

# JAK KOUPIT FIRMU?

Přemýšlíte o rozšíření svého podnikání nebo chcete investovat do podnikání volné zdroje a zabýváte se otázkou, jak to udělat? Nevíte, jak na to? Kde začít? Dáme vám pár praktických rad a námětů k zamyšlení, které vám v této situaci pomohou.

## Čeho chcete dosáhnout?

- Co je důvodem vašeho rozhodnutí o akvizici společnosti?
- Jste pevně rozhodnutí realizovat akvizici společnosti? Vyhodnotili jste si i jiné alternativy dosažení svých cílů?
- Co je pro vás důležité, čeho chcete akvizicí společnosti dosáhnout?
- Jaké by měly být základní parametry akvizice (velikost, obor podnikání apod.)?
- Máte zájem koupit společnost celou, nebo v ní ponecháte stávajícího vlastníka nebo management v minoritním podílu?
- Máte od akvizice společnosti jiná očekávání? Pokud ano, jaká?

## Jak se na akvizici firmy připravit

- Zamyslete se nad tím, jak byste chtěli, aby vypadala společnost, kterou chcete koupit.
- Identifikujte takové firmy a detailně si je zanalyzujte.
- Připravte si finanční zdroje na akvizici, a to jak vlastní, tak externí (např. bankovní úvěr).
- Zajistěte si manažerskou kapacitu pro období samotné realizace akvizice, ale i pro období po realizaci akvizice.
- Připravte sebe a svou společnost na období po realizaci akvizice, kdy bude docházet k integraci koupené společnosti do vaší společnosti/skupiny.
- Stanovte si dobu návratnosti akvizice.

## Akviziční proces

- Akviziční proces zabere určitý čas (obvykle 6-12 měsíců) a má své fáze.
- Vy jako kupující, ale i management vaší firmy bude během tohoto období vystaven dodatečným pracovním nárokům.
- Dobrý akviziční proces je o kvalitních informacích o kupované firmě - máte je k dispozici nebo je dokážete získat a vyhodnotit?

Příprava transakce	Oslovení akvizičního cíle	Due diligence	Vyjednávání smlouvy
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Definice parametrů akvizičního cíle</li> <li>✓ Identifikace akvizičních cílů</li> <li>✓ Analýza a indikativní ocenění akvizičních cílů</li> <li>✓ Volba strategie oslovování akvizičních cílů</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Oslovení akvizičních cílů</li> <li>✓ Nezávazná nabídka</li> <li>✓ Podpis smluv o důvěrnosti informací</li> <li>✓ Získání a vyhodnocení informací</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Realizace procesu due diligence, site visit a management meetingů</li> <li>✓ Zpřesnění ocenění akvizičního cíle</li> <li>✓ Předložení závazné nabídky</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Jednání o podmínkách transakce</li> <li>✓ Vyjednávání podmínek smluvní dokumentace</li> <li>✓ Vypořádání transakce</li> </ul>

## Na co musíte být připraveni během procesu nákupu

- Budete jako nový majitel chtít po prodávajícím, aby ve firmě nějaký čas dále působil, avšak již pod vaším vedením?
- Kupní cena může být požadována formou jedné splátky, ale může být její výše a výplata vázána na budoucí výsledky kupované firmy?