

SPOSOBY NA PRZENIESIENIE WŁASNOŚCI

WYKUP MANAGERSKI I PRACOWNICZY

SPRZEDAŻ UDZIAŁÓW

SPRZEDAŻ SKŁADNIKÓW MAJĄTKU (TZW. SPRZEDAŻ PRZEDSIĘBIORSTWA)

SPRZEDAŻ AKTYWÓW I PASYWÓW

SPRZEDAŻ WYDZIELONEJ CZĘŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA

FUZJA

POŁĄCZENIE PRZEZ ZJEDNOCZENIE

POŁĄCZENIE PRZEZ PRZEJĘCIE

PROCES SPRZEDAŻY PRZEDSIĘBIORSTWA

ETAP PIERWSZY

PRZYGOTOWANIE FIRMY DO SPRZEDAŻY

ETAP DRUGI

MARKETING ZWIĄZANY Z TĄ SPRZEDAŻĄ I ZBIERANIE OFERT

ETAP TRZECI

NEGOCJACJE WARUNKÓW SPRZEDAŻY ZAKOŃCZONE PODPISANIEM UMOWY



CZAS TRWANIA PROCESU SPRZEDAŻY

ŚREDNIO OD 5 DO 9 MIESIĘCY

SAMODZIELNA (BEZ DORADCY) SPRZEDAŻ WYDŁUŻA TEN OKRES

CZAS TRWANIA ZALEŻY OD WIELKOŚCI I ZŁOŻONOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA

SPRZEDAŻ PRZEDSIĘBIORSTWA

ZADANIA PROFESJONALNEGO DORADCY

PRZYGOTOWANIE DOKUMENTACJI TRANSAKCYJNEJ

WYCENA PRZEDSIĘBIORSTWA W OPARCIU O WARTOŚĆ RYNKOWĄ

USPRAWNIENIE WADLIWYCH PROCESÓW DZIAŁALNOŚCI W CELU ZWIĘKSZENIA WARTOŚCI FIRMY

ZWIĘKSZENIE TRANSPARENTNOŚCI DZIAŁALNOŚCI FIRMY

PRZYGOTOWANIE WŁAŚCIELI NA SPOTKANIA Z INWESTORAMI

NADZOROWANIE PRZEBIEGU NEGOCJACJI

UDZIAŁ W BADANIU DUE DILIGENCE

WSPARCIE W PRZYGOTOWANIU UMOWY KUPNA/SPRZEDAŻY

POWODY SPRZEDAŻY PRZEDSIĘBIORSTW

WYCOFYWANIE SIĘ WŁAŚCIELI Z AKTYWNEJ DZIAŁALNOŚCI

NIEPOROZUMIENIA WŁAŚCICIELSKIE

POWRÓT DO ZASADNICZEJ LINII DZIAŁALNOŚCI

OPORTUNIZM

POWODY KUPNA PRZEDSIĘBIORSTW

EFEKT SYNERGII - ZWIĘKSZENIE MOŻLIWOŚCI NA RYNKU

ZWIĘKSZENIE WIARYGODNOŚCI FINANSOWEJ

SPOSÓB ZAPŁATY

ODROCZONA PŁATNOŚĆ Z PREMIA

SELLER NOTE

GOTÓWKA

DŁUG

EARN-OUT

ZAPRASZAMY DO WYSŁUCHANIA NASZEGO PODCASTU



Sebastian GOSCHORSKI
Business Development Partner
sebastian.goschorski@rsmpland.pl

Krzysztof CIESIELSKI
M&A and Corporate Advisory Director
krzysztof.ciesielski@rsmpland.pl