

사업체 매수하기

사업체를 매수하는 데에는 시간과 노력이 필요합니다. 여러분에게 적합한 사업체를 찾아 적당한 가격으로 매수하려면 여러분이 직접 조사하는 것이 중요합니다.

사업체 평가

특정 사업체를 매수하기로 결정하기 전에, 동 사업체의 상태와 가능성을 평가해보아야 합니다. 다음과 같은 것을 고려해야 합니다:

- 건물, 설비 및 재고가 정상적으로 가동하나?
- 사업체의 평판이 좋은가?
- 사업체의 가시성 및 접근성이 어떤가? 위치가 시내인가, 교외인가? 공급업체 및 고객과 멀리 떨어져 있을 경우, 필연적으로 발생할 발송비를 고려해야 합니다.
- 제품 또는 서비스가 수익을 발생시키고 있나? 매출이 증가하고 있나, 감소하고 있나, 아니면 일정하게 유지되고 있나?
- 거래하는 공급업체 및 은행과의 거래 관계가 양호한가?

거래 조건이 너무 좋아서 의심스러울 경우, 실제로 그럴 가능성이 큼니다. 조심하십시오!

사업체 매수 가격의 산정

협상을 시작하기 전에, 사업체를 매수하는 사람으로서 여러분이 감당할 수 있는 금액을 정확히 아십시오. 매매 협상에서 융통성이 있어야 하지만, 여러분의 예산과 사업체의 가치를 고수해야 합니다.

사업체의 가치가 얼마인가?

- 건물, 설비, 제품 등 자산의 가치를 파악하십시오.
- 사업체의 재무제표, 연례보고서, 지적 재산(특허권, 상표 등) 등의 요소도 고려해야 합니다.
- 평판, 고객 명단, 인적 자원의 질 등도 모든 사업체의 중요한 자산입니다.

해당 사업체로부터 직접 구매하는 고객들의 의견을 들어보십시오. 계약서에 서명하기 전에 사업체의 평판을 조사하는 것이 좋습니다. 은행은 이미 수익을 내고 있는 사업체에 대해 더 수용적입니다.

최종적으로 고려해야 할 것

- 사업체를 매수하기로 결정하기 전에, 충분한 시간을 가지고 주어진 모든 정보를 확인하십시오.
- 여러분이 잘 아는 업종에 속하고, 여러분이 판매할 자신이 있는 제품 및 서비스를 생산/공급하는 사업체를 매수하십시오.
- 가격이 아니라 투자수익률에 입각하여 매수하십시오.
- 현재 가진 돈의 전부를 사업체 매수에 쓰지 마십시오.
- 특정 사업체를 매수하기 전에, 동 사업체의 공급업체, 고객 및 평판을 조사하십시오.