

Jiří Bárta: Jaké jsou háčky při „Share deal“ a čemu věnovat pozornost



Vzhledem k pozitivní náladě na českém trhu, která se dostavila po letech útlumu a opatrného oživení, přibývá, a to poměrně dramaticky, prodejů podniků a firem. Tyto prodeje jsou někdy realizovány jako prodej části podniku, nebo odštěpného závadu, ale ponejvíce formou prodeje podílů v cílové společnosti, tzv. „**share deal(s)**“.

Stejná forma se, kromě segmentu čistě rezidenčního bydlení, používá hojně i v oblasti investičních nemovitostí, ať již jde o oblast retailu, kancelářů, logistiky či hotelů.

A v neposlední řadě je velmi žhavým tématem generační obměna, aneb, jak dál s rodinnou firmou, prodat či předat další generaci?

Ze všech výše uvedených důvodů jsme pro Vás připravili následující krátké shrnutí, na co si dát pozor, pokud prodáváte své obchodní podíly, nebo pokud kupujete novou firmu.

Prodávám:

- Nepodcenit přípravu prodeje; proveďte si vlastní interní audit: doporučujeme každému prodávajícímu si před začátkem jednání o prodeji „zamést před vlastním prahem“, tedy dát do pořádku veškeré podklady, smlouvy, účetnictví; vše bude vyžadováno kupujícím v rámci právní, technické, účetní a daňové prověrky, tzv. **Due diligence** nebo také **DD**.
- Buďte upřímní a fair, v případě jakýchkoli pochybností se poraďte s odborníky;

případně si vypracujte **seller's DD**; sofistikovaný kupující a jeho poradci většinou bezpečně odkryjí Vaše kostlivce ve skříni.

- Zvolit si správné a zkušené poradce, kteří pomohou vyjednat výhodné podmínky prodeje; méně je někdy více aneb raději angažovat jednoho zprostředkovatele exkluzivně, který se bude prodeji věnovat na 100%, než několik bez exkluzivity, kteří se ale prodeji věnují jen okrajově.
- Oddělte zrna od plev: Požadujte složení zálohy na vázaný účet/do úschovy, to odradí spekulanty a ponechá pouze vážné zájemce a Vám ušetří čas.
- Důvěřuj, ale prověřuj: ověřte si, s kým máte tu čest, kdo od Vás kupuje, nebo koho přibíráte do své firmy jako společníka, jaké jsou jeho cíle a zájmy.
- Trvejte na složení celé kupní ceny předem, nejlépe do úschovy, zejména u neznámého či méně bonitního kupce.
- Pečlivě čtěte poskytnuté záruky a důsledky jejich porušení pro Vás jako prodávající, v případě nejasností si sjednejte **carv out** (vyčlenění) konkrétní záruky.

Kupuji:

- Před podpisem jakékoli dohody (a to i **HOTS** nebo **LoI** – Letter of Intend) vybrat právní poradce; nepodepsat závazný dokument bez kontroly.

- Nekupujte nikdy zajíce v pytli, tedy dobu exkluzivity musíte využít na hloubkovou prověrku **Due diligence**.
- Veškeré **issues** (identifikované problémy) vyřešit před realizací koupě, případně sjednat jako odkládací podmínky pro výplatu kupní ceny.
- Prověřte si bonitu společnosti, ani ten nejdelší katalog záruk Vás neochrání před prázdnotou společnosti.
- Kupní cenu složit po vyjednání textu smluv, abyste se nedostali do situace, že máte složené peníze, ale pak se nedomluvíte na některém ujednání či záruce.
- Standardní rizika ošetřete prohlášeními a zárukami prodávajících.
- Pozor na daňové ráje; trvejte na odkrytí vlastnické struktury.
- Vyřešte otázku konkurence; pokud kupujete běžící byznys, domluvte si zákaz konkurence, alespoň po nějakou dobu, jinak riskujete, že si zkušený prodávající rychle postaví podobný byznys znovu a bude Vám přímo konkurovat.
- Vhodné vyřešit tzv. **drag along right**, tedy povinnost prodat spolu s majoritním spoluvlastníkem; nebo tzv. **tag along right**, tedy právo minoritních společníků prodat spolu s hlavním spoluvlastníkem.
- Vyřešte se spoluvlastníky předkupní právo, zda se aplikuje či ne, pokud ano, za jakou cenu, zda mohou převádět bez omezení na třetí osoby, atd.
- Ďábel skrytý v detailu účetnictví: Věnujte velkou pozornost vzorci na výpočet kupní ceny a jednotlivým položkám ve vzorci; často bývá odvozena od hospodářského výsledku společnosti za poslední roky, případně od výnosu, který generuje investiční nemovitost (tzv. **yield**).
- Nebojte se použít **title insurance**, tedy pojištění titulu k nemovitosti, pokud její vlastnictví trpí nějakými historickými (a neodstranitelnými) vadami.
- Nezapomenout na volbu rozhodného práva a soudu; pokud se jedná o společnost v ČR, doporučujeme české právo.
- Rozhodnout zda soud či rozhodčí řízení; soud bývá formálnější a zdlouhavější, existuje možnost odvolání rozhodčí řízení naopak mnohem více pragmatické a obchodně založené, jednoinstanční; ze zkušenosti se kloníme k rozhodčímu řízení.

Společné poznámky:

- Pokud prodávám či kupuji jen část firmy, je velmi důležitá smlouva mezi budoucími spolumajiteli, tzv. **Joint venture agreement**; ta reguluje práva a povinnosti společníků, hlasování o klíčových otázkách, lze nastavit kvorum pro jednotlivé oblasti či otázky a často nabízí řešení tzv. **dead lock** čili mrtvého bodu, třeba v situaci, kdy není dosaženo potřebné kvorum pro jednotlivé rozhodnutí a společnost by mohla být paralizována.

Prodej či koupě společnosti bývá velmi významným krokem, pečlivě se mu tedy věnujte, výsledek většinou přímo odpovídá míře Vaší angažovanosti.

Přejeme Vám mnoho úspěchů při volbě těch správných obchodních partnerů.

Mgr. Jiří Bárta, LL.M.
Partner, advokát