**Şirketinizi satın almak isteyenlerin bakacağı kriterler nelerdir ?**

Eğer bir gün şirketinizi satmak veya stratejik ortak edinmeyi düşünüyor iseniz bu yazıyı saklayın. Çünkü sizi satın almak veya ortaklık yapmak isteyenler size bakarken bu listede yer alan 10 maddenin karşılığını arayacaklar.

Yapacağınız alışverişte en fazlasını kazanabilmek için bu stratejik değerlendirme parametrelerine yatırım yapmış olmanız gerekecektir.

**1. Müşteri Çeşitliliği :** Eğer işinizin çoğu çok az sayıda müşteri tarafından gerçekleştiriliyor ise bu iyi bir puan olmayacak. Eğer hiç bir müşteriniz cironuzun % 5′ini geçmiyor ise bu çok iyi olarak değerlendirilecek. Bu durumda değilseniz şimdiden çeşitlendirme çalışmasına başlamalısınız.

**2. Yönetim Derinliği :**Sizi satın almak isteyen yönetim kadronuzun kalitesine ve ileriye dönük planlamanıza bakacak. Anahtar konumda olanlar arkadan gelenleri yetiştiriyor mu ? Değerli yöneticileriniz ile “rekabet yasağı” anlaşmanız var mı ? Onları şirket içinde tutacak kazanç sisteminiz mevcut mu ? Sizi satın alacak kişi işlem bittikten sonra istemediği istifalar ile karşılaşmayı istemeyecektir.

**3. Kontrata Bağlı Sürekli Gelir** : Yıllık bakım geliri, yıllık lisans gelirleri şirketinizin yeni ürün satış potansiyelinden daha değerlidir. Geleceğe dönük yeni ürün planlarınızın yanında sürekli / tekararlanan gelirlere sahip iseniz değeriniz artacaktır.

**4. Özel Ürün ve Teknoloji Sahibi Olmak :** Eğer sizi satın almak isteyen kişiye verebileceğiniz ve onun çok işine yarayacak bir teknoloji, know-how veya ürününüz var ise onu sizin hesapladığınız gibi değil kendi imkanları ile hesaplayacağı için kazancınız bir anda katlanabilir.

**5. Giriş Kolaylığı Sağlayabiliyorsanız Değeriniz Artar :**Elinizde bulunan lisanslar, yetki veya işletme belgeleri önemli bir değer ifade edebilir.

**6. Profesyonellerin Etkin Kullanımı :**İyi tanınan bir mali müşavir ve avukat ile çalışıyor olmanız, piyasada itibarı yüksek iş ortaklarınızın, danışmanlarınızın olması sizin değerinizi de arttırır.

**7. Ürün Geliştirme Hızınız :** Küçük şirketler bu konuda büyüklere göre daha hızlı olabiliyor. Ürünü pazara çıkartma hızı yüksek olan küçük şirketler geniş dağıtım kanalına sahip büyük firmalar ile bir araya geldiğinde ortaya önemli işbirlikleri çıkabilir.

**8. Ürün Çeşitliliği :**Değerli ve geniş ürün gamına sahip olan küçük bir şirket büyükler tarafından cazip bulunur. Büyk şirketlerin geniş dağıtım ağı bu tür bir ürün ailesinden büyük fayda sağlayabilir.

**9. Endüstri Uzmanlığınızın Bilinir Olması :**Çalışanlarınıza ait yazıların, raporların yayınlanmasınıve uzmanlıkları ile ilgili konuşma yapmaları için teşvik etmelisiniz. Bu sayede şirketinizin başkalarının gözünde değeri artacaktır.

**10. Yazılı Büyüme Planı :**Bu çok az şirketin sahip olduğu bir dökümandır. Şirketinizin önünde bulunan fırsatları, hedefleri, ileriye dönük çalışmalarınızı bir kaç sayfa içinde özetlemiş olmalısınız. Ansoff matrisi ile bu işi yapısal bir şekilde raporlayabilirsiniz.

Bir şirketin değeri kolayca hesaplanamaz, karlılık elbette çok önemlidir ancak yukarıda listelenen faktörler de sonucu aşırı etkiler. Pazarlama, bir ürünü müşterinin ihtiyacı ile eşleyerek değerini bulmasını sağlar. Şirketiniz bir üründür ve ne kadar ustaca pazarlanır ise o kadar değerli kabul edilecektir. Dolayısı ise pazarlamanın yöntemlerini bütünü ile kullanmalısınız.