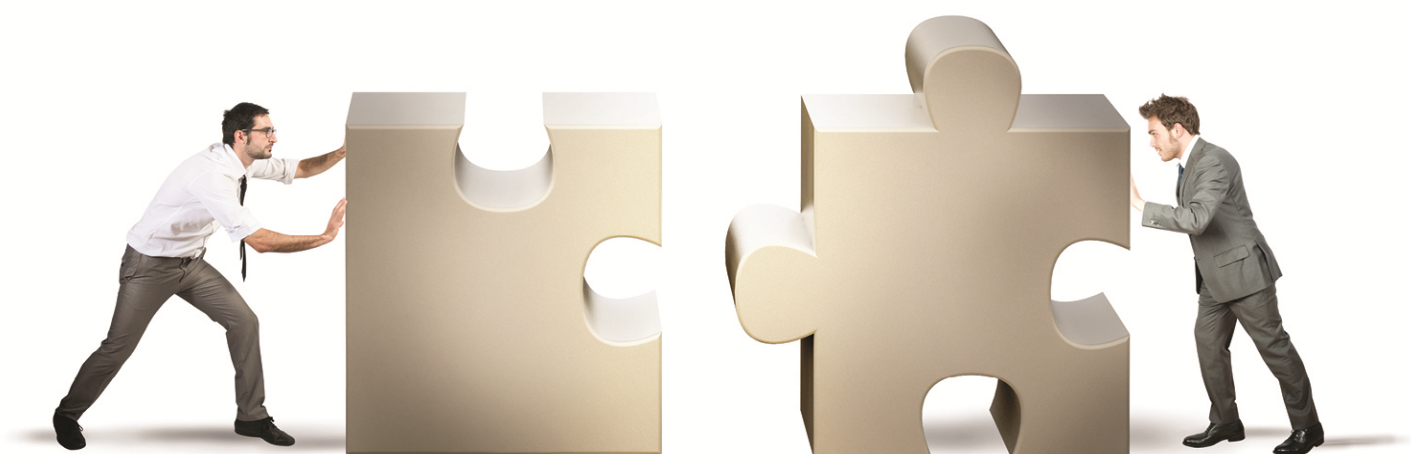


VLADIMÍR JOHN

AKVIZICE A FÚZE MENŠÍCH A STŘEDNÍCH FIREM



ODHALENÁ PRAVDA
O RIZICÍCH PODNIKÁNÍ

AKVIZICE A FÚZE MENŠÍCH A STŘEDNÍCH FIREM

ze série:

ODHALENÁ PRAVDA O RIZICÍCH PODNIKÁNÍ

ISBN 978-1-910435-63-2 (mobi)
ISBN 978-1-910435-64-9 (ePub)
ISBN 978-1-910435-65-6 (PDF)

Copyright © 2015 Meriglobe Business Academy Ltd.

OBSAH

Vytvořte si svou akviziční strategii

Myslete na organizační náročnost celého procesu

Dobře počítejte a připravte si finanční rezervy

Hledejte synergie

Pozor na obory podnikání náchylné na krize

Analýze kupované firmy věnujte dostatek času

Uzavřete dohodu o mlčenlivosti

Nezapomeňte na dohodu o porozumění a společném postupu

Nepodceňujte proces předání společnosti

Rada na závěr:

Jak dobře prodat firmu

Právě jsem přišla do společnosti Meriglobe Advisory House, která je jedničkou na trhu ve snižování rizik podnikání a prevenci v této oblasti. Přivítal mě poradce, se kterým si dnes budu povídat o akvizicích a fúzích menších a středních firem. Během našeho rozhovoru se budeme snažit upozornit posluchače na možná rizika, která s těmito procesy velmi úzce souvisí, ale zároveň budeme i radit, jak to dělat správně. Vysvětlíte nám na úvod, co slova akvizice a fúze vlastně znamenají?

Není to vůbec složité, akvizice znamená koupi části nebo celé firmy a fúze je spojením dvou či více firem v jednu. Rozdíl lze hledat i v tom, že u akvizic může být podnikatelský záměr investora a kupované firmy naprosto odlišný, avšak u fúzí jde zpravidla o spojení firem s podobným zaměřením. Pro zjednodušení se dnes budeme bavit hlavně o tom, jak bezpečně koupit fungující firmu, tedy jak zrealizovat akvizici. Fúze je sice obdobným procesem, ale v praxi podstatně méně používaným. Hned na úvod ale musím zdůraznit, že ani akvizici ani fúzi nedělejte sami, bez dobrých poradců, ekonomů a právníků.

Co je akvizice, je mi jasné, investor kupuje obchodní podíly nebo akcie určité firmy a tu pak drží jako svou dceřinou společnost. Popište nám trochu lépe, jak to funguje při fúzi?

Při fúzi se buď investor dohodne s prodávajícím, že spojí své firmy v jednu a prodávající je vyplacen zpravidla penězi nebo akciemi už spojené firmy. V případě platby akciemi se z investora i prodávajícího stávají partneři, každý s předem dohodnutým podílem, právy a povinnostmi, ale i možnými opcemi na nákup zbývajících částí, zjednodušeně jde o předkupní právo. Výhodou fúze je především skokové posílení na daném trhu.

O jakých firmách si vlastně budeme dnes povídat?

O všech menších a středních, které jsou na prodej. Nezáleží na tom, zda jde o malou prodejnu potravin, bot či oblečení, nebo třeba o podnik, který vyrábí sýry nebo potřeby pro kutily. My se na tyto firmy budeme dívat z pozice investora, tedy zájemce o jejich koupi, případně fúzi.

Vaše rady tedy budou zcela univerzální, bez ohledu na obor podnikání?

Ano, a může z nich čerpat jak ten, který už podniká a má více podnikatelských zkušeností, tak ten, který teprve začíná a poohlíží se po nějaké vhodné příležitosti.

To jsem ráda, že obsáhneme širší spektrum posluchačů. Jaká je vaše první rada těm klientům, kteří za vámi přijdou s tím, že mají zájem investovat do fungující firmy?

Aby si to dobře rozmysleli a věnovali celému procesu dostatek času a potřebné péče. Koupě firmy je velmi důležitým strategickým rozhodnutím, když to uděláte dobře, posune to vaše stávající podnikání skokově dopředu, a když špatně, může vás to těžce poškodit či dokonce stáhnout na podnikatelské dno.

V čem spatřujete největší riziko?

Když kupujete auto, můžete si ho osahat, projet se v něm, když kupujete dům, máte možnost si jej důkladně prohlédnout, zjistit si o něm co nejvíce informací a když kupujete sýr, můžete jej nejprve ochutnat. U firem to tak není, jejich stav a hodnota se mění každou hodinou, minutou i vteřinou. Proces koupě firmy probíhá zpravidla několik měsíců a za ten čas se může její stav radikálně změnit, jak k lepšímu, tak i k horšímu.

Z toho, co jste teď řekl, si uvědomuji, že se neuváženým postupem dá hodně pokazit. Řekněte nám tedy, jak to dělat správně.

Pro pořádek rozdělím celý proces akvizice na tři části. Nazvěme je fáze. První je fáze přípravná, druhá analytická a třetí realizační. Stejně tak se postupuje i při fúzi.