

# Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw.

## Analiza i zarządzanie

### Cel szkolenia

Szkolenie ma na celu przygotowanie uczestników do zarządzania procesami fuzji i przejęć przedsiębiorstw w kierunku maksymalizacji wartości podmiotów biorących udział w tego typu procesach.

### Zakres

- ▼ analiza procesu fuzji i przejęcia od strony strategicznej oraz inwestycyjnej
- ▼ identyfikacja metod wyceny właściwych dla fuzji i przejęć
- ▼ charakterystyka elementów zarządzania poakwizycyjnego przejętym przedsiębiorstwem

### Korzyści dla uczestników

- ▼ zdobycie wiedzy na temat procesów fuzji i przejęć
- ▼ analiza praktycznych studiów przypadku
- ▼ identyfikacja czynników ryzyka i częstych błędów popełnianych w trakcie fuzji i przejęć oraz sposobów ich uniknięcia

### Dla kogo

- ▼ właściciele przedsiębiorstw
- ▼ kadra zarządzająca przedsiębiorstw
- ▼ analitycy finansowi
- ▼ inwestorzy
- ▼ dla wszystkich, którzy chcą poszerzyć swoją wiedzę z zakresu fuzji i przejęć przedsiębiorstw

### W cenie szkolenia

- ▼ uczestnictwo w szkoleniu
- ▼ materiały szkoleniowe
- ▼ serwis kawowy i lunch
- ▼ certyfikat

# Program

## Dzień I

### Moduł I

9:00 – 10:30 **Wprowadzenie do fuzji i przejęć:**

- ▼ Funkcjonowanie rynku kontroli przedsiębiorstw
- ▼ Rodzaje transakcji fuzji i przejęć oraz pokrewnych
- ▼ Proces fuzji lub przejęcia i jego miejsce w strategii firmy
- ▼ Fuzje „strategiczne” i „finansowe”

#### Case study – Vistula Group:

- ▼ Opis transakcji
- ▼ Analiza rozliczenia
- ▼ Podsumowanie

10.30-10.45 Przerwa kawowa

### Moduł II

10.45-12.15 **Motywy fuzji i przejęć:**

- ▼ Cele i motywy fuzji i przejęć
- ▼ Krytyczna analiza motywów fuzji i przejęć
- ▼ Kryteria wyboru celu transakcji
- ▼ Synergie w fuzjach i przejęciach
- ▼ Motywy fuzji i przejęć
- ▼ Rodzaje synergii
- ▼ Możliwości kreacji wartości w fuzjach i przejęciach
- ▼ Krytyczna ocena możliwości uzyskania synergii

#### Analiza przedinwestycyjna (due diligence):

- ▼ Cele i zadania due diligence
- ▼ Wykonawcy due diligence
- ▼ Zakres due diligence wprowadzenie

12.15-12.45 Przerwa na lunch

### Moduł III

12.45-14.15 **Wycena wartości w procesach fuzji i przejęć:**

- ▼ Rodzaje wycen wartości - wprowadzenie
- ▼ Wycena metodami majątkowymi
- ▼ Rodzaje metod majątkowych
- ▼ Praktyczne możliwości zastosowania
- ▼ Wycena metodami dochodowymi
- ▼ Rodzaje metod dochodowych
- ▼ Procedura wyceny
- ▼ Rola prognoz finansowych i założeń w wycenie dochodowej
- ▼ Błędy i czynniki ryzyka
- ▼ Możliwości zastosowania

14.15-14.30 Przerwa kawowa

### Moduł IV

14:30 – 16:00 **Wycena metodami porównawczymi**

- ▼ Zasady sporządzania wyceny metodami porównawczymi
- ▼ Zastosowanie metod porównawczych
- ▼ Wartość a cena nabywanej firmy – weryfikacja warunków transakcji

## Dzień II

### Moduł I

9:00 – 10:30 **Opłacenie i finansowanie transakcji:**

- ▼ Formy płatności w różnych typach transakcji
- ▼ Uwarunkowania, zalety i wady różnych form płatności
- ▼ Płatności ratalne i uwarunkowane
- ▼ Ryzyko i korzyści związane z różnymi formami płatności
- ▼ Źródła środków – kapitał własny i obcy
- ▼ Zalety, wady i czynniki ryzyka związane z różnymi źródłami środków
- ▼ Koszty transakcji i ich optymalizacja

10.30-10.45 Przerwa kawowa

### Moduł II

10.45-12.15 **Strukturyzacja transakcji:**

- ▼ Struktura transakcji
- ▼ Sposoby zabezpieczenia interesów stron
- ▼ Umowy inwestycyjne

#### Negocjacje:

- ▼ Założenia negocjacji
- ▼ Przebieg negocjacji
- ▼ Błędy i nieetyczne techniki negocjacyjne

12.15-12.45 Przerwa na lunch

### Moduł III

12.45-14.15 **Integracja poakwizycyjna:**

- ▼ Założenia i przebieg procesów integracji
- ▼ Czynniki ryzyka integracji
- ▼ Zarządzanie procesem integracji
- ▼ Przykłady praktyczne

#### Zarządzanie poakwizycyjne:

- ▼ Korzyści z wejścia inwestora do spółki
- ▼ Nadzór właścicielski – zadania i założenia
- ▼ Przykłady praktyczne

#### Case study – Gillette / Duracell:

- ▼ Opis transakcji
- ▼ Analiza rozliczenia
- ▼ Podsumowanie

14.15-14.30 Przerwa kawowa

### Moduł IV

14:30 – 16:00 **Wrogie przejęcia – koncepcje ataku i obrony**

- ▼ Przyczyny wrogich przejęć
- ▼ Metody obrony przed wrogimi przejęciami
- ▼ Efektywność ekonomiczna wrogich przejęć
- ▼ Fuzje i przejęcia w ujęciu ekonomicznym – podsumowanie
- ▼ Rezultaty fuzji i przejęć
- ▼ Fuzje i przejęcia a alokacja zasobów
- ▼ Czynniki sukcesu fuzji i przejęć
- ▼ Zasady zarządzania procesami fuzji i przejęć
- ▼ Czynniki ryzyka fuzji i przejęć

## Prowadzący

**Dr Marcin Lewandowski** jest absolwentem kierunku Handel Międzynarodowy na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Od 1994 roku związany czynnie z doradztwem gospodarczym. W latach 2000-2001 menedżer w BRE Corporate Finance (wcześniej Business Management & Finance SA), gdzie realizował projekty z zakresu prywatyzacji, poszukiwania kapitału, wycen wartości, restrukturyzacji kapitałowej oraz analiz przed inwestycyjnych. W okresie 1994-2000 pracował w firmie F5 Consulting w Poznaniu (wcześniej W. Frąckowiak i Partnerzy - Wielkopolska Grupa Konsultingowa), przechodząc kolejne szczeble od asystenta do starszego konsultanta. Uczestniczył w projektach związanych z opracowywaniem strategii rozwojowej spółek, analizami strategicznymi i prywatyzacją, dezinwestycjami i sprzedażą spółek, analiza przedsięwzięć inwestycyjnych, analizami typu due diligence i wycenami wartości dla celów przejęć (firmy w sektorze budowlanym) oraz restrukturyzacją grup kapitałowych.

Dr Marcin Lewandowski od 1994 do 2001 roku był wykładowcą Katedry Inwestycji i Rynków Kapitałowych Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Tytuł doktora nauk ekonomicznych uzyskał w 1997 roku za pracę: Fuzje i przejęcia, jako metody wzrostu przedsiębiorstw.

Odbył staż naukowy w Belgii oraz Stanach Zjednoczonych (Georgia State University). Jest współautorem książek na temat fuzji i przejęć przedsiębiorstw, w tym "Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych" (WIG-Press, Warszawa 2001) oraz kilkudziesięciu artykułów specjalistycznych na temat fuzji i przejęć przedsiębiorstw, rynków kapitałowych, zarządzania wartością oraz nadzoru właścicielskiego

## Formularz zgłoszeniowy

Temat szkolenia

Termin i miejsce

Koszt szkolenia

**Dane uczestnika**

Imię i nazwisko

Firma/Instytucja

Stanowisko

Telefon

Email

**Dane osoby do kontaktu**

Imię i nazwisko

Telefon

Email

**Dane do faktury**

Nazwa Firmy/Instytucji

Adres

NIP

### Warunki Uczestnictwa:

1. Wypełnienie i odesłanie formularza zgłoszeniowego pocztą elektroniczną na adres e-mail: kontakt@pgwi.pl nie później niż 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia.
2. Otrzymanie potwierdzenia ( e-mail) udziału w szkoleniu od Polskiej Grupy Wspierania Innowacyjności Sp. z o.o. na około 4 dni przed rozpoczęciem szkolenia.
3. Po otrzymaniu potwierdzenia udziału w szkoleniu, opłatę należy wnieść na konto Polskiej Grupy Wspierania Innowacyjności Sp. z o.o. MBank: 21 1140 2004 0000 3602 7568 9890.
4. Polska Grupa Wspierania Innowacyjności Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do odwołania szkolenia z przyczyn niezależnych.
5. Rezygnacja z udziału w szkoleniu powinna nastąpić w formie pisemnej (e-mail) na 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia. Rezygnacja w późniejszym terminie wiąże się z koniecznością partycypacji w 100% kosztów szkolenia. Nieobecność na szkoleniu nie zwalnia z dokonania opłaty.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Polską Grupę Wspierania Innowacyjności Sp. z o.o. w zakresie niezbędnym do obsługi szkolenia oraz prowadzonej przez nią działalności gospodarczej zgodnie z ustawą z dn. 29.08.1997r. o Ochronie Danych Osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883). Wiem, że mam pełne prawo do wglądu i zmiany danych, jak też ich usunięcia z bazy.

Wyrażam zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną informacji handlowej na temat nowych produktów i usług Polskiej Grupy Wspierania Innowacyjności Sp. z o.o. zgodnie z ustawą z dn. 18.07.2002 r. o Świadczeniu Usług Drogą Elektroniczną (Dz. U. Nr 144, poz. 1204). Poinformowano mnie, iż w każdym momencie przysługuje mi prawo do odwołania udzielonych zgód.

Data

Podpis