

AKTUÁLNÍ TRENDY PŘI PRODEJI A NÁKUPU FIREM

19.5.2021

Hanna Zikmundová

Ředitelka Corporate Finance KB

**BUDOUCNOST
JSTE VY**  **KB**

1. SITUACE NA TRHU FÚZÍ A AKVIZIC, AKTUÁLNÍ TRENDY

M&A TRH V EVROPĚ A V ČESKÉ REPUBLICĚ

2020: Aktivní rok navzdory pandemii covid-19

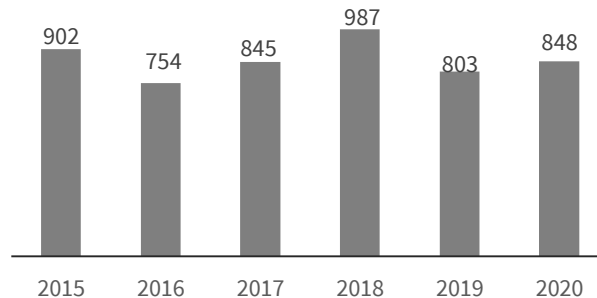
Na objem transakcí
ČR neměla pandemie
vliv



Největší transakce v
r.2020



Protrvávající transakční aktivita v Evropě (USD mil.)



České společnosti zůstávají zajímavým akvizičním cílem

Silná česká ekonomika a
dostatek volných
prostředků na trhu



Dostupné akviziční
financování



Interní faktory společností posilující transakční aktivitu

Generační
obměna a
problém
nástupnictví



Restrukturalizace
nebo odchod
zahraničních
investorů z ČR



MOTIVACE K PRODEJI ČI NÁKUPU FIREM

Generační obměna



Podnikatele, kteří firmu v 90. letech zakládali jsou dnes blízko důchodového věku

Potřeba zvolnit a předat firmu novému týmu

- Mnoho zakladatelů nemá v rodině nástupce, děti nemají zájem nebo kapacity rodinnou firmu dál rozvíjet
- Nutnost hledat partnera pro další rozvoj, pokud je majitel ve vysokém věku a/nebo se nechce firmě dál věnovat

Expanze přes akvizice/Změna struktury skupiny



Růst firmy a hledání nových kapacit

Opuštění neklíčových segmentů přes divestice

- Silný očekávaný růst a dominance hráčů často vede ke konsolidaci odvětví, spojení konkurence
- Rovněž se může firma část svého byznysu odprodat (přes samostatnou společnost)

Změna v akcionářské struktuře



Předání podílů vedení společnosti

Navýšení kapitálu vstupem investora

Konflikty mezi akcionáři

- Firmy jsou často na křižovatce a s rozhodnutím jak dál přicházejí změny v struktuře majitelů – jejich počet se sniž/zvyšší
- Vedení firmy se může stát menšinovým nebo většinovým akcionářem – přímá motivace dosahovat lepší výsledky

Nutnost změny



Nutnost hledat partnera financování nebo strategii

Náhle situace vyžadující si řešení

- Společnost se může dostat do finančních nebo provozních potíží a potřebuje nový kapitál, know-how, vedení
- Náhle změny jako nehody, úmrtí akcionáře, znehodnocení majetku společnosti mohou vyústit v potřebu změny majitele

2. JAK OVLIVŇUJE STRATEGIE PRODEJE FIRMY JEJÍ HODNOTU (NEBO CENU)

CO OVLIVŇUJE HODNOTU SPOLEČNOSTI

Hodnota společnosti ≠ cena za společnost

Tržní hodnota společnosti

- Hodnota společnosti je z velké části založena na finančních údajích a na jejich **očekávaném vývoji v budoucnosti**
- Je tak z hlavní části založena na prověřené **strategii a důvěryhodném obchodním plánu společnosti**

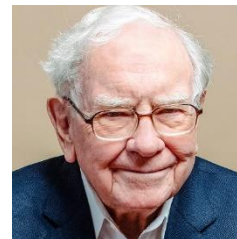
Cena společnost/obchodní podíl

- Cena je závislá především na ochotě kupujících zaplatit za byznys prodávajícího
- Role poradce je skrze vhodně zvolenou strategii prodeje maximalizovat prodejní cenu při splnění ostatních požadavků a přání prodávajícího

Price is what you pay.

Value is what you get.

~Warren Buffett

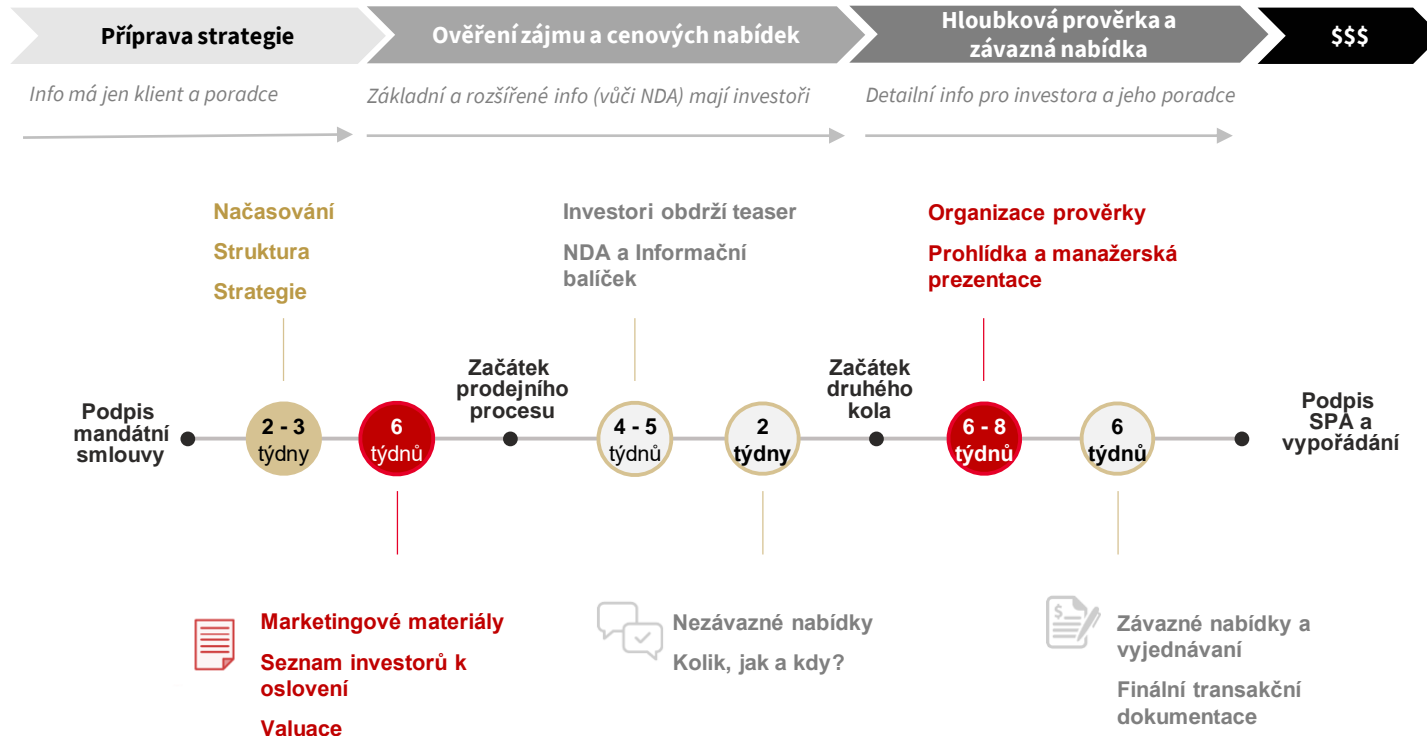


Cena za společnost je realizovaná hodnota při transakci, tedy to, co kupující zaplatil
Závisí např. na

- Hodnotě společnosti
- Ochetě a kapacitě kupujícího zaplatit prodávajícímu
- Počtu zájemců o společnost(konkurence)
- Načasování prodeje
- Transakční struktura

JAK VYPADÁ M&A PROCESS

Indikativní harmonogram standardního dvoukolového prodejního procesu



STRATEGIE PRODEJE

	Široce otevřené výběrové řízení	<i>Doporučená varianta pro podniky SME</i> Cílené výběrové řízení	Přímé jednání s jediným zájemcem
JAK?	Zveřejnění záměru Rozeslání info všem (s kapitálem)	Omezený počet předem vybraných investorů	Vyjednávání s jedním zájemcem
PROČ?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Konkurenční proces ▪ Osloví i „nečekané zájemce“ ▪ Lepší vyjednávací pozice 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Konkurence mezi vybranými investory při zachování mlčenlivosti ▪ „Předvýběr“ investorů může vést k rychlejší transakci 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Minimalizace rizika úniku informací ▪ Potenciálně časově velmi efektivní
NA CO SI DÁT POZOR?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Možné dopady na obchodní vztahy ▪ Nejistota mezi zaměstnanci ▪ Únik citlivých informací 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Možnost úniku citlivých obchodních informací konkurenci ▪ Riziko opomenutí „nečekaného“ investora 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obvykle horší vyjednávací pozice prodávajícího (cena, podmínky...) ▪ Časový aspekt pokud transakce s jediným zájemcem nedopadne

Přímé jednání s jediným zájemcem doporučujeme pouze existují-li pro to velmi pádné důvody – jinak je většinou lepší tendr.

KOMU PRODAT?

	Strategičtí investoři	Finanční investoři	Manažeři (zaměstnanci)
Stručný popis	<ul style="list-style-type: none">▪ Stejný/příbuzní obor, zákazníci	<ul style="list-style-type: none">▪ PE fondy: investiční horizont cca 5 let▪ „Family offices“: cílem držet dlouhodobě	<p>„Management-Buy-Out“ firmu kupuje stávající management / jeho část</p>
Hlavní výhody	<ul style="list-style-type: none">▪ Mohou zaplatit více (synergie)▪ Znalost oboru▪ Dlouhodobý pohled	<ul style="list-style-type: none">▪ Znalost procesu a dostupnost kapitálu▪ Možné synergie v rámci portfolia finančního investora	<ul style="list-style-type: none">▪ Maximalizace diskrétnosti▪ Detailní znalost firmy▪ Nejmenší „otřes“ pro firmu
Hlavní nevýhody	<ul style="list-style-type: none">▪ Poskytnutí citlivých informací▪ Slabá kapacita a kapitál u menších investorů	<ul style="list-style-type: none">▪ Často vyšší požadovaná míra výnosnosti (= nižší nabízená cena)▪ „Přeprdej“ firmy za dalších 5-6 let	<ul style="list-style-type: none">▪ Většinou nemá dost prostředků▪ V případě nezdaru riziko poškození vztahu

PŘÍLOHA PŘÍKLAD PRODEJNÍ TRANSAKCE

ÚVODNÍ SCHŮZKA

Průběh Transakce

ÚČELEM ÚVODNÍ SCHŮZKY JE NASTAVIT BUDOUCÍ SPOLUPRÁCI A SLADIT OČEKÁVÁNÍ

- Na úvodní schůzce s Vámi budeme blíže diskutovat Vaši představu o průběhu Transakce
- Na základě diskuze zvolíme vhodnou strukturu Transakce
- Dojednáme konkrétní obsah našich služeb
- Dle Vašich možností a preferencí se potkáme s dalšími akcionáři a managementem Společnosti, uděláme si prvotní obrázek o tom, v jakém je Společnost stavu a jak je na transakci připravena, získáme základní sadu podkladů pro zahájení prací

Výstupem této fáze jsou:

- Podepsaná mandátní smlouva
- Odsouhlasený harmonogram Transakce

JAK TO PROBÍHÁ?



Úvodní schůzka

- Diskuze strategie, struktury, načasování
- Diskuze okruhu potenciálních zájemců



Analýza a příprava transakce

- Ocenění společnosti
- Příprava marketingových materiálů



Marketing

- První oslovení zájemců
- Sběr nezávazných nabídek



Hlubková prověrka

- Asistence s organizací procesu prověrky
- Sběr závazných nabídek



Vypořádání transakce

- Asistence s vyhodnocením závazných nabídek a při vyjednávání
- Asistence s vypořádáním transakce
- Potransakční poradenství

ANALÝZA A PŘÍPRAVA TRANSAKCE

Průběh Transakce

V TÉTO FÁZI JAKO PORADCI ANALYZUJEME SPOLEČNOST A BLÍŽE UPŘESŇUJEME BUDOUCÍ STRUKTURU TRANSAKCE, ZÁROVEŇ PŘÍPRAVUJEME MARKETINGOVÉ MATERIÁLY A NASTAVUJEME PRŮBĚH PROCESU

- Zahájíme práce na analýze společnosti, jejím ocenění a marketingových materiálech, pomocí kterých budeme oslovovat potenciální investory
- Vytovíme Rozšířený Profil společnosti, na základě kterého oslovení investoři v další fázi předloží své indikativní nabídky
- V případě zájmu začneme s přípravou podkladů a vyjednávání tzv. staple finance – předschváleného balíčku financování pro zájemce
- Na základě obdržených podkladů a diskuze s Vámi pomůžeme se zpracováním finančního plánu Společnosti, který bude vstupovat do jejího ocenění a který se bude moci potenciálním investorům prezentovat
- Zahájíme práci na přípravě Oceňovací Zprávy

Výstupem této fáze jsou

- Finanční plán
- Seznam potenciálních investorů k oslovení (tzv. Long List)
- Rozšířený profil společnosti pro oslovení potenciálních investorů s cílem získání jejich indikativních nabídek

JAK TO PROBÍHÁ?



Úvodní schůzka

- Diskuze strategie, struktury, načasování
- Diskuze okruhu potenciálních zájemců



Analýza a příprava transakce

- Ocenění společnosti
- Příprava marketingových materiálů



Marketing

- První oslovení zájemců
- Sběr nezávazných nabídek



Hlubková prověrka

- Asistence s organizací procesu prověrky
- Sběr závazných nabídek



Vypořádání transakce

- Asistence s vyhodnocením závazných nabídek a při vyjednávání
- Asistence s vypořádáním transakce
- Potransakční poradenství

BĚHEM MARKETINGOVÉ FÁZE ZAČÍNÁ OSLOVOVÁNÍ POTENCIÁLNÍCH INVESTORŮ S CÍLEM ZÍSKAT JEJICH ZÁJEM A INDIKATIVNÍ NABÍDKY

- Na základě schváleného seznamu investorů je začínáme oslovovat pomocí Rozšířeného Profilu
- V mezičase dokončíme Informační Memorandum
- Na základě Teaseru nám investoři vyjádří svůj prvotní zájem, v případě kladné odpovědi jim po podepsání dohody o mlčenlivosti (NDA) předáme Informační Memorandum, na základě kterého vyhotoví nezávazné nabídky
- Nezávazné nabídky posbíráme, vyhodnotíme a pomůžeme Vám vybrat zájemce, kteří postoupí do druhého kola

Výstupem této fáze jsou:

- Oceňovací Zpráva
- Obdržené indikativní nabídky
- Seznam investorů postupujících do druhého kola

JAK TO PROBÍHÁ?



Úvodní schůzka

- Diskuze strategie, struktury, načasování
- Diskuze okruhu potenciálních zájemců



Analýza a příprava transakce

- Ocenění společnosti
- Příprava marketingových materiálů



Marketing

- První oslovení zájemců
- Sběr nezávazných nabídek



Hlubková prověrka

- Asistence s organizací procesu prověrky
- Sběr závazných nabídek



Vypořádání transakce

- Asistence s vyhodnocením závazných nabídek a při vyjednávání
- Asistence s vypořádáním transakce
- Potransakční poradenství

HLOUBKOVÁ PROVĚRKA

Průběh Transakce

BĚHEM CELÉ TRANSAKCE JSME VÁM NÁPOMOCNÍ A ZASTUJUJEME NEBO DOPROVÁZÍME VÁS PŘI JEDNÁNÍCH S POTENCIÁLNÍMI INVESTORY A DALŠÍMI PORADCI ZAPOJENÝMI DO TRANSAKCE

- Ve správný moment Vám pomůžeme vybrat právního poradce pro Transakci a pomůžeme s případným zapojením dalších poradců do procesu
- Pomůžeme s přípravou a organizací procesu hloubkové prověrky včetně výběru poskytovatele VDR
- Poskytneme podporu při organizaci osobních setkání se zájemci a případné přípravě manažerské prezentace
- Po skončení procesu hloubkové prověrky od vybraných zájemců obdržíme závazné nabídky, které Vám pomůžeme vyhodnotit nejen s ohledem na cenu, ale i další podmínky v nich obsažené
- Ve spolupráci s Vaším právním poradcem zahájíme přípravu transakční dokumentace – tedy smlouvy o převodu akcií a dalších dokumentů, tak aby proběhlo vše hladce a byly vyřešeny všechny rizika a všechny domluvené podmínky byly naplněny

Výstupem této fáze jsou:

- Obdržené závazné nabídky

JAK TO PROBÍHÁ?



Úvodní schůzka

- Diskuze strategie, struktury, načasování
- Diskuze okruhu potenciálních zájemců



Analýza a příprava transakce

- Ocenění společnosti
- Příprava marketingových materiálů



Marketing

- První oslovení zájemců
- Sběr nezávazných nabídek



Hloubková prověrka

- Asistence s organizací procesu prověrky
- Sběr závazných nabídek



Vypořádání transakce

- Asistence s vyhodnocením závazných nabídek a při vyjednávání
- Asistence s vypořádáním transakce
- Potransakční poradenství

VYPOŘÁDÁNÍ TRANSAKCE

Průběh Transakce

POMÁHÁME VÁM TAKÉ PŘI VYJEDNÁVÁNÍ S FINÁLNÍMI ZÁJEMCI A PŘI VYPOŘÁDÁNÍ TRANSAKCE

- Po obdržení závazných nabídek Vám pomůžeme v jednání s vybranými zájemci
- Ve spolupráci s Vaším právním poradcem zfinalizujeme transakční dokumentaci – tak aby proběhlo vše hladce a byly vyřešeny všechny rizika a všechny domluvené podmínky byly naplněny a vše bylo připraveno k podpisu
- Pomůžeme zajistit vypořádání transakce a převod prostředků
- V případě zájmu Vám sjednáme schůzku s Privátním bankovníctvím KB ohledně správy získaných prostředků

Výstupem této fáze jsou:

- Finální a podepsaná transakční dokumentace
- Vypořádaná transakce
- **Spokojený klient**

JAK TO PROBÍHÁ?



Úvodní schůzka

- Diskuze strategie, struktury, načasování
- Diskuze okruhu potenciálních zájemců



Analýza a příprava transakce

- Ocenění společnosti
- Příprava marketingových materiálů



Marketing

- První oslovení zájemců
- Sběr nezávazných nabídek



Hlubková prověrka

- Asistence s organizací procesu prověrky
- Sběr závazných nabídek



Vypořádání transakce

- Asistence s vyhodnocením závazných nabídek a při vyjednávání
- Asistence s vypořádáním transakce
- Potransakční poradenství


KB CORPORATE FINANCE

Kontakty

 **KB**

Hanna ZIKMUNDOVÁ
Director
Corporate Finance

Komerční banka, a.s.
Václavské náměstí 42
114 07 Prague, Czech Republic
Tel: +420 222 008 513
Mobile: +420 602 536 621
hanna_zikmundova@kb.cz
www.kb.cz

 **KB**

Michaela BOLEKOVÁ
Vice President
Corporate Finance

Komerční banka, a.s.
Václavské náměstí 42
114 07 Prague, Czech Republic
Tel: +420 222 008 669
Mobile: +420 602 407 745
michaela_bolekova@kb.cz
www.kb.cz

 **KB**

Mário ZÚBRÍK
Vice President
Corporate Finance

Komerční banka, a.s.
Václavské náměstí 42
114 07 Prague, Czech Republic
Tel: +420 222 008 522
mario_zubrik@kb.cz
www.kb.cz

 **KB**

Matěj NEPIMACH
Associate
Corporate Finance

Komerční banka, a.s.
Václavské náměstí 42
114 07 Prague, Czech Republic
Tel: +420 955 533 682
Mobile: +420 728 +a 812
matěj_nepimach@kb.cz
www.kb.cz

 **KB**

Jiří KROFTA
Associate
Corporate Finance

Komerční banka, a.s.
Václavské náměstí 42
114 07 Prague, Czech Republic
Tel: +420 222 008 612
Mobile: +420 602 551 160
jiri_krofta@kb.cz
www.kb.cz

UPOZORNĚNÍ

Tento dokument připravily společnosti Société Générale Corporate & Investment Banking a Komerční banka a.s. (spole n  jako "SG CIB"), kter  jsou členy skupiny Société Générale, v lu n  ve prospěch a pro intern  potřeby.

Obsah tohoto dokumentu může být kdykoli doplňován či m n n. SG CIB nebude informovat o takov m dopln n  a změnách.

SG CIB neov rovala sama ani na základě jiných nezávislých hodnocen  pravdivost informací získaných z veřejn  dostupných zdrojů. SG CIB nepřebírá odpovědnost (v slovn  ani nepřímo) za chyby, opomenutí nebo nesprávnosti uvedených údajů, ledaže by byly uvedeny  mysln  nebo jde-li o případy, kdy odpovědnost SG CIB nemůže být podle příslušných právních př edpis  vyloučena.

Tento dokument je d v rn , musí s ním být nakládáno jako s d v rn m a nesmí být přímo či nepřímo zpřístupněn  adn  třetí osobě. Nesmí být reprodukován jako celek ani  aste n , ani nesmí být použit za jak mkoli jin m  celem, s výjimkou případě, kter  SG CIB v slovn  př dem odsouhlasí.

AKVIZIČNÍ FINANCOVÁNÍ V KB V SEGMENTU MALÝCH A STŘEDNÍCH FIREM

19.5.2021

René Rohel

Manažer akvizičního financování KB

**BUDOUCNOST
JSTE VY**  **KB**

AKVIZIČNÍ FINANCOVÁNÍ V SEGMENTU SME – KDO JSME

- **Strukturování akvizičních transakcí v objemu do CZK 300M. Nad tento objem má KB specializované oddělení Acquisition & Leveraged Finance.**
- **Nejsme právníci ani daňoví poradci. S těmi ovšem aktivně spolupracujeme.**
- **V segmentu malých a středních firem (SME) a transakcí do CZK 300M zpravidla využíváme naši vlastní smluvní dokumentaci.**

JAK ZÍSKAT AKVIZIČNÍ ÚVĚR V KB

- **Prvotní podklady pro akviziční úvěr**
 - Motiv transakce
 - Jasná střednědobá strategie s Cílovou společností
 - Předpokládaná kupní cena a objem vlastních zdrojů („case by case“)
 - Základní informace o Cílové společnosti (finanční výkazy za min. 3 roky včetně Výroční zprávy)
 - Reálná projekce Cash Flow (zejména z pohledu Tržeb, Marže, EBITDA, CAPEX...)
- **Vyhodnocení / posouzení v bance. Na co se díváme?**
 - Bonita Cílové společnosti – přidaná hodnota (vysoká / nízká),
 - Unikátnost (výroby, zboží..)- nahraditelnost jednoduchá / složitá = udržitelnost cash flow
 - Konkurence na relevantním trhu - postavení na trhu
 - Odvětví – cyklicita / legislativní závislost (závislost na podporách,).....atd.
 - Zajištění úvěrů
 - Zkušenosti investora
 - Kontinuita, klíčoví lidé a strategie jejich udržení ve společnosti po akvizici

JAK ZÍSKAT AKVIZIČNÍ ÚVĚR V KB

- **Příprava organigramu struktury transakce včetně legendy s ohledem na preference kupujícího, daňové a právní problematiky, obchodní model apod.**
- **Kompletní příprava strukturované nabídky (celkový dluh obvykle 3-5x EBITDA, vlastní zdroje 20-30% kupní ceny, délka úvěru do 7 let)**
- **Osobní prezentace nabídky a její akceptování případné připomínkování a modifikace**
- **Schvalování (je nutné předložit podrobné informace o cílové společnosti) a následná závazná nabídka**
- **Dokumentace a vypořádání v Komerční bance**

ČASOVÉ NÁROKY NA TRANSAKCI V KOMERČNÍ BANCE

- **Příprava indikativní nabídky financování – cca týden od obdržení základních informací (cena, podíl vlastních zdrojů, výkazy cílové společnosti za poslední 3 roky, splatnost).**
- **V případě akceptace indikativní nabídky, nutnost předložit detailnější informace a podklady (auditované výkazy, due diligence atd.) a po zodpovězení všech dotazů – schválení cca 2-3 týdny.**
- **Po schválení připravíme smluvní dokumentaci – cca týden**
- **Podpis a čerpání úvěru může být i v jednom dni**

PŘÍKLADY Z PRAXE

PŘÍKLAD 1:

Zadání od investora:

Úkol: prodej podílu majoritního vlastníka minoritnímu.

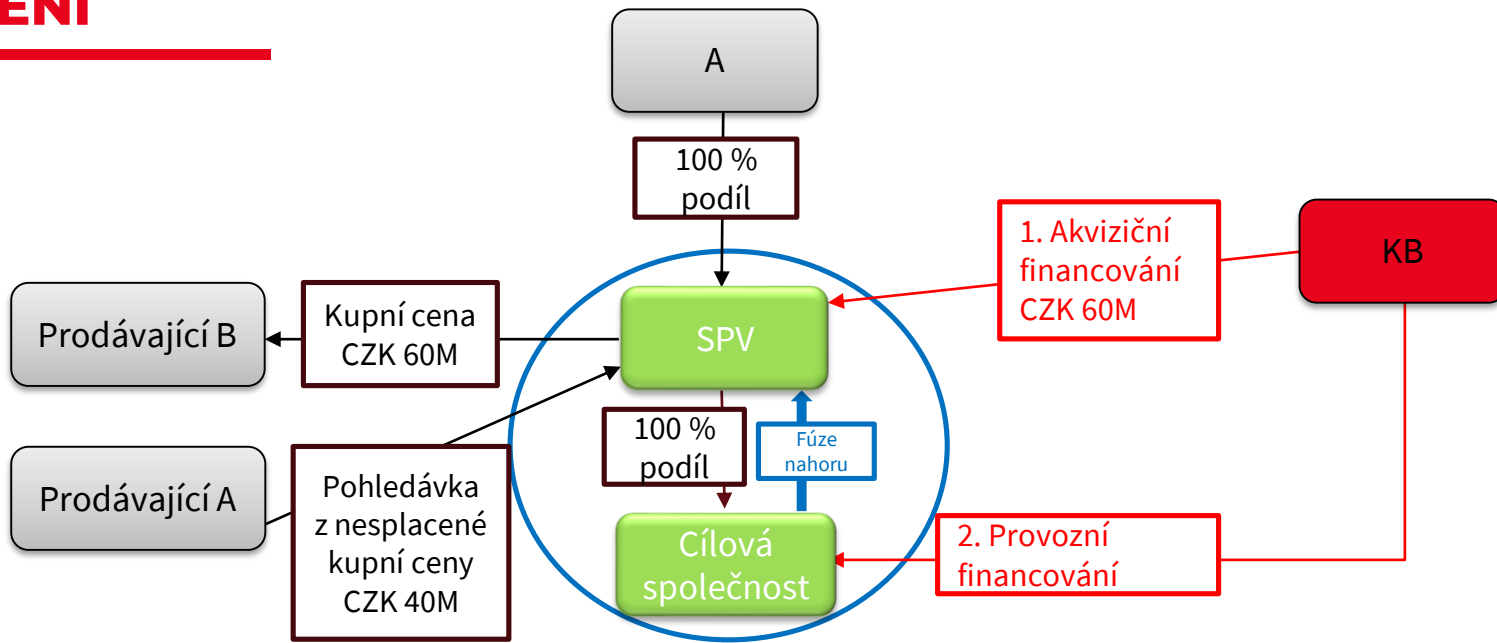
Kupní cena: za 60% podíl je CZK 60M

Vlastnická struktura před transakcí: vlastník A 40 %, B 60 %

Vlastnická struktura po transakci: vlastník A 100 %

Problém: menšinový společník nemá dostatek prostředků na odkoupení majoritního podílu.

ŘEŠENÍ



ŘEŠENÍ

Investor A může se svým podílem naložit následovně:

- a) svůj podíl může vložit do SPV (ostatní kapitálové fondy);

- b) podíl může prodat s tím, že kupní cena za jeho podíl není uhrazena a je plně podřízena bankovnímu financování (případně může být částečně vypořádána, pokud Cílová společnost generuje dostatek zdrojů na pokrytí dluhové služby včetně profinancování jeho části kupní ceny). Pokud je splněn časový test držby podílu – u a.s. 3 roky, u s.r.o. 5 let, nehradí se daň z příjmu;

- c) podíl si může ponechat jako FO s tím, že po fúzi Cílové společnosti a SPV bude přímo 100% vlastníkem nástupnické společnosti;

PŘÍKLAD 2:

Zadání od investora:

Syn chce od otce koupit společnost.

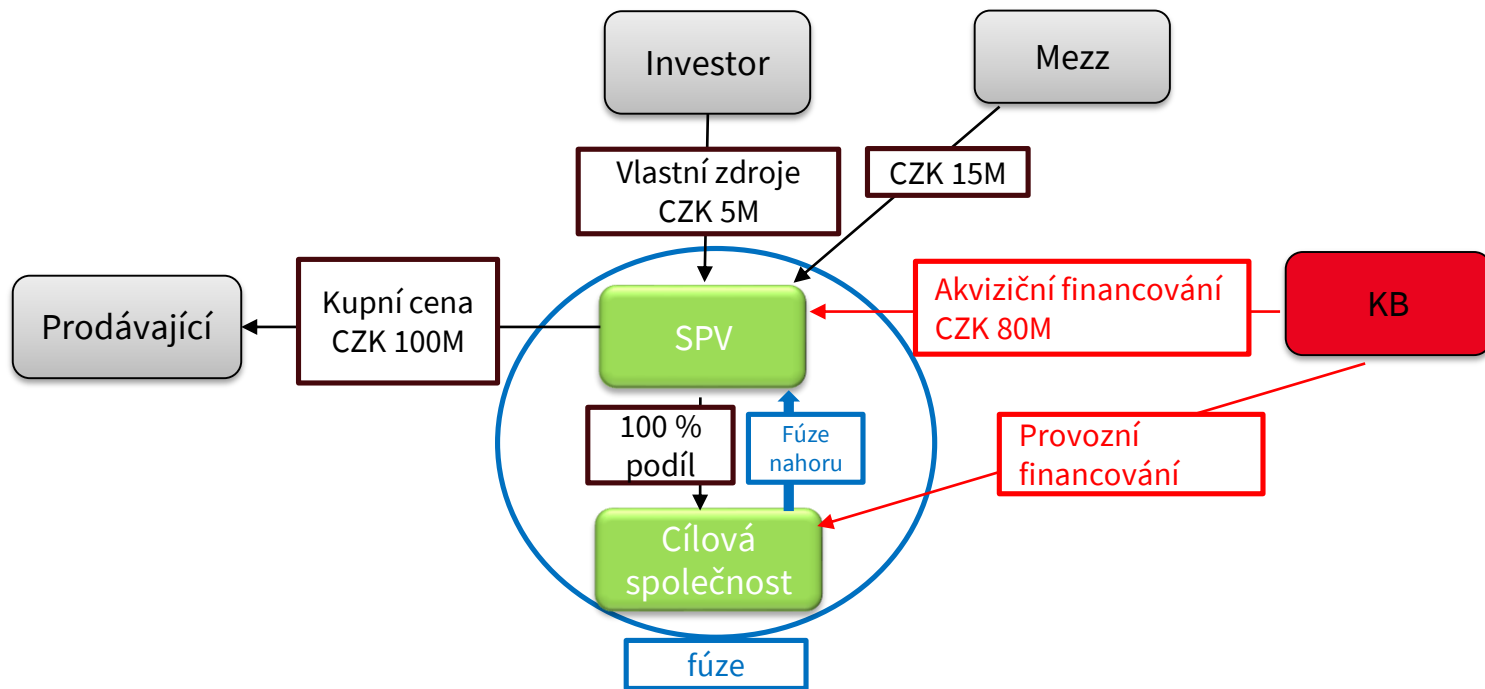
Prodej: 100% podílu

Problém: Nedostatečné vlastní zdroje

Kupní cena: CZK 100M

Jak to vyřešit?

ŘEŠENÍ



ŘEŠENÍ

Roli mezzaninového investora může plnit i prodávající (otec) a to třeba formou:

- a) **Půjčka poskytnutá investorovi (synovi);**

- b) **Půjčka poskytnutá SPV (podřízena bankovnímu financování);**

- c) **Odklad splátky části kupní ceny, doplatek kupní ceny plně podřízen bankovnímu financování (quazi-mezzanin);**

- d) **Nižší kupní cena (neodpovídající výkonnosti společnosti).**

PŘÍKLAD 3:

Zadání od investora:

Prodej: 100% podílu

Kupní cena: CZK 100M

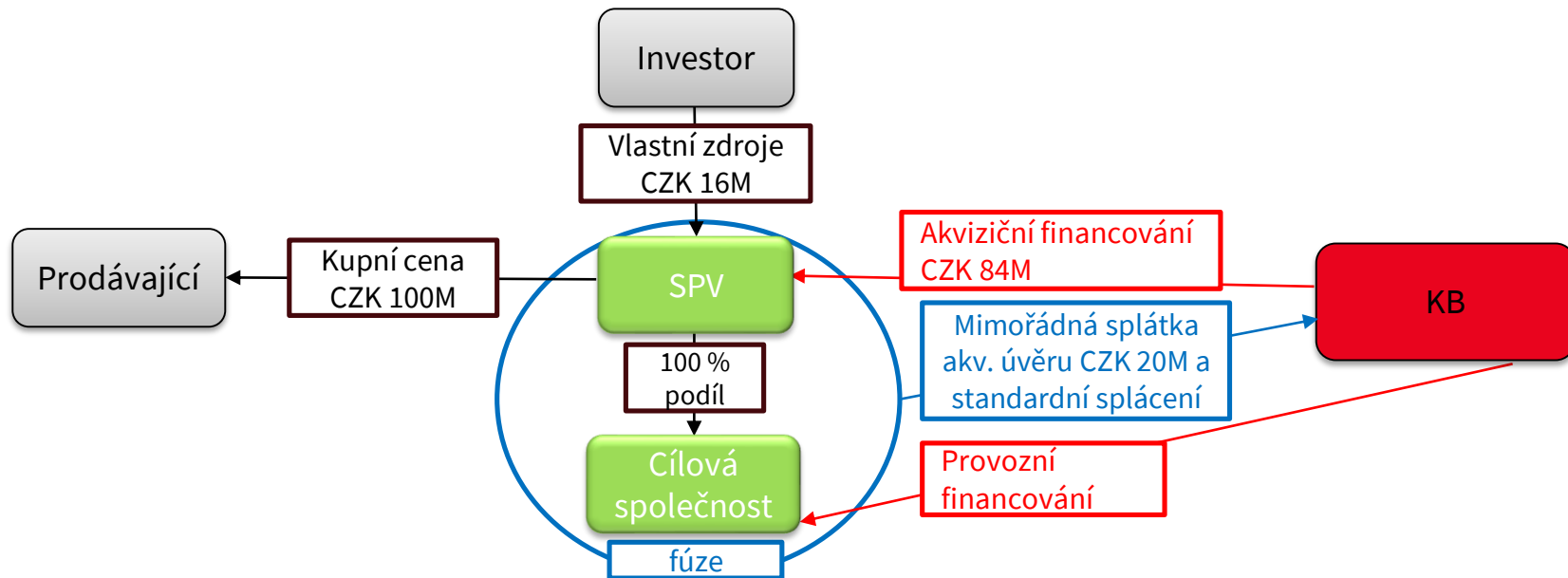
Vlastní zdroje: CZK 16M

V Cílové společnosti je hotovost ve výši CZK 20M

Jaké jsou možnosti řešení?

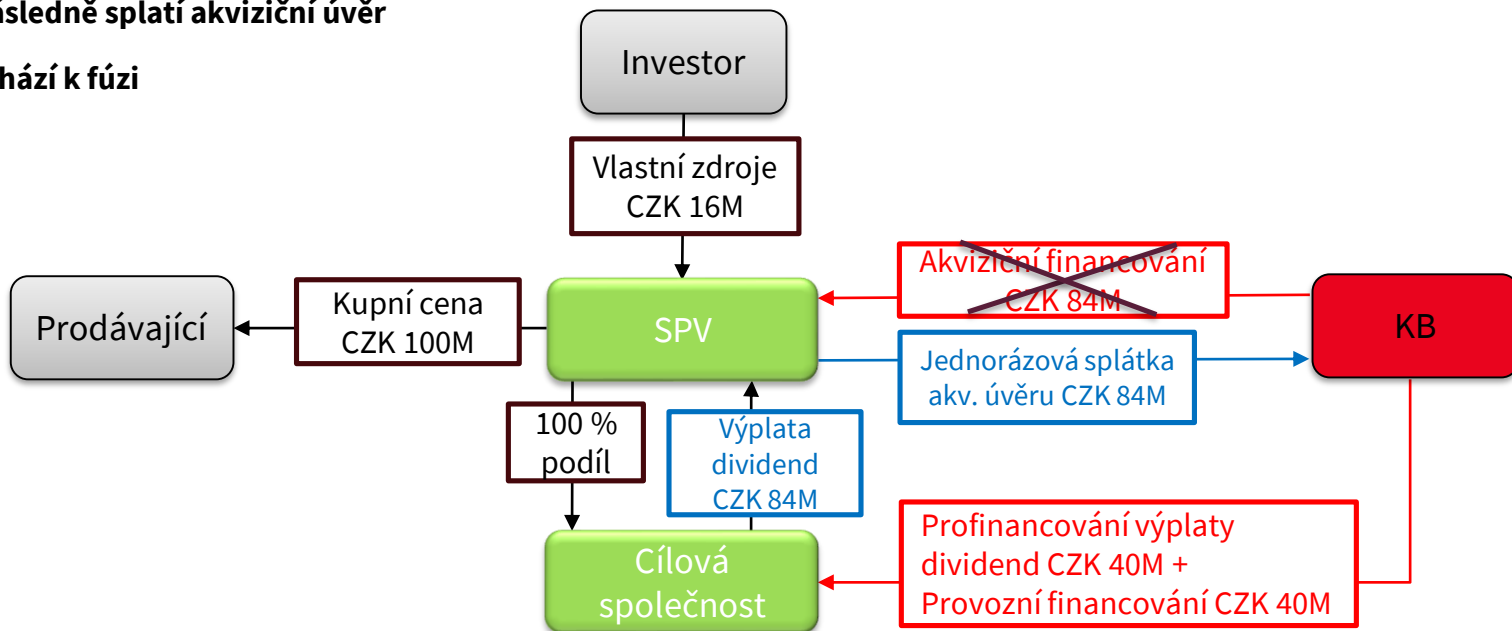
KLASICKÁ AKVIZIČNÍ STRUKTURA

- Akviziční úvěr přes SPV
- Následná fúze (up / down) do 9 měsíců od poskytnutí financování
- Po fúzi bude provedena mimořádná splátka ve výši CZK 20M
- Zástava aktiv Cílové společnosti a splácení akvizičního úvěru až po fúzi z důvodu Finanční asistence



DIVIDENDOVÝ MODEL

- Banka financuje SPV i Cílovou společnost
- Předpoklad je existence adekvátního nerozděleného zisku (nebo VK) v Cílové společnosti, KB poskytne financování výplaty dividend
- SPV následně splatí akviziční úvěr
- Nedochozí k fúzi



KONTAKT

Financování pod CZK 300M



Agnes Keita Henn

Head of Project Finance SME
Syndication & Project Finance

Komerční banka, a.s.

gsm: +420 724 032 564

e-mail: agnes_henn@kb.cz



René Rohel

Senior Acquisition Finance Manager SME
Syndication & Project Finance

Komerční banka, a.s.

gsm: +420 601 152 192

e-mail: rene_rohel@kb.cz



Lucie Dell'Antonia

Transaction Manager
Syndication & Project Finance

Komerční banka, a.s.

gsm: +420 602 447 691

e-mail: lucie_dellantonia@kb.cz



Miroslava Vévodová

Transaction Manager
Syndication & Project Finance

Komerční banka, a.s.

gsm: +420 720 953 173

e-mail: miroslava_vevodova@kb.cz

Financování nad CZK 300M



Michal Kunc

Acquisition & Leveraged Finance Director

Komerční banka, a.s.

gsm: +420 602 424 557

e-mail: michal_kunc@kb.cz



**BUDOUCNOST
JSTE VY**



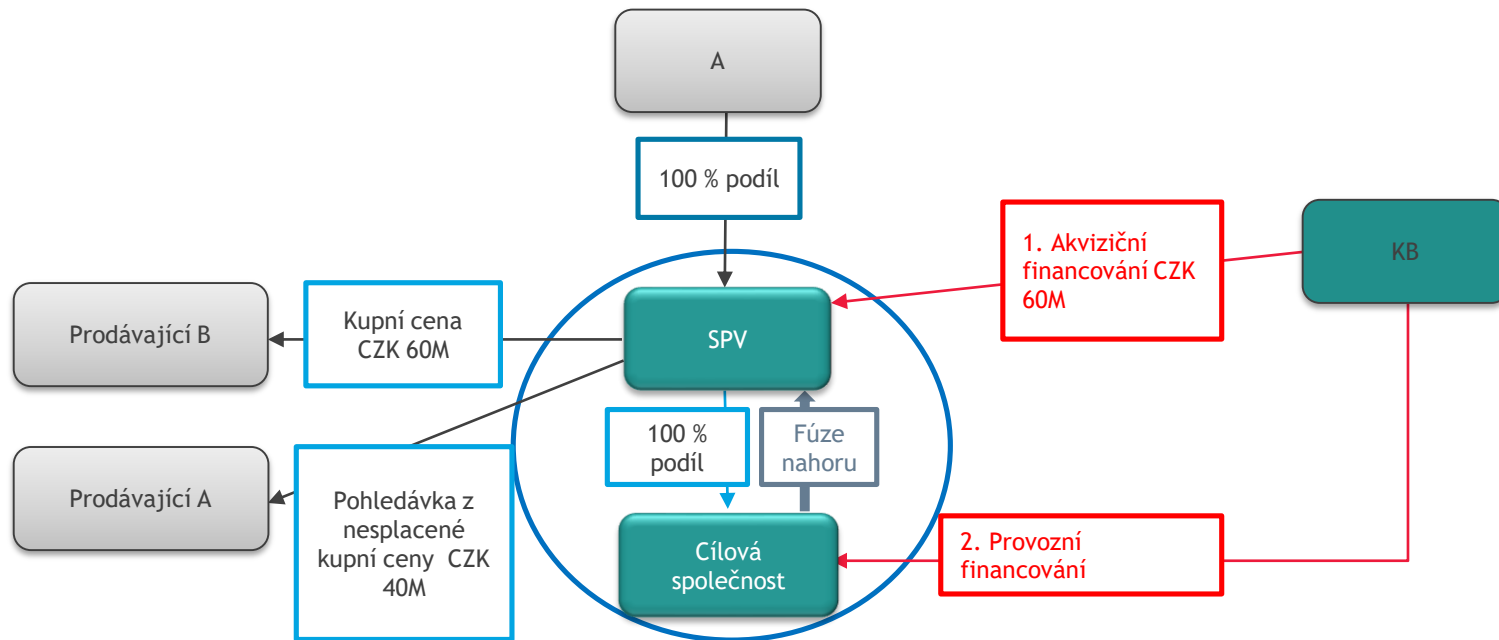
KB

DAŇOVÉ DOPADY NÁKUPU A PRODEJE SPOLEČNOSTÍ

ZENON FOLWARCZNY, PARTNER, VEDOUCÍ DAŇOVÉ
LINIE SLUŽEB BDO

19. 5. 2021

ŘEŠENÍ PŘÍKLADU 1





DAŇOVÉ DOPADY

Vklad místo prodeje - místo prodeje může společník A udělat vklad do společnosti

- ▶ Vklady podílu, které do ostatních kapitálových fondů společnosti vloží Společník, nebudou mít žádné daňové dopady
- ▶ Pokud je podíl na společnosti vlastněn více jak 5 let, je nutné zhotovit znalecký posudek, který stanoví tržní cenu společnosti

DAŇOVÉ DOPADY

Úrok

- ▶ Fúze “upstream” (dceřiné společnosti do mateřské společnosti)
 - V případě půjčky, která je cílená na koupi dceřiné společnosti, jsou všechny úroky dle ZDP daňově neuznatelné.
 - Mohou existovat pádné důvody pro uznatelnost úroků od rozhodného dne při fúzi nahoru do SPV -> SPV si nejdříve vybere zdroj financí - vlastní kapitál + dluh na pořízení aktiva -> pak koupí podíl na společnosti a -> nafúzuje do sebe "podnik" (alternativa ke koupi podniku). Banky požadují v úvěrových dokumentacích fúzi.
- ▶ Fúze “downstream” (mateřské společnosti do dceřiné společnosti) - licence, dotace, obchodní vztahy apod.
 - Rizika při fúzi „dolů“ - k aktivům generujícím zdanitelné příjmy se „připojil dluh a úrok“, který předtím nebyl potřeba.

DAŇOVÉ DOPADY

- ▶ Hlídat ohlášení FU a termíny pro změnu v DPPPO, DPH, apod.
- ▶ Širší rozměr - rodinné uspořádání - majitel dá dětem jen peníze, otázka rodinných nadací/svěřenských fondů (vůle zakladatele, nepominutelný dědic, neroztříštění majetku (dědické daně))

KONTAKT



Zenon Folwarczny

Partner, Vedoucí daňové linie služeb BDO

t +420 724 369 353

zenon.folwarczny@bdo.cz



PRÁVNÍ ASPEKTY NÁKUPU A PRODEJE SPOLEČNOSTÍ

JIŘÍ ŠMATLÁK, ADVOKÁT, PARTNER BDO LEGAL



19. 5. 2021

PRÁVNÍ ASPEKTY NÁKUPU A PRODEJE SPOLEČNOSTÍ

Hlavní milníky a pojmy:

- ▶ Letter of intent („Zájmový dopis“) a Proof of funds („Doklad o peněžních prostředcích“)
- ▶ NDA („Dohoda o mlčenlivosti“)
- ▶ Due diligence („Hlubková prověrka“)
- ▶ HoTs („Head of Terms“ - hlavní podmínky transakce, někdy také Term sheet)
- ▶ SPA („share purchase agreement“ - smlouva o převodu podílu/akcií/závodu)
- ▶ SHA („shareholders agreement“ - dohoda mezi společníky o výkonu jejich práv a povinností)

PRÁVNÍ ASPEKTY NÁKUPU A PRODEJE SPOLEČNOSTÍ

Letter of Intent + Proof of funds

- ▶ Představuje investora prodávajícímu
- ▶ Obsahuje indikativní nabídku a návrh postupu transakce (nezávazné)
- ▶ Slouží k prokázání vážného zájmu investora o daný target
- ▶ Prokazuje disponování či přístup k dostatku finančních prostředků

NDA (Dohoda o mlčenlivosti)

- ▶ Zavazuje obě strany k zachování mlčenlivosti o transakci
- ▶ Obvykle se podepisuje před zpřístupněním Data Roomu pro právní prověrku

PRÁVNÍ ASPEKTY NÁKUPU A PRODEJE SPOLEČNOSTÍ

Due diligence

- ▶ Hlubková právní, účetní, daňová a technická prověrka targetu
- ▶ Cílem je odhalit potenciální rizika pro investora a vyloučit jejich negativní dopady
- ▶ Seznam požadavků na informace a dokumenty (Request list, Data room, Q&A)
- ▶ Výsledkem = „Due diligence report“ - Zpráva o výsledcích právní prověrky
 - Zkrácená varianta „red flag“
- ▶ Ošetření zjištění v SPA (conditions precedent, indemnity, conditions subsequent)

PRÁVNÍ ASPEKTY NÁKUPU A PRODEJE SPOLEČNOSTÍ

Head of Terms

- ▶ Sepsání hlavních podmínek transakce a jejího vypořádání (share deal / asset deal)
- ▶ Zohledňují výsledek due diligence
- ▶ Forma rezervační smlouvy
- ▶ Cílem je potvrzení shody investora a prodávajícího na hlavních podmínkách a možnost jejich sledování v rámci tvorby transakční dokumentace
- ▶ Může být spojeno s úhradou zálohy na kupní cenu
- ▶ Právní závaznost

PRÁVNÍ ASPEKTY NÁKUPU A PRODEJE SPOLEČNOSTÍ

SPA

- ▶ Smlouva o převodu podílu/akcií/závodu
 - Zohledňuje HoTs a výsledek due diligence
 - Definuje podmínky („Conditions precedens“ vs. „Conditions subsequent“)
 - Kupní cena a způsob jejího placení (escrow u renomované banky jako např. KB)
 - Signing vs. Closing
 - Prohlášení a záruky („Representations and warranties“)
 - Odpovědnost za vady, omezení odpovědnosti a dopad na kupní cenu
 - Nejčastější kroky post-Closing (zápis v OR, faktické převzetí společnosti, účetnictví, bankovních účtů, IT, atd.)

PRÁVNÍ ASPEKTY NÁKUPU A PRODEJE SPOLEČNOSTÍ

SHA (v případě, že kupuji méně než 100%)

- ▶ Dohoda o výkonu práv a povinností společníků ve společnosti
 - Pravidla výkonu hlasovacích práv
 - Corporate Governance / Řízení společnosti
 - Nakládání s podíly a Exit (předkupní právo, put opce, call opce, drag-along, tag-along)
 - Financování společnosti a rozdělování zisků
 - Zákaz konkurence

KONTAKT



Jiří Šmatlák

Advokát, Partner BDO Legal

t +420 602 812 565

jiri.smatlak@bdolegal.cz

BDO V ČESKÉ REPUBLICE

