

# Postopek prodaje podjetja

## za nameravano podjetje

### Center za Ceditve

#### Prodaja podjetja

#### Nakup podjetja

#### Iskanje investitorja

Postopek prodaje podjetja je tako vsebinsko kot časovno zahteven proces, ki ima tako za prodajalca kot za samo podjetje zelo pomembne dolgoročne posledice. Zaradi tega je ta postopek treba voditi strokovno, transparentno in učinkovito. V podjetju KF Finance lahko za vas vodimo celoten postopek prodaje podjetja, tako da se lahko vi kot prodajalec še naprej ukvarjate s samim poslovanjem podjetja, v postopek prodaje pa se vključujete po želji oz. pri sprejemanju pomembnih odločitev.

Pri prodaji podjetja je najprej potrebno opredelitev **cilje prodaje**.

- Želite prodati 100% lastniški delež, ali morda le del?
- Je za vas pomembno, ali so kupci iz Slovenije ali tujine, finančni ali strateški investitorji?
- Želite s prodajo sami priti do finančnih sredstev, ali želite zgolj dokapitalizacijska sredstva?
- Imate časovne omejitve pri prodaji?

Odgovori na ta vprašanja bodo namreč opredelili strukturo celotnega postopka, potencialne investitorje in vplivali tudi na končno ceno ob prodaji.

Ključne faze postopka prodaje podjetja so predvsem:

- Opredelitev **ciljev prodaje**, torej kaj želite s prodajo doseči, kakšen je končni želeni rezultat.
- **Analiza podjetja in ocena vrednosti** lastniškega deleža, ki je predmet prodaje z namenom določitve pogajalskih izhodišč.
- **Opredelitev prodajne strategije**, kar vključuje tako opredelitev predvidene strukture transakcije, način izvedbe postopka, kot tudi komuniciranje z zaposlenimi, mediji idr.
- **Priprava seznama potencialnih kupcev**. Na podlagi pogovora z lastnikom, želene končne lastniške strukture in analize panoge pripravimo seznam potencialnih (strateških in finančnih) investitorjev, za katere ocenjujemo, da bi bili najbolj zainteresirani za nakup lastniškega deleža v tem podjetju. Pred kontaktiranjem seznam kupcev uskladimo tudi z naročnikom.
- **Priprava predstavitvenih dokumentov**. Ti dokumenti vključujejo t.i. "teaser", to je kratki predstavitveni dokument, ki na nekaj straneh povzame ključne informacije o podjetju in predlagani transakciji. Ta dokument se pošlje investitorjem ob prvem kontaktu. Šele po podpisu izjave o zaupnosti pa izbrani investitorji prejmejo tudi Informacijski memorandum, ki vključuje podrobno analizo podjetja.
- **Kontaktiranje potencialnih investitorjev**. Na podlagi prejetih indikativnih ponudb oz. izraženega interesa investitorjev se omejeno število investitorjev povabi k izvedbi skrbnega pregleda poslovanja.
- **Organizacija skrbnega pregleda poslovanja**. Skupaj z naročnikom organiziramo skrbni pregled poslovanja, pregled potrebnih dokumentov, stopnjo zaupnosti posamezne dokumentacije in vodimo koordinacijo samega postopka med naročnikom in izbranimi investitorji. Naročnikom priporočamo predhodno izvedbo skrbnega pregleda poslovanja tudi z njihove strani, ugotovitve tega skrbnega pregleda pa lahko služijo za izboljšanje podatkovnih osnov, poročilo o skrbnem pregledu pa kot dodatno gradivo potencialnim investitorjem, ki bodo zaradi večje transparentnosti podjetju pripisovali manjše tveganje, kar posledično lahko vpliva na izboljšanje cene pri pogajanjih.

- **Vodenje in koordinacija pogajanj.** Na podlagi skrbnega pregleda poslovanja se od potencialnih investitorjev pričakuje oddaja zavezujočih ponudb. Na podlagi teh ponudb skupaj z naročnikom izberemo, s katerimi investitorji bomo nadaljevali pogajanja. Pogajanja vključujejo tako pogajanja glede cene kot tudi drugih elementov transakcije, npr. način plačila, časovni potek prenosa lastništva, vprašanja zavez in odgovornosti, prisotnost prodajalca v podjetju po transakciji ipd.
- **Koordinacija zaključka transakcije.** Po zaključenih pogajanjih o ključnih elementih transakcije je potrebno dokončno uskladiti prodajne dokumente ter spremljati, da so vsi dogovorjeni pogoji tudi v praksi spoštovani.

Zaradi lažjega pregleda smo pripravili tudi [shematski prikaz postopka prodaje podjetja](#).



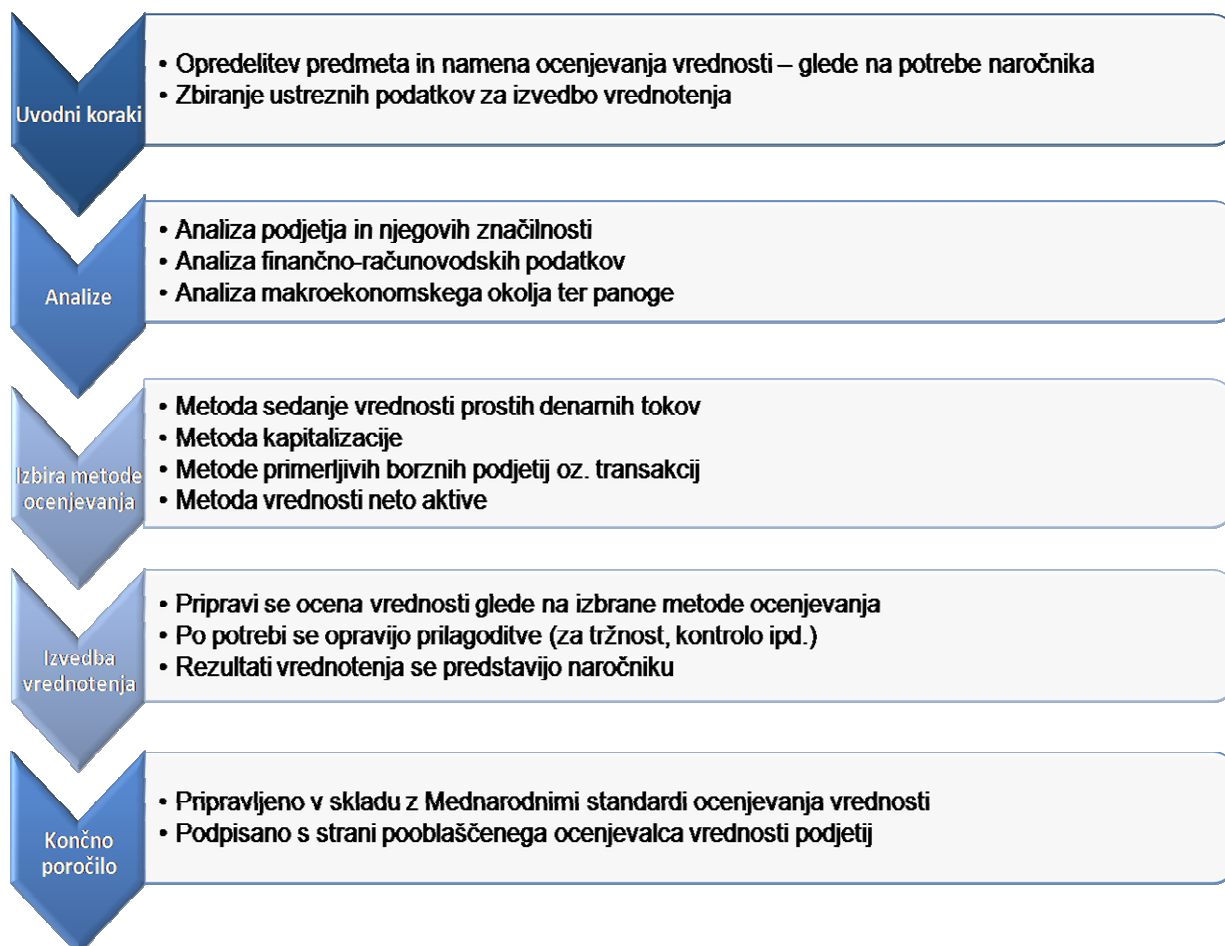
Bojan Tomc, spec. managementa  
sodni izvedenec  
svetovalec specialist za podjetništvo  
Agrarne reforme 24, 6000 KOPER  
Cenilni biro: Kajuhova 28, 6310 IZOLA

## Vrednotenje podjetij

V firmi **IDEA** vam pripravimo oceno vrednosti podjetja v skladu z najnovejšimi metodami za vrednotenje podjetij, ki se uporabljajo v svetu. Vrednotenje podjetja je pripravljeno skladno z Mednarodnimi standardi ocenjevanja vrednosti in je lahko prilagojeno za različne namene, kot so:

- nakupi / prodaje podjetij,
- računovodsko poročanje,
- združitve,
- prevzemi,
- iztisnitve manjšinskih delničarjev,
- davčni nameni,
- zastave vrednostnih papirjev idr.

Postopek ocenjevanja vrednosti je prilagojen vsakemu posameznemu primeru posebej, saj ima vsako podjetje svojo zgodbo. Pri izvedbi vrednotenja tesno sodelujemo z naročnikom in ocenjevano družbo, tako da opravimo več razgovorov s ključnimi osebami v podjetju ter se sproti pogovarjamo o naših ugotovitvah in predpostavkah vrednotenja. V splošnem pri izvedbi postopka vrednotenja sledimo naslednjim korakom:



Za več informacij v zvezi z vrednotenjem podjetij oz. za pripravo ponudbe se lahko obrnete na nas preko e-maila [idea.tomc@siol.net](mailto:idea.tomc@siol.net) ali telefona 041 716 915 .

## Vrednotenje neopredmetenih sredstev

Pri vrednotenju neopredmetenih sredstev se srečujemo predvsem z naslednjimi vrstami sredstev:

- blagovne znamke,
- licence,
- avtorske pravice,
- sezname strank oz. kupcev,
- programska oprema,
- patenti,
- človeški kapital,
- pomembne pogodbe (npr. ekskluzivna pravica zastopstva),
- novo razvite tehnologije,
- ekskluzivne pravice vstopa na nov trg ipd.

K vrednotenju neopredmetenih sredstev lahko pristopimo zaradi različnih namenov, kot so:

- nakupi / prodaje,
- določitev vrednosti stvarnega vložka,
- spori med poslovnimi partnerji,
- računovodsko poročanje,
- določanje višine licenčnine idr.

Pri ocenjevanju vrednosti se običajno zanašamo predvsem na metode, ki temeljijo na prihodnjih donosih. Zaradi specifičnosti neopredmetenih sredstev so namreč tržne metode dokaj nezanesljive, stroškovni pristop pa nam ne odraža dejanske vrednosti sredstva, ki temelji na tem, kaj je to sredstvo sposobno ustvarjati v prihodnje in ne koliko je stalo v preteklosti.

Za več informacij oz. pripravo ponudbe nas prosimo kontaktirajte na [idea.tomc@siol.net](mailto:idea.tomc@siol.net) .

## Skrbni pregledi poslovanja

Ne glede na to, ali nastopate v vlogi prodajalca ali pa potencialnega kupca nekega podjetja, je ena izmed aktivnosti, katere izvedbo priporočamo pred samo transakcijo, skrbni pregled poslovanja ciljnega podjetja.

Kot **prodajalec** lahko s predhodno izvedenim skrbnim pregledom poslovanja identificirate morebitne kritične točke v poslovanju podjetja, ki jih lahko odpravite še pred samo prodajo, s transparentnim odnosom do kupcev pa tudi povečate zaupanje v sebe in svoje podjetje. Kot **kupec** pa si seveda želite pridobiti dodatne informacije o podjetju, poleg tistih, ki vam jih pripravijo s strani prodajalca.

**Namen skrbnega pregleda** je ustvariti si celovito sliko o stanju in poslovanju podjetja. V ta namen je smiselno izvesti tako finančni, davčni kot pravni skrbni pregled. Na podlagi skrbnega pregleda poslovanja lahko **identificiramo morebitna tveganja**, povezana z naložbo v konkretno podjetje, ugotovitve skrbnega pregleda pa služijo tudi kot **osnova za strukturiranje transakcije in določitev cene**.

V podjetju **IDEA** lahko s pomočjo strokovnjakov za finančne, davčne in pravne zadeve za vas izvedemo skrbni pregled poslovanja podjetja. Za več informacij oz. pripravo ponudbe nas prosimo kontaktirajte na [idea.tomc@siol.net](mailto:idea.tomc@siol.net) .

## Vrednotenje nepremičnin

V podjetju **IDEA** vam nudimo vrednotenje nepremičnin s strani pooblaščenega ocenjevalca vrednosti nepremičnin, ki pri svojem delu postopa skladno z izhodišči Mednarodnih standardov ocenjevanja vrednosti. Pri svojem delu izbiramo med uporabo naslednjih metod vrednotenja nepremičnin:

- **na donosu zasnovan način:** vrednost nepremičnine se meri s pričakovanimi neto donosi ali denarnim tokom, ki jih je mogoče pripisati nepremičnini tekom njene dobe koristnosti;
- **način tržnih primerjav:** vrednost nepremičnine se izračunava na podlagi primerjave ocenjevane nepremičnine s primerljivimi nepremičninami, ki so bile pridobljene pred kratkim v poslih, ki so bili sklenjeni na čisti poslovni podlagi;
- **nabavnovrednostni način:** vrednost nepremičnine se določa na osnovi stroškov obnove ali nadomestitve, zmanjšanih za odpise vrednosti zaradi funkcionalnega ali ekonomskega zastaranja nepremičnine.

Nepremičnine vrednotimo **za različne namene**, pri čemer prevladujejo:

- hipotekarni nameni in leasing posli,
- nakupi / prodaje nepremičnin,
- oddajanje nepremičnin v najem,
- računovodsko poročanje,
- določitev vrednosti stvarnega vložka pri ustanovitvi / dokapitalizaciji podjetja,
- določitev likvidacijske vrednosti v postopkih likvidacije ali stečaja.

Za dodatna vprašanja oz. ponudbo nas prosimo kontaktirajte na [idea.tomc@siol.net](mailto:idea.tomc@siol.net).

## Poslovni načrti

Podjetniki in podjetja potrebujejo poslovne načrte v različnih situacijah. Običajno predstavlja **osnovo za sprejem poslovnih odločitev** v samem podjetju, na drugi strani pa gre tudi za dokument, ki **služi potencialnim investitorjem in bankam** pri odločanju o tem, ali naj investirajo v vaš projekt.

Vsebina in struktura poslovnega načrta sta prilagojeni konkretnim potrebam podjetja in odvisni od namena. Vsebuje **ključne poslovne elemente**, kot so analiza panoge, tržnega potenciala, konkurence, marketinške aktivnosti, kadrovski načrt, prodajni načrt, nabavni načrt idr. Hkrati pa mora zajemati tudi **finančne vidike izvedbe** poslovnega načrta s pripravljenimi projekcijami prihodnjega poslovanja.

Projekcije poslovanja morajo vsekakor zajemati bilanco stanja, izkaz poslovnega izida in izkaz denarnega toka. Pri tem pa je pomembno, da se pripravijo **simulacije večih scenarijev ter analiza občutljivosti** na ključne dejavnike vrednosti (value drivers).

Za več informacij oz. pripravo ponudbe nas prosimo kontaktirajte na [idea.tomc@siol.net](mailto:idea.tomc@siol.net).