

Как да извлечете полза от вашия бизнес

Как едно сливане или обединение може да заздравя позициите и авторитета на вашата компания

Bart Basi Ph.D., CPA, Professional Roofing, January, 2008

Когато помислим за сливане и обединение, обикновено ни идват на ум мегакартелите (обединенията на огромни корпорации). И това е нормално; най-големите сливания в историята са се случили през последните 10 години. Въпреки всичко, Мега-обединенията са малка част от дейността на общите сливания и обединения.

Болшинството от обединенията заемат място при малките компании. Сливанията и обединенията в средния пазар, които включват трансакции между 10 милиона и 100 милиона долара се изчисляват на около 45% от сливанията и обединенията. Дори още по-вече сливания – 50 процента от всички обединявания и сливания, включват малки, в близост едно до друго предприятия, много от които дори не са регистрирани.

За малките и средни предприятия, като строители на покривни конструкции, обединяване или сливане може да бъде ключът към по-успешен и продължителен бизнес. И със стабилното нарастване на сливането и обединяването е необходимо да бъдете все по-внимателни с ползата, която понататъшно обединяване може да ви донесе, както и потенциалните рискове.

Тенденция за нарастване

По време на средата и края на 90-те години, обединенията и сливанията достигнаха рекордна височина. Дейността спадна с преминаването в новото столетие, но започва да се повишава отново. Тази нарастваща тенденция се очаква да продължи по няколко различни причини.

Едно от нещата е, че частните инвестиционни фондове имат излишен капитал за инвестиране. Тези фондове са готови да платят на преуспяващите компании от средния пазар.

Освен това, много хора са загубили пари от инвестиции в други компании. Управителите на тези фирми се чувстват притиснати да върнат парите на техните инвеститори, и ако се появи реален купувач на задълженията на по-висока цена, членовете и служителите се чувстват принудени да дадат на своите акционери по-добра възвращаемост, и затова, предпочитат да дадат възможност за сливане.

В допълнение, както подрастващите остаряват и се подготвят за пенсиониране, те често са склонни да приемат по-ниски оценки на техния бизнес. Дори ако оценката вече е била по-висока, един остаряващ бизнес предприемач, може да го продаде за по-ниско за да достигне по-скоро своето пенсиониране.

Някои предимства

Едно от главните предимства при сливанията и обединенията е, че те могат да увеличат продължителността на бизнеса. Предприемачите оперират с бизнеса през целия си живот и, за нещастие, при смърт или пенсиониране, техния бизнес често спира да съществува. Това, от своя страна, може да елиминира един източник на доход за тяхното семейство, както и работните места, свързани с този бизнес. Освен това, едно обединение или сливане може да продължи съществуването на бизнеса и след пенсиониране или смърт на оригиналния си собственик.

Едно обединение или сливане може също да позволи на бизнеса много по-лесно да проникне в нови пазари. Навлизането в нови пазари често може да бъде трудно или дори невъзможно. Също така, с едно сливане или обединение, собственикът на бизнес просто може да купи своя път към нов пазар бързо и ефективно.

Сливането или обединението също може да помогне за намаляване на разходите по снабдяването. Например, вижте една телевизионна станция, която плаща на доставчик за да използва неговите филми. Доставчикът повишава цената на своите филми дотам, че телевизионната станция не може да извлече печалба и трябва да спре да ги показва. Това води до загуба на много пари за доставчика и приемане на банкрут. Вместо да допусне доставчикът да банкрутира, телевизионната станция купува доставчика и уволнява ръководството му. След това, новоназначеното ръководство, ефективно намалява цената на филмите и тогава, и двете компании печелят.

Това е един извънреден пример за това, как разходите по доставките могат да бъдат ограничени чрез сливане или обединение, но той ярко изразява концепцията. Ако вашият бизнес често купува огромни количества материал от общ доставчик, може би ще е по-ефективно да закупите този доставчик отколкото да се изправите пред увеличаване на цените.

В допълнение, бизнесите често страдат от недостатъчен капацитет в техните производствени линии. Приобщаването на друг бизнес със сходно производство може да повиши капацитета ви. Още по-нататък, опитът и уменията на новата, приобщена компания ще станат също собственост на купувача.

Видове купувачи

На пазара има различни видове купувачи, и всеки купувач има различни намерения. Обикновено, купувачите се разделят на финансови купувачи, стратегически купувачи или консолидатори.

Финансовите купувачи купуват бизнеса заради вътрешната възвращаема стойност. Цената, която те плащат е функция от очакваното генериране на капитал. Тези купувачи имат тенденцията да платят повече за бизнеси, когато те могат да теглят заеми при по-ниски лихви. Обикновено, съществуващото ръководство на една присъединена компания остава на мястото си от 3 до 5 години. Този тип инвеститори са способни да назначат високо квалифицирано управление за заздравяване на екипа, когато това е необходимо. В момента финансовите купувачи са най-популярния тип купувачи.

Стратегическите купувачи, в противовес, често търсят компании, притежаващи следните характеристики:

- Производствени линии, близки до техните
- Продукт, който може да се продаде по същите канали, по които се продава и техният собствен.
- Ново местоположение
- Технология, която ще им даде конкурентно предимство
- Система, която ще намали тяхната цена.
- Способност за интегриране.

Третият тип – консолидаторите, са насочени да купуват компании с дивиденди, с намерението да ги обединят и да изградят ликвидност, за да издадат самостоятелна публична оферта.

Подготовката за закупуване

Ако вие смятате да придобиете бизнес, определянето на цената, която можете да си позволите да платите е първата стъпка, която ще предприемете. Предварителното

планиране и адекватно финансиране ще ви позволи да овладеете всяка една възможност, когато тя се появи. Имайте пред вид, че 40-50 процента от цената на едно сливане или обединение могат да бъдат финансирани.

Важно е също да имате приготвена стратегия за придобиването. Тя трябва да включва кога, къде и как ще бъде извършено придобиването. Имайки стратегия напред във времето ще ви помогне да бъдете по-добре подготвени да разпознаете кога съществува потенциално изгодна ситуация и да да реагирате подходящо.

В допълнение, фокусирайте се в бъдещето – създайте си план за вашия бизнес за интеграция с новопридобития бизнес. Плановете, направени напред във времето могат да ви предпазят от бъдещи обърквания.

И важно е, когато се надявате да купите бизнес или да извършите дейност за сливане или обединение, помнете, че трябва да бъдете търпеливи. Повечето сливания и обединявания не стават бързо. Сделките често отнемат години докато се финализират. Най-важното нещо, което трябва да запомните е, че когато сте замесени в такива трансакции, трябва да бъдете толкова полезен, колкото е възможно в планирането напред.

Подготовка за продаване

Ако искате да продадете вашият бизнес, първата крачка, която би трябвало да предприемете, е да подготвите детайлна оценка на вашия бизнес. Това ще ви помогне да видите какви изгоди ви носи той и ще ви помогне да решите дали наистина искате да го продадете на цената, която той струва в момента, или да го оставите да функционира до по-късни времена.

След това, вие трябва да предложите вашата компания на потенциални купувачи. Списъкът на потенциални купувачи може да бъде съставен, осъществена връзка и отсяване, преди да приемете оферти. Бъдете търпеливи по време на тази стъпка от процеса – не всички купувачи са готови да купят компания на предложената цена, и тази стъпка може да отнеме няколко месеца.

След като потенциалните купувачи се решат да купуват, ще получите предложения. Вие тогава трябва да решите чия оферта да приемете. Вашият агент трябва да ви преведе през всички фази на продажбата, включително преговори, прилежащите задължения и консумирането на сделката.

Ключови въпроси

От критично значение е да имате компетентни съветници и адвокат по време на продажбата на вашия бизнес. Една оценка, която е твърде ниска, лесно може да елиминира милиони долари, на които имате право по време на такава трансакция. И ако вашият бизнес е предложен и продаден на грешният купувач, може също да загубите и пари.

Имайте пред вид също, че продаването на бизнес изисква подбирането на подходящо време и темпо. Трябва да вземете под внимание и пазарните сили. Това може да изисква дълги часове на планиране. Но ако това не е направено, вие можете или да забавите своето пенсиониране или да приемете по-ниската цена, от която искате да вземете за вашия бизнес.

Един горещ пазар

Дейностите по сливане и обединяване се очаква да нарастват, и вашият бизнес може да спечели много от този горещ пазар. Познаването на това, какво търсите, и планирането напред може да доведе до много печелившо сливане или обединение и за двете страни. Тъй като населението остарява, а пазарите се повишават, вие трябва да

сте предпазливи и да изучавате възможностите за сливане и обединение, от които вашият бизнес със покривни конструкции може да спечели.

И запомнете, наложително е да работите с професионалисти, които добре познават вашата работа и индустрията, и могат да ви помагат във всички фази на продажбата или покупката на бизнес.

Bart Basi, Ph.D., CPA, е лицензиран адвокат в Илинойс, Кентъки и Пенсилвания. Баси представя също и образователна програма по време на Международното Изложение за Покриви от 21 до 23 февруари в Лас Вегас.