

Potrebe pri preuzimanju

Preuzimanja, financiranje i rast

Vodič za financiranje preuzimanja i rasta s bankama, fondovima i ulagateljima, izbor između bankovnog kredita i obveznica te pripremu za javna tržišta kapitala.

Financirajte preuzimanje i poslovanje nakon njega

Počnite od poslovne opravdanosti. Što preuzimanje donosi, zašto je kupnja bolja od vlastitog razvoja i što uprava mora ostvariti nakon zaključenja? Pretvorite taj plan u pregled izvora i namjene sredstava. Namjena obuhvaća kupoprodajnu naknadu, postojeći dug koji treba refinancirati, naknade, troškove integracije i dovoljnu početnu likvidnost. Među izvorima jasno razlučite ugovoreni vlasnički kapital, dug i eventualno financiranje prodavatelja, uključujući trenutak dostupnosti svakog izvora.

Integrirana projekcija treba povezati dobit s obrtnim kapitalom, ulaganjima, kamatama i otplatama. Zajedno testirajte odgođene koristi od integracije, slabiju potražnju kupaca i sporiju naplatu kada se ti učinci mogu pojaviti istodobno. Analizirajte najnižu mjesečnu likvidnost i rezervu do kršenja financijskih uvjeta iz ugovora, umjesto da se oslanjate na godišnji multiplikator dobiti. Dug za preuzimanje mora ostati održiv i kada objedinjeno poslovanje ostvaruje slabije rezultate od prvotnog plana.

Uskladite raspored financiranja s rasporedom transakcije. Indikativni prijedlog financiranja nije isto što i obvezujuće preuzeta obveza financiranja koja se može provesti. Utvrdite potrebna kreditna odobrenja, dubinsku analizu, dokumentaciju i uvjete korištenja sredstava prije nego što kupac prihvati obveze koje ovise o tim sredstvima. Vjerodostojna rezervna opcija može uključivati više vlasničkog kapitala, izmijenjenu strukturu ili manje preuzimanje.

Zabilježite početni položaj

Svrha financiranja / vremenski okvir

Ključna pretpostavka za provjeru

Odgovorna osoba / sljedeći pregled

Izvori financiranja

Financiranje prilagođeno vašem poduzeću.

Povežite izvore financiranja prema potrebama poduzeća

Bankovni krediti i privatni dug mogu financirati preuzimanja kada novčani tokovi omogućuju otplatu. Privatni kapital ili vlasnički kapital za rast mogu osigurati sredstva i novog suvlasnika; rizični kapital može odgovarati poduzećima u ranijoj razvojnoj fazi ili inovativnim poduzećima s vjerodostojnim planom rasta. Kombinacija treba odražavati sposobnost zaduživanja, razvojnu fazu, vlasničke ciljeve i ulaganja potrebna nakon zaključenja transakcije.

Naša partnerska mreža uključuje banke, dužničke i vlasničke fondove, druge financijske institucije i međunarodna tržišta. Za svaki mandat uzimamo u obzir sektorski i geografski fokus potencijalnih financijera, veličinu njihovih ulaganja i spremnost za složene transakcije. Kada je to primjereno, uspoređujemo i bankovne sindikate, privatna izdanja vrijednosnih papira te mogućnosti na javnim tržištima kapitala. Financiranje ovisi o odobrenjima financijera i dogovorenim uvjetima.

Od pripreme do ugovorenog financiranja

Naš rad počinje jasnim polazištima financiranja: namjenom, iznosom, rokovima, vlasničkim ciljevima i ograničenjima. Pripremamo financijske modele i materijale za zajmodavce i ulagatelje, a zatim uspoređujemo ponude na zajedničkoj osnovi. Kod duga procjenjujemo troškove, otplatu, osiguranje i ugovorne obveze; kod vlasničkog kapitala vrednovanje, razvodnjavanje vlasništva, upravljanje i prava ulagatelja. U savjetodavnoj ulozi te odluke povezujemo s poslovnim planom.

Zajmodavce, ulagatelje, upravu i stručne savjetnike koordiniramo prema zajedničkom vremenskom planu. Jasne odgovornosti, odgovarajuće poslovne veze i brzo odgovaranje na zahtjeve za informacijama podupiru brzinu provedbe uz temeljitu dubinsku analizu. Pravni, porezni i računovodstveni stručnjaci obrađuju svoja područja. Nakon pribavljanja financiranja dogovoreni savjetodavni program može obuhvatiti preglede likvidnosti, obveza prema ulagateljima, napretka integracije i budućih kapitalnih potreba.

Usporedite instrumente

Bankovni krediti i obveznice.

Bankovni kredit i obveznica: usporedite cjelokupnu strukturu

Ovo su uobičajene razlike koje valja ispitati, a ne nepromjenjiva pravila. Oba pristupa mogu se prilagoditi, a stvarni uvjeti određuju koji je prikladan za poslovanje.

Pitanja za usporedbu ponuda financiranja

Čimbenik odlučivanja	Bankovni kredit	Obveznica
Odnosi s izvorima financiranja	Jedna banka, klupsko ili sindicirano financiranje.	Moguć pristup široj bazi institucionalnih ili drugih prihvatljivih ulagatelja.
Korištenje sredstava	Jednokratno, postupno ili revolving korištenje može se prilagoditi potrebama.	Sredstva se u pravilu primaju pri izdanju; neiskorišteni novac može stvarati trošak.
Dospijeće i otplate	Ugovorena obročna otplata glavnice ili jednokratna otplata na kraju, ovisno o kreditnom aranžmanu.	Moguće je dulje dospijeće ili manja obročna otplata glavnice; završna otplata može koncentrirati rizik refinanciranja.
Kamata i ukupni trošak	Fiksna ili promjenjiva kamata; uključite naknade i eventualnu zaštitu od rizika.	Fiksni ili promjenjivi kupon; uključite diskont pri izdanju te troškove plasmana i tekuće troškove.
Osiguranje i ograničenja	Sredstva osiguranja, jamstva i ugovorne obveze ovise o dogovorenom kreditnom paketu.	Može biti osigurana ili neosigurana; i dalje se mogu primjenjivati ugovorne obveze i jamstva.
Izmjene i prijevremena otplata	Provjerite potrebne suglasnosti kreditora, uvjete prijevremene otplate i moguće troškove prijevremenog raskida.	Provjerite pragove glasovanja imatelja obveznica, zaštitu od prijevremenog otkupa i premije pri otkupu.
Provedba i administracija	Kreditno odobrenje, dubinska analiza, dokumentacija i redovno izvještavanje kreditora.	Potražnja ulagatelja i tržišni uvjeti; priprema ponude, namira i izvještavanje te uvrštenje ako se za njega odlučite.

Put financiranja obveznicama

Što obveznica može ponuditi.

Kada obveznica može donijeti dodatnu vrijednost

Obveznica može diversificirati izvore financiranja izvan postojećih odnosa društva s bankama. Ovisno o interesu ulagatelja i uvjetima, može ponuditi dulje dospijeće, fiksni kupon ili manju planiranu otplatu glavnice od dostupne bankovne ponude. Time se tijekom trajanja financiranja može sačuvati novac za integraciju ili ulaganja. To su moguće prednosti koje treba provjeriti prema konkretnim ponudama, a ne automatska obilježja svake obveznice.

Nedostaci uključuju početne troškove pravnog savjetovanja, administracije i plasmana, eventualne troškove rejtinga ili uvrštenja, trajne obveze izvještavanja i izloženost tržišnim uvjetima kada je financiranje potrebno. Ugovorne obveze mogu ograničiti buduće poteze, a zaštita od prijevremenog otkupa može učiniti rano refinanciranje skupim. Velika završna otplata zahtijeva realističan plan. Obveznica nije nužno jeftinija, neosigurana ili bez ograničenja.

Društvo može razmatrati izdavanje obveznica i ako njegove dionice još nisu uvrštene na burzu. Privatni izdavalci ili izdavalci koji nisu uvršteni na burzu mogu koristiti odgovarajuće oblike dužničkog financiranja ako ispunjavaju pravne zahtjeve i zahtjeve ulagatelja. Ponuda vrijednosnih papira, njihovo uvrštenje na tržište i ostvarivanje aktivnog sekundarnog trgovanja zasebna su pitanja. Regulirani plasman i izvršenje zahtijevaju odgovarajuće ovlaštene pružatelje usluga.

Bilješke za odluku o obveznicama

Dospijeće i raspored otplate koje treba provjeriti

Ukupni troškovi i ograničenja koje treba usporediti

Plan konačne otplate ili refinanciranja

Rast putem javnih tržišta kapitala

Rast putem javnih tržišta kapitala.

Uključite javna tržišta u strategiju rasta

Inicijalna javna ponuda dionica (IPO) može uključivati nove dionice koje izdaje društvo i postojeće dionice koje prodaju vlasnici. Primarnom emisijom društvo prikuplja sredstva nakon odbitka troškova; sekundarnom prodajom sredstva primaju dioničari koji prodaju. Samo uvrštenje u trgovanje društvu ne donosi novi kapital. Prije odluke o izlasku na javno tržište odredite namjenu sredstava i prihvatljivu promjenu vlasničke strukture.

Društvo uvršteno na burzu može naknadno prikupiti dodatni vlasnički kapital ili koristiti dionice kao naknadu za preuzimanje, uz poštovanje primjenjivih pravila, potrebnih odobrenja i prihvaćanje druge ugovorne strane. Time se mogu proširiti strateške mogućnosti, ali izdavanje dionica razrjeđuje postojeće udjele, a tržišna cijena može se mijenjati. Uvrštenje ne jamči dostupnost financiranja, višu vrijednost društva ili uspješnu integraciju ciljnog društva.

Spremnost se ne svodi na dokument ponude: sustavi izvještavanja, korporativno upravljanje, financijske kontrole, postupci objavljivanja informacija i komunikacija s ulagateljima moraju omogućiti ispunjavanje trajnih obveza. Predvidite troškove pripreme, kontinuirane savjetničke podrške i vremena uprave. U Ujedinjenoj Kraljevini public limited company (PLC) poseban je pravni oblik dioničkog društva; sama oznaka ne znači da su njegove dionice već uvrštene na burzu. Pravni oblik, obveze društva te vrste i uvrštenje na tržište zahtijevaju zasebnu procjenu.

Spremnost za javna tržišta kapitala

Namjena sredstava i prihvatljiva promjena vlasništva

Nedostaci u izvještavanju, upravljanju i objavljivanju informacija

Sljedeća pripremna aktivnost i odgovorna osoba

Pripremite sljedeći korak

Pripremite plan s izvedivim financiranjem.

Odaberite put na temelju jasno definiranih potreba financiranja

Bergweiss spaja stručno savjetovanje, brzinu provedbe i međunarodne veze pri strukturiranju financiranja s bankama, fondovima i sudionicima tržišta kapitala. Najprije utvrđujemo što kapital treba omogućiti i što poduzeće može podnijeti. Zatim, prema razvojnoj fazi poduzeća, uspoređujemo dug, privatni kapital, rizični kapital ili mogućnosti na javnim tržištima kapitala te prema potrebi uključujemo specijalizirane i ovlaštene pružatelje usluga.

Dugoročna savjetodavna suradnja održava financiranje usklađenim s poduzećem i nakon pribavljanja sredstava. Redovni pregledi obuhvaćaju stvaranje novčanih tokova, investicijske prioritete, dospijeca i obveze prema ulagateljima te procjenjuju zahtijeva li sljedeća faza dodatni dug ili vlasnički kapital, novo preuzimanje ili pripremu za javna tržišta kapitala. Operativna odgovornost ostaje na upravi. Ostajemo uz poduzeće kao savjetnik koji, kako potrebe postaju složenije, koordinira financijske odluke i odgovarajuće partnere.

- ☐ Definirajte cilj preuzimanja ili rasta, iznos financiranja i potrebne rokove.
- ☐ Prikupite najnovije financijske izvještaje, projekciju novčanog toka i pregled postojećeg duga.
- ☐ Utvrdite raspoloživi vlasnički kapital i pripremite početni pregled izvora i namjene sredstava.
- ☐ Popišite ključna odobrenja, uvjete zaključenja i osobe odgovorne za pojedina područja rada.

Povežite preuzimanje s planom financiranja

Predstavite cilj preuzimanja ili rasta, iznos i rokove financiranja, posljednje financijske izvještaje, pregled duga i vlasničke preferencije. Putem međunarodne mreže možemo procijeniti odgovarajuće banke, fondove i ulagatelje, usporediti dužničke i vlasničke strukture te utvrditi odgovara li sljedećoj razvojnoj fazi privatno financiranje ili javno tržište kapitala.

[Razgovarajte o financiranju preuzimanja i rasta](#)

[Pročitajte na internetu](#)

Odabrani izvori

[HSBC Europe: korporativni krediti i revolving kreditne strukture \(opći pregled proizvoda\)](#)

[SEC Investor.gov: korporativne obveznice, strukture plaćanja i sredstva osiguranja](#)

[Euronext: inicijalne javne ponude, plasmani i uvrštenje za trgovanje](#)

[SEC: razlozi za izlazak na javno tržište i trajne obveze](#)

Smjernice za pripremu. Uvjeti financiranja ovise o poduzeću, instrumentu, tržišnim uvjetima i relevantnim odobrenjima.