



M&A I DORADZTWO KORPORACYJNE

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD
AUDIT | TAX | CONSULTING



FUZJE I PRZEJĘCIA

Transakcje M&A oraz pozyskiwanie finansowania umożliwiają osiągnięcie określonych zamierzeń strategicznych i finansowych. Fuzje i przejęcia niosą za sobą szereg możliwości rozwoju przedsiębiorstwa, z których najistotniejsze to zmiana struktury kapitałowej, poprawa sytuacji finansowej oraz wzmocnienie pozycji na rynku, co zwykle w sposób bezpośredni przekłada się na wzrost wartości firmy dla właścicieli.

Jako wyłączny doradca wspieramy naszych Klientów na każdym etapie procesu fuzji lub przejęcia przedsiębiorstwa, od początku do końca. Przeprowadzamy wszystkie niezbędne czynności, w tym planowanie, research rynkowy, badanie due diligence, uczestniczymy w negocjacjach, zamykaniu procesu i podpisaniu umowy.

Możemy się pochwalić bardzo dobrym dostępem do polskich i zagranicznych inwestorów strategicznych, a także lokalnych i globalnych funduszy private equity oraz venture capital.

W zależności od struktury transakcji doradzamy przy:

- Połączeniach
- Transakcjach na udziałach (share deal)
- Transakcjach na aktywach (asset deal)
- Wykupach menedżerskich (management buyout, MBO)
- Wykupach lewarowanych (leveraged buyout, LBO)

Nasze usługi zawsze uwzględniają wszystkie elementy doradztwa transakcyjnego, w tym:

- Podatkową i prawną strukturyzację transakcji
- Wycenę przedsiębiorstwa
- Przeprowadzenie due diligence finansowego, podatkowego i prawnego
- Wsparcie prawne podczas całego procesu

Dokładamy wszelkich starań, aby każda realizowana przez nas transakcja M&A generowała wartość dodaną dla naszych Klientów. Naszym atutem jest dostęp do szerokiego grona międzynarodowych partnerów, dzięki którym jesteśmy w stanie w wielu przypadkach zaoferować lepsze warunki transakcji, niż doradcy działający głównie na rynku polskim.

Nasze doświadczenie pozwala nam występować po stronie sprzedającego lub kupującego. Wspieramy Klientów również w działaniach związanych z podziałami przedsiębiorstw.

Doradztwo po stronie sprzedającego (sell-side)

- Organizacja i prowadzenie procesu sprzedaży
- Identyfikacja potencjalnych kupujących
- Przygotowanie niezbędnej dokumentacji, w tym teasera oraz memorandum

Doradztwo po stronie kupującego (buy-side)

- Prowadzenie procesu
- Identyfikacja celów przejęcia (tzw. targetów)
- Analiza finansowa i wycena spółki docelowej
- Przygotowanie niewiążących i ostatecznych ofert

Podziały (spin-offs)

- Identyfikacja aktywów niezwiązanych z podstawową działalnością przedsiębiorstwa
- Identyfikacja linii biznesowych osiągających słabe wyniki

“

Dla każdej transakcji przygotowujemy indywidualną strategię, budujemy jej optymalną strukturę oraz zapewniamy właściwe doradztwo i szerokie wsparcie na etapie negocjacji.

”



ELEMENTY PRAC PO STRONIE SPRZEDAJĄCEGO (SELL-SIDE APPROACH)



PRZYGOTOWANIE FIRMY DO SPRZEDAŻY

- Opracowanie właściwej strategii
- Przygotowanie niezbędnych materiałów:
 - Oszacowanie wartości przedsiębiorstwa
 - Opracowanie memorandum informacyjnego (na podstawie vendor due diligence)
 - Opracowanie teasera
 - Przygotowanie treści umowy o zachowaniu poufności
 - Opracowanie listy potencjalnych kupujących



MARKETING I ZBIERANIE OFERT

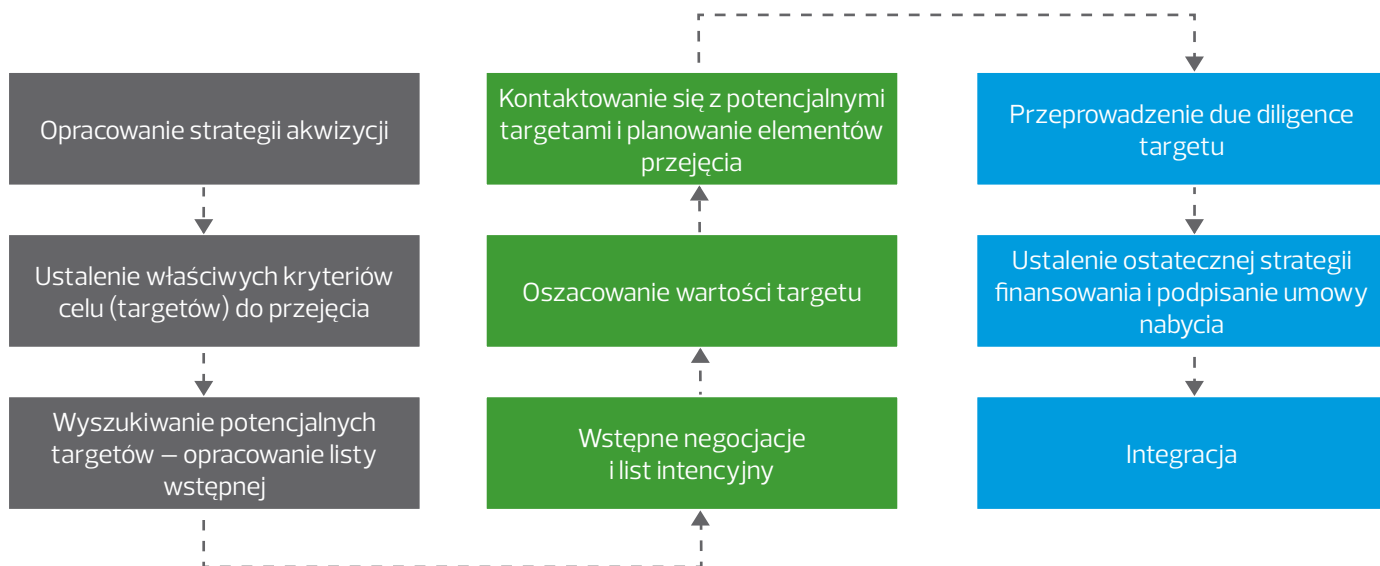
- Nawiązywanie kontaktu z potencjalnymi kupującymi
- Zbieranie wstępnych ofert od zainteresowanych kupujących
- Spotkania z zainteresowanymi kupującymi
- Zbieranie listów intencyjnych



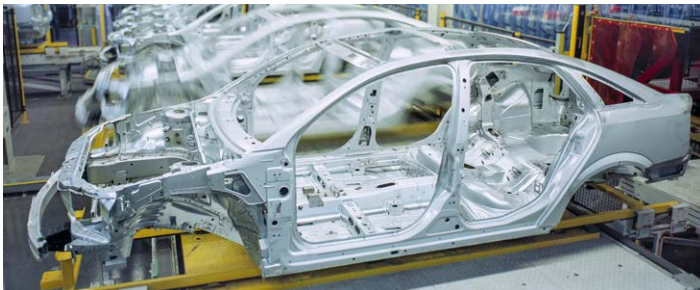
NEGOCJACJE I ZAMKNIĘCIE TRANSAKCJI

- Wstępne spotkania z zainteresowanymi kupującymi
- Opracowanie projektu ostatecznej umowy inwestycyjnej
- Zawarcie umowy o wyłączności
- Koordynacja przebiegu due diligence
- Uzyskanie niezbędnych zgód korporacyjnych
- Podpisanie ostatecznej umowy sprzedaży

ELEMENTY PRAC PO STRONIE KUPUJĄCEGO (BUY-SIDE APPROACH)



SEKTORY, KTÓRE ZNAMY NAJLEPIEJ



Automotive

Do grona naszych stałych Klientów należy kilkanaście przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej, dla których poszukujemy niestandardowych, indywidualnych i zrównoważonych rozwiązań. Świadczymy dla nich zarówno usługi audytorskie, doradztwa podatkowego, prowadzenia księgowości, jak też usługi doradztwa transakcyjnego, dzięki którym mogą utrzymać przewagę konkurencyjną, nawet w trudnych warunkach regulacyjnych czy wzmożonej ekspozycji na ryzyko.



ICT

Dla naszych Klientów, wiodących podmiotów z sektora ICT, świadczymy usługi doradztwa podatkowego, usługi księgowe oraz usługi z obszaru kadr i płac. Opracowujemy rozwiązania dedykowane dla branży teleinformatycznej, odpowiadające strategii i strukturze organizacyjnej firmy, pomagając tym samym osiągnąć założenia przyjętego modelu wzrostu, a także identyfikować, oceniać i ograniczać ryzyko, tak charakterystyczne dla branży ICT.



RE development & construction

Jako doświadczeni doradcy na stałe współpracujemy z podmiotami, które zarządzają nieruchomościami o wartości przekraczającej 2,5 mld zł. Efektywnie wspieramy Klientów na każdym etapie prowadzonej działalności – w fazie przygotowania inwestycji, jej realizacji i zarządzania, a także w momencie sprzedaży, wdrażając optymalne dla branży budownictwa rozwiązania.



Food & beverages

Współpracujemy z szeroką gamą firm z branży spożywczej, a do naszych stałych Klientów należą wiodący producenci świeżej żywności oraz przetworów mlecznych. Dla naszych Klientów świadczymy usługi z zakresu planowania podatkowego, bieżących rozliczeń podatków dochodowych i VAT oraz doradztwa prawnego.



Retail networks

Znając specyficzne potrzeby i wymagania rynku, pomagamy sieciom handlu detalicznego optymalizować strategię biznesową i usprawniać wewnętrzne procesy. Naszym Klientom oferujemy praktyczne, kompleksowe rozwiązania obejmujące m.in. audyt, doradztwo transakcyjne, rozliczenia podatków dochodowych, rozliczenia VAT, księgowość oraz usługi kadrowo-płacowe.

FINANSOWANIE

Z powodzeniem pomagamy w pozyskiwaniu finansowania pochodzącego od inwestorów kapitałowych. Możemy również pomóc w nawiązaniu współpracy i uzyskaniu wsparcia ze strony partnera strategicznego. Nasze doświadczenie i relacje umożliwiają identyfikację gotowych rozwiązań.

Finansowanie i nawiązywanie współpracy strategicznej

- Identyfikacja inwestorów finansowych lub partnerów handlowych
- Poszukiwanie partnerów strategicznych: krajowych i międzynarodowych
- Projektowanie dopasowanych procesów korporacyjnych
- Doradztwo na etapie negocjacji

Nasze doświadczenie pozwala nam skutecznie wspierać w pozyskiwaniu finansowania dłużnego.

Doradztwo w zakresie finansowania dłużnego*

- Dług na potrzeby dalszego wzrostu/rozwoju przedsiębiorstwa
- Doradztwo w zakresie istniejących struktur zadłużenia (zmiana i przedłużenie porozumienia w sprawie treści kowenantów itp.), refinansowanie w trudnej sytuacji i całkowita restrukturyzacja

DORADZTWO STRATEGICZNE I KORPORACYJNE

Zapewniamy niezależne i obiektywne doradztwo dla menedżerów, zarządów i firm.

Dzięki strategicznemu spojrzeniu na możliwe kierunki rozwoju, właściwej ocenie kompetencji, doświadczeniu na rynku międzynarodowym i dostępowi do alternatywnych źródeł finansowania możemy istotnie wesprzeć naszych Klientów w prowadzeniu ich działalności.

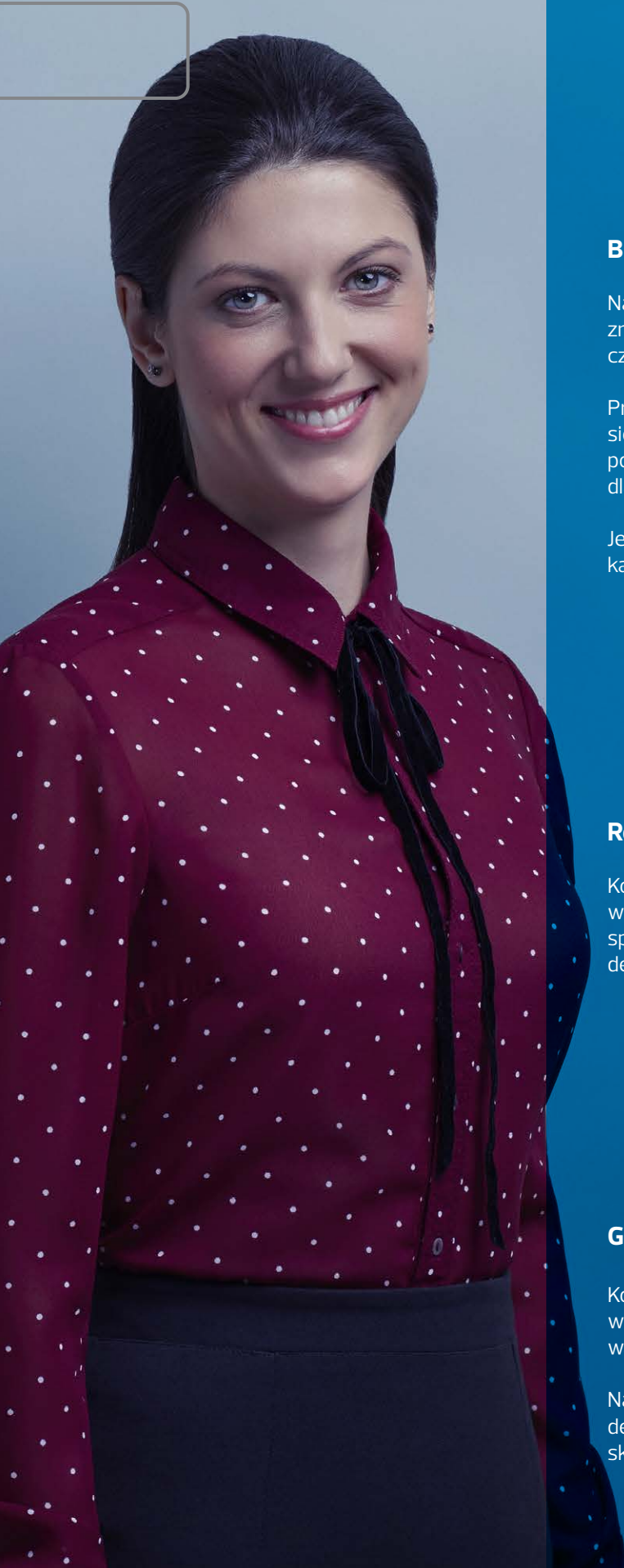
- Wsparcie w opracowywaniu biznesplanów i strategii
- Opracowywanie analiz rynku
- Zarządzanie, kultura organizacyjna i komunikacja
- Modelowanie finansowe w celu usprawnienia wybranych procesów biznesowych (np. budżetowanie, raportowanie)
- Zarządzanie kapitałem obrotowym
- Optymalizacja kosztów
- Kontrola centrów zysków
- Opracowywanie studiów opłacalności
- Niezależny przegląd działalności
- Wszelkie inne specjalne analizy eksperckie wymagane w konkretnej sytuacji

* z wyłączeniem instrumentów finansowych w rozumieniu Ustawy o obrocie instrumentami finansowymi

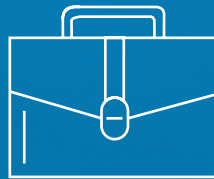
Wyznaczamy
właściwy
kierunek



Zwycięzca
NETWORK OF THE YEAR 2017
International Accounting
Bulletin Awards



USŁUGI DEDYKOWANE MŚP



Butikowe usługi M&A

Nasze podejście sprawia, że jesteśmy na bieżąco w szybko zmieniającym się świecie, kontrolując jednocześnie kluczowe czynniki i specyfikę każdej branży.

Przewidujemy kluczowe pytania, które mogą pojawić się podczas transakcji. Chcemy, aby nasi klienci mogli podejmować lepsze decyzje oraz generowali wartość dodaną dla siebie oraz swoich klientów.

Jesteśmy pracowitym zespołem, który wesprze Cię na każdym etapie transakcji.



Rozwiązania szyte na miarę

Korzystamy z dotychczasowych doświadczeń i specjalizacji w sektorach: motoryzacyjnym, telekomunikacyjnym, spożywczym, handlu detalicznego oraz konstrukcyjnym i deweloperskim.



Globalny zakres wsparcia

Konkurujemy z wiodącymi lokalnymi firmami, doradzając w zakresie fuzji i przejęć przy transakcjach o ogromnej wartości.

Naszą rolą jako doradcy jest pomaganie klientom w definiowaniu i ustalaniu właściwej strategii, a także w jej skutecznej implementacji.

RSM – WIODĄCA SIĘĆ NIEZALEŻNYCH FIRM DORADCZYCH I AUDYTORSKICH

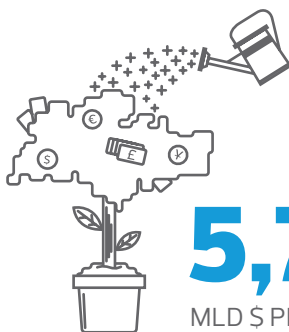
PONAD

810

BIUR W

120

KRAJACH



5,74

MLD \$ PRZYCHODÓW

43.000

SPECJALISTÓW NA ŚWIECIE



RSM POLAND – DORADZTWO TRANSAKCYJNE, AUDYT FINANSOWY, DORADZTWO PODATKOWE, KSIĘGOWOŚĆ, KADRY I PŁACE, DORADZTWO PRAWNE, IT CONSULTING



4

BIURA W:
WARSZAWIE,
POZNANIU,
SZCZECINIE,
KATOWICACH

33

MLN PLN
PRZYCHODÓW



250

SPECJALISTÓW W POLSCE



3

PARTNERÓW PRZY
KAŻDYM PROJEKCIE



2017

NAGRODZENI
W KONKURSIE
„M&A AWARDS 2017”

PRZEPROWADZILIŚMY
DUE DILIGENCE PRZY



37

TRANSAKCYJACH



12

KLIENTÓW PRIVATE EQUITY

12

MIĘDZYNARODOWYCH
TRANSAKCYJ



DEDYKOWANY ZESPÓŁ

Bartosz MIŁASZEWSKI – Managing Partner

Bartosz jest absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, gdzie ukończył studia na kierunku Finanse i Rachunkowość Przedsiębiorstw. Posiada tytuł doradcy podatkowego (nr uprawnień: 11251).

Z RSM Poland związany od 2001 roku. W 2002 roku objął stanowisko Prezesa Zarządu. Rozwinął firmę z kilkusobowego podmiotu świadczącego usługi prawno-podatkowe do zespołu kilkuset osób, oferującego szeroki wachlarz usług audytorskich oraz doradczych. Bartosz działa aktywnie w sieci RSM International, uczestnicząc i kierując pracami Grupy Central and Eastern Europe, a od 2018 roku jest członkiem European Leadership Team, który wspiera pracę firm członkowskich RSM w Europie.

Bartosz jest ekspertem w zakresie M&A i doradztwa transakcyjnego zarówno w transakcjach krajowych, jak i międzynarodowych. Prowadzi projekty jako kluczowy doradca, reprezentując zazwyczaj stronę kupującą. Wspiera Klientów w negocjacjach i strukturyzacji transakcji. Jest doświadczonym managerem oraz doradcą w zakresie M&A, wycen przedsiębiorstw i projektów due dilligence. Zarządza Działem M&A i Doradztwa Transakcyjnego RSM Poland. Biegłe posługuje się językiem angielskim.

E: bartosz.milaszewski@rsmpland.pl

T: +48 600 913 080



Krzysztof CIESIELSKI – M&A and Corporate Advisory Director

Krzysztof jest absolwentem Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu oraz Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Warszawie. Posiada tytuł MBA oraz certyfikat FMVA™ (Financial Modeling & Valuation Analyst) przyznawany przez kanadyjski Corporate Finance Institute.

Z RSM Poland związany od 2020 roku, gdzie zarządza działem M&A and Corporate Advisory.

Doświadczenie w obszarze doradztwa corporate finance zdobywał od 2006 roku, pracując m.in. w BDO Polska, PKF Polska, czy TPA Poland (Baker Tilly International). Pełnił także funkcję Partnera Zarządzającego w prywatnym butiku corporate finance.

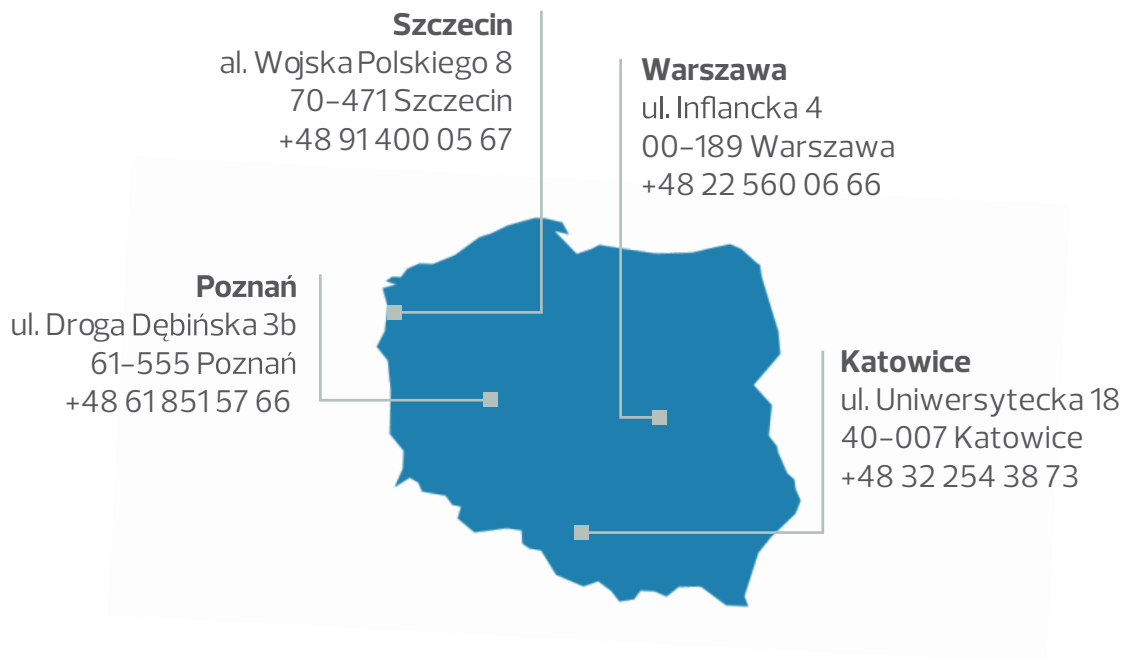
Uczestniczył i kierował licznymi projektami w zakresie corporate finance, w tym M&A, pozyskiwania finansowania, IPO, opracowywania biznesplanów i prognoz finansowych, wyceny przedsiębiorstw, wyceny wartości niematerialnych, fairness opinion, testów na utratę wartości przeprowadzane zgodnie z MSR 36 oraz KSR 4. Był członkiem zespołów przeprowadzających badania due diligence, audyty do spraw szczególnych, jak również badania sprawozdań finansowych. Brał udział w opracowywaniu różnego rodzaju opinii i ekspertyz finansowych, w tym również na potrzeby postępowań prowadzonych przed sądami powszechnymi i arbitrażowymi. Prowadził także wykłady na wielu konferencjach, seminariach i szkoleniach. Jest autorem publikacji prasowych.

E: krzysztof.ciesielski@rsmpland.pl

T: +48 531942 324



NASZE BIURA



biuro@rsmpland.pl
www.rsmpland.pl

RSM Poland is a member of the RSM network and trades as RSM. RSM is the trading name used by the members of the RSM network.

Each member of the RSM network is an independent accounting and consulting firm, each of which practices in its own right. The RSM network is not itself a separate legal entity of any description in any jurisdiction.

The RSM network is administered by RSM International Limited, a company registered in England and Wales (company number 4040598) whose registered office is at 50 Cannon Street, London EC4N 6JJ.

The brand and trademark RSM and other intellectual property rights used by members of the network are owned by RSM International Association, an association governed by article 60 et seq of the Civil Code of Switzerland whose seat is in Zug.

© RSM International Association, 2020