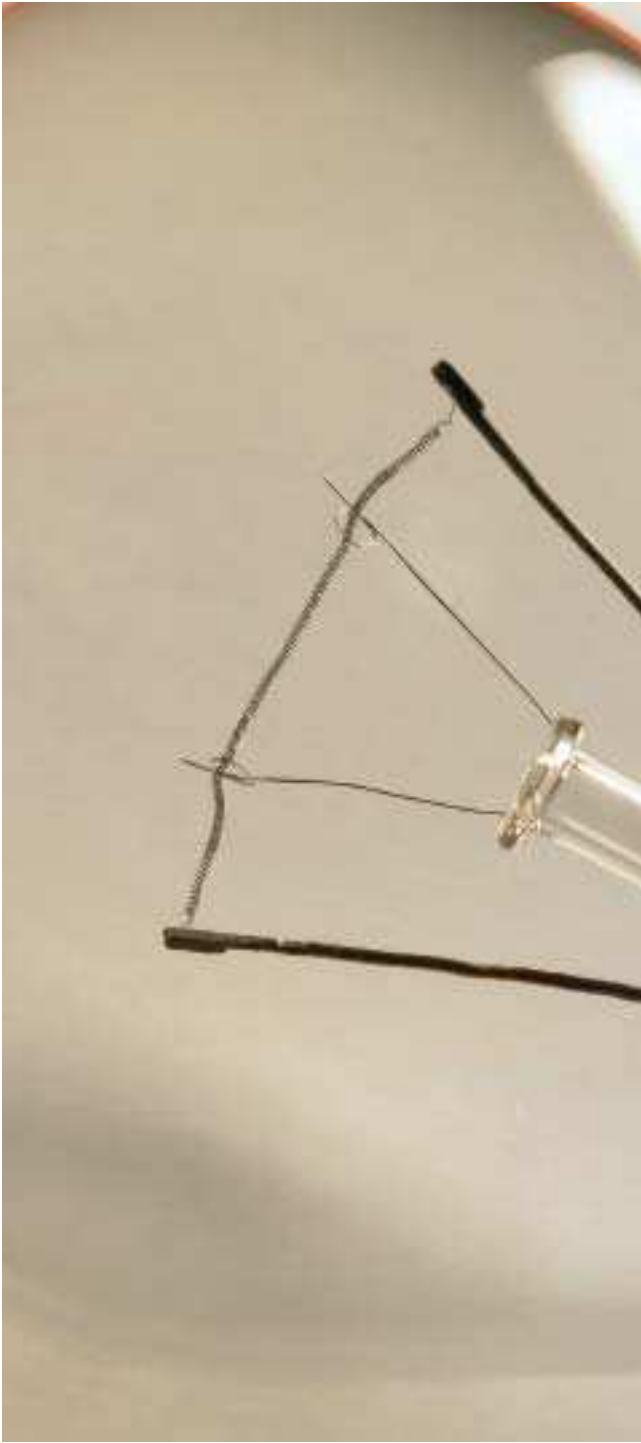




Bucuresti, 16 octombrie 2013

M&A – VÂNZAREA UNEI SOCIETĂȚI PRINTR-O PROCEDURĂ COMPETITIVĂ (SILENT AUCTION): STRUCTURARE, AVANTAJE ȘI DEZAVANTAJE

ALICANTE
BERLIN
BRATISLAVA
BUCHAREST
BUDAPEST
DRESDEN
DÜSSELDORF
FRANKFURT/M.
LONDON
MOSCOW
MUNICH
NEW YORK
PRAGUE
WARSAW

NOERR.COM

Mihai Macelaru, Head of M&A Practice

Noerr

Ce este o tranzacție de tip M&A organizată prin procedura competitivă (silent auction)?

- O procedură de vânzare în cadrul căreia vânzătorul invită mai multe părți interesate să prezinte o ofertă pentru achiziționarea societății țintă în vederea vânzării participației deținute în cadrul acesteia către ofertantul
 - care a depus cea mai mare ofertă
 - care a oferit cele mai bune condiții posibile pentru vânzător

- Avantaje
 - siguranța tranzacției
 - vânzătorul stabilește regulile
 - cele mai bune condiții pentru vânzător
 - utilizarea principiului *locked box* – nicio ajustare a prețului după finalizare

Structura standard a unei tranzacții private de tip M&A organizată prin procedura competitivă (silent auction) | 1

■ Organizarea internă începe cu

- angajarea consultanților (banca de investiții, firma de avocatură, consultanți financiari/fiscali)
- pregătirea procesului de vânzare
 - analiza privind valoarea și factorii care influențează tranzacția
 - due diligence – sell side
 - Memorandum de Informare / Process Letter (*i.e.* documentația care reglementează modalitatea de implementare a procedurii)
 - pregătire camera de date (virtuală) / reguli camera de date
 - selectarea / stabilirea potențialilor cumpărători (PE, investitori strategici)

Structura standard a unei tranzacții private de tip M&A organizată prin procedura competitivă (silent auction) | 2

- Abordarea potențialilor cumpărători
 - informal (telefoane pentru a testa potențialul de vânzare)
 - teaser
 - contract de confidențialitate (NDA)
 - expresii de interes
 - Process Letter
 - Memorandum de Informare

Structura standard a unei tranzacții private de tip M&A organizată prin procedura competitivă (silent auction) | 3

■ Solicitarea unei oferte non-binding

- trebuie să îndeplinească criteriile stabilite în process letter
 - oferta de preț (inclusiv cu referire la mecanismul de calcul al prețului în funcție de anumiți indicatori – valoarea de piață a societății, valoarea activelor nete, etc.)
 - structura propusă a tranzacției
 - confirmarea faptului că achiziția va fi realizată de către entitatea sau grupul care ofertează
 - descrierea interesului strategic
 - evaluarea preliminară a consecințelor tranzacției din punct de vedere al concentrării economice / procedurilor aferente în fața Consiliului Concurenței
- dreptul de a opri/abandona procedura la discreția vânzătorului

Structura standard a unei tranzacții private de tip M&A organizată prin procedura competitivă (silent auction) | 4

- Selectarea a 4 / 5 oferte preferate
- Analiza de tip due diligence realizată de ofertanții selectați
 - acordare acces în camera de date (virtuală)
 - disponibilă concomitent multiplilor ofertanți
- Prezentarea managementului societății țintă/vizite la fața locului
- Redactare și prezentare către ofertanții rămași în joc a draftului de contract de vânzare – cumpărare / contract asociați (shareholders agreement)
- Solicitare:
 - oferta obligatorie până la o anumită dată
 - oferta revizuită a contractului de vânzare-cumpărare / shareholders agreement

Structura standard a unei tranzacții private de tip M&A organizată prin procedura competitivă (silent auction) | 5

- Selectare suplimentară a ofertelor preferate pe baza următoarelor criterii:
 - prețul
 - modificări aduse contractului de vânzare-cumpărare
 - (uneori) preferința managementului societății țintă / vânzătorilor
- Începerea negocierilor
 - în paralel cu 2 (sau 3) ofertanți preferați
 - cu un ofertant preferat, punând numerele 2 / 3 în așteptare
- Finalizarea negocierilor / încheierea tranzacției

Persoana de contact



Mihai Macelaru
Head of M&A Practice

T +40 21 3125888
mihai.macelaru@noerr.com

Birouri

Alicante

Noerr Alicante IP, S.L.
Avenida México 20
03008 Alicante
Spain
T +34 965 980480

Berlin

Noerr LLP
Charlottenstraße 57
10117 Berlin
Germany
T +49 30 20942000

Bratislava

Noerr s.r.o.
AC Diplomat
Palisády 29/A
81106 Bratislava
Slovakia
T +421 2 59101010

Bucharest

S.P.R.L. Menzer & Bachmann - Noerr
Str. General Constantin
Budişteanu nr. 28 C, sector 1
010775 Bucharest
Romania
T +40 21 3125888

Budapest

Noerr & Partners Law Office
Fő utca 14-18
1011 Budapest
Hungary
T +36 1 2240900

Dresden

Noerr LLP
Paul-Schwarze-Straße 2
01097 Dresden
Germany
T +49 351 816600

Düsseldorf

Noerr LLP
Speditionstraße 1
40221 Düsseldorf
Germany
T +49 211 499860

Frankfurt am Main

Noerr LLP
Börsenstraße 1
60313 Frankfurt am Main
Germany
T +49 69 9714770

Kiev

Cooperation Partner:
TOV Nobles
Vul. Khreschatyk, 7/11
01001 Kiev
Ukraine
T +380 44 4953080

London

Noerr LLP
Tower 42
25 Old Broad Street
London EC2N 1HQ
United Kingdom
T +44 20 75624330

Moscow

Noerr OOO
1-ya Brestskaya ul. 29
P.O.B. 247
125047 Moscow
Russian Federation
T +7 495 799 56 96

Munich

Noerr LLP
Brienner Straße 28
80333 Munich
Germany
T +49 89 286280

New York

Representative Office
885 Third Avenue, Suite 2610
New York, NY 10022
USA
T +1 212 4331396

Prague

Noerr s.r.o.
Na Poříčí 1079/3a
110 00 Prague 1
Czech Republic
T +420 233 112111

Warsaw

Noerr
Sp. z o.o. Spiering Sp. k.
Al. Armii Ludowej 26
00-609 Warsaw
Poland
T +48 22 5793060

info@noerr.com
www.noerr.com

© Noerr LLP

Noerr