JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة ريادة الأعمال عبر الاستحواذ على الشركات القائمة

13 – 17 يونيو 2027

دبي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة ريادة الأعمال عبر الاستحواذ على الشركات القائمة

المرجع: 121656_3200 **التاريخ:** 13 – 17 يونيو 2027 **المكان:** دبي **الرسوم:** GBP 4600

ريادة الأعمال عبر الاستحواذ على الشركات القائمة دورة تدريبية مدتها أسبوع موجهة لمن يستعد لشراء منشأة صغيرة وإدارتها بنفسه، وللمديرين المنتقلين من الوظيفة إلى الملكية، وللمستثمرين الداعمين لهم، وتنتهي بإعداد خطة الاستلام في المئة يوم الأولى. يقترب كثير من مؤسسي المنشآت الرابحة من التقاعد دون خليفة جاهز، فصار شراء شركة قائمة طريقا واقعيا إلى القيادة. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب ريادة الأعمال عبر الاستحواذ مسارا منضبطا يبدأ بالبحث وينتهي بالتسليم.

لماذا تهم ريادة الأعمال عبر الاستحواذ الآن

تتشكل ريادة الأعمال عبر الاستحواذ اليوم تحت تأثير ثلاث قوى. فالمؤسسون المتقاعدون يملكون منشآت سليمة كثيرة لا يوجد من يتسلمها. والممولون والمستثمرون صاروا يدعمون المشترين الأفراد لا الصناديق الكبيرة وحدها، لكنهم يطلبون دليلا واضحا على قدرة المنشأة على سداد ديونها. أما الموظفون والموردون والعملاء فيحكمون على المالك الجديد بسرعة، لذلك يوازي حسن التسليم أهمية السعر. المشتري الحذر يحافظ على الوظائف والعملاء، ومن يدفع أكثر من اللازم أو يتجاوز الفحص قد يرث ديونا خفية وقاعدة عملاء هشة.

المستفيدون من ريادة الأعمال عبر الاستحواذ

- الأفراد الذين يستعدون للبحث عن منشأة صغيرة قائمة وشرائها وإدارتها بأنفسهم
- المديرون في الشركات الذين يدرسون الانتقال من العمل براتب إلى الملكية
- المستثمرون الأفراد الذين يمولون المشترين الجدد ويشاركون في مجالس المنشآت الصغيرة
- ورثة الأعمال العائلية الذين يفاوضون على الشراء من الأقارب أو الشركاء
- المستشارون الذين يساندون المشترين في إيجاد الفرص وطلبات التمويل ومحادثات البائع

يستفيد الشركاء الذين يخططون لشراء مشترك أكثر من غيرهم عند حضورهم معا، إذ يخرجون بمعايير موحدة للمنشأة المستهدفة وحدود متفق عليها للسعر.

قدرات ريادة الأعمال عبر الاستحواذ

يبني المشاركون روتين مشتر منضبطا يقاس بجودة كل قرار مضي أو انسحاب.

- صياغة أطروحة الاستحواذ — قرار تحديد المنشآت التي تستحق المتابعة
- تقدير جودة الأرباح ودرجة الاعتماد على المالك — قرار المضي أو الانسحاب قبل العرض
- حساب سعر شراء عادل من الأرباح المعدلة والتدفق النقدي — العرض الافتتاحي للبائع
- هيكلة مصادر التمويل من حصة المشتري والدين البنكي وتمويل البائع والدفعات المشروطة — نقاش الممول والمستثمر
- اختبار نتائج الفحص المالي والقانوني والتشغيلي — قرار التوقيع أو إعادة التفاوض أو الانسحاب
- بناء خطة الأيام الأولى للموظفين والعملاء والموردين — التسليم مع المالك المغادر

مصطلحات ريادة الأعمال عبر الاستحواذ الأساسية

- أطروحة الاستحواذ — بيان مكتوب يحدد نوع المنشأة التي سيسعى المشتري إلى شرائها وسبب ملاءمتها له.
- الأرباح التقديرية للبائع — الربح قبل راتب المالك ومزاياه الخاصة والفوائد والاستهلاك.
- تمويل البائع — جزء من الثمن يقرضه البائع للمشتري ويسدد من أرباح المنشأة اللاحقة.
- الدفعة المشروطة بالأداء — مبلغ مؤجل يدفع للبائع إذا حققت المنشأة نتائج متفقا عليها بعد البيع.
- خطاب النوايا — وثيقة غير ملزمة في معظمها تحدد السعر والهيكل وفترة الحصرية قبل الفحص التفصيلي.
- الاعتماد على المالك — مدى ارتباط العملاء والموردين والخبرة بشخص المالك المغادر.

ريادة الأعمال عبر الاستحواذ يوما بيوم

اليوم 1: طريق الملكية والبحث عن المنشأة

- المقارنة بين الشراء والتأسيس والامتياز التجاري — اختيار الطريق المناسب إلى الملكية
- مراجعة الجاهزية الشخصية وتقبل المخاطر — وضع حدود للدين والجهد
- بيان أطروحة الاستحواذ — تحديد القطاع والحجم وصفات المالك المستهدف
- قنوات إيجاد الصفقات والعلاقة مع الوسطاء — بناء تدفق منتظم من المنشآت المرشحة
- رسائل التواصل مع الملاك والمكالمات الأولى — فتح الحوار مع المؤسسين المتقاعدين

اليوم 2: فرز المنشأة المستهدفة وتسعيرها

- قراءة الملخص التعريفي ومذكرة المعلومات — رصد إشارات التحذير المبكرة بسرعة
- تعديل الأرباح والبنود المضافة — فصل الربح الحقيقي عن نفقات المالك
- اختبارات تركز العملاء والاعتماد على المالك — الحكم على ثبات الإيرادات
- التقييم بمضاعف الأرباح والتدفق النقدي — تحديد نطاق سعر قابل للدفاع
- اتفاق مستوى رأس المال العامل — تجنب المفاجآت في النقد المتبقي عند الإتمام

اليوم 3: تمويل الصفقة والتفاوض عليها

- تصميم هيكل التمويل من الحصة والدين وتمويل البائع — موازنة المخاطر والسيطرة
- مذكرة الائتمان للممول وتغطية خدمة الدين — إثبات قدرة المنشأة على السداد
- شروط المستثمرين وتوزيع الحصص — الاتفاق على عوائد الباحث والداعمين
- صياغة خطاب النوايا وفترة الحصرية — تثبيت السعر والجدول الزمني والشروط
- بنود الدفعات المشروطة وانتقال المالك — تقاسم المخاطر مع المؤسس المغادر

اليوم 4: الفحص النافي للجهالة وإتمام الصفقة

- مراجعة جودة الأرباح ومطابقة كشوف الحساب البنكي — التأكد من أن الربح حقيقي
- الفحص القانوني لعقود الإيجار والتراخيص — كشف التعهدات قبل التوقيع
- الجولة التشغيلية ومقابلات الموظفين الرئيسيين — اختبار طريقة عمل المنشأة فعليا
- الضمانات والتعويضات في اتفاقية الشراء — حماية المشتري بعد الإتمام
- قائمة إتمام الصفقة ومذكرة حركة الأموال — تنسيق المحامين والممولين والبائع

اليوم 5: تطبيق خطة الاستلام في المئة يوم الأولى

- نص الإعلان للموظفين والعملاء والموردين — الحفاظ على الثقة في الأسبوع الأول
- جدول تسليم المؤسس وتوثيق المعرفة — تقليل الاعتماد على المالك تدريجيا
- ضبط النقد ولوحة متابعة أسبوعية للمالك — حماية السداد في الأشهر الأولى
- اختيار التحسينات السريعة من نتائج الفحص — تحديد التغييرات التي تستحق البدء بها
- خطة الاستلام في المئة يوم الأولى — عرض الأولويات على المستثمرين والممولين

تطبيق ريادة الأعمال عبر الاستحواذ بعد الدورة

- كتابة أطروحة استحواذ في صفحة واحدة والتواصل مع عشرة ملاك أو وسطاء مطابقين لها.
- إجراء اختبارات تعديل الأرباح والاعتماد على المالك على منشأة معروضة للبيع فعلا.

أسئلة حول ريادة الأعمال عبر الاستحواذ

ما ريادة الأعمال عبر الاستحواذ ولماذا تهم الآن؟

ريادة الأعمال عبر الاستحواذ تعني شراء منشأة صغيرة قائمة وإدارتها بنفسك بدلا من البدء من الصفر. وتهم الآن لأن كثيرا من المؤسسين يتقاعدون دون خلفاء جاهزين.

من الأكثر استفادة من مهارات ريادة الأعمال عبر الاستحواذ؟

يستفيد أكثر من غيرهم من يستعدون لإدارة منشأة يملكونها، والمديرون المنتقلون إلى الملكية. ويستفيد أيضا المستثمرون والورثة والمستشارون حين يرون كيف تفرز المنشآت وتسعر وتفحص.

كيف تختلف دورة ريادة الأعمال عبر الاستحواذ عن دورة الاندماج والاستحواذ للشركات الكبيرة؟

تركز على مشتر واحد يشتري منشأة يديرها مالكها ثم يتولى إدارتها بنفسه. أما دورات صفقات الشركات الكبيرة فتتناول الشركات المدرجة وفرق الدمج، بينما تتمحور هذه الدورة حول تمويل البائع والاعتماد على المالك.

ماذا تعود به من تدريب ريادة الأعمال عبر الاستحواذ؟

تعود بأطروحة استحواذ مكتوبة، وورقة تقييم وتمويل لمنشأة مستهدفة، وقائمة فحص، وخطة استلام للمئة يوم الأولى.

ريادة الأعمال عبر الاستحواذ: الطريق إلى الأمام

توجه خطة الاستلام في المئة يوم الأولى أول قرار بعد الإتمام: ما الذي يغيره المالك الجديد وما الذي يبقيه كما هو حتى تبنى الثقة. ويستخدمها المستثمرون والممولون وكبار الموظفين لمتابعة النقد ومراحل التسليم. وبعد الربع الأول تستحق إعادة النظر في الاعتماد على المالك وتركز العملاء، لأن كليهما يتغير سريعا بعد تنحي المؤسس.