

Jak dobrze sprzedać swoją piekarnię?



W ubiegłym roku opublikowałem wiele artykułów dotyczących sprzedaży piekarni i cukierni. Tym artykułem chciałbym powrócić do serii publikacji, które ułatwią Państwu sprzedaż swojego zakładu.

Jak dobrze sprzedać swoją firmę? Każdy chce za swój zakład uzyskać jak najwyższą cenę. Cena firmy zależy od wielu czynników, na które zwracają uwagę inwestorzy.

Czy wieloletnie przygotowania do sprzedaży piekarni gwarantują udaną transakcję?

Niestety, nie zawsze takie przygotowania przynoszą oczekiwany skutek. Czasem można przegapić moment, gdy wielka grupa kapitałowa z branży producentów pieczywa prowadzi ekspansję lub gdy branża przeżywa niespodziewane przyspieszenie. Wtedy sieć cukierni lub piekarnię trzeba sprzedawać tu i teraz mimo że nie jest ona gotowa do sprzedaży. Druga okazja na tak duże pieniądze może się już nigdy nie zdarzyć.

Ważna jest koniunktura gospodarcza

W gospodarce pojawiają się okresy wzrostu i okresy stagnacji. Gdy jest koniunktura, kapitał szuka inwestycji. Wtedy firmy sprzedaje się drogo, ponieważ dobrym nastrojom inwestorów towarzyszą duże pieniądze jakie można od nich uzyskać. Niezależnie jednak od tego, jaki jest klimat makroekonomiczny, przygotowanie piekarni do sprzedaży należy zacząć już teraz. Trzeba przygotować ją do sprzedaży tak, aby dla inwestorów piekarnia stanowiła łakomy kąsek. To warunek, aby sprzedać swój zakład dobrze!

Plan przygotowania firmy do sprzedaży

Sprzedaż firmy jest procesem. Proces ten powinien być zaplanowany i rozpisany w czasie jak mapa drogowa. Zamiast robić jeden szczegółowy plan, należy zrobić kilka planów wg różnych wariantów. Ich realizacja zależy będzie od sytuacji wewnętrznej i otoczenia przedsiębiorstwa. Należy kierować się wiedzą o czynnikach wpływających na wartość rynkową firmy. Istnieje jeszcze jedna zaleta elastycznego planu opartego na wariantach: plan taki jest bezcenny przy prowadzeniu negocjacji końcowych sprzedaży piekarni. Firmę przygotowaną sprzedaje się dużo sprawniej. Nie tylko dlatego, że jest ona przygotowana, ale też dlatego, że właściciel w trakcie przygotowań nabył wiedzę i świadomość czym jest wartość rynkowa. Też dlatego, bo właściciel odkrył wiele alternatyw, spośród których może wybierać. Sprzedaż cukierni czy piekarni nie jest już dla niego jedyną alternatywą, a taka świadomość bardzo pomaga negocjacjom.

Badania rynku

Równolegle do realizacji planu przygotowania piekarni do sprzedaży należy obserwować rynek. W gazetach branżowych pojawia się mnóstwo sygnałów i komunikatów. Może to być informacja o nowej technologii wypieku, ekspansji jakiejś sieci cafeterii, zmiany w taryfach celnych lub w kodeksie pracy. Każda taka informacja o przyszłości może mieć ogromny wpływ na dzisiejszą wartość sieci cukierni lub piekarni. Żeby sprzedać swoją firmę dobrze trzeba mieć doskonałą orientację.

Aktywne poszukiwanie inwestorów

Przez lata kupowałem firmy i zauważyłem, że to do nas, inwestorów zgłaszali się właściciele firm, my tylko rozpatrywaliśmy ich propozycję sprzedaży. Czasy się zmieniają, teraz kapitał szuka inwestycji. W tej kwestii jednak to właściciele firm muszą być stroną aktywną. Nie ma co liczyć na to, że inwestorzy przyjadą pod naszą piekarnię z kwiatami.

Analiza innych transakcji

Należy zbierać informacje o przeprowadzonych transakcjach kupna sprzedaży innych piekarni lub cukierni. Wartość firmy jest wielokrotnością przepływów pieniężnych. Tak mówi teoria. Praktyka bywa inna, wartość firmy wynika często z wartości precedensowych transakcji sprzedaży innych podobnych firm. Cena sprzedaży zależy od wielu czynników, lokalizacji sklepów, lokalnego rynku, nowej niewykorzystanej technologii lub patentu należącego do cukierni. Wartość piekarni nie musi więc zależeć od wielkości przepływów pieniężnych. Temat wyceny wartości jest bardzo złożony. Właściciele piekarni powinni sami wyrobić sobie orientację w wycenie branżowej. Równolegle muszą również korzystać z wyceny wartości swoich zakładów, prowadzonej przez niezależnych ekspertów. Niestety właściciele mają tendencję do zawyżania wartości swoich przedsiębiorstw.

Wyróżnić się na tle innych firm

Doświadczeni doradcy inwestycyjni radzą, aby szukająca nabywcy firma wyróżniała się na rynku. Taki pogląd prezentuje Curtis Kroeker z agencji BizBuySell.com, w artykule: *Selling Your Business: Timing is Everything*. Píše on: *Udowodnij swoją wartość biznesową. Rynek sprzedaży do celów biznesowych jest konkurencyjny, dlatego ważne jest zainwestowanie czasu i wysiłku w odróżnienie Twojej firmy od innych firm. Zróżnicowanie powinno uwzględniać historyczne i bieżące operacje i cechy charakterystyczne, a także przyszłe możliwości rozwoju, dla których Twoja firma ma lepszą pozycję. Pośrednicy biznesowi mogą być bardzo pomocni w tym zakresie i mogą wykorzystać swoją wiedzę oraz doświadczenie na lokalnym rynku sprzedaży dla firm, aby pomóc w wyróżnieniu kluczowych obszarów odróżnienia od innych możliwości w obrębie tej samej branży/lub obszaru geograficznego.*

Trzeba dobrze sprzedać swoją piekarnię! Ile lat życia poświęciliśmy na jej budowanie? Ile potu i łez wylaliśmy, aby piekarnia czy cukiernia była tym czym jest dzisiaj?

Jeżeli zdecydowaliśmy się sprzedać piekarnię, nie należy pozostawiać tego ślepego losowi. Najgorsze co może się zdarzyć to sprzedać dorobek pokoleń przypadkowemu inwestorowi za mniej niż połowę jego wartości rynkowej. Okoliczności życiowe mogą zmusić nas do nagłej sprzedaży piekarni. Bez właściwego rozeznania i przygotowania utracimy szansę na wielkie pieniądze dla siebie i swojej rodziny.

Wojciech Moszczyński