

Firma gotowa na sprzedaż

Zwiększ atrakcyjność swojego
biznesu w procesie jego sprzedaży.
10 prostych rad od ekspertów
Grant Thornton.

2022



Wprowadzenie

Podjęcie decyzji o sprzedaży swojego biznesu samo w sobie stanowi duże wyzwanie. Trudno rozpatrywać je jedynie pod kątem chłodnych finansowych kalkulacji - w grę wchodzi tu także emocje i lata zdobytych w danej Firmie doświadczeń. W takiej sytuacji łatwo przeoczyć pewne elementy, które odpowiednio zaadresowane, mogą zwiększyć atrakcyjność sprzedawanego przedsiębiorstwa, dodatkowo zabezpieczyć interesy obu stron transakcji, czy ułatwić i przyspieszyć cały proces akwizycyjny.

Warto posłużyć się tu analogią z rynku nieruchomości. Jeśli właściciel mieszkania, przed wprowadzeniem go do sprzedaży, zatroszczy się o odświeżenie wnętrza lokalu i włączy do wystroju stylowe detale, a przy tym zadba o uregulowanie kwestii finansowych i prawnych nieruchomości, to może liczyć na większe zainteresowanie ofertą oraz uzyskać wyższą cenę transakcyjną.

Jak przygotować Firmę do procesu sprzedaży? Na jakie aspekty prawne, podatkowe i biznesowe zwrócić uwagę przed rozmową z potencjalnym Inwestorem? Jak przygotować na zmiany pracowników, a jak zakomunikować je innym interesariuszom?

Na te pytania odpowiemy w naszym poradniku „Firma gotowa na sprzedaż”.

Zapraszamy do lektury





Spis Treści

Niniejszy poradnik podzieliliśmy na następujące części:



Patrz w przyszłość



Bądź transparentny



Zdefiniuj swoje cele



Określ strukturę transakcji



Zbadaj Firmę przed innymi



Zadbaj o zielone światło



Bądź dyskretny



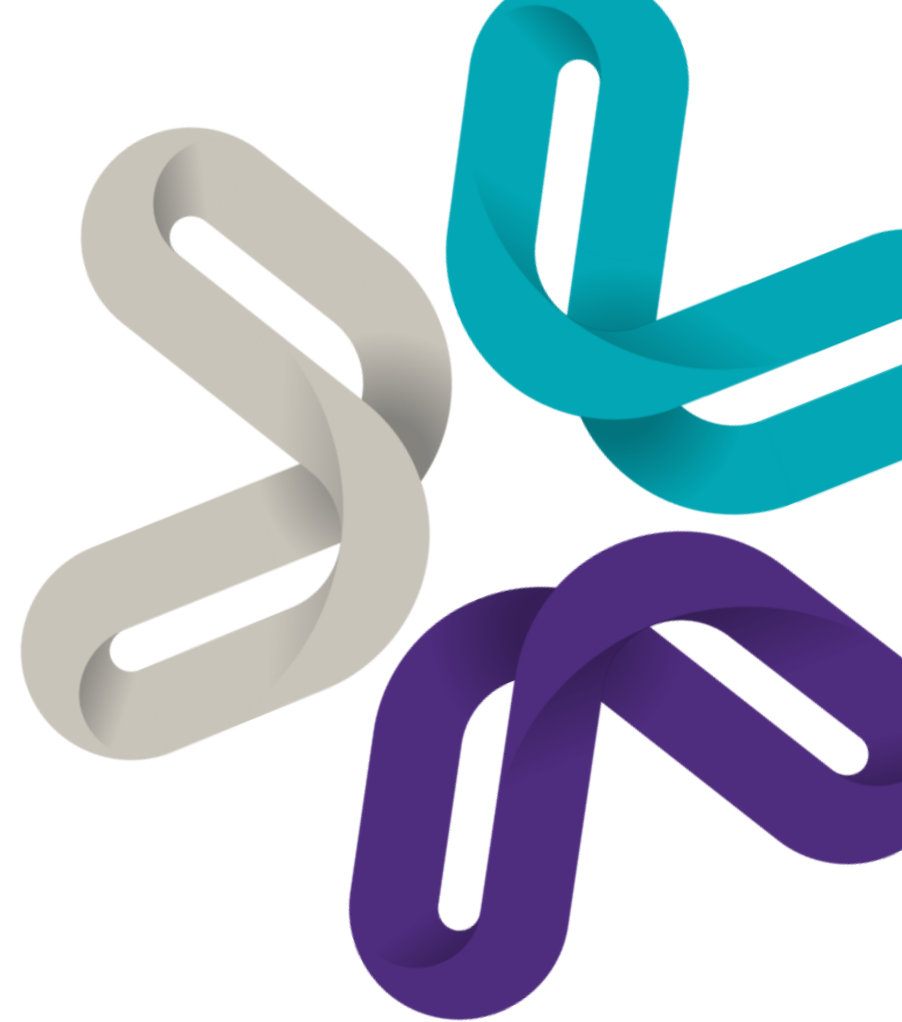
Weź umowę pod lupę



Przygotuj zespół na zmiany



Opracuj strategię komunikacji



#1

Patrz w przyszłość

Przygotuj plan rozwoju swojej Firmy. Wskaż perspektywiczne obszary, które przyniosą Inwestorowi korzyści.

Dlaczego to ważne?

Potencjał wzrostowy Firmy jest istotnym czynnikiem jej atrakcyjności akwizycyjnej. Celem każdego Inwestora jest osiągnięcie szybkiego wzrostu wartości nabytego podmiotu, zapewniającego odpowiednią stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału.

Perspektywy rozwoju przejmowanej Firmy wyznaczają zatem w sposób bezpośredni poziom korzyści Inwestora z akwizycji, co z kolei przekłada się na samą decyzję o transakcji, a także proponowane i ostatecznie zaakceptowane warunki jej realizacji.



Jak to zrobić?



Przy wsparciu organów zarządczych, kadry menedżerskiej oraz doradców zidentyfikuj szanse rozwojowe Firmy, nawet jeśli ich realizacja jest obecnie blokowana przez czynniki wewnętrzne i zewnętrzne, tj. ograniczony dostęp do środków finansowych, czy brak odpowiednich kanałów dystrybucji.



Na tej podstawie przygotuj realną strategię rozwoju Firmy w kolejnych latach z uwzględnieniem poniższych elementów:

- aktualnego poziomu wykorzystania „mocy produkcyjnych” (definiowanych adekwatnie do rodzaju prowadzonej działalności);
- potencjału zwiększenia „mocy produkcyjnych” poprzez realizację nowych inwestycji (analiza użyteczności dotychczasowej infrastruktury, a także jej rozbudowy zarówno w obecnej, jak i nowej lokalizacji);
- dostępu do kadr w zakresie adekwatnym do planowego rozwoju;
- identyfikacji kluczowych czynników wzrostu (przewag konkurencyjnych umożliwiających uzyskanie wysokiego tempa rozwoju);
- kalkulacji nakładów niezbędnych do realizacji poszczególnych scenariuszy rozwojowych.



Pamiętaj, że Inwestor zainteresowany przejęciem danej Firmy, wnikliwie analizuje jej potencjał w zakresie wzrostu organicznego, jak również szansę na przyspieszenie jej rozwoju po akwizycji, z uwzględnieniem zaangażowania swoich zasobów oraz wykorzystania efektów synergii.

#2

Bądź transparentny

Przedstaw swoją Firmę oraz jej wyniki finansowe w sposób umożliwiający dokonanie rzetelnej oceny przez Inwestora.

Dlaczego to ważne?

Udostępnienie Inwestorowi kompletu informacji o Firmie oraz uporządkowanych danych finansowych wpływa bezpośrednio na przebieg procesu transakcyjnego, jak również wysokość złożonej oferty.

Niska jakość materiałów informacyjnych może skutkować błędną oceną Firmy przez Inwestora, której zmiana na późniejszym etapie procesu będzie niemożliwa. W konsekwencji Inwestor może wycofać się z procesu bez złożenia oferty lub zaproponować cenę nieadekwatną do realnej wartości Firmy.



Jak to zrobić?



Przygotuj dla Inwestora pakiet informacji finansowych, operacyjnych oraz biznesowych, które pozwolą na rzetelną ocenę Firmy, jako przedmiotu potencjalnej transakcji. Rzetelność oraz kompletność informacji o Firmie przekazywanych Inwestorowi ma bezpośrednie przełożenie na jakość oferty i zmniejsza ryzyko sformułowania przez Inwestora błędnych wniosków.



Opracuj jeden z powszechnie stosowanych dokumentów procesowych, tj. teaser czy memorandum informacyjne. Możesz przygotować także bardzo ceniony przez Inwestorów oraz ich doradców tzw. „Data Pack”, który obejmuje kluczowe informacje finansowe w formacie umożliwiającym ich dalsze przetwarzanie.



Pamiętaj, że komunikacja pomiędzy stronami procesu akwizycyjnego jest bardzo elastyczna, co może okazać się problematyczne, szczególnie w kontekście danych wrażliwych. Dlatego rozważ anonimizację części informacji. Wypracuj kompromis w tym zakresie, który uwzględni oczekiwania Inwestora oraz zabezpieczy interes przejmowanego przedsiębiorstwa.

#3

Zdefiniuj swoje cele

Określ oczekiwania co do warunków transakcji oraz opracuj strategię negocjacji.

Dlaczego to ważne?

Przed rozpoczęciem procesu sprzedaży Firmy należy wyznaczyć cele negocjacyjne i zweryfikować szanse na ich osiągnięcie. Finalizacja procesu sprzedaży Firmy jest uzależniona od tego, czy Sprzedający i Inwestor zdołają uzgodnić warunki satysfakcjonujące obydwie strony.

Odpowiednie wyznaczenie celów negocjacyjnych, opartych na obiektywnych przesłankach, wynikających w szczególności z wyceny Firmy oraz analizy sytuacji rynkowej, pozwala na uniknięcie ryzyka akceptacji nieatrakcyjnych warunków transakcji, jak również nieuzasadnionego odrzucenia otrzymanych ofert.



Jak to zrobić?



Przed podjęciem decyzji o rozpoczęciu procesu sprzedaży Firmy zidentyfikuj swoje cele i przeanalizuj ich zasadność na podstawie obiektywnych przesłanek. Zidentyfikuj istotne rozbieżności pomiędzy swoimi oczekiwaniami, a możliwymi do uzyskania parametrami transakcji i na tej podstawie zdecyduj, czy moment na rozpoczęcie procesu akwizycji jest odpowiedni.



Przygotuj wycenę Firmy w oparciu o różne metody, w tym z uwzględnieniem bieżącej sytuacji rynkowej (wycena porównawcza). Jakość wyceny uzależniona jest od jakości parametrów wykorzystanych do jej przeprowadzenia, dlatego istotna jest szczegółowa analiza wielkości finansowych wykorzystywanych do wyceny pod kątem konieczności ich normalizacji.



Pamiętaj, że sporządzenie wyceny oraz identyfikacja czynników mających wpływ na wycenę Firmy jest podstawą formułowania strategii negocjacyjnej opartej na merytorycznych argumentach. Merytoryczne uzasadnienie oczekiwań Sprzedającego znacząco zwiększa szanse na skuteczne negocjacje.

#4

Określ strukturę transakcji

Przeanalizuj w jaki sposób możesz sprzedać Firmę, jakie rozwiązania są najbardziej korzystne dla Ciebie, a czego może oczekiwać Inwestor.

Dlaczego to ważne?

Kluczowym parametrem transakcji sprzedaży Firmy jest co do zasady cena, a jej uzgodnienie przez strony procesu, otwiera drogę do kolejnych obszarów negocjacyjnych. Jednym z nich jest struktura transakcji, w ramach której definiowane są takie kwestie, jak przedmiot transakcji czy sposób zapłaty ceny.

Wybór określonej struktury przeprowadzenia procesu sprzedaży Firmy niesie za sobą skutki prawne, bilansowe i podatkowe, a w efekcie również finansowe dla wszystkich stron procesu akwizycyjnego.



Jak to zrobić?



Ustal możliwe do zastosowania sposoby przeprowadzenia transakcji. Weź pod uwagę formę prawną Firmy oraz rzeczywisty przedmiot transakcji (np. czy planujesz sprzedać całe przedsiębiorstwo, czy jego wyodrębnioną część).



Sprawdź czy konieczne jest podjęcie dodatkowych działań przygotowawczych do sprzedaży (np. zmiana formy prawnej Firmy, uprzedni transfer aktywów, bądź części biznesu). Szczegółowo je zaplanuj z uwzględnieniem aspektów prawnych, podatkowych i bilansowych, a także określ moment ich realizacji (przed transakcją lub w jej trakcie).



Pamiętaj, by wziąć pod uwagę aspekty prawne i podatkowe zarówno z perspektywy Sprzedającego, jak i Inwestora, np. różne zasady odpowiedzialności Inwestora za nabywany biznes, działania konieczne do podjęcia w celu przeprowadzenia transakcji, ich wpływ na działalność operacyjną i harmonogram procesu, czy też ewentualne przeszkody i ryzyka wraz z oceną możliwości ich wyeliminowania lub ograniczenia.



Weź pod uwagę fakt, że kalkulacja obciążeń podatkowych związanych z przeprowadzeniem transakcji pozwoli określić ostateczny efekt finansowy transakcji dla obydwu jej stron. Poza wysokością podatków ważną kwestią jest również termin ich zapłaty, w szczególności w przypadku rozliczenia transakcji w dłuższym horyzoncie czasowym. Ważne aby nic nie zaskoczyło Sprzedającego na etapie kalkulacji i zapłaty podatków związanych ze sprzedażą Firmy.

#5

Zbadaj Firmę przed innymi

Posiadanie pełnej wiedzy na temat stanu przedmiotu transakcji znacząco poprawia szanse na sprawne przeprowadzenie procesu akwizycji.

Dlaczego to ważne?

Vendor due diligence pozwala na zidentyfikowanie czynników ryzyka jeszcze przed transakcją. Ogromnym atutem takiego przygotowania do procesu akwizycyjnego jest możliwość eliminacji lub minimalizacji wagi problemów wyszczególnionych w toku analiz oraz brak konieczności korygowania ceny transakcyjnej.

Due diligence prawne (audyt prawny) polega na kompleksowym badaniu przedmiotu transakcji - spółki lub jej wybranych aktywów - dokonywanym na zlecenie Sprzedającego.



Jak to zrobić?



Dopasuj zakres due diligence do potrzeb związanych z przedmiotową transakcją i pamiętaj, by obejmował kluczowe dla Firmy obszary działalności. Ważne by badanie było kompleksowe, co pozwoli na dokładne sprawdzenie każdego elementu pod kątem zgodności z prawem i występowania ewentualnych ryzyk po stronie przyszłego Inwestora.



Przygotuj vendor due diligence na podstawie dokumentów oraz rozmów z kluczowymi osobami w Firmie.



Opracuj raport z vendor due diligence, który będzie zawierał opis zidentyfikowanych nieprawidłowości i czynników ryzyka wraz ze wskazaniem proponowanych sposobów ich mitygacji, co pozwoli na wdrożenie w Firmie rekomendowanych zmian.



Pamiętaj, że niepewność co do stanu prawnego przedmiotu transakcji może znacząco utrudnić osiągnięcie sukcesu negocjacyjnego, bądź doprowadzić do zakupu spółki lub aktywów bez znajomości związanych z nimi ryzyk – vendor due diligence pozwala na zdobycie przez Sprzedającego wiedzy o przedmiocie transakcji.

#6

Zadbaj o zielone światło

Sprawdź, czy skuteczność Twojej transakcji może być uzależniona od uzyskania zgód organów państwa lub innych osób trzecich.

Dlaczego to ważne?

Niezależnie od tego, czy sprzedajesz udziały, akcje, całe przedsiębiorstwo, jego część, czy też poszczególne aktywa, brak niezbędnych zgód może skutkować fiaskiem całego przedsięwzięcia, a także koniecznością zwrotu ceny zapłaconej przez Inwestora oraz obowiązkiem naprawienia szkody wyrządzonej Inwestorowi.

Zakres zgód, które należy uzyskać przed finalizacją transakcji znacząco wpływa również na harmonogram przygotowań oraz znajduje odzwierciedlenie w treści umowy inwestycyjnej.



Jak to zrobić?



Określ zakres zgód niezbędnych do sfinalizowania transakcji. W tym celu przeanalizuj całokształt sytuacji prawnej, w której znajduje się zarówno Sprzedający, jak również biznes będący przedmiotem transakcji.



Pamiętaj, że obowiązek pozyskania zgód może wynikać w szczególności z:

- postanowień umowy spółki i kodeksu spółek handlowych;
- ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego, w przypadku gdy w majątku wchodzącym w zakres transakcji pozostają nieruchomości rolne (nawet jeżeli przedmiotem transakcji są udziały lub akcje);
- dokumentów normujących pozyskane dotacje;
- zawartych umów przewidujących określone obowiązki w związku z zamiarem przeniesienia kontroli nad biznesem lub jego częścią (tzw. klauzule „change of control”), przy czym najczęściej tego rodzaju postanowienia objęte są umowami kredytu, leasingu a także umowami wspólników, czy też umowami inwestycyjnymi odnoszącymi się do wcześniejszych transakcji.



Sprawdź, czy Inwestor pozyskał wymagane zgody na przejęcie kontroli nad biznesem będącym przedmiotem transakcji, np. z Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (UOKiK) lub ewentualnie od zagranicznych organów antymonopolowych. Pamiętaj, że Inwestor powinien złożyć stosowne oświadczenia w ramach umowy inwestycyjnej.

#7

Bądź dyskretny

Zadbaj o poufność informacji udostępnianych Inwestorowi oraz zarządzaj dostępem do pracowników i kontrahentów.

Dlaczego to ważne?

W ramach przygotowań do transakcji, chcąc właściwie ocenić jej zasadność i wartość przedmiotu transakcji, Inwestor będzie oczekiwał dostępu do informacji wrażliwych oraz danych dotyczących pracowników i kontrahentów.

Informacje te mają określoną wartość gospodarczą, a ich ujawnienie osobom niepowołanym może skutkować szkodą w majątku objętym zakresem planowanej transakcji. Z kolei dostęp do kluczowych pracowników i kontrahentów, otwiera Inwestorowi drogę do poczynienia z nimi uzgodnień, które mogą niekorzystnie wpływać na pozycję negocjacyjną Sprzedającego.



Jak to zrobić?



Przed rozpoczęciem rozmów o transakcji przygotuj umowę o zachowanie poufności (tzw. „NDA”), która jest podstawowym instrumentem ochrony informacji wrażliwych udostępnianych Inwestorowi w ramach przygotowań do transakcji.



NDA powinna zawierać:

- odpowiednio szeroką definicję informacji poufnych, uwzględniającą również sam fakt prowadzenia rozmów o transakcji;
- gwarancyjną odpowiedzialność Inwestora za zachowanie poufności przez jego doradców i inne osoby, którym Inwestor zdecyduje się powierzyć informacje poufne w związku z przygotowaniem do transakcji;
- informację o konsekwencjach naruszenia zakazu poufności, w szczególności obowiązek naprawienia szkody lub zapłaty kary umownej;
- okres obowiązywania dostosowany do okresu, w którym informacje poufne tracą wartość gospodarczą;
- opcję dochodzenia odszkodowania przez Sprzedającego i spółkę stanowiącej przedmiot transakcji (jeżeli przedmiotem transakcji są udziały lub akcje).



Pamiętaj, że w umowie NDA możesz zawrzeć postanowienia ograniczające możliwość nawiązywania przez Inwestora relacji z pracownikami i kontrahentami. Zabieg ten zmierza do ograniczenia ryzyka przejęcia przez Inwestora pracowników i kontrahentów w przypadku niedojścia transakcji do skutku oraz wykorzystywania takiej możliwości w negocjacjach w celu wywarcia presji na Sprzedającym .

#8

Weź umowę pod lupę

Negocjacje i przygotowania do transakcji wieńczy podpisanie umowy inwestycyjnej, będącej najważniejszym w transakcji dokumentem definiującym wzajemne prawa i obowiązki stron.

Dlaczego to ważne?

Pierwsze składane przez Inwestora propozycje umowy mogą przewidywać szereg pułapek i niekorzystnych dla Sprzedającego postanowień. Zazwyczaj zmierzają one do zaostrenia odpowiedzialności Sprzedającego za przedmiot transakcji i poszerzenia zakresu jego obowiązków. Tego rodzaju unormowania należy negocjować przed zawarciem umowy, by ograniczyć ryzyko utraty prawa do zapłaty części ceny i nie narażać się na obowiązek zwrotu świadczeń zrealizowanych przez Inwestora.



Jak to zrobić?



Dokładnie przeanalizuj umowę inwestycyjną i zadбай o odpowiednie zredagowanie jej postanowień.



W trakcie negocjacji postanowień umowy inwestycyjnej zwróć szczególną uwagę na:

- mechanizm określenia ceny i zasady jej płatności, a w szczególności prawdopodobieństwo obniżenia lub eliminacji transz;
- moment przejścia przedmiotu transakcji na Inwestora i jego powiązanie z momentem płatności ceny transakcji;
- zakres oświadczeń i zapewnień składanych w umowie oraz zasady odpowiedzialności za ich prawdziwość i kompletność, a w szczególności stosowne jej ograniczenia zmierzające do obniżenia ryzyka konieczności zwrotu części ceny po transakcji;
- zabezpieczenia świadczeń stron, a w szczególności zabezpieczenie płatności ceny i ewentualne zabezpieczenia oczekiwane przez Inwestora;
- warunki zawieszające, sposób zamknięcia transakcji i obowiązki przed jej finalizacją;
- zobowiązania po transakcji, a w szczególności zakres zakazu konkurencji oraz sankcje za jego naruszenie.



Pamiętaj, że w przypadku, gdy przedmiotem transakcji są akcje lub udziały stanowiące mniej niż 100% kapitału zakładowego, umowa inwestycyjna (albo dodatkowa umowa wspólników) powinny adresować kwestie ważne dla Sprzedającego, tj. zasady uczestniczenia w zarządzaniu biznesem po transakcji oraz zakres wpływu na kluczowe decyzje, czy zasady zbywania i obciążania udziałów po transakcji.

#9

Przygotuj zespół na zmiany

Przemyślane działania w zakresie zarządzania kapitałem ludzkim, zapewniają ciągłość procesów biznesowych i realizacji kluczowych projektów.

Dlaczego to ważne?

Pracownicy stanowią najważniejszy zasób Twojej organizacji i determinują jej przyszły rozwój. Kluczowi pracownicy, w szczególności kadra menedżerska i wysokiej klasy specjaliści, powinni w odpowiednim momencie zostać poinformowani o planowanych zmianach w strukturze własności.

Niepewność rodzi ryzyko spadku efektywności działań, a nawet rezygnacji z pracy, co nie jest korzystne ani dla Sprzedającego, ani dla Inwestora. Ciągłość kluczowych procesów biznesowych, realizacja uruchomionych projektów, rozumienie zachodzących zmian to czynniki budowania wartości Firmy.



Jak to zrobić?



Dokonaj przeglądu potencjału kluczowych pracowników Firmy. Sporządź „listę” osób odpowiedzialnych za najważniejsze procesy biznesowe i specjalistów posiadających strategicznie ważne know-how, doświadczenie i decyzyjność - czyli pracowników, którzy zagwarantują Firmie stabilność działania i wzrost, bez względu na strukturę własności.



Adekwatnie do zaawansowania procesu transakcyjnego przeprowadź spotkania z pracownikami z „listy” i przekaz im informacje na temat nadchodzących zmian oraz tego, jak wpłyną na rzeczywistość biznesową Firmy oraz danego pracownika.



Zadbaj, by spotkania odbywały się w atmosferze zaufania i bezpieczeństwa, co bez wątpienia ograniczy chaos i poczucie zagrożenia u pozostałej części kadry.



Wobec ryzyka utraty najważniejszych pracowników, zaplanuj sukcesję zarządczą i kompetencyjną, czyli zadbaj o znalezienie i wybór ich następców.



Pamiętaj, że dodatkową przesłanką przy podejmowaniu decyzji o zakupie Firmy przez Inwestora może być poczucie, iż w przejmowanym podmiocie pracuje kompetentna, lojalna i zaangażowana kadra, która zapewni ciągłość realizacji procesów biznesowych.

#10

Opracuj strategię komunikacji

Plan komunikacji nie tylko zapewni efektywne porozumiewanie się stron procesu, ale także zabezpieczy interes Firmy w relacjach z pozostałymi interesariuszami.

Dlaczego to ważne?

W wielu przedsiębiorstwach relacje z kluczowymi klientami, dostawcami, odbiorcami, czy instytucjami finansującymi, utrzymywane są bezpośrednio przez Właścicieli. Dlatego też we właściwym momencie interesariusze powinni zostać uprzedzeni o zbliżających się zmianach w strukturze własnościowej Firmy. Informacja o tym fakcie podana w odpowiednim czasie, w odpowiedniej formie, przez odpowiednią osobę, nie tylko wyeliminuje chaos informacyjny, ale przede wszystkim ograniczy ryzyko zerwania relacji biznesowych i utraty kluczowych partnerów.



Jak to zrobić?



Przygotuj plan komunikacji w porozumieniu z Inwestorem. Sporządzając listę kluczowych partnerów biznesowych, wskaż Inwestorowi stopień sformalizowania relacji z każdym z nich. Poproś Inwestora, by wskazał na utrzymaniu jakich relacji najbardziej mu zależy, często bowiem, szczególnie w przypadku nabycia podmiotu z tej samej branży, okazać się może, że niektóre kontakty (np. z dostawcami) nie będą dla niego interesujące (bo np. zamierza rozszerzyć zakres współpracy ze swoimi partnerami biznesowymi).



Opracuj z Inwestorem wspólną strategię komunikacji, w szczególności:

- sporządźcie listę podmiotów, do których skierowana zostanie informacja wraz z rodzajem komunikatu – istotne jest dopasowanie formy komunikatu do stopnia sformalizowania relacji;
- wyznaczcie osoby upoważnione do przekazywania informacji;
- określcie precyzyjnie czas przekazywania informacji poszczególnym kontrahentom;
- uwzględnijcie w przekazywanych treściach elementy promocyjne.



Pamiętaj, że Inwestor powinien przekazać informację o przejęciu nowego podmiotu tym partnerom biznesowym, dla których informacja ta jest szczególnie istotna.

NASZYM ZDANIEM

Sprzedaż firmy jest szczególnym wydarzeniem i stanowi zwieńczenie wieloletnich, a często wielopokoleniowych wysiłków. W przypadku większości przedsiębiorców proces ten jest przeprowadzany jednokrotnie, a tym samym trudno o ich własne doświadczenia w tym zakresie. Dlatego rozważania dotyczące sprzedaży Firmy należy rozpocząć od odpowiedniego przygotowania przedsiębiorstwa oraz jego Właścicieli do tego procesu, przy wykorzystaniu wiedzy i kompetencji ekspertów.

Proces sprzedaży firmy kończy się sukcesem, gdy dochodzi do realizacji transakcji na satysfakcjonujących warunkach, odzwierciedlających wartość rynkową przedsiębiorstwa. Osiągnięcie takiego efektu wymaga stworzenia odpowiedniego otoczenia, warunków w jakich Firma będzie oceniana przez Inwestora oraz w jakich odbędzie się cały proces. Brak zdolności do rzetelnego i sprawnego przedstawienia sytuacji finansowej, prawnej, podatkowej czy biznesowej może prowadzić do obniżenia wyceny Firmy czy wręcz do wycofania się inwestora z planów akwizycji. Jakość przygotowania podmiotu do sprzedaży wpływa również na bezpieczeństwo sprzedających po dokonaniu transakcji.

Sformułowany przez nas zestaw 10 rad nakreśla kluczowe zagadnienia, które warto wziąć pod uwagę przymierzając się do procesu sprzedaży firmy. Mamy nadzieję, że będą one podstawą podjęcia bardzo świadomych działań, które zapewnią końcowy sukces.



Rafał Śmigórski
Partner, Doradztwo
Grant Thornton



W Grant Thornton zapewniamy wsparcie w każdym aspekcie transakcji:



Zapraszamy do kontaktu



Rafał Śmigórski

Partner

Doradztwo Transakcyjne

M +48 607 665 736

E rafal.smigorski@pl.gt.com



Małgorzata Kuik

Partner

Business Consulting

M +48 603 668 125

E malgorzata.kuik@pl.gt.com



Grzegorz Szysz

Doradca Podatkowy, Partner

Doradztwo Transakcyjne

M +48 661 530 233

E grzegorz.szysz@pl.gt.com



Karol Guździol

Radca Prawny, Senior Counsel

Kancelaria Prawna

M +48 693 973 127

E karol.guzdziol@pl.gt.com



Maja Jabłońska

Radca Prawny, Counsel

Kancelaria Prawna

M +48 661 530 073

E maja.jablonska@pl.gt.com

Kontakt dla mediów:

Jolanta Tumulec

Specjalista ds. PR i komunikacji

Grant Thornton

M +48 885 887 286

E jolanta.tumulec@pl.gt.com

O nas

Grant Thornton to jedna z wiodących organizacji audytorsko-doradczych na świecie, obecna w 140 krajach i zatrudniająca ponad 56 tys. pracowników. W Polsce działamy od 28 lat. Zespół 800 pracowników wspiera naszych klientów w obszarach takich jak audyt, doradztwo podatkowe, doradztwo transakcyjne czy outsourcing płac i kadr oraz outsourcing księgowości.