



Katalog služeb start-upům

Říjen 2018

MEZINÁRODNÍ SÍŤ BDO

- ▶ Společnost BDO Advisory s.r.o. je součástí mezinárodní poradenské sítě BDO.
- ▶ Jsme zavázáni být dlouhodobě Vaším důvěryhodným poradcem, ať jste kdekoli na světě.
- ▶ Víme, že na míru přizpůsobené a efektivní služby jsou pro Vás důležité.
- ▶ Síť BDO byla založena v Evropě v roce 1963.
- ▶ BDO pracuje jako jednotná integrovaná síť firem.
- ▶ Všechny členské firmy sdílí jednotné obchodní jméno: BDO.
- ▶ BDO působí v České republice již od roku 1991.

1 500

Více než 1 400 kanceláří*

162

Přítomnost ve 162 zemích

73 000+

Více než 73 000 partnerů a odborníků*

8,1 mld. USD

Celkový obrat 7,4 mld. EUR
(k 30.9.2017)

* Pouze firmy oprávněné používat název BDO



NABÍDKA PORADENSKÝCH SLUŽEB SPOLEČNOSTI BDO ADVISORY

Společnost BDO Advisory působí v oborech Management Consulting a M&A - transakčním poradenství, tvoří ji více než 30 zkušených konzultantů a je jednou z nejvýznamnějších společností na trhu v ČR.

MANAGEMENT CONSULTING

Prostřednictvím našich poradců pomáháme řešit náročné otázky týkající se financování, optimalizace nákladů, procesů, marketingu, komunikace a zvyšování hodnoty společnosti.

V rámci financování dokážeme vytvořit a nastavit finanční plán, tak aby byl zajištěn provoz firmy i její další rozvoj. Zvyšování obrátu společnosti pak lze dosáhnout pomocí poradenství v oblasti business intelligence - správného vymezení trhu firmy a zajištění kontaktů na potenciální zákazníky, na tuto aktivitu pak navazuje business development poradenství a naše asistence při získávání předem vytipovaných zákazníků.

Další oblastí námi nabízených poradenských služeb je Marketing a PR. Správná komunikace uvnitř a zejména vně firmy může vést ke zvyšování obrátu, tržního podílu i hodnoty firmy. Proto jsou Vám v rámci naší marketingové a PR agentury DarkSide k dispozici odborníci na tvorbu webových stránek, tvorbu loga a grafických prací, odborníci na online i offline marketingové kampaně.

Naším cílem je zlepšení výkonnosti klienta a maximalizace návratnosti investice vynaložené klientem do poradenských služeb. Poskytujeme komplexní řešení a neustálé zlepšování výkonnosti klienta formou dlouhodobé spolupráce a přesného porozumění jeho potřebám. Naši poradci dodávají klientům inovativní a přitom praktická řešení, která napomáhají zvyšovat přidanou hodnotu i celkovou výkonnost firmy.

TRANSAKČNÍ PORADENSTVÍ

V oblasti transakčního poradenství jsme v rámci tzv. „kupního mandátu“ schopni vytipovat a doporučit vhodnou společnost na převzetí, zpracovat ocenění, doporučit vhodnou akviziční strategii a vést vyjednávání o převzetí společnosti ve všech fázích až do uzavření transakce. Zastupujeme také majitele při prodeji společností nebo jejich částí na bázi „prodejního mandátu“, a to od přípravy informačního memoranda a dalších dokumentů, přes vyhledání a oslovení strategických či finančních investorů až po vedení jednání s vybranými zájemci a uzavření transakce. Součástí této sféry služeb jsou též operace typu MBO či MBI.

Svémi klienty jsme často pověřováni řešením různých druhů přeměn společností, ať už se jedná o fúze, rozdělení, odštěpení či o jiný model restrukturalizace firmy. V této oblasti zajišťujeme vedle přípravy strategie restrukturalizace a definování postupu jednotlivých kroků zejména projektové řízení celé restrukturalizace.

Díky rozsáhlým zkušenostem a znalosti vzorců chování a uvažování obou stran jsme schopni najít pro naše klienty vždy „win-win“ řešení. Na uvedený základní profil našich služeb pak navazují některé podpůrné činnosti, mezi které patří provádění due diligence a commercial due diligence, valuace společností, zajišťování financování a další služby.

1. Poradenství v oblasti Finance

Sestavení finančního plánu - naši poradci si během jednání s klientem zajistí všechny potřebná data a informace, následně je v součinnosti s klientem vypracován finanční plán. Finanční plán určuje financování společnosti na další období, dále je podkladem při vyjednávání s investory (30-60 hodin).

Analýza nejvhodnější formy financování a nalezení partnera - pro naše klienty analyzujeme a vybíráme tu nejvhodnější formu financování, následně vyhledáme partnera, který toto financování zajistí (30-60 hodin).

Financování pomocí prodeje aktiv společnosti - během naší práce pro klienty jsme realizovali řadu transakcí prodeje části majetku podniku nebo jeho majitelů, jako jsou například pozemky, budovy či jiná aktiva. Získané finanční prostředky mohou sloužit k dalším investicím a rozvoji firmy. Poradenskou společností je nejdříve sestaven teaser představující prodávaná aktiva a long list potenciálních kupců, po jejich odsouhlasení probíhá kontaktování a nabídka k prodeji (80-100 hodin).

Prodej společnosti nebo podílu - je realizován na základě našich zkušeností a kontaktů. Poradenskou společností je nejdříve sestaven teaser představující společnost a long list potenciálních kupců, po jejich odsouhlasení probíhá kontaktování a nabídka k prodeji (120 hodin).

2. Poradenství v oblasti management

Tvorba strategie - naši poradci Vám pomohou vybrat směr i správnou cestu pro dosažení Vašich podnikatelských cílů. Strategické řízení představuje proces řízení externích a interních vztahů, které je nutné znát, ovlivňovat a monitorovat. Společně s našimi poradci tak můžete identifikovat a dosáhnout klíčové konkurenční výhody, unikátní marketingové strategie nebo flexibilně reagovat na potřeby trhu (40-80 hodin).

Business plán - je vhodnou poradenskou službou zejména pro podnikatele na samotném začátku cesty. Společně s našimi poradci vytvoříte dokument, který slouží k představení celkové koncepce podnikání, respektive konkrétního podnikatelského záměru, sumarizaci fakt, klíčových faktorů úspěchu a všeho co je třeba udělat pro jeho dosažení. Business plán je následně využit při jednání s bankou či investory (30-60 hodin).

Business Intelligence - spočívá ve vymezení relevantního trhu, vyhledání a sestavení long listu potenciálních zákazníků či dodavatelů, uvažovaný čas je pro zhruba 100 až 1000 zákazníků. Čas se však může lišit dle odvětví i zvolených kritérií výběru (40 až 400 hodin).

Business Development - obsahuje poradenství a pomoc při samotné realizaci obchodních příležitostí v návaznosti na Business Intelligence, čas se liší dle počtu realizovaných příležitostí (60-200 hodin).

Zvyšování hodnoty společnosti před jejím prodejem nebo vstupem strategického investora, je kombinací zvyšování obrátu, snižování nákladů a aktivit v oblasti marketing a PR (80-160 hodin).

3. Poradenství v oblasti Organizace a výroba

Procesní analýza - v součinnosti s klientem jsou analyzovány procesy uvnitř společnosti, které jsou zpracovány do přehledných diagramů. Cílem je eliminace úzkých hrdel a minimalizace prostojů a ztrát. Doba zpracování se může lišit dle velikosti společnosti a komplexnosti procesů (80-240 hodin).

Snižování nákladů výroby - výše uvedený postup je aplikován v podmínkách výrobní firmy. Cílem je opět eliminace úzkých hrdel a minimalizace prostojů a zvyšování efektivity výroby. Doba zpracování se může lišit dle velikosti společnosti a komplexnosti procesů (80-240 hodin).

Poradenství v oblasti HR - schází Vám klíčový zaměstnanec nebo se Vám nedaří oslovit a zaujmout kandidáty na Vámi nabízené pracovní pozice? Potřebujete zefektivnit HR procesy, vytvořit nebo zefektivnit systém hodnocení a rozvoje zaměstnanců? Naši konzultanti jsou připraveni Vám pomoci (80-160 hodin).

4. Poradenství - Marketing a PR

Poradenství týkající se webové prezentace firmy - k dispozici je zkušený poradce, který se v rámci marketingové společnosti DarkSide věnuje tvorbě a efektivní správě webových prezentací klientů (60-300 hodin).

Poradenství při tvorbě loga a práce grafika - k dispozici je zkušený poradce, který v rámci marketingové společnosti DarkSide vytváří pro klienty loga a zajišťuje grafické práce. Odhadovaná časová náročnost se může lišit dle počtu vytvořených vzorů loga, uvažovaný čas pro 10 až 40 vzorů je (40-160 hodin).

Poradenství a tvorba online kampaní - k dispozici je zkušený poradce, který v rámci marketingové společnosti DarkSide realizuje pro klienty online marketingové kampaně. Cílem může být například zvýšení návštěvnosti webových stránek, lepší umístění produktů dle vyhledávání klíčových slov a další (60-160 hodin).

Poradenství a tvorba offline kampaní - k dispozici je zkušený poradce, který v rámci marketingové společnosti DarkSide realizuje pro offline marketingové kampaně. Poradce pomůže s výběrem vhodných marketingových nástrojů i s realizací kampaně. Uvažovaný čas se liší v závislosti na počtu produktů a na komplexnosti kampaně (60-160 hodin).

Každý start-up i podnikatel je jedinečný, má jedinečný nápad i potřeby. Tomu musí odpovídat i poradenské služby. Náš team zkušených konzultantů Vám pomůže najít řešení na míru, které pomůže vyřešit otázky a úskalí začínajících podnikatelů a umožní dosažení Vašich podnikatelských cílů.

NA KOHO SE MŮŽETE OBRÁTIT?

Aleš Nechuta - Manažer: ales.nechuta@bdo.cz +420 731 603 034

Mezi významné klienty společnosti BDO Advisory patří:



Úřad vlády České republiky





FOR MORE INFORMATION:

ALEŠ NECHUTA

+420 731 603 034
ales.nechuta@bdo.xxx

This publication has been carefully prepared, but it has been written in general terms and should be seen as containing broad statements only. This publication should not be used or relied upon to cover specific situations and you should not act, or refrain from acting, upon the information contained in this publication without obtaining specific professional advice. Please contact [member firm name] to discuss these matters in the context of your particular circumstances. [member firm name], its partners, employees and agents do not accept or assume any responsibility or duty of care in respect of any use of or reliance on this publication, and will deny any liability for any loss arising from any action taken or not taken or decision made by anyone in reliance on this publication or any part of it. Any use of this publication or reliance on it for any purpose or in any context is therefore at your own risk, without any right of recourse against [member firm name] or any of its partners, employees or agents.

BDO Advisory s.r.o., a Czech limited liability company, is a member of BDO International Limited, a UK company limited by guarantee, and forms part of the international BDO network of independent member firms.

BDO is the brand name for the BDO network and for each of the BDO Member Firms.

Copyright © 10/2018 BDO Advisory s.r.o. All rights reserved. Published in the Czech Republic.

www.bdo.cz