



Ang Pagbenta ng isang Negosyo

Kapag panahon na upang ibenta ang negosyo

Ang pagbenta ng isang maliit na pribadong negosyo ay karaniwang walang katulad sa buhay ng isang may-ari ng negosyo. Ang ibenta ang isang kompanya na binuhusan ng pag-asa at masigasig na pagtrabaho ay maaaring maglikha ng malakás na pakiramdam na may mawawala sa iyo. Kaya hindi laging madali para sa may-ari ang magpasiya kung ang magbenta ay ang tamang dapat gawin. Ang isang methodical analysis ay makakatulong sa iyo na makarating sa isang desisyon. Ang proseso ay dapat magsimula sa isang buod ng mga pinaka-karaniwang dahilan kung bakit binebenta ang mga negosyo. Ang mga pangunahing motibasyon para magbenta ay:

- **Ang kagustuhang magkaroon ng personal liquidity:** Kapag halos lahat ng iyong personal na kayamanan ay nakatali sa negosyo, ang isip na magbenta ay magbibigay ng pagkakataong gawing cash ang holdings at magkaroon ng iba't-ibang mga investment.
- **Pangangailangan para sa expansion capital:** Ang mga lumalaking kompanya ay karaniwang lumalampas sa kanilang mga pinansiyal na kakayahan at commercial lines of credit. Kapag ganoon, ang pagbenta ay maaaring magbigay ng expansion capital na kinakailangan upang mapag-isipan ang pag-expand. Kapag ganoon, maaari kang magpanatili ng isang minority share sa negosyo o persentahe ng mga kita. Bagama't ang mga pagsasaayos na ito ay nangangahulugang mawawala kaagad ang kontrol mo at titigil na ang iyong tungkulin bilang manager, mas maigi naman ito kaysa sa makitang humihinâ ang negosyo dahil kulang ng pera.
- **Pagbenta ng bahagi:** Maaaring pagpasiyahan mong ibenta ang bahagi ng negosyo kaysa sa kabuuan nito. Kung ang isang segment ng iyong negosyo ay mas mabilis na lumaki kaysa sa iba, maaari mong pag-isipan ang ibenta ang bahagi na hindi kasing lakas. Kung maibebenta mo ito, magkakaroon ka ng karagdagang panahon at pera upang iinvest sa lumalaking natitirang bahagi ng iyong kompanya. Paunawa: upang gawin ito, kailangan mong kunin ang pinansiyal na impormasyon at kailangan mong maghanda ng iba't-ibang mga pahayag para sa hiwalay na business segment na binebenta mo.
- **Anxiety na dulot ng personal na liyabilidad at mga labis-labis na risk:** Ang mga personal na garantiya tulad ng mga obligasyon sa tax (employee withholding taxes), liyabilidad ng produkto, personal damages, personal na garantiya ng mga utang ng kompanya. Sa pangkalahatan, ang mga personal na garantiya na ito ay nangyari noong mga unang araw na risky ang negosyo at hindi kailanman tinanggal.
- **Edad at kalusugan:** Ito ang kadalasang pinakakaraniwang dahilan para ibenta ang isang negosyo. Hindi kailanman iniisip ng maraming negosyante ang posibilidad na ito, at kapag lumabas ang mga hindi maiiwasang problema ng edad at kalusugan, dapat nilang harapin ang ibenta ang negosyo.
- **Pangangailangan para sa isang pagbabago:** Ito ay isa pang karaniwang dahilan para ibenta ang isang negosyo. Makaraan ang ilang taon na puno ng



excitement, nais bawasan ng mga negosyante ang walang-tigil na pressure upang mabigyan nila ng panahon ang iba nilang mga hilig. Ang pagbenta ng kanilang negosyo ay maaaring mauwi sa mga bagong propesyonal at personal na pagkakataon.

Mayroon bang bibili ng iyong negosyo?

Ang iisang paraan upang malaman ay ang ibenta ang iyong kompanya. Ang isang maliit na negosyo na medyo bago pa at hindi pa kumikita at na may bumabagsak na sales ay mahirap ibenta. Kapag mas mataas ang posibilidad na lalaki ang iyong negosyo, mas malaki ang pagkakataong makahanap ng bibili. Ang isang mas malaking korporasyon na aktibo sa parehong lugar ng negosyo ay maaaring magpabuti sa iyong mga profit margin kapag ginawa nilang isa sa kanilang mga business unit ang iyong negosyo. At ang isang mas malaking korporasyon na nagsusubok na lumaki nang mabilis sa isang bagong istrategikong lugar ay maaaring handang magbayad nang malaki upang makakuha kaagad ng market share.

Kahalagahan

Ang mga presyo ng pagbenta ng mga negosyo na katulad ng sa iyo sa iyong lugar ay dapat makapagsabi sa iyo kung ano ang maaasahan mong matanggap. Tandaan na pinag-uusapan natin an presyo ng pagbenta at hindi ang presyong hinihingi: karaniwan, ang mga maliit na negosyo ay ibinebenta nang higit na mas maliit kaysa sa presyong hinihingi. Maaaring i-evaluate ng sophisticated buyers ang iyong negosyo batay sa projected cash flow para sa mga darating na ilang taon. Pagkatapos ay ididiskwento nila ang halaga ng cash flow na iyon bilang katumbas ng halaga ng risk at ang kahalagahan ng kanilang mga personal na pagsisikap sa pagmintina ng kahusayan ng negosyo.

10 hakbang sa pagbenta ng negosyo

- **Magkaroon ng mabuting dahilan upang magbenta.** Ito siguro ang unang tatanungin sa iyo ng isang gustong bumili. Kapag mas mabuti ang iyong dahilan, mas magiging seryoso ang bibili. Gayunman, iwasan ang magbigay ng personal na impormasyon: magbibigay ito ng kalamangan sa bibili kapag kayo'y nag-uusap.
- **Huwag maghintay hanggang abutin ang panahon na kailangan mo magbenta dahil sa mga pinansiyal o emosyonal na dahilan.** Kapag nababalisa ka, maaaring mapuwersa kang tumanggap ng isang offer na hindi mabuti para sa iyo.
- Oras na nakapagdesisyon ka na, **ipunin ang impormasyon na kinakailangan** upang i-market at ibenta ang iyong negosyo;
 - Tatlong taong financial statements;
 - Tax returns para sa tatlong taon;
 - Listahan ng fixtures at equipment;
 - Humigit-kumulang na halaga ng imbentaryo;



- Listahan ng mga empleyado;
- Mga listahan ng mga customer;
- Mga kopya ng lease;
- Ang franchise agreement (kung naaangkop);
- Listahan ng mga utang nang may balanse at iskedyul ng pagbabayad;
- Mga kopya ng equipment leases;
- Mga pangalan ng mga panlabas na advisor (business broker, abogado, accountant...).

Kahit na hinanda mo dati ang iyong sariling financial statements, dapat mong isipin ang kumuha ng ibang kompanya na gagawa o magrerebyu sa kanila para sa pagbenta. Patataasin nito ang halaga ng negosyo sa isip ng mga gustong bumili at mas malamang na maibebenta ito.

- **Maging bahagi ng marketing team.** Makipagkita sa mga tauhan ng broker upang pag-usapan sa kanila ang iyong negosyo at sundin ang kanilang payô tungkol sa pakikipag-usap sa mga gustong bumili.
- **Panatilihin ang pagiging lihim** sa iyong pang-araw-araw na mga aktibidad sa negosyo. Upang iwasan ang magbigay ng impormasyon na magagamit upang makipagkompetensiya sa iyo, magbigay lamang ng pinansiyal na impormasyon sa mga seryosong gustong bumili at humingi ng deposit. Maaari mo ring hilingin ang isang gustong bumili na pumirma ng isang non-disclosure agreement
- **Mag-isip tulad ng isang taong gustong bumili.** Kung ngayon ka pa lamang bibisita sa iyong kompanya, gaano ka maaakit dito? Habang ibinebenta ang isang negosyo, magkakaroon ka ng maraming mga prospect na hindi naman talaga interesado at malaking aksaya sa iyong panahon. Kailangan ay mabilis mong maaaseso kung gaano kaseryoso ang isang prospect para hindi naman naaaksaya ang iyong siglâ sa pakikipag-usap tungkol sa negosyo.
- **Huwag hayaang makaligtaan ang mga bagay habang ikaw ay nagbebenta.** Panatilihin ang mga normal na oras, mintinahin ang imbentaryo, pinturahan o ayusin ang lugar kung kinakailangan.
- **Kumuha ng mga propesyonal na nakakaunawa sa proseso ng sales.** Ang isang business broker ay maaaring kumiloso bilang ahente para sa mga nagnenegosyo na gustong magbenta ng isang negosyo. Mahahanap sila sa business pages listings, advertisements sa mga dyaryo sa iyong lugar o trade magazines o referrals. Karaniwan silang sumisingil ng persentahe ng pinakahuling sale price, na siyang babayaran sa closing.
 - Maraming mabuting dahilan kung bakit dapat mag-hire ng isang business broker.
 - Kapag may broker ka, walang makakaalam kung sino ka;
 - Makakatipid ka ng panahon sa pakikipag-usap sa mga gustong bumili;
 - Ang ilang mga gustong bumili ay maaaring maging mas komportable, kahit sa umpisa man lamang, na makipag-usap sa isang intermediary;
 - Ang isang broker na ang specialty ay nasa isang partikular na industriya ay maaaring may mahusay na mga kontak sa mga



- malalaking korporasyon na maaaring interesadong bumili sa iyong kompanya. Sa kabila nito, malaki ang broker's fee at kailangan mong pag-isipan ang gastos bago mo pagpasiyahang kumuha nito.
- o Maaari ring makatulong ang mga abogado. May dalawang lugar kung saan malakás na iminumungkahi na mangonsulta ka ng isang abogado kapag nagbebenta ng isang negosyo:
 - Kapag naghahanda ka ng isang dokumento na nagbibigay ng buod tungkol sa iyong negosyo para sa mga gustong bumili - Kung ang negosyo ay hindi kasing husay o kung hindi kasing dali ang pagpapalakad nito kaysa sa inaasahan, maaaring isipin ng bagong bumili na hindi totoo ang mga sinabi tungkol sa negosyo. Maaaring rebyuhin ng isang abogado ang iyong dokumento upang maiwasan ang risk na mahabla.
 - Kapag naghahanda ng isang purchase at sales agreement - Dapat mong iparebyu sa isang abogado, o ipahanda mismo ang purchase at sales agreement.
 - **Huwag magmadali at pag-aralan nang maigi ang bawat offer** at pagkatapos ay gumawa ng counter offer.
 - **Tumulong na gumawa ng sitwasyon na mabuti** para sa lahat.

Mga empleyado

Siguraduhin na maririnig mula sa iyo ng iyong mga empleyado at hindi mula sa iba na maaaring ibenta ang negosyo. Nenerbyusin ang mga tao kapag may mga tsismis, at ang ilan sa iyong mga tauhan ay maaaring magpasiya na maghanap ng trabaho sa iba at umalis kaagad. Kung nagpasiya kang mag-advertise sa lahat na ibinebenta mo ang iyong negosyo, sabihin sa iyong mga empleyado bago lumabas ang anunsyo.

Ipaliwanag na maaaring abutin nang ilang panahon bago mangyari ang pagbenta at maaari pa ngang hindi ito mangyayari maliban kung plinano mong magsara kung hindi mo maibebenta ang negosyo. Sabihin lagi ang katotohanan pero bigyang-diin ang mga kabutihan. Kung nagpasiya kang i-advertise ang negosyo nang lihim, magsikap na hindi malaman ng mga empleyado. Pag-isipan ang gumamit ng isang business broker at papirmahin sa isang nondisclosure agreement ang taong interesadong bumili. Ang mga gustong bumili ay dapat din bumisita sa iyong mga pasilidad sa mga oras na walang trabaho. At sa kahulihan, maaaring mapagpasiyahan mo na ang isa o higit pang mga empleyado ay ang pinakamahusay na maaaring bumili sa iyong negosyo. Mas nalalaman ng mga empleyado ang negosyo kaysa sa mga taga-labas at maaari nilang makombinse ang mga investor o mga nagpapautang na institusyon na i-finance ang buyout.

Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay



isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.