

出售您的企业

当您决定出售您的企业时，交割手续仅仅是这个过程的一部分。一些附加考虑因素可以包括：您出售企业的原因、您需要收集的信息、您的企业的价值、保守机密、买方的看法、聘用专业人员、研究报价等。如果您有雇员，您还要通知他们您要出售企业的计划。

有正当理由出售

一个潜在的买方经常想知道您为什么要卖掉您的企业。通过提供一个正当理由，您可以帮助买方做出知情决定。

出售企业最常见的一些理由是：

- **个人原因：** 业主个人生活中的变化是出售企业最常见的动机之一。个人原因可以包括健康变化、家庭义务、退休或意外的紧急情况。
- **需要个人财富的流动性：** 当您个人财富的大部分都投到了企业中时，出售企业为您提供了把财产转换成现金、从而使您的投资多样化的机会。
- **需要改变：** 很多企业家期待着减轻自己拥有一个企业的压力，这样他们就能追求其它兴趣。出售企业提供了改变生活方式或从事新职业的机会。
- **高风险和个人责任：** 如税收、产品责任和公司债务的个人保证等可以因公司的存在逐年增长。出售企业常常可以把您从这种财务负担中解脱出来。

收集您需要的信息以便宣传和出售您的企业

您出售企业时可能需要一系列的文件，包括：

- 三年的财务报表
- 三年的报税单
- 各种结算证书
- 装置和设备清单
- 库存近似价值
- 雇员名单

- 客户名单
- 租约复印件
- 特许经营协议（如果适用的话）
- 贷款余额和付款时间列表
- 设备租约复印件
- 外部顾问的姓名（如企业经纪人、律师、会计师）

对您的企业做出现实估价

您所在地区同类企业的售价可以给您一个您的企业价值多少的概念。

确定您的企业价值时，同时考虑其有形资产和无形资产是很重要的。买方可能愿意为一个已经建立起来且有无形资产的企业付出较高的代价。无形资产包括：

- 您的企业的声誉
- 客户对企业的信任
- 企业的客户服务技巧
- 您的企业长期积累的专业知识

保守机密

为了避免走漏可被您的竞争对手利用的消息，请只向认真考虑的潜在买家提供财务信息。您还可以要求潜在买家签署一份不泄密协议。

买家的看法

向一个买家介绍您的企业时，要设想如果您自己在收购这个企业，您希望看到哪些东西。确保买家看到您的企业有利可图的各个方面。

考虑聘用专业人员

在某些情况下，您可能想要聘用一个企业经纪人或律师来帮您出售您的企业。

聘用一个企业经纪人的好处有：

- 一个经纪人可以作为您的代理、节省您的时间、代表您与潜在的买家打交道。
- 有些潜在的买家与一个专业中介交谈可能会感到更舒服。
- 一个专门在某个行业做业务的经纪人可能有些熟人，这些熟人中也许就有人对购买您的公司感兴趣。

对任何法律事务您可以请教律师协助您，譬如：

- 为潜在买家准备一份您的企业的概要介绍
- 撰写买卖协议
- 撰写或审查任何需要签署的合同

要有耐心，仔细研究每一份报价

洽谈出售您的企业时不要心急。接受一份报价之前先研究您收到的所有报价；需要的话，提供一个还价。

雇员

确保您的雇员从您那里而不是从别人那里听说该企业的出售。无论您选择在您出售之前或是找到买家之后告诉他们，您的雇员中有些人或许还是决定去其它地方找工作。要意识到这种可能性，并为减少它对出售企业的影响做出计划。