

מכירת עסק פעיל: איך למכור ולקנות עסקים בצורה נכונה

18 סעיפים שחייבים להיות בכל הסכם מכירת עסק פעיל. כל הפרטים במדריך הבא

מאת: עורך דין מסחרי דרור הראל מומחה במכירת ורכישת עסקים · 02.02.2021



הכל לעסק | עסקים למכירה

זמן קריאה 4 דקות



החלטתם למכור את העסק או שמצאתם עסק שברצונכם לרכוש? אל תעשו זאת ללא ליווי של **עורך דין מסחרי**.

כל איש עסקים מנוסה יודע שבשלבים הראשונים של כל עסקה יש חיוכים וכולם נחמדים אבל כאשר דברים קצת מסתבכים ונהיה קשה, אז מילה כבר לא תמיד מילה ולכן צריך הסכם משפטי איכותי.

מה שנראה היום ברור ובטוח יכול לקבל תפנית של 180 מעלות בעתיד, וללא הסכם הצד השני יכול להתעלם מהציפיות ממנו, להתכחש להבטחותיו ואף לטעון שהבטחנו לו כל מיני דברים.

אז לא משנה אם מדובר בבית קפה, מסעדה, קו חלוקה, חנות כלשהי או מפעל, מומלץ לשכור את שירותיו של עורך דין לעסקים כדי שילווח אתכם במקצועיות בשלב המו"מ, יעץ לכם אילו תנאים מומלץ לדרוש מהצד השני וינסח חוזה שישמור על האינטרסים המסחריים והמשפטיים שלכם בזמן המכירה ואחריה כדי שהמעבר יהיה חלק ובטוח.

החלטות עסקיות שמתקבלות לאחר התייעצות משפטית עם עורך דין מסחרי שמבין בעסקים, הן החלטות בטוחות יותר וטובות יותר.

עורך הדין יכול ליעץ לכם לפני קבלת החלטות, כדי לוודא מינימום חשיפה משפטית ולהבהיר לכם מה המשמעות המשפטיות בטווח הקצר ובטווח הארוך של ההחלטה והכל בכדי להבטיח שעסקת מכירת העסק תעבור בהצלחה.

לדוגמא: ניסוח הפרדה ברורה בין חובותיו של מוכר העסק עד ליום המכירה לרבות נזקים שנגרמו לצדדים שלישיים, תביעות משפטיות ודרישות כספיות מאנשים פרטיים, מעסקים או מהרשויות לבין חובות שיווצרו החל מיום המכירה ואילך אשר יחולו על הקונה.

סעיפים מומלצים להסכם רכישת עסק:

- **הגדרות חשובות:** הגדרת הפעילות העסקית שנרכשת וכל השירותים והמוצרים שהעסק משווק; הגדרת הזכויות והנכסים של העסק, ההסכמים וההתקשרויות שלו עם צדדים שלישיים.
- **תיאור הרכוש של העסק:** הרכוש הקבוע, ציוד, רישיונות והיתרים.
- **זכויות הקניין הרוחני של העסק:** סימני מסחר, רשימת הלקוחות, הרשאות, מוניטין, מותגים.
- **העברת הנכסים הדינמיים של העסק:** אתר אינטרנט, דפי פייסבוק ואינסטגרם, יוטיוב וכיוצא ב.
- **כספים ותשלומים:** הגדרת זכויות המוכר והקונה לקבלת כספים ותשלומים מלקוחות שהתגבשו עד למועד הסגירה ולאחריו (חשבונות עסקה, תעודות משלוח, הזמנות פתוחות, הצעות מחיר, צ'קים מעותדים, סליקה וכרטיסי אשראי, סוככים, מפיצים וכו').
- **מהות העסקה:** במיוחד כאשר מהות ההסכם הנה **מכירת עסק פעיל** יש לתאר את שלבי העסקה, את התחייבות הצדדים לבצע את פעולות העברת הזכויות והכספים מאחד לשני.
- **גילוי מידע משפטי:** אודות דרישות כספיות, מכתבי התראה, חקירות, פסקי דין, עיקולים, שעבודים, משכונות, תביעות שתלויות ועומדות כנגד העסק, הליכי כינוס, פש"ר, פירוק, הסדרי נושים, תיקי הוצל"פ וכו'.
- **התחייבויות:** מידע אודות הלוואות וערבויות שיש על שם העסק.
- **הצהרות הקונה:** לפיהן הרכישה מתבצעת בסמכות ועפ"י מסמכי ההתאגדות, ויתור על טענות אי התאמה ונטילת התחייבויות.
- **עובדים:** ניסוח סעיפים בעניין זכויות העובדים של העסק עד למועד החתימה והסגירה והמשך העסקתם אצל הקונה ככל שהוא מעוניין בכך.
- **תקופת ביניים:** ככל שקיימת תקופת ביניים בין מועד החתימה למועד הסגירה יש לקבוע כללים אודות המשך ניהול הפעילות העסקית באופן שוטף והשלמת פעולות שנדרשות בכדי להוציא לפועל את העסקה כגון: אישורים ממשדרי ממשלה, בנקים, פנישות משותפות אצל ספקים ולקוחות, הדרכת עובדים וכו'.
- **לוחות זמנים:** התאמת מועד החתימה, מועד הביניים ומועד הסגירה ומסירת החזקה.
- **התמורה:** תיאור סכום התמורה ומועדי התשלומים, הצהרת הרוכש בעניין יכולת המימון.
- **אי תחרות:** ההתחייבות מוכר העסק שלא להתחרות בקונה העסק ע"י הקמת פעילות עסקית דומה בקרבת מקום, הן כעצמאי והן כשכיר, במשך פרק זמן מסויים.
- **סודיות:** יש לנסח סעיף סודיות בהתאם לצרכים של הצדדים.
- **סעיפים יסודיים:** הגדרת סעיפים יסודיים ותרופות, פיצויים מוסכמים למקרה הפרה.
- **מנגנון פתרון מחלוקות וסכסוכים:** גישור, בוררות, תניית שיפוט בלעדית וכו'.
- **סעיפי קורונה** מיוחדים והמשך טיפול בעסקה במקרה של סגר ובידוד.

כיצד סוגרים עסקת מכירת עסק פעיל

- לא מוותרים על ליווי משפטי מקצועי של עורך דין מסחרי שמתמחה בתחום.
- מעיזים במו"מ, חושבים באופן יצירתי ודורשים תנאים מסחריים ומשפטיים מיוחדים.
- המטרה היא לסגור את העסקה אך לא במחיר של ויתורים שפוגעים בכדאיות הכלכלית או יוצרים חשיפה משפטית להסתבכויות ותביעות.
- על סעיפים בהסכם של **עסקים למכירה** להיות מנוסחים באופן קל ובהיר כך שבמקרה של הפרת חוזה, לגורם האכיפה יהיה קל להבין את החוזה ולתת החלטות וסנקציות.
- יש להיזהר מפני חתימה על הסכמים שלא הוכנו במיוחד עבור עסקת המכירה שלכם או נבדקו ע"י עורך דין עסקי מטעמכם מפני שהם יכולים לטמון סעיפים מקפחים, פוגעניים ומסוכנים שיעמידו אתכם בנחיתות עסקית אפילו מבלי שתדעו.

טכניקות לרכישת עסק פעיל

רכישת עסק יכולה להתבצע בדרכים שונות והיא תלויה במבנה המשפטי והעסקי של הצדדים. הדרכים המוכרות ביותר הן: מיזוג, הסכם לרכישת מניות או רכישת הנכסים והפעילות בלבד.

כפי שפורט לעיל, הנכסים והפעילות של העסק יכולים לכלול: ציוד, מלאי, הסכמי שיווק והפצה, תשימת לקוחות, נכסים דינמיים וקניין רוחני כגון סימני מסחר וכו'.

הסיבה שזימים רבים מעדיפים לרכוש את הנכסים והפעילות העסקית בלבד ללא השם של העסק (ואין זה משנה אם מדובר בעוסק מורשה או במניות חברה בע"מ) היא שכך הרוכש אינו נותר חב את חובותיו והתחייבויותיו של העסק שרכש מיד לאחר החתימה על הסכם הרכישה.

כמובן שהמוכר והרוכש יכולים לסכם ביניהם על נושאים מסויימים בהם לרוכש כן תהיה אחריות וחובות מבחינה עסקית ומשפטית בכל הקשור לפעילות שנרכשה, אך עניין זה יהיה חייב להיות מוגדר בפירוט בהסכם.

החלטה על רכישת הנכסים והפעילות העסקית בלבד גם תסייע לביצוע עסקה מהירה יותר על פני עסקה שכוללת את מניות החברה או השם המסחרי של העסק. הסיבה היא שבדיקת הנאותות שנדרש לבצע לפני הרכישה, תהיה קצרה וקלה יותר וזאת אל מול בדיקת נאותות ארוכה ומורכבת כאשר רוכשים מניות חברה שאו הבדיקה כוללת את חובות והתחייבויות החברה לספקים שלה, ללקוחות שלה, לעובדים, לבעלי מניות, למשקיעים, לרשויות המדינה ועוד.

יש לציין גם מספר חסרונות שקיימים בעת רכישת נכסים ופעילות בלבד אל מול רכישת שם החברה וה- f.p. שלה והם: איבוד הסכמים קיימים שהחברה צד להם כמו הסכמי שיווק, הפצה וזכויות (אלא אם מבצעים התאמות משפטיות מול הצדדים להסכמים אלו), יתכן גם שרכישת הפעילות תוביל לדרישת פירעון הלוואות מצד בנקים וככל שקיימים מכחים ע"ש העסק הנרכש, יש לבחון אם ניתן להסב את שם החברה או שהוראות המכרז לא מאפשרות זאת.

דרור הראל ושות' משרד עורכי דין מומחה לעסקים ולחוזים

עו"ד דרור הראל מתמחה בהקמת חברות ושותפויות, בליווי משפטי ליומים וטיפול בחוזים של עסקים, בדגש על מכירת וקניית חברות ועסקים. לדרור גם תואר שני במנהל עסקים (Executive MBA) מהאוניברסיטה העברית בירושלים.

המשרד מטפל בהסכמים מסחריים של עסקים בעברית ובאנגלית כגון: הסכם עם ספק, הסכם עם לקוח, הסכם שיתוף פעולה עסקי, הסכם שכירות, הסכם שותפות, הסכם בין בעלי מניות, הסכם הפצה, הסכם למתן שירותים, הסכם השקעה, הסכם זכויות ועוד.

בנוסף, המשרד מתמחה בייצוג משפטי בבתי המשפט השונים בתביעות כספיות עקב הפרת חוזה, תביעות לאכיפת חוזה, צווי מניעה על בסיס התחייבות חוזית, צווים הצהרתיים על בסיס חוזים ועוד.

הנכם מוזמנים ליצור קשר עם **עורך דין חוזים** דרור הראל ולקבל ייעוץ ראשוני בעניין החוזה שאתם צריכים. טל': 08-6384080 או מלאו באתר את טופס יצירת הקשר.