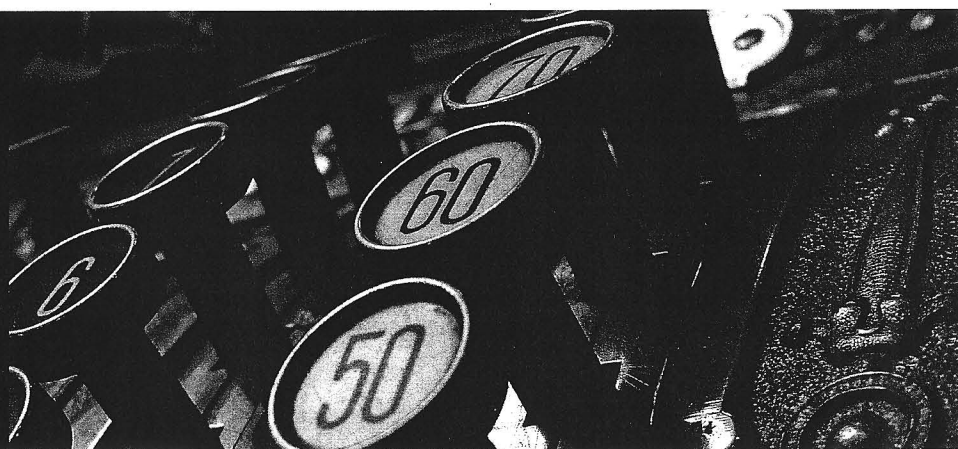


O czym powinni pamiętać osoby kupujące biznes

Poniższy zestaw wskazówek na temat prawnych aspektów kupowania biznesu ma na celu uczulenie kupujących na potencjalne niebezpieczeństwa, wynikające ze zbyt pośpiesznego załatwiania transakcji.



Został sporządzony na podstawie doświadczenia autora z klientami kupującymi, i sprzedającymi biznesy różnego typu i wielkości. Zestaw ten oczywiście nie jest wyczerpujący, i jest zadedykowany przede wszystkim tym, którzy planują w przyszłości nabycie biznesu. W praktyce, większość sprzedających pragnie uzyskać właściwą cenę za lata pracy i inwestycje finansowe związane z rozwojem biznesu, aczkolwiek niestety, nie jest to regułą. Dlatego też w interesie kupującego leży dokładne zapoznanie się z prawnymi zabezpieczeniami jego transakcji. Oto najważniejsze rady dla kupujących, z krótkim uzasadnieniem:

Nie sporządzaj, ani nie podpisuj kontraktu o kupnie biznesu bez konsultacji z prawnikiem, specjalizującym się w prawie biznesowym. Zwłaszcza bądź ostrożny w używaniu „*generic*” *agreements* (na przykład w formie komercyjnych kontraktów OREA) bez konsultacji. Niewłaściwe użycie gotowych formularzy może narazić Cię na dodatkowe koszty już w czasie *closing'u* oraz w przyszłości. Zadbaj, aby kontrakt był dokładny, nawet jeżeli wydaje Ci się zbyt długi w stosunku do wartości transakcji. W grę wchodzi Twoje pieniądze, które trzeba należycie zabezpieczyć. Wymagaj od prawnika, aby kontrakt był dokładnie „dopasowany” do Twoich wymogów, oraz aby posiadał wszystkie należne gwarancje i zobowiązania ze strony sprzedającego (włącznie z

gwarancją niekonkurowania z Tobą przez pewien czas). Pamiętaj, że tylko poprzez umieszczenie w kontrakcie i negocjowanie warunków, które są dla Ciebie istotne, możesz sprawdzić reakcję drugiej strony na te warunki i wyczuć jej słabe strony.

Zdecyduj, czy chcesz kupić całą firmę, czy tylko jej *assets* (tzn. tylko jej mienie). Skonsultuj się z księgowym w sprawie konsekwencji podatkowych kupna całej kompanii lub jedynie jej mienia. Mimo, że kupno całej firmy z reguły bardziej się opłaca pod względem podatkowym, to w ten sposób kupujący nabywa również wszystkie jej zobowiązania z przeszłości. Z drugiej strony, kupując *assets* nie daj się zmylić, że jesteś zwolniony od odpowiedzialności za zobowiązania z nimi związane i sprawdź dokładnie, czy sprzedający jest ich wyłącznym właścicielem, oraz czy biznes nie ma innych nieuregulowanych zaległości i zobowiązań. Wynegocjuj również właściwą alokację ceny na poszczególne *assets* (tj. *equipment*, *inventory*, *leasehold interest*, *goodwill*, itp.), które nabywasz.

Bądź bardzo uważny, jeżeli sprzedający nalega, aby część ceny była zapłacona gotówką „pod stołem”. Musi być powód, dla którego na to nalega.

Bądź bardzo uważny gdy bierzesz prywatny *mortgage* (najczęściej w formie tzw. *chattel*

mortgage) na pokrycie części kosztów zamknięcia transakcji. Nigdy nie daj swojego domu w zastaw! Aczkolwiek nie ma nic niewłaściwego we wzięciu kredytu od sprzedającego na część ceny kupna, należy jednak dobrze przeanalizować, czy będziesz w stanie ten kredyt spłacić. Bardzo ważne jest w takich sytuacjach dokładne sprawdzenie dochodowości biznesu przez kilka ostatnich lat. Jeżeli nie jest on tak dochodowy, jak sprzedający to przedstawia, będziesz miał na pewno kłopoty ze spłatą tego prywatnego kredytu i sprzedający może nabyć prawa do odzyskania z powrotem za darmo *assets*, które Ci sprzedał.

Jeżeli podpisujesz list intencyjny (*Letter of Intent*), nalegaj, aby Twój prawnik również sporządził „normalny” kontrakt kupna i sprzedaży. Nie gódź się na przekształcenie listu intencyjnego w kontrakt dla zaoszczędzenia czasu. Nie ma nic ważniejszego, niż dokładnie przemyślane i sporządzone kontrakty.

Wymagaj od prawnika dokładnego sprawdzenia kupowanego, biznesu pod względem prawnym i finansowym. Jeżeli polegasz na stwierdzeniach sprzedającego na temat dochodowości biznesu, zawsze zażądaj oficjalnych rozliczeń finansowych (*financial statements*) oraz zeznań podatkowych z kilku poprzednich lat, aby to sprawdzić. Jeżeli sprzedający nie chce przedstawić tych dokumentów, oznacza to, że ma coś do ukrycia.

Coś, co odbije się negatywnie na Toim biznesie w przyszłości.

Wymagaj od prawnika dokładnego sprawdzenia rejestracji PPSA, bankructw, *executions*, *work orders* itp., które, jeżeli nie są uregulowane, będą Cię kosztować w przyszłości bez względu czy kupujesz całą kompanię, czy tylko jej *assets*.

Nigdy nie zgadzaj się na zamknięcie transakcji, jeżeli nie otrzymałeś Retail Sales Tax Clearance Certificate od sprzedającego, lub przynajmniej zobowiązania od jego prawnika, że zatrzyma on odpowiednią sumę pieniędzy jako zabezpieczenie na zapłacenie zaległych podatków do czasu otrzymania tego dokumentu.

Sprawdź dokładnie warunki wynajmu lokalu, w którym będziesz prowadził biznes i od samego początku upewnij się, że jego właściciel wyraża zgodę na wynajmowanie go przez Ciebie na tych samych warunkach.

Nie daj się ponaglać sprzedającemu, zwłaszcza gdy mówi, iż należy się pospieszyć, ponieważ wielu innych klientów oczekuje na kupno jego biznesu. Nawet jeżeli jest to prawdą, to jest powód, dla którego chce on sprzedać go właśnie Tobie – albo cena którą Tobie podał jest wyższa, albo sprzedający jest świadom, że inni kupujący będą być może bardziej dociekliwi niż Ty, i sprawdzą dokładnie, czy nie kupują przystawionego "kota w worku".

Pamiętaj, że sprzedający wie wszystko na temat tego, co sprzedaje, Ty wiesz jedynie to, co on Ci powie. Każdy cent wydany na dokładne sprawdzenie tego, co kupujesz, będzie wart dolara w przyszłości.

by Janusz Puźniak
Barrister and Solicitor (Ontario)
Attorney at Law (Missouri and New York)
905-279-6250 ext. 202
416-999-3023