

Referencje Bilbin czerwiec 2022

Od 30 lat prowadziliśmy średniej wielkości spółkę transportową. Ciężką pracą i wieloma wyrzeczeniami wypracowaliśmy założony zysk. Wiek i nadmiar obowiązków skłonił nas do sprzedaży naszej rodzinnej firmy. To zadanie powierzyliśmy firmie Planner M&A, która:

- zaplanowała i przeprowadziła proces sprzedaży naszej firmy
- wsparła proces przygotowania naszej firmy do sprzedaży
- przygotowała materiały dla potencjalnych inwestorów
- przeprowadziła wstępne rozmowy z zainteresowanymi nabywcami z zachowaniem poufności i dyskrecji
- przygotowała nas do negocjacji i poprowadziła je
- oceniła i rekomendowała najlepszą ofertę
- przeprowadziła zamknięcie transakcji

Firmę sprzedawaliśmy pierwszy raz w życiu. Nie mieliśmy żadnego doświadczenia w tej materii. Początkowe rozmowy z potencjalnymi nabywcami pokazały nam jak musimy przygotować spółkę do sprzedaży. Wspólnie przygotowaliśmy firmę w odpowiedni sposób. Planner M&A był odpowiedzialny za przygotowanie materiałów dla nabywców oraz poszukiwał i weryfikował zamiary potencjalnych kupców. Jednym z naszych celów było wywołanie popytu na naszą firmę i konkurencji wśród inwestorów. Finalnie otrzymaliśmy dwie oferty. To spowodowało, że sprzedaliśmy spółkę drożej niż zakładaliśmy. Cały proces odbył się przy zachowaniu dyskrecji.

Nieocenione było zaangażowanie Łukasza i jego doradców na ostatnim etapie procesu. W tej kluczowej fazie, dzięki dobrej strategii procesu, doświadczeniu i wiedzy podpisaliśmy korzystną umowę z nabywcą.

Współpraca przebiegała w bardzo dobrej atmosferze i dużym zaufaniu. Otrzymaliśmy pełne wsparcie w procesie, który był dla nas czym zupełnie nowym. Jesteśmy bardzo zadowoleni i rekomendujemy firmę Planner M&A w zakresie prowadzenia procesu sprzedaży firmy.

*Łukasz Tana
Dorota Bilbin*