

BEZPIECZNA SPRZEDAŻ FIRMY

Jak MFW Fiątek wspiera założycieli firm na każdym etapie procesu M&A



+48 22 411 11 00
Widok Towers
Aleje Jerozolimskie 44
00-024 Warszawa



Nowy rozdział zaczyna się od dobrych decyzji. My pomagamy je podjąć.

Sprzedaż firmy to moment przełomowy, często zwieńczenie wieloletniej pracy, ambicji i wizji właścicieli. To decyzja, która wymaga nie tylko odwagi, lecz także pełnego zrozumienia złożonego procesu transakcyjnego i konsekwencji, jakie za sobą niesie. Właśnie dlatego rola doświadczonego prawnika transakcyjnego jest tak istotna, jego zadaniem jest nie tylko zabezpieczenie interesów właścicieli, ale również stworzenie przestrzeni do spokojnego i świadomego działania na każdym etapie procesu M&A.

MFW Fiałek od lat wspiera przedsiębiorców, inwestorów i fundusze private equity oraz venture capital w skutecznym i bezpiecznym przeprowadzaniu transakcji. Specjalizujemy się w doradztwie transakcyjnym, w szczególności w fuzjach i przejęciach, sprzedaży przedsiębiorstw oraz restrukturyzacjach. Nasze doświadczenie obejmuje dziesiątki złożonych projektów, realizowanych zarówno dla podmiotów krajowych, jak i zagranicznych.

Wiemy, że dla założycieli sprzedaż firmy to nie tylko transakcja finansowa, lecz także emocjonalne i strategiczne przedsięwzięcie.

Celem tego przewodnika jest przybliżenie kluczowych aspektów procesu sprzedaży firmy i roli, jaką odgrywa prawnik transakcyjny. Zachęcam do lektury, znajdą w nim Państwo konkretne wskazówki i perspektywę praktyków, którzy od lat wspierają przedsiębiorców w bezpiecznej sprzedaży firm.



Mirosław Fiałek
Partner



W Polsce każdego roku zawierane są setki transakcji sprzedaży i przejęć firm. Nie dotyczy to już wyłącznie dużych korporacji. Coraz częściej na taki krok decydują się również właściciele średnich firm rodzinnych.

Dla jednych sprzedaż jest sposobem na rozwiązanie problemu sukcesji, dla innych stanowi szansę na wykorzystanie dobrej koniunktury. Dlatego sprzedaż firmy powinna być traktowana jako przemyślana strategia, a nie przypadkowa decyzja.

Sprzedaż firmy to działanie strategiczne

„Firmę buduje się latami, ale sprzedać można ją tylko raz – zrób to mądrze.”

Sprzedaż firmy to jeden z najważniejszych momentów w życiu przedsiębiorcy. Decyzja dojrzewa miesiącami, ale sam proces bywa szybki, intensywny i pełen niewiadomych. Tymczasem liczba transakcji M&A rośnie z roku na rok, a inwestorzy są coraz lepiej przygotowani. Dlatego founderzy potrzebują dziś nie tylko wsparcia, ale również realnej ochrony i opieki nad swoimi interesami.

Pamiętaj: Sprzedaż firmy to znacznie więcej niż podpisanie umowy – to złożony proces, w którym stawką są: bezpieczeństwo, przyszłość zespołu, reputacja i pieniądze.





Sprzedający często czuje stres, niepewność i obawę przed oszustwem, bo mierzy się z pierwszą w życiu transakcją, podczas gdy po drugiej stronie stołu siedzi doświadczony inwestor. Rolą kancelarii jest wyrównanie szans, przejęcie ciężaru negocjacji i zadbanie o to, by właściciel sprzedawanej firmy wyszedł z transakcji z poczuciem kontroli, bezpieczeństwa i dobrze zabezpieczonych interesów.

❁ Co czuje założyciel na starcie?



01

**Stres i
niepewność**

“Bo sprzedaż firmy to dla mnie nowa i trudna sytuacja, w której stawką jest dorobek całego życia.”



02

**Strach przed
oszustwem**

“Nie znam rynku i boję się, że druga strona wykorzysta moją niewiedzę przy negocjacjach.”



03

**Zagubienie na
początku drogi**

“Proces wydaje mi się skomplikowany, a ja nie mam planu ani zaufanego doradcy, który przeprowadzi mnie krok po kroku.”



04

**Lęk przed
zaniżoną ceną**

“Boję się, że moja firma zostanie wyceniona zbyt nisko i nie odzyskam tego, co naprawdę zbudowałem przez lata.”

W transakcjach fuzji i przejęć na pierwszy plan zwykle wysuwają się negocjacje oraz cena. To właśnie one skupiają największą uwagę stron transakcji. Tymczasem pod powierzchnią kryje się znacznie więcej procesów, które decydują o powodzeniu całego przedsięwzięcia. Audyt, odpowiednia struktura transakcji, prawne zabezpieczenie interesów czy uczciwy podział ryzyka to fundament udanej transakcji.

Transakcja M&A





❖ Czy jesteś już w strefie transakcyjnej?

Founderzy trafiają do nas w różnych momentach. Oto dwa najczęstsze scenariusze:



SCENARIUSZ POZYTYWNY:

„Chcę rosnąć szybciej, szukam partnera, który wniesie coś więcej niż tylko pieniądze.”

- Masz dynamiczny wzrost i chcesz pozyskać kapitał na ekspansję (np. zagraniczną, produktową);
- Inwestor strategiczny lub fundusz pomoże zbudować większą skalę i da dostęp do nowych rynków lub kontaktów;
- Wybierasz moment – wykorzystujesz dobre wyniki, dobry sentyment rynkowy lub modę na Twój sektor;
- Zostajesz w spółce jako CEO lub doradca – chcesz dalej uczestniczyć w rozwoju.

Zysk: pełna kontrola nad procesem i harmonogramem, czas na przygotowanie, mocna pozycja negocjacyjna.



SCENARIUSZ NEGATYWNY:

„Jestem zmęczony / nie mam sukcesora / rynek się konsoliduje – co dalej?”

- Czujesz wypalenie – chcesz wyjść z firmy, ale boisz się, że zrobisz to za tanio;
- Presja konkurencji lub wejście dużego gracza sprawia, że lepiej „sprzedać teraz, niż za późno”;
- Brakuje Ci planu sukcesji lub wsparcia w transformacji zarządu;
- Inwestor się pojawił i złożył ofertę – ale nie masz pojęcia, czy to dobra propozycja.

Ryzyko: działasz pod presją, bez przygotowania – możesz stracić wartość, którą budowałeś latami.



🔗 Kiedy prawnik transakcyjny jest niezbędny – etapy sprzedaży i zakres wsparcia

Etapy procesu i działania doradcy prawnego:

1 Przygotowanie do transakcji

- Audyt prawny spółki przed sprzedażą (vendor due diligence) – szansa na zidentyfikowanie i zmiętygowanie ryzyk, które zostałyby odkryte w pełnym procesie due diligence przez inwestora;
- Wsparcie przy porządkowaniu dokumentacji korporacyjnej, umów i zgód;
- Strukturyzacja transakcji (np. sprzedaż 100% udziałów vs. pakiet mniejszościowy);
- Doradztwo dotyczące fundacji rodzinnej i sukcesji.

2 Przygotowanie i negocjowanie dokumentacji transakcyjnej

- Projektowanie i negocjowanie NDA / Term Sheet / Listu Intencyjnego;
- Tworzenie i negocjowanie umowy SPA;
- Tworzenie i negocjowanie umowy wspólników z przyszłym inwestorem;
- Zabezpieczenia: earn-out, premie za wyniki, warunki wyjścia, minimalizacja odpowiedzialności po transakcji, ubezpieczenie ryzyk transakcyjnych (W&I);
- Rola founderów po transakcji – np. jako CEO lub doradca.

3 Proces due diligence ze strony kupującego

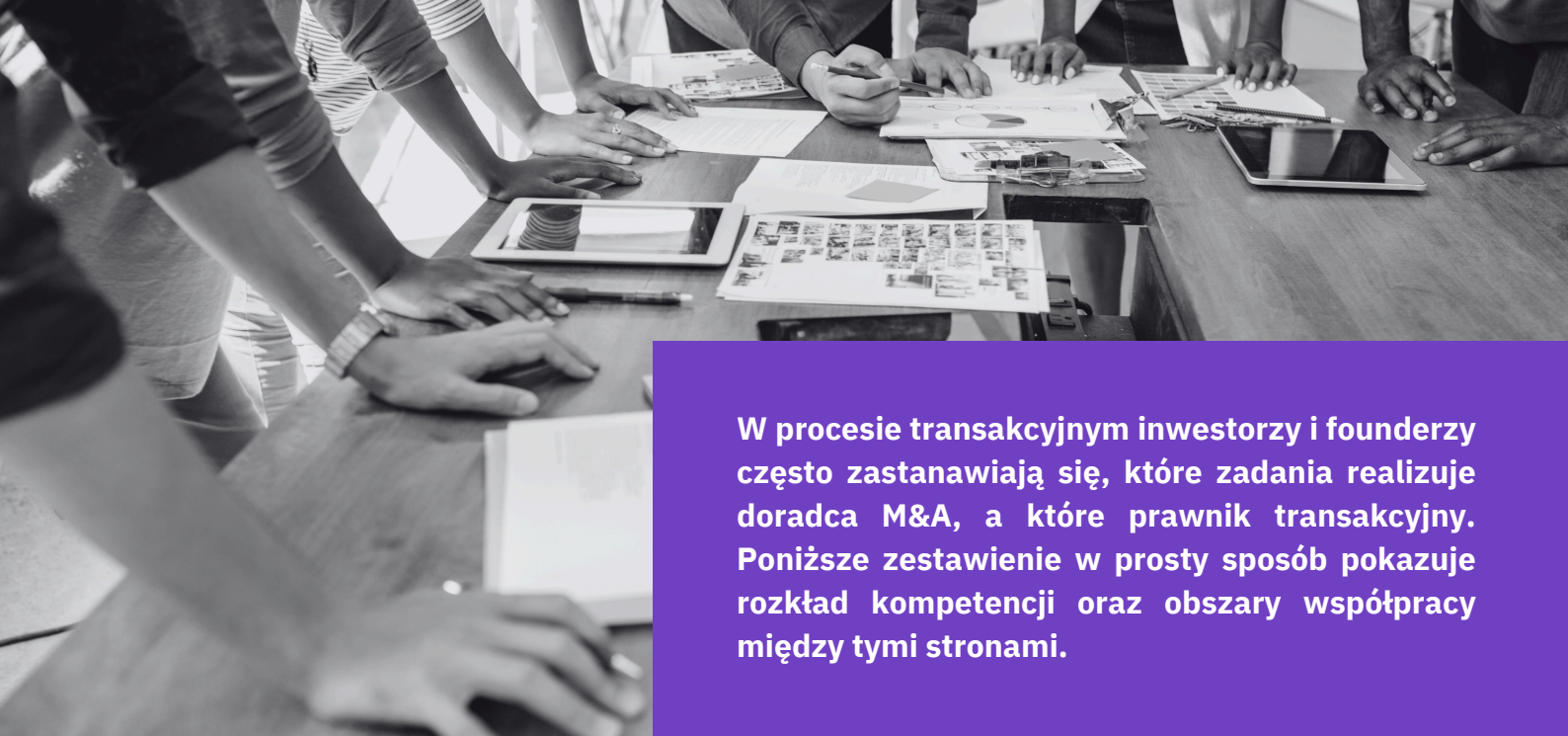
- Odpowiedzi na pytania, kontrola zakresu udostępnianych informacji (np. anonimizacja lub instytucja clean room).

4 Okres przejściowy do zamknięcia

- Przeprowadzenie foundera przez uzgodnione warunki zawieszające w SPA;
- Dbanie o ich spełnienie w wymaganym czasie do zamknięcia transakcji;
- Regularne monitorowanie stanu ich spełnienia.

5 Post-transakcja

- Nadzór nad realizacją zobowiązań (np. uzyskania earn-out, kontrola zobowiązań kupującego po transakcji);
- Ochrona przed wyjściem inwestora z pokrzywdzeniem naszych interesów;
- Doradztwo przy reinwestycji lub sukcesji.



W procesie transakcyjnym inwestorzy i founderzy często zastanawiają się, które zadania realizuje doradca M&A, a które prawnik transakcyjny. Poniższe zestawienie w prosty sposób pokazuje rozkład kompetencji oraz obszary współpracy między tymi stronami.

❁ Kto za co odpowiada? – podział ról prawnik vs. doradca M&A



Doradca M&A



Prawniki transakcyjny

Zadania



Wycena spółki



Poszukiwanie inwestora



Struktura transakcji



Due diligence



Negocjacje dokumentacja



Okres przejściowy (interim period)



Zamknięcie transakcji (closing)



Ochrona founderów



Wyróżnienia branżowe



W rankingu **Chambers Global 2025** kancelaria MFW Fiatek zadebiutowała w kategorii *Corporate & M&A: Mid Market (Polska)*, uzyskując **Band 3**, a nasi kluczowi prawnicy: **Mirosław Fiatek (Band 1)** i **Rafał Siemienieć (Band 4)**.



W **Chambers Europe 2025** kancelaria uzyskała wyróżnienie **Band 3** w obszarze *Corporate & M&A: Mid Market*. Natomiast **Mirosław Fiatek** został ponownie wyróżniony jako **Band 1**, a także po raz pierwszy w kategorii **Private Equity (Band 4)**.



W rankingu „**Rzeczpospolitej**” **2025** kancelaria została liderem w trzech kategoriach (kancelarie do 50 prawników): *prawo handlowe i M&A, private equity oraz nieruchomości*. Dodatkowo **Mirosław Fiatek** otrzymał indywidualne rekomendacje w obszarach *M&A i private equity*, a **Rafał Siemienieć** rekomendację w kategorii *nieruchomości*.



W rankingu **Mergermarket (2025)**:

- **Za I kwartał 2025 r.** kancelaria znalazła się na: *1 miejscu w Polsce* wg. liczby transakcji oraz *8 miejscu w regionie CEE* pod względem liczby zrealizowanych transakcji
- **Za I półrocze 2025 r.** kancelaria zajęła: *2 miejsce w Polsce* wg. liczby transakcji oraz *13 miejsce w regionie CEE* pod względem liczby zrealizowanych transakcji



W rankingu **Legal 500 2025** Kancelaria **MFW Fiatek** została wyróżniona w zakresie praktyki **Private Equity (Tier 3)**.



Nagrody PSIK:

- Finalista konkursu „Nagrody PSIK 2024” w kategorii *“doradca prawny - venture capital”*
- Byliśmy również wyróżnieni w edycjach 2022 oraz 2020 w tej samej kategorii



W 2025 r. kancelaria po raz trzeci została finalistą konkursu **The Lawyer European Awards** w kategorii *European Specialist Law Firm of the Year*.



Skontaktuj się z nami

Informacje kontaktowe

**Telefon**

+48 22 411 11 00

**Email**

office@mfwfialek.com

**Strona**

mfwfialek.com

**Zaobserwuj nas**

Nasze biuro

Widok Towers

Aleje Jerozolimskie 44
00-024 Warszawa



we think transactionally

Przewodnik “Bezpieczna sprzedaż firmy” został opublikowany wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowi porady prawnej. Kancelaria MFW Fiałek nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek błędy zawarte w niniejszej publikacji. Przed podjęciem jakichkolwiek decyzji na podstawie jej treści odbiorcy powinni skonsultować się z prawnikiem. Publikacja może być aktualizowana bez uprzedniego powiadomienia. Korzystanie z niej oznacza akceptację warunków niniejszego zastrzeżenia. W przypadku potrzeby uzyskania opinii prawnej lub porady prawnej, zachęcamy do kontaktu z naszą kancelarią.