



**Čo nesmie
v nezáväznej
ponuke chýbať?**



01.



Predstavenie investora

– v rozsahu niekoľkých odsekov predstaviť spoločnosť, jej históriu, oblasti pôsobenia (produktové a/alebo geografické)



02.

Strategický zámer a plán rozvoja

– prečo investora zaujíma
cieľová spoločnosť,
aké s ňou má zámery
a ako chce do budúcnosti
cieľovú spoločnosť rozvíjať

03.

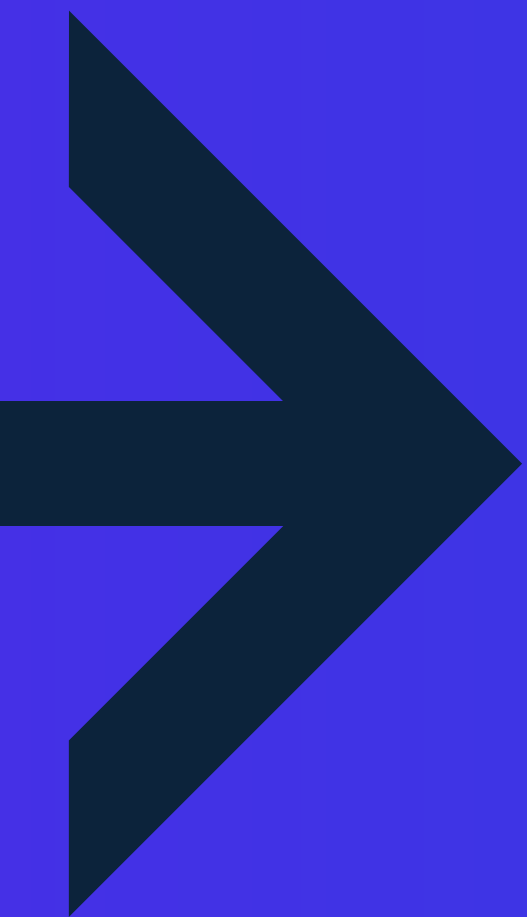
Cena

– ako a na akých predpokladoch bola stanovená cena, čo presne obsahuje (ak investor o niektorú časť cieľovej spoločnosti nemá záujem) a samozrejme platobné podmienky (ak sa cena nevyplatí v jednej sume, ale je napríklad rozložená v čase)

04.

Financovanie kúpnej ceny

– ako bude kúpna cena financovaná, teda z akých zdrojov. Zväčša ide o kombináciu vlastných zdrojov a externého (bankového) financovania. Dobre pôsobí, ak investor rovno predloží dostupnosť peňažných prostriedkov napr. potvrdením od banky



05.

Zameranie due diligence

– popis oblastí, ktoré budú investora na cieľovej spoločnosti zaujímať. Tieto oblasti by sa mali zamerať na potvrdenie predpokladov použitých pri ocenení spoločnosti, ale aj kvantifikáciu prípadných iných rizík



06.

Ostatné súčasti ponuky

– ostatné súčasti ponuky, ako napríklad (ale nie nevyhnutne): kontaktné údaje na investora, právna limitácia a obmedzenie platnosti ponuky, pri väčších transakciách aj prehlásenie, že kupujúci má potrebné súhlasy riadiacich orgánov, predpokladaný časový harmonogram (ak ešte nebol presne stanovený)



**Viac sa dočítate
v našom článku.**



Miroslav Talian

Riaditeľ, Transakčné poradenstvo
