Fúze a akvizice

Seminář 2 (Due diligence – 1. část)

© 2019 Deloitte Legal s.r.o., advokátní kancelář

Osnova

- Shrnutí úvodní lekce
- Revize samostatných prací
- Due diligence (DD) při akvizicích společností
  - prověrka prodávajícího, kupujícího
  - právní a daňová prověrka
  - další prověrky (environmentální etc.)
- Vysvětlení jednotlivých položek checklistu
- Význam DD pro jednání o SPA
- Cvičení pro studenty v jednotlivých kategoriích DD

© 2019 Deloitte Legal s.r.o., advokátní kancelář

Shrnutí úvodní lekce

- Co je M&A
  - Fúze
  - Akvizice
- Struktury
  - Share deal
  - Asset deal
- M&A proces
  - Předtransakční fáze (příprava na prodej, NDA, LOI)
  - Transakční fáze (DD, SPA, Escrow, signing a closing)

© 2019 Deloitte Legal s.r.o., advokátní kancelář

Shrnutí úvodní lekce

Na co je třeba myslet při M&A transakci

Laikovi může fotbal připadat jako jednoduchá hra, přitom jeho pravidla zveřejněná Fotbalovou asociací ČR čítají přes 160 stran. V tomto světle se prodej společnosti jeví jako podstatně složitější proces. Záležitostí, na které je třeba při transakci myslet, je mnoho a v dobré smlouvě stanovící její pravidla by měly být všechny důsledně upraveny. Přestože není žádoucí, aby taková smlouva byla tak rozsáhlá jako pravidla fotbalu, určitý rozsah je nezbytný. Co by tedy určitě měla obsahovat?

© 2019 Deloitte Legal s.r.o., advokátní kancelář

Shrnutí úvodní lekce

epravo.cz

WEIL, GOTSHAL & MANGES

z právní praxe

Earn-out při akvizicích obchodních společností

Při akvizicích podílů v obchodních společnostech bývá často některou ze stran vyžadováno zaplacení části kupní ceny v závislosti na hospodářských výsledcích kupované společnosti v období po akvizici. V anglickém jazyce se takové ujednání ve smlouvách označuje jako earn-out.

Výhody a rizika earn-outu

Ujednání o earn-outu mohou být z obchodního hlediska prospěšné pro obě strany transakce. Pomáhají odstranit informač-

ní. Kupující zase například může požadovat prodej majetku společnosti, snížení nákladů nebo konsolidaci činností společností v rámci skupiny kupujícího. Tyto zásahy pak mohou ovlivnit dosažení earn-outu.

pracovní smlouvy. Smlouva by měla obsahovat povinnost kupujícího nečinit žádný zásah, kterým by se dosažení earn-outu znemožnilo nebo ovlivnilo. V ideálním případě by smlouva měla obsahovat katalog takových zakázaných zásahů. Hospodářské výsledky by měly být při výpočtu earn-outu očištěny o dopad těchto zásahů. Pro případ zásahů znemožňujících earn-out (např. bezdůvodné odvolání managementu prodávajícího, převedení některých aktiv společnosti do skupiny kupujícího nebo jiné negativní zásahy do rozpočtu či obchodního plánu) by měla být sjednána akcelerace platby earn-outu nebo jiné

Due Diligence
Obecně

- Proč se dělá DD?
  - informace o společnosti (riziko prodávajícího: únik informací)
  - odpovědnost prodávajícího za skutečnosti zjistitelné při DD (purchaser beware)
- Jaké se dělají druhy prověrek?
- Kdo, kdy a jak prověrky provádí?
- Jak vypadá dataroom?
- Jaký je vliv DD findings na transakci?
  - změna struktury, sleva z ceny, ukončení jednání
  - náprava, pojištění
  - retention

© 2019 Deloitte Legal s.r.o., advokátní kancelář

DD checklist
Celkový přehled

- Korporátní oblast
- Majetek
- Závazkové vztahy
- Finanční oblast
- Pracovněprávní oblast
- Sporná agenda
- Správní oblast a správní řízení

© 2019 Deloitte Legal s.r.o., advokátní kancelář

Zadání samostatné domácí práce

© 2018 Deloitte Czech Republic

Zadání samostatné práce

- Písemná analýza
- Úkol: **Popište hlavní parametry „Rozdělení odštěpením sloučením"**
- Struktura:

- Obecně: popište, co je ROS, právní úprava, využití
- Věnujte se mimo jiné těmto dílčím otázkám:
  - Jaké ROS vyžaduje korporátní souhlasy?
  - Specifika ROS mezi mateřskou a dceřinou společností (odštěpení jmění z dceřiné do mateřské společnosti)
  - Jak se při ROS posuzuje péče řádného hospodáře?
  - Jak probíhá ocenění odštěpované části jmění?

- Rozsah: cca 1-2 normostrany
- Termín odevzdání: nejpozději **v pátek večer před následujícím seminářem** zaslat vypracovaný úkol emailem (PŘEDMĚT emailu: Volitelný předmět Fúze a akvizice, TO: psuchy@deloitteCE.com; ivan@telecky.legal)

© 2019 Deloitte Legal s.r.o., advokátní kancelář