



Transakcje fuzji i przejęć w dobie COVID-19 – niezbędnik praktyczny

Warszawa, dnia 27 maja 2021 r.

Patrycja Dados - radca prawny
dr Rafał Trzeciakowski – radca prawny



Inicjatywa
Firm Rodzinnych
Łączymy, by budować

Case study

Pan Jan Kowalski prowadzi działalność w sektorze sprzedaży i serwisu wyposażenia siłowni i klubów fitness, a także równolegle w sektorze e-commerce. Zapotrzebowanie na jego usługi z pierwszego sektora gwałtownie spadło wraz z zamknięciem działalności klubów sportowych na okres ponad siedmiu miesięcy. Żeby zapewnić sobie przetrwanie, pan Jan rozważa sprzedaż części swojego biznesu. Pan Jan prowadzi działalność w formie spółki z o.o.

Fuzje i przejęcia – rodzaje i sposoby przeprowadzenia transakcji

- czym są transakcje M&A i w jakim celu się z nich korzysta?
 - dwa podstawowe rodzaje fuzji – przejęcie przez połączenie oraz połączenie przez zjednoczenie
 - fuzje i przejęcia nie zawsze muszą być transakcjami na udziałach – np. transakcje na ZCP
 - wrogie przejęcia
-

Jak wybrać dobry moment na akwizycję?

- nie ma podręcznikowego momentu na transakcję kupna lub sprzedaży
- czas przeprowadzenia transakcji jest kluczowy dla obu stron transakcji
- dynamiczne zmiany na rynku sprzyjają transakcjom M&A



M&A jako recepta na kryzys

- sprzedaż aktywów lub ich części może być ratunkiem przed bankructwem
- poszerzenie portfolio jako szansa na drugie życie przedsiębiorstwa



Transakcje M&A – nie tylko dla funduszy

- fuzje i przejęcia nie są domeną wyłącznie Private equity
 - transakcje M&A to także narzędzia dla:
 - podmiotów z tożsamej branży chcących ugruntować swoją pozycję rynkową
 - podmiotów z branży pokrewnej chcących poszerzyć portfolio towarów lub usług
 - podmiotów niepowiązanych branżowo chcących zdywersyfikować działalność lub inwestować nadwyżki kapitałowe
-

Jak znaleźć inwestora?

- gdzie szukać inwestora – serwisy internetowe integrujące inwestorów, oferty bezpośrednie, wsparcie profesjonalnych doradców
 - teaser jako dokument przedkładany potencjalnym inwestorom
 - vendor due diligence jako sposób na wykrycie nieprawidłowości
-

Dlaczego warto przeprowadzić badanie due diligence?

- z perspektywy kupującego:
 - rozpoznanie sytuacji firmy pozwala ocenić ryzyko inwestycyjne
 - wynik badania a negocjacja ceny
 - odpowiedzialność nabywcy za zobowiązania
 - z perspektywy sprzedawcy:
 - zaufany partner
 - możliwość uniknięcia odpowiedzialności za wady ujawnione
 - cenne narzędzie do przeorganizowania struktur
-

Pułapki w dokumentacji transakcyjnej

- brak zgody małżonka
 - odpowiedzialność sprzedawcy (lub jej brak) za wady ujawnione
 - oświadczenia i zapewnienia sprzedawcy
 - klauzule indemnifikacyjne
 - chęć pozyskania informacji o konkurencie
-

Wpływ epidemii na rynek fuzji i przejęć

- zmiany w obszarze przedmiotów transakcji:
 - zwiększenie transakcji podmiotów w trudnej sytuacji ekonomicznej (distressed M&A)
 - wzrost popytu na spółki z określonych branż (np. e-commerce)
 - restrukturyzacja grup kapitałowych i sprzedaż zbędnych lub obciążających aktywów
 - zmiany w zakresie finansowania transakcji
-

Defensywne akwizycje i ofensywne przejęcia

- defensywne akwizycje, czyli co zrobić, aby przetrwać?
- ofensywne przejęcia, czyli kryzys szansą na rozwój
- wyznaczanie nowych celów, czyli jak pandemia ma szansę redefiniować działalność podmiotów gospodarczych



Transakcja w czasie epidemii

- **klauzula istotnej negatywnej zmiany (*Material Adverse Change*)** – określenie zdarzeń, które mogą w sposób istotny i negatywny wpłynąć na działalność, majątek, wyniki finansowe nabywanego podmiotu (spowodować spadek wartości danego aktywa, obniżenie przychodów) a możliwość inwestora wycofania się z transakcji:
 - przesłanki wyłączające odpowiedzialność z tytułu zaistnienia MAC
 - czy epidemia COVID-19 uzasadnia skorzystanie z klauzuli MAC
 - czy epidemia COVID-19 wpłynęła na częstsze sięganie po klauzulę MAC
 - **rekalkulacja ceny transferowej**
 - wycena bazująca na znormalizowanych wskaźnikach finansowych
 - możliwość sporządzenia nowej wyceny
 - ponowne wyliczenie ceny
 - konstrukcje prawne zmniejszające wpływ niespodziewanych zdarzeń na wycenę
-

Transakcja w czasie epidemii

- wpływ pandemii na złożone oświadczenia i gwarancje
 - (nie)prawdziwość złożonych oświadczeń a naruszenie umowy
 - okoliczności i zdarzenia egzoneracyjne
 - nowy katalog oświadczeń
 - ubezpieczenia W&I



KONTAKT

r.pr. Piotr Grabowski – Wspólnik Zarządzający

+ 48 602 245 307

piotr.grabowski@gwlaw.pl

r. pr. Patrycja Dados

patrycja.dados@gwlaw.pl

r.pr. dr Rafał Trzeciakowski

rafal.trzeciakowski@gwlaw.pl

Grabowski i Wspólnicy Kancelaria Radców Prawnych sp. k.

Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy w Warszawie,

XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego

KRS 0000467341, REGON 146768660, NIP 5252558402

ul. Bagno 2 lok. 71, 12 piętro, 00 - 112 Warszawa

tel. +48 22 416 05 56
