

SESJA 4
UMOWA
SPRZEDAŻY (SPA)
PRAWO I PODATKI

**Jak dobrze
przygotować się
do sprzedaży
dealerskiego
biznesu ?**

ETAP. 5



UMOWA SPA

HARMONOGRAM PROCESU 02



Badanie due diligence



Nadzór nad realizacją przebiegu due diligence (badania danych finansowych i dokumentów Spółki przez doradców inwestora)



Oferty wiążące



Analiza złożonych ofert wiążących i wydanie rekomendacji odnośnie wyboru inwestora

HARMONOGRAM PROCESU 03



Negocjacje SPA

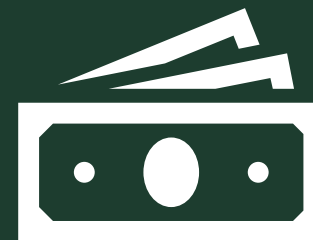


Przygotowanie strategii negocjacyjnej oraz uczestnictwo w negocjacjach warunków umowy nabycia udziałów (SPA) we współpracy z doradcą prawnym Spółki

Doradztwo przy uzgodnieniu i spisaniu treści umowy nabycia udziałów (SPA)



Podpisanie SPA



Zamknięcie transakcji



Koordinacja procesu zamknięcia transakcji i spełnienia ewentualnych warunków zawieszających zawartych w SPA

ETAP 5

Zgoda UOKiK na koncentrację



UOKiK

ZGODA UOKiK NA KONCENTRACJĘ

- 1** Kiedy zgoda jest wymagana?
- 2** Proces uzyskiwania zgody.
- 3** Skutki braku wystąpienia o zgodę oraz uzyskania decyzji odmownej.

Zgoda Prezesa UOKiK na dokonanie koncentracji

Kiedy zgoda jest wymagana? (1/2)

- Zgoda Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów jest wymagana w przypadku **koncentracji** przedsiębiorstw.
- Uzależnienie transakcji od zgody Prezesa UOKiK ma na celu **przeciwdziałanie nadmiernej konsolidacji**, prowadzącej do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku, w szczególności przez uzyskanie lub umocnienie pozycji dominującej.

Zgoda Prezesa UOKiK na dokonanie koncentracji

Kiedy zgoda jest wymagana? (2/2)

- Przedsiębiorcy, których zamiar koncentracji podlega zgłoszeniu, są obowiązani do **wstrzymania się od dokonania koncentracji** do czasu wydania przez Prezesa Urzędu decyzji lub upływu terminu, w jakim decyzja powinna zostać wydana.
- Czynność prawna (**umowa**), na podstawie której ma nastąpić koncentracja, może być dokonana **pod warunkiem wydania przez Prezesa UOKiK zgody** na dokonanie koncentracji lub upływu terminów przewidzianych na jej wydanie.

Co stanowi koncentrację?

Planowana transakcja M&A, może stanowić zamiar koncentracji, wymagający uzyskania zgody Prezesa UOKiK.

Koncentrację stanowi:

połączenie

dwóch lub więcej samodzielnych przedsiębiorców

przejęcie kontroli

przez nabycie lub objęcie akcji, innych papierów wartościowych, udziałów lub **w jakikolwiek inny sposób** nad jednym lub więcej przedsiębiorcami przez jednego lub więcej przedsiębiorców

nabycie

przez przedsiębiorcę części mienia innego przedsiębiorcy (całości lub części przedsiębiorstwa)

utworzenie

przez przedsiębiorców **wspólnego przedsiębiorcy**

Zamiar koncentracji

Zamiar koncentracji przedsiębiorstw podlega zgłoszeniu Prezesowi UOKiK, jeżeli:

łączny światowy obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekracza równowartość

-> **miliarda euro**

lub

łączny obrót na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekracza równowartość

-> **50 milionów euro.**

Co nie podlega zgłoszeniu zamiaru koncentracji?

Nie podlega zgłoszeniu zamiar koncentracji: (1/2)



jeżeli **obrót przedsiębiorcy, nad którym ma nastąpić przejęcie kontroli, nie przekroczył** na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w żadnym z dwóch lat obrotowych poprzedzających zgłoszenie równowartości **10 milionów euro**;



jeżeli obrót żadnego z **łączyjących się przedsiębiorców lub tworzących nowego przedsiębiorcę**, nie przekroczył na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w żadnym z dwóch lat obrotowych poprzedzających zgłoszenie równowartości 10 milionów euro;



polegającej na **przejęciu kontroli** nad przedsiębiorcą lub przedsiębiorcami należącymi do jednej grupy kapitałowej **oraz jednocześnie nabyciu części mienia** przedsiębiorcy lub przedsiębiorców należących do tej grupy kapitałowej - jeżeli obrót przedsiębiorcy lub przedsiębiorców, nad którymi ma nastąpić przejęcie kontroli, i obrót realizowany przez nabywane części mienia nie przekroczył łącznie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w żadnym z dwóch lat obrotowych poprzedzających zgłoszenie równowartości 10 milionów euro.

Co nie podlega zgłoszeniu zamiaru koncentracji?

Nie podlega zgłoszeniu zamiar koncentracji: (2/2)



polegającej na **czasowym nabyciu lub objęciu przez przedsiębiorcę akcji lub udziałów** w celu zabezpieczenia wierzytelności, pod warunkiem że nie będzie on wykonywał praw z tych akcji lub udziałów, z wyłączeniem prawa do ich sprzedaży (dotyczy najczęściej obrotu bankowego);



następującej w toku postępowania upadłościowego, z wyłączeniem przypadków, gdy zamierzający przejąć kontrolę lub nabywający część mienia jest konkurentem albo należy do grupy kapitałowej, do której należą konkurenci przedsiębiorcy przejmowanego lub którego część mienia jest nabywana;



przedsiębiorców należących do tej samej grupy kapitałowej.

Co z najmem?

Czy najem podlega zgłoszeniu zamiaru koncentracji?:



WĄTPLIWOŚCI PRAWNE wynikające z różnej **interpretacji pojęcia „NABYCIE”** jako obejmującego uzyskanie jakiegokolwiek tytułu prawnego do dysponowania mieniem.

BRAK REGULY. Konieczna interpretacja każdego przypadku.

CASE: Kara UOKiK za niezgłoszenie najmu. BP Europa/Jackiewicz i wspólnicy (decyzja DKK 173/2014)



W praktyce większość wynajmów nieruchomości BEZ ZGŁOSZENIA
zamiaru koncentracji



Bardzo nieliczne przypadki zgłaszania wynajmu nieruchomości.

CASE: Grupa Krotoski/Nexteam (decyzja DKK 236/2022)

KIEDY POTRZEBNA ZGODA? KIEDY NIE?

Przedmiot transakcji	Obroty RAZEM > 50 mln euro Obroty sellside > 10 mln euro	Obroty RAZEM > 50 mln euro Obroty sellside < 10 mln euro	Obroty RAZEM < 50 mln euro
Zakup udziałów	Potrzebna zgoda	Bez zgody	Bez zgody
Zakup ZCP	Potrzebna zgoda	Bez zgody	Bez zgody
Zakup nieruchomości	Potrzebna zgoda	Bez zgody	Bez zgody
Wynajem ZCP	Potrzebna zgoda	Bez zgody	Bez zgody
Wynajem nieruchomości	?	Bez zgody	Bez zgody

Kto dokonuje zgłoszenia do UOKiK?

Zgłoszenia zamiaru koncentracji dokonują:

- wspólnie łączący się przedsiębiorcy;
- **przedsiębiorca przejmujący kontrolę;**
- wspólnie wszyscy przedsiębiorcy biorący udział w utworzeniu wspólnego przedsięwzięcia;
- **przedsiębiorca nabywający część mienia innego przedsiębiorcy.**

PROCEDURA wniosku do UOKiK

Kto i za ile przygotowuje wniosek do UOKiK?



PISEMNY WNIOSEK o zgodę na koncentrację. Dowodem na zamiar koncentracji może być umowa przedwstępna warunkowa lub list intencyjny



PUBLIKACJA INFORMACJI O WNIOSKU NA STRONIE UOKiK



POSTĘPOWANIE WYJAŚNIAJĄCE bez dopytań UOKiK do 1 miesiąca.
Zwykle od 1,5 do 3 miesięcy.



DECYZJA PREZESA UOKiK w sprawie zgody na KONCENTRACJĘ

Brak wystąpienia o zgodę / Decyzja odmowna

Możliwe sankcje prezesa UOKiK:



- Kara do 10% obrotu osiągniętego w roku poprzedzającym rok nałożenia kary
- Nakaz dekoncentracji
- Kara 10.000 euro za każdy dzień zwłoki

ETAP 5

Aspekty prawne
umowy
sprzedaży/najmu



UMOWA SPA

UMOWA SPRZEDAŻY/NAJMU

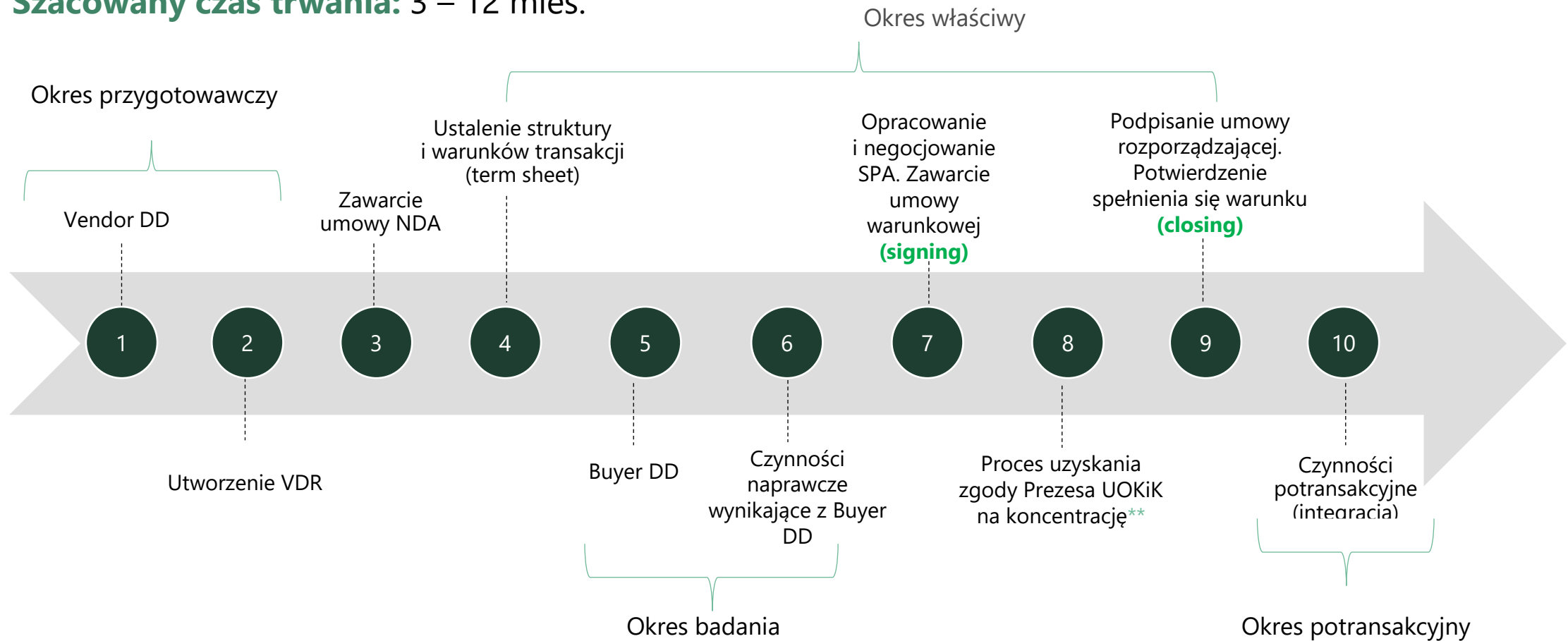
- 1 Harmonogram przebiegu transakcji.**
- 2 Struktura umowy sprzedaży**
- 3 Sprzedaż i dzierżawa przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa.**



Harmonogram przebiegu transakcji

Przebieg procesu transakcji *(share deal/zakup udziałów)*

Szacowany czas trwania: 3 – 12 mies.



* dotyczy standardowego procesu transakcji. W innych przypadkach możliwe dodatkowe kroki.

** jeśli wymagane

Uzgodnienia zasadniczych warunków transakcji

Term sheet

- To niewiążąca umowa zawierana pomiędzy stronami transakcji, która określa podstawowe warunki inwestycji. *Term sheet* stanowi również podstawę dla bardziej szczegółowych dokumentów.
- *Term sheet* zmniejsza prawdopodobieństwo wystąpienia jakichkolwiek nieporozumień lub niepotrzebnych sporów w procesie negocjacyjnym.

Memorandum of Understanding

- *Memorandum* pozwala jasno określić stronom wszystkie swoje cele i zadania. To sprawia, że w trakcie negocjacji występuje mniej niepewności i zapobiega przyszłym nieoczekiwanym sporom.
- Memorandum jest wyrazem zgody na kontynuację działań inwestycyjnych. Wskazuje, że strony osiągnęły porozumienie i kontynuują negocjacje. Mimo, że nie jest prawnie wiążące, to jest poważną deklaracją stron.

Letter of intent

- **Pismo, w którym nadawca przedstawia zainteresowanie współpracą i jej ogólny przedmiot.**
- **List intencyjny** nie ma charakteru zobowiązania i nie wywołuje skutków prawnych – stanowi jedynie pisemne wyrażenie woli strony.

Przygotowanie dokumentacji transakcyjnej

Preliminary sales and purchase agreement

- **Umowa przedwstępna** w rozumieniu art. 389 k.c., określająca prawa i obowiązki stron w procesie inwestycyjnym.
- Zawarcie **przedwstępnej umowy** sprzedaży otwiera okres przejściowy, w którym strony dokonują przyrzeczonych czynności w celu umożliwienia zamknięcia transakcji.

Sales and purchase agreement

- **SPA to właściwa umowa między stronami. (umowa przyrzeczona)**
- Stanowi wynik szczegółowych negocjacji stron w zakresie gospodarczym i cenowym.

Przygotowanie dokumentacji transakcyjnej

Shareholders agreement

- **SHA** oznacza **umowę wspólników**, która **reguluje współpracę między nowym inwestorem a dotychczasowym wspólnikiem / wspólnikami**.
- SHA stosuje się w przypadku **transakcji w przedmiocie sprzedaży części udziałów** lub akcji bądź wprowadzeniu nowego wspólnika poprzez podwyższenie kapitału i utworzenie nowych udziałów bądź emisji akcji.
- **Przykładowe elementy umowy SHA:**
 - Zasady **funkcjonowania zarządu** przedsiębiorstwa;
 - Zasady **funkcjonowania rady nadzorczej**;
 - Zasady funkcjonowania zgromadzenia wspólników;
 - **Zakaz konkurencji**;
 - **Opcje przyszłego wyjścia z inwestycji** i zasady sprzedaży udziałów;
 - Plan działania w przypadku **braku konsensusu między wspólnikami** (Deadlocks).

Harmonogram przebiegu transakcji

Negocjacje

- Zespół prawny, finansowy, podatkowy.
- Wymiana mailowa pierwszych zmian do dokumentacji transakcyjnej, negocjacje spotkania osobiste.

Signing

- **Signing** oznacza podpisanie umowy przedwstępnej sprzedaży (PSPA – *preliminary sales and purchase agreement*) oraz innych uzgodnionych porozumień.
- *Signing* stanowi istotny punkt procesu transakcyjnego, ponieważ na tym etapie większość warunków transakcji jest ustalona.
- Wraz z *Signingiem* rozpoczyna się **okres przejściowy (interim period)**, czyli okres pomiędzy datą *Signingu* a datą *Closingu*, w którym należy wypełnić warunki zawieszające.

Harmonogram przebiegu transakcji

Notyfikacja zamiaru koncentracji

- Przygotowanie zgłoszenia do UOKiK zazwyczaj dokonywane jest **równoległe z negocjowaniem umowy sprzedaży**.
- Zgłoszenie składane jest **w dniu *Signingu* lub zaraz po nim**.

Closing

- **Termin *Closing* oznacza finalizację transakcji poprzez podpisanie wszystkich finalnych dokumentów opracowanych w związku z transakcją.**
- Finalizacja transakcji następuje po ustalonym przez strony okresie przejściowym, a również:
 - po spełnieniu **warunków zawieszających**;
 - **braku sytuacji prowadzących do zerwania** negocjacji, tzw. dealbreakerów;



Struktura umowy sprzedaży

Struktura

Preambuła i definicje.

Opis przedmiotu transakcji.

Płatność ceny.

R&W (oświadczenia i zapewnienia)

Zasady odpowiedzialności.

Zobowiązanie do zwolnienia z odpowiedzialności

Regulacje w okresie przejściowym

Zakaz konkurencji.

Poufność.

Właściwość sądu, wybór prawa.

Preambuła umowy

Preambuła nie jest koniecznym elementem umowy transakcyjnej. Jest jednak jej ważnym i przydatnym elementem.

Strony opisują w niej swoje intencje/motywy dotyczące zawieranej umowy, w szczególności poprzez przedstawienie okoliczności dotychczasowej współpracy bądź stanu wzajemnych zobowiązań na dzień zawarcia umowy, a w konsekwencji **celu umowy**.

Preambuła może służyć również jako narzędzie do **wykładni oświadczeń woli stron** poprzez nakreślenie kontekstu ich złożenia.

Definicje

Sekcja definicji – podobnie jak preambuła – nie jest elementem koniecznym umowy

- **Zdecydowana większość umów** z zakresu M&A określa jednak własne definicje na potrzeby procesu transakcyjnego.
- Definicje ustalają sztywne rozumienie konkretnych terminów, w sposób przyjęty przez obie strony – **pozwalają to uniknąć nieporozumień oraz konieczności każdorazowego określania znaczeń terminów w innych dokumentach transakcyjnych.**

Określenie ceny i jej płatność

Jednym z *koniecznych elementów* umowy sprzedaży jest określenie ceny.

Sztywne ustalenie ceny

Strony mogą z góry określić cenę kupowanych udziałów lub aktywów **poprzez określenie nominalnej kwoty pieniężnej** w polskich złotych lub walucie obcej.

Sposób ustalenia ceny

Kontrahenci mogą również zaniechać określania sztywnej ceny już na początku transakcji poprzez **określenie sposobu jej obliczania, np. biorąc pod uwagę przyszłe wyniki finansowe spółki.**

Modele ustalania ceny

SZTYWNE USTALENIE CENY

20 mln zł netto

SPOSÓB USTALENIA CENY (wariant)

20 mln zł netto

(w tym zobowiązania = 0,6 mln pln)

(w tym konta i należności = 1,7 mln pln)

+/- X1 (różnica w zobowiązaniach
na dzień SPA)

+/- Y1 (różnica kont i należności na
dzień SPA)

Moment przejścia przedmiotu sprzedaży na kupującego. Warunki Zawieszające

- ▶ Co do zasady, przeniesienie własności przedmiotu sprzedaży następuje **po zapłacie ustalonej ceny**. Strony umowy mogą jednak ustalić, że przejście własności nastąpi w innym momencie.
- ▶ Moment przejścia prawa do akcji zależy od dokonania zmiany w rejestrze akcjonariuszy.

Warunki zawieszające:

- ▶ **Warunki Zawieszające** (*conditions precedent – CP's*) to postanowienia umowne ustalone przez obie strony, które należy zrealizować przed finalizacją transakcji – Closingiem.
- ▶ **Od spełnienia się warunków uzależnione jest zawarcie umowy przyrzeczonej.**

Warunki Zawieszające w transakcjach dealerskich

Co może warunkować ostateczną transakcję? /przykłady



Zgoda UOKiK



PISEMNA zgoda importera



Wyprzedaż lub ograniczenie stoku samochodów (np. samorejestracje, demo, zastępcze), wyprzedaż lub ograniczenie magazynu części.



Uzupełnienie dokumentów, zgód administracyjnych (np. użytkowanie obiektu), zgód środowiskowych itp..



Uzyskanie pozwolenia na budowę PNB, zmiana MPZP (w transakcjach z deweloperami)

Ogólne zasady odpowiedzialności

Co do zasady, szkody powstałe przez niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania ze stosunku umownego są **uzależnione od winy, ważności umowy, wystąpienia szkody oraz adekwatnego związku przyczynowego między działaniem strony umowy a szkodą.**

Strony mogą jednak **ukształtować odpowiedzialność** z tytułu niewykonania bądź nienależytego wykonania zobowiązania **w sposób odmienny** niż jest to ustalone w Kodeksie.

Oświadczenia i zapewnienia

R&W

Oświadczenia i zapewnienia stanowią oświadczenia, składane przez sprzedającego i kupującego, mające rangę gwarancji. **W przypadku, gdyby składane oświadczenia okazały się nieprawdziwe po transakcji, to odpowiedzialność z tytułu skutków nieprawdziwych oświadczeń ponosi strona, która je złożyła.**

W praktyce transakcji fuzji i przejęć, R&W są istotnym elementem umowy sprzedaży i powinny być dokładnie określone zarówno w zakresie **przedmiotu oświadczenia, okresu ponoszenia odpowiedzialności oraz wysokości kary** w przypadku nieprawdziwości oświadczenia), dlatego stanowią ważny punkt negocjacji.

W szczególności odnoszą się do:

- Zapewnień dotyczących **zdolności sprzedającego** / kupującego do sprzedaży / kupna udziałów / akcji;
- Zapewnień dotyczących udziałów / akcji;
- Zapewnień dotyczących samej umowy sprzedaży i **zdolności stron do jej zawarcia**;
- Zapewnień dotyczących **prawa do rozporządzania udziałami** / akcjami;
- Zapewnień dotyczących **braku stanu upadłości**, restrukturyzacji lub likwidacji;
- Zapewnień dotyczących **niezalegania z należnościami podatkowymi**;
- Zapewnień dotyczących **braku postępowań sądowych, w szczególności postępowań pracowniczych.**

Zasady odpowiedzialności

Indemnity

Stanowi zdefiniowane w umowie transakcyjnej **obszary potencjalnych roszczeń, za które odpowiedzialność będzie ponosił sprzedający**, gdyby we wskazanych obszarach powstały roszczenia w przyszłości (w trakcie bądź po finalizacji transakcji).

Mechanizm ten zwalnia kupującego z odpowiedzialności za negatywne konsekwencje historycznych zdarzeń, które mogą zrealizować się w przyszłości, po transakcji.

Sposoby ograniczenia odpowiedzialności

Ograniczenia czasowe

Ustalenia w sprawie ograniczenia odpowiedzialności za konkretne naruszenia w związku z **upływem czasu** sprowadzają się do **gradacji naruszeń i jednoczesnego przypisania im konkretnych jednostek czasu, po których wyłącza się odpowiedzialność.**

PRZYKŁAD:

„Żaden Sprzedający nie będzie odpowiedzialny w odniesieniu do jakiegokolwiek Roszczenia Kupującego, chyba że Kupujący dostarczy danemu Sprzedającemu lub Sprzedającym, w zależności od przypadku, Zawiadomienie o Roszczeniu zgodnie z niniejszą Umową w następującym terminie:

- i. **bez ograniczeń czasowych** w przypadku Zapewnień **co do Własności**;*
- ii. **48 (czterdzieści osiem) miesięcy** od Dnia Zamknięcia w przypadku Naruszenia jakichkolwiek **innych Zapewnień Sprzedających**;*
- iii. **72 (siedemdziesiąt dwa) miesiące** od Dnia Zamknięcia w przypadku **Zapewnień Podatkowych Sprzedających** („Okres Odpowiedzialności”). Dla uniknięcia wątpliwości, żadne ograniczenie czasowe określone w niniejszym postanowieniu nie ma zastosowania do Roszczenia o Zwolnienie z Odpowiedzialności, Roszczenia o Zwolnienie z Odpowiedzialności Podatkowej i Transakcji Niedozwolonej.”*

Sposoby ograniczenia odpowiedzialności

Ograniczenia kwotowe (*liability cap*)

Postanowienia ograniczające odpowiedzialność strony **do określonej kwoty (lub % ceny nabycia)** odnosi się do **gradacji naruszeń z jednoczesnym przypisaniem odpowiedniego pułapu odpowiedzialności.**

PRZYKŁAD:

„Z zastrzeżeniem ust. [...], maksymalna łączna kwota odpowiedzialności Sprzedających za Roszczenia Kupującego nie przekroczy:

- (a) **brak limitu** – w przypadku Naruszenia **Zapewnień Podatkowych**;*
- (b) **100% Ceny Nabycia** – w przypadku Naruszenia **Zapewnień co do Własności**;*
- (c) **35% Ceny Nabycia** – w przypadku Naruszenia **innych Zapewnień Sprzedających.**”*

Sposoby ograniczenia odpowiedzialności

De minimis

Klauzula *de minimis* tworzy sytuację, w której strona transakcji jest uprawniona do zgłoszenia roszczeń jedynie w przypadku, gdy **kwota ewentualnego roszczenia jest wyższa niż ustalony pułap.**

PRZYKŁAD:

*„Kupujący jest uprawniony do zgłoszenia Roszczeń Kupującego jedynie w zakresie, w jakim Roszczenie Kupującego w indywidualnym przypadku przekracza kwotę **1.000 EUR** („**Kwota de Minimis**”).“*

Sposoby ograniczenia odpowiedzialności

Basket

Klauzula basket stanowi, że dla dochodzenia przez kupującego roszczeń z umowy musi **zostać przekroczona określona łączna wartość wszystkich pojedynczych roszczeń.**

- ***First dolar*** – możliwość dochodzenia **całkowitej** łącznej wartości roszczeń;
- ***Excess only*** – strona jest uprawniona do dochodzenia roszczeń jedynie **do wysokości kwoty wykraczającej ponad ustalony przez strony próg.**

PRZYKŁAD

CENA ZAKUPU: 20 mln PLN

ROSZCZENIA: 5 x 4.000 pln i 5 x 20.000 pln



KWOTOWE OGRANICZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI: 35% = 7 mln PLN



KWOTA DE MINIMIS POJEDYNCZEGO ROSZCZENIA: 5.000 PLN

KWOTA DE MINIMIS WSZYSTKICH ROSZCZEŃ: 25.000 PLN



KLAUZULA BASKET/ FIRST DOLLAR: od 1 PLN:

odszkodowanie: 100.000 PLN

KLAUZULA BASKET/EXCESS ONLY: od 25.000 PLN:

odszkodowanie: 75.000 PLN

Kaucja zabezpieczająca/gwarancyjna

Jak kupujący zabezpiecza transakcje na udziałach?



NAJPROSTSZYM sposobem zabezpieczenia roszczeń kupującego z „Oświadczeń i Zapewnień” **jest KAUCJA**



KAUCJA powinna odpowiadać wysokością ryzyku transakcji i dokładności DD. Zwykle jest to **10-15 % wartości transakcji**



KAUCJA może zostać **w pełnym władaniu kupującego**, może być złożona na **rachunku bankowym typu powierniczego (escrow)** lub do **depozytu notarialnego**



W praktyce transakcji dealerskich KAUCJA najczęściej jest wykorzystywana do finansowania zobowiązań nie ujawnionych przez sprzedającego (**umowy z kontrahentami, buybacki, roszczenia pracownicze, itp.**)

Zasady współpracy w przypadku umowy dwuetapowej

Umowy SPA, w których umowa sprzedaży ma charakter umowy przedwstępnej, bywają **wzbogacane o definitywne umowy o świadczenie usług, wyznaczające prawa i obowiązki stron w okresie pomiędzy zawarciem umowy SPA a rozporządzeniem prawami udziałowymi** (*interim period covenants, pre-closing covenants*).

Zasady współpracy w przypadku umowy dwuetapowej

Zobowiązanie sprzedającego do uzyskania zgody kupującego na dokonanie określonych czynności (*interim period covenants*), np.:

- **Zmiany umowy spółki,**
- **Podwyższenia i obniżenia kapitału zakładowego,**
- Umorzenia udziałów,
- Połączenie, podziału i przekształcenia spółki,
- **Wypłaty dywidendy,**
- Likwidacji spółki.

▶ Uwaga na zakres zobowiązania, aby nie powodował przejęcia kontroli.

Zakaz konkurencji sprzedających wobec kupującego

Strony umowy mogą zobowiązać się **do przestrzegania zakazu konkurencji przez określony czas** w trakcie i po procesie transakcyjnym. Zakaz ten może dotyczyć w szczególności powstrzymania się strony (lub osoby działającej na rzecz strony) od:

- Podejmowania jakiegokolwiek **działalności na własny rachunek** lub angażowania się w jakiegokolwiek inną **działalność stanowiącą działalność konkurencyjną**.
- Zawierania **umów handlowych** w imieniu swoim lub w imieniu innych osób, jeżeli umowy te **obejmują działalność konkurencyjną**.
- Działania w charakterze agenta, pełnomocnika lub prokurenta **na rzecz innych konkurencyjnych przedsiębiorstw**.
- **Świadczenia pracy** na podstawie umowy o pracę, umowy zlecenia, innych umów lub zobowiązań prawnych **na rzecz jakiegokolwiek podmiotu prowadzącego działalność konkurencyjną**.

ZAKAZ KONKURENCJI w transakcjach dealerskich

Czego można zakazać w umowie SPA? /przykłady



Prowadzenia jako PRZEDSIĘBIORCA innego dealerstwa i/lub ASO (jednej lub wszystkich marek)



Prowadzenia jako PRZEDSIĘBIORCA działalności na tzw. rynku równoległym



Prowadzenia jako PRZEDSIĘBIORCA działalności na rzecz innych firm dealerskich i/lub ASO w zakresie sprzedaży i serwisowania pojazdów



Działania jako AGENT lub PEŁNOMOCNIK na rzecz innego dealerstwa i/lub ASO



Świadczenia STOSUNKU PRACY na rzecz innego dealerstwa i/lub ASO



Sprzedaż i dzierżawa przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa

Umowa sprzedaży przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa

Definicja:

- ▶ **Przedsiębiorstwo to zorganizowany zespół składników materialnych i niematerialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej.**
- ▶ Przedsiębiorstwo obejmuje w szczególności:
 - **Nazwę** przedsiębiorstwa
 - **Własność** ruchomości i nieruchomości;
 - Prawa wynikające z **umów**;
 - **Koncesje, licencje, zezwolenia**, prawa z zakresu własności intelektualnej;
 - **Tajemnicę** przedsiębiorstwa.
- ▶ Zorganizowana część przedsiębiorstwa to **organizacyjnie i finansowo wyodrębniony** w istniejącym przedsiębiorstwie zespół składników materialnych i niematerialnych o określonej funkcji gospodarczej, **zdolny do prowadzenia samodzielnej (niezależnej) działalności.**

Umowa sprzedaży przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa

c.d.

- ▶ **Czynność prawna** – w tym wypadku **sprzedaż** – mająca za przedmiot przedsiębiorstwo bądź jego zorganizowaną część wymaga zachowania formy pisemnej **z podpisami notarialnie poświadczonymi**, a jeżeli w skład przedsiębiorstwa wchodzi prawo własności nieruchomości – **forma aktu notarialnego**.
- ▶ Czynność prawna mająca za przedmiot przedsiębiorstwo obejmuje **wszystko co wchodzi w jego skład – chyba że co innego wynika z umowy**.
- ▶ Nabywca przedsiębiorstwa jest **odpowiedzialny solidarnie ze zbywcą za jego zobowiązania** związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa.
- ▶ Ta odpowiedzialność jest jednak ograniczona do wartości przedsiębiorstwa.

Umowa dzierżawy przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa

- ▶ Wydierżawienie przedsiębiorstwa (bądź też jego zorganizowanej części), czyli oddanie przedsiębiorstwa do używania i pobierania pożytków w zamian za umówiony czynsz, powinno zostać dokonane poprzez zawarcie umowy **w formie pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi**.
- ▶ **Umowa dzierżawy może zostać zawarta na czas oznaczony lub nieoznaczony**. Jeśli umowę zawarto na okres dłuższy niż 30 lat, wówczas po upływie tego terminu przyjmuje się, że umowę zawarto na czas nieoznaczony.
- ▶ W przypadku umowy dzierżawy przedsiębiorstwa bądź jego zorganizowanej części kluczowe znaczenie ma **wyczerpujące określenie przedmiotu dzierżawy – tak aby umowa obejmowała składniki materialne i niematerialne niezbędne do wykonywania działalności**, w szczególności patenty, koncesje oraz zezwolenia.

Umowa dzierżawy przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa

Zgoda na koncentrację ?

- ▶ Zgodnie ze stanowiskami UOKiK i SOKiK, jako „**nabycie**” mienia traktować trzeba każdą transakcję, na podstawie której może nastąpić uzyskanie uprawnień dających prawo do części mienia innego przedsiębiorcy. **Nie będą to więc tylko umowy sprzedaży, ale także np. dzierżawy czy najmu.**
- ▶ Zawarcie umowy dzierżawy przedsiębiorstwa albo jego zorganizowanej części może być zatem traktowane jako zamiar koncentracji i rodzić obowiązek zgłoszenia Prezesowi UOKiK, o ile spełnione zostały przesłanki obrotu.

Elementy umowy najmu obiektu dealerskiego

- **Przedmiot najmu** (precyzyjny opis, zwłaszcza w przypadku najmu częściowego)
- **Okres wynajmu** (minimum 3 lata, modele przedłużenia)
- **Czynsz najmu** (sposoby waloryzacji, etapowanie wysokości czynszu)
- **Podatki i inne należności**
- **Koszty mediów/umowy na media**
- **Kaucja gwarancyjna** (ile miesięcy?, depozyt, gwarancja bankowa)
- **Prace adaptacyjne i koszty ulepszeń** (specyficzne modele rozliczania – wysokie koszty adaptacji)
- **Koszty napraw bieżących i przeglądów**
- **Możliwość cesji umowy** (zabezpieczenie od nadużyć)
- **Prawo pierwokupu**

ETAP. 5

Ile dla fiskusa?
Aspekty podatkowe
transakcji



UMOWA SPA

ILE DLA FISKUSA?

- 1 Typy transakcji. Przypomnienie**
- 2 Jakie podatki mogą wystąpić w transakcji?**
- 3 Opodatkowanie transakcji na przykładach**

Typy transakcji. Przypomnienie

Asset deal

- **Zakup przedsiębiorstwa** lub jego **zorganizowanej części**.
- **Zakup** poszczególnych **składników majątkowych** w tym **nieruchomości**.

Share deal

- **Zakup** całości lub części **udziałów / akcji**.

Inne

- Aport.
- Połączenie.
- Podział.
- Wymiana udziałów

Share deal. (sprzedaż udziałów / akcji)

Obowiązek zapłaty podatku **VAT** zależy **od statusu sprzedającego** udziały. Zasadniczo zwolniony, ale z wyjątkami.

Sprzedający

Podatek dochodowy od osób fizycznych (**PIT**) lub prawnych (**CIT**)

Danina solidarnościowa
(osoby fizyczne)

Podatek od towarów i usług (**VAT**)

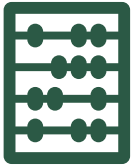
Składka zdrowotna

Kupujący

Podatek od towarów i usług (**VAT**)

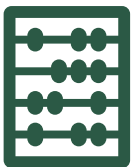
Podatek od czynności cywilno-prawnych (**PCC**)

Sprzedaż udziałów w sp. z o.o. a PIT/CIT



Sprzedaż przez osobę fizyczną:

- **PIT 19% od dochodu** stanowiącego **różnicę** między historycznym **kosztem nabycia a uzyskaną ceną**;
- **4% daniny solidarnościowej** od nadwyżki dochodu ponad 1 000 000 PLN;
- Podatek płacony **w zeznaniu rocznym**.

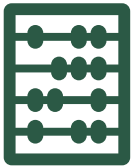


Sprzedaż przez podatnika CIT:

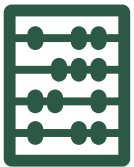
- Sprzedaż traktowana jako **przychód z zysków kapitałowych** (odrębny koszyk)
- **Podatek 19% od dochodu** płacony **w zaliczce miesięcznej**.

Sprzedaż udziałów w sp. z o.o. a PIT/CIT

Przykład (objęcie udziałów za wkład pieniężny):



ADAM KOWALSKI zakupił w roku 2010 udziały w DR Auto sp. z o.o. o wartości **2 mln PLN**. W roku 2024 postanowił sprzedać udziały, których rynkowa wartość wzrosła do **10 mln PLN**. Przy transakcji dodatkowo poniósł koszty doradztwa transakcyjnego w wysokości **200 tys. PLN** i obsługi prawnej w wysokości **100 tys. PLN**.



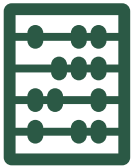
Dochód = 10 000 000 PLN – 2 000 000 PLN – 300 000 PLN = **7 700 000 PLN**

PIT = 7 700 000 PLN × 19% = **1 463 000 PLN**

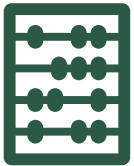
Podatek solidarnościowy = 6 700 000 × 4% = **268 000 PLN**

Sprzedaż udziałów w sp. z o.o. a PIT/CIT

Przykład (objęcie udziałów za wkład pieniężny):



ADAM NOWAK założył w roku 2010 AutoAuto sp. z o.o. z kapitałem zakładowym **50 tys. PLN**. W roku 2024 postanowił sprzedać udziały, których rynkowa wartość wzrosła z do **10 mln PLN**. Przy transakcji dodatkowo poniósł koszty doradztwa transakcyjnego w wysokości **200 tys. PLN** i obsługi prawnej w wysokości **100 tys. PLN**.

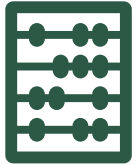


Dochód = 10 000 000 PLN – 50 000 PLN – 300 000 PLN = **9 650 000 PLN**

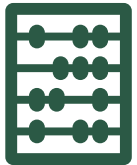
PIT = 9 650 000 PLN × 19% = **1 833 500 PLN**

Podatek solidarnościowy = 8 650 000 × 4% = **346 000 PLN**

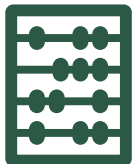
Sprzedż udziałów w sp. z o.o. a VAT



JAN KOWALSKI (osoba fizyczna) **jest właścicielem udziałów** w spółce z o.o. i **NIE PEŁNI funkcji zarządczych** w spółce. **NIE PŁACI** podatku **VAT**, ponieważ jako osoba fizyczna **nie prowadzi** profesjonalnej działalności w zakresie obrotu i zarządzania.



ADAM KOWALSKI (osoba fizyczna) **jest właścicielem udziałów** w spółce z o.o. i jednocześnie z mocy powołania **PEŁNI funkcję członka zarządu**. **NIE PŁACI** podatku **VAT**, ponieważ jako osoba fizyczna **nie prowadzi** profesjonalnej działalności w zakresie obrotu i zarządzania.



WOJCIECH NOWAK jest zatrudniony przez spółkę na kontrakcie B2B jako prezes zarządu, i prowadzi działalność gospodarczą w zakresie zarządzania. Otrzymał od spółki i właścicielem udziałów w spółce z o.o. **PŁACI** podatek **VAT**, ponieważ **prowadzi** profesjonalną **działalność w zakresie obrotu i zarządzania**.

Asset deal. (sprzedaż ZCP, sprzedaż aktywów)

Sprzedaż przedsiębiorstwa lub jego **zorganizowanej części NIE JEST opodatkowana** podatkiem od towarów i usług (VAT). **PCC** zawsze **placi Kupujący**.

Opodatkowanie sprzedaży przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części

Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT) lub prawnych (CIT)

Danina solidarnościowa
(osoby fizyczne)

Podatek od czynności cywilno-prawnych (PCC)

Składka zdrowotna

Opodatkowanie sprzedaży aktywów

Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT) lub prawnych (CIT)

Danina solidarnościowa
(osoby fizyczne)

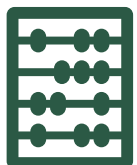
Podatek od towarów i usług (VAT), jeżeli aktywa mieszczą się w pojęciu towaru lub usługi

Podatek od czynności cywilno-prawnych (PCC)

Składka zdrowotna

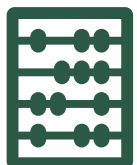
Sprzedaż ZCP a PIT/CIT

Sprzedaż poszczególnych składników majątku związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.



Sprzedaż przez osobę fizyczną:

- **PIT zgodnie z opodatkowaniem działalności gospodarczej**
- **4% daniny solidarnościowej** od nadwyżki dochodu ponad 1 000 000 PLN;
- Podatek płatny **w zeznaniu rocznym**.



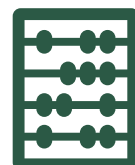
Sprzedaż przez podatnika CIT:

- **CIT zgodnie z opodatkowaniem działalności** płatny **w zaliczce miesięcznej**.

Sprzedaż ZCP a VAT



BEZ VAT. Przepisów ustawy o VAT **nie stosuje się** do transakcji zbycia lub aportu ZORGANIZOWANEJ CZĘŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA.

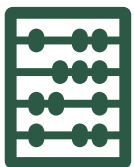


RYZIKO PODATKOWE. Organ podatkowy może zakwestionować, że zbyte składniki majątkowe przedsiębiorstwa **nie stanowiły ZCP**. Wtedy VAT jak przy dostawie towarów.

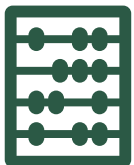


INTERPRETACJA PODATKOWA INDYWIDUALNA. W szczególnie ryzykownych przypadkach należy wystąpić do Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej o indywidualną interpretację podatkową.

Zakup ZCP a PCC



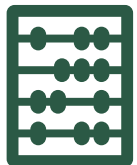
ZAWSZE NABYWCA. Podatkiem od czynności cywilno-prawnych **zawsze jest obciążony nabywca ZCP.**



STAWKI. Stawka PCC **od nieruchomości i rzeczy ruchomych** wynosi: **2%**. Od **innych praw majątkowych** np. znaki towarowe, patenty, strony internetowe, know-how: **1%**. W przypadku **trudności z wydzieleniem** poszczególnych kategorii stawka dla całości ZCP wynosi **2%**

Sprzedaż aktywów (nieruchomości) a PIT/CIT

Sprzedaż poszczególnych składników majątku związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.



Sprzedaż przez osobę fizyczną:

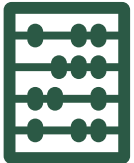
- **PIT od osób fizycznych zgodnie z opodatkowaniem działalności gospodarczej**
- **4% daniny solidarnościowej** od nadwyżki dochodu ponad 1 000 000 PLN;
- Podatek płatny **w zeznaniu rocznym**.



Sprzedaż przez podatnika CIT:

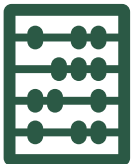
- **CIT zgodnie z opodatkowaniem działalności** płatny **w zaliczce miesięcznej**
- Ewentualne opodatkowanie **dywidendy wypłaconej wspólnikom 19%**
(podwójne opodatkowanie)

Sprzedaż aktywów (nieruchomości) a VAT/PCC



Sprzedaż przez osobę fizyczną (własność prywatna):

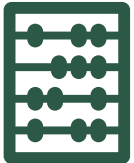
- **Sprzedaż opodatkowana PCC 2%** (zobowiązanie nabywcy)



Sprzedaż przez osobę fizyczną/prawną (działalność gospodarcza):

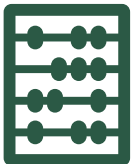
- **Sprzedaż opodatkowana VAT 23%**

Sprzedaż aktywów (nieruchomości) a VAT/PCC



Sprzedaż przez osobę fizyczną (własność prywatna):

- **Sprzedaż opodatkowana PCC 2%** (zobowiązanie nabywcy)



Sprzedaż przez osobę fizyczną/prawną (działalność gospodarcza):

- **Sprzedaż opodatkowana VAT 23%**



Wiele koncepcji optymalizacji...

Jaki model transakcji i opodatkowania?

Ćwiczenia domowe



SPRZEDAJĄCY. Modele opodatkowania

PRZEDMIOT SPRZEDAŻY: Spółka z o.o., nieruchomość z wyposażeniem, stok samochodów, magazyn części **UDZIAŁOWCY:** osoby fizyczne

WARTOŚĆ: 20 mln PLN netto, w tym **NIERUCHOMOŚĆ 10 mln** PLN netto

SPRZEDAŻ UDZIAŁÓW Sprzedający: osoby fizyczne		SPRZEDAŻ ZCP Sprzedający: sp. z o.o.		SPRZEDAŻ AKTYWÓW Sprzedający: sp. z o.o.	
PODATEK PIT 19%	1 900 000				
Danina solidarnościowa 4%	360 000				
VAT zwolniony					

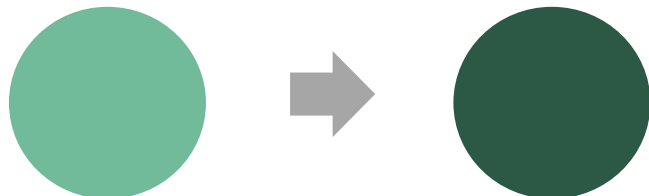
ETAP. 5

Co
z samochodami i
z magazynem?

UMOWA SPA

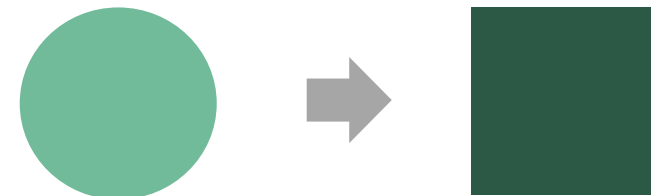


SAMOCCHODY NOWE, STOK



Kupujący z tej samej sieci:

Możliwość rolowania w ramach limitu kredytowego. Konieczne **porozumienie** z importerem i bankiem



Kupujący z innej sieci, spoza sieci:

Wykup lub **zwrot do importera** zgodnie z procedurą wypowiedzenia umowy dealerskiej

SAMOREJESTRACJE, DEMO, ZASTĘPCZE



Samorejestracje, demo i zastępcze wyceniane pojedynczo zwykle **przez wspólny zespół** kierowników działu aut używanych stron transakcji



CZĘSTY BŁĄD: sprzedający przy transakcji **zbyt często skupiają się na sprzedaży aut**, czasem nawet uzależniając od tego transakcje lub będąc gotowym na **niekorzystne dla siebie** ustępstwa w wycenie nieruchomości



Rozliczane bezumownie, **fakturą VAT.**

SAMOCCHODY UŻYWANE



Bardzo rzadko wchodzą w zakres transakcji. Jeśli tak, to **rozliczane bezumownie, fakturą VAT.**



Sprzedający zwykle **pozbywa się stoku aut używanych samodzielnie** przed transakcją lub przenosi do nowej działalności



Wycena pojedynczych samochodów zwykle **przez wspólny zespół** kierowników działu aut używanych stron transakcji

MAGAZYN CZĘŚCI



W przypadku zakupu nieruchomości lub ZCP magazyn części jest rozliczany najczęściej bezumownie – **zakup na podstawie faktury VAT**



NAJWAŻNIEJSZE JEST zaakceptowanie **modelu wyceny** wartości transakcyjnej magazynu **wg. wiekowania.**



W przypadku braku akceptacji modelu wyceny wartości magazynu - **możliwość samodzielnego zbycia go przez sprzedającego**



Wartość transakcyjna magazynu części

	Wartość / PLN			RAZEM/PLN
Stok 0-6 miesięcy		x	0,80	
Stok 7-12 miesięcy		x	0,70	
Stok 12-24 miesiące		x	0,50	
Stok > 24 miesiące		x	0,00	

Powyższy wzór jest jedynie przykładem najczęstszego modelu wyliczeń wartości magazynu przy transakcji.

Inne spotykane przykłady:

Stok 0-12 miesięcy x 1,00

Stok > 12 miesięcy x 0,00

ETAP. 5

Pracownicy. Jak
zadbać o załogę?



UMOWA SPA

CO TO JEST PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY?

Brak definicji prawnej „zakładu pracy”

Wg interpretacji prawnych „Przejęcie zakładu pracy to przejście zespołu składników umożliwiających w nich pracę na nowego właściciela/dzierżawcę”

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY

NIE

SHARE DEAL

- Zmiana wspólnika spółki
- Pracodawca pozostaje ten sam
- Brak obowiązków informacyjnych

TAK

ZCP

- Konieczność realizacji wszystkich obowiązków z KP
- Pracodawcą zostaje kupujący
- Automatyczny charakter przejścia pracowników

NIE?

ASSET DEAL

- Nabycie aktywów nie tworzących zakładu pracy/niepowiązanych
- Pracownicy pozostają u sprzedającego

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY

BEZWZGLĘDNY CHARAKTER



Strony transakcji **nie mogą ustalić**, że nie dojdzie do przejścia zakładu pracy



Brak konieczności **zgody pracowników**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY

AUTOMATYZM DZIAŁANIA



Przejęcie zakładu następuje **w momencie transakcji. Brak opcji zmiany terminu.**



Na nowego pracodawcę **przechodzą wszystkie stosunki pracy,** niezależnie od jego wiedzy i woli



Stosunki pracy przechodzą **wg stanu z dnia przejścia (urlopy, wypowiedzenia, zwolnienia)**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY ZACHOWANIE PRAW



Zachowanie **wszystkich dotychczasowych warunków** zatrudnienia



Obowiązek stosowania **zasady korzystności**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA ZOBOWIĄZANIA



Pełna odpowiedzialność nowego pracodawcy od momentu przejścia zakładu



Możliwość odmiennego uregulowania, **ze skutkiem wyłącznie między stronami transakcji**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY SZCZEGÓLNY TRYB ROZWIĄZANIA STOSUNKU PRACY



W okresie **2 miesięcy** od przejścia pracownik może rozwiązać stosunek pracy **za 7 dniowym uprzedzeniem i bez uzasadnienia**



Po 2 miesiącach **przywilej ten wygasa**



Brak analogicznych uprawnień **po stronie pracodawcy**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY

OCHRONA TRWAŁOŚCI STOSUNKU PRACY



Przejęcie zakładu **nie może być przyczyną uzasadniającą wypowiedzenie** umowy o pracę



Przejęcie zakładu pracy **nie wyklucza działań restrukturyzacyjnych**. Kupujący realizuje je na zasadach ogólnych KP

Obowiązek informacyjny



Pracownicy muszą otrzymać zawiadomienie co najmniej **30 dni** przed planowanym przejściem. **NA PIŚMIE i INDYWIDUALNIE**



Zawiadomienie kieruje **każdy pracodawca do swoich** pracowników. W praktyce zawiadomienie podpisują obaj pracodawcy.



Błędy w obowiązku informacyjnym (niekompletność, nieterminowość, brak zawiadomienia) **nie udaremniają skutku przejścia zakładu**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY

NIE

SHARE DEAL

- Zmiana wspólnika spółki
- Pracodawca pozostaje ten sam
- Brak obowiązków informacyjnych

TAK

ZCP

- Konieczność realizacji wszystkich obowiązków z KP
- Pracodawcą zostaje kupujący
- Automatyczny charakter przejścia pracowników

NIE?

ASSET DEAL

- Nabycie aktywów nie tworzących zakładu pracy/niepowiązanych
- Pracownicy pozostają u sprzedającego

PRZEJŚCIE PRACOWNIKÓW „Z WOLNEJ RĘKI”



Najczęściej stosowany sposób przekazania pracowników **przy sprzedaży pojedynczych aktywów**



Polega na „**równoczesnym**” **rozwiązaniu umowy** o pracę za porozumieniem stron ze sprzedającym i **podpisaniu nowej** umowy o pracę z kupującym



Wymaga **przygotowania i ZAUFANIA** pracowników



Taki model musi być poprzedzony **precyzyjnym określeniem listy pracowników** przechodzących i wyrażeniem ich zgody

NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ?



Pracownicy w okresie ochronnym



Uczniowie/młodociani



Pracownicy zewnętrzni: tymczasowi, delegowani



Pracownicy na umowę zlecenie. Samozatrudnienie



Regulaminy wynagradzania/premie/nagrody

KIEDY POWIEDZIEĆ PRACOWNIKOM?

Zwykle informacja o zamierzonej transakcji i przedstawienie potencjalnego nowego pracodawcy jest przekazywana ogółowi pracowników sprzedającego **w dniu upublicznienia informacji tj. złożenia wniosku do UOKiK** na zgodę na koncentrację. Od tego momentu do zamknięcia transakcji mija zwykle od 1,5 do 3 miesięcy.



ETAP. 6

Modele kontynuacji w branży moto



PO TRANSAKCJI

Co po transakcji?

- **Większość dealerów** (>60%) po całościowych transakcjach odchodzi **z branży moto**
- **Nowe pola inwestycyjne:** hotele, restauracje, ośrodki sportowe, deweloperka, produkcja ubrań, usługi medyczne, sprzedaż detaliczna i hurtowa (meble, wyposażenie wnętrz, biżuteria)
- **Okolo 30% kontynuuje działalność w branży moto**

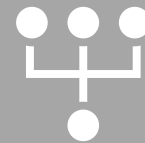
MODELE KONTYNUACJI BRANŻOWEJ



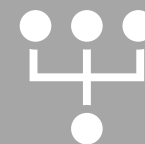
Autoryzowane stacje obsługi



Sieci serwisowe/ warsztaty
specjalistyczne/blacharnie-lakiernie



Sieci/ salony samochodów używanych



Rynek równoległy: reeksport, import niezależny



INNE: platformy internetowe, nowe technologie

Przypomnienie

Jak zostać ASO?



JAK ZOSTAĆ ASO? PROCEDURA



Oficjalne wystąpienie do importera o standardy



Wycena standardów



Realizacja standardów serwisowych. Audyt wewnętrzny



Oficjalne wystąpienie o audyt i nadanie autoryzacji



Audyt producenta (płatny)

JAK ZOSTAĆ ASO? PROCEDURA



W przypadku odstępstw działania uzupełniające



Ewentualny ponowny audyt



Po pozytywnym audycie wystąpienie o autoryzację



W przypadku odmowy ze strony importera (na dowolnym etapie procedury) działania prawne

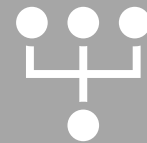
MODELE KONTYNUACJI BRANŻOWEJ



Autoryzowane stacje obsługi



**Sieci serwisowe/ warsztaty
specjalistyczne/blacharnie-lakiernie**



Sieci/ salony samochodów używanych



Rynek równoległy: reeksport, import niezależny



INNE: platformy internetowe, nowe technologie



Ale možna i tak ...

Prezentacje prawne przygotowane przez:



dr Marcin Chomiuk

Radca prawny, Partner

Head of M&A, Corporate i Commercial Practice
w Kancelarii JDP Drapała & Partners

marcin.chomiuk@jdp-law.pl



Magdalena Zasiewska

Doradca podatkowy

Head of Tax w Kancelarii JDP Drapała & Partners

magdalena.zasiewska@jdp-law.pl

Dziękujemy za uwagę!

PODSUMOWANIE

**Jak dobrze
przygotować się
do sprzedaży
dealerskiego
biznesu ?**

HARMONOGRAM PROCESU 01



Analizy

Analiza sytuacji ekonomiczno-finansowej działalności biznesowej oraz sporządzenie modelu finansowego wraz z szacunkową wyceną spółki

Stworzenie dokumentacji inwestycyjnej uwzględniającej krótki profil spółki (teaser) i memorandum inwestycyjne oraz przekazanie jej wyselekcjonowanym potencjalnym inwestorom



Oferty wstępne

Analiza złożonych ofert wstępnych i propozycja optymalnej struktury transakcji maksymalizującej efekty współpracy z inwestorem

Przygotowanie Equity Story



HARMONOGRAM PROCESU 02



Badanie due diligence

Nadzór nad realizacją przebiegu due diligence (badania danych finansowych i dokumentów spółki przez doradców inwestora)



Oferty wiążące

Analiza złożonych ofert wiążących i wydanie rekomendacji odnośnie wyboru inwestora

HARMONOGRAM PROCESU 03



Negocjacje SPA

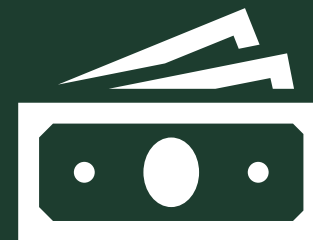


Przygotowanie strategii negocjacyjnej oraz uczestnictwo w negocjacjach warunków umowy nabycia udziałów (SPA) we współpracy z doradcą prawnym spółki

Doradztwo przy uzgodnieniu i spisaniu treści umowy nabycia udziałów (SPA)



Podpisanie SPA



Zamknięcie transakcji



Koordinacja procesu zamknięcia transakcji i spełnienia ewentualnych warunków zawieszających zawartych w SPA

ZAPRASZAMY NA **BEZPŁATNE INDYWIDUALNE KONSULTACJE** (online lub osobiste)

1

Analiza warsztatowa. **Opcje strategiczne**

2

Analiza warsztatowa. **Potencjał transakcyjny**

3

Analiza warsztatowa. **Modele transakcyjne**



Strategie i transakcje

DCG Dealer Consulting

Marek Konieczny

600 00 32 38

konieczny@dealerconsulting.pl