

- v případě udělení exkluzivity ve vyjednávání je vhodná kombinace se smluvní pokutou v případě odstoupení od záměru koupit cílovou společnost (mimo definované případy).

6.5.3 Metody výběru potenciálních zájemců

Metody výběru potenciálních zájemců o cílovou společnost se v praxi často kombinují a upravují. Mezi standardizované scénáře výběru patří:

- 1) Exkluzivní vyjednávání. Pro akviziční jednání je vybrán jeden z potenciálních zájemců, kterému je udělena exkluzivita a další kroky v akvizičním procesu jsou již činěny pouze mezi prodávajícím a osobou s exkluzivitou.
- 2) Bullet Shot. Pod tímto pojmem je chápáno oslovení prodávajícím omezené, předem definované skupiny potenciálních zájemců. Častým případem bývá požadavek prodávajícího na vyřazení přímých konkurentů.
- 3) Shotgun. Jde o oslovení širší, prodávajícím předem neomezené skupiny potenciálních zájemců, kteří by mohli mít zájem o uskutečnění akvizice.
- 4) Otevřený tendr. Veřejně vyhlášené výběrové řízení s neomezeným přístupem zájemců.
- 5) Uzavřený tendr. Veřejně vyhlášené výběrové řízení s omezujícími kritérii pro účast zájemců. Omezení bývají provedeny různou formou – od velikosti zájemce, přes zkušenosti z oboru, až po složení kauce jako podmínku účasti v tendru nebo úplatu za poskytnutí informačního memoranda.

Výběr potenciálních zájemců je obvykle rozdělen do následující kroků, které na sebe navazují:

- definice kritérií pro výběr potenciálních zájemců / investorů,
- sestavení širšího okruhu zájemců / investorů (tzv. long list),
- vyhodnocení subjektů na long listu a sestavení užšího okruhu zájemců / investorů (tzv. short list),
- rozdělení zájemců / investorů do skupin podle způsobu oslovení (korespondenční oslovení s následným osobním jednáním, osobní oslovení prodávajícím, skupina „rezervních kandidátů“).