



# Kuidas end tehinguks ette valmistada?

Tõnis Tamme

Partner, vandeadvokaat

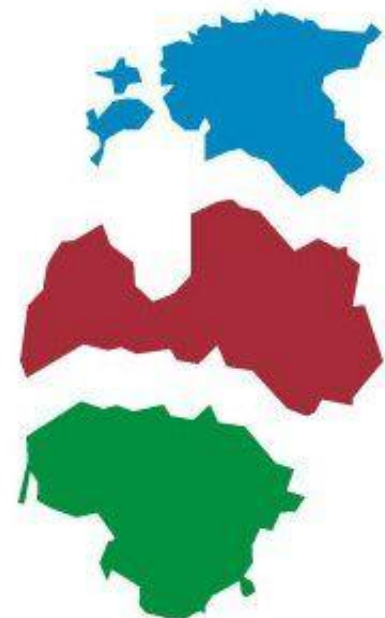
Oktoober 2018



---

## Advokaadibüroo TRINITI:

- Fookus äriklientide nõustamisel
- Ligi 70 spetsialisti Tallinnas, Riias ja Vilniuses
- Koostööpartnerid enam kui 150-s maailma ärikeskuses ja pealinnas



- 
- Tehingud ja lepingud
  - 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
  - jne



## Rail Baltic

**Negotiations for the railway joint venture between Estonia, Latvia and Lithuania**

ADVISING THE SHAREHOLDERS



**Study of the North Sea-Baltic TEN-T Corridor for the European Commission, DG MOVE**

LEAD PARTNER OF THE ADVISORY CONSORTIUM



**Foundation of the Estonian national airline by the Republic of Estonia**

ADVISING THE FOUNDER



**Acquisition of district heating companies in the capital Tallinn and in 6 other Estonian cities by Utilitas**

ADVISING THE PURCHASER



**Advice to the OMX-listed Tallinn Department Store in various M&A transactions**

ADVISING THE PURCHASER



**Acquisition of an Estonian IT infrastructure business of Telia by Proact Estonia**

ADVISING THE PURCHASER



**Purchase of a subsidiary of Hellmann by HEE Trans European Management GmbH**

ADVISING THE PURCHASER



**Sale of Arctic Sport fitness clubs to the Lithuanian UAB Impuls LTU**

ADVISING THE SELLER



**90 MEUR acquisition of 85% shares in a CHP in the capital Tallinn by Utilitas**

ADVISING THE PURCHASER



**Privatization of an Estonian IT company Andmevara Ltd by the publicly listed INVL Technology**

ADVISING THE PURCHASER



**Advising AS Amalfi in a €160 million real estate development in Tallinn City Harbour**

ADVISING THE INVESTOR



**€160 million sale of majority ownership in Estonian Railways Ltd to the Republic of Estonia**

ADVISING THE SELLER

---

## Müüjapoolne ettevalmistus:

- Mõelda veelkord läbi, kas ja miks müüa?
- Eelanalüüs ja teadlik valik, kellele ja kuidas ettevõtet müügiks pakkuda
- Valideerida müügihind ja -viis nõustaja/asjatundjaga
- „Kodu korda“ ehk korrastada ettevõtte bilanss, dokumentatsioon ja protsessid. Müüjapoolne DD?
- Koosta oma tehingutiim (omanik/juhtkond/nõustajad) ja lepi kokku rollid

---

## Ostjapoolne kodutöö:

- Kas ja mida omandada?
  - Audit: õiguslik, finants, tehniline, äriine, keskkonnaalane DD, jne
  - Ol. olev äriühing, *holding*, ettevõte/käitis, uus ja „puhas“ ühing
- Kuidas osta?
  - Oma äriühingusse, uude tütarühingusse, SPV
- Mis hinna(valemi)ga osta?
  - fiks. hind, EBITDA kordaja, järgmise aasta tulemused (*earn-out*)
- Kuidas tehingut finantseerida?
  - omakapital, pangalaen, võlakirjad, kapitaliemissioon, järelmaks
- Meeskond läbirääkimisteks ning ülevõtmiseks
  - tehingujärgne tegevuskava, s.h kes läheb realselt omandatud ettevõttesse igapäevaselt ostja plaane ellu viima?

---

## Mis juhtub *post-closing* ehk pärast tehingu teostamist:

- Esindusõiguste ja aruandluse kontrolli alla võtmine
- Kuidas motiveerida juhtkond ja võtmeisikud?
- Omandatud ettevõtte integreerimine olemasoleva(te) äri(de)ga
- Organisatsioonikultuuride ühendamise, ülevõtmine või uue tekitamine?
- **1+1=?** ehk ühinemise sünergiate leidmine ja rakendamine
- Igapäevane äritegevus!

---

## Miks tehingud ebaõnnestuvad?

- Olulised asjaolud jäävad ostjapoolse tähelepanuta või müüja poolt avaldamata
- Riske liialdatakse/alahinnatakse, riskianalüüs ei päädi sisulise teadvustamise ja maandamisega
- Potentsiaalsed tehinguriskid/kohustused ületavad lepingupoolte taluvuspiiri
- Olulised otsused jäävad tegemata (või venivad)



### 3 soovitus hea tehingu ettevalmistamiseks:

---

- Alustage läbirääkimiste põhimõtete ja protsessi kokkuleppes poolte vahel (NDA, vms)
  - Mõlemapoolne konfidentsiaalsuskohustus, ligipääs olulisele infole e Due Diligence, tähtajad, eksklusiivsuseperiood
- Saavutage põhimõtteline eelkokkulepe tehingu oluliste eelduste ja sisuliste tingimuste osas
  - Kavatsuste protokoll, Letter of Intent - Lol, Memorandum of Understanding - MoU, Heads of Terms - HoT, vms
- Kaasake lepingudokumentide koostamiseks spetsialistid ja varuge läbirääkimiste tarvis piisavalt aega
  - Osade/aktsiate ostu-müügileping, ühinemisleping, märkimisleping, optsoonileping, aktsionäride/osanike vaheline leping, laenuleping, pandi- või käendusleping, juhatuse liikme leping, jne

# Edukaid tehinguid!

[www.triniti.ee](http://www.triniti.ee)

**Tõnis Tamme**

Vandeadvokaat

Partner, Tallinn

[Tonis.Tamme@triniti.ee](mailto:Tonis.Tamme@triniti.ee)

