

Program konferencji

9.30 – 10.00 Rejestracja uczestników, powitalna kawa.

Blok biznesowy. Rozwój doradztwa restrukturyzacyjnego.

10.00 – 12.00

I. Czy doradztwo restrukturyzacyjne jest opłacalnym biznesem?

10.00 – 11.30

- i. Wyzwania restrukturyzacji sądowej dla doradcy restrukturyzacyjnego o profilu prawniczym.
- ii. Wyzwania restrukturyzacji sądowej dla doradcy restrukturyzacyjnego o profilu ekonomicznym.
- iii. Restrukturyzacja przedsiębiorstw w działalności firmy consultingowej.
- iv. Rola Interim Managera w postępowaniu restrukturyzacyjnym.
- v. Prawnik w postępowaniu restrukturyzacyjnym. Konkurent czy współpracownik doradcy restrukturyzacyjnego?

II. Aktualne trendy na rynku doradztwa restrukturyzacyjnego. Dyskusja panelowa z udziałem uczestników

11.30 – 12.00

12.00 – 12.30 Przerwa kawowa.

Blok merytoryczny I

12.30 – 13.50

I. Praktyka restrukturyzacji na przykładzie 4 postępowań. Czy funkcjonują prawidłowo?

12.30 – 12.50

II. Plan restrukturyzacyjny.

12.50 – 13.50

- i. Na co pozwalają przepisy? Zagadnienia prawne dotyczące planu restrukturyzacyjnego.
- ii. W jaki sposób przygotować plan restrukturyzacyjny w terminie? Zagadnienia ekonomiczne związane z przygotowaniem planu.
- iii. Wykonanie i wdrożenie planu restrukturyzacyjnego z perspektywy spółki, w tym rola Interim Managera.
- iv. Pozycja wierzycieli finansowych w ujęciu planu restrukturyzacyjnego oraz na etapie jego wdrożenia.

13.50 – 14.00 Przerwa kawowa.

Blok merytoryczny II

14.00 – 15.00

I. Sprzedaż przedsiębiorstwa jako narzędzie restrukturyzacyjne (pre-pack, sanacja, upadłość).

- i. Struktura transakcji i dobór odpowiedniego narzędzia.
- ii. Wycena przedsiębiorstwa i metody wyceny.
- iii. Jak utrzymać przedsiębiorstwo w upadłości i efektywnie je sprzedać?
- iv. Pre-pack – szanse i zagrożenia.

15.00 Zakończenie konferencji.