INTRINSIC

Cégértékelés

Az első egyeztetéshez

01 Tisztázza a döntési helyzetet

- ☐ Miért van szükség az értékelésre: eladás, vásárlás, tulajdonosi egyeztetés vagy fejlesztés?
- ☐ A teljes vállalkozás vagy egy adott részesedés értéke a kérdés?
- ☐ Mikorra kell döntést hozni, és kik használják majd az eredményt?

02 Készítse elő a pénzügyi alapokat

- ☐ Az elmúlt 3–5 év mérlege, eredménykimutatása és kiegészítő melléklete.
- ☐ Aktuális főkönyvi kivonat, évközi vezetői kimutatás és üzleti terv.
- ☐ Hitelek, lízingek, pénzeszközök és nagyobb kötelezettségek listája.
- ☐ Egyszeri tételek, tulajdonosi juttatások és kapcsolt vállalkozási ügyletek.

03 Mutassa be, hogyan működik az üzlet

- ☐ Árbevétel és fedezet fő termékenként, üzletáganként és ügyfelenként.
- ☐ Kulcsszerződések, rendelésállomány, beruházási és kapacitásigény.
- ☐ Tulajdonosi feladatok, kulcsmunkatársak és helyettesíthetőség.

04 Ezekre kérjen választ

- ☐ Milyen feltételezések mellett érvényes az értéksáv?
- ☐ Miben tér el a működési vállalatérték és a tulajdonosi érték?
- ☐ Mely tényezők változtatják meg leginkább az eredményt?
- ☐ Milyen lépések javíthatják a működést és az értéket?