

Jaroslav Havel, zakladatel
ONE FAMILY OFFICEJan Koval, partner
HAVEL & PARTNERS

76

Jak dobře prodat firmu A DÁL ZHODNOTIT MAJETEK

Ještě než začnete nad prodejem firmy uvažovat, je dobré se zamyslet nad tím, co rozhoduje o úspěchu celé transakce. Mluví o tom zakladatel rodinné kanceláře

ONE FAMILY OFFICE Jaroslav Havel a partner HAVEL & PARTNERS Jan Koval, kteří stáli u stovek prodejů firem v Česku i zahraničí.

Častou chybou podle Kovala je, že majitelé prodávají firmu dřív v hlavě než na papíře. „Ideální je firmu řídit, jako byste ji ještě dlouho prodávat nechtěli. Pokles výkonu nebo nedokončené investice kupující může vnímat jako riziko, které promítne do snížení ceny,“ varuje Koval.

Mnoho podnikatelů podle něj automaticky považuje nejvyšší nabídku za nejlepší. To ale neplatí vždy. „Vedle ceny se dívejte i na

to, kdo firmu kupuje, jak transakci financuje, jaké požaduje záruky nebo jakou má představu o dalším fungování společnosti,“ radí Koval.

Na začátku je dobré si ujasnit, co vlastně očekáváte. Chcete po desítkách let podnikání firmu kompletně prodat a z byznysu odejít? Řešíte prodejem nástupnictví, protože v rodině nemáte nikoho, kdo by firmu převzal? Hledáte silného partnera, který do společnosti přinese kapitál a pomůže jí dál růst? Nebo chcete proměnit část hodnoty, kterou jste roky budovali ve firmě, v osobní majetek, a snížit tak svoji závislost na jediném podnikání?

„V HAVEL & PARTNERS a ONE FAMILY OFFICE máme 25 let zkušeností i rozsáhlé kontakty a díky našemu působení v Česku, na Slovensku i v zahraničí včetně Frankfurtu, Dubaje, Londýna, Miami, Silicon Valley či Toronta pomáháme najít vhodné obchodní partnery,“ říká Jaroslav Havel.

Když se prodej podaří, nastává další fáze. Nabytý kapitál dál rozvíjet, aby neztrácel na hodnotě a zajistil rodinu i do budoucna. „U nás v rodinné kanceláři ONE FAMILY OFFICE jsou diverzifikovaná portfolia členů sestavována společně sdíleným investičním týmem tak, aby dosahovala průměrného ročního zhodnocení zhruba mezi 12 a 18 procenty před poplatky a daněmi,“ popisuje Havel.

Strategická správa rodinného majetku stojí na vhodně nastavené struktuře. „Vytvořili jsme už přes 550 rodinných nadačních či svěřenských fondů nebo trustů, pod jejichž správou je přibližně 230 miliard korun a umíme zajistit i služby profesionálního fiduciárního správce, jehož tým tvoří špičkoví a velmi zkušení odborníci – manažeři (zejména CFO), správci majetku, právníci a další odborníci. Díky našemu know-how dokážeme podle potřeby posílit management rodinného holdingu nebo firem či doplnit tým správců v rodinné nadaci a připravit společnost na prodej či generační obměnu,“ uzavírá Havel. —