

Odluka i kontekst

Prekogranična spajanja i preuzimanja

Savjetujemo pri prekograničnim preuzimanjima i prodajama te koordiniramo financijske analize, partnere za financiranje i lokalne stručnjake na različitim tržištima.

Sljedeći vlasnik, cilj preuzimanja ili strateški partner nalazi se na drugom tržištu.

Koordiniramo transakciju na različitim tržištima, uzimajući u obzir lokalne prakse izvještavanja, odlučivanja i potrebe za stručnim savjetovanjem. Usporedivim informacijama i jasnom podjelom odgovornosti stvaramo pouzdanu osnovu za pregovore.

Pregled

Preuzimanje ili prodaja preko državnih granica može povezati specijalizirano europsko poduzeće s novim kupcima, tehnologijom ili distribucijom. Prilika zahtijeva zajednički poslovni jezik, čak i kada strane posluju prema različitim pravilima izvještavanja i poslovnim praksama. Priprema treba utvrditi potrebnu lokalnu stručnost i odobrenja prije preuzimanja obveza ili pretpostavljanja vremenskog plana zaključenja.

Što analiziramo

Procjenjujemo rizike povezane s državama i kupcima, valutne neusklađenosti, odgovornosti lokalnog menadžmenta te prenosivost ugovora i dozvola za poslovanje. Računovodstvene politike, radni odnosi, mirovinske obveze i porezne strukture mogu utjecati na usporedivost naizgled sličnih poduzeća. Provjera stranih ulaganja, kontrola koncentracija i sektorski zahtjevi mogu utjecati na provedbu; kvalificirani lokalni savjetnici određuju primjenjiva pravila, umjesto da se europska transakcija tretira kao posao unutar jedne jurisdikcije.

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

Program rada

Pretvorite odluku u plan.

Poslovne aktivnosti, financiranje i stručne savjete usklađujemo u zajedničkom planu prekogranične transakcije. Bergweiss putem geografski razgranate partnerske mreže povezuje odgovarajuće banke, fondove, ulagatelje i lokalne stručnjake. Financijske informacije, valutne izloženosti, odgovornosti za dubinsku analizu i odobrenja koordiniramo prema zajedničkom vremenskom planu. Jasna odgovornost za odluke i pravodobno uključivanje odgovarajućih stručnjaka pomažu održati tempo i kod složenijih transakcija.

Što pripremamo

- 01 Pregled tržišta i mogućih drugih strana koji odražava lokalne vlasničke obrasce i stratešku usklađenost.
- 02 Financijsku usporedbu koja utvrđuje računovodstvene razlike, valutnu izloženost i lokaciju novca.
- 03 Evidenciju odgovornosti i odobrenja usklađenu s lokalnim pravnim, poreznim i regulatornim savjetnicima.
- 04 Plan operativne primopredaje koji obuhvaća ovlasti menadžmenta, izvještavanje, jezik i kontinuitet odnosa s kupcima.

Vaš kontrolni popis za pripremu

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

- ☐ Navedite tržišta, druge strane i jurisdikcije relevantne za predloženu transakciju.
- ☐ Uskladite financijske informacije, valute i lokaciju operativnog novca.
- ☐ Utvrdite potrebne lokalne pravne, porezne i regulatorne doprinose te tko će ih koordinirati.
- ☐ Prikažite ovlasti menadžmenta te zahtjeve izvještavanja, jezika i primopredaje odnosa s kupcima.

Pitanja i sljedeći koraci

Pitanja koja vrijedi razriješiti.

Primjenjuje li se na preuzimanje unutar Europe jedan skup pravila?

Europski okvir ne uklanja nacionalne razlike. Kontrola koncentracija, provjera stranih ulaganja, radni odnosi, porezi i sektorske dozvole mogu ovisiti o uključenim stranama, djelatnostima i jurisdikcijama. Transakcijski plan treba ta pitanja pravodobno prepoznati i dodijeliti ih kvalificiranim savjetnicima. Poslovni vremenski plan zatim može odražavati njihove nalaze, uključujući informacijske zahtjeve i uvjete koje možda treba ispuniti prije zaključenja.

Gdje u transakciji može nastati valutna izloženost?

Izloženost može nastati kada su cijena, financiranje i poslovni novčani tokovi u različitim valutama ili kada se potpisivanje i plaćanje odvijaju u različitim trenucima. Analiza treba prepoznati te neusklađenosti i provjeriti njihov učinak na financiranje i prinose. Svaka odluka o zaštiti od rizika treba, uz odgovarajuće stručnjake, uzeti u obzir vjerojatnost i vrijeme zaključenja, uvjete instrumenta i politike upravljanja novcem društva.

Neka kompromisi ostanu jasni

Rizik provedbe nadilazi valutne tečajeve. Vlasnici trebaju procijeniti sposobnost druge strane da financira i zaključi transakciju, vrijeme potrebno za dozvole i način prekograničnog vođenja poslovanja. Poslovna raspodjela rizika u kupoprodajnom ugovoru treba odražavati te nalaze, uz pravne i porezne stručnjake koji obrađuju lokalne posljedice. Očuvanje povjerenja kupaca i učinkovitog lokalnog odlučivanja može biti ključno za stratešku opravdanost.

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.