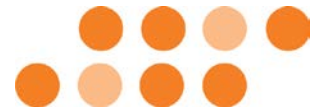


Ostumandaat

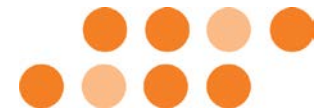
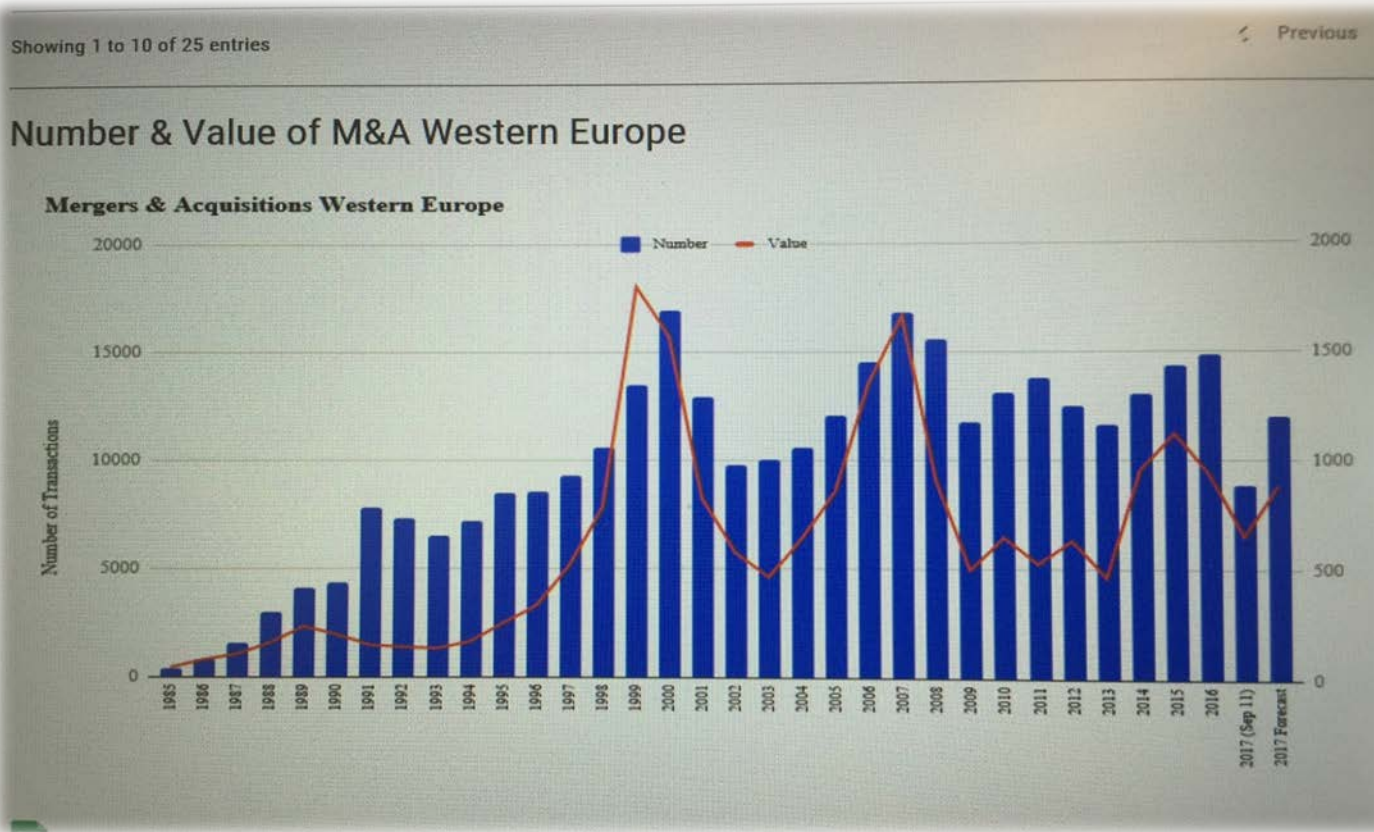
Tallinn 2017



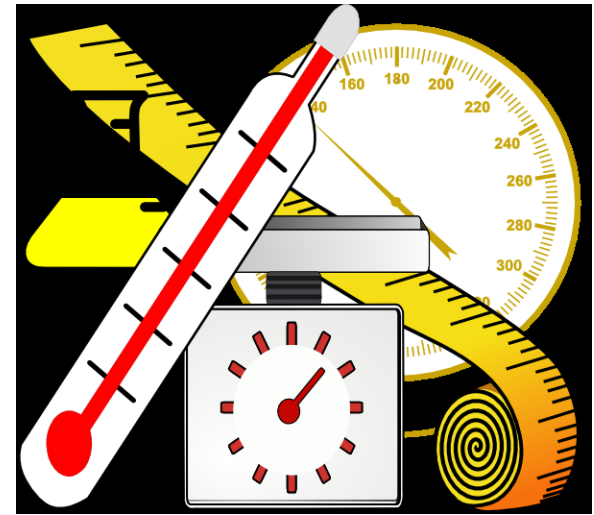
Ettevõtte järgmine arengufaas?



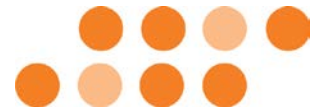
M&A Lääne-Euroopas



Definitsioon



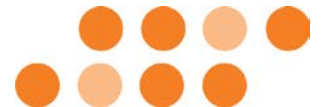
Kindlate parameetritega investeerimisobjekti leidmine, tehingu tingimuste läbirääkimine ning DD ja lepingu sõlmimise protsessis osalemine.



Võimalused ostjale

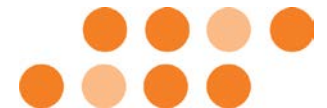


- Kiirem ettevõtte kasvu võimalus
- Võimalus suurendada turumahtu (Eesti jääb väikeseks)
- Uued koostööpartnerid – äriprotsesside arendus
- Suurendab tooteportfelli
- Mastaabiefekt mis tuleneb mahu kasvust
- Läbirääkimiste võime kasv, suurem „jalajälg“ turul



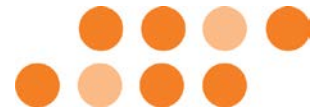
I SAMM – Objektide kaardistamine, turu skaneering

- Sihtobjektide kaardistamine
- Objektide omanikega kontakteerumine
- Objekti analüüs
- Eelnimetatud teabe koondamine info memorandumiks
- Koosoleku päevakorra koostamine vastavalt ostja eesmärkidele
- Kohtumise järgselt täiendava teabe ja tegevuste koordineerimine esialgse pakkumise koostamiseks



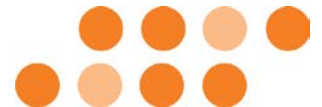
II SAMM – Objekti üksikasjalik analüüs ja esialgne pakkumine

- Müüja huvitatuse taseme väljaselgitamine
- Objekti hindamine
- Esialgse pakkumise koostamine
- Esialgse tehingustruktuuri ja alternatiivide koostamine
- Taktika väljatöötamine esialgse pakkumise koostamiseks ja järeltegevusteks



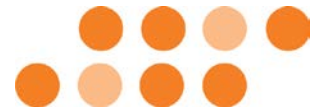
III SAMM – Tehingu struktureerimine

- Alljärgnevates aspektides nõrkade kohtade väljaselgitamine:
 - Tehingu struktuur (aktsia/osa müügitehing, varapõhine tehing, aktsiate vahetus)
 - Maksemeetod (aktsiate/osade *swap*-tehing, sularahatehing)
 - Makse ajastus (alushind, tulemuspõhine väljaost (*earn-out*))
 - Alternatiivsed kapitaliinstrumendid (võlainstrumendid, konverteeritavad instrumendid, hübriidinstrumendid jne)
- Ostja ja Müüja peamiste kaalutluste arutamine ja endale selgeks tegemine seoses eelloetletud struktuuriaspektidega
- Optimaalse tehingustruktuuri planeerimine



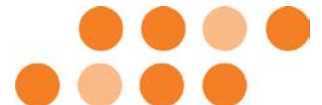
IV SAMM – Kavatsuste protokollide sõlmimine - LOI

- Kavatsuste protokollide läbirääkimiste korraldamine ja sisendi andmine erinevates küsimustes, sealhulgas:
- Läbirääkimiste tulemustest olenevalt abistamine (kindlaksmääratud õigusnõustajaga) kavatsuste protokollide koostamisel
- Edasiste tegevuste arutamine ja protsessi hoogsalt edasimineku kindlustamine



V SAMM – Auditeerimine (due diligence)

- Auditeerimise (due diligence) protsessi koordineerimine
- Auditeerimise (due diligence) tulemuse analüüs
- Peamiste tehinguriskide (väärtuse alandajad) ja potentsiaalsete positiivsete külgede analüüs (väärtuse tõstjad)



VI SAMM – Elluviimine

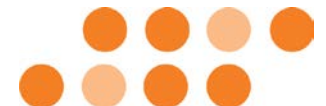
- Auditeerimise (due diligence) tulemustest tekkinud mõjude arvesse võtmine (kui selliseid on) ning kliendile ja õigusnõustajale müügilepinguks lõplike tehinguparameetrite kohta sisendite andmine, nagu näiteks:
 - Müüja avaldused ja kinnitused
 - Müüjate vastutus ja vastutuspiirang jne
- Kliendile ja õigusnõustajale muude konkreetsete dokumentide kohta sisendite andmine, nagu näiteks:
 - Aktsionäride/osanike leping
 - Võtmetöötajate lepingud
- Jne



VII SAMM – Tehingu lõpuleviimine

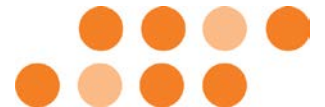
Tehingu struktuurist ja vormist tulenevad tegevused:

- Tehingu lõpuleviimise eeltingimuste saabumise ülevaatamine
- Koos Kliendi õigusnõustajatega dokumentide ja kinnituste esitamine Objekti asukohariigi regulaatoritele, kui sellised dokumendid ja kinnitused on nõutavad



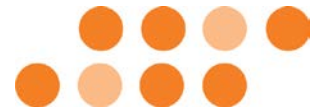
Nii lihtne see ongi 7 sammu

1. Turu kaardistamine
2. Esmane pakkumine
3. Tehingu struktureerimine
4. LOI
5. DD
6. Elluviimine
7. Tehingu lõpuleviimine



Riskid

- Partneri taust, ootused
- Piiratud mahuga DD´st tulenevad riskid:
 - Juriidilised riskid
 - Maksuriskid
 - Töösuhetest tulenevad riskid
 -
- Finantseerimise riskid
- Keskkonnariskid
- Konsolideerumise, organisatsiooni riskid, samatüübiline organisatsiooni kultuur
- Majanduskeskkonna riskid

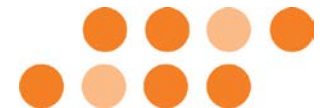
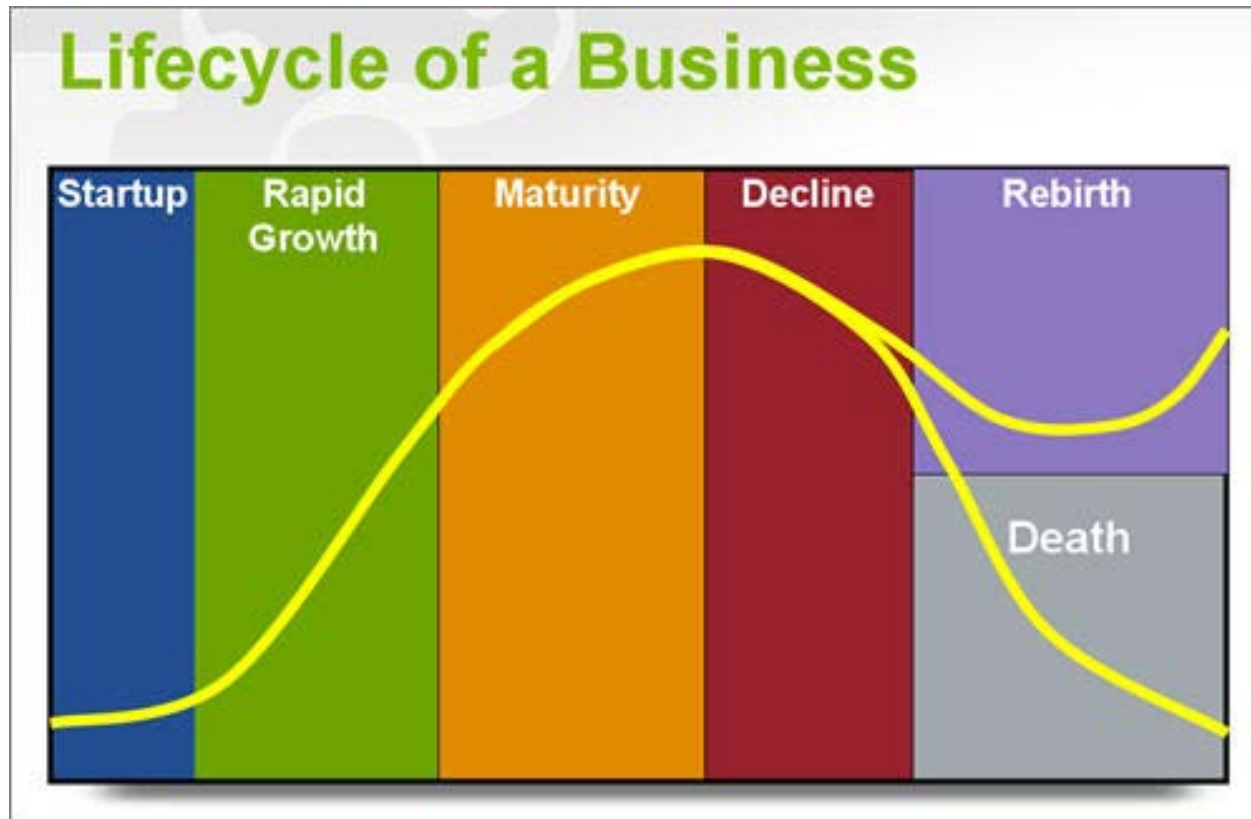


Näiteid

- AS TMB – Betonimestarit OY
- OÜ Riitsinus – Laheotsa Talu OÜ
- AS Tallink – Silja Line
- AS Axis Industries – AS Remeksi Keskus
- AS Maag Grupp – AS Tere



Ettevõtte eluea tsükkel



Täna kuulamast ja küsimused!



Illar Kaasik

Illar.kaasik@agency.ee

+372 50 51 753

www.agency.ee

