INTRINSIC

Cégeladás

Felkészülési ellenőrzőlista

01 Rögzítse a személyes és üzleti célokat

- ☐ Teljes vagy részleges eladást tervez?
- ☐ Milyen időtávban gondolkodik, és milyen szerepet vállalna az átmenetben?
- ☐ Mely feltételek fontosak a vételáron túl: munkatársak, cégnév, telephely, továbbműködés?

02 Rendezze a cég történetét

- ☐ Egyeztetett pénzügyi adatok és dokumentált eredménykorrekciók.
- ☐ A tulajdonosi és vállalati eszközök, költségek, szerződések elkülönítése.
- ☐ Ügyfélkör, munkatársak, kulcsfolyamatok és tulajdonosfüggés áttekintése.
- ☐ A bevont jogi és adószakértőkkel tisztázandó kérdések listája.

03 Készüljön fel a vevői folyamatra

- ☐ Anonim rövid bemutató, majd a részletes információs anyag összeállítása.
- ☐ Potenciális vevők kiválasztása és az információmegosztás rendje.
- ☐ Ajánlatok összehasonlítása az ár, fizetési mód és vállalt feltételek alapján.

04 Ne csak az összeget hasonlítsa össze

- ☐ Mekkora rész érkezik meg a záráskor?
- ☐ Milyen feltételekhez kötődik a későbbi kifizetés?
- ☐ Milyen kiigazítás érinti az adósságot, a pénzt és a működőtőkét?
- ☐ Milyen együttműködést várnak az eladótól a zárás után?