

PRZEJĘCIE DZIAŁAJĄCEJ FIRMY

Przyrost wartości posiadanego kapitału to najważniejszy cel inwestora. Można lokować go pasywnie (fundusze akcyjne, emerytalne, obligacje, lokaty bankowe) lub aktywnie – grając na giełdzie, na rynku nieruchomości lub prowadząc własną firmę. **Aktywne formy inwestowania mogą dać w długim okresie najwyższe stopy zwrotu.**

Najbardziej aktywną i bezpośrednią formą pomnażania swojego majątku jest prowadzenie biznesu. Wkład inwestora-przedsiębiorcy ma tutaj charakter nie tylko czysto finansowy, lecz także nakładu pracy, doświadczenia, bezpośredniego zarządzania. Daje możliwość osobistego decydowania o swoich pieniądzach. Ta forma związana jest z ponoszeniem ryzyka, lecz także uzyskiwaniem adekwatnych do niego korzyści. Korelacja między ryzykiem a stopą możliwego zysku jest zawsze dodatnia – w przypadku przejęcia i prowadzenia firmy mamy jednak wpływ na zarządzanie ryzykiem.

Prowadzenie przedsiębiorstwa nie jest jednak zajęciem dla każdego.

Bycie przedsiębiorcą to nie tylko posiadanie kapitału ale równocześnie specyficzna osobowość i cechy charakteru, a także gotowość do ciężkiej pracy nad swoim biznesem. W zamian za ten wkład, przedsiębiorca może spodziewać się nieporównywalnych z innymi formami inwestowania, zwrotów z kapitału.

Przejęcie funkcjonującej firmy przez inwestora prywatnego budzi ciągle w Polsce nadmierne obawy. W gospodarkach rozwiniętych zmiany własnościowe w sektorze małych i średnich firm są rzeczą powszechną i odbywają się na dużą skalę. Nasz sektor małych i średnich firm jest zbyt młody i zjawisko zmian własnościowych jest dla wielu przedsiębiorców nieodkrytym lądem.

Przyczyny sprzedaży firmy przez właściciela

Jest ich bardzo wiele. Naturalnie trzeba mieć na uwadze, że nie zawsze sprzedający na początku rozmów ujawnia prawdziwe tło swojej decyzji. Jednak przyglądając się głębiej ofercie, w stosunkowo prosty sposób można poznać prawdziwe przyczyny.

Według naszych doświadczeń, do głównych deklarowanych przesłanek należą:

1. Uwolnienie kapitału na inne inwestycje przedsiębiorcy.
2. Przyczyny zdrowotne i osobiste (np. śmierć małżonka, zmiana miejsca zamieszkania).

3. Brak możliwości finansowania rozwoju firmy i sprostania konkurencji, gdy potrzeby (m.in. kapitałowe) przerastają możliwości obecnych właścicieli.
4. Wycofanie się z biznesu (spokojne życie „rentiera”) lub przejście na emeryturę.
5. Pasja tworzenia - „wyhodowanie” i rozwijanie biznesu z góry przeznaczonego na sprzedaż (tzw. „grow & go”).
6. Brak zgodnej wizji dalszego rozwoju firmy wśród właścicieli.
7. Przejściowe problemy z płynnością finansową, zatorami płatniczymi, sytuacją w branży, w relacjach z bankiem.
8. Obniżenie się motywacji, „wypalenie” zawodowe.
9. Bezkonfliktowy podział majątku wśród spadkobierców.

Dlaczego warto przejąć działający biznes?

Takie pytanie można porównać do decyzji o własnoręcznej budowie jachtu latami lub kupnie gotowej do pływania łodzi.

1. Nowy właściciel może wnieść nową wartość: jakość zarządzania, wizję, kontakty, rozszerzyć skalę działalności, czasem uzdrowić firmę.
2. Synergie w połączeniu z innymi inwestycjami tego samego właściciela (np. uzupełnienie oferty, uniezależnienie od dostawców, itp.)
3. Przejęcie rynku, klientów, rozpoznawanej marki, długoterminowych kontraktów, fachowej kadry, know-how, specyficznych kompetencji firmy.
4. Budowa firmy od zera (inwestycja typu „greenfield”) jest bardziej czasochłonna.
5. W sytuacji, gdy inwestycja od zera jest bardziej kosztowna.
6. Zneutralizowanie konkurencji.
7. Ponieważ w odróżnieniu z innych form lokowania kapitału, najwyższy jego przyrost osiąga się poprzez aktywne inwestowania i wpływanie na sposób zarządzania nim.

Kroki postępowania

Przejęcie firmy związane wielomilionowym wydatkiem wymaga czasu oraz trudu poznania i sprawdzenia oferty. Kolejne kroki postępowania inwestora:

1. Określenie kryteriów inwestycyjnych – sektor, branża, wielkość, rodzaj działalności, rodzaj rynku (b2b/b2c), lokalizacja, inne indywidualne kryteria.
2. Zapoznanie się z ofertą oraz podstawowymi parametrami finansowymi i strategicznymi, które opisują biznes.

3. Wizyta na miejscu (tzw. wizja lokalna), nawiązanie dialogu z właścicielem i wstępne rozmowy.
4. Badanie perspektyw sektora, badanie rynku, rozmowy z ekspertami przez inwestora.
5. Badanie spółki (tzw. due diligence) w każdej płaszczyźnie, badanie wszystkich dokumentów (aspekty prawne, finansowe, podatkowe, księgowość, marketingowe, handlowe, strategiczne, kultura organizacyjna, zasoby ludzkie), uwierzytelnienie danych prezentowanych na początku.
6. Wycena przedsiębiorstwa przez inwestora.
7. Negocjacje warunków transakcji (cena, składniki majątku, warunki płatności, itp.)
8. Podpisanie umowy notarialnej o sprzedaży udziałów bądź akcji oraz płatność.

Macierz oczekiwań i obaw w relacji sprzedający-kupujący

	Przedsiębiorca (sprzedający)	Inwestor (kupujący)
Oczekiwania i interesy	Uzyskanie właściwej ceny Czas – „zawieszenie w próżni” Poufność transakcji Oddać w „dobre ręce” Nie ujawnianie słabych stron Optymalizacja fiskalna	Jak najniższa cena Cenowa gra na czas Pełny dostęp do wszystkich danych Ujawnienie tajników biznesu na początku rozmów Profesjonalny biznesplan Pomoc w płynnym przekazaniu biznesu po sfinalizowaniu transakcji
Problemy i obawy	Niechęć do ujawniania informacji przedwcześnie (konkurencja) Rzeczywiste zainteresowanie inwestora <i>versus</i> „sondowanie” Odwrócenie uwagi inwestora przez inną ofertę Podpatrzenie know-how Podkupienie pracowników Przejęcie rynku (poznanie tajemnic handlowych) Dostęp do innych informacji o źródłach przewagi konkurencyjnej	Przejęcie ukrytych wad lub nieujawnionych słabości „Trupy w szafie”, zobowiązania pozabilansowe Przeplącenie Przyczyny sprzedaży? Niechęć do szybkich deklaracji zainteresowania Obecny właściciel stanowi integralną część biznesu Odejście cennej kadry po zmianie właściciela Działalność konkurencyjna sprzedającego po transakcji „Rasowanie” wyników pod inwestora

Źródło: opracowanie własne

Rola brokera inwestycyjnego

Większość z wymienionych wyżej problemów może rozwiązać współpraca stron z niezależnym brokerem inwestycyjnym. Pełni on rolę instytucji zaufania dla przedsiębiorcy i inwestora oraz pozwala obu stronom się odnaleźć. W dalszej kolejności doradca usprawnia rozmowy, zapewnia poufność informacji oraz uwiarygodnia transakcję. Wspecjalizowany broker ma w swoim portfelu wiele ofert i potrafi dobrać takie, które mogą interesować inwestora. Mając liczne doświadczenia, może także ostrzegać i doradzać przed pułapkami w ocenie i badaniu przedsiębiorstwa-celu.