

Obvyklá struktura SPA:

- definice obsahu transakce (předmětu smlouvy),
- kupní cena a způsob její úhrady (vypořádání),
- prohlášení kupujícího – zejména ohledně schopnosti a vůle provést transakci, dostatku finančních zdrojů na její vypořádání,
- prohlášení a záruky prodávajících (anglický termín representations and warranties) – ujištění o existenci a právní bezvadnosti podniku, právoplatnosti úkonů, existenci a nezpochybnitelnosti vlastnického práva prodávajícího, vybraným rizikům,
 - slib odškodnění s možností vyvinění prodávajícího u vyjmenovaných rizik,
 - odkládací podmínky (anglický termín conditions precedent),
 - povinnosti prodávajícího a kupujícího do dne vypořádání transakce (předání předmětu koupě a úhrady kupní ceny),
 - způsob vypořádání transakce,
 - specifikace podmínek, za kterých je možnost odstoupení od smlouvy,
 - vymezení smluvních pokut,
 - závěrečná ustanovení (zejména jurisdikce – rozhodné právo pro posuzování smlouvy, důvěrnost informací).

6.9 Firemní kultura, poakviziční začlenění

Poakviziční začlenění bývá kritickým místem celé akvizice. Je potřebné důsledně naplánovat celou integraci a soustředit se i na vlastní průběh integračního procesu. Měly by být řešeny zejména následující úkoly:

- 1) Začít integrační proces brzo – ještě před oznámením akvizice. Zkušenosti ukazují, že pokud se synergie nepodaří zrealizovat v krátké době po akvizici, pak se jich pravděpodobně nepodaří dosáhnout nikdy. Plánování detailního postupu při integračním procesu by mělo začít již v době, kdy se jedná o podmínkách převzetí (v