



出售生意

何時應當出售生意

在業主的生活中心，出售小型、私人生意通常是一件不尋常的事。出售憑著希望和辛勞建立起來的公司，會給業主帶來強烈的失落感。因此，業主很多時候難以判定出售生意是否正確之舉。系統的分析有助於您作出決定。這一程序的第一步是對最常見的出售理由進行一番概述：

希望獲得個人變現能力：當您的所有個人財產幾乎都與生意捆綁在一起時，出售生意可能會使您有機會將持有財產變為現金，並分散您的投資。

需要擴充資金：高增長公司常常會超出其財務能力及商業信貸。此時，出售生意可以提供開拓發展機會所需的擴充資金。在這種情況下，您可以保留公司的少數股份或者一定比例的收入所得。雖然這些辦法意味著您會立刻失去控制權和管理權，但是您可能會覺得這比親眼看著公司因缺乏資金而衰敗要好。

部分出售：您可能會決定出售生意的一部分，而不是全部。如果某一業務環節的發展速度遠遠超過其他環節，您可以考慮將不甚成功的部門出售。如果能做到這一點，您將有更多時間和財力投資於公司不斷發展的部分。注意：如果要這樣做的話，您需要將所出售業務環節的財務資訊分離出來，並準備不同的報表。

因個人變現狀況和過度風險而產生焦慮：諸如納稅義務（雇員代扣所得稅）、產品責任、個人賠償等

個人擔保以及公司債務的個人擔保。一般而言，這些個人擔保始自危機四伏的公司早期歲月，並且從未消失。

年齡與健康因素：這是迄今為止最常見的出售生意理由。許多企業家從未考慮過這種可能性，一旦出現不可避免的年齡及健康問題時，他們就必須面對現實。

需要改變：這是另一個常見的出售生意理由。在度過多年緊張不安的生活之後，許多企業家期望能減少持續不斷的壓力，以便能發展其他興趣。出售生意可為新的職業和個人發展機會鋪路。



會不會有人買您的生意？

要知道答案，唯一的方法是將您的生意放到市場上去出售。相對較新、無甚盈利或者銷售業績急劇下降的小型公司較難出售。公司增長潛力越高，找到買家的可能性就越大。如果一個在相同業務領域比較活躍的大型公司將您的公司納為其業務部門之一，您則有可能在利潤率上再進一步。另外，有意在新戰略領域迅速發展的大型公司也可能願意支付額外費用，以迅速獲得市場份額。

估價

本地區類似生意的賣價應當可以顯示您所能獲得的價格。切記：我們談的是賣價，而不是要價：通常來說，小型生意的賣價會大大低於要價。精明的買家可能會根據未來幾年的預計現金流對您的生意進行估價。然後他們會將現金流價值打折，以反映業務中內在的風險程度及其個人努力在維持業務成功方面的重要性。

出售生意的十個步驟

要有令人信服的出售理由。這可能是潛在買方將問您的第一個問題。您的理由越令人信服，買方就會越認真。然而，要避免透露個人資訊：這會被買方在談判時利用。

不要等到因為經濟或情感原因而不得不出售。焦急會使您接受對自己不利的開價。

一旦您作出決定，**收集所需資訊**以便在市場上出售生意：

- 三年的財務報表；
- 三年的納稅申報表；
- 裝置及設備清單；
- 存貨概算價值；
- 雇員名單；
- 客戶名單；
- 租約副本；
- 特許經銷協議（如果有的話）；
- 列出餘額及付款時間表的貸款清單；



- 設備租賃副本；
- 外部顧問姓名（商業經紀人、律師、會計師.....）

即使您在過去曾自行準備過財務報表，您也應當考慮請外面的公司來進行出售前的準備或審核。這將提高您的生意在潛在買方眼中的價值，並且增加出售成功的可能性。

成為營銷團隊的一員：與經紀人手下的員工見面，向他們介紹您的業務，依照其建議與潛在買方打交道。

保守秘密：適用於日常商業活動。要避免泄露可能為競爭對手利用的資訊，財務資訊只能提供給交付定金的、真正感興趣的潛在買方。您還可以讓潛在買方簽定一份不泄密協議。

從潛在買方的角度考慮問題：設想您初次訪問公司，您會有什麼印象？在出售生意的過程中，您會遇到許多並不真正感興趣的潛在買方，這會浪費您許多時間。您要能夠迅速判斷潛在買方的認真程度，這樣您為出售生意進行討論所付出的精力就不會全部都是無用功。

不要因為出售生意而忽略其他事：維持正常的工作時間，維持庫存，必要時進行油漆或維修經營場所。

聘請了解銷售程序的專業人士。商業經紀人可為有意出售生意的企業家充當代理人。可以透過下列方式聯係他們：商業專頁列表、當地報紙或行業雜誌上的廣告或者轉介。他們通常從最終銷售價中收取一定比例的費用，生意成交時再行支付。僱傭商業經紀人有幾個好處：

- 經紀人可讓您保守秘密；
- 可以節省您與潛在買方打交道的時間；
- 有些潛在買方可能更願意與中間人交談，至少在剛開始是這樣；

專攻某一特定行業的經紀人可能在大型企業有些很好的聯係，他們可能會有興趣買下您的公司。但是，經紀費比較可觀，您在決定僱傭經紀人之前需要衡量一下費用情況。



律師也會幫助您。在出售生意時，我們強烈建議您在以下兩個方面諮詢律師意見：

為潛在買方準備概述公司業務的文件時：如果最後公司業務不如預期成功，運營不如預期容易，新買方可能會認為公司情況被虛報。律師可以審核您的文件，以避免被起訴的風險。

- 準備購買和銷售協議時：即便不請律師準備購買和銷售協議，也應請他審核協議。

耐心行事，仔細研究每個開價，然後再提出貴方的還盤價。

盡力創造雙贏局面，人人受益。

雇員

要確保雇員從您本人、而非第三方那裡聽聞公司可能被出售的消息。傳聞會製造緊張氣氛，一些員工可能會決定另謀他職並立即離開。如果您決定為公司出售一事刊登公開廣告，在廣告刊登之前就需要告知員工。要解釋出售可能需要很長時間，並且在出售未果時可能根本不會出售，除非公司計劃關閉。要始終實言相告，但要強調積極方面。如果您決定刊登秘密廣告，就要努力避免消息泄露給雇員。考慮使用商業經紀人，並要求每一位感興趣的買方簽定不泄露協議。潛在買方考察經營場所也應安排在下班時間進行。最後，您可能決定某位或多位雇員是接手公司的最佳潛在買方。雇員比外來者更了解公司，並且可能說服投資者或信用機構為購買提供資金。

加拿大 – 安大略省工商企業服務中心 (COBSC/CSECO) 以加拿大官方語言 - 英語和法語 - 提供商業資訊。為了方便用戶，我們還將一些最常用的文件資料翻譯成了其它語言。如果您需要額外的商業資訊，請致電1-888-576-4444 與COBSC/CSECO 資訊官員接洽。