

Na kaj morate paziti pri sklepanju pogodbe o prodaji družinskega podjetja

Pri odločitvi o prodaji je treba upoštevati več dejavnikov, pri izvedbi pa paziti na pogoje, ki morajo biti izpolnjeni za sklenitev pogodbe.

Igor Knez, Pravna služba GZS



Foto: Tadej Kreft

Prodaja družinskega podjetja lahko za marsikoga predstavlja pomemben mejnik in eno težjih odločitev dotedanjega »lastnika« podjetja ali imetnika deleža v podjetju. Pa vendar je kar nekaj razlogov, kdaj ali zakaj se je za ta korak treba odločiti. Finančna sposobnost, upokojitev, izgorelost, poslovna odločitve ali manko naslednika v družini, ki bi bil pripravljen prevzeti podjetje.

Kaj morate upoštevati pri odločitvi?

1. Pri odločitvi za prodajo družinskega podjetja je, poleg pravne izpeljave posla najprej treba ugotoviti, kaj je tisto, kar daje vašemu podjetju vrednost. Kaj je torej tisto, zaradi česar bi se nekdo zanimal za nakup vašega podjetja? So to mogoče know-how, tržna mreža, produkti, kontakti in stranke ali kaj drugega?
2. V naslednjem koraku je treba ugotoviti, kakšna je vrednost teh »dobrin« in ali je na trgu sploh interes za nakup takšnega podjetja.
3. Pred odločitvijo o prodaji oziroma na drugi strani o nakupu podjetja je potrebnih kar nekaj ciljnih aktivnosti, ki bodo pripeljale do sklenitve posla. Ena izmed pomembnejših je tudi sklenitev pogodbe o prodaji družinskega podjetja.

Kaj mora vsebovati pogodba?

Prodaja družinskega podjetja največkrat zavzame obliko prodaje:

- statusa podjetnika,
- poslovnega deleža v d. o. o.

V nadaljevanju zaradi bolj kompleksne narave in obveznosti predstavljamo bistvene elemente pogodbe o prodaji poslovnega deleža, ki mora biti sklenjena v obliki notarskega zapisa.

Bistvena vsebina pogodbe:

Podatki o pogodbenih strankah	Uvodne ugotovitve, namen prodaje/nakupa	Pristojno pravo in sodišče	Končne določbe
PREDMET POGODBE	KUPNINA	NAČIN PRENOSA POSLOVNEGA DELEŽA	ROK ZA IZPOLNITEV
POGOJI PLAČILA KUPNINE	POGOJI ZA IZPOLNITEV POGODBE	JAMSTVA PRODAJALCA	JAMSTVA KUPCA

Pomembnejši pogoji, ki morajo biti izpolnjeni za sklenitev pogodbe, so:

- soglasje organov upravljanja za sklenitev pogodbe (nadzorni svet, skupščina ...),
 - soglasje tretjih oseb (kreditodajalci, AVK in drugi regulatorji trga),
 - rešeno vprašanje morebitne predkupne pravice,
 - pridobljeno morebitno soglasje za odsvojitve deleža, če je to dogovorjeno v družbeni pogodbi.
- Kupec se šteje za pridobitelja poslovnega deleža šele z vpisom prenosa poslovnega deleža na kupca v sodno poslovni register. Vpis prenosa poslovnega deleža na kupca v register lahko predlaga notar na zahtevo pogodbenih strank. gg



svetovalec

Pred prodajo je treba dobiti soglasje vseh organov upravljanja in tretjih oseb.

Kako kupiti delujoče podjetje?

GZS 17. oktobra 2017 organizira seminar na temo nakupa delujočega podjetja. Na seminarju bodo predstavljene informacije iz prakse, podane bodo vse podrobnosti o postopku prodaje oz. nakupa podjetja s stališča kupca. Predstavljene bodo vse pasti in izzivi, ki spremljajo tovrstne transakcije. Med drugim boste dobili odgovor na vprašanja, kot so: Kje lahko najdem utečena podjetja, ki so naprodaj? in Kako se lahko zaščitim pred tveganji, ki jih prinaša nakup delujočega podjetja? Za več informacij se lahko obrnete na Urško Bukovec (01/5898-184, poslovna-akademija@gzs.si).



Pred prodajo podjetja se pozanimajte, kakšno je na trgu zanimanje in kakšna je njegova vrednost.

Foto: Depositphotos

Več o seminarju

