

## Nejčastější důvody prodeje firmy a postup, jak transakci zvládnout bez zaškrbnutí



Budovali jste ji roky, vzala vám většinu volného času – a teď byste ji měli prodat někomu, kdo o „vašem“ oboru neví zhora nic? **Prodej firmy je závažný životní krok**, a rozhodně byste ho měli důkladně zvážit. Na druhou stranu jde často o jediné správné východisko. Jaké důvody podnikatele k prodeji zajaté společnosti ženou a proč není od věci spolupráce s odborníky?

### Prodej firmy z osobních důvodů

Říká se, že jen hlupák nemění názory. Prodej firmy může být **vyústěním změny osobních priorit či životní filosofie**. Produkt se vám začne jevit jako „cizí“ a ztratíte k němu pouto – nadále úspěšně podnikat v oboru, ke kterému chováte nechuť, je téměř nereálné.

Velmi častým důvodem je **únava**. Nemusí se přitom jednat o klasický syndrom vyhoření, mnohdy hraje roli i zdraví. Pokud cítíte, že vás vedení firmy zmáhá po fyzické stránce stále více a nechcete riskovat vážné zdravotní komplikace, prodejte ji.



Samozřejmě se nabízí i mnohé další osobní důvody. Motivací pro prodej může být **touha po menším časovém vytížení, vysoký věk, absence nástupníka**, ale také **psychické problémy v podobě dlouhodobého stresu**.

## Prodej firmy z firemních důvodů

Možná jste si ke svému podniku vybudovali velmi pevné pouto a je vám líto, že se za současných podmínek nemůže dále rozvíjet. **Nový majitel by mohl firmu posunout o kus dál a navázat na váš odkaz.** Třeba se lépe přizpůsobí aktuálnímu stavu trhu, což se vám bohužel nepodařilo.

Anebo jste se „jen“ rozhádali se svými společníky? **Spory a špatné vztahy** jsou bezesporu dobrým důvodem pro prodej. Stejně jako situace, kdy se vám dlouhodobě nedaří najít schopné klíčové manažery.



## Pod křídly zkušených odborníků firmu prodáte za víc a bezpečně

Profesionálové umí vyvolat soutěž a vyhledat pro vás vhodného kupce. **Zajistí cenově výhodné podmínky, postarají se o veškerou administrativu a již v zárodku zažehnají jakýkoliv problém, který by mohl v souvislosti s prodejem firmy nastat.** Podrobné informace o procesu prodeje najdete na [www.copra.cz](http://www.copra.cz). Odborníci vám samozřejmě budou k dispozici i v případě, že jste se naopak rozhodli koupit firmu.

Autor článku Tkim, článek byl napsán 30/4/2019.

URL článku:

<https://www.zadany.cz/internet/nejcastejsi-duvody-prodeje-firmy-a-postup-jak-transakci-zvladnout-bez-zas-kobrtnuti>.