

Бизнес / предложение о покупке

Ситуация ▶ Предприниматели намереваются купить действующий бизнес. Однако, по их мнению, владелец компании запрашивает слишком высокую цену. Чтобы снизить цену, покупатели перечисляют продавцу недостатки фирмы. Минусами они называют даже то, что владелец считает ее достоинствами: постоянная клиентура, хорошие отношения в коллективе и т. п.

Цель ▶ Убедить владельца бизнеса снизить цену.



Место

Офис покупателей бизнеса.

Вербальные средства

Тон уверенный. Выделенные слова произносятся мягко, более теплым голосом.

Уважаемые коллеги, добрый день!

(Рукопожатие.)

(Говорить жестко.) Мы приняли решение и покупаем вашу компанию. Но, прямо скажу, цена нас не устраивает. Да, конечно, вы выстроили полноценный бизнес.

(Говорить с некоторой иронией.) Однако по мере того как мы анализируем ваши так называемые безусловные плюсы, мы приходим к выводу, что все ваши аргументы надо скорее отнести к минусам.

(Тон твердый, темп размеренный.) Вообще, сама модель функционирования вашей компании совершенно неприемлема для нас. И нам придется потратить массу времени и средств, чтобы ее перестроить.

Эти реформы, кстати, могут оказаться весьма болезненными для вашего коллектива. Не исключено возникновение оппозиции. Существует мнение, что сплоченная команда начинает так же сплоченно сопротивляться переменам, которые проводит работодатель.

(Пауза.)

Послушайте далее. Когда я просмотрел финансовую документацию, я, признаться, был несколько разочарован.

(Говорить с разочарованием.) Я ожидал увидеть более существенные показатели. Представьте себе, причина вашей низкой динамики кроется в вашем нерыночном подходе к бизнесу.

(Говорить с критической интонацией.) Ваша тактика основана на демпинге, личных связях, «откатах» и других, с позволения сказать, технологиях. Это совершенно не соответствует нашим представлениям о ведении бизнеса. Поэтому, я более чем уверен, нам придется прекратить сотрудничество с рядом ваших партнеров, сформировать новый круг клиентов, а также предложить им другие условия. Вы только почувствуйте: все деловые контакты нам придется наработать практически с нуля.

Кроме того, нам придется вложить еще по меньшей мере... <цифра> рублей в модернизацию ваших мощностей <ребрендинг и т.п.>. Если мы купим компанию по объявленной вами цене, мы просто вылетим в трубу. Нам будет проще организовать собственный бизнес. Запускать с нуля, согласитесь, гораздо легче, чем пытаться перестроить сложившиеся компанию и коллектив.

Учитывая все вышеизложенное, предлагаю сойтись на сумме в... <цифра> рублей. Это **реальная рыночная стоимость** активов, которую мы уменьшили на сумму наших будущих затрат.

Мы можем **подписать соответствующие бумаги** прямо сейчас или сделаем это тогда, когда вы взвесите все наши контраргументы. Если вы колеблетесь, замечу, что любой другой покупатель, проанализировав состояние вашей компании, я уверен, скажет вам примерно то же самое. Может быть, его цена будет даже ниже. Мне кажется, **наши условия хорошие**.

Надеюсь, вы придете к взвешенному решению!

(Рукопожатие.) ■

Невербальные средства

При встрече – властное рукопожатие. Собеседники садятся напротив друг друга за квадратный стол. Оратор держится уверенно и с достоинством. Мимика и жестикауляция сдержанные.

Внешний вид

Деловой костюм предпочтительно темно-синих тонов.