



## 사업체 매각

### 사업체를 팔아야 할 때

소형 개인 비즈니스의 매각은 사업주의 삶에서 대개 큰 파장을 갖습니다. 큰 희망과 열심을 품고 이룬 회사를 매각한다는 것은 커다란 상실감을 줄 수 있습니다. 그러므로 매각이 올바른 방향인지 결정하기가 쉽지 않을 수 있습니다. 꼼꼼한 분석이 결정을 내리는 데 도움이 될 수 있습니다. 이 과정은 사업체를 매각해야 하는 가장 보편적인 이유들을 전체적으로 살펴보는 것으로 시작됩니다. 매각의 주요 원인으로는 다음을 들 수 있습니다.

**개인적으로 자금유동성이 필요할 때:** 개인의 재산이 거의 모두 사업체에 묶여 있는 경우, 사업체를 매각하면 지분을 현금화하고 투자를 다양화할 기회가 됩니다.

**사업 확장을 위한 자본의 필요:** 높은 성장률을 보이는 기업들은 자사의 자금력과 은행의 신용한도선을 초과하는 경우가 많습니다. 이런 상황에서 사업체 매각이 성장에 필요한 사업 확장 자본을 가져다 줄 수 있습니다. 이런 상황이라면 사업체의 지분 중 소액, 또는 소득의 일부를 남겨둘 수 있습니다. 이런 매각 때문에 사업체에 대한 통제권을 즉각 상실하거나 관리자 역할이 끝날 수도 있지만 사업체가 자본 부족으로 시들어가는 것보다는 나을 것입니다.

**부분 매각:** 사업체 전체가 아닌 일부를 판매하기로 결정할 수도 있습니다. 사업체에서 특정 부문이 다른 부문보다 훨씬 더 빨리 성장한다면 별로 성공적이지 않은 부문의 매각을 고려할 수 있습니다. 그 부문을 팔 수 있다면 성장하는 부문에 더 많은 시간과 자금을 할애할 수 있습니다. 유의점: 그러려면 내가 팔고자 하는 별도의 사업 부문에 대한 재무 정보를 분리하여 별도의 재무제표를 준비해야 합니다.

**개인적 책임과 리스크에 대한 부담감:** 세금 관련 의무(직원 원천징수세 등), 제품 책임, 대인 배상, 그리고 회사의 채무 등에 대해 사주가 보증해야 하는 부담을 말합니다. 일반적으로 이런 부담은 창업 시 위험 부담이 많았던 시절에 시작되어 사라지지 않고 지속됩니다.

**나이와 건강상태:** 사업체 매각의 가장 흔한 원인입니다. 이런 가능성을 고려해 본 적이 없는 사업가들이 많습니다. 하지만 나이와 건강으로 인한 불가피한 문제가 불거지면 사업을 정리하는 일도 생각해 봐야 합니다.

**변화의 필요:** 이 역시 사업체 매각의 가장 흔한 원인 가운데 하나입니다. 몇 년 동안 사업 때문에 신경을 곤두세우고 살다보면 끊임없는 부담을 줄이고 다른 관심사를 찾고 싶어집니다. 사업체 매각이 일과 개인 생활 면에서 새로운 기회를 가져다 줄 수 있습니다.

### 내 사업체를 살 사람이 있을까요?



이에 대해 알 수 있는 유일한 방법은 회사를 시장에 내놓는 것입니다. 설립한 지 상대적으로 얼마 안 되는 기업, 수익이 적게 나가거나 매출이 급감한 소형 기업들은 팔기가 어렵습니다. 또한 사업의 성장 잠재력이 높을수록 매입자를 찾을 가능성이 높습니다. 동일 사업 부문에 대기업이 있다면 작은 업체를 사서 자사의 사업 부문으로 흡수하는 것으로 이윤율을 높일 수도 있습니다. 신규 전략 부문에서 급속히 성장하는 더 큰 기업 역시 시장 지분을 쉽게 확보하기 위해 프리미엄을 지불할 의사가 있을지도 모릅니다.

## 평가

해당 지역의 유사 업체 매도 가격을 보면 어느 정도를 받을지 어느 정도 알 수 있습니다. 하지만 이 가격은 실패매가이며 매각을 원하는 업체가 제시하는 가격이 아니라는 걸 기억하세요. 소기업의 경우에는 제시 가격보다 훨씬 낮게 팔립니다. 세련된 매입자들 중에는 앞으로 몇 년 동안의 예상 현금 흐름을 기준으로 사업체를 평가하는 기업들도 있습니다. 이들은 비즈니스 고유의 리스크, 그리고 사업 성공을 유지하는 데 드는 노력의 중요성을 반영하여 이런 현금 흐름의 가치를 깎습니다.

## 사업체 매각의 10단계

**타당한 매각 사유가 있어야 합니다.** 잠재 매입자도 제일 먼저 이 질문을 할 것입니다. 매입자는 사유가 타당할수록 더욱 진지하게 매입을 고려할 것입니다. 하지만 개인 정보는 노출하지 않도록 하세요. 그러한 조건을 협상할 때 매입자에게 유리하게 작용할 수 있습니다.

**경제적, 감정적 이유로 사업체를 팔아야 할 때까지 기다리지 마세요.** 불안감 때문에 좋지 않은 오퍼를 받아들이게 될 수 있습니다.

매각을 결정했으면 사업체를 마케팅하고 파는 데 **필요한 정보를 수집하세요.**

- 지난 3년 동안의 재무제표
- 지난 3년 동안의 세무 신고 기록(tax return)
- 설비 및 비품 목록
- 재고의 대략적인 가치
- 직원 명부
- 고객 명단
- 임대차 계약서 사본
- (해당 사항이 있는 경우) 프랜차이즈 계약서
- 융자금 목록(잔액 및 상환 스케줄)
- 임대한 설비의 계약서 사본
- 외부 자문역 목록(중개업자, 변호사, 회계사 등).



지금까지는 재무제표를 스스로 준비했다 하더라도 매각 시에는 외부의 기업을 고용하여 재무제표를 준비하고 검토하게 하는 것이 좋습니다. 그러면 잠재 매입자가 보는 사업체의 가치와 매각 가능성을 높일 수 있습니다.

**매각을 위한 마케팅에 참여하세요.** 브로커 측을 만나 사업체에 대해 이야기하고 잠재 고객을 어떻게 상대해야 하는지에 관해 이들의 조언을 따르세요.

사업 관련 일상에서는 **늘 비밀을 유지하세요.** 사업체에 대해 불리하게 사용될 수 있는 정보를 흘리지 않으려면, 착수금(deposit)을 거는 진지한 잠재 매입자에게만 재무 관련 정보를 주세요.

잠재 매입자에게 비밀유지계약서(non-disclosure agreement) 서명을 요구할 수도 있습니다.

**잠재 매입자 입장에서 생각하세요.** 내가 이 업체를 처음 방문했다면 어떤 인상을 받을까요? 사업체를 팔려고 내놓으면 실제로 관심이 없는 사람들도 많이 찾아오고, 시간을 많이 낭비하게 될 수 있습니다. 누군가 찾아왔을 때 얼마나 진지한지 신속히 판단해야 사업체에 대해 논의하는 에너지가 완전히 무익하지 않을 수 있겠지요.

**사업체를 판다고 해서 일상이 무너지지 않게 하세요.** 정상적인 업무 시간과 재고를 유지하고, 필요하다면 페인트칠이나 수리도 하세요.

**매각 절차를 이해하는 전문가를 쓰세요.** 매매 브로커가 사업체를 팔려는 사주들의 중개인 역할을 합니다. 전화번호부에서 매매 중개인을 찾을 수도 있고, 지역 신문이나 업종 관계 잡지, 또는 소개를 통해 구할 수도 있습니다. 이들은 대개 거래 완료(closing) 시에 최종 매매가의 몇 퍼센트를 수수료로 받습니다. 사업체 매매 중개인을 쓰면 몇 가지 장점이 있습니다.

브로커를 쓰면 비밀이 유지됩니다.

- 직접 잠재 매입자와 상대할 필요가 없어 시간이 절약됩니다.
- 어떤 잠재 매입자들은 적어도 처음에는 중개인과 얘기하는 걸 더 편하게 생각합니다.
- 특정 업종의 사업체 전문인 브로커는 내 업체를 사는 데 관심이 있을 만한 보다 큰 회사의 잠재 구매자들을 잘 알고 있는 경우가 많습니다. 하지만 중개 수수료도 상당하므로 중개인을 쓸 것인지 결정하기 전에 비용을 잘 따져봐야 합니다.
- 변호사들도 도움이 됩니다. 사업체를 팔 때 변호사의 자문을 구하는 것이 매우 중요한 두 분야는 다음과 같습니다.



- 잠재 구매자를 위한 사업체 요약 문서를 준비할 때: 예상보다 비즈니스가 별로 잘 되지 않거나 운영하기 쉽지 않으면 매입자는 구매 시 사업체 설명서에 사기성이 있었다고 생각할 수 있습니다. 변호사가 소송 위험을 피할 수 있도록 준비한 문서를 검토해줄 수 있습니다.
- 매매계약을 작성할 때: 변호사가 계약을 직접 작성하게 하거나, 그렇지 않을 경우 검토라도 맡겨야 합니다.

**참을성을 갖고 모든 오퍼를 면밀히 검토한 후에 반대 오퍼(counter offer)를 제시하세요.**

**관련 당사자 모두에게 득이 되는 계약이 되도록 분위기를 조성하세요.**

## 직원

직원들이 매각 가능성을 제삼자가 아니라 사주에게 직접 들도록 하세요. 소문은 불안감을 가중시키는 법이므로 직원들이 다른 직장을 알아보고 당장 떠날 수 있습니다. 사업체 매각을 공개적으로 광고하기로 결정하면 광고가 나가기 전에 직원들에게 얘기하세요. 실제로 사업체가 팔리는 데는 오랜 시간이 걸릴 수도 있고, (안 팔리면 아예 문을 닫을 생각을 하고 있는 경우가 아니라면) 팔리지 않을 수도 있다고 설명해 주세요. 진실을 말하되 긍정적인 면을 강조하세요. 매각 광고를 비밀리에 하려고 하면 직원들이 알지 못하도록 면밀한 주의를 기울이셔야 합니다. 사업체 매매 중개인을 쓰는 것을 고려해 보고 관심 있는 매입희망자에게는 비밀유지계약서에 서명하게 하세요. 잠재 매입자들은 영업시간이 아닐 때 사업장을 방문하기도 합니다. 마지막으로, 최고의 매입자는 직원 중에 있을 수도 있습니다. 직원들은 사업체에 대해 외부인들보다 훨씬 잘 알므로 투자자나 대부업체를 설득해서 매입을 위한 자금을 확보할 수 있습니다.

캐나다-온타리오 비즈니스 서비스 센터(COBSC/CSECO)는 캐나다의 공식언어인 영어 및 불어로 비즈니스 관련 정보를 제공합니다. 본 센터에서 제공하는 가장 유용한 문서들 중 일부는 이용자의 편의를 위해서 다른 언어들로 번역되고 있습니다. 추가적 비즈니스 관련 정보를 원하시는 경우, 1-888-576-4444 로 전화하셔서 COBSC/CSECO 정보담당관과 상담하십시오.