Наша Газета
nashagazeta.ch
Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

Кому продать швейцарскую фирму? | A qui vendre une firme suisse?

Автор: Лейла Бабаева, Женева , 03.11.2016.

Покупка компании группой ее управляющих нередко способствует процветанию самой компании (virtualrisksolutions.com)

Продажа предприятия – вопрос непростой. Кроме оценки его реальной стоимости, владельцу приходится решать, кто станет новым хозяином – внешний покупатель, его дети или группа сотрудников. Последний вариант становится все более распространенным в последние годы в Конфедерации.

|

La vente d’une entreprise est une affaire difficile. Outre l’évaluation, le propriétaire doit décider qui sera le repreneur – un acheteur externe, ses enfants ou un groupe de ses

salariés. Le dernier procédé se développe dans la Confédération.
A qui vendre une firme suisse?

Согласно исследованию, которое совместно опубликовали в июне этого года Credit Suisse и исследовательский институт в сфере наследования предприятий Санкт-Галленского университета, в ближайшие пять лет около 20% (или 75 000) малых и средних предприятий Конфедерации «должны» будут сменить хозяина. В этих фирмах работают более 400 000 человек (около 10% кадров страны).

Впрочем, «должны» не обязательно означает, что передача состоится, так как около 75% малых и средних компаний Швейцарии представляют собой семейный бизнес, а новое поколение в таких семьях далеко не всегда горит желанием принять бразды правления.

В связи с этим приблизительно четверть сегодняшних сделок составляют продажи предприятий сотрудникам, 21% - уступки другим компаниям, 17% - приобретения внешними покупателями, которые становятся новыми управляющими, отмечается в исследовании.

Ассоциация Relève PME (Подэ, кантон Во) под руководством Николь Конрад оказывает информационную помощь директорам малых и средних предприятий, перед которыми стоит необходимость продажи фирмы. По словам Николь, в последние пять лет все чаще встречается вариант покупки компании группой ее управляющих (англ.: management buy-out, MBO). Эксперт уверена, что такой метод – один из наиболее благоприятных для предприятия, так как сотрудники знают его изнутри, знают клиентов и поставщиков. «При передаче компании она продолжает существовать и через пять лет в 95% случаев, тогда как при создании нового предприятия цифра гораздо ниже – 50%», - подчеркнула эксперт в интервью журналу PME. Отсюда напрашивается вывод, который, очевидно, делают многие менеджеры: целесообразнее купить уже существующую компанию (готовый бизнес), чем создавать новую.

В специальном руководстве на сайте Relève PME отмечается, что прежде, чем искать «наследника», рекомендуется проанализировать сильные и слабые стороны предприятия. Чтобы не ставить под угрозу существование фирмы, продавец должен детально ознакомить покупателя с особенностями работы и организации своего детища, составом клиентуры, а также представить основные показатели деятельности. Выполнять эти задачи спустя рукава нельзя, так как потенциальный покупатель может быть недостаточно заинтересован, и в таком случае поставит невыгодные финансовые условия или запросит чрезмерные гарантии.

Юрист швейцарского отделения компании Mazars, специалист по MBO Серж Мижи отметил, что, «когда владелец начинает обсуждение продажи с руководством своей фирмы, ему необходимо быть открытым, так как если сделка не состоится, это может поставить под угрозу его отношения с менеджерами, которые имеют доступ к важной информации». Нужно учитывать также, что менеджеры предприятия зачастую располагают более скромными средствами, чем внешние покупатели: в таком случае стороны могут договориться о выкупе частями. При этом цена предприятия может быть даже немного занижена (хотя нередко владельцы, рассуждая о своем детище, склонны ее завышать), но для многих продавцов важнее позаботиться о дальнейшей судьбе фирмы и ее «выживании».

По словам эксперта в сфере оценки предприятий, слияний и поглощений Рафаэля Лево, представляющего женевское отделение компании Berney Associés, «уступка компании ее управляющим часто проходит проще, чем уступка третьей стороне, так как продавец и покупатель работали вместе долгие годы, находятся в доверительных отношениях, а управляющие знают компанию со всех сторон». В таком случае стороны нередко не проводят часть проверок, которые становятся необходимы при продаже внешнему покупателю. Еще одно важное условие: владелец должен располагать временем, поскольку на тщательную подготовку продажи фирмы уходит несколько лет. Следовательно, если уступающий хочет, чтобы его предприятие процветало и в дальнейшем, то он должен анализировать каждый свой шаг и не упускать ни одной детали.

Статьи по теме
Семейные предприятия в экономике Швейцарии
Человеческий капитал - в сердце решений предприятия
Швейцарские предприятия ищут новые рынки

Source URL: *https://nashagazeta.ch/news/economie/komu-prodat-shveycarskuyu-firmu*