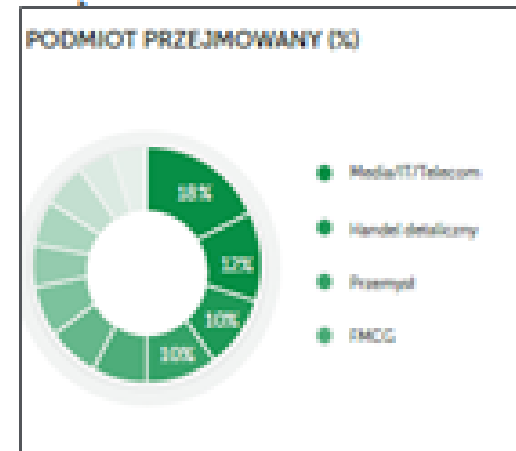


Przygotowanie do sprzedaży 1

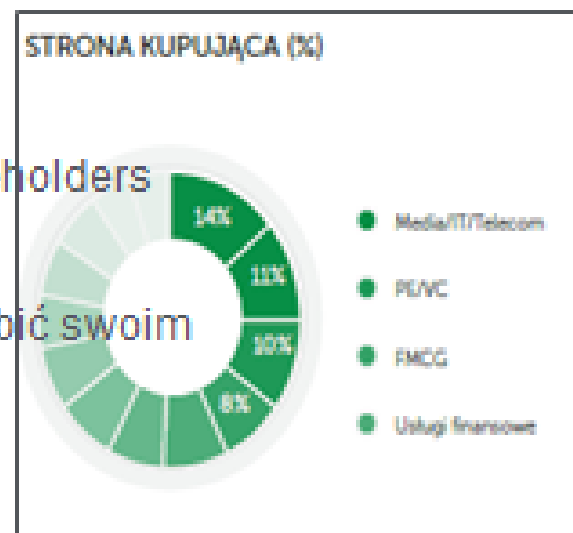
Wstępne przygotowanie

- Nie da się sprzedać firmy z miejsca. Poniesie się stratę vs dobrze przygotowane do sprzedaży
- Główny cel pre-sale activity:
musimy poprawić atrakcyjność naszej firmy
- Poprawić obecną i przyszłą zyskowność
- Zabiera to czas
-i dlatego trzeba być selektywnym
- ..ważne: jeśli będziesz robił przegląd firmy to musi być confidential względem pracowników...
- Dwa wyjścia: wymyśleć uzasadnienie lub wprowadzić kilku pracowników do grona wtajemniczonych



Przygotowanie do sprzedaży 2

- **Sprawy prawne i podatkowe – uporządkowanie**
- ✓ Wyczyścić spory sądowe – otwarte roszczenia. Zabójca wartości firmy, gdyż kupujący zakłada najgorsze
- ✓ Rejestracja patentów i znaków towarowych
- ✓ Umowy o pracę z najważniejszymi pracownikami
- ✓ Umowy dzierżawy: zobowiązania do remontu
- ✓ Uporządkuj strukturę grupy, wykup minority shareholders
- ✓ Środowisko audyt, potencjalne zobowiązania
- ✓ Przygotowania do „due dillgence” – pozwól to zrobić swoim prawnikom, przed samą sprzedażą tylko update



Przygotowanie do sprzedaży 3

- **Sprawy operacyjne**
 - ✓ Dokończyć kontrakty w toku, aby jak najszybciej pojawiało się rozpoznanie sprzedaży w księgach
 - ✓ Polityka marżowa
 - ✓ Pościąć zbędne koszty: wydatki osobiste, członkowie rodziny na liście wynagrodzeń, R&D, koszty marketingowe
 - ✓ Chcesz pokazać że masz dobry zarząd zarówno top jak i middle

Przygotowanie do sprzedaży 4

- **Przeгляд aktywów**
- ✓ Przejrzyj aktywa i sprzedaj te zbędne
- ✓ Porównaj wartość księgową i wartość rynkową
- ✓ Zasada: nie trzymaj się aktywów nie wnoszących bezpośrednio czegoś do przedsiębiorstwa
- ✓ Jeśli masz stare zapasy: sprzedaj je i zredukuj rezerwy na utratę wartości
- ✓ Zredukuj cykle rotacji należności
- ✓ Generalnie: zmniejsz kapitał pracujący
- ✓ Dokonaj wypłaty dywidendy

Przygotowanie do sprzedaży 5

- **Memorandum informacyjne**
- ✓ Podstawowy dokument sprzedażowy. Od niego wszystko zaczyna się toczyć
- ✓ Podkreśla się mocne strony firmy
- ✓ Podkreślić niewidoczne, ale istotne czynniki mogące pozytywnie wpłynąć na przyszłość (patent, klienci)
- ✓ Struktura zysków z poszczególnych linii biznesowych
- ✓ Pokazać jak można dokonać oszczędności
- ✓ Przygotować kilka wersji memorandum w zależności od rodzaju interesariusza
- ✓ Unikać uogólnień i wyrazów zachwytu nad sprzedawaną firmą
- ✓ To ma być profesjonalny dokument