

[Odločitev in kontekst](#)

Menedžerski odkupi

Vodstvenim ekipam in lastnikom podjetij svetujemo pri strukturi, financiranju in izvedbi menedžerskega odkupa. Pri vsakem mandatu jasno opredelimo svojo vlogo.

Uveljavljena vodstvena ekipa razmišlja o lastništvu.

Ocenimo, ali podjetje lahko podpre predlagani prenos lastništva in njegovo financiranje. V analizi povežemo kupnino, vložek vodstva in prihodnje potrebe po denarnih sredstvih ter jasno opredelimo odgovornosti strank in njihovih svetovalcev.

Pregled

Menedžerski odkup lahko zagotovi kontinuiteto, kadar želi lastnik zmanjšati sodelovanje ali izstopiti. Vodstvena ekipa že pozna poslovanje, vendar prehod iz zaposlenega v družbenika prinaša drugačne odgovornosti in finančno izpostavljenost. Izvedljiv predlog mora uskladiti pričakovanja prodajalca s sredstvi ekipe, možnostmi zunanjega financiranja in naložbenimi potrebami podjetja po zaključku.

Kaj preučujemo

Ocenimo vzdržnost denarnih tokov, sposobnost vodstva za samostojno delovanje po odhodu lastnika in lastniški vložek, ki ga ekipa lahko realno zagotovi. Financiranje lahko vključuje prednostni dolg, lastniškega partnerja ali odloženo kupnino prodajalcu, pri čemer ima vsaka možnost drugačne posledice. Obstoječa osebna poroštva, lastništvo nepremičnin, posojila družbenikov in odnosi, ki jih ohranja ustanovitelj, lahko vplivajo na načrt financiranja in praktični prenos nadzora.

Koristno izhodišče: dogovorite se o odločitvi, ki jo je treba sprejeti, še preden izberete postopek ali pristopite k nasprotnim strankam.

Delovni program

Odločitev pretvorite v načrt.

Pripravimo model izvedljivosti, s katerim ocenimo vrednotenje, vire financiranja, odplačilne obveznosti in donose družbenikov v različnih poslovnih scenarijih. Poslovni načrt vodstva pojasni strategijo in spremembe vodstvenih odgovornosti. Gradivo za financerje, predlagana lastniška struktura in časovnica prehoda pomagajo usmerjati pogovore s ponudniki kapitala in prodajalcem. Ločeno svetovanje in jasni protokoli ravnanja z informacijami podpirajo obvladovanje nasprotij med obstoječimi dolžnostmi vodstva in njegovo vlogo morebitnega kupca.

Kaj pripravimo

- 01 Model izvedljivosti s prikazom kupnine, vložka vodstva in potrebnega zunanjega financiranja.
- 02 Poslovni načrt, ki jasno opredeli prihodnje odgovornosti ekipe in naložbene prednostne naloge.
- 03 Primerjavo lastništva in upravljanja, ki zajema razvodenitev, pravice odločanja ter spodbude za vodstvo.
- 04 Načrt prenosa odnosov s kupci, pooblastil in odgovornosti odhajajočega lastnika.

Vaš kontrolni seznam za pripravo

Zberite razpoložljivo gradivo. Označite vrzeli in vsakemu naslednjemu ukrepu določite odgovorno osebo.

- ☐ Opišite ceno, vložek vodstva in potrebo po zunanjem financiranju.
- ☐ Pripravite poslovni načrt, naložbene prednostne naloge in prihodnje odgovornosti vodstva.
- ☐ Opredelite lastniška pričakovanja, vprašanja upravljanja in predlagane spodbude.
- ☐ Prikažite odnose s kupci in pooblastila, ki jih je treba prenesti z lastnika.

Vprašanja in naslednji koraki

Vprašanja, ki jih je vredno razrešiti.

Ali je odkup izvedljiv, če ima vodstvo omejen osebni kapital?

Vložek vodstva je eden od elementov presoje financiranja. Zunanji lastniški kapital, prevzemni dolg ali financiranje prodajalca so lahko del strukture, odvisno od denarnih tokov podjetja in zahtev strank. Vsak od teh virov spremeni lastništvo, odplačilne obveznosti ali tveganje. Model izvedljivosti mora preveriti, kaj lahko podjetje prenese ob ohranitvi obratnega kapitala in naložbene sposobnosti, namesto da kupnino obravnava kot edino denarno potrebo.

Kako se med pogajanjem obravnavajo obstoječe dolžnosti vodstvene ekipe?

Člani vodstva so lahko zaposleni in direktorji, hkrati pa postajajo morebitni kupci. Ločeno svetovanje, dogovorjeni informacijski protokoli in jasna pooblastila za odločanje pomagajo obvladovati to napetost. Prodajalec in vodstvena ekipa morata razumeti, kdo zastopa posamezno stran in kako bodo uporabljene občutljive informacije. Obveznosti iz zaposlitve, funkcije direktorja in položaja družbenika zahtevajo pravno presojo za posamezno jurisdikcijo, zlasti kadar pogovori vključujejo spodbude, vrednotenje ali dostop do napovedi.

Ohranite kompromise jasno vidne

Struktura mora pustiti dovolj denarja za poslovanje in razvoj podjetja, namesto da predpostavlja, da je vsak razpoložljiv evro namenjen servisiranju prevzemnega dolga. Vodstvo mora razumeti razvodenitev, pravice vlagateljev do soglasja, določbe ob odhodu iz podjetja in prihodnje možnosti likvidnosti. Prodajalec mora presoditi gotovost začetnih prejemkov ter izpostavljenost odloženim plačilom. Verodostojen načrt nasledstva je enako pomemben kot dogovor o vrednotenju.

[Vaše prednostne naloge / naslednji ukrep](#)

Osredotočite se na odločitve.

Opišite cilj, časovnico in vprašanja, ki jih želite razrešiti. S tem vodnikom strukturirajte začetni pogovor z družbo Bergweiss.

[Začnite pogovor](#)

[Raziščite to storitev](#)

Splošna navodila za pripravo. Obseg in prispevki strokovnjakov so odvisni od konkretnega mandata.