

# MAXCAPITAL — M&A Advisory

Продажа бизнеса для клиентов банка

## Проблема, которая уже есть в вашем портфеле

В корпоративном портфеле любого банка есть компании с выручкой от 300 млн до 5 млрд рублей, где собственнику за шестьдесят и преемника нет. Часть из них в ближайшие годы прекратит работу.

Для банка это конкретные деньги: **заккрытие клиента уносит остатки, зарплатный проект, эквайринг и досрочно гасит кредит**. Продажа того же бизнеса сохраняет клиента: новый собственник наследует расчётное обслуживание.

## Почему собственник продаёт сам и не продаёт

Три причины, по которым процесс встаёт:

- **Цена требует документа.** Названная по ощущению цифра оспаривается на первой же проверке, и кредитный комитет такую цену рассматривать откажется.
- **Покупатель разбирается, что покупает.** Оборудование на одном юрлице, земля на физлице, здания в неподходящем назначении.
- **Выход идёт к знакомым.** Три-пять человек вместо рынка.

Инвестиционные банки в этом диапазоне не берутся: их команда стоит дороже комиссии. Брокеры готового бизнеса работают с чеком до 50 млн и готовят объявление вместо оценки и меморандума. **Между ними мы.**

## Что мы делаем

| Этап             | Результат для клиента банка                                          | Срок       |
|------------------|----------------------------------------------------------------------|------------|
| Оценка актива    | диапазон стоимости с обоснованием, принимаемый кредитным комитетом   | 3–4 недели |
| Упаковка         | тизер, информационный меморандум, финансовая модель, дата-рум        | 4–6 недель |
| Поиск покупателя | адресный выход на профильных покупателей, фонды и институты развития | 2–4 месяца |
| Сопровождение    | переговоры, проверка покупателем, структурирование, закрытие         | до сделки  |

Первые предложения покупателей клиент видит на 45-й день с начала работ.

## Что получает банк

- **Клиент остаётся клиентом** — у нового собственника, вместо того чтобы исчезнуть вместе с закрытой компанией.
- **Заявка на финансирование сделки.** Покупателю в этом сегменте, как правило, требуется заёмное плечо, и приходит он подготовленным: с оценкой и финансовой моделью.
- **Материалы в формате комитета.** Пакет собирается сразу так, как его будет читать кредитный комитет: источник под каждой цифрой и расчёт долговой нагрузки.

## Как начинается работа

**Один клиент на пробу** — из тех, где ситуация уже понятна. Мы возвращаемся с диапазоном стоимости и планом работ; банк на этом этапе ничего не платит, достаточно соглашения о конфиденциальности.

Рамочное соглашение о взаимодействии подписывается **после первого пилота**, а не до него.

## О направлении

Направление M&A MAXCAPITAL ведёт sell-side и buy-side мандаты в сегменте 300 млн – 5 млрд руб. Совокупный объём сделок M&A с участием партнёров превышает 1 млрд долларов. В работе были активы в производстве, агропромышленном комплексе и аквакультуре, включая проекты с прохождением комплаенс-процедур государственного банка из топ-10, открытые дата-румы и полученные письма о заинтересованности от профильных покупателей.

Состав текущих мандатов закрыт соглашениями о конфиденциальности и раскрывается при обсуждении.

**Следующий шаг.** Напишите, какая отрасль и какой порядок выручки у клиента, на котором имеет смысл проверить схему, — мы вернёмся с диапазоном стоимости и планом работ.

MAXCAPITAL — M&A Advisory · [ma@maxcapital.ch](mailto:ma@maxcapital.ch) · [maxcapital.ch](https://maxcapital.ch)

*Настоящий материал носит информационный характер, не является офертой, инвестиционной рекомендацией или гарантией результата.*