



Jak z zyskiem sprzedać firmę



Faktoring nawet
dla najmniejszych

Strategia
marketingowa

Kryzys
wizerunkowy firmy

Zarządzanie
różnorodnością

Własność
intelektualna w MŚP

Jak budować
zespół

Archiwum Gazety MSP

pobierz bezpłatne wydania



styczeń 2025



grudzień 2024



listopad 2024



październik 2024



wrzesień 2024



sierpień 2024



lipiec 2024



czerwiec 2024



maj 2024



kwiecień 2024



marzec 2024



luty 2024



styczeń 2024



grudzień 2023



listopad 2023



październik 2023

(Bz)dura lex, sed lex

Rządzący twierdzą, że to przenoszenie rodzimego biznesu poza granice naszego kraju ma wpływ na tempo wzrostu gospodarczego w Polsce. Niestety nie mają racji. Na niskie tempo rozwoju naszego kraju ma wpływ przede wszystkim polski system podatkowy. Skomplikowany, nieprzyjazny i niezrozumiały nawet dla tych, którzy go tworzą.

A może właśnie o to chodzi, aby nikt nie rozumiał przepisów podatkowych. Wówczas łatwo jest „interpretować” przepisy, tak aby przedsiębiorca stał zawsze na przegranej pozycji. Tak, aby urzędnik zawsze miał rację. W potocznym języku przedsiębiorców nazywa się to „łowieniem w mętnej wodzie”.

Jednym z najbardziej niebezpiecznych narzędzi znajdujących się w rękach urzędników skarbowych jest zajmowanie kont bankowych. Nie tylko tych firm, które nie wywiązały się ze swoich zobowiązań podatkowych wobec Państwa, ale również profilaktycznie, bez żadnego postępowania dowodowego.

Co z tego wynika? Otóż w najgorszym scenariuszu może oznaczać regulowanie działalności podmiotów gospodarczych w Polsce za pośrednictwem widzimi się urzędników. Czerwone światło dla Twojej firmy, zielone dla Twojej konkurencji.

A może, nawiązując do wstępu, nie eksportować naszej przedsiębiorczości a zaimportować przepisy podatkowe, które nie utrudniają życia przedsiębiorcy, a wręcz pomagają mu efektywnie prowadzić biznes. Przepisy, które rozumieliby nie tylko przedsiębiorcy, ale również ci, którzy te przepisy tworzą i egzekwują.

Zapraszam do lektury
Tomasz Peplak

GAZETA
MSP Małych i Średnich
Przedsiębiorstw

Wydawnictwo
GAZETA MSP Sp. z o.o.

Wydawca
Tomasz Peplak

Redaktor naczelny
Tomasz Peplak
peplak@gazeta-msp.pl

Współpraca redakcyjna
Magdalena Trusińska
magdalena.trusinska@gazeta-msp.pl

Adres do korespondencji
ul. Stanisława Chudoby 77C, 03-287 Warszawa
www.gazeta-msp.pl
redakcja@gazeta-msp.pl
+48 667 622 630

Pobierz wydania archiwalne



styczeń 2025



grudzień 2024



listopad 2024



październik 2024



wrzesień 2024



sierpień 2024

Gazeta MSP dostępna jest w następujących sieciach
dystrybutorów prasy elektronicznej

empik

nexto.PL

publio

kiosk.PL

gazety.PL

ebookpoint.PL

naukowa.pl

GANDALF.com.pl

Legimi

MUVE.PL

Autorzy przekazując do redakcji tekst, przenoszą na wydawcę prawa autorskie i wydawnicze.
Redakcja zastrzega sobie prawo do skracania i adiustowania nadesłanych tekstów.
Redakcja nie ponosi odpowiedzialności za treść materiałów reklamowych.
Reprodukcja lub przedruk wyłącznie za pisemną zgodą wydawcy gazety.

SPIS TREŚCI

MSP



Jak wygląda firma gotowa na sprzedaż	6
Nowości wydawnicze	12

FINANSE



Faktoring w 2025 roku – szansa dla firm, nawet tych najmniejszych	14
Jak firmy mogą zabezpieczyć się przed skutkami szkód ekologicznych?	18

REKLAMA I MARKETING



Strategia marketingowa krok po kroku: od analizy rynku do realizacji	22
---	----

REKLAMA I MARKETING



Kryzysy wizerunkowe firm: skutki i działania naprawcze	26
---	----

ZARZĄDZANIE



Delegować uprawnienia, czy nie?	
Dylematy szefa i rodzica	30
Zarządzanie różnorodnością pokoleniową w firmie	34
Młody lider przejmuje firmę rodzinną	38



Rozwijaj swój biznes przez rozwój menedżerów	42
--	----

ZARZĄDZANIE



Dlaczego przedsiębiorcy powinni pamiętać
o sygnalistach w 2025 roku 48

AKADEMIA MSP



Wartość Celna Towarów a Kodeks Wartości Celnej –
jak ustalamy wartość celną towarów 52

Własność intelektualna w MŚP, a wymierne
korzyści podatkowe – parę słów o IP BOX 56

SPRZEDAŻ



Nie tylko szybkość – 6 zasad skutecznej obsługi klienta 60
10 trendów, które w 2025 roku
zmienią polski e-commerce 64

REKRUTACJA I PRACA



Jak budować zespół w realiach pracy zdalnej 68

PRAWO



Umowa najmu lokalu:
galeria handlowa czy ulica handlowa 72

Dochodzenie roszczeń a brak podpisanej umowy.
Czy można domagać się zapłaty? 76

PODATKI I KSIĘGOWOŚĆ



Wypłata zysku po przekształceniu JDG w spółkę 80

PIT kasowy już obowiązuje 84

Nabycie sprawdzające 87

TRANSPORT I MOTORYZACJA

Jakie zmiany czekają sektor TSL w 2025 roku 88



Jak wygląda firma gotowa na sprzedaż



PAWEŁ KORYCKI

W poprzednich artykułach opisaliśmy, dlaczego przedsiębiorcy sprzedają swoje firmy oraz dlaczego ktoś kupuje firmy. Dzisiaj chciałbym Państwu przedstawić kilka kluczowych fundamentów firmy gotowej do sprzedaży, o które warto zadbać, budując nasze biznesy i szykując się do przeprowadzenia transakcji.



1 Dochodowy model biznesowy

Pierwszym krokiem do przygotowania firmy na sprzedaż jest stworzenie stabilnego, rentownego modelu biznesowego. Przedsiębiorstwo powinno generować regularne zyski, a także rozwiązywać realne potrzeby rynku. Dochodowość i stabilność finansowa to cechy, które wpływają pozytywnie na proces sprzedaży firmy i są kluczowe dla potencjalnych nabywców.

Jednym z elementów tego punktu jest również trend wzrostowy, w którym znajduje się firma. Zupełnie inaczej są traktowane firmy, które notują rok do roku wzrost przychodów i zysku a zupełnie inaczej takie, które się kurczą z czasem. Nawet jeśli są to niewielkie zmiany, to firmy, które się nie rozwijają, są znacznie gorzej postrzegane przez inwestorów. Przemysłany model biznesowy stanowi podstawę do uzyskania wysokiej ceny za sprzedaż firmy i wzbudza zaufanie kupujących.

2 Firma generuje zysk

Jako właścicielki i właściele firm, osoby będące głównymi beneficjentami naszych działań biznesowych, w naturalny sposób mamy skłonność do minimalizowania wykazywanego zysku. Niestety taki sposób działania jest problematyczny przy wycenie firmy, gdzie jej zdolność do generowania nadwyżek finansowych i wolnej gotówki jest jednym z kluczowych aspektów mających wpływ na wycenę firmy.

Jest jednym z powodów, dla których przygotowanie firmy do sprzedaży należy planować ze znacznym wyprzedzeniem oraz przygotowaniem. Należy bowiem nie tylko zmienić nasz sposób ponoszenia różnego rodzaju kosztów, aby rozpocząć wykazywanie zysku, lecz również zmienić nasze paradygmaty postępowania.

3 Niezależność organizacyjna

Kolejnym istotnym aspektem przy planowaniu sprzedaży firmy jest stworzenie

organizacji, która może funkcjonować bez codziennego zaangażowania właściciela. Firma gotowa na sprzedaż to taka, która jest stabilnie zorganizowana, gdzie każdy pracownik zna swoje obowiązki, a procesy są jasno określone i uporządkowane. Im bardziej niezależna firma, tym większe prawdopodobieństwo, że jej sprzedaż będzie dla nabywców bezpieczniejsza i bardziej atrakcyjna. Taka organizacja zmniejsza ryzyko dla kupujących, co często skraca czas finalizacji transakcji sprzedaży firmy.

Z drugiej strony firma uzależniona od osoby właściciela, który jest w niej kapitanem statku, nawigatorem, marynarzem, kucharzem i szkutnikiem sprawia, że niektóre biznesy, pomimo osiągania dobrych wyników i atrakcyjności rynkowej, są nie do sprzedania.

Jeśli cała wiedza o działaniach, podejmowane decyzje, proces technologiczny oraz plany na przyszłość są w głowie właściciela, to kupienie takiego biznesu przez inwestora, szczególnie w sytuacji, gdy właściciel ma już dość i nie chce się taką firmą zajmować, odbędzie się po znacznie zaniżonej cenie lub w ogóle nie dojdzie do skutku.

4 Zadbaj o formalności

Aby sprzedaż firmy przebiegała bez komplikacji, kluczowe jest zadbanie o wszystkie kwestie prawne i formalne. Prowadzona prawidłowo dokumentacja finansowa, dobrze przygotowane umowy z pracownikami oraz klarowne umowy z dostawcami czy kontrahentami są kluczowe w procesie sprzedaży firmy. Należy sprawdzić, czy mamy aktualne kontrakty z wszystkimi kluczowymi podwykonawcami oraz dostawcami naszej firmy, czy to, co

musi być, jest ubezpieczone, czy nasze know-how oraz proces technologiczny są odpowiednio zabezpieczone i możliwe do przekazania nabywcy biznesu.

Czasem chodzi też o takie z pozoru banalne rzeczy, jak dostęp do wszystkich systemów używanych przez

firmę lub własność domeny internetowej. Firma gotowa na sprzedaż to taka, której właściciel zorganizował i zabezpieczył jej zasoby prawnie, eliminując wątpliwości nabywców i ułatwiając przebieg sprzedaży firmy.



5 Rachunkowość zarządcza i stabilność finansowa

Dla skutecznej sprzedaży firmy istotne jest przejrzyste zarządzanie finansami. Rachunkowość zarządcza, która uwzględnia zyskowność poszczególnych działów oraz przepływ finansowy, jest kluczowa przy wycenie firmy. Potencjalny nabywca doceni firmę, która prowadzi budżetowanie, planowanie finansowe i prognozowanie. Dzięki temu sprzedaż firmy przebiega szybciej, a przedsiębiorca zyskuje możliwość zaprezentowania stabilnej kondycji finansowej swojej firmy.

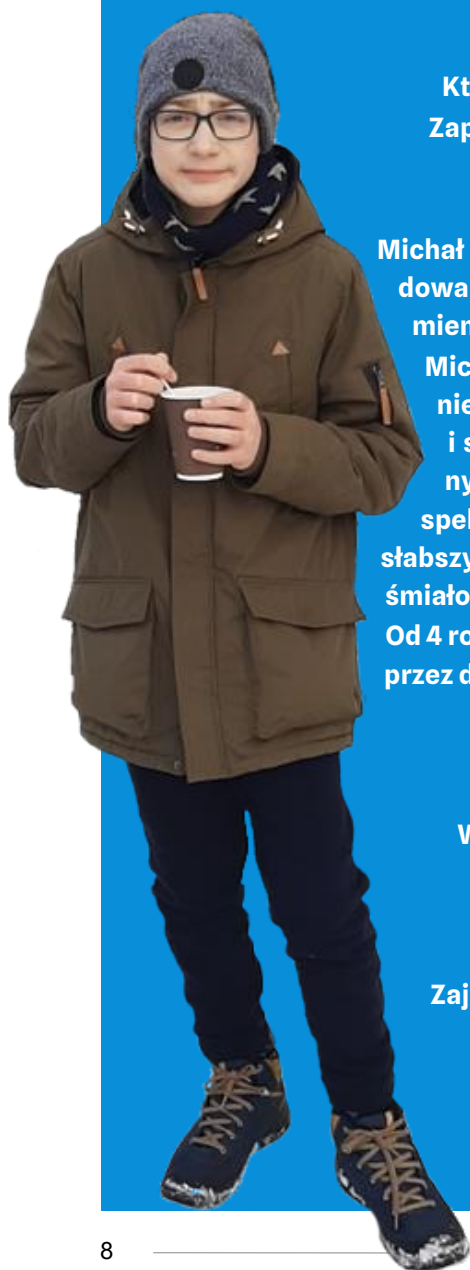
Często zdarza się, że dopiero wchodząc w proces sprzedaży osoby zarządzające dowiadują się jak ważnym jest to aspektem i rozpoczynają gorączkowe prace nad poukładaniem

niem kwestii rachunkowości. Niestety zajmuje to wtedy czas oraz dużo energii. Warto zająć się tym wcześniej.

6 Opisane stanowiska oraz zakresy odpowiedzialności i obowiązków

Firma to maszyna z dobrze naoliwionymi trybami, gdzie każdy z nich odpowiada za jakiś element procesu. I o ile w produkcji zazwyczaj wiemy, jak dokładnie taki proces przebiega i jakie są jego poszczególne etapy, to sprawa ma się zgoła inaczej jeśli chodzi o kwestię pracowników. W biznesie atrakcyjnym dla kupującego są opisane stanowiska wraz z zakresem wymaganych kompetencji pracownika, który ma w danym miejscu pracować.

OGŁOSZENIE



Chciałbym zadać Ci pytanie:

**Kto według Ciebie jest najodważniejszym człowiekiem na świecie?
Zapewne w tym momencie pomyślisz o jakimś bohaterze lub herosie.
A dla mnie jest to mój syn, Michał.**

Michał ma 16 lat i autyzm. Widzi świat inaczej, myśli inaczej, ma problemy w budowaniu relacji z ludźmi oraz w zrozumieniu wielu rzeczy, które Ty czy ja rozumiemy instynktownie.

Michał ma odwagę, by stawiać czoło rzeczywistości. Rzeczywistości, której nie do końca rozumie i która często go przeraża. Codziennie pokonuje strach i stara się być samodzielny. Jednocześnie jest wyjątkowo dobrym, pogodnym i inteligentnym dzieckiem. Ponadto został samorzecznikiem osób ze spektrum autyzmu w Klubie Świadomej Młodzieży i walczy o prawa osób słabszych i wykluczonych. W przyszłości chce pomagać ludziom pokonywać nieśmiałość i uczyć wiary w siebie.

Od 4 roku życia ma wiele zajęć terapeutycznych i będzie ich potrzebował jeszcze przez długi czas. To jego szansa na samodzielne życie.

Dlaczego o tym piszę?

Chciałbym Cię bardzo prosić o Twój 1,5% podatku.

**Wpisz w PIT KRS FUNDACJI POMOCY OSOBOM NIEPEŁNOSPRAWNYM
„SŁONECZKO” 0000186434**

**W rubryce CEL SZCZEGÓŁOWY wpisz: 332/L Michał Ludwiczak
Zaznacz „Wyrażam zgodę”.**

**Zajmie Ci to 30 sekund przy wypełnianiu PIT-u. Nic cię nie będzie kosztować.
A Twój 1,5% podatku bardzo pomoże mojemu synkowi.**

**Dziękuję serdecznie
Paweł Bronisław Ludwiczak**

Własna strona WWW w 15 minut? **To możliwe!**



Tworzenie strony bez programowania

Stwórz swoją stronę
w kilka chwil przy pomocy
AI i od razu zacznij
promować swoją markę



Całkowita swoboda projektowania

Wciel swoje pomysły
w życie przy pomocy
zestawu kreatywnych
narzędzi



Szablony stron dla Twojej branży

Wybieraj spośród
gotowych profesjonalnych
szablonów dopasowanych
do Twoich potrzeb



Cały marketing w jednej platformie

Promuj swoją stronę
różnymi kanałami
marketingowymi bez
opuszczania GetResponse

Tworzenie stron nigdy nie było prostsze!

PRZEKONAJ SIĘ



Wiadomo, z jakimi innymi stanowiskami dane stanowisko wchodzi w interakcje i jaki ma wpływ na całość działania firmy. Jest to szczególnie ważne w kontekście kluczowych pracowników, gdyż kupujący będzie zainteresowany tym, kogo będzie musiał szukać w wypadku odejścia takiej osoby z firmy i jaki będzie to miało negatywny wpływ na działanie biznesu.

7 Strategia rozwoju oraz plany na przyszłość

Dobrze wiedzieć, dokąd idziemy, aby osiągnąć nasz cel. Zdanie, powtarzane przy okazji wielu szkoleń biznesowych, jest też bardzo prawdziwe w kontekście firmy budowanej na sprzedaż. Posiadanie opisanej strategii działania oraz planów na przyszłość wraz z elementami niezbędnymi do ich realizacji oraz przybliżonymi datami, w których planujemy te rzeczy osiągnąć, pozwala pokazać naszą firmę w atrakcyjnym świetle i przedstawić jako inwestycję z przyszłością oraz perspektywami na rozwój. Chciałbym tu zwrócić uwagę, że nie musi to być kilkuset-stronicowy dokument, jaki posiadają korporacje, nikt takich dokumentów nie oczekuje, lecz wystarczy na kilku stronach opisać to co robimy, co chcemy robić i jaki będzie to miało pozytywny wpływ na nasz biznes i podnieś nasze wyniki.

8 Brak trupów w szafie

Malowanie trawy na zielono i chowanie trupów w szafie jest bardzo złą praktyką. Bo jeśli rzeczy takie jak długi,

weksle, popełnione krytyczne błędy lub inne zdarzenia zostaną wykryte w procesie due diligence przeprowadzanym przez kupującego, to stracimy wiarygodność. A gdy uda nam się ukryć pewne rzeczy przed kupującym i zbyć mu firmę, to możemy się szykować do procesów sądowych, w których inwestor będzie dochodził naprawienia szkody, zwrotu pieniędzy lub anulowania transakcji. A tego nie chcemy.

Podsumowanie

Prawidłowo przygotowana firma gotowa na sprzedaż to firma, która zaspokaja potrzeby rynku, posiada niezależną strukturę organizacyjną, jest stabilna prawnie i posiada uporządkowane finanse. Dzięki spełnieniu tych warunków, sprzedaż firmy może być szybka, korzystna i atrakcyjna, zarówno dla sprzedawcy jak i nabywcy.

Każdy, kto planuje sprzedaż firmy, powinien pamiętać o tych fundamentach, aby zmaksymalizować szansę na osiągnięcie sukcesu w procesie sprzedaży. Warto na koniec zwrócić uwagę na czas przygotowania tych elementów. Większość z nich wymaga nie tylko zaangażowania środków finansowych i pracy, ale również będzie trwała kilka lub kilkanaście miesięcy.

Dlatego o sprzedaży firmy należy myśleć ze znacznym wyprzedzeniem, aby mieć wystarczająco dużo czasu na przygotowanie, które będzie skutkowało zadowalającą dla nas transakcją. A takich transakcji Państwu życzę! ■

Autor: SprzedajFirmę.com

REKLAMA

www.biznes2biznes.com

