

SpeedCHAIN Slovakia

Zochova chata, 16. – 17.5.2019

Nástupnictví / Prodej firmy

Kontakt ASB Group:

Ivan Štefánik

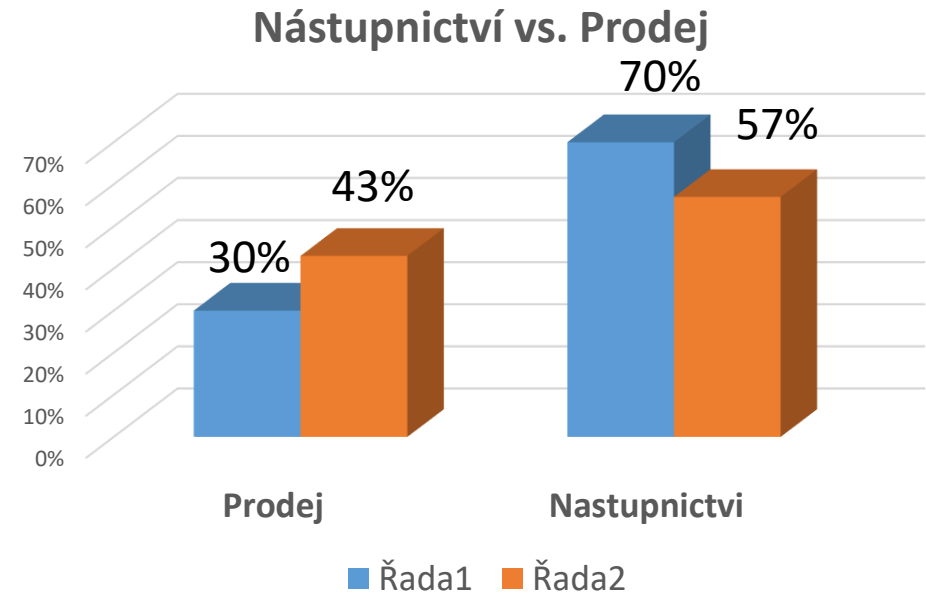
Head of Transaction
Services

T: +420 739 685 949

E: istefanik@asbgroup.eu

Předání firmy v rámci rodiny nebo prodej

- První velká mezigenerační výměna
- AMSP ČR provedla průzkum na vzorku c.400 (rodinných) firem v letech 2017 a 2018
- 57% firem plánuje předání v rámci rodiny
- Meziroční změna může být multifaktorová: možnosti na trhu práce, příznivý M&A trh, jiné priority nové generace, atd.



Nástupnictví - výzvy

- Legislativní ukotvení rodinného podnikání a jeho podpora
- Připravenost:
 - Detailní plán má připravených jen 5% dotázaných firem: znalost fy, vzdělání, strukturace předání (postupně versus ihned, řízení a majetek, cena, atd.)
 - Nepřipravenost představuje významné business riziko

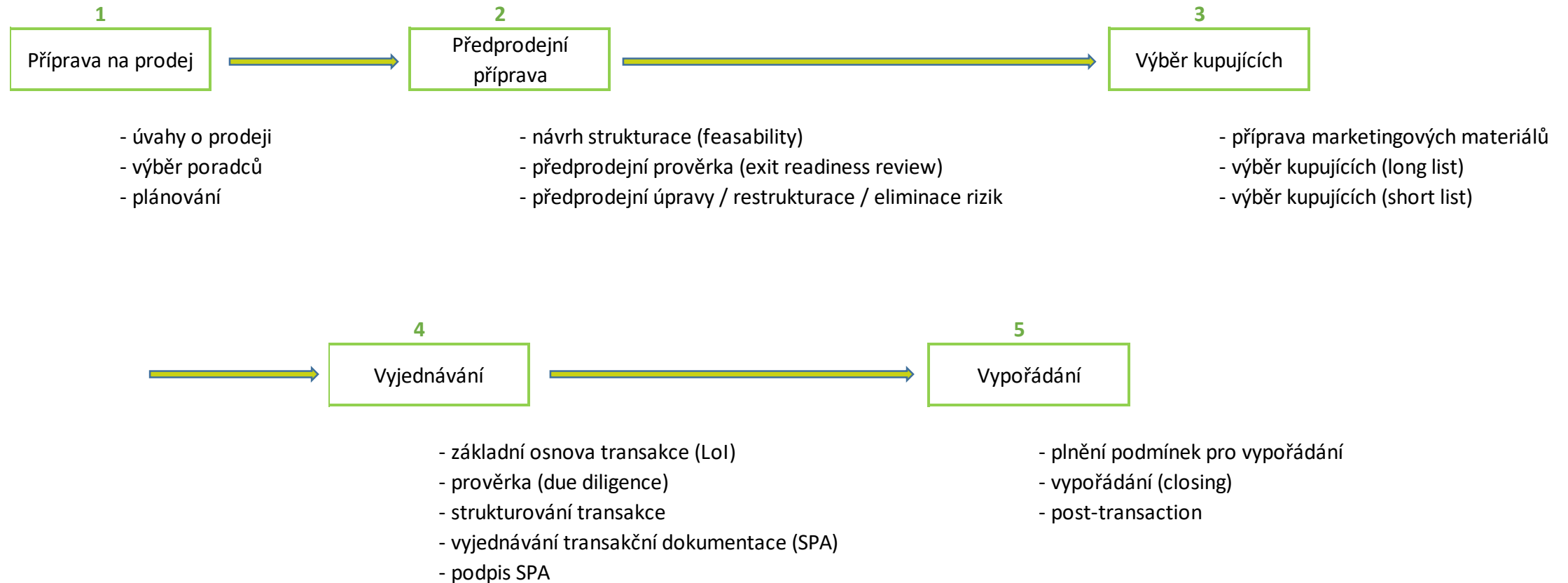
Prodej firmy

- M&A = Nástroj pro exit (částečný, postupný, úplný)
- Aktuální trendy v M&A
 - Nástup lokálních / regionálních investorů (PE fondy, family offices)
 - Standardizace procesu, ustálená struktura smluvní dokumentace, milníky, mechanismus kupní ceny
 - Snižuje se hodnota transakcí
 - Zvyšuje se ocenění (multiples)
 - Zrychluje se proces

Vývoj M&A trhu

- Příznivé makro podmínky
- Pozitivní výhled 2019 / 2020
- Převis poptávky nad nabídkou
- CEE M&A region stabilní z pohledu objemu
- PL, CZ a TUR dlouhodobě nejaktivnější trhy v rámci regionu

Standardní M&A proces



Standardní M&A proces - Příprava

- Obvykle zahrnuje několikaměsíční přípravu; oblasti: finanční, daňová, právní, technická, HR, ekologická, operational, atd.
- Důležité oblasti:
 - Stanovit si cíl (jaký exit, kdy, s kým)
 - Strukturace transakce (share versus asset deal, restrukturalizace)
 - Předprodejní prověrka
 - Očekávaná hodnota

Standardní M&A proces - Vyjednávání

- ↗ Úskalí úspěšné transakce:
 - ↗ Rozdíly v sofistikovanosti / zkušenostech protistran
 - ↗ Vyjednávací styl
 - ↗ Psychologické aspekty
- ↗ Důležité oblasti:
 - ↗ DD proces
 - ↗ Mechanismus kupní ceny
 - ↗ SPA (eventuálně SHA)

Příklad PE investice v transportní firmě



➤ Mid Europa Partners (MEP) vstoupil do logistické společnosti Waberer's v roce 2011

➤ Konsolidace prostřednictvím akvizic

➤ Revenues CAGR 2014-2017 +10.8%

➤ IPO v roce 2017

MEP: „... we have developed Waberer's from a founder-led business to a public company professionalizing the organization, complementing and strengthening the services offering through selective acquisitions (Szemerey in 2013, WHB in 2016 and Link in 2017) and investing in IT which is key to the Company's efficient operations and continued growth

...“

(zdroj: <https://www.mideuropa.com/media/news/2017/mid-europa-lists-waberer-s-through-an-initial-public-offering-on-the-budapest-stock-exchange/>)



Děkuji za pozornost

Ivan Štefánik

Head of Transaction Services

T: +420 739 685 949

E: istefanik@asbgroup.eu



www.asbgroup.eu