

Prodej může být cestou, jak přežít krizi

Jak se v současné době prodávají firmy v Česku? Ovlivnil koronavirus trh s firmami na prodej? Jak prodej firmy probíhá a jak správně stanovit prodejní cenu? Na tyto otázky v rozhovoru odpověděli transakční poradci ze společnosti InBase.

Jaká je situace na trhu firem v posledních letech?

Poslední dobou poptávka po firmách i jejich nabídka v Česku roste. Nejedná se přitom jen o velké korporace, ale také o malé a střední podniky s obratem již od jednotek milionů korun. Důvodů je více, největším je však z našeho pohledu potřeba generační obměny u majitelů firem, kteří zakládali firmu po revoluci, nyní dosáhli důchodového věku a nemají nástupce, kterým by dlouho budovaný podnik předali. Na straně kupujících byla pak zejména v posledních letech důvodem zájmu dlouhodobě stoupající ekonomika, díky níž měli kupující chuť i prostředky na investice. I banky byly ochotné pomáhat s financováním akvizic firem prostřednictvím úvěrů, což donedávna v ČR nebylo obvyklé.

Jak trh s firmami ovlivnilo ochlazení ekonomiky související s koronavirem?

Dopad koronaviru na trh firem byl citelný hned zpočátku, kdy výrazně poklesla aktivita na straně zájemců i prodávajících. Každý vyčkával, co se bude dít, ale už v těchto týdnech pocítujeme určité znovuoživení. Je zřejmé, že investoři, kteří měli akviziční apetit před krizí, stále disponují prostředky na investice, takže jejich chuť do akvizic nezmizela a po přečkání úvodní nejistoty se znovu ohlížejí po příležitostech. Pocítujeme samozřejmě i nárůst prodávajících, které do prodeje dotlačily platební potíže z důvodu poklesu objednávek – takovým klientům se snažíme pomoci urychleně, za zvýhodněných podmínek. Pro tyto majitele firem je prodej firmy nebo vstup silnějšího investora často jedinou možností záchrany, jediné tak může firma posílit a lépe překonat období krize. Jsou to velmi specifické případy, protože majitelé se k prodeji rozhodují pod tlakem a musejí konat rychle. Na druhé straně je takové řešení často jedinou možností, jak předejít úpadku.

Jak takový prodej firmy probíhá?

Většina majitelů si projde procesem prodeje firmy pouze jedenkrát za život, proto je určité vhodné a bezpečnější svěřit jej do rukou odborníka. Zpravidla nejnáročnější a nejdelší částí procesu při prodeji menších firem je nalezení vhodného kupujícího. Často nejde jen o shodu v podmínkách, obě strany si většinou musí sednout i po osobnostní stránce – majitel firmu vidí jako své dítě, o které se staral po mnoho let a svůj byznys nepředá jen tak někomu.

Čím se lišíte od tradičních zprostředkovatelů?

Máme dobře zvládnutý takzvaný matching, tedy



Foto: archiv InBase

spojování prodávajících s vhodnými kupujícími. Efektivní matching jsme schopni zajistit i díky otevřené databázi firem, které jsou v současnosti na prodej. Případní zájemci si mohou na stránkách přehledně prohlédnout aktuální příležitosti na trhu firem, v nabídce dnes máme přes 70 firem různých velikostí. Díky takto otevřené databázi jsme prodávajícím schopni přivést zájemce, které by jinak těžko dokázali identifikovat.

O jaké podniky je momentálně největší zájem?

Aktuálně o podniky ze strojírenského oboru, po firmách zaměřených na automatizaci, případně po různých jiných výrobních společnostech, ale také po IT společnostech nebo účetních firmách. Na opačné straně evidujeme převis nabídky na trhu transportních a přepravních společností, o které aktuálně na trhu není vysoký zájem. Dlouhodobě také sledujeme nízký zájem o ubytovací a stravovací služby, a to hlavně mimo Prahu.

Co považujete za největší problém při prodeji firem?

Častým problémem je nesprávné stanovení prodejní ceny. Je důležité mít strážlivou představu – příliš vysoká, netržně stanovená cena může odradit seriózní investory, což je často příčinou toho, že hledání kupujícího pak trvá velmi dlouhý čas. Majitelé firem mají různé představy o hodnotě svých

podniků a ty se často i výrazně odlišují od aktuálních požadavků investorů. V takových případech musíme majitelům firem vysvětlit, za jakou cenu je pravděpodobné, že se jejich firma prodá, a za jakou je tato akce neuskutečnitelná. Nerealistická cenová očekávání, které majitelům potvrdí i poradce, jsou vždy cestou k příliš dlouhému a v drtivé většině neúspěšnému prodejnímu procesu. Téměř všechny problémy jsou řešitelné, je ale potřeba již od začátku vést prodejní proces tak, aby se minimalizovala rizika a jejich případný dopad.

Jak se tedy takové firmy oceňují?

Standardem na našem trhu je oceňování výnosovými metodami, jakou je například metoda násobků EBITDA. Jedná se o nejšíře akceptovanou oceňovací metodu u nás, při stanovení ceny je ale potřeba přihlížet na množství dalších faktorů. Na našem webu InBase.cz si nově majitelé firem mohou vyzkoušet ocenit firmu prostřednictvím online valuační kalkulačky, která po zadání několika základních informací o firmě vypočítá odhad tržní ceny firmy. Výpočet je sice pouze orientační a samozřejmě nemůže zachytit všechna specifika firmy, majiteli nebo zájemci však poskytnete alespoň základní představu. Lepší náhled na prodejní cenu pak rádi poskytnou naši poradci na základě hlubší diskuze. ■

PETR SIMON