



Какво иска да знае купувачът в един M&A процес?

Автор Калоян Кирилов

В даден момент един собственик или стига до решението, че ще бъде по-добре да продаде бизнеса си или бива контактнат от свой търговски партньор, който иска да купи фирмата му. Един от факторите, който ще ви помогне да получите най-добрата цена за своя бизнес е да знаете какво да очаквате от потенциалния купувач и да му дадете информацията, от която той се нуждае. Така той ще се чувства сигурен в покупката на вашия бизнес. Ето списък на

най-важните въпроси, които ще ви зададат:

1. Защо се продава фирмата ви? - Ако не разполагате с разумен отговор на този въпрос, въображението на купувача ще се развихри и той може да стигне до погрешни заключения. Основната причина за предприемачите да продават е, че след 10-20 години къртовски труд около своя бизнес те са уморени и искат да се насладят на другите важни неща в живота като семейството и т.н. Тук можем да имаме две основни ситуации в зависимост от финансовото състояние на

фирмата ви:

♦ бизнесът е в чудесно състояние – тук трябва да изтъкнете, че бизнесът е в страхотна форма и сега е моментът, когато нов собственик може сравнително бързо и лесно да поеме управлението на фирмата

♦ бизнесът не е в страхотна форма - в този случай собственикът трябва да отбележи, че фирмата има потенциал, но някой, който има специфични умения и знания може да бъде по-добър мениджър от него. Фирмата може да има нужда от някой с повече енергия, за да започне да показва

резултати.

2. Какво смятате да правите след продажбата? Тук купувачът се интересува дали сте готови да останете във фирмата и да помогнете със смяната на собствеността и управлението на дейността. Другото нещо, което ще го вълнува е дали планирате да останете в индустрията и да се превърнете в негов конкурент.

3. Колко ще печеля от вашия бизнес? По-голямата част от фирмите се купуват по финансови причини и новият собственик

иска да знае колко той може да изкарва на годишна база като притежава този бизнес.

4. Защо смятате, че офертната цена е разумна? Много сделки не се затварят, защото цената на фирмата е неразумна. Вие не може да кажете, че искате 10 млн. евро за своя бизнес само, защото сте собственик и така сте решили. Това може да стане като изтъкнете какви печалби правите, каква е стойността на материалните или нематериалните активи на фирмата, перспективите за растеж и т.н. Така може да убедите купувача, че това е реалната стойност на фирмата, а не ваша приумица.

5. Как бизнесът ще продължи да функционира без вас? Много често, особено в България, компаниите са много зависими от своите собственици. Купувачът трябва да се чувства сигурен, че когато той купува стойността на фирмата няма да намалее значително, когато вие вече не сте част от фирмата. Трябва да покажете, че имате ясни правила във фирмата, имате мениджмънт, който управлява фирмата без вашата ежедневна намеса. Отговор на тези притеснения ще покаже на купувача дали фирмата е изградена като корпоративна структура и една смяна на собствеността няма да се отрази на дейността ѝ.

6. Защо клиентите ще останат лоялни? Клиентите са жителната сила на един бизнес и купувачът ще иска да се увери, че те няма да изчезнат при приключването на сделката. Ако взаимоотношенията с ключовите клиенти са обвързани със собственика лично, той трябва да предложи да остане за известен период от време, след продажбата за да помогне с преходния период. Още по-добре е, ако собственикът има време преди

What Needs to Know the Buyer in an M&A Process?

By Kaloyan Kirilov

From time to time an owner either comes to the point that it will be better to sell his business or he is approached by a trading partner who wants to buy his business. One of the elements to get the best price is to know what to expect from your counterpart and to give him the information he needs in order to feel safe with the purchase of your business. Here is a list of the major questions you have to be prepared to answer:

1. Why are you selling? – If you don't have a reasonable answer to this question, the buyer's imagination will take over and he might come to the wrong conclusions. The number one reason for entrepreneurs to sell is that after 10-20 years of running the business they are tired and they want to move forward with their lives. We can have two situations here:

♦ the business is in great state – point out that the business is in great shape and now is the moment when a new owner can get a smooth transition into the firm

♦ the business is not in great shape – in this case the owner has to point out that the business has its advantages but somebody who has specific skills and knowledge might be a better manager of it or that the business needs somebody with more energy in order to start showing the results

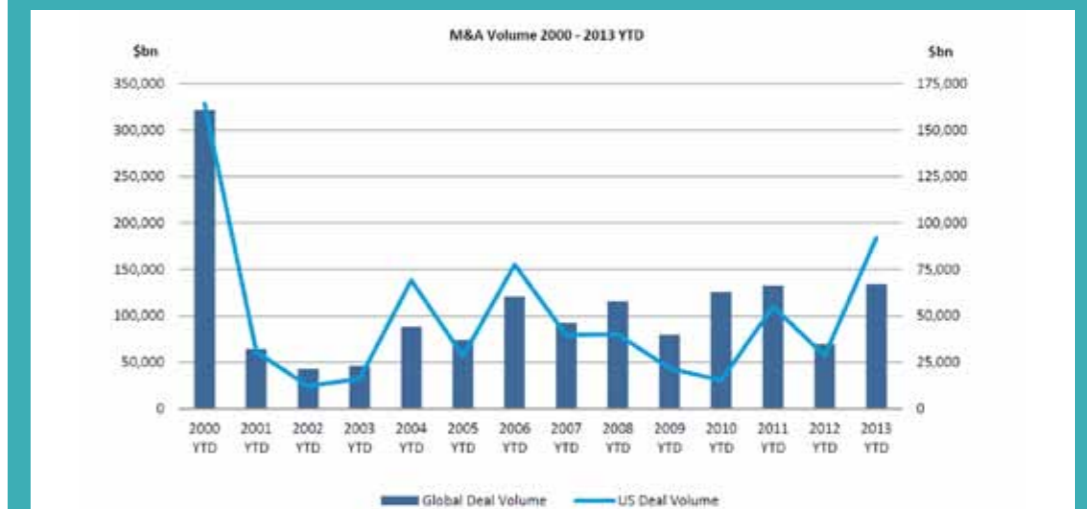
2. What are you planning to do after the sale? Here the buyer is interested whether you are ready to stay around and to help with the transition of the ownership and the running of the business. The other thing he is concerned is whether you are planning to stay in the industry and to turn into a competitor

3. How much you earn out of your business? The majority of the businesses are bought for financial reasons and the new owner wants to know how much he might be able to make on an yearly base by owning this business.

4. Why your asking price is reasonable? Many deals don't close because the asking price is

unreasonable. You cannot say that I want 10 mill euros for my business just because I want this money and if the buyer doesn't agree than he can go home. An owner has to give arguments for the value of his business. By defending your price expectations based on your earning, your tangible and intangible assets, you show the buyer the real value of the firm you are trying to sell.

5. How the business will transfer and run without you? Very often, especially in Bulgaria, the companies are very dependent on its owners. The buyer needs to feel sure that when he buys the business its value will not decrease significantly because you are not part of it anymore. Do you have a clear rules in the company? Do you have a top management who runs the business without your everyday presence? How much of the sales are brought to you personally? Answering these questions you will give an idea if your firm depends on you or it is a corporate structure. The only thing that will happen to it that the shareholder structure will change.



Нивото на глобалната M&A активност
The level of global M&A activity

продажбата (той го е планирал предварително) да започне да прехвърля връзките с клиентите на ключови мениджъри от фирмата, така че бизнесът да е по-малко зависим от него.

7. Какви са бизнес перспективите пред фирмата?

Всеки купувач иска да знае, че бизнесът, който възнамерява да придобие трябва да се разраства с цел той да печели повече пари. Това предполага, че той е платил

на собственика справедливата стойност на фирмата, а не го е купил супер изгодно поради някаква причина. Тогава единствената възможност да направи пари от тази сделка ще бъде да развива фирмата. Затова собственикът трябва да покаже какви са прогнозите за растежа на индустрията и растеж на пазара, бъдещите му планове за развитие на бизнеса. С една дума, как фирмата ще расте през следващите 3-4 години.

8. Последно, но не и по важност е въпросът с начините на плащане по сделката. Ако собственикът заяви: "можете да ми плати някаква част по-късно" то той би уверил купувачът, че се чувства сигурен, че фирмата ще се справи успешно през периода на смяна на собствеността. В действителност продавачи, които настояват да получат всички пари кеш в деня на сделката, обикновено постигат по-ниска

продажна цена просто, защото може да бъде трудно за купувача да намери толкова много пари в брой веднага.

Нашата вяра досега в Synergy Group винаги е била, че един поговорен и информиран човек, независимо дали се явава купувач или продавач в една сделка, винаги успява да сключи по-добри сделки. Всъщност, това е нещо повече от Верую, защото фактите го потвърждават. //



6. Why customers will remain loyal? The customers are the lifeblood of business and a buyer will want to make sure that they don't disappear. If the customer relationships are tied to the owner personally, he should offer to stay on for a period of time after the sale to help with the owner transition. Better yet, if the owner has time before the sale (he has planned it in advance) he must start to transition customer relationships to

key managers so the business is less dependent on him.

7. What your business prospects look like?

Every new buyer wants to know that the business he wants to buy can grow in order he makes money. That's assuming that he paid the fair value and didn't buy it on discount. Then the only option to make money will be to grow the firm. Therefore the owner should show the industry and market growth

projections, his future plans for developing the business. To sum up, how the firm will grow in the next 3-4 years.

8. Last but not least what payment terms the owner is open to?

By saying "you can pay me some part later on" you assure the new owner that you believe the business will survive the sale transition period just fine. In fact sellers who insist on all-cash-at-closing deal usually end up

with lower sale price, simply because it can be difficult for the buyer to come up with that much cash out of pocket right away.

Our belief at Synergy Group so far has always been that the better a seller or a buyer is prepared for the questions he might face during an M&A process, the better deal he closes at the end. Actually, this is more than a belief because facts confirm it. //