

25. 6. 2014

Veďte, prosíme, na vědomí, že text článku odpovídá platné právní úpravě ke dni publikace.

Právní due diligence jako nezbytná součást akvizice

Pojem due diligence zřejmě pochází z roku 1933, v němž byl použit ve federálním zákoně přijatém Kongresem Spojených států amerických – the Securities Act of 1933. Zjednodušeně řečeno tehdy představoval požadavek „náležitá péče“, jejíž dodržení byli za účelem zproštění se odpovědnosti makléři v určitých případech nuceni prokazovat. V průběhu času nicméně došlo k výrazné změně v jeho obsahu v obvyklém smyslu, o němž stručně pojednává následující text.



Úvod do problematiky

V současné době nadepsané sousloví nejčastěji označuje systematický proces, který je hojně využíván především v oblasti fúzí a akvizic (M&A). Due diligence je souhrnem úkonů, které předcházejí realizaci akvizičního záměru určité společnosti. Jeho výsledkem je získání znalostí potřebných pro kvalifikované rozhodnutí o uskutečnění transakce a jejích podmínkách, včetně stanovení adekvátní ceny, a dále předchází vzniku neočekávaných komplikací. Právní due diligence (která není jediným druhem due diligence) je logicky zaměřena na otázky spojené s významnými právními skutečnostmi a okolnostmi konkrétního případu.

Cíl a účel due diligence

Akviziční transakce jsou striktně řízené a kontrolované procedury, jejichž úspěšná realizace závisí mimo jiné na analýze a vyhodnocení rozličných faktorů a vlastností souvisejících zejména s cílovou společností. Je proto pochopitelné, že jednou z posuzovaných oblastí jsou právní poměry v akvírované společnosti a v s ní spojených strukturách panujících. Nejčastěji se jedná o tzv. *akviziční due diligence* připravované ze strany zájemce o koupi. Due diligence však může být před realizací akvizice zadána rovněž ze strany společníků (akcionářů) prodávané společnosti, případně jejím managementem. Pak bývá označováno jako tzv. *vendor due diligence*[1].

Z právě uvedeného vyplývá, že potřeba provedení právní due diligence vyvstává v případech, v nichž je zapotřebí objektivním způsobem ověřit a vyhodnotit právní stav a kondici určitého subjektu, a to v definovaném období a z konkrétního důvodu. K tomu dochází nezávislou analýzou dostupných informací, důkazů a podkladů, případně jejich dalším získáváním v situacích, ve kterých je zadavatel due diligence v nerovnoměrném postavení s jejich poskytovatelem, ať už z důvodů vnitřní organizace posuzovaného subjektu, či jeho vnější samostatnosti.

Obvyklým cílem due diligence je odstranění nedostatečného množství objektivních informací o

prověřované společnosti a nezaujaté ověření faktického stavu, a to nejčastěji v níže uvedených oblastech. K celému procesu přitom povětšinou dochází za účelem usnadnění či vůbec umožnění realizace transakce. Jak již totiž bylo nastíněno, výsledkem právní due diligence by měly být závěry poskytující věrný obraz skutečných poměrů v posuzované společnosti. Existují nicméně i alternativní, méně obvyklé případy jejího provádění, jako například pouhá kontrola společnosti bez dalšího transakčního záměru.

Průběh due diligence

Jedním z prvních kroků po alespoň základním porozumění fungování posuzované společnosti je příprava plánu celého procesu, často označovaného jako *projekt due diligence*. Před jeho následným provedením je zapotřebí definovat posuzované oblasti a vyžádat / získat do nich spadající podklady a informace. Obvykle se jedná zejména o oblast korporátní, pracovněprávní a závazkovou, oblast duševních práv, soudních a jiných řízení či oblast vlastnických práv k movitému a nemovitému majetku společnosti. S tím tedy pochopitelně souvisí již zmíněné vyžádání potřebných dokumentů, přičemž je zřejmé, že due diligence nemůže řádně proběhnout bez součinnosti prověřované společnosti, resp. jejího statutárního orgánu. Právě jejich úkolem je zajištění vytvoření tzv. *data roomu* s potřebnými podklady na základě jejich seznamu vytvořeného zpracovatelem due diligence v konkrétních oblastech, tzv. *check-listu*[2].

Následovat může místní šetření neboli *on-site fáze* probíhající v sídle a jiných objektech subjektu, na jehož posouzení je due diligence zaměřeno. Do zmíněné fáze patří například pohovory se zaměstnanci a managementem či pozorování běžného chodu podniku. Tento krok obvykle umožní doplnění check-listu a tím i zpřesnění výsledných závěrů celé due diligence. Vzhledem k jeho investigativní povaze však není uskutečňován ve všech případech.

Bez ohledu na výše uvedené hlavní fázi due diligence zůstává samotná analýza nashromážděných dat a jejich právní hodnocení, a to mimo jiné s ohledem na platné právní předpisy, vnitřní předpisy a požadavky zadavatele. Vždy je při tom třeba přihlížet alespoň k účelu due diligence či specifikům trhu, na němž cílová společnost působí.

Výsledkem due diligence je závěrečná zpráva popisující a shrnující dosažená zjištění a závěry provedených analýz, a to se zvláštním důrazem na odhalená rizika a nedostatky. Obvyklým požadavkem zadavatele due diligence taktéž bývá předložení doporučení směřujících k eliminaci či zmírnění dopadů případných negativních zjištění.

Závěr

Právní due diligence je klíčovou součástí jakékoliv významné korporátní transakce. Nezřídka bývá taktéž rozdílem mezi finálním neúspěchem a úspěchem. Přestože se jedná o komplikovaný a finančně i časově náročný proces, nelze podcenit jeho přínos a opomenout jeho provedení. Výsledek právní due diligence ve formě zprávy o dosažených závěrech slouží především pro přípravu kvalitní transakční dokumentace včetně smluv, napomáhá k dostatečné úpravě vzájemných garancí či funkčnímu nastavení práv a povinností smluvních stran. V neposlední řadě je také podkladem pro správné stanovení hodnoty cílové společnosti, neboť umožňuje zohlednit její skutečný stav, čímž přispívá k výsledné bilanci akvizice, při jejíž realizaci tak bývá téměř nepostradatelným pomocníkem.



Mgr. Vít Kučera

[CÍSAŘ, ČEŠKA, SMUTNÝ s.r.o.](#)

advokátní kancelář

CITY TOWER

Hvězdova 1716/2b

140 78 Praha 4 Pankrác

Tel.: +420 224 827 884

Fax: +420 224 827 879

e-mail: ak@akccs.cz



[1] Srovnej např. SÁDOVSKÝ, S. Právní due diligence při fúzi (akvizici) s důrazem na případné získání dominantního postavení na trhu. 1. vydání. Brno: KEY Publishing s.r.o., 2009. 31 s.

[2] V této souvislosti považuji za vhodné zmínit nutnost zvážení rozsahu informací, které budou poskytnuty. K tomu doporučuji zajímavý a aktuální článek dostupný na [www](#), k dispozici >>> [zde](#).

© EPRAVO.CZ - Sbírka zákonů, judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Zákon Lugového: jak Rusko přepisuje pravidla mezinárodních arbitráží](#)
- [Novelizace nařízení EU o odlesňování \(EUDR\)](#)
- [Prekluze důvodu neplatnosti VH](#)
- [Jak zahájit provoz mezinárodní letecké linky do České republiky \(EU\): právní požadavky pro aerolinky ze třetích zemí](#)
- [TOP 5 judikátů z korporátního práva za rok 2025](#)
- [Odštěpný závod zahraniční společnosti optikou NIS2: Jak správně určit velikost podniku?](#)
- [Byznys a paragrafy, díl 31. - létající pořizovatel ve světle nového stavebního zákona](#)
- [SCHEJBAL& PARTNERS stáli u získání jedné z prvních licencí dle MiCA v ČR](#)
- [Proč dnes více než polovina M&A transakcí ve střední Evropě nekončí podpisem](#)
- [Přehnaná, nebo důvodná prevence? Zajištění a utvrzení závazků v praxi](#)
- [Návrh nového zákona o digitální ekonomice](#)