

Odločitev in kontekst

Svetovanje pri prodaji podjetja

Lastnikom podjetij svetujemo pri prodaji celotnega ali dela lastniškega deleža. Postopek prilagodimo njihovim finančnim ciljem in načrtom za podjetje.

Lastnik razmišlja o popolnem ali delnem izstopu.

Najprej skupaj opredelimo, kaj naj prodaja prinese: izplačilo kupnine, ohranitev dela lastništva, spremembo odgovornosti ali partnerja za rast. Na tej podlagi izberemo primerne kupce in ponudbe primerjamo po enotnih merilih.

Pregled

Prodajni postopek zasnujemo glede na vaše cilje, še preden vzpostavimo stik s potencialnimi kupci. Za ustanovitelja ali družinskega družbenika to lahko pomeni unovčenje celotnega deleža, delno prodajo z nadaljnjim sodelovanjem ali izbiro partnerja za financiranje naslednje razvojne faze podjetja. Opredelitev teh prednostnih nalog ustvari podlago za primerjavo predlogov, ki se lahko bistveno razlikujejo po ceni, strukturi in pričakovanjih.

Kaj preučujemo

Ocenimo vzdržnost dobička, njegovo pretvorbo v denarni tok in dejavnike, po katerih se vaše podjetje razlikuje od drugih. Koncentracija kupcev, ponavljajoči se prihodki, usposobljenost in samostojnost vodstvene ekipe, naložbeni izdatki in odvisnost od lastnika vplivajo na to presojo. Pri evropskih srednje velikih podjetjih lahko skrbno pojasnilo zahtevajo tudi nepremičninski dogovori s povezanimi osebami, prejemki družbenikov ter razlike med lokalnimi računovodskimi izkazi in poslovodskim poročanjem.

Koristno izhodišče: dogovorite se o odločitvi, ki jo je treba sprejeti, še preden izberete postopek ali pristopite k nasprotnim strankam.

Delovni program

Odločitev pretvorite v načrt.

V dogovorjenem obsegu pripravimo začetni okvir vrednotenja, zaupni profil podjetja, informacijski memorandum in ciljni seznam strateških ter finančnih kupcev. Informacije se razkrivajo postopoma, predstavitev vodstva in nadzorovana podatkovna soba pa podpirajo vse bolj poglobljeno presojo. Indikativne in končne ponudbe se primerjajo na enotni podlagi, vključno s prehodom od vrednosti podjetja do prejemkov družbenikov ter pogoji, vezanimi na posamezen predlog.

Kaj pripravimo

- 01 Pregled kupcev, razvrščenih po strateški utemeljitvi, finančni zmogljivosti in verjetnem lastniškem pristopu.
- 02 Predstavitev dobička z dokazili za vsako predlagano prilagoditev.
- 03 Načrt postopnega razkrivanja informacij, ki zajema profil podjetja, predstavitev vodstva in podatkovno sobo.
- 04 Primerjavo ponudb s prikazom začetnih prejemkov, odloženih zneskov, ohranjene izpostavljenosti in pogojev za zaključek.

Vaš kontrolni seznam za pripravo

Zberite razpoložljivo gradivo. Označite vrzeli in vsakemu naslednjemu ukrepu določite odgovorno osebo.

- ☐ Zapišite želeno časovnico, likvidnost in nadaljnje sodelovanje vsakega lastnika.
- ☐ Zberite finančna poročila in dokazila za predlagane prilagoditve dobička.
- ☐ Navedite verjetne kupce, vprašanja zaupnosti in informacije, ki zahtevajo postopen dostop.
- ☐ Določite način primerjave denarja ob zaključku, odloženih prejemkov in ohranjene izpostavljenosti.

[Vprašanja in naslednji koraki](#)

Vprašanja, ki jih je vredno razrešiti.

Kako naj lastniki primerjajo ponudbe z različnimi strukturami?

Začnite pri denarju, ki je na voljo ob zaključku, nato preverite, kaj ostaja pogojno. Dodatna kupnina je odvisna od prihodnje uspešnosti in njene pogodbene opredelitve; ponovno vloženi lastniški kapital ostaja izpostavljen odločitvam novega lastnika; odložena plačila pa so odvisna od plačilne sposobnosti kupca. Primerjava mora prikazati tudi pogoje financiranja, zahtevano sodelovanje vodstva in razliko med navedeno vrednostjo podjetja ter dejanskimi prejemki družbenikov.

Kdaj je primerno razkriti občutljive podatke o kupcih?

Informacije se lahko razkrivajo postopoma, ko kupec izkaže interes, zmogljivost in zavezanost. Začetna gradiva lahko vsebujejo anonimizirane podatke o kupcih in združeno komercialno analizo. Podrobnejši dostop lahko sledi po dogovoru o zaupnosti in opredelitvi obsega skrbnega pregleda. Kadar je morebitni kupec konkurent, lahko pravni svetovalci priporočijo omejen dostop ali neodvisno pregledovalno ekipo za posebej občutljive podatke o cenah in kupcih.

Ohranite kompromise jasno vidne

Ponudba z najvišjo navedeno kupnino lahko vključuje odložena plačila, dodatno kupnino, vezano na uspešnost, zahteve po ponovnem vlaganju ali pogoje financiranja. Lastniki morajo razumeti čas in gotovost prejemkov, svojo pričakovano vlogo pri prehodu ter posledice za zaposlene in ključne odnose. Pravni in davčni svetovalci obravnavajo dokumentacijo ter posledice v posamezni jurisdikciji, komercialna presoja pa ohranja prvotne cilje v ospredju.

[Vaše prednostne naloge / naslednji ukrep](#)

Osredotočite se na odločitev.

Opišite cilj, časovnico in vprašanja, ki jih želite razrešiti. S tem vodnikom strukturirajte začetni pogovor z družbo Bergweiss.

[Začnite pogovor](#)[Raziščite to storitev](#)

Splošna navodila za pripravo. Obseg in prispevki strokovnjakov so odvisni od konkretnega mandata.