

Odluka i kontekst

Savjetovanje pri prodaji poduzeća

Savjetujemo vlasnike poduzeća pri prodaji cijelog vlasničkog udjela ili njegova dijela. Postupak prilagođavamo njihovim financijskim ciljevima i planovima za poduzeće.

Vlasnik razmatra potpuni ili djelomični izlazak iz vlasništva.

Najprije zajedno utvrđujemo što prodaja treba omogućiti: isplatu kupoprodajne cijene, zadržavanje dijela vlasništva, promjenu odgovornosti ili partnera za rast. Na toj osnovi odabiremo odgovarajuće kupce i uspoređujemo ponude prema jednakim kriterijima.

Pregled

Prodajni postupak oblikujemo prema vašim ciljevima prije nego što stupimo u kontakt s potencijalnim kupcima. Za osnivača ili člana obitelji koji drži udio to može značiti unovčavanje cijelog vlasničkog udjela, djelomični izlazak uz nastavak sudjelovanja ili partnera spremnog ulagati u sljedeću fazu društva. Definiranje tih prioriteta stvara osnovu za usporedbu ponuda koje se mogu znatno razlikovati po cijeni, strukturi i očekivanjima.

Što analiziramo

Procjenjujemo održivost dobiti, njezino pretvaranje u novčani tok i čimbenike po kojima se vaše poduzeće razlikuje od drugih. Koncentracija kupaca, ponavljajući prihodi, stručnost i samostalnost menadžerskog tima, kapitalni izdaci i ovisnost o vlasniku utječu na tu procjenu. U europskim poduzećima srednje veličine i nekretninski aranžmani s povezanim osobama, naknade vlasnicima te razlike između lokalnih financijskih izvještaja i upravljačkog izvještavanja mogu zahtijevati pažljivo objašnjenje.

Korisno polazište: dogovorite odluku koju treba donijeti prije odabira procesa ili pristupanja drugim stranama.

Program rada

Pretvorite odluku u plan.

U dogovorenom opsegu pripremamo početni okvir procjene vrijednosti, povjerljivi profil poduzeća, informacijski memorandum i ciljani popis strateških i financijskih kupaca. Informacije se otkrivaju postupno, a prezentacije menadžmenta i kontrolirana virtualna soba s podacima podupiru sve dublju procjenu. Indikativne i konačne ponude uspoređuju se na zajedničkoj osnovi, uključujući prijelaz od vrijednosti poduzeća do primitaka vlasnika i uvjete priložene pojedinoj ponudi.

Što pripremamo

- 01 Pregled kupaca grupiranih prema strateškoj opravdanosti, financijskoj sposobnosti i vjerojatnom pristupu vlasništvu.
- 02 Prikaz dobiti s dokazima za svaku predloženu prilagodbu.
- 03 Plan postupnog otkrivanja informacija koji obuhvaća profil poduzeća, prezentaciju menadžmenta i virtualnu sobu s podacima.
- 04 Usporedbu ponuda koja prikazuje primitke pri zaključenju, odgođene iznose, zadržanu izloženost i uvjete zaključenja.

Vaš kontrolni popis za pripremu

Prikupite ono što je dostupno. Označite nedostatke i svakoj sljedećoj aktivnosti dodijelite odgovornu osobu.

- ☐ Navedite željeni vremenski okvir, likvidnost i buduću uključenost svakog vlasnika.
- ☐ Prikupite financijske izvještaje i dokaze za predložene prilagodbe dobiti.
- ☐ Navedite vjerojatne kupce, pitanja povjerljivosti i informacije kojima pristup treba odobravati postupno.
- ☐ Odredite kako ćete uspoređivati novac pri zaključenju, odgođene primitke i zadržanu izloženost.

[Pitanja i sljedeći koraci](#)

Pitanja koja vrijedi razriješiti.

Kako vlasnici trebaju uspoređivati ponude različitih struktura?

Počnite s novcem dostupnim pri zaključenju, a zatim razmotrite što ostaje uvjetovano. Naknadna naknada vezana uz rezultate ovisi o budućim rezultatima i njihovoj ugovornoj definiciji; reinvestirani vlasnički kapital ostaje izložen odlukama novog vlasnika; odgođena plaćanja ovise o sposobnosti kupca da plati. Usporedba treba prikazati i uvjete financiranja, potrebnu uključenost menadžmenta te razliku između iskazane vrijednosti poduzeća i stvarnih primitaka dioničara.

Kada treba dijeliti osjetljive informacije o kupcima?

Informacije se mogu otkrivati postupno, kako kupac pokazuje interes, sposobnost i predanost. Početni materijali mogu sadržavati anonimizirane podatke o kupcima i zbirne poslovne analize. Detaljniji pristup može uslijediti nakon dogovorenih pravila povjerljivosti i definiranog opsega dubinske analize. Ako je potencijalni kupac konkurent, pravni savjetnici mogu preporučiti ograničen pristup ili poseban neovisni tim za posebno osjetljive informacije o cijenama i kupcima.

Neka kompromisi ostanu jasni

Ponuda s najvišom navedenom kupoprodajnom cijenom može uključivati odgođeno plaćanje, dodatni dio cijene vezan uz rezultate, obveze reinvestiranja ili uvjete financiranja. Vlasnici trebaju razumjeti vrijeme i sigurnost primitaka, prijelaznu ulogu koja se od njih očekuje te posljedice za zaposlenike i ključne odnose. Pravni i porezni savjetnici obrađuju dokumentaciju i posljedice specifične za jurisdikciju, dok poslovna procjena zadržava početne ciljeve u vidu.

[Vaši prioriteti / sljedeća aktivnost](#)

Jasno sagledajte odluku.

Opišite svoj cilj, vremenski okvir i pitanja koja želite riješiti. Ovim vodičem strukturirajte početni razgovor s Bergweissom.

[Započnimo razgovor](#)[Istražite ovu uslugu](#)

Opće smjernice za pripremu. Opseg i potrebni stručni doprinosi ovise o konkretnom mandatu.