

EMUN

*UCHOVÁNÍ HODNOTY
MAJETKU - IPO jako
alternativa k řešení
nástupnictví
podnikatelských rodin*

*Kulatý stůl FBN 14.9.2023
Petr Laštovka, EMUN*

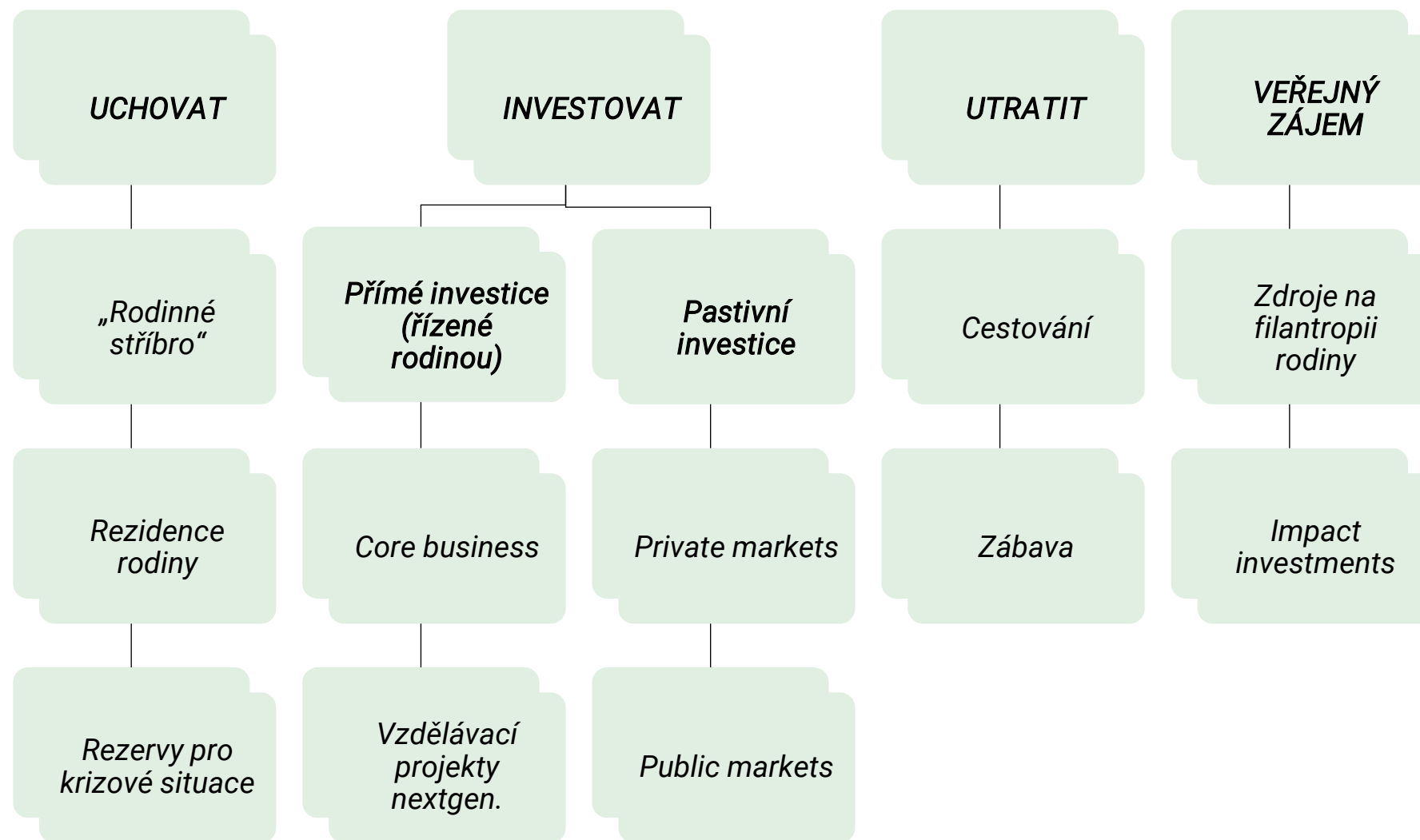


EMUN

Obsah

- *Pohled na majetek dle účelu*
- *Rekapitulace – technické možnosti převodů mezi generacemi*
- *Předání firmy – hledání nástupce zakladatelů*
- *Kdy přistoupit k prodeji firmy (části)*
- *Rodina v rolích vlastníka aktivní/pasivní role*
- *IPO jako jedna z cest a její výhody*

Pohled na rodinný majetek dle účelu



1. Využívané technické možnosti mezigeneračního transferu majetku (ta jednodušší část úkolu 😊)

Technické převody majetku mezi generacemi:

1. S využitím trustových / nadačních struktur (cílem je celistvost a ochrana majetku):

- Český svěřenský fond
- Nadační fond
- Zahraniční nadace (zejm. Lichtenštejnsko)
- Zahraniční trusty

2. Ultimátní převody dědicům:

- Dar za života (inter vivos) dědicům
- Prodej za života dědicům s postupným splácením
- Odkaz causa mortis (dědickou smlouvou)

EMUN

2. Předání firmy (jejího vedení) – v čem je problém? – ta složitější část 😊

Charakteristika zakladatelů – jsou příliš „dobří“

- *Výjimečné osobnosti, integrace leadershipu / manažera / podnikatele.*
- *Integrace obchodních, „výrobních“ (produktových), a často i vizionářských vlastností (kombinace hard a soft skills)*

Proto snaha o hledání „nástupce“ často krachuje, protože lze málokdy najít stejný mix vlastností u jedné osoby. Nezřídka se jedná až o 3 různé osobnosti k hledání. V součtu by ale měly mít stejnou nebo i vyšší přidanou hodnotu pro firmu než Zakladatel/ka.

Závěr:

- *Delegování a postupné předání klíčových rolí zakladatele na více osob.*
- *Změnit systém řízení.*
- *Implementovat více procesy.*

Tím lze s větší mírou pravděpodobnosti najít pokračovatele „zevnitř“.

EMUN

3. Kdy tedy přistoupit k prodeji firmy nebo podílu na ní

Dilema vlastníků:

- Uchovat „hodnotu“ majetku, nebo
- Udržet vlastnictví konkrétního aktiva za „každou/skoro každou“ cenu?

Toto dilema je nejsilnější právě u „rodinných“ firem.

Nejvyšší autoritu a práva v tomto ohledu mají právě Zakladatelé.

Doporučení pro Zakladatele:

*Pro klid v rodině, a jako **součást odkazu**, definovat scénáře a KPIs, za kterých má být prodej firmy nebo prodej části podílů umožněn a sejmut tím břímě z dalších generací.*

EMUN

3. Pokračování - Hledání nástupců „z venku“ – mimo rodinu

Co rodině chybí a jakou cestu zvolit při hledání investorů „z venku“

- Pokud dojde vize, je vhodné hledat joint venture partnera nebo firmu prodat.*
- Pokud je nedostatek kapitálu, je vhodné prodat část podílů finančnímu investorovi nebo vstoupit na burzu.*

EMUN

4. Rodina v rolích vlastníka a investora

Aktivní majoritní vlastník

- *Typicky 100%*
- *Zásadní vliv na strategii firmy a její řízení*
- *Vyžaduje, aby rodina byla nejen investor, ale i její aktivní zapojení do rozvoje a řízení firmy.*

Joint-venture partner

- *50:50 nebo i jiné modely*
- *Vyžadována přidaná hodnota od joint-venture partnera k rozvoji společnosti*
- *Share-holders agreement, Nutnost kompromisů a jasného vymezení práv*
- *Výhody: „back-up“ a snížení rizika „rychlého“ pádu firmy z výsluní vlivem chyb rodinného managementu*

Pasivní minorita

- *Pokud si rodina chce ponechat díl na původně „rodinné“ firmě (Peugeot)*
- *Pokud firma dobře funguje a je dlouhodobě zisková, má dividendovou politiku*
- *Výtěžky z postupných exitů rodina investovala do jiných aktiv*
- *Vhodné pro rodiny, jež vývojem času „ztratily“ schopnosti zakladatelů.*

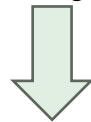
EMUN

5. IPO jako jeden z nástrojů na nástupnictví majetku

IPO, tedy uvedení části akciového podílu rodinné firmy na burzu přinese tyto efekty:

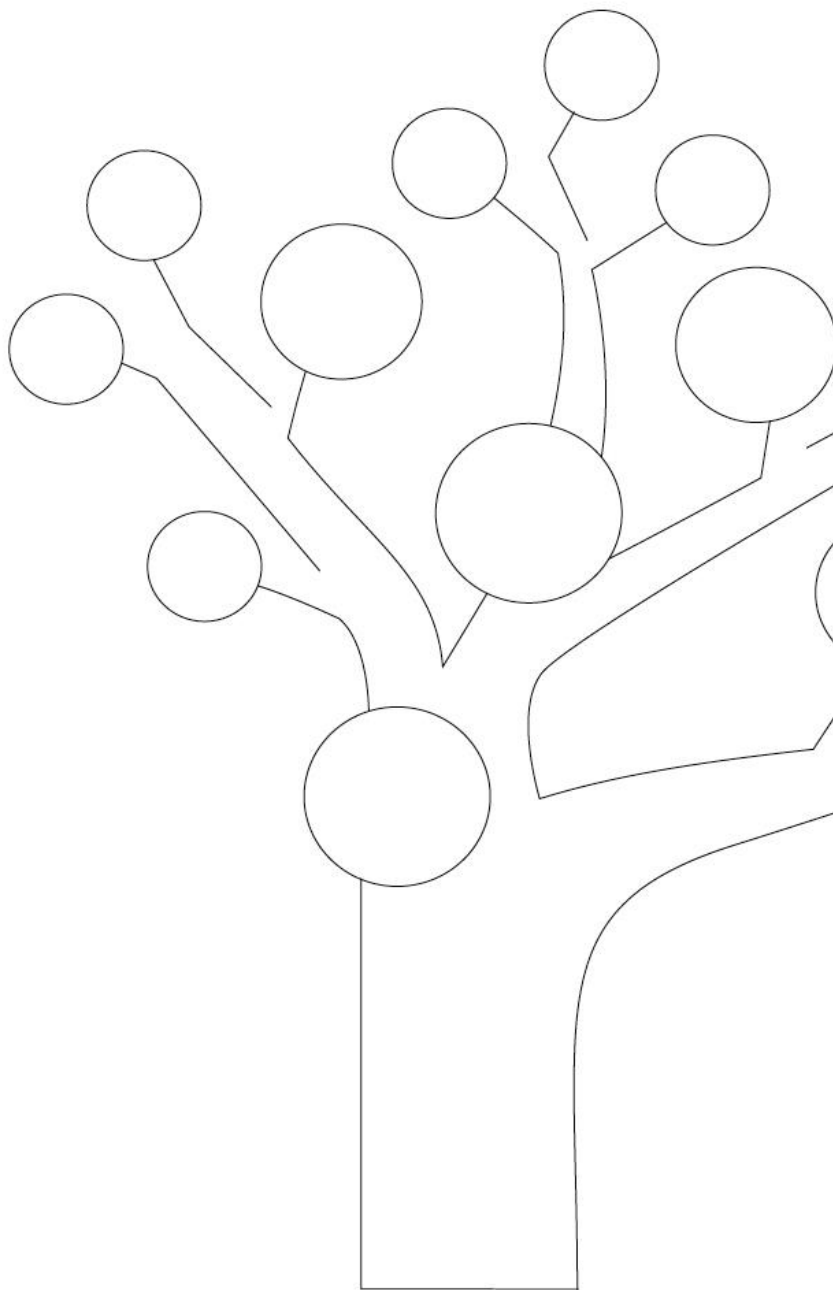
- Zvýšení profesionality managementu a procesů (governance a reportingové požadavky)
- Kapitál pro další rozvoj firmy (vč. Investic do lidí)
- Rodina stále kontroluje firmu, ale je pod „kontrolou“ veřejnosti – zdravé pro governance. Investor však není „jeden“, ale skupina / dav (na rozdíl od joint-venture partnera nebo finančního investora)
- Dosažená cena za akcii v IPO je obvykle vyšší než při prodeji aukcí / přímému zájemci

- Pokud by v dalších generacích ubývalo talentů, je možný přechod do role pasivního minoritáře



Výtěžky z dalších exitů může rodina investovat a tím **diversifikovat** svůj majetek, **lépe uchovat jeho hodnotu**

EMUN



Upozornění

Tento dokument má pouze informativní účel, informace a hodnocení v něm obsažené nepředstavují návrh na uzavření smlouvy nebo veřejnou nabídku podle občanského zákoníku. Tento dokument není prospektem ani právní, daňovou nebo investiční radou, doporučením, ani neobsahuje radu nebo doporučení k uzavírání jakékoli transakce. Informace v tomto dokumentu nezakládají žádná práva ani povinnosti a mohou se změnit bez upozornění.

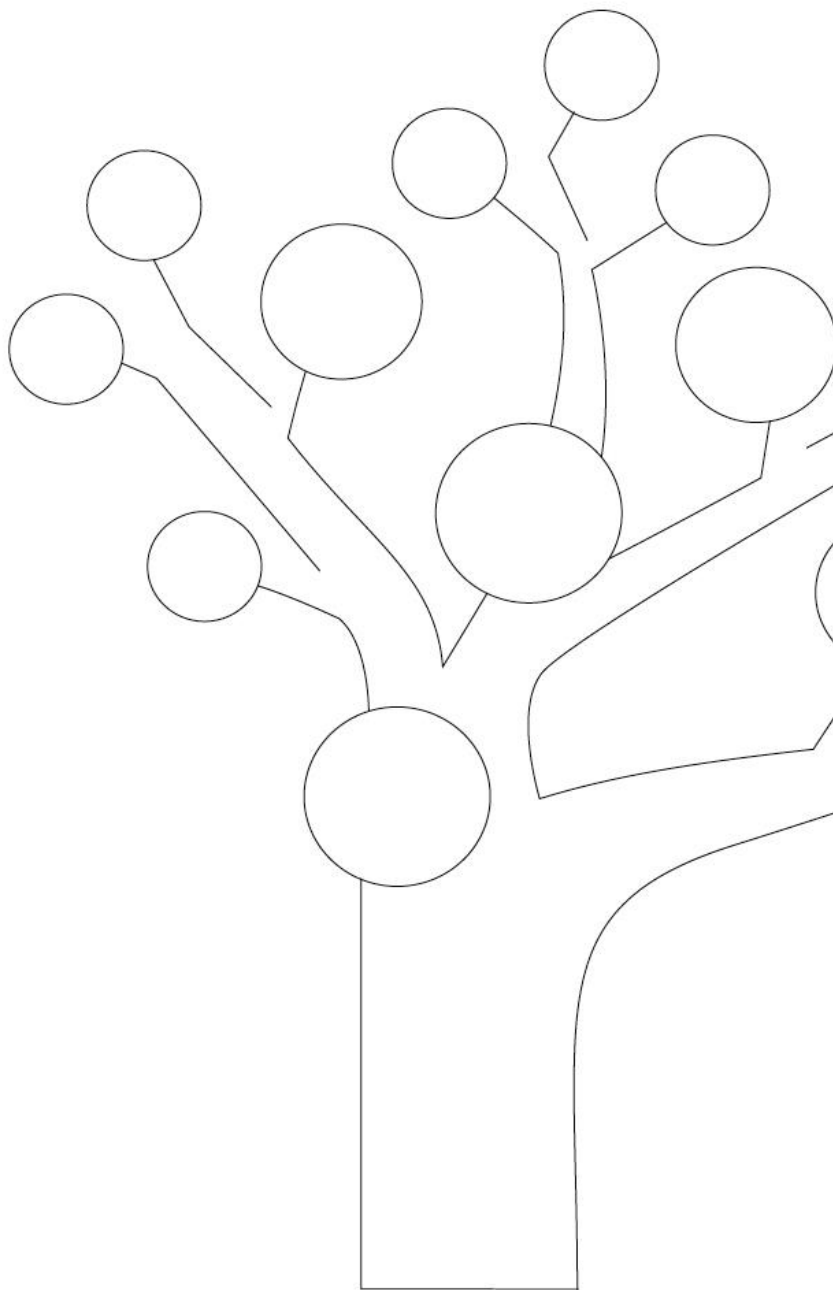
Upozorňujeme investory, že investování je spojeno s riziky a hodnota investice může klesat i stoupat a návratnost původně investované částky není zaručena. Minulá výkonnost nezaručuje srovnatelný nebo vyšší budoucí výnos.

Investiční rozhodnutí investora musí být založeno na pečlivém zvážení vhodnosti investice. Investor by měl zvážit potřebu nezávislého investičního, právního a daňového poradenství. Některé služby a produkty jsou předmětem právních omezení, a proto nemohou být určeny pro obyvatele některých zemí.

EMUN family office, a. s., Anežská 10, 110 00 Praha 1

IČO: 24181781, společnost vedená u Městského soudu v Praze, sp. zn. B 17651

EMUN



Děkuji za pozornost

Petr Laštovka

Partner

V případě dotazů mě neváhejte kontaktovat:

M +420 602 317 473

E petr.lastovka@emun.cz

EMUN



**Burza cenných
papírů Praha**

Rodinné firmy na burze

Pražská burza je připravena / Petr Kobic, CEO Burza cenných papírů Praha



Základní problémy rodinných firem

- Majetkové vztahy v rodině
- Profesionální řízení firmy
- Předání řízení společnosti další generaci
- Odměna za roky práce 1. generaci majitelů
- Jak nepřijít o roky budovanou firmu
- Jak nevyměnit problém řízení firmy za problém investování při 100 % exitu

Co může IPO změnit

- Zachování dlouho budované hodnoty pro další generace
- Rozdělení majetku mezi členy rodiny
- Možnost kdykoli prodat část akcií
- Možnost řídit společnost strategicky bez denní operativy
- Ideální příležitost k najmutí profesionálního managementu
- Diverzifikace majetku
- Možnost ponechat si ve společnosti majoritu
- Získání kapitálu na další rozvoj

Příklady rodinných firem na burzách



...a mnoho dalších



Burza

- Prodáváte pouze menšinový podíl
- Férové ocenění trhem
- Spíše pasivní investoři, nemluví do chodu firmy
- Důvěra v CEO
- Marketing a prestiž, dlouhodobost
- Možnost motivace zaměstnanců
- Možnost nastavení počtu a velikosti investorů

Private equity

- Prodej majority/velké části podniku
- Méně transparentní ocenění
- Investoři jsou spíše aktivní
- Chtějí se podílet na chodu firmy
- Kontrola ze strany investora
- Transakce bez PR a marketingu
- Jeden velký investor

S čím burza pomáhá

Konzultace a podpora v průběhu celého procesu

- primární konzultace a zhodnocení, zda je společnost pro IPO vhodná
- indikativní valuace
- právní, analytická a organizační činnost, regulace, administrativa

Komunikace směrem k veřejnosti

- tvorba vlastního obsahu – sociální sítě, Youtube kanál, podcast NA BURZE
- propojení na média
- pomoc s přípravou a koordinací kampaně

Komunikace směrem k institucionálním investorům

- organizování setkání
- výjezd do firmy
- propojování relevantních osob



Vstup na trh - krok za krokem

Přípravná fáze

- Odhad tržní hodnoty firmy
- Změna právní formy
- Zaknihování akcií
- Zajištění poradců
- Svolání VH a schválení zvýšení ZK

Realizační fáze

- Memorandum o přijetí akcií na burzu
- Prospekt a DD report
- Analýza
- Strategie
- Pre-marketing

Veřejná nabídka

- Žádost o přijetí
- Marketingová roadshow
- Úpis akcií
- Konec úpisu a vypořádání v CDCP
- Vstup na trh

Doba od zahájení příprav až po vstup na regulovaný trh cca. 6 – 12 měsíců

Gevorkyan, a.s.

Prodávající akcionáři	Gevorkyan, a.s.
Listing	Burza cenných papírů Praha, trh PXStart – neregulovaný trh MTF
Sektor	Prášková metalurgie
Cena úpisu	248 Kč (cenové rozpětí v nabídce 248 – 302 Kč)
Velikost lotu	100 kusů
Struktura nabídky	2 732 800 nových akcií, 200 000 stávajících akcií (tj. free float 17,6 %)
Užití zdrojů získaných z IPO	Rozšíření výrobních kapacit
Tržní kapitalizace	Post-money 4.131 mil. Kč
Objem a % free float	727 mil. Kč, 17,6 %

Průběh transakce

1. 6. 2022 v 10:00 zahájen úpis emise

8. 6. 2022 zveřejnění knihy objednávek 15. 6. 2022 ve 12:00 uzavření knihy objednávek

Upsáno 85 % z maximálního možného nabízeného množství akcií

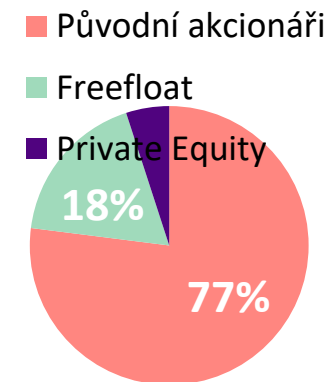
Celkem požadovaný počet kusu: 2 932 800 ks v rámci 2721 objednávek

557 objednávek na ceně 248 Kč

Úpisu se zúčastnili všichni aktivní členové BCPP, kteří zprostředkovali zadání pokynu pro své klienty

Největší úpis na trhu START

1. 7. 2022 první obchodní den na trhu START



Pilulka Lékárny a.s.

Prodávající akcionáři	ALL-STAR HOLDING LIMITED a Kovářská s.r.o.
Listing	Burza cenných papírů Praha, trh PXStart – neregulovaný trh MTF
Sektor	e-commerce retail / farmacie
Cena úpisu	424 Kč (cenové rozpětí v nabídce 350–424 Kč)
Velikost lotu	80 kusů
Struktura nabídky	Nové akcie – do výše 212 mil. Kč a existující akcie ve výši 95 mil. Kč
Užití zdrojů získaných z IPO	Vývoj IT systémů, posílení Capex, expanze do zahraničí – Rumunsko, Maďarsko
Tržní kapitalizace	Pre-money cca. 700–848 mil. Kč Post-money 1.060 mil. Kč
Objem a % free float	307,4 mil. Kč, 29 %

Průběh transakce

6. 9. zahájení úpisu na SD (konec 20. 10. ve 12:00) 14. 10. přeupsáno na maximální ceně

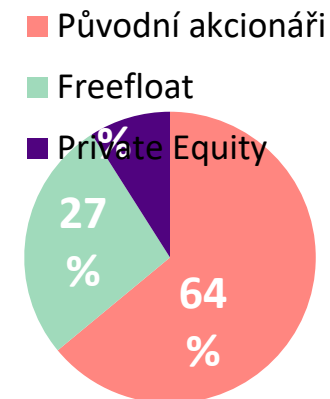
Celkem přeupsáno o 436 %, hodnota objednávek 1,7 mld. Kč

Celkem 3196 objednávek, uspokojeno alespoň částečně 1735, míra alokace 18,66 %

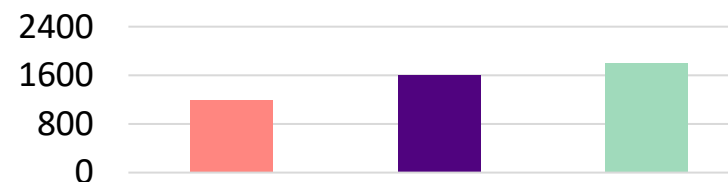
Úpisu se zúčastnil rekordní počet členů burzy, kteří pro své klienty vkládali objednávky v rámci úpisu

Masivní zájem retailových investorů – členové hlásí stovky nově otevřených investičních účtů jen pro možnost zúčastnit se IPO Pilulka

Ticker Xetra PINK, Bloomberg PINK CP Equity, Reuters PINK.PR



Růst hodnoty společnosti (mil. Kč)



Před transakcí Po transakci obchodní den
(6. 10. 2020) (20. 10. 2020) (26. 10. 2020)



Colt CZ Group SE

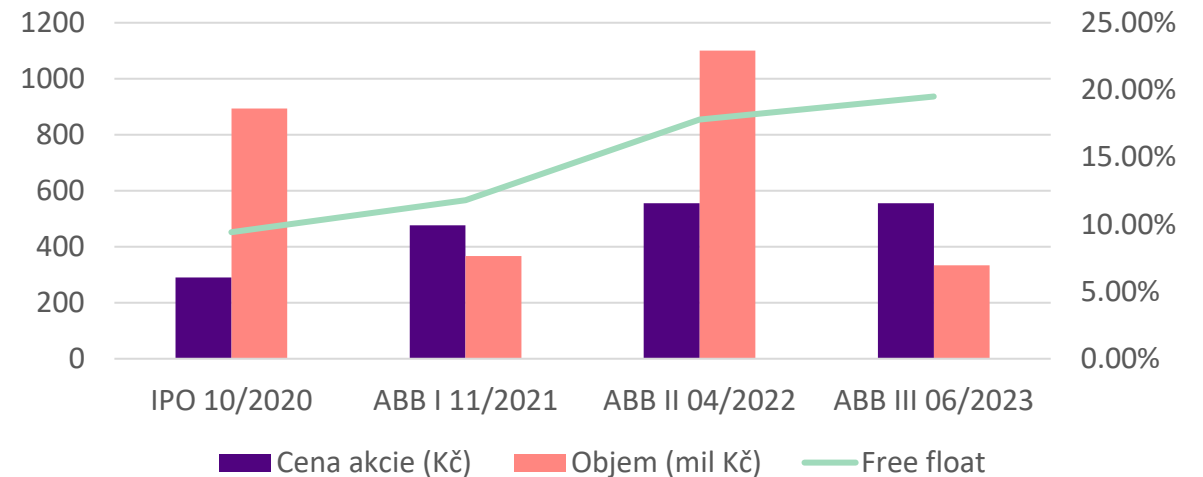
Prodávající akcionáři	CZ Group, a.s. – pouze navýšení, žádný exit v rámci IPO
Listing	PRIME Market na Burza cenných papírů Praha
Sektor	Zbrojní průmysl
Cena úpisu	290 Kč
Velikost lotu	100 kusů
Struktura nabídky	9,1 % nabídky drobným investorům v ČR 90,9 % nabídky institucím (zejména v ČR)
Užití zdrojů získaných z IPO	Akvizice
Tržní kapitalizace	Post-money 9 465 000 000 Kč (cca. 349,1 mil. €)
Objem a % free float	812 mil. Kč, 9,4 %

Průběh transakce

- červen 2020: technický listing stávajících akcií
- říjen 2020: završení veřejné nabídky akcií, první obchodní den (3 080 000 nových akcií, tj. 9,4 % z celkového počtu akcií)

ABB I (11/2021) – 367 mil. Kč za 2,4 % (diskont vs. tržní cena 10,5 %)
ABB II (04/22) – 1,1 mld. Kč za 6 % (diskont vs. tržní cena 9,3 %)
ABB III (06/23) – 333 mil. Kč za 1,7 % (diskont vs. tržní cena 6,7 %)

Aktuální Free Float 19,5 %





Burza cenných
papírů Praha

Petr Kobic

CEO

kobic@pse.cz



Přednáška pro členy FBN – kulatý stůl

KPMG Česká republika, s.r.o.

14. září 2023

Představení



**Igor
Mesenský**

Partner, Deal Advisory

Rok nástupu: 2018

Jazykové znalosti:

Čeština, angličtina, ruština

Vzdělání

- Vysoká škola ekonomická v Praze

Zkušenosti

- Igor Mesenský nastoupil do KPMG, M&A Deal Advisory, v červnu 2018. Nyní v rámci KPMG vede M&A poradenskou praxi pro celý region CEE. Před nástupem do KPMG Igor pracoval ve společnostech Baker Tilly a EY v Praze.
- Igor má více než 29 let zkušeností s tuzemskými i přeshraničními M&A transakcemi, privatizacemi i oceňováním. Igor pracoval na transakcích pro velké korporace, přední nadnárodní společnosti i pro majitele malých a středních podniků napříč hospodářskými obory. Celkem více než 130 úspěšných prodejů českých společností

Vybrané projekty

- ELCO – ELEKTRO - finanční poradenství majitelům ELCO - ELEKTRO, s.r.o. při prodeji 100% podílu ve společnosti provozující velkoobchod s elektroinstalačním materiálem;
- VYVA PLAST - finanční poradenství majitelům VYVA PLAST, s.r.o. při prodeji 66,6% podílu ve společnosti vyrábějící plastové transportní obaly, kryty nebo díly pro dopravní prostředky;
- IZOS – finanční poradenství pro majitele společnosti IZOS s.r.o., předního výrobce izolačních skel v souvislosti s prodejem společnosti skupině HELUZ významnému výrobcí stavebních materiálů ve střední a východní Evropě;
- BEST, a.s. - finanční poradenství pro majitele společnosti BEST, a.s. při prodeji 100% podílu ve společnosti vyrábějící a prodávající betonové dlažby;
- UNIPETROL/PKN ORLEN – finanční poradenství při akvizici společnosti na recyklaci plastů REMAQ.
- BANKA CREDITAS - finanční poradenství při akvizici české pobočky banky Expobank.
- UNIPAP – finanční poradenství majitelům UNIPAP a.s. při prodeji 100% podílu ve společnosti vyrábějící kartonové obaly;
- RATE - finanční poradenství TEREK Štětí, s.r.o. při prodeji 100% podílu ve společnosti RATE s.r.o., která distribuuje teplo v severočeském Štětí a jeho okolí;
- T-MAPY spol. s r.o. - finanční poradenství při akvizici 58% podílu ve společnosti GRID, a.s., která je špičkou v oblasti inženýrské geodézie a jedním z lídrů v oblasti mobilního mapování v ČR;
- SINCLAIR Global Group - finanční poradenství majitelům společnosti při prodeji 85% podílu ve společnosti prodávající klimatizace a tepelná čerpadla;
- MVM Group – finanční poradenství při akvizici Innogy v České republice
- DCK Holoubkov – Finanční poradenství v souvislosti s prodejem předního výrobce rozvaděčů.

01

Představení KPMG

KPMG disponuje širokou sítí mezinárodních kanceláří, ...

- Globální lídr v auditních službách, daňovém poradenství, právním poradenství a finančním poradenství.
- Globální síť zaměstnávající více než 200 000 profesionálů ve 146 zemích.



... jejíž součástí je také oddělení Deal Advisory a M&A tým.



Více než 2 800 profesionálů pracujících z více než 170 kanceláří z 84 zemí



Svět

Období 2017-2021	Počet
1 KPMG	2 704
2 PricewaterhouseCoopers	2 669
3 Deloitte	2 172
4 Houlihan Lokey	2 035
5 Rothschild	1 605

Evropa

Období 2017-2021	Počet
1 KPMG	1 790
2 PricewaterhouseCoopers	1 669
3 Deloitte	1 520
4 Rothschild	1 338
5 Ernst & Young	1 057

Střední a východní Evropa

Období 2017-2021	Počet
1 KPMG	186
2 Deloitte	173
3 IMAP	148
4 PricewaterhouseCoopers	135
5 Ernst & Young	88

Zdroj: Thomson Reuters

KPMG je vedoucím M&A poradcem v České republice

Česká Republika 2013 – 2022		Počet uzavřených transakcí
01	KPMG	95
02	EY	87
03	Patria Corporate Finance	37
04	PWC	35
05	Deloitte	32
06	VGD Corporate Finance	29
07	TPA Valuation & Advisory	22
08	UniCredit Group	21
09	Erste Group Bank	20
10	Rotschild & Co	15

Zdroj: Mergermarket.

Česka republika 2022		Počet uzavřených transakcí
01	KPMG	7
02	EY	6
03	VGD Corporate Finance	6
04	PWC	4
05	Deloitte	4
06	Patria Corporate Finance	4
07	Morgan Stanley	3
08	JPMorgan	2
09	Raymond James	2
10	GCG	2

Zdroj: Mergermarket.



Český M&A tým společnosti KPMG byl asociací CVCA vyhlášen poradcem roku 2022.



02

Klíčové otázky pro rozhodnutí o dalším postupu

Prodávající si potřebuje zodpovědět čtyři základní otázky

- **Proč ?**
- **Komu ?**
- **Za kolik ?**
- **Jak ?**

Proč - nejčastější důvody

Generační výměna

- Věk zakladatelů firem
- Snaha zapojit rodinné příslušníky do řízení firmy
- Syndrom vyhoření – chuť jít dělat něco jiného

Neshody mezi spoluvlastníky

- Otázky ohledně strategického směřování společnosti
- Ponorková nemoc
- Nevyžádané nabídky na převzetí společnosti

Změny na trhu

- Vstup / expanze mezinárodních společností
- Konsolidace trhu
- Technologické inovace (zánik některých produktů / odvětví)

Komu

	Změna v rámci současné vlastnické struktury	Prodej třetí osobě
Kdy použít	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neshody spoluvlastníků ohledně strategického směřování firmy ▪ Převod na novou generaci ▪ Odkup podílu zahraničního / finančního investora 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Generační výměna – neexistuje vhodný nástupce ▪ Konsolidace trhu ▪ Vstup / expanze strategických investorů ▪ Nevyžádaná nabídka na převzetí
Hlavní cíle	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Flexibilita při uzavírání transakce ▪ Vyřešení osobních / rodinných vztahů 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maximalizace kupní ceny ▪ Zachování fungování společnosti
Negativa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nemožnost srovnání nabídek ▪ Otázka financování transakce (obvykle pomocí bankovního úvěru) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nutnost dohody současných vlastníků na osobě kupce a ceně ▪ Funkce prodávajícího /ch po přechodnou dobu po transakci
Pozitiva	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Absence negativních překvapení (kupující i prodávající znají předmět prodeje – vazba na prohlášení a záruky) ▪ Obecně nižší transakční náklady (neprobíhá Due Diligence) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Možnost dosažení „vyšší“ ceny – částečná ochota kupujícího podělit se o své synergie ▪ Otázku financování transakce nemusí řešit prodávající - společnost

Za kolik

- **(1) Srovnávací metody**
 - nedůvěra ke složitým modelům založeným na mnoha předpokladech
 - Poměrně snadná prvotní indikace hodnoty společnosti
- **(2) DCF a jiné výnosové metody:**
 - Nutnost kvalitního finančního plánu
 - Mnoho předpokladů

Jak

	Veřejné výběrové řízení	Privátní výběrové řízení	Přímé jednání s investorem
Popis	<ul style="list-style-type: none"> Investoři osloveni veřejnou výzvou - inzerátem 	<ul style="list-style-type: none"> Investoři jsou kontaktováni přímo bez veřejné výzvy 	<ul style="list-style-type: none"> Exkluzivní jednání s preferovaným investorem
Hlavní cíle	<ul style="list-style-type: none"> Vytvořit konkurenci mezi investory 	<ul style="list-style-type: none"> Vytvořit konkurenci mezi investory Udržet prodej v důvěrné poloze 	<ul style="list-style-type: none"> Rychlé uzavření transakce
Rizika	<ul style="list-style-type: none"> Nedostatečný zájem 	<ul style="list-style-type: none"> Nedostatečný zájem 	<ul style="list-style-type: none"> Nemožnost srovnání nabídek
Negativní aspekty	<ul style="list-style-type: none"> Složitá a časově náročná varianta 	<ul style="list-style-type: none"> Vynechání některých potenciálních investorů 	<ul style="list-style-type: none"> Nefunguje konkurence, obtížné negociace

03

Prodejní proces

Návrh rozsahu práce a indikativní harmonogram



(*) Jedná se o odhadovaný harmonogram prodejního procesu, který se může lišit podle skutečné složitosti jednání a roční sezónnosti.

1. Potenciální investoři a seznámení se se společností

- Na základě našich znalostí a Vašich preferencí připravíme seznam potenciálních investorů, které navrhujeme oslovit.
- Zároveň se na základě Vámi předložených dat seznámíme se společností a na základě našich analýz a znalostí připravíme návrh krátkého investičního profilu společnosti (tzv. „teaser“).
- Na základě Vámi předložených dat zpracujeme odhad indikativní hodnoty společnosti.

2. Kontaktování potenciálních investorů

- Jednotlivým odsouhlaseným potenciálním investorům představíme společnost a zašleme jim teaser.
- Ve spolupráci s Vámi připravíme informační memorandum pro lepší pochopení společnosti a její hodnoty. Memorandum předáme těm potenciálním investorům, kteří projeví zájem o transakci a kteří zároveň podepsali Vámi odsouhlasenou dohodu o zachování důvěrných informací.
- Na základě procesního dopisu, který je odeslán spolu s informačním memorandumem, budou potenciální investoři vyzváni k předložení nezávazné nabídky.
- S potenciálními investory budeme jednat o podmínkách nezávazných nabídek s cílem vylepšení jejich parametrů ve Váš prospěch.

3. Podpora při prověře společnosti

- Z poskytnutých informací připravíme elektronický data room.
- Zorganizujeme hloubkovou prověrku společnosti (tzv. „due diligence“) pro vybrané potenciální investory. Budeme řídit celý proces včetně toku informací a zodpovídání dotazů investorů.
- V případě silného zájmu lze zvážit i variantu vendors due diligence, kdy due diligence připravuje prodávající. Přínosem je udržení většího množství investorů v procesu díky úspoře nákladů na jejich straně a eliminace jejich požadavků na exkluzivitu.
- Shromažďování potřebných informací vyžaduje úzkou spolupráci Vás i klíčových lidí ve Vaší společnosti. Due diligence je klíčová fáze pro následné podání závazné nabídky.

4. Finální fáze

- Na základě informací poskytnutých v průběhu hloubkové prověrky poptáme od potenciálních investorů závazné nabídky, které následně vyhodnotíme a navrhneme další postup ve vyjednávání podmínek prodeje.
- Dále Vám poskytneme podporu při přípravě finančních aspektů smluvní dokumentace a závěrečném vypořádání transakce.

1. fáze

Potenciální investoři a seznámení se se Společností



Hlavní kroky

- Připravíme ve spolupráci s Vámi seznam potenciálních investorů, které navrhujeme oslovit (tzv. „long list“).
- Detailní seznam potenciálních investorů s Vámi projednáme a dle Vašich přání vybereme investory, kteří budou osloveni.
- Na základě informací od Vás se seznámíme se společností (zejména s vybranými finančními aspekty a business modelem).
- Dále také s Vámi povedeme diskuzi s cílem pochopení fungování společnosti a jejich hlavních konkurenčních výhod a pozice na trhu.
- Na základě obdržených materiálů a diskuse provedeme indikativní ocenění společnosti.
- Pro účely oslovení odsouhlasených potenciálních investorů připravíme krátký profil (tzv. „teaser“).

Výstup

- Seznam potenciálních investorů (long list), které doporučíme k oslovení
- Krátký profil se stručným představením společnosti (teaser)
- Indikativní ocenění

2. fáze

Kontaktování potenciálních investorů



Hlavní kroky

- Oslovíme vybrané potenciální investory, kterým odešleme teaser.
- Vytvoříme návrh dohody o zachování důvěrných informací („NDA“), jejíž uzavření bude nezbytné pro poskytnutí dalších informací a distribuci informačního memoranda potenciálním investorům.
- Ve spolupráci s Vámi vypracujeme informační memorandum, obsáhlý informační materiál, umožňující potenciálním investorům provést rámcovou analýzu a ocenění společnosti a předložení nezávazné nabídky („NBO“).
- Připravíme návrh procesního dopisu, který nastaví podmínky pro podání nezávazných nabídek.
- Budeme průběžně komunikovat s potenciálními investory s cílem udržení konkurenčního tlaku prodejního procesu.
- Provedeme vyhodnocení finálních nezávazných nabídek (očekáváme, že tyto nabídky vzejdou z více kolového jednání s potenciálními investory).
- Pokud to bude účelné, budeme Vám asistovat při přípravě a podpisu tzv. term sheet shrnujícího klíčové parametry transakce.

Výstup

- Oslovení potenciálních investorů
- Marketingové materiály a dohoda o zachování důvěrných informací
- Procesní dopis
- Vyhodnocení nezávazných nabídek a jejich případných vylepšení

3. fáze

Podpora při prověře společnosti



Hlavní kroky

- Ve spolupráci s Vámi připravíme elektronický data room, který bude obsahovat informace finančního, daňového a právního charakteru o společnosti.
- Zajistíme a zorganizujeme provedení hloubkové prověrky (due diligence) ze strany potenciálních investorů (elektronické rozhraní pro sdílení dat a komunikaci bude poskytnuto specializovaným poskytovatelem).
- V případě silného zájmu investorů lze zvážit i variantu vendors due diligence, kdy due diligence připravuje prodávající. Přínosem je udržení většího množství investorů v procesu díky úspoře nákladů na jejich straně a eliminace jejich požadavků na exkluzivitu.
- Zajistíme jasnou komunikaci mezi Vámi a potenciálními investory a jejich poradci (prostřednictvím nás) v průběhu celé prověrky.
- Poskytneme Vám plnou podporu při zodpovídání dotazů potenciálních investorů.
- Připravíme Vám manažerskou prezentaci a připravíme Vás i management společnosti na jednání se zástupci potenciálních investorů.

Výstup

- Příprava informací pro data room ve spolupráci s Vámi
- Vedení agendy otázek a odpovědí vzniklých v souvislosti s informacemi obsaženými v data room
- Manažerská prezentace

4. fáze

Vyjednávání podmínek a dokončení transakce



Hlavní kroky

- Zajistíme, aby potenciální investoři podali závazné nabídky, a to v předem určené formě a s požadovaným obsahem (prostřednictvím zaslání procesního dopisu).
- Závazné nabídky vyhodnotíme (především finanční aspekty skryté v podmínkách nabídky) a doporučíme další postup.
- Vyjednávání podmínek transakce - můžeme přijmout plný vyjednávací mandát v předem smluvených mantinelech, nebo Vám poskytovat nezbytnou (především argumentační) podporu při vyjednávání.
- Poskytneme Vám podporu při přípravě transakční dokumentace spolu s Vaším právním poradcem.
- Poskytneme součinnost při vypořádání transakce a v případě potřeby při výběru banky pro zřízení vázaného účtu pro výplatu kupní ceny.

Výstup

- Zajištění a vyhodnocení závazných nabídek
- Podpora při zpracování transakční dokumentace (finanční aspekty)
- Plná podpora při vyjednávání podmínek transakce



Děkuji vám za pozornost

za čas, který jste věnovali přečtení této nabídky.

Rádi s Vámi probereme jakýkoli detail naší nabídky.

Pokud budete potřebovat upřesnění nebo další informace, neváhejte nás prosím kontaktovat.



kpmg.com/socialmedia

© 2023 KPMG Česká republika, s.r.o., společnost s ručením omezeným založená dle právních předpisů České republiky a členská společnost globální organizace nezávislých členských společností KPMG, přidružených ke KPMG International Limited, soukromé anglické společnosti s ručením omezeným. Všechna práva vyhrazena.

Document Classification: KPMG Confidential