

# FUZJE I PRZEJĘCIA

PRZEGLĄD DOŚWIADCZEŃ, NOWE TRENDY I STRATEGIE

14-15 LUTEGO 2013

BUSINESSMAN INSTITUTE | UL. TRAKT LUBELSKI 40, WARSZAWA



ORGANIZATOR



KATEDRA TEORII  
ZARZĄDZANIA

PARTNERZY



WIERZBOWSKI EVERSHEDS



PSPP



PATRONI MEDIALNI



W 2011 r. rynek fuzji i przejęć w Polsce był warty w zależności od szacunków od 50 do 70 mld PLN. Jedną z największych transakcji dotyczyła sprzedaży przez dotychczasowych właścicieli (PKN Orlen S.A., PGE S.A., KGHM S.A., Vodafone i Węgłokoks S.A.) akcji spółki Polkomtel S.A. Zygmuntowi Solorz-Żak (poprzez wehikuł Spartan Holdings sp. z o.o.) za 15,1 mld PLN. Dzięki powyższej transakcji po raz pierwszy polski biznesmen dokonał transakcji o tak dużej wartości realizując przy okazji sprzedaż innych swoich aktywów o wartości prawie 4 mld zł (Telewizja Polsat), emitując obligacje w Nowym Jorku oraz zaciągając kilkumiliardowy kredyt. Okres spowolnienia gospodarczego to moment, w którym na rynku pojawia się wiele okazji pozwalających na realizację odważnych projektów, które zapewniają wieloletni dynamiczny rozwój! W tym kontekście warto zastanowić się czy fuzja lub przejęcie nie jest szansą aby zrealizować z sukcesem strategię rozwoju Państwa przedsiębiorstwa.

**Głównym celem konferencji i warsztatów jest** dostarczenie informacji o trendach i sytuacji na rynku fuzji i przejęć, procesach decydujących o sprawnym przeprowadzeniu transakcji, a także wsparcie zarządów i właścicieli spółek w podjęciu decyzji o realizacji procesu łączenia z innym podmiotem lub przejęciu konkurenta. Realizacja strategii rozwoju bazującej na fuzji i przejęciach pozwala na dynamiczny rozwój, co zwłaszcza w okresach niepewności gospodarczej może okazać się atrakcyjnym narzędziem zwiększającym wartość przedsiębiorstwa. Obecny okres to również niepowtarzalna szansa na przejmowanie innych podmiotów, bądź przyłączenie się do silniejszego lidera, co pozwala na utrzymanie przewagi konkurencyjnej i dalszą ekspansję na nowych rynkach.

Do udziału w konferencji i warsztatach zapraszamy:

- Kadry zarządzające (członkowie zarządu, menedżerowie, dyrektorzy działów finansowych);
- Obsługę prawną (działy prawne firm, mniejsze kancelarie obsługujące proces fuzji i przejęć);
- Właścicieli i akcjonariuszy spółek.

TRENDY  
STRATEGIE  
PRZYWÓDZTWO  
FINANSE  
PRAWO

## DZIEŃ 1. KONFERENCJA

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 11.00 – 11.30 | <b>Fuzje i przejęcia: cenny, choć trudny element strategii rozwojowych</b><br>prof. Piotr Płoszajski , Kierownik Katedry Teorii Zarządzania SGH                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 11.30 – 12.15 | <b>Fuzje i przejęcia 2012</b><br>Michał Przybyłowski, Partner w Taylor Economics                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 12.15 – 12.35 | <b>Specyfika fuzji i przejęć na rynku regulowanym</b><br>dr Mirosław Kachniewski, Prezes Zarządu Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 12.35 – 13.00 | <b>Metody finansowania transakcji</b><br>Sławomir Janiszewski, Partner w PwC                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 13.00 – 14.00 | <b>Lunch</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 14.00 – 14.45 | <b>Jak budować wartość z transakcji fuzji i przejęć - praktyczne aspekty biznesowe</b><br>Łukasz Dobrowski, Współwłaściciel Caldoris Polska, Dyrektor Zarządzający Polkomtel S.A. (2010-2012)                                                                                                                                                                                                                 |
| 14.45 – 15.15 | <b>Strategia fuzji i przejęć jako sposób rozwoju firmy, case study Netia S.A.</b><br>Tom Ruhan, Członek Zarządu Netia S.A.                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 15.15 – 15.30 | <b>Przerwa na kawę</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 15.30 – 16.00 | <b>Raport „M&amp;A: od pomysłu do realizacji”. Kompleksowa strategia działania kluczem do udanej transakcji – M&amp;A oczami szefów działów prawnych i prawników in-house.</b><br>Judith Gliniecki, Partner, Wierzbowski Eversheds<br>Karolina Stawowska, Partner, Wierzbowski Eversheds                                                                                                                      |
| 16.00 – 17.00 | <b>Panel dyskusyjny podsumowujący przedstawione case study, wyniki raportu oraz sesja pytań i odpowiedzi</b><br>Tom Ruhan, Członek Zarządu Netia S.A.<br>Łukasz Dobrowski, Współwłaściciel Caldoris Polska, Dyrektor Zarządzający Polkomtel S.A. (2010-2012)<br>Judith Gliniecki, Partner, Wierzbowski Eversheds<br>Karolina Stawowska, Partner, Wierzbowski Eversheds<br>Sławomir Janiszewski, Partner w PwC |

## DZIEŃ 2. WARSZTATY

09.00 – 10.30 **PRZYWÓDZTWO: Rola przywództwa podczas procesu fuzji i przejęcia**

prof. Piotr Płoszajski, Kierownik Katedry Teorii Zarządzania SGH  
Magdalena Dziewguć, Wiceprezes Zarządu Exatel S.A.

10.30 – 10.40 **Przerwa na kawę**10.40 – 12.10 **FINANSE: Finansowanie transakcji fuzji i przejęcia**

Sławomir Janiszewski, Partner w PwC

- Metody finansowania transakcji
- Metody wyceny przejmowanych przedsiębiorstw
- Efekty synergii po transakcji

12.10 – 12.50 **Lunch**12.50 – 14.20 **STRATEGIA: Motywacja i poszukiwanie celów przejęcia**

dr Rafał Tuzimek, Prezes Zarządu, Navigator Capital

- Przyczyny realizacji strategii fuzji i przejęć
- Analiza potencjału przejmowanych przedsiębiorstw
- Proces due diligence
- Pomiar ryzyka przejmowanego podmiotu
- Prognozowanie efektów synergii

14.20 – 14.30 **Przerwa na kawę**14.30 – 16.00 **PRAWO: Prawne aspekty realizacji transakcji fuzji i przejęcia**

- Wybór i negocjacje podstawowych warunków i struktury transakcji
- Zgoda na koncentrację
- Dokumentacja prawna w transakcji fuzji i przejęcia
- Zapobieganie niepowodzeniu transakcji
- Zabezpieczenie przed wrogim przejęciem firmy

**ŁUKASZ DOBROWOLSKI**

Współwłaściciel Caldoris Polska, Dyrektor Zarządzający Polkomtel S.A. (2010-2012)

Przedsiębiorca i inwestor. Do roku 2010 na stanowisku Associate Partner w McKinsey and Company prowadził projekty doradcze w obszarze sprzedaży i marketingu dla największych firm telekomunikacyjnych w Polsce, Europie, na Bliskim Wschodzie, w Azji i w Australii. W latach 2010-2012 Dyrektor Zarządzający Sprzedaży w Polkomtel S.A. odpowiedzialny za wszystkie kanały sprzedaży. Od 2010 związany z rynkiem rozproszonej energetyki odnawialnej. Obecnie m.in. współwłaściciel największego dystrybutora kolektorów słonecznych na polskim rynku, firmy Caldoris Polska.

**MAGDALENA DZIEWGUĆ**

Wiceprezes Zarządu Exatel S.A.

Z wykształcenia prawnik, podyplomowo studiowała psychologię oraz uzyskała tytuł Executive MBA prestiżowego programu WEMBA. Od kilkunastu lat w branży teleinformatycznej. Posiada bogate doświadczenie we wdrażaniu projektów łączących kluczowe procesy biznesowe z najnowszymi technologiami komunikacyjnymi. Zarządzała strukturami odpowiedzialnymi za sprzedaż, marketing i procesy obsługi klienta w dużych telekomach (Orange, Polkomtel). Ekspert z dziedziny zarządzania segmentem B2B i budowania strategii rozwoju dla firm usługowych pracujących z klientem biznesowym. Pasjonuje ją możliwość wprowadzania realnych zmian dzięki innowacjom technologicznym, zaangażowana w projekty z dziedziny energetyki i edukacji. Doradza funduszom inwestycyjnym w zakresie projektów ICT.

**JUDITH GLINIECKI**

Partner w kancelarii Wierzbowski Eversheds

Judith Gliniecki jest partnerem w kancelarii Wierzbowski Eversheds, gdzie współtworzy praktykę M&A. Specjalizuje się w fuzjach i przejęciach, międzynarodowych transakcjach, inwestycjach zagranicznych w Polsce oraz prawie mediów. Jej doświadczenie obejmuje m.in. doradztwo na rzecz szwedzkiej firmy telekomunikacyjnej w przetargu na kupno akcji jednego z największych operatorów telefonii komórkowej w Polsce i amerykańskiej spółki przy

sprzedaży pakietu mniejszościowego akcji w polskiej spółce produkującej drzwi; reprezentowanie brytyjskiej spółki w transakcji przejęcia polskiej spółki, będącej jednym z liderów na rynku opakowań; wsparcie przy restrukturyzacji operacji międzynarodowego wytwórcy w Polsce; doradztwo przy pierwszej odwrotnej fuzji polskiej spółki, a także przy restrukturyzacji wielonarodowej spółki z sektora mediów; reprezentowanie wchodzących do Polski międzynarodowych spółek, m.in. przy nabywaniu polskich spółek i w projektach typu „green-field”.



### SŁAWOMIR JANISZEWSKI

Partner w PwC

Jest partnerem w PwC odpowiedzialnym za koordynację prac zespołu fuzji i przejęć w Polsce. Posiada bogate doświadczenie w doradztwie finansowym zdobyte w trakcie pracy w działach Corporate Finance wiodących firm doradczych w Polsce. Doradzał wielu klientom w procesach zakupu bądź sprzedaży przedsiębiorstw na rynku prywatnym w takich branżach jak spożywcza, dystrybucyjna, budownictwo, branża usług finansowych oraz wielu innych. Jest absolwentem wydziału Finansów i Bankowości oraz wydziału Zarządzania i Marketingu Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, a także podyplomowego programu MBA organizowanego przez Manchester Business School. Uczestniczył w szkoleniach krajowych i zagranicznych organizowanych przez New York Institute of Finance, Euromoney czy Uniwersytet Harvard'a. Od 2004 roku jest biegłym rewidentem zrzeszonym w organizacji ACCA.



### MIROSŁAW KACHNIEWSKI

Prezes Zarządu Stowarzyszenia Emitentów Giełdowych

Jest odpowiedzialny za zarządzanie pracą biura oraz współpracę merytoryczną z firmami członkowskimi. Przed dołączeniem do SEG pracował w Komisji Papierów Wartościowych i Giełd jako rzecznik prasowy i dyrektor sekretariatu, koordynował m.in. współpracę międzynarodową, politykę edukacyjną oraz prace analityczne. Wcześniej był pracownikiem Ministerstwa Przekształceń Własnościowych (odpowiedzialny za obszar bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ramach negocjacji członkostwa Polski w OECD). Wiele lat pracował w Katedrze Finansów Międzynarodowych SGH, jest absolwentem wydziału Handlu Zagranicznego tej uczelni. Doktor nauk ekonomicznych, autor wielu publikacji dotyczących głównie takich obszarów jak funkcjonowanie rynków kapitałowych, liberalizacja przepływów kapitałowych, liberalizacja form świadczenia usług, integracja rynku finansowego UE. Członek władz European Issuers (europejskiej organizacji reprezentującej emitentów papierów wartościowych).



### PIOTR PŁOSZAJSKI

Kierownik Katedry Teorii Zarządzania SGH

Profesor Piotr Płoszajski jest kierownikiem Katedry Teorii Zarządzania w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Absolwent Harvard Business School, USA, stypendysta m.in. The British Academy, CNRS w Paryżu, The Swiss Foundation, Chiba Univ., Japonia. W l. 1980-81 Research Fellow w Massachusetts Institute of Technology (MIT), USA. W l. 1987-1991 był dyrektorem Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, a w l. 1993-1998 – Dyrektorem Generalnym PAN. Autor ponad 220 publikacji, w tym kilku książek w języku angielskim. Ostatnio zajmuje się Nową Gospodarką: wpływem technologii na modele biznesowe, internetem obiektów, przedsiębiorczością, crowdsourcingiem, społeczną odpowiedzialnością biznesu i marketingiem dla nowego klienta, a także teorią chaosu w zastosowaniu do zarządzania. Współautor szeregu pionierskich badań nt. m.in. nowej przedsiębiorczości post-socjalistycznej, zarządzania wiedzą, innowacyjności przedsiębiorstw i tzw. wiedzy ukrytej (tacit knowledge). Wykładowca na kilkudziesięciu uniwersytetach i centrach badawczych w Europie, USA, Japonii, Indiach i Nowej Zelandii. Od kilku lat Visiting Professor na uniwersytetach w Minneapolis, Kijowie, Dortmundzie i Wiedniu. Doradca i wykładowca w licznych korporacjach międzynarodowych i polskich. Założyciel Polsko-Japońskiego Centrum Zarządzania w SGH, współtwórca i długoletni przewodniczący Rady Naukowej Warsaw Executive MBA – polsko-amerykańskiego programu realizowanego w SGH z Carlson School of Management, Univ. of Minnesota. Członek kilku rad nadzorczych.



### MICHAŁ PRZYBYŁOWSKI

Partner w Taylor Economics

Absolwent wydziału Ekonomii Uniwersytetu Gdańskiego. Od 2001 r. związany z Instytutem Badań nad Gospodarką Rynkową. Konsultant z wieloletnim doświadczeniem transakcyjnym na rynku kapitałowym, odpowiedzialny za wprowadzanie spółek do obrotu na rynku NewConnect, współpracę z funduszami venture capital, komercjalizację przedsięwzięć oraz realizację transakcji fuzji i przejęć. Managing Partner w spółce doradczej Taylor Economics. Specjalizacja w tematyce rynku kapitałowego, funduszy pe/vc, relacji inwestorskich oraz corporate governance. Autor oraz współautor publikacji na temat rynku kapitałowego oraz corporate governance; członek zespołu pracującego nad dobrowolnym kodeksem nadzoru korporacyjnego, białą księgą corporate governance oraz rankingiem nadzoru korporacyjnego. Członek zespołu konsultacyjnego kodeksu Dobrych Praktyk Spółek Notowanych na GPW.



### TOM RUHAN

Członek Zarządu Netia S.A.

Lat 49. 5 kwietnia 2006 r. został powołany na stanowisko członka zarządu Netii S.A. Od marca 2003 r. pełni funkcję Głównego Dyrektora ds. Prawnych Netii. Równocześnie, do czasu powołania go na stanowisko członka zarządu, był prokurentem Spółki. Pan Ruhan nadzorował od strony prawnej zakończenie procesu restrukturyzacji finansowej Netii, konwersję jej opłat koncesyjnych oraz akwizycje blisko 40 spółek (w tym RST El-Net S.A., Pro Futuro S.A., Tele2 Polska Sp. z o.o. i ponad 30 spółek ethernetowych), które zostały następnie połączone z innymi spółkami operacyjnymi grupy. Wcześniej, w latach 1991-2003, pracował w kancelarii prawniczej Wardynscy i Wspólnicy na różnych stanowiskach, doradzając w licznych procesach prywatyzacyjnych, między innymi Telekomunikacji Polskiej S.A., jak również w restrukturyzacji finansowej Netii S.A., a w okresie bezpośrednio poprzedzającym zatrudnienie w Netii, pełniąc funkcję doradcy (Of Counsel). Pan Tom Ruhan ukończył Wydział Prawa Uniwersytetu w Warwick w Wielkiej Brytanii. Pan Ruhan jest prezesem zarządu Europejskiego Stowarzyszenia na rzecz Konkurencji w Telekomunikacji (ECTA). Ponadto, pełni przez drugą kadencję funkcję wiceprzewodniczącego SOT (Sekcji Operatorów Telekomunikacyjnych) w Krajowej Izbie Gospodarczej Elektroniki i Telekomunikacji (KIGeIT), a także jest członkiem Komisji Rozjemczej KIGeIT. Jest również członkiem rady Fundacji 10 Kwietnia, zrzeszającej firmy z różnych branż, której celem jest pomoc materialna dzieciom ofiar katastrofy w Smoleńsku oraz dzieciom policjantów i żołnierzy, którzy zginęli w trakcie wykonywania swoich obowiązków.



### KAROLINA STAWOWSKA

Partner w kancelarii Wierzbowski Eversheds

Jest licencjonowanym doradcą podatkowym. W kancelarii Wierzbowski Eversheds kieruje zespołem prawa podatkowego. W latach 1997-2010 związana była z Działem Doradztwa Podatkowego PricewaterhouseCoopers, gdzie pracowała zarówno w zespole specjalizującym się w obsłudze klientów z sektora markowych produktów konsumpcyjnych, handlu i dystrybucji, jak również w zespole fuzji i przejęć. W tym ostatnim była odpowiedzialna m.in. za podatkową obsługę transakcji prowadzonych przez fundusze typu Private Equity i Venture Capital, restrukturyzacje grup kapitałowych, opracowanie podatkowo efektywnych struktur nabycia i finansowania inwestycji, jak i podatkowo optymalnych sposobów zbycia przedsiębiorstw, akcji i udziałów przez inwestorów korporacyjnych i indywidualnych. Piastuje funkcję zastępcy przewodniczącego Krajowej Komisji Rewizyjnej Krajowej Izby Doradców Podatkowych. Jest autorką licznych publikacji prasowych, prowadzi także szkolenia i warsztaty o tematyce podatkowej.



### RAFAŁ TUZIMEK

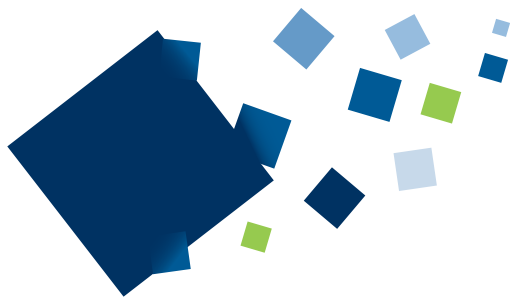
Prezes Zarządu Navigator Capital

Posiada ponad 15 letnie doświadczenie zawodowe w zakresie doradztwa gospodarczego. Doświadczenie zawodowe zdobywał między innymi w Credit Lyonnais i Arthur Andersen. W ramach swoich doświadczeń zawodowym kierował i brał udział w wielu projektach z zakresu doradztwa finansowego i strategicznego. Między innymi doradzał przy transakcjach fuzji i przejęć, lewarowanych wykupach menedżerskich, upublicznianiu spółek, pozyskiwaniu kapitału z rynku publicznego i prywatnego. Doradzał zarządom zarówno spółek publicznych, jak i prywatnych. Uzyskał tytuł magistra Szkoły Głównej Handlowej na kierunku Finanse i Bankowość. Studiował we Francuskim Instytucie Zarządzania oraz IESE Business School University of Navarra. Doktoryzował się w 2001 roku w Szkole Głównej Handlowej. Jest adiunktem w Katedrze Finansów Przedsiębiorstwa w Szkole Głównej Handlowej.

Więcej informacji:

[www.fuzje-i-przejecia.pl](http://www.fuzje-i-przejecia.pl)

Urszula Lis, tel. kom. 501 189 770



# FUZJE I PRZEJĘCIA

PRZEGLĄD DOŚWIADCZEŃ, NOWE TRENDY I STRATEGIE

14-15 LUTEGO 2013

BUSINESSMAN INSTITUTE | UL. TRAKT LUBELSKI 40, WARSZAWA

## FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

Prosimy o odesłanie wypełnionego i podpisanego formularza do dnia **31 stycznia 2012 r.**  
na adres: [konferencja@fuzje-i-przejecia.pl](mailto:konferencja@fuzje-i-przejecia.pl)

Warunkiem uczestnictwa w konferencji i warsztatach jest uregulowanie faktury proforma,  
którą otrzymają Państwo mailem, na wskazany w formularzu adres.

Imię..... Nazwisko.....

Stanowisko..... Firma.....

Ulica..... Kod..... Miasto.....

NIP..... Tel..... E-mail.....

Prosimy o zaznaczenie właściwej opcji:

- ☐ Będę uczestniczyć w konferencji i warsztatach 14-15 lutego 2013 r. - **koszt: 2800 zł + VAT**
- ☐ Będę uczestniczyć tylko w konferencji 14 lutego 2013 r. - **koszt: 1400 zł + VAT**
- ☐ Będę uczestniczyć tylko w warsztatach 15 lutego 2013 r. - **koszt: 1400 zł + VAT**
- ☐ Firma jest członkiem SEG (rabat 50%)
- ☐ Jestem członkiem PSPP (rabat 50%)
- ☐ Inne - kod promocyjny .....

*Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Katedrę Teorii Zarządzania SGH oraz Openlinks - organizatorów konferencji Fuzje i przejęcia, zgodnie z zapisami Ustawy z dn. 22 sierpnia 1997 r. O ochronie danych osobowych – Dz. U. Nr. 101 z 2002 r., poz. 926 z późniejszymi zmianami.*

.....  
Data, podpis, pieczęć firmowa