

TRINITY

TALLINN RIGA VILNIUS





Omandamistehingu õiguslik raamistik

Tõnis Tamme

Partner, vandeadvokaat

Oktoober 2017



TRINITI:

- Fookus äriklientide nõustamisel
- Advokaadibürood Tallinnas, Riias, Vilniuses
- Koostööpartnerid enam kui 150. ärikeskuses ja pealinnas üle maailma

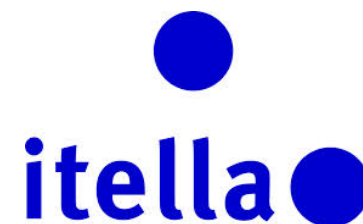


-
- Õigusabi meistrid omal erialal
 - Selgus ja praktiline lähenemine
 - Kõrge kutse-eetiline tase
 - Pikaajalised koostöösuhted



-
- Tehingud
 - Vaidluste lahendamine
 - Kinnisvara, planeerimine ja ehitus
 - Intellektuaalomand, IT ja meedia
 - Põllumajandus
 - Piiriülene töötamine
 - Riigihanked ja riigiabi
 - EL ja konkurentsioigus
 - Taristu ja transport
 - Energeetika ja tööstus

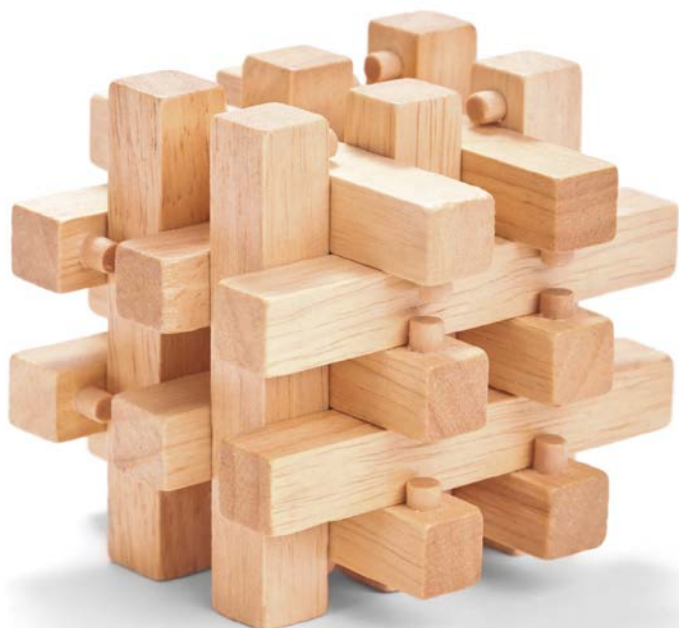




20+ aasta jooksul on

**TRINITI advokaadid nõustanud
üle 200 tehingu**

**koguväärtusega enam kui
6 miljardit EUR**



VÕLAÕIGUSSEADUS

§ 14. Lepingueelsed läbirääkimised

- (1) Lepingueelseid läbirääkimisi pidavad või lepingu sõlmimist muul viisil ette valmistavad isikud peavad mõistlikult arvestama üksteise huide ja õigustega. Kui isikud esitavad üksteisele lepingu sõlmimise ettevalmistamise käigus andmeid, peavad need olema tõesed.
- (2) Lepingueelseid läbirääkimisi pidav või muul viisil lepingu sõlmimist ettevalmistav isik peab teisele poolele teatama kõigist asjaoludest, mille vastu teisel poolel on lepingu eesmärgi arvestades äratuntav oluline huvi. Neist asjaoludest, mille teatamist teine pool ei saa mõistlikult oodata, ei pea teatama.
- (3) Kui lepingueelseid läbirääkimisi pidanud isikud ei saavuta kokkulepet, siis läbirääkimistest ei tulene neile õiguslikke tagajärgi. Isik ei või pahauskselt, eelkõige lepingu sõlmimise tahteta läbirääkimisi pidada, samuti neid pahauskselt katkestada.
- (4) Kui lepingueelsetel läbirääkimistel osalenud isikule tehti teatavaks asjaolusid, mis ei kuulu avaldamisele, ei tohi ta, sõltumata lepingu sõlmimisest või sõlmimata jäämisest, neid asjaolusid teistele isikutele avaldada ega neid pahauskselt enda huvides ära kasutada.

-
- Alusta läbirääkimiste põhimõtete ja protsessi kokkuleppes poolte vahel (NDA, vms):
 - *Konfidentsiaalsuskohustus, audit e Due Diligence, tähtajad, eksklusiivsuseriood, suhtlemine kolmandate osapoolte ja avalikkusega, jne)*
 - Saavuta põhimõtteline kokkulepe tehingu oluliste eelduste ja sisuliste tingimuste osas:
 - *Letter of Intent - Lol, Memorandum of Understanding – MoU, Heads of Terms, vms kavatsuste protokoll*
 - Kaasa lepingudokumentide koostamise ja läbirääkimiste tarvis erialaspetsialist ja varu selleks piisavalt aega:
 - Osade/aktsiate ostu-müügileping, ühinemisleping, märkimisleping, optsoonileping, aktsionäride/osanike vaheline leping, laenuleping, pandileping(ud), juhatuse liikme leping, jne

-
- Aruta nii oma meeskonna kui lepingupartneriga läbi ning lepi kokku tehingu ajakava ning läbirääkimiste lõpptähtaeg
 - Ole realist ja lisa sellele teist samapalju juurde! Planeeri ja juhi tehingut nagu iga teist projekti või osta see teenus sisse
 - Läbirääkimiste ajal suhtle tehingu edenemise teemadel teise poolega regulaarselt
 - Lähene probleemidele “lahtiste silmade” ja “terve mõistusega”, ära kuluta oma energiat nende tekitamisele, vaid keskendu lahenduste leidmisele!
 - Ära unusta, et lepingupartneri lahendamata probleem on ka Sinu mure, sest vastasel korral võib tehing üldse ära jääda
 - Kahtluse korral kontrolli / küsi julgesti üle!

-
- Kas ja mida omandada?
 - Audit: õiguslik, finants, tehniline, äriine, keskkonnaalne DD, jne
 - Ol. olev äriühing, *holding*, ettevõtte/käitis, uus ja „puhas“ ühing
 - Kuidas osta?
 - Ol.olevasse äriühingusse, uude tütarühingusse, *stand-alone holding*
 - Mis hinna(valemi)ga osta?
 - fiks. hind, EBITDA kordaja, järgmise aasta tulemused (*earn-out*)
 - Kuidas tehingut finantseerida?
 - omakapital, pangalaen, võlakirjad, emissioon, järelmaks, tagatised
 - Mis juhtub pärast edukat omandamistehingut?
 - kuidas integreerida omandatud ettevõtte olemasoleva äriga
 - kuidas siduda ja motiveerida juhtkond jt võtmeisikud, 1+1=?

Miks tehingud ebaõnnestuvad?

- Olulised asjaolud jäävad avastamata/avaldamata (või tehakse seda liiga hilja)
- Riske liialdatakse/alahinnatakse, riskianalüüs ei jõua nende sisulise teadvustamise ja maandamiseni
- Potentsiaalsed riskid/kohustused ületavad lepingupoolte taluvuspiiri
- Olulised otsused jäävad tegemata (või venivad)

Omandamistehingu praktiline pool:

- Kas LDD on iga kord vajalik?
- Kas teha õiguslik audit ise või palgata spetsialist?
- Milline on mõistlik tehingukulude eelarve?
- Kas vormistada auditi kokkuvõtte eraldi dokumendina?
- Mis on andmeruum?
- Kas tutvustada ostjapoolset auditit müüjale?
- Kas lisada LDD raport ostu-müügilepingule?
- Miks ostetava ühingu juhatus võiks auditi õigsust kinnitada?
- ...



Täna tähelepanu eest!

www.triniti.ee

Tõnis Tamme

Vandeadvokaat

Partner, Tallinn

Tonis.Tamme@triniti.ee

