

## **Proces transakcyjny sprzedaży farm wiatrowych**

**Autorzy: Witold Hruzewicz partner i Kacper Ostrowski konsultant w firmie Corporate Finance i Strategic Advisory Azimutus S.A.**

**Developer, który chciałby rozpocząć współpracę z międzynarodowym inwestorem musi położyć nacisk na proces transakcyjny. Najistotniejszymi jego elementami są profesjonalnie przygotowane materiały sprzedażowe, analiza opłacalności przedsięwzięcia oraz sprawne zarządzanie procesem inwestycyjnym.**

W związku z dynamicznym rozwojem polskiego sektora energii odnawialnej, a w szczególności energetyki wiatrowej, coraz więcej zagranicznych inwestorów, nie tylko branżowych ale i finansowych, interesuje się rodzimym rynkiem. Aby skutecznie sfinalizować transakcję szczególnie istotny jest profesjonalnie przeprowadzony proces transakcyjny.

Proces taki powinniśmy zacząć od utworzenia spółki celowej dla pojedynczego projektu. Jest to istotne, gdyż transakcja nabycia udziałów w takiej spółce jest znacznie bardziej bezpieczna oraz korzystniejsza z podatkowego punktu widzenia niż zakup aktywów w postaci projektu farmy wiatrowej. Następnym etapem jest skompletowanie całości dokumentacji projektowej oraz stworzenie dokumentu opisującego etapy projektu, które udało się już zrealizować oraz te które pozostały do finalizacji p. Do każdego z punktów w tym zestawieniu należy załączyć odpowiednie dokumenty potwierdzające ukończenie danego etapu lub planowaną datę jego zrealizowania.

Kolejnym krokiem w procesie transakcyjnym jest skierowanie projektu do odpowiednich inwestorów. Na tym etapie często warto skorzystać z usług profesjonalnej firmy doradczej, co prawda podwyższa to koszty sprzedaży projektu, z drugiej strony natomiast znacznie zwiększa szansę sukcesu transakcji oraz uzyskania korzystnej ceny. Jeżeli chcielibyśmy jednak samodzielnie przeprowadzić tę część procesu, kluczem do sukcesu, w szczególności jeśli projekt kierujemy do inwestorów finansowych nie znających specyfiki branży, jest

przygotowanie modelu finansowego, zawierającego koszty ukończenia projektu, prognozowane zyski oraz analizę opłacalności przedsięwzięcia.

Po stworzeniu modelu finansowego, następnym krokiem jest przygotowanie atrakcyjnych graficznie materiałów sprzedażowych, które będziemy dystrybuować do inwestorów. By umożliwić dotarcie do inwestorów zagranicznych, materiały te powinny zostać przygotowane zarówno w języku polskim jak i angielskim oraz powinny zawierać najważniejsze informacje dotyczące projektu, rynku oraz syntetyczny wyciąg z modelu finansowego.

Mając przygotowane materiały sprzedażowe powinniśmy rozpocząć ich dystrybucję wśród potencjalnych zainteresowanych ofertą, szczególnie istotny jest dostęp do szerokiej bazy inwestorów oraz znajomość ich kryteriów inwestycyjnych, dlatego również skorzystanie z usług profesjonalnego doradcy może być na tym etapie korzystne.

Jeżeli uda nam się pozyskać inwestorów potencjalnie zainteresowanych nabyciem projektu przechodzimy do fazy negocjacji warunków transakcji. Na tym etapie musimy sobie odpowiedzieć na pytanie jak wyobrażamy sobie naszą rolę po transakcji czy chcielibyśmy dalej zarządzać projektem czy pozostawić dalsze zarządzanie inwestorowi i jak chcielibyśmy ustrukturyzować transakcję, czy na przykład uzależniamy cenę projektu od przyszłej produkcji energii z wyprodukowanej farmy – taka konstrukcja może znacząco podnieść zyski sprzedaży projektu jeżeli jesteśmy pewni co do wietrzności na działce na której zlokalizowany jest projekt.

Ostatnim etapem procesu sprzedaży projektu farmy wiatrowej jest podpisanie umów transakcyjnych. Bardzo ważne jest aby na finalnym etapie transakcji skorzystać z usług profesjonalnej kancelarii prawnej, mającej doświadczenie na tym rynku. Jest co prawda na pozór rozwiązanie droższe natomiast biorąc pod uwagę potencjalne straty wynikające ze źle skonstruowanych umów koszty te warto jest ponieść.

## Proces sprzedaży farmy wiatrowej:

# Proces sprzedaży farmy wiatrowej

*Developer, który chciałby rozpocząć współpracę z międzynarodowym inwestorem musi położyć nacisk na proces transakcyjny. Najistotniejszymi jego elementami są profesjonalnie przygotowane materiały sprzedażowe, analiza opłacalności przedsięwzięcia oraz sprawne zarządzanie procesem inwestycyjnym.*

	Wstępne przygotowanie projektu oraz stworzenie materiałów sprzedażowych	Poszukiwanie inwestora	Finalizacja transakcji
<b>Działania</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Utworzenie spółki celowej</li> <li>➢ Przygotowanie dokumentu z pełną dokumentacją techniczną projektu</li> <li>➢ Przygotowanie modelu finansowego</li> <li>➢ Stworzenie krótkiego, atrakcyjnego graficznie dokumentu sprzedażowego (<i>Teaser</i>)</li> <li>➢ Stworzenie kilkunasto-słajdowego memorandum informacyjnego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Dystrybucja teasera do potencjalnych inwestorów</li> <li>➢ Podpisanie z zainteresowanymi inwestorami umowy o zachowaniu poufności</li> <li>➢ Dystrybucja memorandum informacyjnego</li> <li>➢ Spotkanie z potencjalnym inwestorem</li> <li>➢ List intencyjny, precyzujący zamiary stron</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Przeprowadzenie procesu due diligence</li> <li>➢ Negocjacje cenowe i podpisanie wiążącej umowy</li> <li>➢ Przekazanie inwestorowi udziałów w spółce celowej</li> </ul>
<b>Czynniki sukcesu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Doświadczenie w modelowaniu finansowym i przygotowywaniu materiałów sprzedażowych z informacjami wyselekcjonowanymi pod kątem oczekiwania profesjonalnych inwestorów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Dostęp do szerokiej bazy inwestorów, znajomość ich kryteriów inwestycyjnych, profesjonalne dokumenty (umowa o zachowaniu poufności, list intencyjny, itd.)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Sprawne zarządzanie procesem due diligence oraz negocjacji</li> </ul>