

# DUE DILIGENCE

## W PROCESIE WYCENY PRZEDSIĘBIORSTWA - PRAKTYCZNE ASPEKTY, ELIMINACJA RYZYKA

29 – 30 marca 2012 r., Warszawa

Badanie **due diligence** to proces gromadzenia informacji finansowych, księgowych, podatkowych danego podmiotu. Wykonuje się je przed zakupem przedsiębiorstw, ich zorganizowanych części, jak również przed podjęciem decyzji o łączeniu, podziale czy przekształceniu, a także podjęciem decyzji w zakresie pozostałych inwestycji kapitałowych. Due diligence pozwala na podjęcie, przez potencjalnych inwestorów, **racjonalnych** decyzji, a jego wyniki stanowią **istotny instrument negocjacji** poprzez wpływ na wycenę przedmiotu transakcji.

### Podczas seminarium odpowiemy m.in. na pytania:

- Jakie jest znaczenie due diligence w określeniu **kondycji** przedsiębiorstwa?
- Na co zwrócić szczególną uwagę podczas due diligence obejmującego kwestie **prawa administracyjnego, nieruchomości, prawa pracy i własności intelektualnej**?
- Jak wygląda due diligence w **praktyce** z perspektywy **kupującego** a jak z perspektywy **sprzedającego**?
- Jakie efekty może dać firmie właściwe przeprowadzenie procesu due diligence?
- Jak wykorzystać rezultaty due diligence w **procesie negocjacji** – jak je prowadzić, czego unikać?
- Jakie są **najczęstsze zagrożenia** występujące w umowach nabycia akcji/udziałów i jak ich unikać?
- Jak osiągnąć **efekty synergii** po transakcji oraz kreację wartości w fuzjach i przejęciach?
- Jakie jest zastosowanie **wycen wartości** w transakcjach LBO/MBO?

Do współpracy zaprosiliśmy **wysokiej klasy ekspertów** posiadających **praktyczną wiedzę** w zakresie due diligence:

### dr Radosław L. Kwaśnicki

Radca prawny, doktor nauk prawnych, Partner Zarządzający w Kancelarii KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy. Specjalista w zakresie prawa korporacyjnego, w tym przyjaznych i wrogich przejęć spółek (a także obrony przed wrogimi przejęciami), często angażuje się w rozwiązywanie sporów pomiędzy współnikami (akcjonariuszami), a także staje na czele projektów akwizycyjnych oraz restrukturyzacyjnych. Arbiter krajowy i międzynarodowy. Posiada duże doświadczenie w bezpośrednim nadzorze nad spółkami.

### Krzysztof Wróbel

Radca prawny, LL.M., Partner w Kancelarii KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy. Specjalizuje się w prawie handlowym, w szczególności prawie spółek i prawie nieruchomości. Uczestnik wielu postępowań w zakresie połączeń i przejęć (M&A) oraz przekształceń spółek. Pełnomocnik w licznych postępowaniach sądowych. Autor publikacji z zakresu prawa handlowego, współautor pozycji „Orzecznictwo Sądu Najwyższego w sprawach z zakresu prawa spółek handlowych 2006 – 2009”.

### Damian Dworek

Radca prawny. W Kancelarii KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy kieruje departamentem procesowym. Specjalizuje się w prowadzeniu procesów sądowych w sprawach cywilnych, ze szczególnym uwzględnieniem postępowań odrębnych w sprawach gospodarczych.

*Eurofinance*  
training

**R|K|W**  
KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy

### Nasi eksperci

#### Dariusz Kulgawczuk

Radca prawny, LL.M. Universität des Saarlandes. W Kancelarii KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy kieruje departamentem prawa spółek oraz doradza przy transakcjach M&A oraz transakcjach związanych z obrotem nieruchomościami.

#### Krzysztof Rapała

Aplikant radcowski w Kancelarii KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy. Posiada doświadczenie w prowadzeniu postępowań sądowych w sprawach cywilnych oraz gospodarczych. Posiada praktykę w bieżącej obsłudze spółek prawa handlowego oraz zakładów opieki zdrowotnej.

#### Aneta Pankowska

Radca prawny. W Kancelarii KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy kieruje departamentem prawa własności intelektualnej. Specjalizuje się w doradztwie z zakresu prawa własności intelektualnej oraz mediów.

#### Łukasz Sieczka

Radca prawny. W Kancelarii KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy specjalizuje się w prawie nieruchomości, budowlanym, upadłościowym i naprawczym, zamówień publicznych, jak również prawie administracyjnym.

#### Michał Jabłoński

Aplikant radcowski w Kancelarii KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy. Posiada praktykę w prawie nieruchomości oraz bieżącej obsłudze spółek (w tym w szczególności spółek kapitałowych) i prawie finansowym.

#### Alicja Piskorz

Aplikantka radcowska w Kancelarii KWAŚNICKI, WRÓBEL & Partnerzy. Posiada praktykę w bieżącej obsłudze spółek (w tym w szczególności spółek kapitałowych) oraz w prawie nieruchomości i prawie zamówień publicznych.

#### dr Bartłomiej Cęglowski

Pracownik Katedry Finansów Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, w której prowadzi zajęcia na studiach magisterskich, podyplomowych i typu MBA z zakresu finansów przedsiębiorstw, analizy finansowej, controllingu, finansowania działalności gospodarczej, matematyki finansowej oraz zastosowania arkusza kalkulacyjnego w finansach. Autor licznych biznesplanów, wycen przedsiębiorstw oraz projektów doradczych.

[www.eurofinance.com.pl](http://www.eurofinance.com.pl)

ul. Chałubińskiego 8, 00-613 Warszawa  
tel.: 22 830 13 10, tel.: 22 830 13 40  
tel.kom.: 609 124 124, fax: 22 830 00 90  
e-mail: [training@eurofinance.com.pl](mailto:training@eurofinance.com.pl)

# Dzień Pierwszy

29 marca 2012 roku

8.30 – 9.00

**Rejestracja. Wprowadzenie.**

9.00 – 10.00

**POJĘCIE DUE DILIGENCE I ZNACZENIE W DIAGNOZIE PRZEDSIĘBIORSTWA. STRATEGICZNE, FINANSOWE I PODATKOWE DUE DILIGENCE**

- cele i zakres analizy
- przykłady zidentyfikowanych ryzyk i możliwości ich zaadresowania
- omówienie, charakterystyka różnych typów oraz rodzajów due diligence
- kontekst badania due diligence
- cele stron w procesie due diligence

10.00 – 11.30

**OBSZARY I CEL DUE DILIGENCE**

- ochrona informacji poufnych i tajemnicy przedsiębiorstwa
- identyfikacja potencjalnych zagrożeń i niewykorzystanych możliwości
- wskazanie nieprawidłowości i ryzyk skutkujących negatywnie dla firmy
- wskazanie rozwiązań udoskonalających sposób działania

**DUE DILIGENCE SPRZEDAJĄCEGO**

- due diligence w procesie sprzedaży spółki
- przygotowanie due diligence
- trudności procesu due diligence
- elementy due diligence

**DUE DILIGENCE KUPUJĄCEGO**

- due diligence jako część procesu podejmowania decyzji inwestycyjnych
- organizacja prac
- zespół due diligence
- zasady współpracy z doradcami
- główne obszary due diligence

**DUE DILIGENCE LEGAL (PRAWNE) - DUE DILIGENCE W PRAKTYCE Z PERSPEKTYWY KUPUJĄCEGO I SPRZEDAWCY - CASE STUDY**

11.30 – 11.45

**Przerwa na kawę**

11.45 – 12.30

**ORGANIZACJA PROCESU DUE DILIGENCE**

- punkt widzenia sprzedającego i kupującego
- ochrona danych wrażliwych
- organizacja data room
- elektroniczny data room

12.30 – 13.30

**PRAKTYKA – NA CO ZWRACAĆ SZCZEGÓLNA UWAGĘ PODCZAS DUE DILIGENCE OBEJMUJĄCE KWESTIE:**

- prawa własności intelektualnej
- prawa administracyjnego
- prawa nieruchomości
- prawa pracy

13.30 – 14.15

**Przerwa na lunch**

14.15 – 15.15

**WYKORZYSTANIE EFEKTÓW DUE DILIGENCE W NEGOCJACJACH.**

**JAK JE PROWADZIĆ? CZEGO UNIKAĆ?**

- umiejscowienie due diligence w procesie negocjacji
- ocena poziomu istotności wyników due diligence
- wpływ wniosków z due diligence na konstrukcję umowy
- możliwość ubezpieczenia wyników due diligence

15.15 – 16.00

**WYKORZYSTANIE WYNIKÓW DUE DILIGENCE W PRZYGOTOWANIU SIĘ DO TRANSAKЦИИ / DOKUMENTACJA TRANSAKCYJNA – LIST INTENCYJNY, UMOWA INWESTYCYJNA**

**JAK WNIOSKI Z DUE DILIGENCE „PRZEŁOŻYĆ” DO SPA - UMOWY NABYCIA AKCJI / UDZIAŁÓW? JAKIE SĄ NAJCZĘSTSZE ZAGROŻENIA? - CASE STUDY**

16.00 – 16.15

**Sesja pytań. Zakończenie pierwszego dnia seminarium.**

# Dzień Drugi

30 marca 2012 roku

8.30 – 9.00

**Wprowadzenie**

9.00 – 10.30

**WYCENA WARTOŚCI W PROCESACH DUE DILIGENCE**

- rodzaje wartości - wprowadzenie
- proces wyceny firmy. Perspektywa sprzedawcy a perspektywa nabywcy
- przegląd podstawowych metod wyceny
- wady i zalety metod majątkowych, dochodowych i porównawczych
- praktyczne możliwości zastosowania
- prezentacja wycen wybranych przedsiębiorstw

10.30 – 10.45

**Przerwa na kawę**

10.45 – 12.45

**WYCENA METODAMI DOCHODOWYMI**

- rodzaje metod dochodowych
- procedura wyceny
- szacowanie przepływów pieniężnych
- szacowanie kosztu kapitału
- analiza zagadnień związanych z wartością rezydualną
- rola prognoz finansowych i założeń w wycenie dochodowej
- błędy i czynniki ryzyka
- analizy wrażliwości i scenariuszowe

**STUDIUM PRZYPADKU**

*Analiza wyceny przedsiębiorstwa metodą DCF*

12.45 – 13.30

**Przerwa na lunch**

13.30 – 16.30

**WYCENA METODAMI PORÓWNAWCZYMI**

- zasady sporządzania wyceny metodami porównawczymi
- dobór miar wykorzystywanych do porównania
- metody mieszane jako połączenie wyników z wycen dochodowych i porównawczych

**STUDIUM PRZYPADKU**

*Analiza wyceny przedsiębiorstwa metodami porównawczymi*

**WYCENA METODAMI DOCHODOWYMI**

- zasady sporządzania wyceny metodami dochodowymi
- metoda księgową
- metoda likwidacyjną
- metoda odtworzeniową
- metody mieszane jako połączenie wyników z wycen dochodowych i majątkowych

**POJĘCIE SYNERGII I KREACJI WARTOŚCI W FUZJACH I PRZEJĘCIACH**

**STUDIUM PRZYPADKU**

*Wycena przedsiębiorstwa przed połączeniem i po połączeniu. Analiza możliwości uzyskania efektów synergii w obszarze przychodów i kosztów oraz na skutek likwidacji zbędnych aktywów.*

16.30 – 16.45

**Sesja pytań i podsumowanie seminarium**

[www.eurofinance.com.pl](http://www.eurofinance.com.pl)

ul. Chałubińskiego 8, 00-613 Warszawa  
tel.: 22 830 13 10, tel.: 22 830 13 40  
tel.kom.: 609 124 124, fax: 22 830 00 90  
e-mail: [training@eurofinance.com.pl](mailto:training@eurofinance.com.pl)