

PROGRAM SZKOLENIA

Jak bezpiecznie i korzystnie wprowadzić zewnętrznego inwestora do własnej spółki ?

Ekonomiczne, prawne i podatkowe aspekty transakcji

1. Zagadnienia wstępne

- 1) Sukcesja w biznesie. Decyzja o sprzedaży.
- 2) Podstawowe sposoby i strategie wyjścia z inwestycji.

2. Sprzedaż przedsiębiorstwa

- 1) Przygotowanie do procesu sprzedaży.
 - a) Sprzedaż przedsiębiorstwa jako zaplanowany proces.
 - b) Okoliczności i czas sprzedaży – kluczowe czynniki właściwej decyzji.
 - c) Elementy przygotowania przedsiębiorstwa do procesu sprzedaży.
- 2) Badanie due diligence. Standardowy zakres badania.
 - a) Zakresy badania przedsiębiorstwa w ramach due diligence. Co podlega badaniu?
 - b) Przebieg procedury badania. Zasady przeprowadzania badania due diligence.
 - c) Badanie due diligence z punktu widzenia sprzedającego i kupującego. Czy badanie due diligence może być podstawą do sporu między stronami?
 - d) Reguły udostępniania informacji sensytywnych w kontekście ryzyk naruszenia prawa antymonopolowego. Co mogę udostępnić audytorom zgodnie z prawem?
- 3) Analiza klauzul kontraktowych - „*change of control clause*”
- 4) Rodzaje inwestorów i ocena ich wiarygodności. Na jakie elementy zwracają uwagę potencjalni inwestorzy?
- 5) Wycena przedsiębiorstwa.
 - a) Czynniki brane pod uwagę w procesie wyceny.
 - b) Metody wyceny przedsiębiorstw:
 - c) Zagadnienie ceny i dnia wyceny.
 - d) Sposoby podwyższania wartości oferty sprzedaży.
 - e) Prezentacja możliwości rozwojowych firmy.
 - f) Dopuszczalny zakres informacji przekazywanych drugiej stronie w świetle prawa antymonopolowego.

PROGRAM SZKOLENIA

- 6) Kryteria wyboru inwestora/partnera transakcji.
- 7) Dodatkowe obowiązki - sprzedaż przedsiębiorstwa, a obowiązek zgłoszenia transakcji do organu antymonopolowego.
- 8) Formalne aspekty transakcji.
 - a) List intencyjny / MOU / Porozumienie o zachowaniu poufności.
 - b) Due diligence.
 - c) Dodatkowe uzgodnienia - Obowiązek powstrzymania się od dokonywania określonych działań do momentu zamknięcia transakcji.
 - d) Zamknięcie transakcji.
 - e) Dodatkowe procedury zabezpieczające transakcję.
 - f) Wyłączenie odpowiedzialności byłych członków zarządu.
- 9) Podatkowe aspekty sprzedaży przedsiębiorstwa
 - a) Jaki model sprzedaży przedsiębiorstwa wybrać?
 - b) Skuteczne metody optymalizacji podatkowej sprzedaży przedsiębiorstwa.

3. Dyskusja