

JAK ZJEŚĆ CIASTKO I MIEĆ CIASTKO?

Przeprowadzenie fuzji, przejęcia czy też inwestycji w spółkę to proces skomplikowany i prosty zarazem. Umowy w tym zakresie są dość dobrze ugruntowane w praktyce rynkowej, choć jak to zwykle bywa, nie brakuje w nich pułapek stwarzanych głównie przez dynamicznie zmieniające się ustawodawstwo podatkowe oraz praktykę organów administracji. Proces inwestycyjny to zagadnienie wykraczające jednak poza treść samej umowy. To analiza ekonomiczna, analiza techniczna, badanie rynkowych trendów oraz to co najważniejsze... budowanie zaufania pomiędzy założycielami lub właścicielami spółki będącej przedmiotem transakcji a inwestorami. Zaufania w to, że spółki które czasami nie wygenerowały jeszcze istotnego przychodu, zdobędą trwałą pozycję rynkową.

Ilu do tanga?

W trakcie projektów M&A często słyszymy "Robiliśmy już setki transakcji - zawsze na naszych warunkach". Odpowiedź sprzedającego często brzmi tak: "Wiem, że mam świetną firmę. Starajcie się o moje względy a kto wie". W obu podejściach łatwo o zgubienie tego, co jest kluczowe - wypośrodkowania wartości przejmowanej spółki oraz związanych z takim przejęciem ryzyk. Staramy się aby nasz udział w transakcji budował dla obu stron kolejne stopnie wiodące do wspólnego podium. Wszak do tanga trzeba dwojga. DGTL oferuje doradztwo **prawne i podatkowe** w projektach związanych ze sprzedażą lub zakupem przedsiębiorstwa od momentu, w którym definiowane są cele biznesowe takiej transakcji. Dlaczego już na tym etapie? Bo właśnie wtedy definiuje się główne cele do osiągnięcia w trakcie procesu inwestycyjnego, które determinują kształt przyszłego projektu. Proces negocjacji umów M&A jest złożony i wielowymiarowy. Badanie spółki przeprowadza się pod kątem aspektów finansowych, technicznych, potencjału rynkowego. Udział prawników jest istotny, aczkolwiek zespół prawny jest wyłącznie jednym z trybów maszyny M&A. Dlatego same techniczne umiejętności prawnicze często nie są wystarczające. Konieczne jest jeszcze dobre zrozumienie założeń biznesowych i umiejętność budowania relacji z innymi członkami zespołu realizującego daną transakcję.

Każda transakcja jest inna. Każda ma swoje własne wyzwania. I choć doświadczenie z kolejnych transakcji przydaje się bardzo, to podejście rutynowe rzadko przynosi pożądane rezultaty.

Należy także pamiętać, że szczególnie w sektorze nowych technologii - czyli w obszarze specjalizacji DGTL - zarówno rozwiązania technologiczne, jak i modele biznesowe i środowisko regulacyjne zmienia się niemalże z roku na rok. Dzisiejsze doświadczenie, może okazać się nieaktualne następnego dnia.

Właściciele firm bardzo często Przystępują do transakcji „z biegu” - to błąd.

Podjmując decyzję o poszukiwaniu inwestora należy się zastanowić nad kilkoma pytaniami. Na czym oprzemy wycenę naszej firmy? Jakie są istotne elementy działalności firmy z punktu widzenia potencjalnych inwestorów? Jakie mogą być główne obszary ryzyk? Czy jesteśmy w stanie zaadresować je jeszcze przed rozpoczęciem procesu sprzedaży/ pozyskiwania inwestora? Jeżeli pozostajemy w firmie, to na jakiej bazie układać się mają nasze relacje z nowym inwestorem? Jeżeli dojdzie do sporu z inwestorem - jak będzie on rozstrzygany? Jaka będzie nasza strategia wyjścia?

Właściwie opracowana strategia negocjacji to jedno - aktywne poszukiwanie potencjalnych inwestorów to drugie. Również i w tym zakresie udało nam się odnotować w przeszłości kilka sukcesów.



Inwestorzy bardzo często traktują etap badania spółki jak proces mający wskazać ryzyka prawne. Przemysłany proces due diligence może dać nam znacznie więcej. Może odpowiedzieć na pytanie czy możliwe będzie osiągnięcie założonych celów transakcji.

Zdarza się, że niektórzy inwestorzy minimalizują lub wręcz pomijają fazę badania spółki. Czasami jest to uzasadnione wielkością inwestycji i akceptowanym przez inwestora poziomem ryzyka. W niektórych przypadkach faza ta może odgrywać kluczowe znaczenie dla powodzenia inwestycji. Kupujemy udziały i akcje, żeby nabyć prawa do innowacyjnego rozwiązania? Zweryfikujmy zatem, czy spółka posiada do niego prawa. Może się bowiem okazać, że niefrasobliwe korzystanie z oprogramowania open source nie zapewni nam koniecznej ochrony przed konkurencją. Zależy nam na zespole? Sprawdźmy jakie podpisali umowy, jak wygląda klauzula poufności czy zobowiązania do powstrzymania się od działań konkurencyjnych. Badanie spółki może dać nam odpowiedzi na wiele pytań. Trzeba tylko wiedzieć, jak je zadać.

RODZAJ REALIZOWANYCH PRAC (WYBÓR)

- planowanie i realizacja przekształceń przedsiębiorstw przed rozpoczęciem procesu pozyskania inwestora
- vendor due diligence
- badanie spółki pod względem prawnym i podatkowym
- przygotowanie i negocjacja umowy inwestycyjnej
- przygotowanie i negocjacja umów SPA
- przygotowanie i negocjacja umów związanych z procesem inwestycyjnym (umowy zastawu, oświadczenia o dobrowolnym poddaniu się egzekucji, umowy escrow
- wsparcie w procesie zamknięcia transakcji
- reprezentowanie przedsiębiorstwa w postępowaniu przed UOKiK
- wsparcie prawne w realizacji działań po zamknięciu transakcji, w tym realizacja zmian w KRS

NASI PRAWNICY

- wspierali udziałowców/akcjonariuszy w budowaniu wartości ich firm, w szczególności w zakresie wprowadzania świadomej polityki zarządzania wartościami niematerialnymi stanowiącymi majątek spółki (know-how, własność przemysłowa, prawa autorskie etc.),
- brali udział w przygotowaniu firm (lub grup firm) do procesu sprzedaży, analizując optymalne z punktu
- prawnopodatkowego modele ich Przekształceń,
- wspierali zarówno sprzedających jak i kupujących w procesach badania spółek (due diligence),
- przygotowywali niezbędne umowy związane z przejęciem całościowych lub częściowych pakietów udziałów/ akcji nabywanych lub sprzedawanych firm,
- negocjowali transakcje przejęcia na różnych etapach ich realizacji,
- brali czynny udział w działaniach związanych z restrukturyzacją przejmowanych firm i realizacją zakładanych synergii,
- pomagali w rozwiązywaniu sporów pomiędzy udziałowcami / akcjonariuszami.



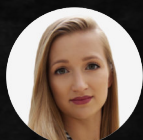
Michał Kibil



Łukasz Masztalerz



Sylwia Graboś



Ilona Kuźniecowa

KONTAKT

Irek Piecuch

+48 516 150 136
irek.piecuch@dgtl.law

