



KONTAKT

TEL: +420 739 804 396

EMAIL: schuzka@prodavamefirmy.cz

WEB: www.prodavamefirmy.cz



Jiří Dvořák

prodavamefirmy.cz

VYŘEŠTE SVOJI BUDOUCNOST S NÁMI

Společnost prodavamefirmy.cz, s.r.o. poskytuje komplexní poradenství v souvislosti s prodejem firem a vyhledáváním zájemců, kteří majitelům zaplatí férovou cenu a zajistí další pokračování podniku.

O specifických aspektech prodeje malých a středních firem jsme si povídali s partnerem společnosti Jiřím Dvořákem.

Proč společnost vznikla?

Za vznikem společnosti byla především myšlenka pomoci majitelům menších firem najít vhodné zájemce o koupi jejich podniků.

Reagovali jsme na situaci, kdy na trhu neexistuje poradenská firma, která by se zabývala menšími podniky, a přitom poskytovala standardní M&A poradenství za dostupných finančních podmínek. Současně jsou za těmito firmami lidské příběhy, které nás fascinují, a které si zaslouží vyústit v úspěšný prodej firmy.

Naše dosavadní výsledky nás přesvědčují o tom, že tato aktivita měla a má smysl. A to je dobrá zpráva především pro majitele a zakladatele firem, kteří uvažují o tom, jak s firmou dál naložit, a rozhodují se o prodeji.

Co je hlavním cílem společnosti?

Cílem společnosti je poskytnout profesionální zastoupení během celého prodejního procesu, a to prostřednictvím zkušených poradců s více než 20letou praxí v tomto oboru a za využití stávajícího zázemí, které máme k dispozici.

Jaké služby společnost prodavamefirmy.cz svým klientům poskytuje?

Naším klientům poskytujeme komplexní podporu během celého prodejního procesu – tedy od počátečního mentoringu, přípravy klienta a společnosti na prodej, přes odhad tržní hodnoty firmy, fázi marketingovou a negociační, až po úspěšné dokončení transakce.

Stěžejní službou je však propojení prodávajících s vhodnými zájemci o koupi. Tedy s takovými, kteří zaplatí férovou cenu a zajistí další pokračování podniku. A protože prodej menších firem je často velice komplikovaný a náročný, a konvenční metody vyhledávání potenciálních zájemců často nefungují, vytvořili jsme a spustili platformu s nabídkou zavedených firem k prodeji. K nabídkám mají po registraci přístup zájemci, kteří jsou sami aktivní při hledání své budoucí firmy. Naše databáze nyní čítá nižší stovky individuálních, strategických a finančních investorů či zástupců Family Offices. Databáze průběžně narůstá o nové zájemce.

Kdo jsou vaši klienti?

Našimi klienty jsou majitelé či majitelky malých, středních a rodinných firem, kteří by rádi podnik předali, ale nemají přirozeného nástupce. Podnikají v různých oborech a obrat jejich společností se pohybuje od 10 do 300 milionů korun.

Jaké jsou vaše zkušenosti?

Máme za sebou desítky prodaných firem, dlouholeté zkušenosti s vedením prodejních procesů, vyhledáváním investorů a vyjednáváním podmínek různých typů transakcí. Máme bohaté zkušenosti s právní a daňovou podporou klientů, strukturováním transakcí a vyjednáváním smluvní dokumentace. Víme, jak maximalizovat výnos z prodeje, které prodejní procesy fungují, a s čím neztrácet čas. Klienti jsou podporováni zkušenými profesionály, takže se rizika minimalizují. Tímto přirozeně rostou šance na bezpečný a výhodný prodej firmy.

Proč si klienti ke spolupráci vybírají právě vás?

Proces prodeje je čím dál víc standardizovaný, proto přibývá jednotlivců či méně zkušených poradců, kteří mají pocit, že dokážou klienta před zájemci o koupi dobře zastoupit, vyjednat nejlepší podmínky a kupní cenu a dostatečně ho ochránit před možnými riziky.

U nás se o klienta a prodej jeho firmy nestará jednatel, ale zkušený tým se specializací a hlavně prokazatelnou historií. Klademe důraz na to, aby odborné služby vždy poskytoval seniorní poradce. Nespornou výhodou je, že máme projektové, ekonomické, analytické, právní a daňové poradce pod jednou střechou. Můžeme tak pracovat mnohem efektivněji a rychleji. Většina našich klientů prodává firmu poprvé a současně i naposledy. Není tady prostor pro žádné pokusy či chyby. Pro veškeré činnosti máme jasně stanovené postupy, kterými se během prodeje řídíme. Klient se dále může spolehnout na náš flexibilní a transparentní přístup.

Jak probíhá spolupráce s klientem?

Při úvodní schůzce konzultujeme jeho záměr, zjišťujeme základní informace o společnosti a její kondici, snažíme se vyhodnotit aktuální situaci a reálnost prodeje, procházíme hlavní milníky prodejního procesu a vzorové realizace. Informujeme klienta, jak bude spolupráce vypadat, jakou přidanou hodnotu dokážeme přinést a jak jsme odměňováni. Pokud se dohodneme na spolupráci, klient obdrží seznam požadovaných informací a dokumentů, začíná příprava podkladů a po jejich odsouhlasení následuje fáze, ve které dosahujeme dohodnutých milníků.

Pokud někdo zvažuje prodej firmy, co má udělat?

Je to velmi jednoduché. Zájemci nás mohou kontaktovat telefonicky, e-mailem, nebo vyplnit formulář na našich webových stránkách. Dohodneme si termín úvodní konzultace, ať už osobně nebo online, a spolupráce může začít.



Zleva: Jiří Dvořák, Zdeněk Mikuláš,
Martin Ježek, Jan Vrána

