením.
- Kupní cena nemusí být vyplacena jednou splátkou, ale její výše a výplata může být vázána na budoucí výsledky vaší firmy.