

WSPOMNIENIA
Z WALL
STREET



MACIEJ KASZYCA

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Wojciech Ciuraj

Projekt okładki: Jan Paluch

Zdjęcie na okładce zostało wykorzystane za zgodą Shutterstock.com

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onepress@onepress.pl

WWW: <https://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://onepress.pl/user/opinie/wswall>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-8322-211-0

Copyright © Helion S.A. 2023

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

SPIIS TREŚCI

SŁOWO WSTĘPU OD AUTORA	7
WALL STREET W OCZACH PRAKTYKÓW	11
DLACZEGO WALL STREET JEST TAK LEGENDARNA?	13
KRÓTKA HISTORIA O TYM, JAK ZNALAZŁEM SIĘ NA WALL STREET	19
PROCES REKRUTACJI NA WALL STREET	27
PRZELOT DO NOWEGO JORKU	35
WITAJ W ŚWIECIE BANKOWOŚCI INWESTYCYJNEJ	41
GDZIE TE POCZTÓWKI Z NOWEGO JORKU?	47
MÓJ TYMCZASOWY, NOWY DOM W NOWYM JORKU	55
PIERWSZY DZIEŃ W PRACY NA WALL STREET	61
JEDEN DZIEŃ Z ŻYCIA BANKIERA INWESTYCYJNEGO	73

PROJEKT BLUESHOE, CZYLI M&A W PRAKTYCE	79
NIGDY SIĘ NIE PODDAWAJ, W NAGRODĘ DOSTANIESZ DARMOWE OWOCE I BATONIKI	87
CZY NA PEWNO DAM SOBIE RADĘ?	93
ZARZĄDZANIE PROCESEM M&A NA CO DZIEŃ	119
ZESPÓŁ WYCEN SPÓŁEK NOTOWANYCH NA GIEŁDZIE	127
W KOŃCU JESTEM NA GIEŁDOWYM PARKIECIE	135
OKO W OKO Z RODZINNĄ FIRMĄ INWESTYCYJNĄ	145
FAMILY OFFICE, CZYLI JAK NOWOJORSKIE RODZINY INWESTUJĄ ŚRODKI	151
BLASKI I CIENIE CIĄGŁEJ PRACY, CZYLI SIĘ DOSTOSUJESZ ALBO NIE PASUJESZ	165
OSOBISTA OCENA NOWEGO JORKU	173
OSTATNI DZIEŃ W BIURZE	177
WALL STREET BYŁO MI PISANE	179
CAŁY WOREK DOŚWIADCZENIA I POWRÓT DO POLSKI	181

JEDEN DZIEŃ Z ŻYCIA BANKIERA INWESTYCYJNEGO

Skoro mamy już równy, choć istotnie uproszczony poziom rozumienia tego, czym jest i jak działa rynek bankowości inwestycyjnej (w szczególności M&A), to pora opowiedzieć Ci, jak wygląda dzień z życia bankiera inwestycyjnego w Nowym Jorku.

Z uwagi na to, że moi czytelnicy są w zróżnicowanym wieku, to zastosuję metodą dwubiegunową. Opiszę, jak wygląda życie bankiera inwestycyjnego w ramach przedziału 0 – 5 (*summer intern, analyst, associate*) lat doświadczenia oraz na drugim biegunie dzień z pracy osoby na poziomie Managing Directora (czyli niemalże góra łańcucha pokarmowego, ale w hierarchii to wciąż poziom zaangażowany operacyjnie w projekty).

Zacznijmy od osób o mniejszym doświadczeniu. W bankowości inwestycyjnej istnieje bardzo formalna, ogólnie szanowana i akceptowana struktura hierarchii. Z uwagi na to, że każdy szczebel ma swoje charakterystyczne zadania i na każdym z etapów jest szalenie ciężko

wytrzymać tempo pracy, to tworzy się taka naturalna, samodyscyplinująca atmosfera pomiędzy poszczególnymi ogniwami łańcucha. Innymi słowy, każdy zna swoje miejsce, a zadania spadają z góry na dół w wyjątkowo silosowy sposób.

Jeśli jesteś stażystą lub pierwszo-, drugorocznym analitykiem, to Twoje życie może być postrzegane jako chwilowy koszmar. Naprawdę musisz kochać tę robotę (lub wierzyć w jej wymiar finansowy), żeby wytrzymać tempo pracy niemalże przez całą dobę.

Kompleksy biurowe są tak projektowane, abyś miał właściwie wszystko pod ręką — kantyny, siłownię, bibliotekę, czasami basen. Wszystko to po to, abyś nie zwariował, pracując po czternaście – szesnaście godzin dziennie (zupełny standard rynkowy). Tak projektowane biura mają jeszcze jedną cechę, o której się niewiele mówi. Są tak zorganizowane, żeby pracownicy nie musieli i nie chcieli wychodzić na zewnątrz w ramach załatwiania swoich potrzeb.

Dzień pracy analityka (lub stażysty) zaczyna się około siódmej, kiedy to próbujesz przefiltrować wszystkie najważniejsze informacje z ostatniej doby i nocy. Analizujesz wydarzenia gospodarcze, polityczne, klimatyczne, informacje płynące z konkretnych spółek, które w danym momencie Cię interesują. Wszystko, co może mieć wpływ na Twoje projekty, jest w tym momencie bardzo ważne.

Do dziewiątej będziesz jeszcze pewnie odpowiadał na dziesiątki maili. Od dziewiątej będziesz miał kilka godzin pracy z prezentacją, researchem oraz prostym modelowaniem finansowym.

Prezentacja to taki twór, który będzie Twoim najlepszym przyjacielem. Prezentacje będziesz robił i poprawiał niemalże całą dobę. Generalnie praca bankiera to w dużej mierze praca na pograniczu Excela

oraz PowerPointa. To, co policzysz, musisz pokazać w zrozumiałym sposób na slajdach.

W międzyczasie kilka spotkań klienckich, na których będziesz generował przemysłową liczbę notatek, a następnie wysyłał podsumowanie do osób z zespołu projektowego.

Natrafisz również na kilka spotkań statusowych odnośnie do każdego z projektów z osobna. Około szesnastej – siedemnastej z pewnością dostaniesz od silosowych przełożonych poprawki do prezentacji oraz modelu. To, co stworzysz, idzie silosowo w górę, więc każda osoba nad Tobą w hierarchii będzie miała komentarze. To czysta kombinatoryka. Przez cały dzień będą Ci spływać uwagi i komentarze.

Pewnie około dziewiętnastej wstępnie skończysz największy ostrzał kliencki i kalendarz spotkań powoli zacznie się luzować. To czas na pracę w dużym skupieniu. Modele finansowe, wyceny przedsiębiorstw, analizy i mnóstwo innych excelowych sztuczek — analizy scenariuszowe, przegląd stóp dyskontowych itd.

Jeśli będziesz miał odrobinę szczęścia, to o dwudziestej pierwszej będziesz mógł czmychnąć do domu. Prawda jest jednak taka, że jeśli w tym biznesie chcesz zrobić karierę, to musisz budować sojusze i przyjaźnie, więc zrobisz jeszcze rundę po kolegach z pytaniami, czy komuś potrzeba pomocy. Z reguły każdy jest świadomy, która jest godzina, więc odmawia.

Natomiast największy dreszcz emocji następuje wtedy, gdy w godzinach wieczornych przychodzą maile od przełożonych w projekcie z informacją, że w modelu jest błąd lub w prezentacji coś się ze sobą nie zgadza. Najczęściej nie są to gotowe wskazówki, ale coś na zasadzie: wydaje mi się, że coś nie gra. Wówczas z ograniczonym już

entuzjazmem siadasz do komputera i przechodzisz w tryb pracy detektywistycznej.

Wcale nie jest rzadkością, że z biura wychodzisz po dwudziestej trzeciej. W standardzie masz więc kilkanaście godzin pracy. Jeśli natomiast na horyzoncie są duże spotkania klienckie albo prezentacje dla inwestorów, to możesz spodziewać się wewnętrznych spotkań do drugiej w nocy. Osobiście to przeżywałem. Opowiem Ci o tym w kolejnych rozdziałach.

zupełnie inaczej to wygląda, jeśli w hierarchii jesteś na szczycie. Nigdy nie byłem Managing Directorem (MD) w banku inwestycyjnym, więc pozwól, że tutaj posłużę się moimi obserwacjami, a nie osobistym doświadczeniem.

Rola MD w dużej mierze jest już relacyjna. Masz sztab ludzi w postaci kilku silosów w dół od wykonywania pracy organicznej. Większość Twojego dnia wypełnią spotkania klienckie, statusy projektowe (o ile chcesz w nich uczestniczyć) oraz wiele, wiele wideokonferencji.

Przychodzisz do pracy w zasadzie o tej godzinie, o której chcesz, i wychodzisz zgodnie z własnym przekonaniem i poglądami. Najczęściej przed wyjściem zrobisz jeszcze rzut poprawek w dół — po to, żeby mieć poczucie, że sztab ludzi będzie nad tym pracował do rana. Bardzo atrakcyjne uczucie występujące na każdym poziomie hierarchii, o ile nie jesteś na samym dole. Jeśli jesteś na samym dole, to niestety masz ciężko. Niczym Atlas bankowości podtrzymujesz projekt na własnych barkach.

Najważniejszym uczuciem, które musi towarzyszyć każdemu MD, to zaufanie do zespołu. Innymi słowy, żeby spać w miarę spokojnie, musisz wiedzieć, że masz zespół gotowy zrobić dla Ciebie naprawdę dużo,

oczywiście w zamian za pomoc w rozwijaniu kariery. Bardzo *fair* i ogólnie szanowany układ. Z pewnością nie uszczęśliwisz nikogo swoim wieczornym zrzutem komentarzy i poprawek do wszystkich plików, ale dzięki takiej harmonii prac projekty mają cię szansy, by zostać zrealizowane w przewidzianych umowami harmonogramach.

Sporo czasu będziesz przebywał poza biurem. Lunche, brunchy, kolacje. Zaczyna się bankierka, którą znamy z filmowych scen. Musisz wiedzieć, że w ostatnich dziesięciu – piętnastu latach w bankowości inwestycyjnej również zaszły pewne zmiany mające na celu zaprowadzenie nad codziennym funkcjonowaniem bankierów. Historycznie rzeczywiście wyglądało to tak, jak w filmach z Hollywood. Szampan, kawior i krakersy. Obecnie po kilku spektakularnych wpadkach bankierów z firmowymi kartami działu *compliance* zaczęły dbać o zasady wydawania firmowych środków. Nie zmienia to jednak faktu, że bycie bankierem na wysokim szczeblu hierarchii jest atrakcyjne.

Oczywiście każdy medal posiada dwie strony i nie chciałbym, żebyś wyniósł z moich wspomnień przeświadczenie, że to życie jest jednoznacznie wspaniałe. Będąc MD, masz już bezpośrednią odpowiedzialność przed klientem i w przypadku błędów, niedociągnięć i innych fakałów będziesz zbierał cięgi od swoich przełożonych. Osoby powyżej stanowiska MD już co do zasady nie zajmują się projektami lub bardzo rzadko się w nie angażują. Będąc MD, jesteś w zasadzie ostatnim operacyjnym ogniwem łańcucha. Jednak w sytuacjach, gdy klient z jakiegoś powodu jest niezadowolony z usług, które Ty i Twój zespół świadczyacie, sprawa trafi najpewniej powyżej Twojej głowy. Będziesz musiał się tłumaczyć.

Życzę każdemu, kto ma serce do tego biznesu, żeby zdołał się wzbicić na opisywany poziom hierarchii. Najczęściej jednak po kilku latach (około trzech do sześciu) zaczniesz rozglądać się za exitem¹. Będziesz marzył o funduszach typu private equity², venture capital³ lub hedge fund⁴. Ewentualnie pójdziesz do biznesu, żeby tam nadal realizować przejęcia już na rzecz konkretnej strategii korporacyjnej — to akurat mój przypadek.

¹ Świadome przejście z jednej organizacji do drugiej.

² Fundusze inwestujące w dojrzałe przedsiębiorstwa niebędące przedmiotem obrotu giełdowego.

³ Fundusze inwestujące w spółki na wczesnych etapach rozwoju niebędące przedmiotem obrotu giełdowego.

⁴ Fundusze, które inwestują w spółki będące przedmiotem obrotu giełdowego.

PROJEKT BLUESHOE, CZYLI M&A W PRAKTYCE

Wiesz już, czym jest bankowość inwestycyjna, oraz rozumiesz, czym się charakteryzuje praca bankiera w Nowym Jorku. Pora na przedstawienie Ci praktycznego przykładu przebiegu projektu M&A, w którym brałem udział. Przeprowadzę Cię przez blaski i cienie codziennej pracy. Po lekturze tego rozdziału będziesz już rozumiał, czym zajmują się na co dzień bankierzy inwestycyjni i specjaliści od M&A. Opowiem Ci również o moim pobycie na parkiecie giełdowym giełdy nowojorskiej, a skoro o giełdzie mowa, to dorzucę kilka zdań na temat pracy w dziale wycen akcji spółek notowanych na giełdzie.

Omówiliśmy już wcześniej pryncypia bankowości inwestycyjnej oraz standard pracy, jaki panuje na Wall Street. Potraktowaliśmy wstęp teoretyczny nieco abstrakcyjnie poprzez przyłożenie pewnych zachowań i przede wszystkim kultury do całości sektora finansowego.

Chciałbym Ci teraz przybliżyć nieco więcej szczegółów na temat projektu, do którego zostałem przydzielony. To ma o tyle fundamentalne

znaczenie, że jeśli zrozumiesz, z czym się borykałem na co dzień, to łatwiej będzie Ci holistycznie cieszyć się treścią moich zapisków.

Ważna uwaga: nie będę publikował nazwy firmy, którą sprzedawaliśmy. Posłużę się wymyśloną nazwą — BlueShoe. Taki mamy standard w M&A, że nadajemy projektom dobrze brzmiące nazwy. To nas cieszy.

Projektem był klasyczny sell-side, czyli doradztwo transakcyjne na rzecz sprzedających, obejmujące kompleksowe prowadzenie procesu M&A, aż do szczęśliwego podpisania i zamknięcia transakcji (to już wiesz ze wstępu teoretycznego).

Poruszanie się w świecie M&A w roli potencjalnego sprzedającego przedsiębiorstwo jest nie lada wyzwaniem. Proces sam w sobie najczęściej jest długotrwały, a kluczem do sukcesu jest należyta staranność i kompetencje nastawione na maksymalizację wartości na każdym z etapów prowadzenia procesu.

Maksymalizacja wartości to pojęcie pojemne i złożone. Bez zrozumienia, co wpływa na wartość w procesach M&A, nie uda się osiągnąć oczekiwanych rezultatów.

Na rynku M&A występuje asymetria informacji, rzadko spotykana w takiej skali w innych branżach gospodarki. Sprzedający nie posiada wystarczających informacji ani doświadczenia do prawidłowej estymacji rynkowej wartości przedsiębiorstwa, z kolei po drugiej stronie zasiadają specjaliści od tego typu transakcji. Nie możesz, nawet jeśli Cię to kusi, porównać tego do sprzedaży samochodu. Kilukrotnie takie porównanie słyszałem z ust osób absolutnie niedoświadczonych — co do zasady jest to absurdalne. Kupując fiata od kolegi, wiesz, ile może kosztować na rynku. Łatwo to ustalić w sposób chociażby porównawczy. W przypadku przedsiębiorstw jest to znacznie bardziej skomplikowane.

Z jednej strony specjaliści z zakresu M&A doskonale rozumieją, czego potencjalni kupujący szukają w swoich celach akwizycyjnych, dzięki czemu potrafimy realnie wpływać na wzrost wartości przedsiębiorstwa przed sprzedażą, korzystając z naszych kompetencji transakcyjnych.

Z drugiej strony istnieje pewien katalog błędów, które są notorycznie popełniane w ramach sprzedaży przedsiębiorstw. Najczęściej wynikają one z mglistego doświadczenia osób prowadzących procesy. Oto kilka z nich:

- brak należytego przygotowania przedsiębiorstwa do sprzedaży;
- brak przygotowania kluczowych założeń dla projektu sprzedaży, tj. *equity story*, *value creation planning*, *investment opportunities & growth initiatives*;
- słabej jakości materiały analityczne;
- nienależyte przygotowanie członków zarządów do rozmów z potencjalnymi nabywcami;
- brak dotarcia lub ograniczone możliwości dotarcia do zainteresowanych grup potencjalnych nabywców;
- błędne oszacowanie wartości przedsiębiorstwa;
- błędy w formalnym prowadzeniu procesu M&A oraz komunikacji z inwestorami;
- brak rozumienia charakterystycznych klauzul prawnych dla procesów M&A (w ramach SPA/SHA).

Krótki off topic i lekcja dla każdego. Jeśli jesteś w momencie, w którym rozważasz sprzedaż przedsiębiorstwa, to skup się na bankierach/doradcach z odpowiednim doświadczeniem. W przeciwnym razie opłaty, których nie chciałeś zapłacić doradcy, ponieważ wydawały Ci się zbyt duże, oddasz w ramach wyceny i struktury transakcyjnej.

Dodam bowiem, że raczej rzadkie są transakcje, w których sprzedający w ramach pierwszej transzy sprzedaje 100% biznesu. Jest duża szansa, że nawet sprzedając biznes, będziesz uzależniony od szeregu czynników ekonomicznych tegoż przedsiębiorstwa, a to w ramach rozliczeń transz płatności z inwestorem.

Jeszcze tylko krótko. Tak, da się sprzedać 100% w jednej transzy, ale najczęściej to dotyczy transakcji z dużymi inwestorami strategicznymi, którzy doskonale wiedzą, w jaki sposób zarządzać tym biznesem od pierwszego dnia i po prostu Cię nie potrzebują.

Wracając do projektu — najogólniej pisząc, zakres naszych usług był następujący:

- opracowanie strategii planowanego projektu sprzedaży przedsiębiorstwa wraz z inicjacyjnym szacunkiem jego wartości;
- przeprowadzenie przeglądu organizacji oraz rekomendowanie miejsc, których poprawa lub uzupełnienie będzie miało istotny wpływ na wycenę przedsiębiorstwa;
- przygotowanie procesu transakcyjnego (dwustopniowego) z uwzględnieniem niezbędnych kamieni milowych oraz harmonogramu procesowego;
- identyfikacja potencjalnych nabywających wśród inwestorów strategicznych oraz finansowych (zarówno krajowych, jak i zagranicznych);
- inicjacja kontaktu oraz koordynacja rozmów z potencjalnymi nabywcami;
- opracowanie struktury transakcyjnej oraz materiałów dotyczących projektu: teaser, memorandum, *management case*, modele finansowe, modele operacyjne;

- określenie wartości przedsiębiorstwa oraz wsparcie w negocjacjach ceny;
- koordynacja badania *due diligence* z troską o interes klienta;
- wsparcie sprzedających w procesie tworzenia i negocjacji dokumentacji transakcyjnej;
- doprowadzenie do zamknięcia transakcji.

Wiedzieliśmy już na początkowym etapie, że jeśli ta transakcja ma się wydarzyć, to będzie to wykup lewarowany długiem (wrócimy jeszcze do tego). Dlatego w naszych scenariuszach modelowania braliśmy to pod uwagę, testując wyporność na dług organizacji w różnych stosunkach długu do środków własnych.

Wracając już do samego BlueShoe — poniżej kilka informacji z mojego pitchdecku.

Dość typowo opisywałem *executive summary*. Rosnący rynek, wartość w markach produktowych, silna pozycja finansowa z bezpiecznym cash flowem¹, ze znaczącym wzrostem sprzedaży w kanale e-commerce. Dodatkowo niemalże gotowa platforma do dalszych konsolidacji rynku w wyniki przyszłych akwizycji. Doświadczony management gotowy pozostać jeszcze na kilka lat w ramach transzowania wyjścia ze spółki z wyceną na podstawie dowożonego wyniku EBITDA.

¹ Generowane przez przedsiębiorstwo przepływy pieniężne.

Dynamicznie rosnący rynek obuwia	- Amerykański rynek obuwia utrzymuje stabilny wzrost o ok. 7% rok do roku - Światowy rynek obuwia będzie rósł o ok. 6,2% rocznie do roku 2017 - Światowy rynek obuwia osiągnie wartość 100 miliardów USD w roku 2017
Rozpoznawalne marki obuwia oraz ugruntowana pozycja rynkowa	- Pięć rozpoznawalnych i szanowanych marek obuwia skierowanych na rynek kobiecy oraz rynek nastolatek, łączących w sobie komfort oraz trendy modowe - Tworzone z materiałów najwyższej jakości, z wycuciem stylu, zgodnie z globalnymi trendami Stabilna pozycja w przemyśle obuwniczym, z relacjami budowanymi 37 lat
Stabilna sytuacja finansowa	- Dodatknie przepływy pieniężne ze stabilnym wynikiem EBITDA (6 – 8% margin) rok do roku - Znormalizowana EBITDA za rok 2016 – 6 milionów USD - Poziom sprzedaży za rok 2016 – 84 miliony USD (77 milionów ze sprzedaży marek, 7 milionów z prowizji)
Platforma do konsolidacji rynku obuwniczego	- Możliwość międzynarodowego skalowania organizacji poprzez przejęcia kolejnych marek Możliwość wejścia poprzez M&A na rynek obuwia męskiego, dziecięcego oraz pozyskania licencji innych marek - Możliwość skalowania w kanale e-commerce
Stabilny Management (Zarząd) z sukcesami rynkowymi	Stabilny management z doświadczeniem branżowym - Stabilny zespół sprzedażowy oraz sieci dystrybucyjne - Możliwość pozyskania z rynku specjaliści od obuwia męskiego oraz dziecięcego do rozwoju tych segmentów

ZDJĘCIE 14. Fragment prezentacji dla inwestorów

Przykład tej transakcji był o tyle ciekawy, że w proces zamieszanych było dwóch weteranów branży obuwniczej (Tony oraz Mark). To oni jako menedżerowie mieli wspomóc zarządzanie biznesem, realizując zakładany biznesplan w zamian za odpowiedni ESOP².

Zatem potencjalny nabywający miał możliwość skorzystać z szansy dokonania tej transakcji wspólnie ze wspomnianymi menedżerami, ale z tej opcji skorzystać nie musiał.

W tym pierwszym przypadku mielibyśmy do czynienia z *management buy-in*, a my obsługiwalibyśmy zarówno sprzedających biznes, którzy ze względu na wiek chcieli zająć się innymi aktywnościami (klasyczny *sell-side*), ale z komponentem wykupu menedżerskiego, bo od początku w projekt było zamieszanych dwóch menedżerów z dużym doświadczeniem i sukcesami.

² *Employee stock option plan* — program opcji menedżerskich aktywowanych w momencie skutecznego wyjścia z inwestycji po okresie budowania wartości przez inwestora.

To była bardzo ciekawa struktura transakcyjna z wyłączeniem klasycznego konfliktu interesu. Każdy chciał ten deal zrobić i każdemu się to opłacało.

Taka struktura dawała również możliwość skrócenia okresu koniecznego zaangażowania sprzedających w spółce w wyniku pojawienia się niezależnego, profesjonalnego managementu.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —

- 
1. ZAREJESTRUJ SIĘ
 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

WITAJ W ŚWIECIE WIELKICH PIENIĘDZY!

Praca na Wall Street od zawsze była marzeniem autora. By się dostać do tej finansowej Ligi Mistrzów, musiał ponieść sporo wyrzeczeń, w pełni skoncentrować się na swoim celu i włożyć mnóstwo pracy w jego realizację. A potem... Potem znalazł się w miejscu, o którym, podobnie jak on, intensywnie myśli wielu ludzi biznesu i finansów z całego świata. W miejscu, gdzie czekało go jeszcze więcej ciężkiej pracy, ale także nowe doświadczenia, ciekawi ludzie i wyzwania, z jakimi dotąd się nie spotkał, a z którymi musiał się zmierzyć. I zwyciężyć.

Jeśli interesuje Cię fenomen nowojorskiej ulicy, którą wybrały na swoją siedzibę najważniejsze instytucje finansowe Stanów Zjednoczonych, sięgnij po wspomnienia Macieja Kaszyca i dowiedz się:

- Jak przebiega rekrutacja Polaka na Wall Street
- Jak w praktyce wygląda praca bankiera inwestycyjnego w Nowym Jorku
- Jak przeprowadza się procesy przejęć przedsiębiorstw
- Jak się żyje w Nowym Jorku



MACIEJ KASZYCA

Ekspert z zakresu fuzji i przejęć przedsiębiorstw (M&A) z doświadczeniem budowanym w Polsce i w USA (Nowy Jork). Szlify zawodowe zdobywał w bankowości inwestycyjnej, konsultingu (big4), funduszach private equity i family office, jak również w biznesie jako head of M&A w spółkach portfelowych inwestorów instytucjonalnych. Specjalizuje się budowaniu długoterminowej wartości biznesów w wyniku przejęć przedsiębiorstw.

Absolwent prawa i ekonomii na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, a także Uczestnik programu Alternative Investments w Harvard Business School (executive education) oraz programu Advanced Valuation na New York Stern University. Nagrodzony przez Szwajcarską Izbę Gospodarczą oraz bank Vontobel z siedzibą w Zurychu za opracowanie naukowe dotyczące funkcjonowania i inwestycji globalnych family office.

onepress



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



HELION SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
onepress@onepress.pl

książkiklasybusiness

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-8322-211-0



9 788383 222110

Cena: 54,90 zł