28. 5. 2019

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

Prodej firmy a vybrané požadavky kupujících při předání firmy aneb „earn-out“ mechanismus

Rozhodnout se pro prodej firmy je rozhodnutím, které je „na celý život“, a zpravidla již není cesty zpět. Jde o rozhodnutí majitelů firem pro případ, kdy se z rozličných důvodů nerozhodnou firmu předat, ale zvolí cestu prodeje své firmy. Jedním z motivů může být zpeněžení celoživotního úsilí. Přeneseně řečeno chtějí nést plody své práce a konečně si začít užívat života, neboť do té doby „žili“ typicky svojí firmou a s jistou nadsázkou nežili pro nic jiného. Zároveň zpravidla nejsou rodinní příslušníci, kterým by vlastník firmy mohl firmu předat.

Ať je důvodem cokoliv, jde o rozhodnutí, které nelze vzít zpět, a proto by se mělo samotnému prodejnímu procesu přikládat velký význam a nepodcenit jej. Je vhodné či až nezbytné mít pro tyto účely k ruce transakční a právní poradce, kteří Vás tímto procesem provedou od začátku do konce. Nejde o jednoduchý proces a prodejní dokumentace může skýtat celou řadu „skrytých“ ustanovení, která jsou klíčová pro prodávající a samozřejmě i pro kupující. Od nastavení mechanismu prodejní dokumentace, přes daňové aspekty, nastavení mechanismu kupní ceny a její výplaty a nastavení, do jaké míry ponese prodávající odpovědnost za zdraví firmy a za jaké vlastnosti se kupujícímu zaručí, to vše bude u standardního prodeje firmy na pořadu dne.

PAVELKA
ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘ

Ač každá transakce má svá specifika, to, co je společné všem, je snaha prodávajících prodat své celoživotní dílo za co nejvyšší kupní cenu s co nejnižší odpovědností za kvalitu společnosti, a získat finanční prostředky co nejrychleji bez dodatečných úprav. Na straně druhé pak stojí snaha kupujících koupit firmu za co nejnižší cenu a s co nejvyšší odpovědností prodávajících. V rámci přípravy a vyjednávání smluvní dokumentace se pak obě strany snaží dohodnout na výsledném kompromisu, který je akceptovatelný jak pro prodávajícího, tak pro kupujícího.

Snahou tohoto článku není provést Vás celým prodejním procesem, neboť to by bylo spíše na knižní pojednání. Cílem je zaměřit se na poslední část celého prodejního procesu, a tou je předání firmy, resp. s jakými požadavky se můžete při prodeji setkat ze strany kupujících.

Předání firmy je jedním z nejdůležitějších elementů celého prodejního procesu. To je klíčovou částí, neboť v případě ne úplně „šťastného“ předání firmy je pak dost dobře možné, že se zdraví firmy zhoršuje, což není jistě cílem ani kupujícího, ani dle mého názoru prodávajícího, který ji dlouhou řadu let budoval. Vždyť kupující má enormní zájem na zajištění kontinuity provozování obchodní činnosti předávané firmy, neboť tento provoz má pro kupujícího v budoucnu jím uhrazenou kupní cenu uhradit.

Proto ze strany kupujících zpravidla vyvstává požadavek tzv. „earn-out“ mechanismu. Jde o jistou formu vypořádání kupujícího a prodávajícího, kdy je stanovena variabilní platba kupní ceny, jež je prodávajícím získána, pokud firma dosáhne předem dohodnutých cílů. Část kupní ceny a její výplata je tak odvislá od budoucího plnění, případně úspěchu, firmy. Jsou nastaveny přesné ekonomické a případně i neekonomické parametry, kterých musí firma v určitém období, tzv. „earn-out period“, dosáhnout, aby daná platba části kupní ceny byla vyplacena. Rovněž je stanovena výše takto odložené platby, případně způsob její kalkulace. V případě splnění těchto parametrů je pak prodávajícímu ze strany kupujícího domluvená část kupní ceny vyplacena.

Jde o způsob, který může být rizikem a zároveň benefitem pro obě strany. Pro prodávajícího poskytuje tento mechanismus možnost zvýšit kupní cenu v případě, že nastavené cíle jsou naplněny, případně převýší očekávané, potažmo předpokládané cíle. Z pohledu kupujících je prodávající motivován maximalizovat výkonnost firmy během stanoveného období a současně odložením části kupní ceny prodávající s kupujícím svým způsobem sdílí riziko, že tomu tak nebude.

Vzhledem k tomu, že výplata části kupní ceny je vázána na splnění určitých cílů firmy, je žádoucí, respektive nezbytné, aby prodávající pro určité období s kupujícím spolupracoval. Prodávajícímu dává spolupráce možnost omezit potenciální rizika, kdy firma pod kontrolou kupujícího učiní špatné kroky, které pak negativně ovlivní výplatu dané části kupní ceny. Ať už může jít o špatně zvolené investice, či například nadměrné zvyšování zásob, případné další zvolené kroky, které mají negativní dopad na výplatu části kupní ceny. Prodávající tak v určité formě spolupráce zůstává ve firmě alespoň po dobu, v rámci, níž se posuzuje splnění kritérií pro výplatu dané odložené části kupní ceny.

Volba spolupráce prodávajícího a kupujícího může být různorodá. Zpravidla prodávající usedne v některých z orgánů firmy, typicky dozorčí radě a je mu zaručeno, aby měl pod kontrolou určité dopředu domluvené kroky, činěné cílovou firmou. Dalším možným způsobem je fungování prodávajícího mimo strukturu firmy, a to na základě smlouvy o spolupráci, v rámci, níž jsou stanovena kritéria a práva a povinnosti obou stran. Prodávající však musí mít vždy možnost reálně ovlivnit kroky, které jsou činěny v rámci obchodní činnosti firmy, a tím je myšleno skutečně reálně ovlivnit. Spolupráce a její reálné využití je pak pro tyto účely kruciální. Proto i samotné nastavení dohody o spolupráci je důležitým aspektem celého prodejního procesu, případně nastavení pravomocí v rámci usednutí v některém z kontrolních orgánů.

Důležitou otázkou je rovněž délka období, kdy se kritéria hodnotí. Pro prodávajícího je snahou, aby období bylo co nejkratší. Kupující naopak bude mít zájem, aby prodávající spolupracoval s firmou co nejdéle. Zpravidla se délka „earn-out“ období pohybuje mezi dvanácti a třiceti šesti měsíci. Nejtypičtější délkou je pak jeden až dva roky. Ve vztahu ke kritériím, na něž je odložená platba navázána, se tyto vždy liší případ od případu. Mezi nejtypičtější pak patří navázání výplaty na dosažení dohodnutého obratu nebo zisku firmy či otevření nového trhu nebo uvedení nového produktu na trh.

Tento způsob je čím dál více oblíbený a popravdě i praktický. Z praxe pak vidíme čím dál více rostoucí zájem o jeho využití. Prodávající je finančně motivován, aby předal firmu kupujícímu v dobré kondici. Kupující má pak větší jistotu, že firma nadále bude fungovat nejméně na stejné „úrovni“ a že její předání od prodávajícího bude plynulé. S požadavkem zakomponování tohoto mechanismu se čím dál více setkáváme, a vždy je třeba, aby jednotlivé podmínky a ukazatele, na které je odložená platba části kupní ceny navázána, byly specifikovány co nejpřesněji. Neboť není nic nepříjemnějšího, než se na konci spolupráce kupujícího a prodávajícího dohadovat, zda kritéria byla naplněna, případně nakolik byla naplněna tak, aby prodávajícímu mohla být odložená část kupní ceny vyplacena. Earn-out zkrátka oběma stranám umožňuje nastavit od počátku transparentní a pro obě strany motivační pravidla hry.

V případě špatného nastavení tohoto mechanismu, pak prodávající namísto toho, aby se věnoval odpočinku, se dohaduje o výplatě kupní ceny. V horším případě je „popotahován“ v rámci sporu, který může potenciálně vyvstat. Kupující se pak na druhé straně může ocitnout v situaci, kdy předání firmy bude zkomplikováno a tím dojde i k poškození nebo oslabení její požadované výkonnosti a zdraví.

Mgr. Barbora Masařová,
advokátka

Pavelka s.r.o., advokátní kancelář

Palác Valdek
Jugoslávská 620/29
120 00 Praha 2

Tel.: +420 734 240 302
e-mal: office@pavelkapartners.cz

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

Další články:

- Svěřenský fond v holdingových strukturách
- Environmentální tvrzení společností v hledáčku EU: Jak se vyhnout greenwashingu a obstát v nové regulaci?
- Oceňování senior center a domovů se zvláštním režimem v nemovitostních fondech
- Změna výroby na příkaz mateřské společnosti bez finanční kompenzace vzniklých ztrát? Judikát NSS, který mění pohled na převodní ceny
- Byznys a paragrafy, díl 26.: Smírčí řízení jako alternativní nástroj řešení sporů mezi podnikateli
- „Bez pohlavků“: jasná hranice výchovy v českém právu
- Nová éra v boji proti nekalým obchodním praktikám: Co přinese nové procesní nařízení EU?
- Diskriminace není legrace aneb nerovné zacházení s akcionáři při výplatě zálohy na podíl na zisku
- Licence LUC v podnikatelské strategii provozovatelů dronů
- Neplatnost usnesení valné hromady akciové společnosti v rozhodovací praxi soudů
- Aktuální novelizace potravinových vyhlášek