

DECYZJA PRZED TRANSAKCJĄ

Co właściwie będzie przedmiotem sprzedaży?

M&A w spółce z o.o.

Przewodnik po prawnych i podatkowych konsekwencjach wyboru struktury transakcji.

UDZIAŁY W SPÓŁCE

zmiana właściciela przy zachowaniu podmiotu

PRZEDSIĘBIORSTWO LUB ZCP

sprzedaż zorganizowanej działalności

WYBRANE AKTYWA

selektywne przeniesienie składników biznesu



Prawo spółek • podatki • odpowiedzialność • closing

ZACZNIJ OD CELU

Sprzedaż firmy zaczyna się przed rozpoczęciem procesu.

Zanim pojawią się inwestorzy i dokumenty, właściciel powinien uporządkować własne cele.

1 Dlaczego właśnie teraz?

Sukcesja, partner do wzrostu, częściowe wyjście czy pełna sprzedaż?

2 Co ma zostać sprzedane?

Udziały, wybrane aktywa czy zorganizowana część przedsiębiorstwa?

3 Co właściciel chce chronić?

Cenę, markę, zespół, ciągłość firmy, rolę po transakcji?

4 Kto powinien kupić?

Nie każdy inwestor o najwyższej cenie będzie najlepszym właścicielem.



STRUKTURA MA ZNACZENIE

Share deal czy asset deal?

Ta sama firma może oznaczać zupełnie inną transakcję, zakres ryzyka i wynik podatkowy.

Sprzedaż udziałów

Zmienia się właściciel spółki. W spółce pozostają umowy, aktywa, zobowiązania i historia działalności. Kluczowe stają się zapewnienia, odpowiedzialność i mechanizmy ochronne.

Sprzedaż aktywów

Nabywca wybiera określone składniki działalności. Więcej uwagi wymaga przeniesienie umów, ludzi, zezwoleń i ciągłości operacyjnej.

Wniosek: struktury nie wybiera się z przyzwyczajenia. Powinna wynikać z celu właściciela, profilu ryzyka i ekonomiki transakcji.



WARTOŚĆ TO NIE TYLKO MNOŻNIK

Co inwestor naprawdę zobaczy w liczbach

Cena zaczyna się od jakości wyniku, zdolności do generowania gotówki i ryzyk, których nie widać w samym rachunku wyników.

1 Znormalizowana EBITDA

wynik po usunięciu zdarzeń jednorazowych i korekt właścicielskich

2 Working capital

kapitał potrzebny do normalnego prowadzenia biznesu po zamknięciu

3 Dług netto

zadłużenie, gotówka i pozycje podobne do długu wpływające na equity value

4 Jakość przychodów

powtarzalność, marża, koncentracja klientów i odporność modelu



GOTOWOŚĆ

Due diligence nie tworzy problemów. Ono je ujawnia.

Największe ryzyko powstaje wtedy, gdy właściciel dowiaduje się o słabościach firmy równocześnie z inwestorem.

1 **Finanse**

spójność danych, jakość EBITDA i gotówki

2 **Prawo**

umowy, własność, zgody i zobowiązania

3 **Podatki**

historyczne rozliczenia i skutki struktury

4 **Operacje**

zależność od właściciela, klientów i kluczowych ludzi

5 **Rynek**

przewagi, presja konkurencyjna i realność wzrostu

6 **Proces**

poufność, data room, odpowiedzialność i tempo decyzji



WŁAŚCIWY INWESTOR

Cena jest ważna. Przyszłość firmy również.

Dopasowanie można oceniać, choć nie można zagwarantować zachowania inwestora po transakcji.

1 Strategia

Czy inwestor rozumie model i ma wiarygodny plan rozwoju?

2 Marka

Czy chce rozwijać przewagi, czy wyłącznie wykorzystać aktywa?

3 Zespół

Jak podchodzi do ludzi, kompetencji i kultury organizacyjnej?

4 Kapitał i horyzont

Czy ma zasoby i czas potrzebne do następnego etapu?



DECYZJA

Czego ten skrót celowo nie wyjaśnia?

Pełny proces wymaga dopasowania do firmy, właściciela, inwestora i konkretnej struktury.

1 Nie daje gotowej wyceny

bez danych i normalizacji wynik byłby pozornie precyzyjny

2 Nie zastępuje doradztwa prawnego i podatkowego

konsekwencje zależą od faktów i dokumentów

3 Nie publikuje „idealnych” klauzul

zapisy muszą odpowiadać ryzykom i pozycji negocjacyjnej

4 Nie obiecuje ceny ani closingu

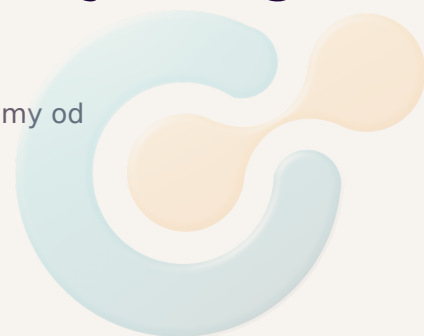
wynik zależy od rynku, przygotowania i procesu



NASTĘPNY KROK

Pełny e-book porządkuje zagadnienia. Rozmowa porządkuje Twoją sytuację.

Jeżeli rozważasz sprzedaż firmy, sukcesję albo wejście inwestora, zacznijmy od poufnej rozmowy o celach, ryzykach i możliwych scenariuszach.



Pobierz pełny przewodnik

40 stron pytań, decyzji i ryzyk, które warto uporządkować przed rozpoczęciem procesu.

PROTECTIMO.COM / E-BOOK

Poufna rozmowa bez zobowiązań

contact@protectimo.com

protectimo.com