

SPIS TREŚCI

Zamiast przedmowy.....	9
Podziękowania.....	17
Wstęp.....	19
1. Transakcje sprzedaży przedsiębiorstwa.....	29
1.1. Trudna decyzja o sprzedaży.....	29
1.2. Wybór momentu transakcji.....	40
1.3. Możliwe struktury transakcji	47
1.4. Rodzaje inwestorów	58
1.5. Harmonogram procesu	69
1.6. Negocjacje umowy	80
1.7. Cena i zapłata.....	83
1.8. Komunikacja transakcji wewnątrz i na zewnątrz firmy.....	90
2. Transakcje kupna przedsiębiorstwa	100
2.1. Kiedy i co warto kupić? – proces decyzyjny	100
2.2. Proces kupna	109
2.3. Negocjacje	121
2.4. Proces due diligence.....	129
2.5. Strony procesu	134
2.6. Wycena spółki	137
2.7. Finansowanie akwizycji.....	152
2.8. Po transakcji	156
2.9. Wpływ transakcji na PR firmy i jej wycenę.....	159
2.10. Przejęcia spółek publicznych.....	163
2.11. Przejęcia przyjazne i wrogie	170
2.12. Przejęcia zagraniczne	175
2.13. Przykład nieudanego przejęcia	178

3. Typowe zapisy w umowach akcjonariuszy	180
3.1. Słownik pojęć	181
3.2. Oświadczenia i zapewnienia sprzedającego i kupującego	181
3.3. Zobowiązania (<i>Covenants</i>)	198
3.4. Warunki ważności umowy	203
3.5. Opcja put	205
3.6. Opcja call (case study)	206
3.7. Lock-up	210
3.8. Drag-along	210
3.9. Tag-along	212
3.10. Prawo pierwokupu (case study)	212
3.11. Rachunek powierniczy	213
3.12. Okres zakazu konkurencji (<i>non-compete clause</i> , <i>NCC</i>)	216
3.13. Kary umowne	218
3.14. Inne często występujące zapisy	219
4. Transakcje IPO	222
4.1. IPO vs sprzedaż firmy (na przykładzie Open Finance)	222
4.2. Regulacje związane z procesem IPO	232
4.3. Typowe oświadczenia i zobowiązania emitenta oraz opisy czynników ryzyka	244
4.4. Strony transakcji	248
4.5. Przebieg procesu	259
4.6. Prezentacja spółki i roadshow	266
4.7. Życie w spółce publicznej	274
5. Połączenia firm	278
5.1. Proces decyzyjny	278
5.2. Kiedy się łączyć, a kiedy lepiej funkcjonować osobno	288
5.3. Motywacje managerów przy akwizycjach i połączeniach, które nie zawsze są w interesie akcjonariuszy	297
5.4. Połączenie poziome (<i>horizontal</i>)	298
5.5. Połączenie pionowe (<i>vertical</i>)	300
5.6. Tworzenie konglomeratu (dwie firmy z różnych branż łączą się, aby zdywersyfikować swoją działalność)	301
5.7. Kwestie prawne	304

5.8. Określenie parytetu wymiany	305
5.9. Kwestie księgowe	306
5.10. Zarządzanie kadrą łączonych organizmów	307
5.11. Spin-off	314
5.12. Typowe błędy	319
6. Tworzenie nowych firm	325
6.1. Planowanie nowej firmy	329
6.2. Start-up jako turbomotywacja dla istniejącej linii biznesowej i kadry zarządzającej	330
6.3. Lider projektu	334
6.4. Sponsor projektu	334
6.5. Typowe błędy	335
Wykaz zdjęć	339
Wykaz rysunków	340
Wykaz tabel	342
Literatura	343
Indeks nazwisk i firm	347