

Odluka i kontekst

Struktura kapitala

Financiranje preuzimanja i rasta strukturiramo s bankama, fondovima i drugim financijskim institucijama te putem međunarodnih tržišta kapitala.

Promjena vlasništva zahtijeva financiranje koje ostavlja prostor za poslovanje.

Financiranje procjenjujemo prema potrebama poduzeća nakon zaključenja transakcije: ulaganjima, sezonskoj likvidnosti, obvezama otplate i otpornosti u slučaju slabijeg poslovanja. Uspoređujemo sve uvjete financiranja i njihov utjecaj na vlasništvo i fleksibilnost.

Pregled

Financiranje preuzimanja, prijenosa vlasništva ili rekapitalizacije treba odražavati novac koji poduzeće može stvarati i ulaganja koja još mora provesti. Pregled strukture kapitala uspoređuje fleksibilnost, trošak i vlasničke posljedice dostupnih pristupa financiranju. Za poduzeće srednje veličine otpornost tijekom poslovnog pada može biti jednako važna kao maksimalan iznos financiranja pri zaključenju.

Što analiziramo

Procjenjujemo sposobnost otplate duga i plaćanja kamata, sezonalnost, promjene obrtnog kapitala, ulaganja u održavanje i pouzdanost projekcija. Postojeći kreditni aranžmani, instrumenti osiguranja, zajmovi dioničara, najmovi i potencijalne obveze mogu utjecati na sposobnost zaduživanja. Alternative financiranja mogu uključivati bankovni dug, privatno kreditiranje, aranžmane osigurane imovinom, vlasnički kapital ili financiranje prodavatelja. Njihova primjerenost ovisi o poduzeću, transakciji i zahtjevima relevantnih davatelja kapitala.

Korisno polazište: dogovorite odluku koju treba donijeti prije odabira procesa ili pristupanja drugim stranama.

Program rada

Pretvorite odluku u plan.

Pregledom izvora i namjene sredstava utvrđujemo ukupnu potrebu za financiranjem, uključujući naknade, refinanciranje i likvidnost za nastavak poslovanja. Integrirani financijski model provjerava profile otplate, kamatne troškove i likvidnost u osnovnom i nepovoljnom scenariju. Sažetak financiranja i usporedba uvjeta mogu objediniti cijenu, obročnu otplatu, dospijeće, ugovorne obveze, osiguranje i zahtjeve za suglasnost. Kada se predlaže više instrumenata, procjena jasno prikazuje njihov red prvenstva i međudjelovanje za detaljnu provjeru pravnih savjetnika za financiranje.

Bergweiss strukturira financiranje preuzimanja i rasta s bankama, dužničkim i vlasničkim fondovima, drugim financijskim institucijama te na međunarodnim tržištima kapitala. Naša razgranata partnerska mreža podržava i uobičajene potrebe za financiranjem i složene prekogranične strukture. Pripremamo financijski model i materijale, pronalazimo odgovarajuće financijere, uspoređujemo uvjete te koordiniramo dubinsku analizu i dokumentaciju. Ovisno o poduzeću i njegovoj razvojnoj fazi, rješenje može kombinirati bankovne kredite, privatni dug, privatni ili rizični kapital te financiranje vrijednosnim papirima. U provedbi spajamo brzinu, poslovne veze i financijsku stručnost; financiranje ovisi o odobrenjima i dogovorenim uvjetima.

Što pripremamo

- 01 Pregled izvora i namjene sredstava koji obuhvaća kupoprodajnu naknadu, naknade, refinanciranje i operativnu likvidnost.
- 02 Model novčanog toka koji provjerava kamate, otplate i raspoloživi prostor u osnovnom i nepovoljnom scenariju.
- 03 Usporedbu financiranja koja uključuje naknade, dospijeće, ugovorne obveze, osiguranje i zahtjeve za suglasnost.
- 04 Informacijski paket o financiranju i popis otvorenih pitanja za razgovore s mogućim davateljima kapitala.

Vaš kontrolni popis za pripremu

Prikupite ono što je dostupno. Označite nedostatke i svakoj sljedećoj aktivnosti dodijelite odgovornu osobu.

- ☐ Navedite kupoprodajnu naknadu, naknade, potrebe za refinanciranjem i likvidnost zadržanu za poslovanje.
- ☐ Prikupite projekcije novčanog toka, uvjete postojećih kreditnih aranžmana te osnovne i nepovoljne pretpostavke.
- ☐ Usporedite naknade, profile otplate, dospijeće, ugovorne obveze, osiguranje i zahtjeve za suglasnost.
- ☐ Utvrdite informacije i neriješena pitanja koje će mogući davatelji kapitala razmatrati.

Pitanja i sljedeći koraci

Pitanja koja vrijedi razriješiti.

Zašto je kamatna marža samo dio usporedbe?

Naknade za ugovaranje, rasporedi otplate, naknade za raspoloživost sredstava i uvjeti prijevremene otplate mogu znatno utjecati na ukupni trošak. Ugovorne obveze i ograničenja dividendi, preuzimanja ili dodatnog zaduživanja također oblikuju fleksibilnost. Usporedba treba pokazati i očekivani novčani trošak i ponašanje svakog kreditnog aranžmana ako poslovanje oslabi ili društvo treba ulagati. Pravni savjetnici za financiranje pregledavaju detaljne obveze i međudjelovanje različitih financijskih instrumenata.

Kako oblikovati nepovoljan scenarij?

Koristite promjene povezane sa stvarnim poslovanjem: sporiji prodajni ciklus, gubitak kupca, pritisak na maržu, odgođenu naplatu ili veće ulazne troškove. Pratite učinak kroz dobit, obrtni kapital i novac, umjesto primjene jedinstvenog postotnog smanjenja dobiti. Model treba pokazati kada likvidnost ili prostor u odnosu na ugovorne financijske pokazatelje postaju ograničeni i koje su mjere menadžmenta izvedive bez oslanjanja na novo financiranje koje nije ugovoreno.

Neka kompromisi ostanu jasni

Najniža iskazana kamatna marža ne znači nužno najbolju usklađenost. Naknade, obvezne otplate, ograničenja preuzimanja ili dividendi i rizik refinanciranja utječu na ukupni rezultat. Vlasnici trebaju razumjeti koliko prostora u odnosu na ugovorne financijske pokazatelje i koliko likvidnosne rezerve ostaje ako dobit oslabi ili kupci kasne s plaćanjem. Vlasnički kapital može smanjiti pritisak otplate, ali donosi razrjeđivanje udjela i obveze upravljanja; taj kompromis treba procijeniti prema prioritetima društva.

Vaši prioriteti / sljedeća aktivnost

Jasno sagledajte odluku.

Opišite svoj cilj, vremenski okvir i pitanja koja želite riješiti. Ovim vodičem strukturirajte početni razgovor s Bergweissom.

[Započnimo razgovor](#)

[Istražite ovu uslugu](#)

Opće smjernice za pripremu. Opseg i potrebni stručni doprinosi ovise o konkretnom mandatu.