

Spis treści

Wstęp do wydania polskiego	13
Od autora.	15
Część I	
Wprowadzenie	21
Rozdział 1 Wyzwania związane z wyjściem z inwestycji	23
Rozdział 2 Trzy motywy przewodnie	33
1. Udana wyjście z inwestycji rzadko bywa rezultatem spontanicznie podjętej decyzji, a w przeważającej większości przypadków jest rezultatem starannie zaplanowanego procesu.	33
2. Właściciele przedsiębiorstw nie doceniają znaczenia planowania oraz skali zasobów, jakie należy zaangażować w realizację planów wyjścia z inwestycji	36
3. Bardzo często dochodzi do nierównomiernego rozłożenia sił w trakcie negocjacji na linii właściciel przedsiębiorstwa (podlegli mu menedżerowie) – profesjonalni inwestorzy.	37
Część II	
Planowanie wyjścia z inwestycji	39
Rozdział 3 Uwagi wstępne do planowania wyjścia z inwestycji	41
Rozdział 4 Poznaj samego siebie	47
Postaraj się zrozumieć kierujące tobą motywy	47
Szczególny przypadek przejścia na emeryturę.	51
Rozdział 5 Pomyśl o czekającym cię końcu już na samym początku	55
Rozdział 6 Warianty wyjścia, które warto rozważyć	61
Transfer międzypokoleniowy	61

	Pierwsza oferta publiczna akcji	64
	Fuzja	69
	Zatrudnienie profesjonalnego menedżera.	71
	Wykup menedżerski.	72
	Refinansowanie	74
	Plany pracowniczej własności akcji.	74
	Likwidacja	75
Rozdział 7	Wybór właściwej opcji wyjścia	77
Rozdział 8	Tworzenie zespołu doradców	81
	Radca prawny	84
	Księgowy (audytor, biegły rewident)	87
	Ekspert podatkowy	88
	Doradca finansowy	90
	Wybór doradców w skrócie	94
	Standardy moralne twoich doradców	96
Rozdział 9	W kierunku zrównoważonej wartości przedsiębiorstwa	101
	Spójrz na swoją firmę z perspektywy inwestora	101
	Ład korporacyjny	105
	Restrukturyzacja przedsiębiorstwa.	113
	Restrukturyzacja wizerunkowa	118
	Identyfikacja ryzyka (poszukiwanie „trupów w szafie” i opracowanie strategii radzenia sobie z nimi	118
	Usprawnienia w warstwie operacyjnej przedsiębiorstwa	125
Rozdział 10	Biznesplan i wycena firmy	131
	Powody tworzenia biznesplanu	131
	Czy powinieneś dokonać wyceny przedsiębiorstwa na potrzeby wewnętrzne?	133
	Korekta sprawozdań finansowych	134
	Etapy tworzenia biznesplanu	137
	Uwagi wstępne do procesu wyceny.	139
	Metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych	141
	Analiza porównawcza	143
	Pozostałe metodologie wyceny spółek	144
	Korekty wartości wynikającej z wyceny	146
Rozdział 11	Planowanie podatkowe	153
Rozdział 12	Planowanie sukcesji majątkowej	157
Rozdział 13	Korzystanie z polis ubezpieczeniowych	161
Rozdział 14	O czym powinieneś pamiętać, gdy prowadzisz swoją firmę razem z partnerami	165

Rozdział 15	Strategia marketingowa	167
	Do jakiej grupy inwestorów powinien adresować swoją ofertę? . .	167
	Czy powinien podać do publicznej wiadomości oczekiwaną cenę sprzedaży?	172
	A może powinien zorganizować sprzedaż w ramach procedury w pełni konkurencyjnej?	173
Rozdział 16	Określanie optymalnego momentu wyjścia z inwestycji	179
Rozdział 17	Twój plan awaryjny	181
Rozdział 18	Raport z podsumowaniem etapu planowania	183

Część III

Zarządzanie transakcją	187
---	------------

Rozdział 19	Uwagi wstępne na temat zasad zarządzania transakcją.	189
Rozdział 20	Sprzedaż w trybie konkurencyjnym	191
	Ogólna charakterystyka procedury konkurencyjnej.	191
	Problem zachowania poufności w trakcie realizowania procedury sprzedaży.	194
	Włączanie pracowników firmy w procedurę sprzedażową i komunikację z inwestorem	201
	Sprzedaż: od długiej do krótkiej listy oferentów	203
	Memorandum informacyjne	204
	Procedura due diligence	209
	Etap ofert wiążących	215
	Strukturyzacja transakcji	217
	List intencyjny	222
	Umowa kupna-sprzedaży	223
	Finalizacja transakcji	229
Rozdział 21	Sprzedaż w trybie niekonkurencyjnym.	231
Rozdział 22	Negocjowanie warunków transakcji	233
	Rozpoczęcie negocjacji na temat sprzedaży firmy	233
Rozdział 23	Transakcje transgraniczne	239

Część IV

Wnioski	245
--------------------------	------------

Rozdział 24	Ponowne spojrzenie na trzy motywy przewodnie	247
	Potrzeba przygotowań i systematycznego podejścia	248
	Niedoszacowanie wysiłku związanego z przygotowaniem wyjścia z inwestycji.	248
	Nierównowaga sił przy stole negocjacyjnym.	249

Rozdział 25 Trzymasz wreszcie gotówkę w ręku. I co dalej?	251
Rozdział 26 Makroekonomiczne skutki porażki transakcji.	255
Słownik terminów	259
Bibliografia	265