

עסקים למכירה: בדיקת נאותות לפני רכישת עסק פעיל

מה צריך לבדוק לפני רכישת עסק כל הפרטים בכתבה הבאה

עורך דין עסקי דרור הראל מומחה בליווי משפטי לעסקים במכירה · 02.02.2021



הכל לעסק | עסקים למכירה

זמן קריאה 5 דקות

לפני כל החלטה על מכירת עסק פעיל, מומלץ להתייעץ עם **עורך דין עסקי** בכדי לתכנן את המתווה המשפטי הנכון של העסקה.

הסיבות למכירת עסק פעיל הן מגוונות והנורמים לכך יכולים להיות היעדר דור המשך לבעלים ורצון לצאת לפנסיה, תחושת מיצוי ורצון לעשות שינוי בקריירה, סכסוך בין שותפים או קשיים כלכליים כגון תזרים מזומניו שלילי וחוסר יכולת להמשיך לממן את העסק כדי להעביר אותו לפסים של רווחיות.

הבעלים הנוכחי שכבר השקיע משאבים רבים בפיתוח תשתית עסקית כגון רשימת לקוחות, ציוד וקניין רוחני ישקול למכור את העסק בעבור סכום כסף שיסייע לו לכסות חובות ולפתוח דף חדש.

עבור הקונה, רכישת עסק פעיל במחיר הנכון יכולה להוות הזדמנות עסקית, ככל שהוא מביא עמו ערך חוסן שיסייע להבריא את העסק ולהופכו לרווחי.

ההיגיון העסקי שעומד מאחורי כל רכישת עסק פעיל הוא שניתן לנהל את העסק טוב יותר, למצות את מלוא הפוטנציאל שלו ולהפיק ממנו רווחים גבוהים בעתיד ע"י הגברת המכירות או כמהלך אסטרטגי אשר יחזק את מעמדנו בענף בו אנו פועלים ואת היתרונות התחרותיים שלנו.

ככל שאלו הם פני הדברים ובתנאי שנעשה את הדברים בצורה הנכונה, הרי שההשקעה ההונית ברכישת העסק, עתידה להיות משתלמת וכך עד מהרה היא תוחזר בצירוף פירות חדשים שיניב העסק.

ואולם, רכישת עסק פעיל צריכה להיעשות בזהירות, בסובלנות ובמקצועיות וזאת כדי ששכרנו לא יצא בהפסדנו.

כולנו שמענו על עסקים, קטנים כגדולים, שלמראית עין היה נראה שהם משגשגים ואולם במשך הזמן התגלה באופן מפתיע שהם בקשיים ותוך זמן-מה הם אף נסגרו.

במצב בו לא אנו אלו שבנו בפועל את העסק מיומו הראשון, יהיה קשה מאוד לקבל תמונת מצב מלאה, כנה ומקיפה אודות הסיכונים, החולשות והאתגרים שקיימים לעסק וזאת תוך פרק זמן קצר יחסית שמאפיין מו"מ מסחרי ועל כן כה חשוב ביצוע בדיקת נאותות סבירה.

הניסיון מלמד שכדאי להרכיב צוות אנשי מקצוע שיסייעו בתהליך הרכישה כבר בשלב המו"מ.

כך לדוגמא, עורך דין מסחרי, יוכל ליעץ אילו דרישות להעלות כבר בתחילת המו"מ כדי לשפר את מעמדנו המשפטי ולייצב באופן המיטבי ביותר את האינטרסים המסחריים והמשפטיים שלנו כדי שהעסקה תהיה בטוחה ככל הניתן ותוך מועור הסיכונים שגלומים בכל עסקה באופן סבעי.

בדיקת נאותות משפטית לפני רכישת עסק

השלב הראשון בתהליך **מכירת עסק פעיל** הנו בדיקת נאותות (Due Diligence) אשר רק בסופה נוכל להחליט אם תוצאות הבדיקה הולמות את הציפיות שלנו ואם נרצה להתקדם במו"מ לקראת רכישת.

לאחר חתימה על הסכם סודיות (NDA) ומזכר הבנות (מעין זיכרון דברים), יחשפו לרוכש ספרי העסק החשבונאים ותמונת המצב העסקית, הכלכלית והמשפטית באשר היא, כגון סך ההכנסות והמחזור העסקי, רווחיות, הוצאות החברה, נכסים מוחשיים ובלתי מוחשיים, חובות, התחייבויות וכדומה.

בתוצאות בדיקת הנאותות יש גם בכדי לסייע לנו לעצב את אופי העסקה, לקבוע אם נרצה לרכוש את החברה כולה או רק נכסים וציוד ועוד אינדיקציות שיש בהן כדי להשפיע על תנאי העסקה שתיסגר.

הניסיון מלמד ש- "לא כל הנוצץ זהב" ולכן במסגרת בדיקת הנאותות נחקור ונבחן באופן מקיף את היבטיה המשפטיים, העסקיים והחשבונאיים של החברה. את הבדיקה החשבונאית יש לבצע באמצעות רו"ח, את הבדיקות העסקיות יש לבצע באמצעות כלכלן ויועץ עסקי מומחה בענף העסקי הרלוונטי, ואת הבדיקה המשפטית יש לבצע באמצעות עורך דין עסקי בעל ניסיון מסחרי.

תוצאות הבדיקה תורמות לגיבוש תמונת המצב אודות בשלותה של החברה להניב רווחים בתחום בו היא פועלת ובוחן את הסיכונים המשפטיים שהיא חשופה להם.

כל רוכש חברה רציני לא יוותר על בדיקה מעמיקה של נתוניה העסקיים של החברה וזאת בכדי לא לקנות "חתול בשק".

דוגמאות עיקריות לנושאים שנבדקים בבדיקת נאותות

- מידע משפטי:** האם תלויים כנגד החברה פסקי דין שטרם ביצעה, האם ישנם הליכים משפטיים כנגד החברה בהווה או שמתנהלות תביעות כספיות או נזיקיות בבתי המשפט השונים. האם החברה קיבלה מכתבי התראה לפני תביעה, האם ישנם הסדרי חובות כלשהם, הליכי פירוק או כינוס, הוצאה לפועל. האם ישנם שעבודים צפים לעסק, עיקולים או נכסים ממושכנים.
- מידע כלכלי:** האם יש לעסק הלוואות תלויות ועומדות או ערבויות. מה אחוזו הרווח הנולמי והתפעולי של העסק, כיצד מתנהל תזרים המזומנים, ההון החוזר ומה הם תנאי התשלום שהעסק מקבל מלקוחותיו.
- רישיונות:** מה הם הרישיונות, האישורים וההיתרים שהעסק צריך להחזיק לצורך פעילותו החוקית מרשויות המדינה והאם הוא מחזיק בהם בכלל.
- רשימת נכסים של החברה:** יש לבחון האם החברה פיתחה את הקניין הרחני שלה ורשמה את הזכויות שלה בו במרשמים הרלוונטיים. האם ישנם הסכמי רישיון, הסכמי הרשאה, הסכמי מחקר ופיתוח וכדומה.
- עובדים:** יש לבחון את הסכמי העבודה של העובדים, הזכויות שלהם והתחייבויות החברה שקיימות כלפיהם.
- מסמכים משפטיים:** בכדי לקבל תמונת מצב מדויקת יש להכיר את מכלול ההסכמים והחוזה שהחברה צד להם כגון: תקנון החברה, הסכמים עם ספקים, הסכמי מייסדים, הסכמים עם לקוחות, הסכמים עם סוכנים, מפיצים ונותני שירות וכיוצ"ב.

ישנם דרכים רבות לבצע בדיקת נאותות עבור **עסקים למכירה** ולקבוע באם החברה ממצה את הפוטנציאל העסקי שלה והאם היא אכן מנהלת באופן תת אופטימלי שמונע ממנה לממש את ההישגים הכלכליים שהיא יכולה להשיג.

היה ותוצאות בדיקת הנאותות תניח את דעת הקונה כי אכן ישנה כדאיות כלכלית לבצע את המהלך, הרי שיש להתקדם לטיוטת הסכם מחייב בין הצדדים אשר יעביר את הזכויות של העסק בעבור התמורה המוסכמת.

בכל הסכם שעניינו עסקים למכירה, יש לקחת בחשבון בין היתר את הנושאים הבאים

- נכסים בלתי מוחשיים של העסק (הקניין הרוחני):** זכויות יוצרים, פטנטים, מדגמים, מוניטין, השם של העסק, רשימת הלקוחות, שמות המוצרים או השירותים (מותגים), סימני מסחר ככל שנרשמו אצל רשם סימני המסחר.
- נכסים דיגיטליים:** אפליקציות, אתרי אינטרנט, חשבונות ברשתות החברתיות: דפי פייסבוק, חשבונות יוטיוב, אינסטגרם, טיקטוק וכיוצ"ב.
- כספים ותשלומים שמגיעים לעסק** מלקוחות, סוכנים ומפיצים עד למועד הסגירה, צ'קים מעותדים כרטיסי אשראי, הזמנו פתוחות וכו'.
- תיאור סכום התמורה** ומועדי תשלומים.
- סעיפי אי תחרות** בין המוכר לבין הקונה וסעיפי סודיות אודות מהות ופרטי העסקה.
- הגדרת רכוש העסק** שכלול בעסקה.
- ככל שיש עובדים בעסק,** על הצדדים להסכים האם המוכר יפטר אותם תוך שהוא פורע את הזכויות שנצברו לזכותם ואז הקונה יעסיקם מחדש או כל סידור אחר.

בדיקת נאותות עסקית

במסגרת בדיקת נאותות עסקית מומלץ לבדוק היטב מה ההוצאות ועלויות התפעול האמיתיות של העסק אשר נדרשות לניהולו באופן אופטימלי ותחרותי.

יש להכין תוכנית עסקית בסיסית, ניתוח SWOT שכולל את החוזקות, החולשות, ההזדמנויות והאיומים על העסק.

ניתוח תחומי הפעילות שבהם העסק פועל, האם הענף נמצא בצמיחה, בקיפאון או בדעיכה.

למידת הקטגוריות, הסגמנטים, השיווק, הפרסום וקידום המכירות שניתן להוציא לפועל בעבור העסק.

למידת מקרי בוחן (Case Studies) מפורסמים של הענף.

עריכת סבב התייעצויות עם מובילי דעה וגורמים בכירים בענף אודות המהלך העסקי, שמיעת חוות דעת וסיכום הדברים.

בדיקת האפשרות לייצא את המוצרים או השירותים של העסק לחו"ל.

האם כדאי להשקיע בגדילה לאורך או לרוחב (מכירות ללקוחות חדשים או מהלכים אסטרטגים).

מה מידת ההשקעה שתידרש כדי ליישר קו עם התוצאות העסקיות של גורמים עסקיים מובילים בענף ואף בכדי לייצר צמיחה.

האם העסק מספיק דינאמי וטכנולוגי או שיהיה צורך להשקיע משאבים לכך.

מה השאיפות לתוצאות העסקיות של העסק בטווח הקצר, הבינוני והארוך והאם הן עוליים בקנה אחד עם רוח הדברים שמשתקפת.

האם ניתן להוויל עלויות, להעלות מחירים, לנייס לקוחות מפתח, להשתלט על ספקים, גורמים מתחרים או לשתר עימם פעולה ולהתרחב לשווקים שהעסק טרם פועל בהם.

האם העסק יישם את מסקנות משבר הקורונה שרלוונטיים אליו ושיפר עמדות למקרה של גל תחלואה נוסף

עורך דין עסקי דרור הראל

עו"ד דרור הראל (MBA) מתמחה במשפט מסחרי, ייעוץ משפטי לזימים ולעסקים, פתיחת חברה בע"מ וניסוח הסכמי מייסדים לבעלי המניות השותפים בחברה, **עורך דין לעסקים קטנים**, הסכמי שותפות ועוד.

עו"ד דרור מתמחה גם במו"מ משפטי מסחרי, ניסוח הסכמי הפצה, שיתוף פעולה, ייצוג בבתי משפטי, הגשת תביעות כספיות וכיוצ"ב.

צרו קשר עם עורך דין עסקי דרור הראל בטל': 08-6384080 או מלאו באתר את טופס יצירת הקשר