

Program

Globalna ekspansja przez przejęcia: strategiczne M&A dla biznesu

1. Wprowadzenie

- Dlaczego chcę kupić firmę za granicą i czego będzie ona uzupełnieniem w moim modelu działania:
 - Wprowadzenie od strony modelu biznesowego
 - Perspektywa finansowa

2. Analiza strategiczna

- Co kupuję, co mi to ma dać i co chcę uzyskać?
- Jak to się wpisuje w moją strategię?
- Lokalizacja zakupu
- Budżet na inwestycję

3. Przygotowanie wewnętrzne

- Doświadczenie w M&A
- Gotowość zespołu w Polsce na „go global”

4. Zapewnienie finansowania

- Źródła finansowania
- Struktura finansowania

5. Wyszukanie celów przejęć

- Identyfikacja potencjalnych celów
- Kryteria wyboru

6. Transakcja i tematy około transakcyjne

- Co, kiedy i jak (LOI, DD)
- Rodzaje i kolejność weryfikacji (badanie prawne, podatkowe, finansowe, operacyjne)
- Wybór zespołu doradców
- Negocjacje
- Różnice kulturowe
- Różnice podatkowe i prawne
- Badanie finansowe w formule controllingu polskiej spółki kupującej

7. Integracja potransakcyjna

- Monitoring synergii, monitorowanie, mierzenie i realizacja zwrotu z inwestycji
- BI/controlling/narzędzia – kultura pracy w oparciu o dane
- „Czyszczenie” problemów formalno-prawnych
- Model earn-out