

# Fúzie a akvizície



**Ján Bocko**

VGD SLOVAKIA s. r. o

M&A and project advisory department

Vo svete sú fúzie a akvizície známe pod skratkou „M&A“ – čiže „mergers and acquisitions“. Pod týmto slovným spojeným rozumieme hlavne transakcie ako predaj či kúpu spoločnosti, prípadne ich podnikové kombinácie ako zlúčenie či rozdelenie. Na prvé počutie jednoduché, z procesného pohľadu ide takmer vždy o komplexné a administratívne náročné transakcie.

Práve náročnosť procesu je jedným z hlavných dôvodov, prečo aj slovenskí podnikatelia čoraz viac oslovujú poradcov z oblasti M&A. Očakávaní a požiadaviek na poradcu je z ich strany viac – najmä maximalizácia / minimalizácia ceny, zastupovanie klienta pri rokovaniach s protistranou, posúdenie vhodného daňového režimu a jasná štruktúra procesu. Úloha poradcu na začiatku každej transakcie je zdefiniť jednotlivé úkony, následne ich sumarizovať do etáp a míľnikov a odhadnúť celkovú časovú náročnosť. Uvedené je obzvlášť dôležité, ak do procesu vstupujú aj daňoví a právni poradcovia.

Samotný predaj spoločnosti za asistencie poradcu je možné rozdeliť do viacerých etáp.

Prvá etapa predstavuje úvodný set-up procesu predaja. Zahŕňa nastavenie kritérií a očakávaní hlavne s ohľadom na interval predajnej ceny. Očakávania je potrebné v tejto etape zrealizovať tzv. internou valuáciou spoločnosti – najlepšie vo viacerých variantoch.

V druhej fáze prichádza k osloveniu okruhu investorov. Je to možné realizovať ako oslovenie vopred odsúhlaseného limitovaného počtu záujemcov alebo ako tzv. verejnú aukciu, kde poradca cez špecializované databázy oslovuje potenciálnych finančných či strategických investorov nielen zo Slovenska. Nástrojom pre zaujatie pozornosti je tzv. teaser – krátky dokument, ktorý sumarizuje hlavné parametre ponúkanej spoločnosti.

Po prejavení záujmu zo strany investorov a podpise dohody o mlčanlivosti (tzv. NDA), je možné poskytnúť väčší rozsah informácií vo forme informačného memoranda. Predávajúci následne očakáva prijatie nezáväzných ponúk a prichádza k prvej selekcii.

Poradca osloví len vybraných a umožní im vykonať tzv. due diligence, ktorým si overia predpoklady použité pri výpočte predbežnej ceny. Úlohou poradcu je riadiť tento proces, pripraviť podklady do tzv. Data-room a zabezpečiť odpovede na doplňujúce otázky záujemcov.

Poslednou fázou je výber zo záväzných ponúk a spracovanie transakčnej dokumentácie. Celý proces predaja od prvého kontaktu až do prijatia kúpnej ceny tak môže trvať 6 – 9 mesiacov.