



Не станем рассматривать экстремальные причины продажи бизнеса, такие как банкротство, поглощение и т.д. Как известно, без лидера бизнес медленно, а порой и быстро, но уверенно, идет к своему логическому завершению. Усталость собственника, его нежелание идти на работу и охладевшее отношение к своему детищу являются теми симптомами, которые говорят о неспособности дальнейшего управления бизнесом.

С другой стороны всегда могут найтись люди, которых заинтересует продажа готового бизнеса в Омске и которые будут готовы заплатить за него большие деньги. Рассмотрим признаки, которые говорят о том, что бизнес нужно поспешить продать, пока он не обесценился.

Экономические причины продажи. Когда отдача от бизнеса меньше реально возможной в течение длительного времени, постоянная нехватка оборотных средств, что провоцирует ситуацию когда бизнес проедает сам себя.

Организационные причины. Когда нет в наличии и не получается создать достойную команду, систему управления, систему мотивации и оплаты труда и т.д. А также невозможно найти и устранить причины утечки средств, информации, клиентов и т.д.

Производственно-коммерческие причины. Когда нет возможности эффективного

Продажа бизнеса. Аргументы за и против

Автор: Administrator

15.06.2013 01:03 - Обновлено 06.02.2014 00:05

продвижения товаров, выдерживать конкуренцию, обновления оборудования, инноваций в ассортименте. А также когда слабая система сбыта, присутствует реальная угроза потери рынка, значительные сдвиги у клиентов (напр., кризисные реакции) и т.д.

Психологические причины. Владелец переключился на новое дело или имеет дела, которые сильно отвлекают его от основного бизнеса или владелец выгорел на монотонной однотипной работе и потерял интерес и много других причин психологического характера.

Если кратко, то бизнес, испытывающий ограничения в управлении фирмой, в маркетинге и внешней среде, в финансах и в организации производства пора продавать в том случае, если его владелец не хочет или не может их преодолеть.