

Pytania Właścicieli i Prezesów firm

- 1 Kiedy jest najlepszy moment na sprzedaż biznesu
- 2 Jak uzyskać maksymalną cenę ze sprzedaży firmy
- 3 Jak przygotować się do transakcji, w tym od strony podatkowej
- 4 Które rozliczenie ceny wybrać: locked box, czy completion accounts
- 5 Kiedy i jaki podatek muszę zapłacić po sprzedaży biznesu
- 6 Za ile mogę sprzedać moją firmę - nie jest zadłużona, EBITDA 28m zł
- 7 Jakie informacje mogę ujawnić w trakcie due diligence
- 8 Jak zweryfikować cenę, którą daje mi inwestor
- 9 Czy to jest standard - rozłożenie płatności na 2 lata, 25% ceny na Escrow
- 10 Na czym polega normalizacja EBITDA i Długu Netto
- 11 Ile trwa proces sprzedaży firmy, jakie potrzebuję dokumenty
- 12 Jaki jest poziom dyskonta przy sprzedaży pakietu mniejszościowego
- 13 Na ile ulgi podatkowe (w tym SSE) zwiększą wartość firmy
- 14 Jakie są największe ryzyka podatkowe w transakcji
- 15 Czy warto wybrać płatność z opcją „earn-out”
- 16 Jaki jest koszt doradców w transakcji
- 17 Jak wyłączyć ze sprzedaży aktywa nieoperacyjne, np. dzieła sztuki
- 18 Co będzie korzystniejsze - inwestor, czy sprzedaż akcji na giełdzie
- 19 Jaki jest wymagany okres zaangażowania w firmę po jej sprzedaży
- 20 Jak długo potrwa dobra koniunktura - kiedy przyjdzie kolejny kryzys

Zespół programu „M&A - Konsultacje”



Zbigniew Majtyka, Partner

20 lat doświadczenia w doradztwie transakcyjnym

„Kibicuję prywatnym firmom i ich właścicielom w potyczkach z rekinami rynków finansowych”



Michał Lejman, Doradca podatkowy

12 lat doświadczenia w doradztwie podatkowym

„Nie ma transakcji, w których można zbagatelizować ryzyka podatkowe”

Transakcje z 2018 roku - Deloitte Katowice

Status Projektu	Branża	Klient
1 W trakcie	Produkcja pociągów i tramwajów	Sprzedający
2 W trakcie	Produkcja narzędzi	Sprzedający
3 W trakcie	Produkcja pojazdów samochodowych	Kupujący
4 W trakcie	Przetwórstwo chemiczne	Sprzedający
5 W trakcie	Produkcja opakowań	Sprzedający
6 W trakcie	Produkcja odzieży ochronnej	Kupujący
7 W trakcie	Energetyka, ciepłownictwo	Sprzedający
8 Zakończony	Dystrybucja samochodów	Kupujący
9 Zakończony	E-commerce – platforma internetowa	Kupujący
10 Zakończony	IT, oprogramowanie	Kupujący
11 Zakończony	Dystrybucja części samochodowych	Sprzedający
12 Zakończony	Przetwórstwo metali	Kupujący
13 Zakończony	Produkcja materiałów izolacyjnych	Kupujący
14 Zakończony	Internetowa platforma VOD	Sprzedający
15 Zakończony	Produkcja komponentów TV	Kupujący