

Právní a obchodní podstata TERM-SHEETU

Důvěrné

20. října 2011

pwc

Radek Schmied

redbænk

Definice

- Dokument, který vymezuje základní strukturu a podmínky transakce (akvizice společnosti)
- Nemá pevně danou formu (neformální dokument)
- Většinou nezávazný indikativní dokument (nejedná se o smlouvu)
- Podmínky nastaveny stručně a přehledně v bodech

Podoba, Funkce, Alternativa

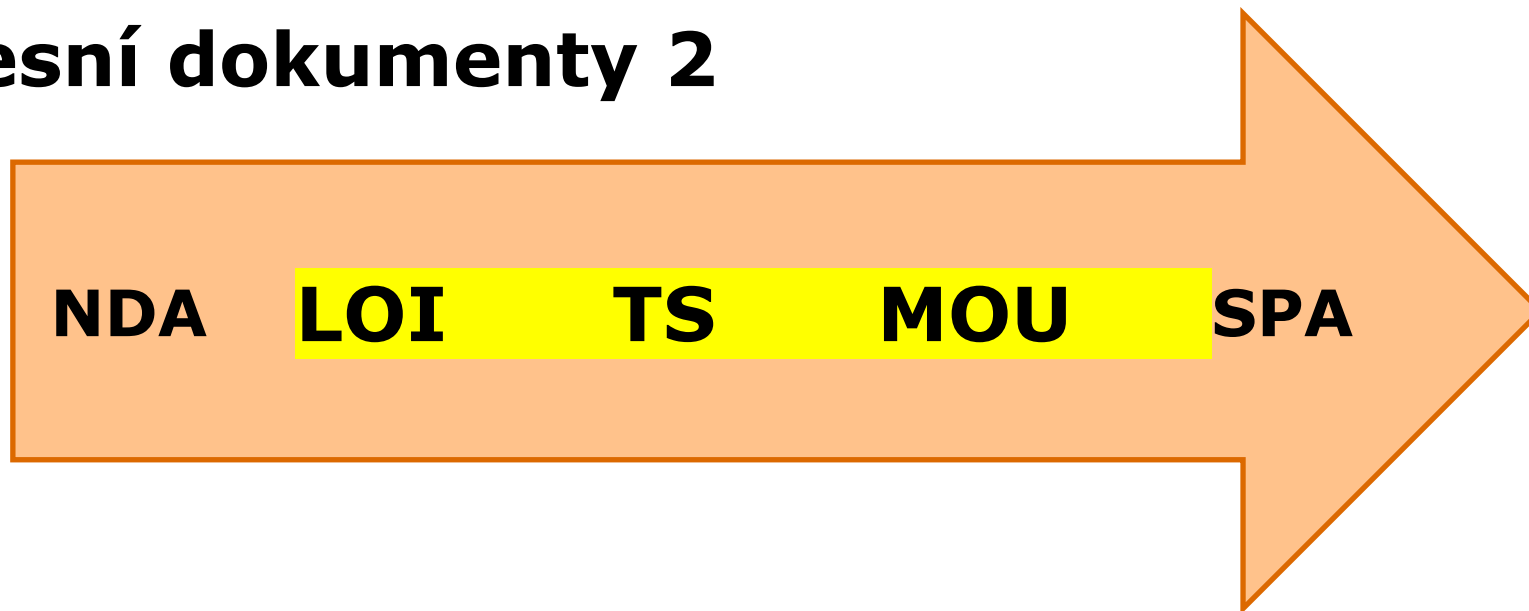
- Podoba:
 - Jednostranný návrh
 - Dohoda dvou stran
- Funkce:
 - Ověřit stanovisko a očekávání prodávajícího
 - Nastavit podmínky transakce
- Alternativa k TERM SHEETU: LOI
 - Vyjádření zájmu, Dohoda o záměru,...
 - forma dopisu

Procesní dokumenty

NDA LOI TS MOU SPA

- NDA – Non Disclosure Agreement
 - » Confidentiality Agreement (CA)
 - » Confidential Disclosure Agreement (CDA)
- LOI – Letter of Intent
- TS – Term Sheet
- MOU – Memorandum of Understanding
- SPA – Share Purchase Agreement

Procesní dokumenty 2

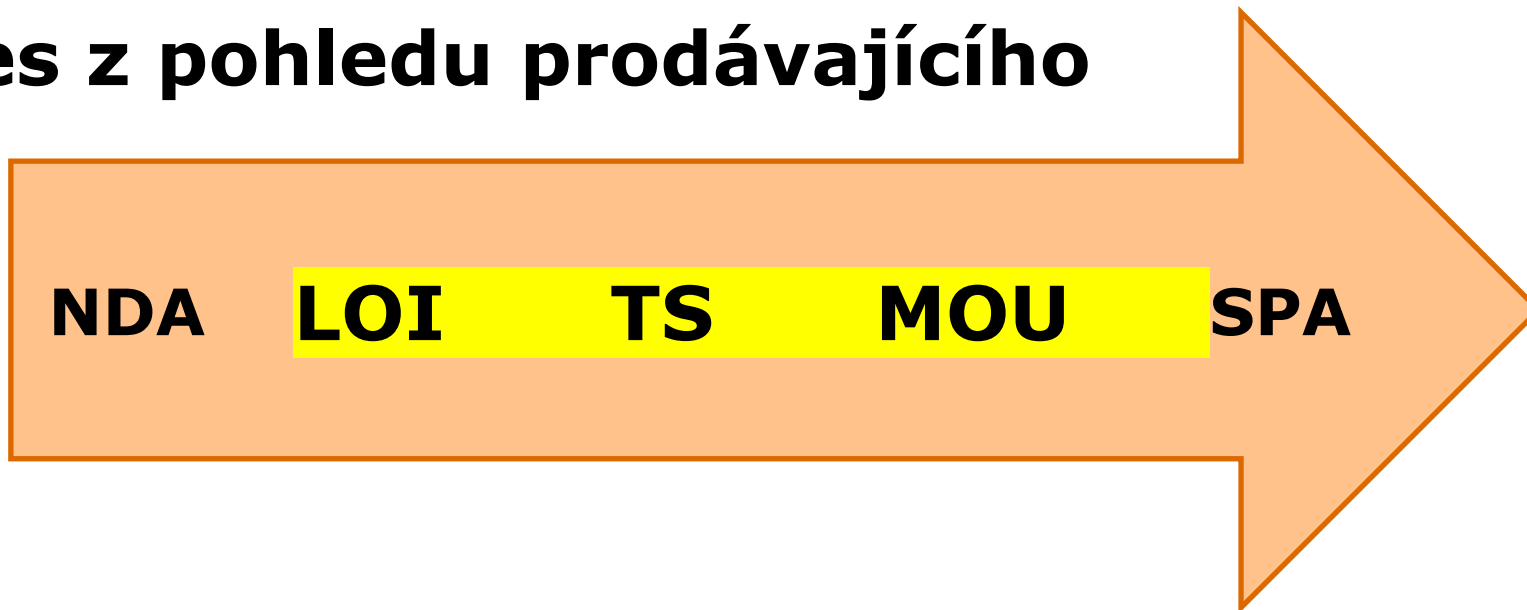


- LOI / TS / MOU – obdobný účel
- Nezávazné vyjádření jedné strany, případně nezávazná dohoda dvou a více stran
- Rozdíly v podobě LOI/TS
- Rozdíl ve formě TS/MOU

Závazná ujednání

- Cena ANO/NE
- Podmínky ceny ANO/NE
- Termíny ANO/NE
- Exkluzivita ANO/NE
- Mlčenlivost kupující ANO/NE
- Mlčenlivost prodávající ANO/NE

Proces z pohledu prodávajícího



NDA

Indicative Offer

Term Sheet

Binding Bid
(SPA)

Použití TERM-SHEETU

Záleží na:

- Nastavení procesu (formální/neformální)
- Typu investora (finanční/strategický)
- Zkušenostech a zvyklostech investora (lokální čeští investoři, Evropa, USA, Indie,...)
- ... kulturní rozdíly, standardy v M&A, odhad aktuální situace,...

Rozdíly v pohledu na proces a situaci

- Česká firma kupuje slovenskou
 - SK velmi malá společnost, niche market
 - 6. v Evropě, 80% produkce export
 - standardní proces
- Indická firma kupuje českou
 - CZ velká známá společnost vlastněna SK FO
 - CZ globálně známé jméno, Indové pouze Asie
 - Vyjednávání jeden na jednoho

Obsah TERM-SHEETU

- Předmět prodeje
- Cena, stanovení ceny a úhrada ceny
- Podmínky realizace transakce, platební podmínky
- Časový harmonogram
- Základní rozsah prohlášení a záruk
- Mlčenlivost
- Exkluzivita
- Řešení sporů, smlouvná pokuta
- Vedlejší ujednání (tzv. Side Letter)
- Ostatní

Příklady

- Cena – navázána na výsledky společnosti
 - násobek EBIT/EBITDA
- Cena stanovena jako Enterprise Value, $EV = E + ND$ (Př.: odměna poradce 5% EV)
- Neprovozní aktiva (Př.: chata)
- Nemovitosti (Př.: US kupec)
- Exkluzivita (Př.: VDD)
- Side Letter (Př.: 3x smlouva)

Příklad: „Odměna poradce“

Vypočítejte odměnu poradce za úspěch (tzv. success fee), pokud je nastavena jako 5% z Enterprise Value.

Společnost:

- Tržby: 1,1mld Kč, EBITDA: 25mil Kč
- Aktiva: 200mil. Kč, Úvěry: 0, Hotovost: 155mil.
- Nabízená cena 6x EBITDA na EV

Dohoda o mlčenlivosti I

- Nezbytnost zajištění ochrany důvěrných informací a obchodního tajemství v rámci due diligence
- Obchodní tajemství: §17 a násl. Obchodního zákoníku
- Ochrana informací předaných při jednání o smlouvě: §271 obchodního zákoníku

Dohoda o mlčenlivosti II

Smlouva o důvěrnosti informací:

- definice důvěrných informací
- základní závazky
- povinnost vrácení nebo zničení důvěrných informací
- ochrana osobních údajů a jiné speciální předpisy
- nápravné prostředky a řešení sporů
- trvání smlouvy

Závěr

Děkujeme za pozornost

