

Rola doradcy

Rola doradcy

Procesy

Buy side

- Przegląd sektora
- Identyfikacja celów przejęć
- Oszacowanie które z tych firm są naprawdę do sprzedania
- Wstępna dyskusja z zarządem targetu
- Ustalenie wartości nabywanego przedsiębiorstwa
- Podpisanie Letter of Intent
- Due dilligence
- Zamknięcie

Sell side

- Sprzedać się – jako doradca
- Być w stanie określić wartość firmy
- Identyfikacja nabywców
- Przygotowanie Data room
- Marketing: „rifle shot” 1 lub 2 nabywców lub szersza aukcja.
- Na początku na bazie no name a po confidentiality letter ; information memorandum
- Negocjacje
- Oferta
- Letter of Intent

Umiejętności

- Network and Relationship w ramach sektora i inwestorów
- Osiągnięcia (track record) i dobra opinia
- Umiejętność sprzedania się i przekonania innych do współpracy
- Marketing biznesu twojego klienta
- Dokumentacja – nie będziesz jej pisać ale musisz znać istotne klauzule i ich wpływ na klienta
- Zorganizowanie – zarządzasz poważnym procesem, zarządzasz spotkaniami, pilnujesz follow up, terminowość,
- Umiejętności negocjacyjne

10 dobrych praktyk 1

(Fordata)

PRZYGOTOWANIE DECYDENTÓW

Właściciele i zarządzający podmiotu będącego przedmiotem transakcji powinni być należycie przygotowani.

PRZYGOTOWANIE PODMIOTU BĘDĄCEGO PRZEDMIOTEM TRANSAKCJI

Organizacja, która jest na co dzień profesjonalnie zarządzana, nie tylko osiąga lepsze wyniki, ale i ma większą szansę na sprawne przeprowadzenie każdej transakcji.

IDENTYFIKACJA INTERESARIUSZY

Należy zidentyfikować wszystkie grupy interesariuszy procesu.

RÓWNORZĘDNOŚĆ STRON TRANSAKCJI

Aby dostatecznie chronić swój interes transakcyjny, strony transakcji potrzebują wsparcia profesjonalnych doradców zewnętrznych.

ZAKRES I SPOSÓB UDOSTĘPNIANIA INFORMACJI

Przekazywane informacje powinny być rzetelne, a ich udostępnianie transparentne, odpowiedzialne i dostosowane do etapu transakcji.

10 dobrych praktyk 2

BEZPIECZEŃSTWO INFORMACJI

Podmioty zaangażowane w transakcję powinny dołożyć starań, aby zapewnić bezpieczeństwo informacji podczas całego procesu.

KOMUNIKACJA

Należy wypracować strategię komunikacji, która pozwoli na efektywne porozumiewanie się wszystkich interesariuszy procesu transakcyjnego.

ZARZĄDZANIE PROJEKTEM

Rekomenduje się zarządzanie zakresem, czasem, budżetem i jakością procesu transakcyjnego, na gruncie metodyki zarządzania projektami.

STRUKTURA TRANSAKCJI

Mając na uwadze maksymalizację efektywności transakcji, przy wyborze struktury i warunków przeprowadzenia transakcji należy unikać nieuzasadnionych komplikacji aspektów prawnych, finansowych i podatkowych.

ZAKOŃCZENIE PROCESU

Istotne jest zaplanowanie i realizacja działań potransakcyjnych.