

Osnivači tvrtki teško se odlučuju prodati svoju tvrtku. Njihova tvrtka ima status člana obitelji. Ta emotivna veza donosi mnogim obiteljima znatne probleme. To tim više što mlađi naraštaji, objektivno ili subjektivno, nisu u stanju nastaviti, poželjno je dodatno razviti, poslovanje. Bolest je također česti razlog zašto se tvrtke prodaju. Tako se postižu male cijene koje donose dodatne benefite kupcima.

Kaže se nikad nemoj kupiti kuću od onoga tko ju je izgradio. Kupi kuću od onog tko ju je naslijedio. Drugim riječima, u ekonomiji ne smiju biti prisutne emocije. Dvije su stvari naročito važne prilikom odluke o prodaji tvrtke. Jedna je vrijednost tvrtke, a druga je vrijeme u kojem tvrtka mora biti prodana.

Često u svojim kontaktima s poduzetnicima ih pitam – za koliko bi prodali svoju tvrtku? Obično ostaju iznenađeni mojim pitanjima pa počinju objašnjenja koja to zapravo nisu. Vlasnici tvrtke imaju tek maglovite procjene o vrijednosti svoje tvrtke. Kao konzultant uvijek naglašavam da vlasnik tvrtke uvijek mora biti spreman prodati svoju tvrtku ili kupiti neku drugu. To je sama bit koja dijeli uspješne od neuspješnih menadžera. Ta varijabilnost razlikuje kapitalizam od feudalizma, gdje se generacijama nasljeđivala ista ili gotovo ista imovina. Čak u uvjetima istog financijskog rezultata i stanja poslovnog ciklusa vjerojatno je da se procijenjena vrijednost tvrtke razlikuje. Proizvode koje dnevno kupujete mijenjaju cijenu. Danas svjedočimo povećanje cijena dok su se ekonomisti samo prije tri godine Å brinuli o deflaciji. Krumpir je pokupio. Obični građanin ne razmišlja zašto je krumpir poskupio samo zato jer je poskupljenje krumpira neće dramatično utjecati na bogatstvo pojedinca. Bogataš će ostati bogatašem, a siromah siromahom. Međutim, kad se odlučiti kupiti/prodati tvrtku tada ćete ozbiljno razmisliti o cijeni po kojoj ćete prodati ili kupiti neku tvrtku. Već kupovina automobila ili stana zahtjeva „drugo“ mišljenje. Nije jednostavno odgovoriti na pitanje da li kupiti stan ili investirati Å (oportunitet) u neki drugi oblik imovine. Pri tome, je posebno važno odabrati potencijalnog kupca. Ukoliko je kupac iz iste branše iz koje je vaša tvrtka tada je pored objektivne vrijednosti od presudnog značaja identificirati razloge zašto se je kupac odlučio kupiti baš vašu tvrtku. To je silno važno. Međutim, morate paziti da vaša procjena ne bude kriva pa da zatražite neprimjereno visoku cijenu. Dakle, vi možete objektivnoj cijeni dodati neki dodatak, sukladno vašoj procjeni razloga zbog kojeg kupac kupuje vašu tvrtku. Kada kupujete ili prodajete tvrtku bitno je dogovoriti s drugom stranom principe procjene tvrtke. Kupac o tvrtki zna manje od prodavatelja. To je važno pa zato savjetujem kupcima da pričekaju s dogovorom. Ima tu još mnogo drugih parametara na koje valja paziti. To će se sustavno i operativno izučavati u Veleučilištu Baltazar. Kad se kupuje ili prodaje tvrtka tada su potrebna sva moguća raspoloživa znanja. Američki ekonomist Fisher je kazao kako je rizik obrnut od znanja. Uvjeravanja prodavatelja imat će i ima mali utjecaj na kupca. Zato je potrebno objektivna procjena vrijednosti tvrtke.

Raspoloživo vrijeme prodaje tvrtke je posebno važno. Ako prodajete u vrijeme sedam debelih krava tada ćete prodati tvrtku u relativno kratkom roku. Međutim, u vrijeme sedam mršavih krava teško je očekivati da ćete dobiti fer vrijednost u kratkom roku. Prema tome, odluku o prodaji tvrtke morate donijeti godinama prije konačne odluke. Morate se pripremiti. Često kao konzultant sugeriram „igru prodaje“ s više scenarija. To je dobro jer prodavatelj može identificirati „nagazne mine“ koje ga čekaju u vrijeme prodaje. Jednako tako odluka o prodaji prisiljava vlasnika da „očisti“ tvrtku od jalovih fiksnih i varijabilnih troškova. Ponekad je potrebno izvršiti reinženjering cijele tvrtke. Prodaja ili kupnja tvrtke je ozbiljan, često presudan, poslovni poduhvat.

U više navrata mi je postavljeno pitanje da li je bolje ostaviti tvrtku nasljednicima ili ju prodati? To je vrlo važno pitanje na koje je vrlo teško odgovoriti. Obično vlasnicima tvrtke predložim razgovor s nasljednicima kako bih im dao moje mišljenje. Tom problemu ćemo u Veleučilištu Baltazar posvetiti primjerenu pažnju kako bi naši studenti bili osposobljeni nastaviti obiteljski posao.

U slijedećoj raspravi slijedi – kada restrukturirati tvrtku.