

MAXCAPITAL

Продажа бизнеса для клиентов банка

Инвестиционный дом · сделки 300 млн – 5 млрд руб.

[ДАТА] · [НАЗВАНИЕ БАНКА]

Проблема, которая уже в портфеле банка

В корпоративном портфеле есть компании с выручкой **300 млн – 5 млрд руб.**, где собственнику за шестьдесят и преемника нет.

Три сценария и что каждый значит для банка:

Сценарий	Что происходит с клиентом банка
Закрытие	уходят остатки, зарплатный проект, эквайринг; кредит гасится досрочно
Продажа собственными силами	покупатель приводит свой банк — клиент уходит целиком
Продажа через консультанта	клиент остаётся у нового собственника, плюс заявка на финансирование покупки

Почему собственник продаёт сам и не продаёт

Три причины, по которым процесс встаёт:

- **Покупатель разбирается, что покупает.** Оборудование на одном юрлице, земля на физлице, здания в неподходящем назначении.
- **Цена требует документа.** «По ощущению» оспаривается сразу, и кредитный комитет такую цифру не рассматривает.
- **Выход идёт к знакомым.** Три-пять человек вместо рынка.

Средний срок самостоятельной продажи — около года, и чаще всего она заканчивается ничем.

Где мы работаем

Сегмент	Размер сделки	Кто обслуживает
Микро	до 300 млн руб.	доски объявлений, брокеры готового бизнеса
Малые сделки	300 млн – 1 млрд руб.	MAXCAPITAL
Нижний средний	1 – 5 млрд руб.	MAXCAPITAL
Средний	5 – 10 млрд руб.	инвестиционные бутики
Крупный	свыше 10 млрд руб.	инвестбанки

Инвестиционные банки в этом диапазоне не работают: команда стоит дороже комиссии. Брокеры готового бизнеса не делают ни оценки, ни меморандума. **Между ними мы.**

Что мы делаем и в какие сроки

Этап	Результат для клиента банка	Срок
Оценка	диапазон стоимости с обоснованием, принимаемый кредитным комитетом	3–4 недели
Упаковка	тизер, меморандум, финансовая модель, дата-рум	4–6 недель
Поиск покупателя	адресный выход на профильных игроков, фонды, институты развития	2–4 месяца
Сделка	сравнение предложений, переговоры, сопровождение до закрытия	по факту

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

Что получает банк

- **Клиент остаётся.** Новый собственник наследует расчётное обслуживание.
- **Кредитная заявка.** Значительная часть покупателей в этом диапазоне приходит за заёмными деньгами, и приходит подготовленной: с оценкой и финансовой моделью.
- **Материалы в формате комитета.** Мы готовим пакет сразу так, как его будет читать кредитный комитет: источник на каждую цифру и расчёт долговой нагрузки.

Как это устроено организационно

- Банк передаёт **один контакт на пробу** — из тех, где ситуация уже понятна.
- Дальше говорим мы, **под своим именем**: клиент банка остаётся клиентом банка.
- Соглашение о взаимодействии подписывается **после первого пилота**, а не до него.
- Форматов сотрудничества два: с вознаграждением через агентский договор с юрлицом либо без вознаграждения — за сохранение клиента и кредитную заявку. Второй проходит быстрее.

[Экономику проговариваем устно и после того, как банк проявил интерес.]

Следующий шаг

Один клиент на пробу. Из тех, кого не жалко потерять и так.

Мы возвращаемся с оценкой диапазона стоимости и планом работ, банк ничего не платит.

[ИМЯ] · MAXCAPITAL — M&A Advisory

ma@maxcapital.ch · maxcapital.ch