



Pytania innych Właścicieli
i Prezesów firm

Zaznacz tematy, które Cię najbardziej interesują

- 1. Co powinienem zrobić, żeby sprzedać firmę za maksymalną cenę?
- 2. Kiedy jest najlepszy moment na sprzedaż?
- 3. Co będzie dla mnie lepszym rozwiązaniem: inwestor finansowy, inwestor branżowy, czy sprzedaż spółki na giełdzie papierów wartościowych?
- 4. Na jaki maksymalny okres mogę udzielić inwestorowi wyłączności w negocjacjach?
- 5. Jak mam skutecznie negocjować cenę, jeśli inwestor jest jednocześnie moim głównym klientem?
- 6. Ile jest warta moja firma, jeśli nie jest zadłużona, a jej EBITDA wynosi 8-10 mln zł?
- 7. Jak mogę uzyskać premię za duży potencjał rozwoju firmy - zrobiłem duże inwestycje, ale wyniki poprawią się dopiero w kolejnych latach?
- 8. Jaki zapłacę podatek, jeśli zamiast akcji, sprzedam zorganizowaną część przedsiębiorstwa?
- 9. Za jaki okres powinienem przeprowadzić badanie due diligence kupowanej firmy, w szczególności due diligence podatkowe?
- 10. Na ile istotna może być zmiana oferty inwestora po przeprowadzeniu due diligence?

- 11. Który mechanizm rozliczenia ceny transakcji będzie dla mnie korzystniejszy: locked box, czy completion accounts?
- 12. Czy warto skorzystać z opcji „earn-out”, do której namawia mnie inwestor?
- 13. Jakich warunków powinienem oczekiwać od inwestora, w zamian za pozostanie w firmie przez 1,5 roku po sprzedaży moich akcji?
- 14. Czy to jest standard rynkowy, aby płatność za sprzedaż akcji była rozłożona na 3 lata, a 25% ceny było ulokowane na rachunku typu Escrow?
- 15. Na ile to jest powszechna praktyka, aby umowa zakazu konkurencji po sprzedaży udziałów obejmowała nie tylko mnie – właściciela firmy, ale też moją rodzinę?
- 16. Ile potrzebuję czasu, aby przygotować firmę do transakcji?
- 17. Jak mam skutecznie prowadzić równoległe negocjacje z bankami (moja firma jest w trakcie pozyskania dużego finansowania) oraz z inwestorem?
- 18. Jak czas trwania negocjacji różni się w przypadku inwestora krajowego i zagranicznego?
- 19. Jak się zmieniał poziom wycen firm, na rynku fuzji i przejęć w Polsce, w ostatnich latach?
- 20. Jak długo potrwa dobra koniunktura - kiedy przyjdzie kolejny kryzys?

Kontakt:



Zbigniew Majtyka

Partner

Valuation & Modeling, Deloitte

Tel.: +48 502 184 315

E-mail: zmajtyka@deloittece.com

