ALLEN & OVERY

Eva Urbanová

Akvizice společností: Základní principy a proces Due diligence

© Allen & Overy LLP 2010

Struktura prezentace

- **Časový harmonogram akvizic:**
  Od předběžné dohody k realizaci

- **Proces due diligence:**
  Identifikace klíčových problémů

- **Hlavní ustanovení smlouvy o koupi akcií:** Rozdělení rizika mezi strany

© Allen & Overy LLP 2010

Časový harmonogram akvizic 1

Předběžná dohoda

– ocenění cílové společnosti/ aktiv/ podniku
– základní parametry transakce

Předinvestiční prověrka (Due diligence)

– právní, účetní, daňová, technická, ekologický audit
– Dataroom: účel a organizace, setkání s vedením cílové společnosti

© Allen & Overy LLP 2010

Časový harmonogram akvizic 2

Struktura transakce

– prodej akcií/ obchodních podílů
– prodej podniku/ části podniku
– prodej aktiv

Příprava smluvní dokumentace

– vyjednávání

Podpis smluvní dokumentace (*Signing*)

© Allen & Overy LLP 2010

Časový harmonogram akvizic 3

Odkládací podmínky (*Conditions Precedent*)

– Schválení koncentrace soutěžitelů
– Souhlasy/ schválení

Realizace transakce (*Closing/ Completion*)

© Allen & Overy LLP 2010

Právní due diligence

Nejde o objektivní audit, účelem je identifikace možných problémů pro:

– možnost a průběh transakce
– další provoz společnosti/ aktiv
– vývoj výnosů společnosti

Due diligence dotazník

© Allen & Overy LLP 2010

Hlavní cíle due diligence

Získání informací důležitých pro ocenění cílové společnosti

Identifikace a **zhodnocení rizik**

Návrh úpravy rizik ve smlouvě

– formulace záruk (*warranties*) a specifických náhrad (*indemnities*)

© Allen & Overy LLP 2010

Oblasti právní due diligence: Na co se zaměřit 1

Existence společnosti a její **historie**

– rozhodnutí VH, zápisy z jednání představenstva

Titul k předmětu prodeje

– předchozí převody, řetězení

Smluvní vztahy a možná rizika

– ukončení, smluvní pokuty, "change of control"

© Allen & Overy LLP 2010

Oblasti právní due diligence: Na co se zaměřit 2

Oprávnění k podnikání, vztah s regulátorem

– povolení, pokuty

Zaměstnanci, smlouvy s členy statutárních orgánů

– podmínky, konkurenční doložky

Spory

– procesní stádium, vymahatelnost pohledávky, možnosti narovnání

© Allen & Overy LLP 2010

Oblasti právní due diligence: Na co se zaměřit 3

Práva duševního vlastnictví

– rozsah ochrany pro ochranné známky, právo k doménám

Oblast soutěžního práva

– zakázané dohody

Majetek

– titul k nemovitostem a klíčovým aktivům

© Allen & Overy LLP 2010

Oblasti právní due diligence: Na co se zaměřit 4

Financování

– ustanovení "change of control", zajištění

Pojištění

– rozsah, podmínky, někdy předmětem samostatné due diligence

Licence k IT/ technologiím

Oblast ochrany životního prostředí

© Allen & Overy LLP 2010

Postup při due diligence 1

Týmová práce

– rozdělení rolí a management práce

Confidentiality agreement/ Pravidla dataroomu

Klíčové je seznámení se s cílovou společností a předmětem podnikání- **externí zdroje informací**

© Allen & Overy LLP 2010

Postup při due diligence 2

Komunikace s klientem

– identifikace možných problémů

Prioritizace cílů

– Deal breakers/ Major issues

Komunikace s ostatními poradci

– dotazy, koordinace práce, risk matrix

© Allen & Overy LLP 2010

Due diligence report

- Executive summary/ Podmínky odpovědnosti
- Úvod do jednotlivých oblastí
- Issue - Exposure - Remedy
- Popis smluv (Contract summaries)

© Allen & Overy LLP 2010

Smlouva o koupi akcií

Původně **anglosaský model**

Standardní použití při mezinárodních transakcích

Založena na principu **dělení rizika** mezi kupujícího a prodávajícího

© Allen & Overy LLP 2010

Cíle stran 1

Zájem kupujícího:

– Získat titul k akciím

– Obdržet co nejvíce informací o cílové společnosti

– Omezit expozici vůči závazkům/ problémům, které nebyly identifikovány

© Allen & Overy LLP 2010

Cíle stran 2

Zájem prodávajícího:

– Obdržet kupní cenu

– Omezení odpovědnosti za závazky/ problémy, které nebyly identifikovány

– Limitace dalších omezení

© Allen & Overy LLP 2010

Cena, platba kupní ceny a úpravy kupní ceny

Ocenění společnosti kupujícím

– formulace úpravy dle předpokladů (*price adjustment*)

Příprava **účetních závěrek** (*completion accounts*)

Odložená platba kupní ceny (*deferred consideration/ retention*)

© Allen & Overy LLP 2010

Období před Realizací

Podmínky realizace (*conditions precedent*)

- Souhlasy a schválení
- Řešení identifikovaných problémů
- Schválení koncentrace

Závazky do dne realizace *(pre-completion covenants)*

- Přístup kupujícího k informacím
- Souhlas kupujícího s důležitým rozhodnutím cílové společnosti

© Allen & Overy LLP 2010

Záruky (Warranties)

Ujištění/záruky kupujícího ve vztahu ke společnosti důsledky porušení

Zájmem je **sběr informací/ omezení odpovědnosti** ve vztahu k neidentifikovaným rizikům

Zájmem prodávajícího je odpovědnost omezit (***Disclosure***)

Omezení délky trvání záruk a výše úhrady

© Allen & Overy LLP 2010

Speciální náhrady (Indemnities)

Kompenzace ve vztahu k **identifikovaným rizikům** pro případ jejich naplnění

– hrozící spor
– možná pokuta finančního úřadu, apod.

Formulace v rámci procesu **due diligence**

Kompenzace **"pound for pound"**

© Allen & Overy LLP 2010

Závazky po realizaci (Protective covenants)

Závazek **zdržet se soutěžního chování**

– Časové omezení
– Teritoriální omezení

Neoslovování **zaměstnanců/ zákazníků**

© Allen & Overy LLP 2010

Realizace (Completion)

- Splnění odkládacích podmínek
- Postup v den realizace
- Odstoupení po dni realizace
- Jiné možnosti ukončení smlouvy

© Allen & Overy LLP 2010

Questions?

These are presentation slides only. The information within these slides does not constitute definitive advice and should not be used as the basis for giving definitive advice without checking the primary sources.

Allen & Overy means Allen & Overy LLP and/or its affiliated undertakings. The term partner is used to refer to a member of Allen & Overy LLP or an employee or consultant with equivalent standing and qualifications or an individual with equivalent status in one of Allen & Overy LLP's affiliated undertakings.

© Allen & Overy LLP 2010