

**Chcesz lub musisz
skończyć działalność
na rynku dealerskim?**

PRZYGOTUJ SIĘ DO TEGO!

Cykl szkoleń online:

DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ



**Jak dobrze przygotować się do
sprzedaży dealerskiego biznesu?**



SZKOLENIE 4

UMOWA

SPRZEDAŻY (SPA)

PRAWO I PODATKI

**Jak dobrze
przygotować się
do sprzedaży
dealerskiego
biznesu ?**

ETAP. 5

**UMOWA
SPA**



HARMONOGRAM PROCESU 02



Badanie due diligence



Nadzór nad realizacją przebiegu
due diligence (badania danych
finansowych i dokumentów
Spółki przez doradców inwestora)



Oferty wiążące



Analiza złożonych ofert wiążących
i wydanie rekomendacji odnośnie
wyboru inwestora

HARMONOGRAM PROCESU 03



Negocjacje SPA

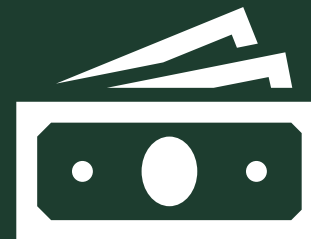


Przygotowanie strategii negocjacyjnej oraz uczestnictwo w negocjacjach warunków umowy nabycia udziałów (SPA) we współpracy z doradcą prawnym Spółki

Doradztwo przy uzgodnieniu i spisaniu treści umowy nabycia udziałów (SPA)



Podpisanie SPA



Zamknięcie transakcji



Koordynacja procesu zamknięcia transakcji i spełnienia ewentualnych warunków zawieszających zawartych w SPA

ETAP 5

Zgoda UOKiK na koncentrację



UOKiK

ZGODA UOKiK NA KONCENTRACJĘ

- 1 Kiedy zgoda jest wymagana?**
- 2 Proces uzyskiwania zgody.**
- 3 Skutki braku wystąpienia o zgodę oraz uzyskania decyzji odmownej.**

Zgoda Prezesa UOKiK na dokonanie koncentracji

Kiedy zgoda jest wymagana? (1/2)

- Zgoda Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów jest wymagana w przypadku **koncentracji** przedsiębiorstw.
- Uzależnienie transakcji od zgody Prezesa UOKiK ma na celu **przeciwdziałanie nadmiernej konsolidacji**, prowadzącej do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku, w szczególności przez uzyskanie lub umocnienie pozycji dominującej.

Zgoda Prezesa UOKiK na dokonanie koncentracji

Kiedy zgoda jest wymagana? (2/2)

- Przedsiębiorcy, których zamiar koncentracji podlega zgłoszeniu, są obowiązani do **wstrzymania się od dokonania koncentracji** do czasu wydania przez Prezesa Urzędu decyzji lub upływu terminu, w jakim decyzja powinna zostać wydana.
- Czynność prawna (**umowa**), na podstawie której ma nastąpić koncentracja, może być dokonana **pod warunkiem wydania przez Prezesa UOKiK zgody** na dokonanie koncentracji lub upływu terminów przewidzianych na jej wydanie.

Co stanowi koncentrację?

Planowana transakcja M&A, może stanowić zamiar koncentracji, wymagający uzyskania zgody Prezesa UOKIK.

Koncentrację stanowi:

połączenie

dwóch lub więcej samodzielnych przedsiębiorców

przejęcie kontroli

przez nabycie lub objęcie akcji, innych papierów wartościowych, udziałów lub **w jakikolwiek inny sposób** nad jednym lub więcej przedsiębiorcami przez jednego lub więcej przedsiębiorców

nabycie

przez przedsiębiorcę części mienia innego przedsiębiorcy (całości lub części przedsiębiorstwa)

utworzenie

przez przedsiębiorców **wspólnego przedsiębiorcy**

Zamiar koncentracji

Zamiar koncentracji przedsiębiorstw podlega zgłoszeniu Prezesowi UOKiK, jeżeli:

łączny światowy obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekracza równowartość

-> **miliarda euro**

lub

łączny obrót na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekracza równowartość

-> **50 milionów euro.**

Co nie podlega zgłoszeniu zamiaru koncentracji?

Nie podlega zgłoszeniu zamiar koncentracji: (1/2)



jeżeli **obrót przedsiębiorcy, nad którym ma nastąpić przejęcie kontroli, nie przekroczył** na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w żadnym z dwóch lat obrotowych poprzedzających zgłoszenie równowartości **10 milionów euro**;



jeżeli obrót żadnego z **łączących się przedsiębiorców lub tworzących nowego przedsiębiorcę**, nie przekroczył na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w żadnym z dwóch lat obrotowych poprzedzających zgłoszenie równowartości 10 milionów euro;



polegającej na **przejęciu kontroli** nad przedsiębiorcą lub przedsiębiorcami należącymi do jednej grupy kapitałowej **oraz jednocześnie nabyciu części mienia** przedsiębiorcy lub przedsiębiorców należących do tej grupy kapitałowej - jeżeli obrót przedsiębiorcy lub przedsiębiorców, nad którymi ma nastąpić przejęcie kontroli, i obrót realizowany przez nabywane części mienia nie przekroczył łącznie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej w żadnym z dwóch lat obrotowych poprzedzających zgłoszenie równowartości 10 milionów euro.

Co nie podlega zgłoszeniu zamiaru koncentracji?

Nie podlega zgłoszeniu zamiar koncentracji: (2/2)



polegającej na **czasowym nabyciu lub objęciu przez przedsiębiorcę akcji lub udziałów** w celu zabezpieczenia wierzytelności, pod warunkiem że nie będzie on wykonywał praw z tych akcji lub udziałów, z wyłączeniem prawa do ich sprzedaży (dotyczy najczęściej obrotu bankowego);



następującej w toku postępowania upadłościowego, z wyłączeniem przypadków, gdy zamierzający przejąć kontrolę lub nabywający część mienia jest konkurentem albo należy do grupy kapitałowej, do której należą konkurenci przedsiębiorcy przejmowanego lub którego część mienia jest nabywana;



przedsiębiorców należących do tej samej grupy kapitałowej.

Co z najmem?

Czy najem podlega zgłoszeniu zamiaru koncentracji?:



WĄTPLIWOŚCI PRAWNE wynikające z różnej **interpretacji pojęcia „NABYCIE”** jako obejmującego uzyskanie jakiegokolwiek tytułu prawnego do dysponowania mieniem.

BRAK REGUŁY. Konieczna interpretacja każdego przypadku.

CASE: Kara UOKiK za niezgłoszenie najmu. BP Europa/Jackiewicz i wspólnicy (decyzja DKK 173/2014)



W praktyce większość wynajmów nieruchomości BEZ ZGŁOSZENIA
zamiaru koncentracji



Bardzo nieliczne przypadki zgłaszania wynajmu nieruchomości.

CASE: Grupa Krotoski/Nexteam (decyzja DKK 236/2022)

KIEDY POTRZEBNA ZGODA? KIEDY NIE?

Przedmiot transakcji	Obroty RAZEM > 50 mln euro Obroty sellside > 10 mln euro	Obroty RAZEM > 50 mln euro Obroty sellside < 10 mln euro	Obroty RAZEM < 50 mln euro
Zakup udziałów	Potrzebna zgoda	Bez zgody	Bez zgody
Zakup ZCP	Potrzebna zgoda	Bez zgody	Bez zgody
Zakup nieruchomości	Potrzebna zgoda	Bez zgody	Bez zgody
Wynajem ZCP	Potrzebna zgoda	Bez zgody	Bez zgody
Wynajem nieruchomości	?	Bez zgody	Bez zgody

Kto dokonuje zgłoszenia do UOKiK?

Zgłoszenia zamiaru koncentracji dokonują:

- wspólnie łączący się przedsiębiorcy;
- **przedsiębiorca przejmujący kontrolę;**
- wspólnie wszyscy przedsiębiorcy biorący udział w utworzeniu wspólnego przedsięwzięcia;
- **przedsiębiorca nabywający część mienia innego przedsiębiorcy.**

PROCEDURA wniosku do UOKiK

Kto i za ile przygotowuje wniosek do UOKiK?



PISEMNY WNIOSEK o zgodę na koncentrację. Dowodem na zamiar koncentracji może być umowa przedwstępna warunkowa lub list intencyjny



PUBLIKACJA INFORMACJI O WNIOSKU NA STRONIE UOKiK



POSTĘPOWANIE WYJAŚNIAJĄCE bez dopytań UOKiK do 1 miesiąca.
Zwykle od 1,5 do 3 miesięcy.



DECYZJA PREZESA UOKiK w sprawie zgody na KONCENTRACJĘ

Brak wystąpienia o zgodę / Decyzja odmowna

Możliwe sankcje prezesa UOKiK:



- Kara do 10% obrotu osiągniętego w roku poprzedzającym rok nałożenia kary
- Nakaz dekoncentracji
- Kara 10.000 euro za każdy dzień zwłoki

ETAP 5

Aspekty prawne
umowy
sprzedaży/najmu

UMOWA SPA



UMOWA SPRZEDAŻY/NAJMU

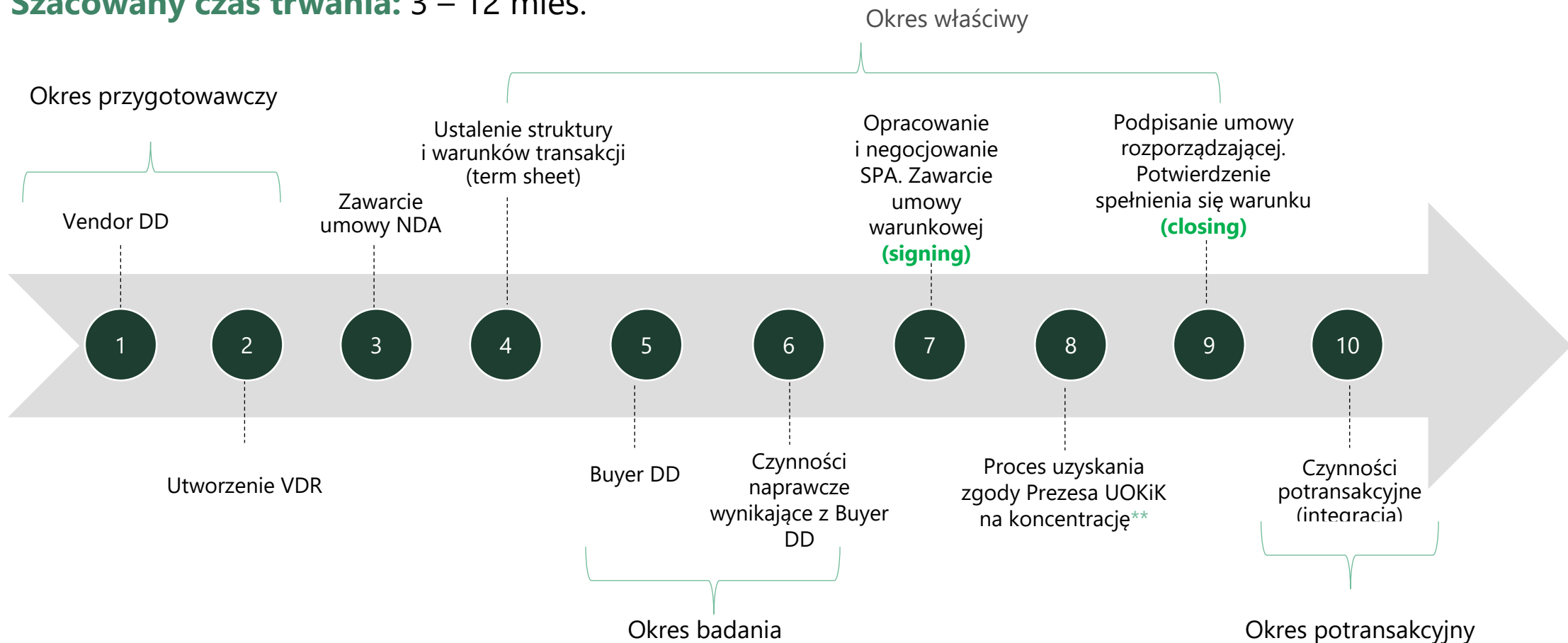
- 1 Harmonogram przebiegu transakcji.**
- 2 Struktura umowy sprzedaży**
- 3 Sprzedaż i dzierżawa przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa.**



Harmonogram przebiegu transakcji

Przebieg procesu transakcji (*share deal/zakup udziałów*)

Szacowany czas trwania: 3 – 12 mies.



* dotyczy standardowego procesu transakcji. W innych przypadkach możliwe dodatkowe kroki.

** jeśli wymagane

Uzgodnienia zasadniczych warunków transakcji

Term sheet

- To niewiążąca umowa zawierana pomiędzy stronami transakcji, która określa podstawowe warunki inwestycji. *Term sheet* stanowi również podstawę dla bardziej szczegółowych dokumentów.
- *Term sheet* zmniejsza prawdopodobieństwo wystąpienia jakichkolwiek nieporozumień lub niepotrzebnych sporów w procesie negocjacyjnym.

Memorandum of Understanding

- *Memorandum* pozwala jasno określić stronom wszystkie swoje cele i zadania. To sprawia, że w trakcie negocjacji występuje mniej niepewności i zapobiega przyszłym nieoczekiwanym sporom.
- Memorandum jest wyrazem zgody na kontynuację działań inwestycyjnych. Wskazuje, że strony osiągnęły porozumienie i kontynuują negocjacje. Mimo, że nie jest prawnie wiążące, to jest poważną deklaracją stron.

Letter of intent

- **Pismo**, w którym nadawca przedstawia zainteresowanie współpracą i jej ogólny przedmiot.
- **List intencyjny** nie ma charakteru zobowiązania i nie wywołuje skutków prawnych – stanowi jedynie pisemne wyrażenie woli strony.

Przygotowanie dokumentacji transakcyjnej

Preliminary sales and purchase agreement

- **Umowa przedwstępna** w rozumieniu art. 389 k.c., określająca prawa i obowiązki stron w procesie inwestycyjnym.
- Zawarcie **przedwstępnej umowy** sprzedaży otwiera okres przejściowy, w którym strony dokonują przyrzeczonych czynności w celu umożliwienia zamknięcia transakcji.

Sales and purchase agreement

- **SPA to właściwa umowa między stronami. (umowa przyrzeczona)**
- Stanowi wynik szczegółowych negocjacji stron w zakresie gospodarczym i cenowym.

Przygotowanie dokumentacji transakcyjnej

Shareholders agreement

- **SHA** oznacza **umowę wspólników**, która **reguluje współpracę między nowym inwestorem a dotychczasowym wspólnikiem / wspólnikami**.
- SHA stosuje się w przypadku **transakcji w przedmiocie sprzedaży części udziałów** lub akcji bądź wprowadzeniu nowego wspólnika poprzez podwyższenie kapitału i utworzenie nowych udziałów bądź emisji akcji.
- **Przykładowe elementy umowy SHA:**
 - Zasady **funkcjonowania zarządu** przedsiębiorstwa;
 - Zasady **funkcjonowania rady nadzorczej**;
 - Zasady funkcjonowania zgromadzenia wspólników;
 - **Zakaz konkurencji**;
 - **Opcje przyszłego wyjścia z inwestycji** i zasady sprzedaży udziałów;
 - Plan działania w przypadku **braku konsensusu między wspólnikami** (Deadlocks).

Harmonogram przebiegu transakcji

Negocjacje

- Zespół prawny, finansowy, podatkowy.
- Wymiana mailowa pierwszych zmian do dokumentacji transakcyjnej, negocjacje spotkania osobiste.

Signing

- *Signing* oznacza podpisanie umowy przedwstępnej sprzedaży (PSPA – *preliminary sales and purchase agreement*) oraz innych uzgodnionych porozumień.
- *Signing* stanowi istotny punkt procesu transakcyjnego, ponieważ na tym etapie większość warunków transakcji jest ustalona.
- Wraz z *Signingiem* rozpoczyna się **okres przejściowy (interim period)**, czyli okres pomiędzy datą *Signingu* a datą *Closingu*, w którym należy wypełnić warunki zawieszające.

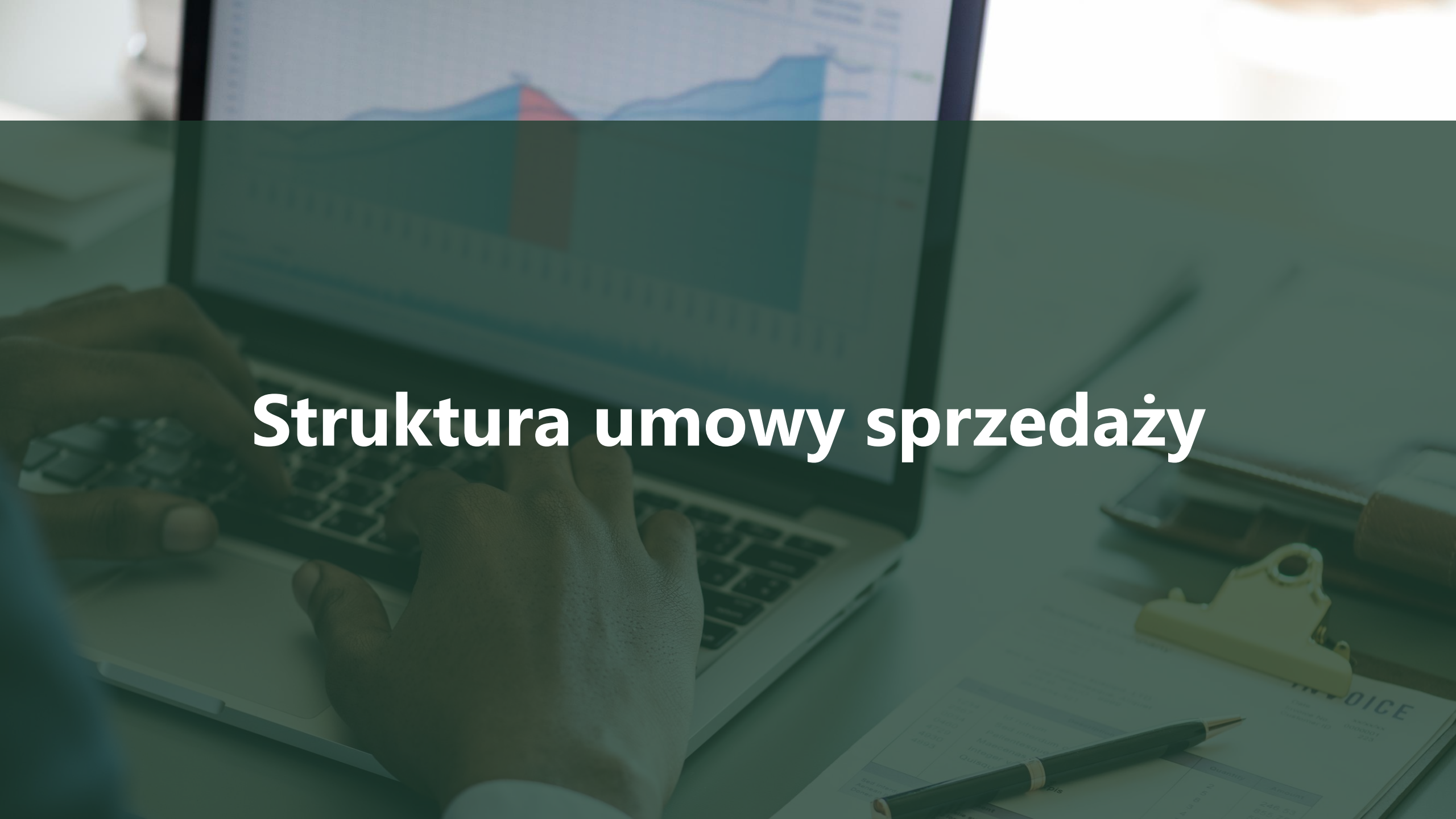
Harmonogram przebiegu transakcji

Notyfikacja zamiaru koncentracji

- Przygotowanie zgłoszenia zazwyczaj dokonywane jest **równolegle z negocjowaniem umowy sprzedaży.**
- Zgłoszenie składane jest **w dniu *Signingu* lub zaraz po nim.**

Closing

- Termin ***Closing*** oznacza finalizację transakcji poprzez podpisanie wszystkich **finalnych dokumentów opracowanych w związku z transakcją.**
- Finalizacja transakcji następuje po ustalonym przez strony okresie przejściowym, a również:
 - po spełnieniu **warunków zawieszających;**
 - **braku sytuacji prowadzących do zerwania** negocjacji, tzw. dealbreakerów;



Struktura umowy sprzedaży

Struktura

Preambuła i definicje.

Opis przedmiotu transakcji.

Płatność ceny.

R&W (oświadczenia i zapewnienia)

Zasady odpowiedzialności.

Zobowiązanie do zwolnienia z odpowiedzialności

Regulacje w okresie przejściowym

Zakaz konkurencji.

Poufność.

Właściwość sądu, wybór prawa.

Preambuła umowy

Preambuła nie jest koniecznym elementem umowy transakcyjnej. Jest jednak jej ważnym i przydatnym elementem.

Strony opisują w niej swoje intencje/motywy dotyczące zawieranej umowy, w szczególności poprzez przedstawienie okoliczności dotychczasowej współpracy bądź stanu wzajemnych zobowiązań na dzień zawarcia umowy, a w konsekwencji **celu umowy**.

Preambuła może służyć również jako narzędzie do **wykładni oświadczeń woli stron** poprzez nakreślenie kontekstu ich złożenia.

Definicje

Sekcja definicji – podobnie jak preambuła – nie jest elementem koniecznym umowy

- **Zdecydowana większość umów** z zakresu M&A określa jednak własne definicje na potrzeby procesu transakcyjnego.
- Definicje ustalają sztywne rozumienie konkretnych terminów, w sposób przyjęty przez obie strony – **pozwała to uniknąć nieporozumień oraz konieczności każdorazowego określania znaczeń terminów w innych dokumentach transakcyjnych.**

Określenie ceny i jej płatność

Jednym z *koniecznych elementów* umowy sprzedaży jest określenie ceny.

Sztywne ustalenie ceny

Strony mogą z góry określić cenę kupowanych udziałów lub aktywów **poprzez określenie nominalnej kwoty pieniężnej** w polskich złotych lub walucie obcej.

Sposób ustalenia ceny

Kontrahenci mogą również zaniechać określania sztywnej ceny już na początku transakcji poprzez **określenie sposobu jej obliczania, np. biorąc pod uwagę przyszłe wyniki finansowe spółki.**

Modele ustalania ceny

SZTYWNE USTALENIE CENY

20 mln zł netto

SPOSÓB USTALENIA CENY (wariant)

20 mln zł netto

(w tym zobowiązania = 0,6 mln pln)

(w tym konta i należności = 1,7 mln pln)

+/- X1 (różnica w zobowiązaniach
na dzień SPA)

+/- Y1 (różnica kont i należności na
dzień SPA)

Moment przejścia przedmiotu sprzedaży na kupującego. Warunki Zawieszające

- ▶ Co do zasady, przeniesienie własności przedmiotu sprzedaży następuje **po zapłacie ustalonej ceny**. Strony umowy mogą jednak ustalić, że przejście własności nastąpi w innym momencie.
- ▶ Moment przejścia prawa do akcji zależy od dokonania zmiany w rejestrze akcjonariuszy.

Warunki zawieszające:

- ▶ **Warunki Zawieszające** (*conditions precedent* – CP's) to postanowienia umowne ustalone przez obie strony, które należy zrealizować przed finalizacją transakcji – Closingiem.
- ▶ **Od spełnienia się warunków uzależnione jest zawarcie umowy przyrzeczonej.**

Warunki Zawieszające w transakcjach dealerskich

Co może warunkować ostateczną transakcję? /przykłady



Zgoda UOKiK



PISEMNA zgoda importera



Wyprzedaż lub ograniczenie stoku samochodów (np. samorejestracje, demo, zastępcze), wyprzedaż lub ograniczenie magazynu części.



Uzupełnienie dokumentów, zgód administracyjnych (np. użytkowanie obiektu), zgód środowiskowych itp..



Uzyskanie pozwolenia na budowę PNB, zmiana MPZP (w transakcjach z deweloperami)

Ogólne zasady odpowiedzialności

Co do zasady, szkody powstałe przez niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania ze stosunku umownego są **uzależnione od winy, ważności umowy, wystąpienia szkody oraz adekwatnego związku przyczynowego między działaniem strony umowy a szkodą.**

Strony mogą jednak **ukształtować odpowiedzialność** z tytułu niewykonania bądź nienależytego wykonania zobowiązania **w sposób odmienny** niż jest to ustalone w Kodeksie.

Oświadczenia i zapewnienia

R&W

Oświadczenia i zapewnienia stanowią oświadczenia, składane przez sprzedającego i kupującego, mające rangę gwarancji. **W przypadku, gdyby składane oświadczenia okazały się nieprawdziwe po transakcji, to odpowiedzialność z tytułu skutków nieprawdziwych oświadczeń ponosi strona, która je złożyła.**

W praktyce transakcji fuzji i przejęć, R&W są istotnym elementem umowy sprzedaży i powinny być dokładnie określone zarówno w zakresie **przedmiotu oświadczenia, okresu ponoszenia odpowiedzialności oraz wysokości kary** w przypadku nieprawdziwości oświadczenia), dlatego stanowią ważny punkt negocjacji.

W szczególności odnoszą się do:

- Zapewnień dotyczących **zdolności sprzedającego** / kupującego do sprzedaży / kupna udziałów / akcji;
- Zapewnień dotyczących udziałów / akcji;
- Zapewnień dotyczących samej umowy sprzedaży i **zdolności stron do jej zawarcia**;
- Zapewnień dotyczących **prawa do rozporządzania udziałami** / akcjami;
- Zapewnień dotyczących **braku stanu upadłości**, restrukturyzacji lub likwidacji;
- Zapewnień dotyczących **niezalegania z należnościami podatkowymi**;
- Zapewnień dotyczących **braku postępowań sądowych, w szczególności postępowań pracowniczych.**

Zasady odpowiedzialności

Indemnity

Stanowi zdefiniowane w umowie transakcyjnej **obszary potencjalnych roszczeń, za które odpowiedzialność będzie ponosił sprzedający**, gdyby we wskazanych obszarach powstały roszczenia w przyszłości (w trakcie bądź po finalizacji transakcji).

Mechanizm ten zwalnia kupującego z odpowiedzialności za negatywne konsekwencje historycznych zdarzeń, które mogą zrealizować się w przyszłości, po transakcji.

Sposoby ograniczenia odpowiedzialności

Ograniczenia czasowe

Ustalenia w sprawie ograniczenia odpowiedzialności za konkretne naruszenia w związku z **upływem czasu** prowadzą się do **gradacji naruszeń i jednoczesnego przypisania im konkretnych jednostek czasu, po których wyłącza się odpowiedzialność.**

PRZYKŁAD:

„Żaden Sprzedawca nie będzie odpowiedzialny w odniesieniu do jakiegokolwiek Roszczenia Kupującego, chyba że Kupujący dostarczy danemu Sprzedawcy lub Sprzedawcy, w zależności od przypadku, Zawiadomienie o Roszczeniu zgodnie z niniejszą Umową w następującym terminie:

- i. **bez ograniczeń czasowych** w przypadku Zapewnień **co do Własności**;*
- ii. **48 (czterdzieści osiem) miesięcy** od Dnia Zamknięcia w przypadku Naruszenia jakichkolwiek **innych Zapewnień Sprzedawcy**;*
- iii. **72 (siedemdziesiąt dwa) miesiące** od Dnia Zamknięcia w przypadku **Zapewnień Podatkowych Sprzedawcy** („Okres Odpowiedzialności”). Dla uniknięcia wątpliwości, żadne ograniczenie czasowe określone w niniejszym postanowieniu nie ma zastosowania do Roszczenia o Zwolnienie z Odpowiedzialności, Roszczenia o Zwolnienie z Odpowiedzialności Podatkowej i Transakcji Niedozwolonej.”*

Sposoby ograniczenia odpowiedzialności

Ograniczenia kwotowe (*liability cap*)

Postanowienia ograniczające odpowiedzialność strony **do określonej kwoty (lub % ceny nabycia)** odnosi się do **gradacji naruszeń z jednoczesnym przypisaniem odpowiedniego pułapu odpowiedzialności.**

PRZYKŁAD:

„Z zastrzeżeniem ust. [...], maksymalna łączna kwota odpowiedzialności Sprzedających za Roszczenia Kupującego nie przekroczy:

- (a) **brak limitu** – w przypadku Naruszenia **Zapewnień Podatkowych**;*
- (b) **100% Ceny Nabycia** – w przypadku Naruszenia **Zapewnień co do Własności**;*
- (c) **35% Ceny Nabycia** – w przypadku Naruszenia **innych Zapewnień Sprzedających**.”*

Sposoby ograniczenia odpowiedzialności

De minimis

Klauzula *de minimis* tworzy sytuację, w której strona transakcji jest uprawniona do zgłoszenia roszczeń jedynie w przypadku, gdy **kwota ewentualnego roszczenia jest wyższa niż ustalony pułap**.

PRZYKŁAD:

*„Kupujący jest uprawniony do zgłoszenia Roszczeń Kupującego jedynie w zakresie, w jakim Roszczenie Kupującego w indywidualnym przypadku przekracza kwotę **1.000 EUR** („**Kwota de Minimis**”).”*

Sposoby ograniczenia odpowiedzialności

Basket

Klauzula basket stanowi, że dla dochodzenia przez kupującego roszczeń z umowy musi **zostać przekroczona określona łączna wartość wszystkich pojedynczych roszczeń**.

- **First dollar** – możliwość dochodzenia **całkowitej** łącznej wartości roszczeń;
- **Excess only** – strona jest uprawniona do dochodzenia roszczeń jedynie **do wysokości kwoty wykraczającej ponad ustalony przez strony próg**.

PRZYKŁAD

CENA ZAKUPU: 20 mln PLN

ROSZCZENIA: 5 x 4.000 pln i 5 x 20.000 pln



KWOTOWE OGRANICZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI: 35% = 7 mln PLN



KWOTA DE MINIMIS POJEDYNCZEGO ROSZCZENIA: 5.000 PLN

KWOTA DE MINIMIS WSZYSTKICH ROSZCZEŃ: 25.000 PLN



KLAUZULA BASKET/ FIRST DOLLAR: od 1 PLN:

odszkodowanie: 100.000 PLN

KLAUZULA BASKET/EXCESS ONLY: od 25.000 PLN:

odszkodowanie: 75.000 PLN

Kaucja zabezpieczająca/gwarancyjna

Jak kupujący zabezpiecza transakcje na udziałach?



NAJPROSTSZYM sposobem zabezpieczenia roszczeń kupującego z „Oświadczeń i Zapewnień” **jest KAUCJA**



KAUCJA powinna odpowiadać wysokością ryzyku transakcji i dokładności DD. Zwykle jest to **10-15 % wartości transakcji**



KAUCJA może zostać **w pełnym władaniu kupującego**, może być złożona na **rachunku bankowym typu powierniczego (escrow)** lub do **depozytu notarialnego**



W praktyce transakcji dealerskich KAUCJA najczęściej jest wykorzystywana do finansowania zobowiązań nie ujawnionych przez sprzedającego (**umowy z kontrahentami, buybacki, roszczenia pracownicze, itp.**)

Zasady współpracy w przypadku umowy dwuetapowej

Umowy SPA, w których umowa sprzedaży ma charakter umowy przedwstępnej, bywają **wzbogacane o definitywne umowy o świadczenie usług, wyznaczające prawa i obowiązki stron w okresie pomiędzy zawarciem umowy SPA a rozporządzeniem prawami udziałowymi** (*interim period covenants, pre-closing covenants*).

Zasady współpracy w przypadku umowy dwuetapowej

Zobowiązanie sprzedającego do uzyskania zgody kupującego na dokonanie określonych czynności (*interim period covenants*), np.:

- **Zmiany umowy spółki,**
- **Podwyższenia i obniżenia kapitału zakładowego,**
- Umorzenia udziałów,
- Połączenie, podziału i przekształcenia spółki,
- **Wypłaty dywidendy,**
- Likwidacji spółki.

► Uwaga na zakres zobowiązania, aby nie powodował przejęcia kontroli.

Zakaz konkurencji sprzedających wobec kupującego

Strony umowy mogą zobowiązać się **do przestrzegania zakazu konkurencji przez określony czas** w trakcie i po procesie transakcyjnym. Zakaz ten może dotyczyć w szczególności powstrzymania się strony (lub osoby działającej na rzecz strony) od:

- Podejmowania jakiegokolwiek **działalności na własny rachunek** lub angażowania się w jakąkolwiek inną **działalność stanowiącą działalność konkurencyjną**.
- Zawierania **umów handlowych** w imieniu swoim lub w imieniu innych osób, jeżeli umowy te **obejmują działalność konkurencyjną**.
- Działania w charakterze agenta, pełnomocnika lub prokurenta **na rzecz innych konkurencyjnych przedsiębiorstw**.
- **Świadczenia pracy** na podstawie umowy o pracę, umowy zlecenia, innych umów lub zobowiązań prawnych **na rzecz jakiegokolwiek podmiotu prowadzącego działalność konkurencyjną**.

ZAKAZ KONKURENCJI w transakcjach dealerskich

Czego można zakazać w umowie SPA? /przykłady



Prowadzenia jako PRZEDSIĘBIORCA innego dealerstwa i/lub ASO (jednej lub wszystkich marek)



Prowadzenia jako PRZEDSIĘBIORCA działalności na tzw. rynku równoległym



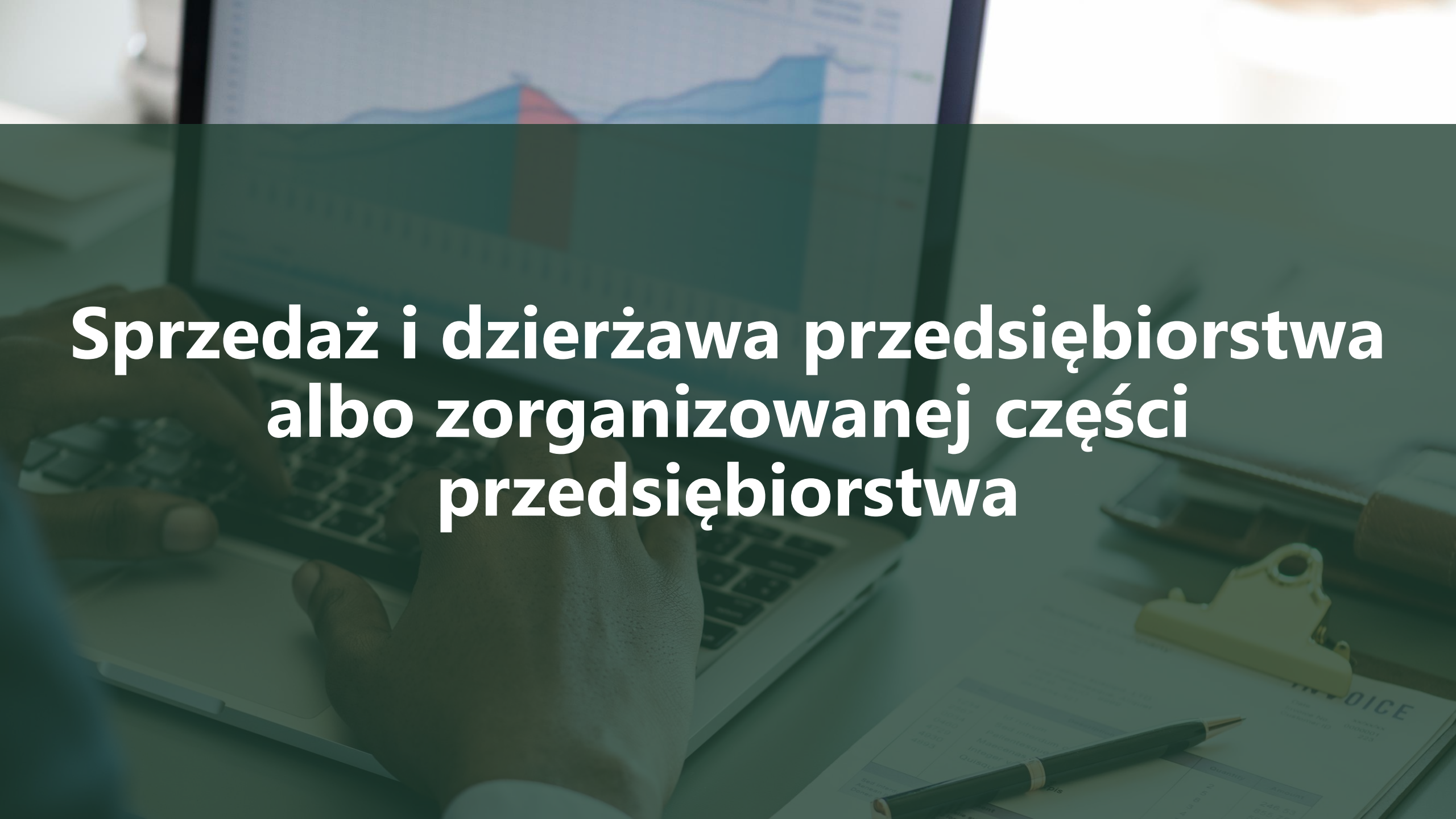
Prowadzenia jako PRZEDSIĘBIORCA działalności na rzecz innych firm dealerskich i/lub ASO w zakresie sprzedaży i serwisowania pojazdów



Działania jako AGENT lub PEŁNOMOCNIK na rzecz innego dealerstwa i/lub ASO



Świadczenia STOSUNKU PRACY na rzecz innego dealerstwa i/lub ASO



Sprzedaż i dzierżawa przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa

Umowa sprzedaży przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa

Definicja:

- ▶ Przedsiębiorstwo to zorganizowany zespół składników materialnych i niematerialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej.
- ▶ Przedsiębiorstwo obejmuje w szczególności:
 - **Nazwę** przedsiębiorstwa
 - **Własność** ruchomości i nieruchomości;
 - Prawa wynikające z **umów**;
 - **Koncesje, licencje, zezwolenia**, prawa z zakresu własności intelektualnej;
 - **Tajemnicę** przedsiębiorstwa.
- ▶ Zorganizowana część przedsiębiorstwa to **organizacyjnie i finansowo wyodrębniony** w istniejącym przedsiębiorstwie zespół składników materialnych i niematerialnych o określonej funkcji gospodarczej, **zdolny do prowadzenia samodzielnej (niezależnej) działalności**.

Umowa sprzedaży przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa

c.d.

- ▶ **Czynność prawna** – w tym wypadku **sprzedaż** – mająca za przedmiot przedsiębiorstwo bądź jego zorganizowaną część wymaga zachowania formy pisemnej **z podpisami notarialnie poświadczonymi**, a jeżeli w skład przedsiębiorstwa wchodzi prawo własności nieruchomości – **forma aktu notarialnego**.
- ▶ Czynność prawna mająca za przedmiot przedsiębiorstwo obejmuje **wszystko co wchodzi w jego skład – chyba że co innego wynika z umowy**.
- ▶ Nabywca przedsiębiorstwa jest **odpowiedzialny solidarnie ze zbywcą za jego zobowiązania** związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa.
- ▶ Ta odpowiedzialność jest jednak ograniczona do wartości przedsiębiorstwa.

Umowa dzierżawy przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa

- ▶ Wydzierżawienie przedsiębiorstwa (bądź też jego zorganizowanej części), czyli oddanie przedsiębiorstwa do używania i pobierania pożytków w zamian za umówiony czynsz, powinno zostać dokonane poprzez zawarcie umowy **w formie pisemnej z podpisami notarialnie poświadczonymi**.
- ▶ **Umowa dzierżawy może zostać zawarta na czas oznaczony lub nieoznaczony.** Jeśli umowę zawarto na okres dłuższy niż 30 lat, wówczas po upływie tego terminu przyjmuje się, że umowę zawarto na czas nieoznaczony.
- ▶ W przypadku umowy dzierżawy przedsiębiorstwa bądź jego zorganizowanej części kluczowe znaczenie ma **wyczerpujące określenie przedmiotu dzierżawy – tak aby umowa obejmowała składniki materialne i niematerialne niezbędne do wykonywania działalności**, w szczególności patenty, koncesje oraz zezwolenia.

Umowa dzierżawy przedsiębiorstwa albo zorganizowanej części przedsiębiorstwa

Zgoda na koncentrację ?

- ▶ Zgodnie ze stanowiskami UOKiK i SOKiK, jako „**nabycie**” mienia traktować trzeba każdą transakcję, na podstawie której może nastąpić uzyskanie uprawnień dających prawo do części mienia innego przedsiębiorcy. **Nie będą to więc tylko umowy sprzedaży, ale także np. dzierżawy czy najmu.**
- ▶ Zawarcie umowy dzierżawy przedsiębiorstwa albo jego zorganizowanej części może być zatem traktowane jako zamiar koncentracji i rodzić obowiązek zgłoszenia Prezesowi UOKiK, o ile spełnione zostały przesłanki obrotu.

Elementy umowy najmu obiektu dealerskiego

- **Przedmiot najmu** (precyzyjny opis, zwłaszcza w przypadku najmu częściowego)
- **Okres wynajmu** (minimum 3 lata, modele przedłużenia)
- **Czynsz najmu** (sposoby waloryzacji, etapowanie wysokości czynszu)
- **Podatki i inne należności**
- **Koszty mediów/umowy na media**
- **Kaucja gwarancyjna** (ile miesięcy?, depozyt, gwarancja bankowa)
- **Prace adaptacyjne i koszty ulepszeń** (specyficzne modele rozliczania – wysokie koszty adaptacji)
- **Koszty napraw bieżących i przeglądów**
- **Możliwość cesji umowy** (zabezpieczenie od nadużyć)
- **Prawo pierwokupu**

ETAP. 5

Ile dla fiskusa?
Aspekty podatkowe
transakcji



UMOWA SPA

ILE DLA FISKUSA?

- 1 Typy transakcji. Przypomnienie**
- 2 Jakie podatki mogą wystąpić w transakcji?**
- 3 Opodatkowanie transakcji na przykładach**

Typy transakcji. Przypomnienie

Asset deal

- **Zakup przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części.**
- **Zakup poszczególnych składników majątkowych w tym nieruchomości.**

Share deal

- **Zakup** całości lub części **udziałów / akcji.**

Inne

- Aport.
- Połączenie.
- Podział.
- Wymiana udziałów

Share deal. (sprzedaż udziałów / akcji)

Obowiązek zapłaty podatku **VAT** zależy **od statusu sprzedającego** udziały. Zasadniczo zwolniony, ale z wyjątkami.

Sprzedający

Podatek dochodowy od osób fizycznych (**PIT**) lub prawnych (**CIT**)

Danina solidarnościowa
(osoby fizyczne)

Podatek od towarów i usług (**VAT**)

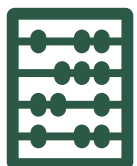
Składka zdrowotna

Kupujący

Podatek od towarów i usług (**VAT**)

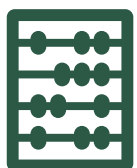
Podatek od czynności cywilno-prawnych (**PCC**)

Sprzedaż udziałów w sp. z o.o. a PIT/CIT



Sprzedaż przez osobę fizyczną:

- **PIT 19% od dochodu** stanowiącego **różnicę** między historycznym **kosztem nabycia a uzyskaną ceną**;
- **4% daniny solidarnościowej** od nadwyżki dochodu ponad 1 000 000 PLN;
- Podatek płatny **w zeznaniu rocznym**.

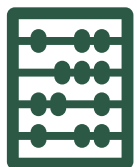


Sprzedaż przez podatnika CIT:

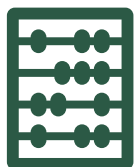
- Sprzedaż traktowana jako **przychód z zysków kapitałowych** (odrębny koszyk)
- **Podatek 19% od dochodu** płatny **w zaliczce miesięcznej**.

Sprzedaż udziałów w sp. z o.o. a PIT/CIT

Przykład (objęcie udziałów za wkład pieniężny):



ADAM KOWALSKI zakupił w roku 2010 udziały w DR Auto sp. z o.o. o wartości **2 mln PLN**. W roku 2024 postanowił sprzedać udziały, których rynkowa wartość wzrosła do **10 mln PLN**. Przy transakcji dodatkowo poniósł koszty doradztwa transakcyjnego w wysokości **200 tys. PLN** i obsługi prawnej w wysokości **100 tys. PLN**.



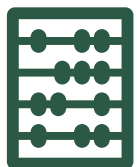
Dochód = 10 000 000 PLN – 2 000 000 PLN – 300 000 PLN = **7 700 000 PLN**

PIT = 7 700 000 PLN × 19% = **1 463 000 PLN**

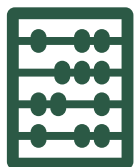
Podatek solidarnościowy = 6 700 000 × 4% = **268 000 PLN**

Sprzedaż udziałów w sp. z o.o. a PIT/CIT

Przykład (objęcie udziałów za wkład pieniężny):



ADAM NOWAK założył w roku 2010 AutoAuto sp. z o.o. z kapitałem zakładowym **50 tys. PLN**. W roku 2024 postanowił sprzedać udziały, których rynkowa wartość wzrosła z do **10 mln PLN**. Przy transakcji dodatkowo poniósł koszty doradztwa transakcyjnego w wysokości **200 tys. PLN** i obsługi prawnej w wysokości **100 tys. PLN**.

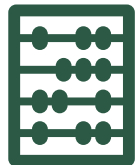


Dochód = 10 000 000 PLN – 50 000 PLN – 300 000 PLN = **9 650 000 PLN**

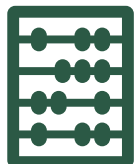
PIT = 9 650 000 PLN × 19% = **1 833 500 PLN**

Podatek solidarnościowy = 9 650 000 × 4% = **386 000 PLN**

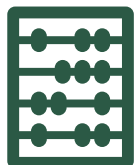
Sprzedaż udziałów w sp. z o.o. a VAT



JAN KOWALSKI (osoba fizyczna) **jest właścicielem udziałów** w spółce z o.o. i **NIE PEŁNI funkcji zarządczych** w spółce. **NIE PŁACI** podatku **VAT**, ponieważ jako osoba fizyczna **nie prowadzi** profesjonalnej działalności w zakresie obrotu i zarządzania.



ADAM KOWALSKI (osoba fizyczna) **jest właścicielem udziałów** w spółce z o.o. i jednocześnie z mocy powołania **PEŁNI funkcję członka zarządu**. **NIE PŁACI** podatku **VAT**, ponieważ jako osoba fizyczna **nie prowadzi** profesjonalnej działalności w zakresie obrotu i zarządzania.



WOJCIECH NOWAK jest zatrudniony przez spółkę na kontrakcie B2B jako prezes zarządu, i prowadzi działalność gospodarczą w zakresie zarządzania. Otrzymał od spółki i właścicielem udziałów w spółce z o.o. **PŁACI** podatek **VAT**, ponieważ **prowadzi profesjonalną działalność w zakresie obrotu i zarządzania**.

Asset deal. (sprzedaż ZCP, sprzedaż aktywów)

Sprzedaż przedsiębiorstwa lub jego **zorganizowanej części NIE JEST opodatkowana** podatkiem od towarów i usług (VAT). **PCC** zawsze **płaci Kupujący**.

Opodatkowanie sprzedaży przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części

Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT) lub prawnych (CIT)

Danina solidarnościowa
(osoby fizyczne)

Podatek od czynności cywilno-prawnych (PCC)

Składka zdrowotna

Opodatkowanie sprzedaży aktywów

Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT) lub prawnych (CIT)

Danina solidarnościowa
(osoby fizyczne)

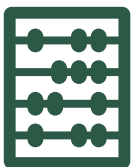
Podatek od towarów i usług (VAT), jeżeli aktywa mieszczą się w pojęciu towaru lub usługi

Podatek od czynności cywilno-prawnych (PCC)

Składka zdrowotna

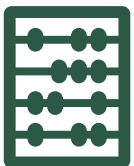
Sprzedaż ZCP a PIT/CIT

Sprzedaż poszczególnych **składników majątku** związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.



Sprzedaż przez osobę fizyczną:

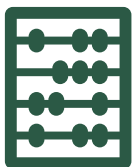
- **PIT** zgodnie z opodatkowaniem działalności gospodarczej
- **4% daniny solidarnościowej** od nadwyżki dochodu ponad 1 000 000 PLN;
- Podatek płatny **w zeznaniu rocznym**.



Sprzedaż przez podatnika CIT:

- **CIT** zgodnie z opodatkowaniem działalności płatny **w zaliczce miesięcznej**.

Sprzedaż ZCP a VAT



BEZ VAT. Przepisów ustawy o VAT **nie stosuje się** do transakcji zbycia lub aportu ZORGANIZOWANEJ CZĘŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA.

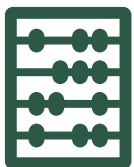


RYZYKO PODATKOWE. Organ podatkowy może zakwestionować, że zbyte składniki majątkowe przedsiębiorstwa **nie stanowiły ZCP**. Wtedy VAT jak przy dostawie towarów.

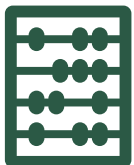


INTERPRETACJA PODATKOWA INDYWIDUALNA. W szczególnie ryzykownych przypadkach należy wystąpić do Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej o indywidualną interpretację podatkową.

Zakup ZCP a PCC



ZAWSZE NABYWCA. Podatkiem od czynności cywilno-prawnych **zawsze jest obciążony nabywca ZCP.**



STAWKI. Stawka PCC **od nieruchomości i rzeczy ruchomych** wynosi: **2%**. Od **innych praw majątkowych** np. znaki towarowe, patenty, strony internetowe, know-how: **1%**. W przypadku **trudności z wydzieleniem** poszczególnych kategorii stawka dla całości ZCP wynosi **2%**

Asset deal. (sprzedaż ZCP, sprzedaż aktywów)

Sprzedaż przedsiębiorstwa lub jego **zorganizowanej części NIE JEST opodatkowana** podatkiem od towarów i usług (VAT). **PCC** zawsze **płaci Kupujący**.

Opodatkowanie sprzedaży przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części

Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT) lub prawnych (CIT)

Danina solidarnościowa
(osoby fizyczne)

Podatek od czynności cywilno-prawnych (PCC)

Składka zdrowotna

Opodatkowanie sprzedaży aktywów

Podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT) lub prawnych (CIT)

Danina solidarnościowa
(osoby fizyczne)

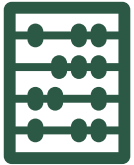
Podatek od towarów i usług (VAT), jeżeli aktywa mieszczą się w pojęciu towaru lub usługi

Podatek od czynności cywilno-prawnych (PCC)

Składka zdrowotna

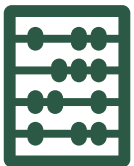
Sprzedaż aktywów (nieruchomości) a PIT/CIT

Sprzedaż poszczególnych składników majątku związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą.



Sprzedaż przez osobę fizyczną:

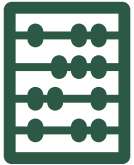
- **PIT od osób fizycznych zgodnie z opodatkowaniem działalności gospodarczej**
- **4% daniny solidarnościowej** od nadwyżki dochodu ponad 1 000 000 PLN;
- Podatek płatny **w zeznaniu rocznym**.



Sprzedaż przez podatnika CIT:

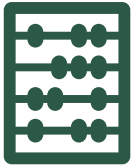
- **CIT zgodnie z opodatkowaniem działalności** płatny **w zaliczce miesięcznej**
- Ewentualne opodatkowanie **dywidendy wypłaconej wspólnikom 19%**
(podwójne opodatkowanie)

Sprzedaż aktywów (nieruchomości) a VAT/PCC



Sprzedaż przez osobę fizyczną (własność prywatna):

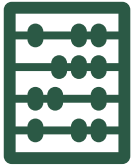
- **Sprzedaż opodatkowana PCC 2%** (zobowiązanie nabywcy)



Sprzedaż przez osobę fizyczną/prawną (działalność gospodarcza):

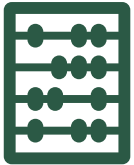
- **Sprzedaż opodatkowana VAT 23%**

Sprzedaż aktywów (nieruchomości) a VAT/PCC



Sprzedaż przez osobę fizyczną (własność prywatna):

- **Sprzedaż opodatkowana PCC 2%** (zobowiązanie nabywcy)



Sprzedaż przez osobę fizyczną/prawną (działalność gospodarcza):

- **Sprzedaż opodatkowana VAT 23%**



Wiele koncepcji optymalizacji...

Jaki model transakcji i opodatkowania?

Ćwiczenia domowe



SPRZEDAJĄCY. Modele opodatkowania

PRZEDMIOT SPRZEDAŻY: Spółka z o.o., nieruchomość z wyposażeniem, stok samochodów, magazyn części **UDZIAŁOWCY:** osoby fizyczne

WARTOŚĆ: 20 mln PLN netto, w tym **NIERUCHOMOŚĆ** 10 mln PLN netto

SPRZEDAŻ UDZIAŁÓW Sprzedający: osoby fizyczne		SPRZEDAŻ ZCP Sprzedający: sp. z o.o.		SPRZEDAŻ AKTYWÓW Sprzedający: sp. z o.o.	
PODATEK PIT 19%	1 900 000				
Danina solidarnościowa 4%	360 000				
VAT zwolniony					

Model „sprzedaży mieszanej”

**Zakup
nieruchomości**

▶ Notarialna umowa sprzedaży

+

**„Przejęcie”
pracowników**

▶ Porozumienie pomiędzy stronami
▶ Przejęcie z tzw. „wolnej ręki”

+

**Zakup
magazynu cz.**

▶ Faktura VAT

+

Zakup stoku

▶ Faktura VAT

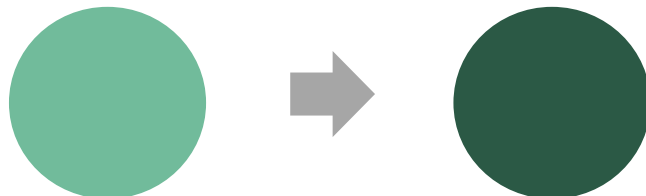
ETAP. 5

Co
z samochodami i
z magazynem?



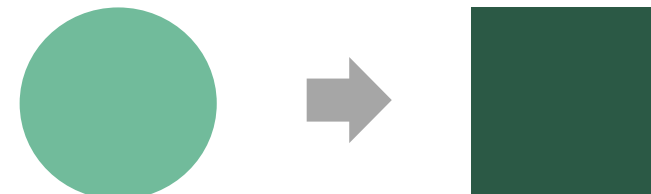
UMOWA SPA

SAMOCHODY NOWE, STOK



Kupujący z tej samej sieci:

Możliwość rolowania w ramach limitu kredytowego. Konieczne **porozumienie** z importerem i bankiem



Kupujący z innej sieci, spoza sieci:

Wykup lub **zwrot do importera** zgodnie z procedurą wypowiedzenia umowy dealerskiej

SAMOREJESTRACJE, DEMO, ZASTĘPCZE



Samorejestracje, demo i zastępcze wyceniane pojedynczo zwykle **przez wspólny zespół** kierowników działu aut używanych stron transakcji



CZĘSTY BŁĄD: sprzedający przy transakcji **zbyt często skupiają się na sprzedaży aut**, czasem nawet uzależniając od tego transakcje lub będąc gotowym na **niekorzystne dla siebie** ustępstwa w wycenie nieruchomości



Rozliczane bezumownie, **fakturą VAT.**

SAMOCODY UŻYWANE



Bardzo rzadko wchodzą w zakres transakcji. Jeśli tak, to **rozliczane bezumownie, fakturą VAT.**



Sprzedający zwykle **pozbywa się stoku aut używanych samodzielnie** przed transakcją lub przenosi do nowej działalności



Wycena pojedynczych samochodów zwykle **przez wspólny zespół** kierowników działu aut używanych stron transakcji

MAGAZYN CZĘŚCI



W przypadku zakupu nieruchomości lub ZCP magazyn części jest rozliczany najczęściej bezumownie – **zakup na podstawie faktury VAT**



NAJWAŻNIEJSZE JEST zaakceptowanie **modelu wyceny** wartości transakcyjnej magazynu **wg. wiekowania.**



W przypadku braku akceptacji modelu wyceny wartości magazynu - **możliwość samodzielnego zbycia go przez sprzedającego**



WZÓR

Wartość transakcyjna magazynu części

	Wartość / PLN			RAZEM/PLN
Stok 0-6 miesięcy		x	0,80	
Stok 7-12 miesięcy		x	0,70	
Stok 12-24 miesiące		x	0,50	
Stok > 24 miesiące		x	0,00	

Powyższy wzór jest jedynie przykładem najczęstszego modelu wyliczeń wartości magazynu przy transakcji.

Inne spotykane przykłady:

Stok 0-12 miesięcy x 1,00

Stok > 12 miesięcy x 0,00

ETAP. 5

Pracownicy. Jak
zadbać o załogę?



UMOWA SPA

CO TO JEST PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY?

Brak definicji prawnej „zakładu pracy”

Wg interpretacji prawnych „Przejście zakładu pracy to przejście zespołu składników umożliwiających w nich pracę na nowego właściciela/dzierżawcę”

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY

NIE

SHARE DEAL

- Zmiana wspólnika spółki
- Pracodawca pozostaje ten sam
- Brak obowiązków informacyjnych

TAK

ZCP

- Konieczność realizacji wszystkich obowiązków z KP
- Pracodawcą zostaje kupujący
- Automatyczny charakter przejścia pracowników

NIE?

ASSET DEAL

- Nabycie aktywów nie tworzących zakładu pracy/niepowiązanych
- Pracownicy pozostają u sprzedającego

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY **BEZWZGLĘDNY CHARAKTER**



Strony transakcji **nie mogą ustalić**, że nie dojdzie do przejścia zakładu pracy



Brak konieczności **zgody pracowników**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY

AUTOMATYZM DZIAŁANIA



Przejęcie zakładu następuje **w momencie transakcji. Brak opcji zmiany terminu.**



Na nowego pracodawcę **przechodzą wszystkie stosunki pracy,** niezależnie od jego wiedzy i woli



Stosunki pracy przechodzą **wg stanu z dnia przejścia (urlopy, wypowiedzenia, zwolnienia)**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY **ZACHOWANIE PRAW**



Zachowanie **wszystkich dotychczasowych warunków** zatrudnienia



Obowiązek stosowania **zasady korzystności**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY

ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA ZOBOWIĄZANIA



Pełna odpowiedzialność nowego pracodawcy od momentu przejścia zakładu



Możliwość odmiennego uregulowania, **ze skutkiem wyłącznie między stronami transakcji**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY SZCZEGÓLNY TRYB ROZWIĄZANIA STOSUNKU PRACY



W okresie **2 miesięcy** od przejścia pracownik może rozwiązać stosunek pracy **za 7 dniowym uprzedzeniem i bez uzasadnienia**



Po 2 miesiącach **przywilej ten wygasa**



Brak analogicznych uprawnień **po stronie pracodawcy**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY OCHRONA TRWAŁOŚCI STOSUNKU PRACY



Przejście zakładu **nie może być przyczyną uzasadniającą wypowiedzenie** umowy o pracę



Przejście zakładu pracy **nie wyklucza działań restrukturyzacyjnych**. Kupujący realizuje je na zasadach ogólnych KP

Obowiązek informacyjny



Pracownicy muszą otrzymać zawiadomienie co najmniej **30 dni** przed planowanym przejściem. **NA PIŚMIE i INDYWIDUALNIE**



Zawiadomienie kieruje **każdy pracodawca do swoich** pracowników. W praktyce zawiadomienie podpisują obaj pracodawcy.



Błędy w obowiązku informacyjnym (niekompletność, nieterminowość, brak zawiadomienia) **nie udaremniają skutku przejścia zakładu**

PRZEJŚCIE ZAKŁADU PRACY

NIE

SHARE DEAL

- Zmiana wspólnika spółki
- Pracodawca pozostaje ten sam
- Brak obowiązków informacyjnych

TAK

ZCP

- Konieczność realizacji wszystkich obowiązków z KP
- Pracodawcą zostaje kupujący
- Automatyczny charakter przejścia pracowników

NIE?

ASSET DEAL

- Nabycie aktywów nie tworzących zakładu pracy/niepowiązanych
- Pracownicy pozostają u sprzedającego

PRZEJŚCIE PRACOWNIKÓW „Z WOLNEJ RĘKI”



Najczęściej stosowany sposób przekazania pracowników **przy sprzedaży pojedynczych aktywów**



Polega na „**równoczesnym**” **rozwiązaniu umowy** o pracę za porozumieniem stron ze sprzedającym i **podpisaniu nowej** umowy o pracę z kupującym



Wymaga **przygotowania i ZAUFANIA** pracowników



Taki model musi być poprzedzony **precyzyjnym określeniem listy pracowników** przechodzących i wyrażeniem ich zgody

NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ?



Pracownicy w okresie ochronnym



Uczniowie/młodociani



Pracownicy zewnętrzni: tymczasowi, delegowani



Pracownicy na umowę zlecenie. Samozatrudnienie



Regulaminy wynagradzania/premie/nagrody

KIEDY POWIEDZIEĆ PRACOWNIKOM?

Zwykle informacja o zamierzonej transakcji i przedstawienie potencjalnego nowego pracodawcy jest przekazywana ogółowi pracowników sprzedającego **w dniu upublicznienia informacji tj. złożenia wniosku do UOKiK** na zgodę na koncentrację. Od tego momentu do zamknięcia transakcji mija zwykle od 1,5 do 3 miesięcy.



ETAP. 6

Modele kontynuacji w branży moto



PO TRANSAKCJI

Co po transakcji?

- **Większość dealerów** (>60%) po całościowych transakcjach odchodzi **z branży moto**
- **Nowe pola inwestycyjne:** hotele, restauracje, ośrodki sportowe, deweloperka, produkcja ubrań, usługi medyczne, sprzedaż detaliczna i hurtowa (meble, wyposażenie wnętrz, biżuteria)
- **Okolo 30% kontynuuje działalność w branży moto**

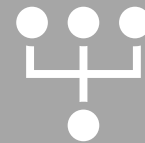
MODELE KONTYNUACJI BRANŻOWEJ



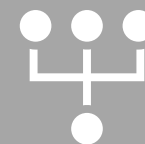
Autoryzowane stacje obsługi



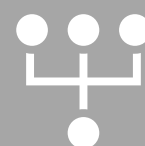
Sieci serwisowe/ warsztaty
specjalistyczne/blacharnie-lakiernie



Sieci/ salony samochodów używanych



Rynek równoległy: reeksport, import niezależny



INNE: platformy internetowe, nowe technologie

Przypomnienie

Jak zostać ASO?



JAK ZOSTAĆ ASO? PROCEDURA



Oficjalne wystąpienie do importera o standardy



Wycena standardów



Realizacja standardów serwisowych. Audyt wewnętrzny



Oficjalne wystąpienie o audyt i nadanie autoryzacji



Audyt producenta (płatny)

JAK ZOSTAĆ ASO? PROCEDURA



W przypadku odstępstw działania uzupełniające



Ewentualny ponowny audyt



Po pozytywnym audycie wystąpienie o autoryzację



W przypadku odmowy ze strony importera (na dowolnym etapie procedury) działania prawne

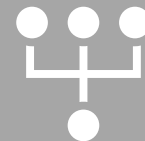
MODELE KONTYNUACJI BRANŻOWEJ



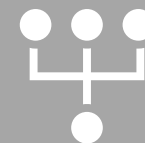
Autoryzowane stacje obsługi



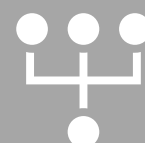
**Sieci serwisowe/ warsztaty
specjalistyczne/blacharnie-lakiernie**



Sieci/ salony samochodów używanych



Rynek równoległy: reeksport, import niezależny



INNE: platformy internetowe, nowe technologie



Ale možna i tak ...

ETAP 6

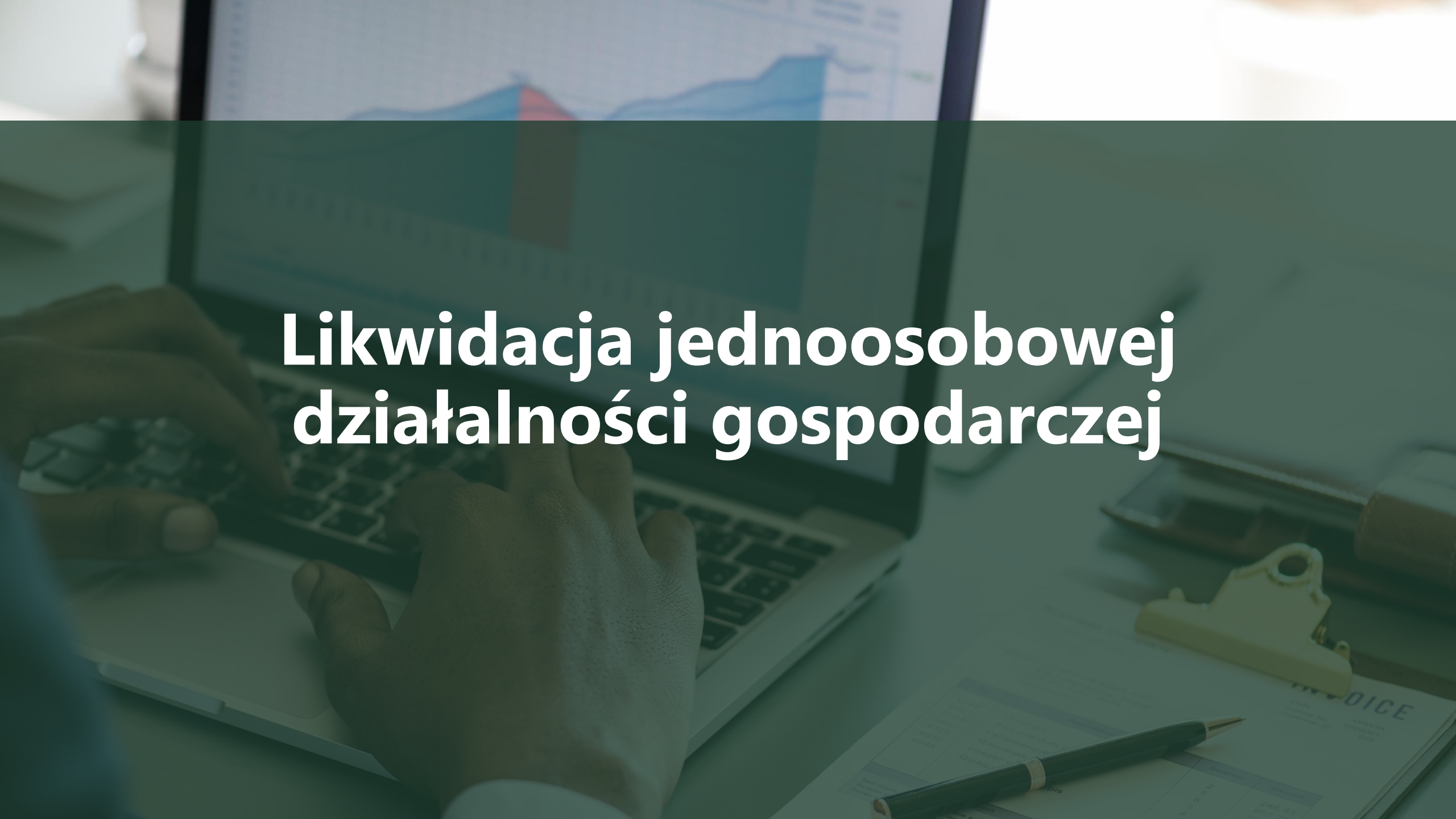
Procesy
likwidacyjne
działalności
biznesowej



**PO
TRANSAKCJI**

PROCESY LIKWIDACYJNE

- 1 Likwidacja jednoosobowej działalności gospodarczej
- 2 Aspekty podatkowe zakończenia działalności
- 3 Likwidacja spółki jawnej
- 4 Likwidacja spółki z ograniczoną odpowiedzialnością
- 5 Aspekty podatkowe likwidacji spółki kapitałowej / spółki osobowej
- 6 Obowiązek przechowywania dokumentacji

The background image shows a person's hands typing on a laptop keyboard. The laptop screen displays a business chart with blue and red areas. On the desk next to the laptop are several documents, a yellow binder clip, and a black pen. The overall scene is dimly lit, suggesting an office environment.

Likwidacja jednoosobowej działalności gospodarczej

Wniosek do CEIDG



Wykreślenie przedsiębiorcy z CEIDG następuje **na wniosek**. Obowiązujące przepisy nie przewidują terminu na złożenie wniosku o dokonanie wpisu, jednak informacje w nim zawarte powinny odpowiadać stanowi faktycznemu. **Wniosek o wykreślenie należy więc złożyć w sytuacji, gdy faktycznie zakończono prowadzenie działalności gospodarczej.**



Informacja o wykreśleniu firmy z CEIDG zostaje automatycznie przesłana do urzędu skarbowego, Głównego Urzędu Statystycznego, Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego.



Wniosek o wykreślenie wpisu przedsiębiorcy z CEIDG składa się na formularzu CEIDG-1, drogą elektroniczną, osobiście w urzędzie gminy albo drogą pocztową. ZUS automatycznie sporządzi formularz ZUS ZWPA oraz wyrejestruje wnioskodawcę jako płatnika składek.

Zakończenie działalności

W związku z zakończeniem działalności należy pamiętać o:



Rozwiązaniu umów z pracownikami:

- w przypadku likwidacji pracodawcy **wyłączona jest ochrona pracowników przed wypowiedzeniem lub rozwiązaniem umowy o pracę;**
- pracodawca w celu wcześniejszego rozwiązania umowy o pracę może skrócić okres trzymiesięcznego wypowiedzenia do 1 miesiąca – w takim przypadku pracownikowi przysługuje odszkodowanie w wysokości wynagrodzenia za pozostałą część okresu wypowiedzenia;



Wyrejestrowaniu działalności z ZUS i urzędu skarbowego;



Wystawieniu świadectw pracy, wypłacie ekwiwalentu za zaległy urlop oraz odprawy, jeżeli taka przysługuje na podstawie ustawy o szczególnych zasadach rozwiązywania z pracownikami stosunków pracy z przyczyn niedotyczących pracowników.

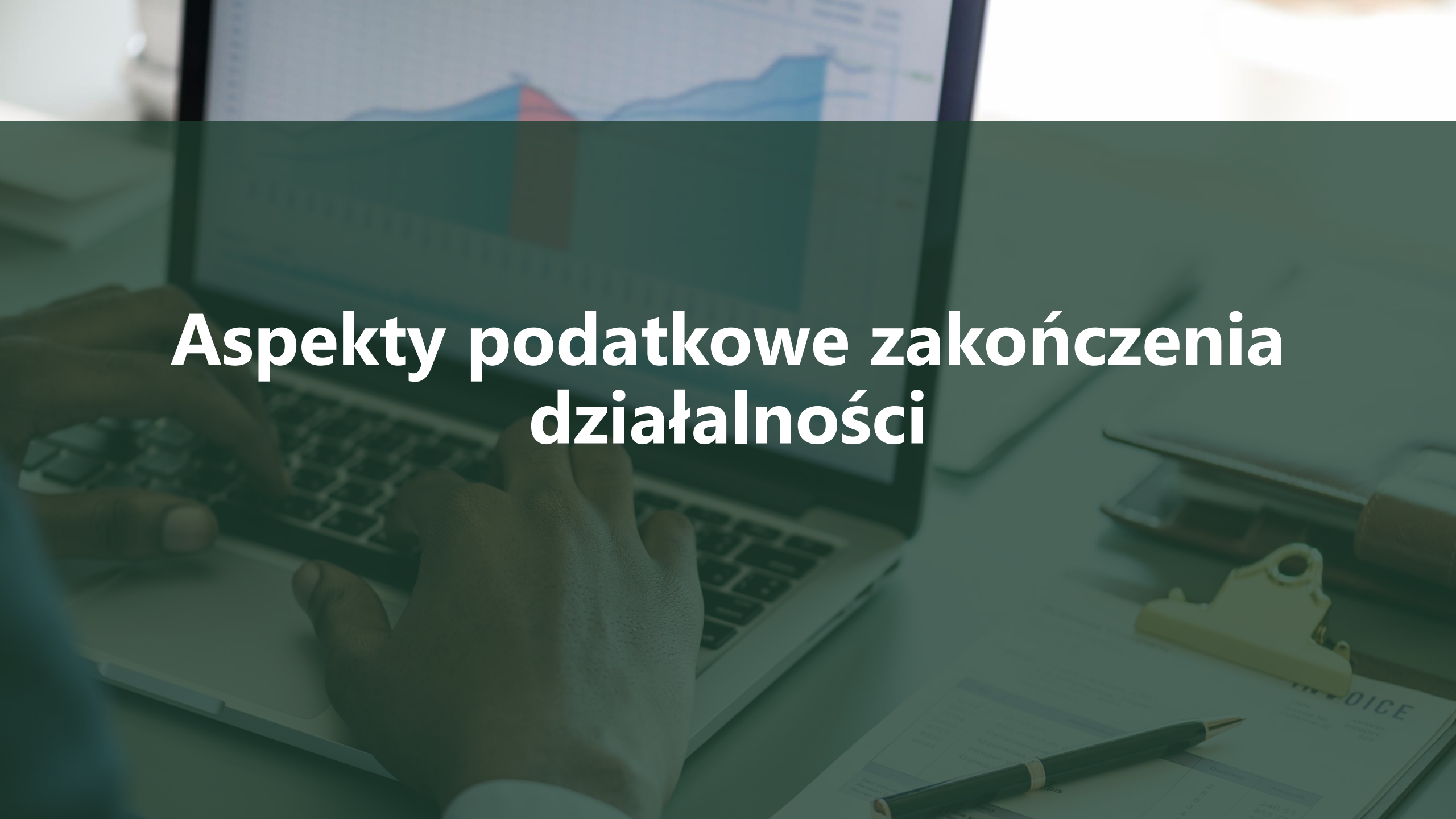
Odpowiedzialność za zobowiązania



Osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą **odpowiadają za zaciągnięte zobowiązania w sposób nieograniczony, całym swoim majątkiem.**



Po zakończeniu działalności przez przedsiębiorcę jego wierzyciele mogą dochodzić przysługujących im należności od osoby fizycznej (byłego przedsiębiorcy).

A photograph of a person's hands typing on a laptop keyboard. The image is overlaid with a semi-transparent dark green filter. In the background, a laptop screen displays a line graph with blue and red areas. On the desk next to the laptop, there is a yellow paper clip, a black pen, and some papers, one of which has the word 'CHOICE' visible.

Aspekty podatkowe zakończenia działalności

Działalność indywidualnej osoby fizycznej: PIT

- 
- **Sporządzenie spisów z natury** (remanent likwidacyjny), wykazu składników majątku i ich wpisanie do podatkowej księgi przychodów i rozchodów;
 - Zapłata ostatniej zaliczki na PIT **za miesiąc zakończenia działalności**;
 - Złożenie zeznania rocznego.



W przypadku likwidacji działalności gospodarczej majątek, który należał do firmy, **staje się majątkiem prywatnym osoby prowadzącej działalność**. Jeśli majątek ten nie zostanie sprzedany w ciągu sześciu lat (licząc od pierwszego dnia miesiąca, który nastąpi po miesiącu, w którym zaprzestano prowadzić działalność gospodarczą), nie powstanie obowiązek zapłaty podatku dochodowego z tego tytułu.

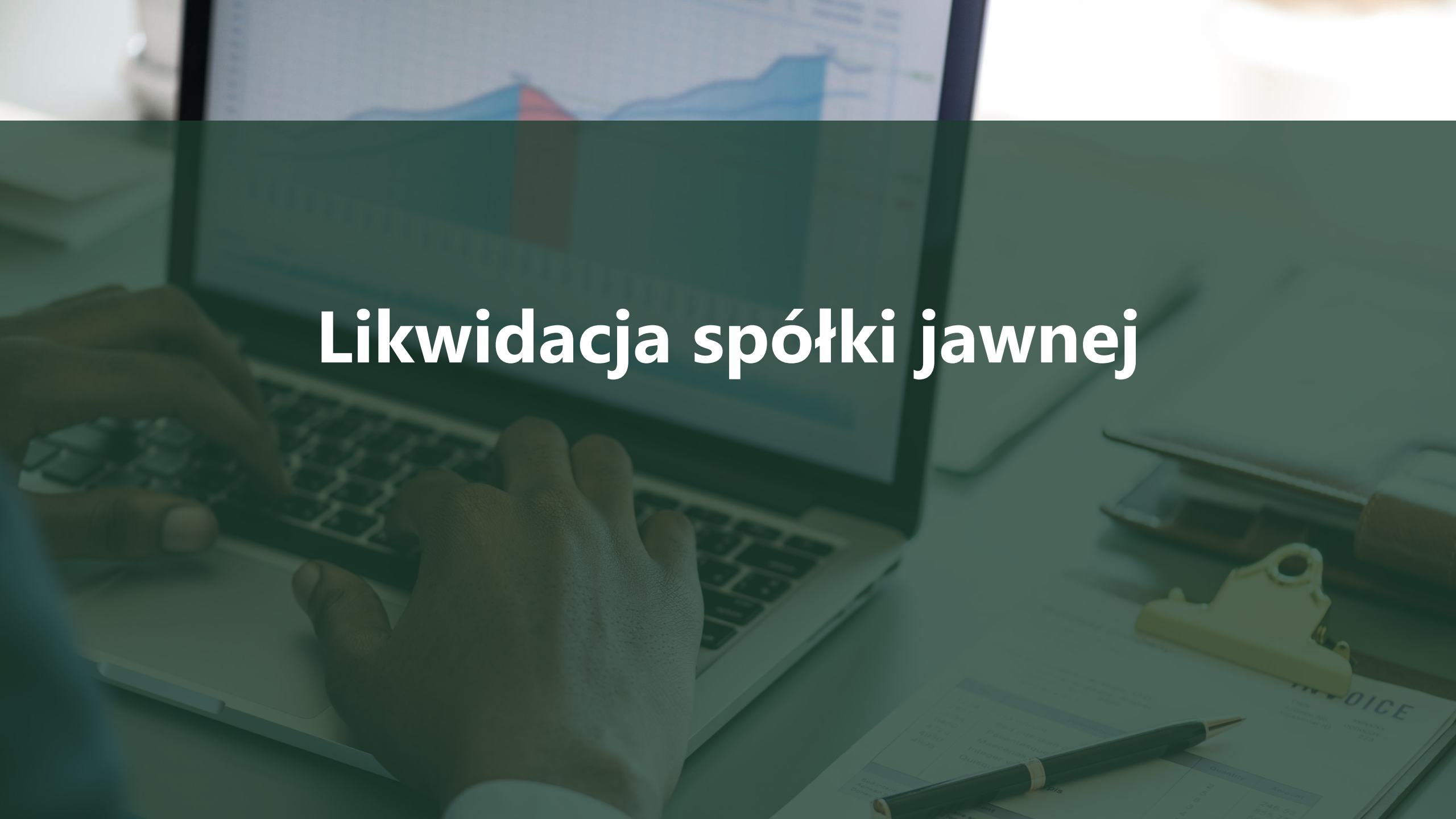
Działalność indywidualnej osoby fizycznej: VAT

- 
- **Odrębny spis z natury** dla czynnych podatników VAT; wyrejestrowanie z VAT;
 - Wyrejestrowanie **kas fiskalnych**;
 - **Zgłoszenia aktualizacyjne** VAT i NIP.



Majątek, który został wykazany w spisie z natury, podlega opodatkowaniu VAT. Jako datę powstania obowiązku podatkowego przyjmuje się dzień zakończenia prowadzenia działalności.

Likwidacja spółki jawnej

The image features a person's hands typing on a laptop keyboard, which is the central focus. A semi-transparent teal overlay covers the entire scene. In the background, a laptop screen displays a line graph with blue and red areas. To the right of the laptop, there are various office items: a yellow binder clip, a black pen, and some papers. One of the papers has the word "CHOICE" visible. The overall composition suggests a professional or business context.

Cele procedury likwidacyjnej



Zakończenie rozpoczętych interesów spółki



Spieniężenie majątku spółki



Spłata długów spółki



Podział reszty majątku między wspólników

Otwarcie likwidacji

Likwidację spółki należy przeprowadzić, jeżeli zaistniała przyczyna rozwiązania spółki, a wspólnicy nie uzgodnili innego sposobu zakończenia działalności spółki.

Przyczynami tymi są:

- przyczyny przewidziane w umowie spółki;
- **jednomyślna uchwała wszystkich wspólników;**
- ogłoszenie upadłości spółki;

- śmierć wspólnika lub ogłoszenie jego upadłości;
- wypowiedzenie umowy spółki przez wspólnika lub wierzyciela wspólnika;
- prawomocne orzeczenie sądu.

Skutki otwarcia likwidacji

Zakaz konkurencji

Wraz ze wszczęciem postępowania likwidacyjnego zmieniają się zasady odnoszące się do zakazu podejmowania działalności konkurencyjnej – w okresie likwidacji zakaz dotyczy jedynie likwidatorów.

Firma

Wszczęcie postępowania likwidacyjnego powoduje **obowiązek posługiwania się w obrocie dotychczasową firmą uzupełnioną o dodatek „w likwidacji”**.

Prokura

Otwarcie likwidacji powoduje **wygaśnięcie prokury** oraz uniemożliwia ustanowienie i udzielenie nowej prokury.

Likwidatorzy

Jeżeli wspólnicy nie postanowią inaczej, to z mocy ustawy pełnić będą funkcję **likwidatorów**. Nie dotyczy to jedynie wspólnika upadłego, na którego miejsce wejdzie syndyk.

Zasada, że likwidatorami stają się z mocy prawa dotychczasowi wspólnicy, nie obowiązuje, **gdy likwidatorzy zostają powołani przez wspólników jednomyślną uchwałą** oraz gdy likwidatora wyznacza, z ważnych powodów, na wniosek wspólnika lub innej osoby mającej interes prawny, sąd rejestrowy.

Wspólnicy mogą podjąć decyzję o tym, że **tylko niektórzy spośród nich będą likwidatorami** albo też będą to osoby trzecie lub osoby trzecie i część wspólników.

W toku postępowania likwidacyjnego likwidator może zostać odwołany jednomyślną uchwałą wspólników albo przez sąd rejestrowy z ważnych powodów, na wniosek wspólnika lub osoby mającej interes prawny.

Likwidatorzy

Likwidatorzy mają prawo prowadzenia spraw spółki i jej reprezentowania, a ograniczenie ich kompetencji nie ma skutku wobec osób trzecich.

W przypadku, gdy jest kilku likwidatorów, są oni upoważnieni do reprezentowania spółki łącznie, chyba że wspólnicy lub sąd powołujący likwidatorów postanowi inaczej.

W stosunkach wewnętrznych likwidatorzy są obowiązani stosować się do uchwał wspólników, a likwidatorzy ustanowieni przez sąd powinni stosować się do jednomyślnych uchwał powziętych przez wspólników oraz przez osoby mające interes prawny, które spowodowały ich ustanowienie.

Przebieg likwidacji

Sporządzenie bilansu otwarcia likwidacji

Bilans na dzień otwarcia likwidacji sporządzają likwidatorzy. Stanowi on **załącznik do wniosku w przedmiocie zgłoszenia otwarcia likwidacji spółki**.

Zgłoszenie do rejestru

Otwarcie likwidacji spółki jawnej, nazwiska i imiona likwidatorów oraz ich adresy albo adresy do doręczeń elektronicznych, sposób reprezentowania spółki przez likwidatorów i wszelkie zmiany w tym zakresie podlegają obowiązkowi zgłoszenia do KRS. **Prawo i obowiązek zgłoszenia spoczywa na każdym z likwidatorów.**

Przeprowadzenie czynności likwidacyjnych

Do czynności likwidacyjnych zaliczają się:

- zakończenie bieżących interesów spółki;
- ściągnięcie wierzytelności;
- wypełnienie zobowiązań;
- upłynnienie majątku spółki.

Przebieg likwidacji

Sporządzenie bilansu zamknięcia likwidacji

Bilans zamknięcia jest sporządzany przez likwidatorów po dokonaniu czynności likwidacyjnych.

Podział pozostałego majątku pomiędzy wspólników

Podział majątku powinien zostać dokonany według zasad określonych w umowie spółki. Rozliczenie może być proporcjonalne, może także zakładać spłatę niektórych wspólników w większym stopniu niż innych. W przypadku braku ustaleń w umowie, wspólnikom zwraca się udziały kapitałowe rozumiane jako wkłady rzeczywiście wniesione do spółki. **Nadwyżka jest dzielona między wspólników w takim stosunku, w jakim uczestniczą oni w zysku.**

Podział niedoboru pomiędzy wspólników

Jeżeli majątek spółki po jego upłynnieniu **nie wystarczy na spłatę udziałów i długów**, niedobór dzieli się między wspólników stosownie do postanowień umowy, a w ich braku – **w stosunku, w jakim wspólnicy uczestniczą w stracie.**

Przebieg likwidacji

Wniosek o wykreślenie

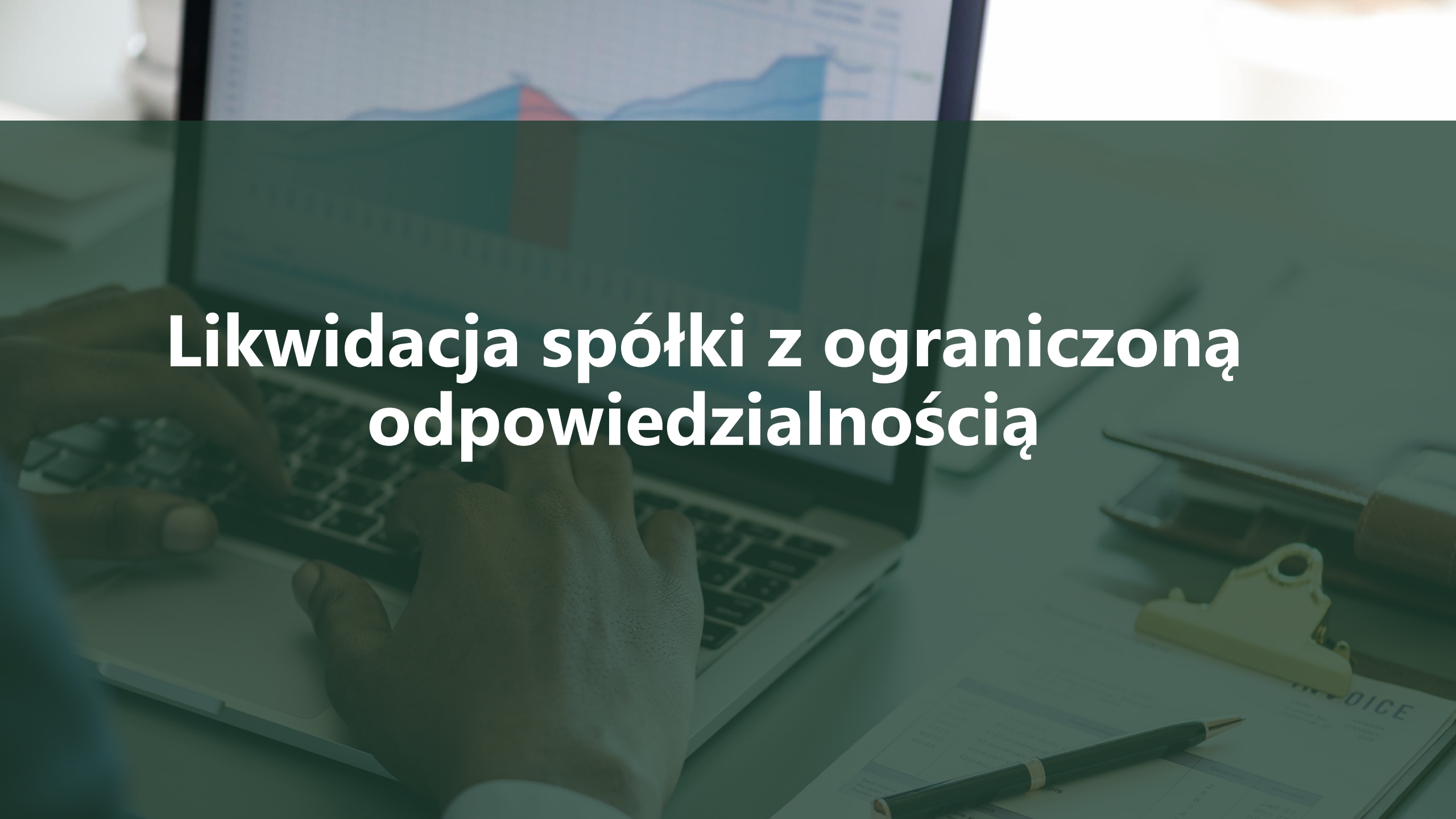
Likwidatorzy powinni zgłosić zakończenie likwidacji i **złożyć wniosek o wykreślenie spółki z rejestru.**

Rozwiązanie spółki

Rozwiązanie spółki następuje **z chwilą jej wykreślenia z rejestru.**

Przechowanie ksiąg i dokumentów

Po rozwiązaniu spółki księgi i dokumenty należy oddać na przechowanie wspólnikowi lub osobie trzeciej – **na okres nie krótszy niż pięć lat.** W przypadku braku zgody wspólnika lub osoby trzeciej, przechowawcę wyznacza sąd rejestrowy.

A person's hands are shown typing on a laptop keyboard. The laptop screen displays a line graph with blue and red areas. The entire image is covered with a semi-transparent dark green overlay. Centered on this overlay is the text 'Likwidacja spółki z ograniczoną odpowiedzialnością' in white, bold, sans-serif font.

Likwidacja spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

Otwarcie likwidacji

Otwarcie likwidacji następuje z dniem uprawomocnienia się orzeczenia o rozwiązaniu spółki przez sąd, powzięcia przez wspólników uchwały o rozwiązaniu spółki lub zaistnienia innej przyczyny jej rozwiązania.

- ▶ **Uchwała o rozwiązaniu spółki zapada większością 2/3 głosów.** W przypadku gdy bilans sporządzony przez zarząd wykaże stratę przewyższającą sumę kapitałów zapasowego i rezerwowych oraz połowę kapitału zakładowego, do powzięcia uchwały o rozwiązaniu spółki wystarczy bezwzględna większość głosów, o ile w umowie spółki nie postanowiono inaczej. **Uchwała o rozwiązaniu spółki musi być stwierdzona protokołem sporządzonym przez notariusza.**
- ▶ Dla spółek założonych w systemie S24 istnieje możliwość podjęcia uchwały wspólników o rozwiązaniu spółki za pośrednictwem tego systemu.

Skutki otwarcia likwidacji

Wypłata zysku; dopłaty

W okresie likwidacji nie można, nawet częściowo, wypłacać wspólnikom zysków ani dokonywać podziału majątku spółki przed spłaceniem wszystkich zobowiązań. Dopłaty mogą być uchwalane tylko za zgodą wszystkich wspólników.

Firma

Wszczęcie postępowania likwidacyjnego powoduje obowiązek posługiwania się w obrocie dotychczasową firmą uzupełnioną **o dodatek „w likwidacji”**.

Prokura

Otwarcie likwidacji powoduje **wygaśnięcie prokury** oraz uniemożliwia ustanowienie i udzielenie nowej prokury.

Likwidatorzy

Jeżeli umowa spółki lub uchwała wspólników nie stanowi inaczej, **funkcję likwidatorów pełnią członkowie zarządu**. Likwidatorzy mają prawo prowadzenia spraw oraz reprezentowania spółki, a ograniczenia kompetencji likwidatorów nie mają skutku prawnego wobec osób trzecich.

W toku postępowania likwidacyjnego **likwidatorzy mogą być odwołani na mocy uchwały wspólników**, o ile umowa spółki nie stanowi inaczej. Na wniosek osób mających interes prawny, z ważnych powodów, sąd może odwołać likwidatorów i ustanowić innych. Likwidatorów ustanowionych przez sąd może odwołać wyłącznie sąd.

Sposób reprezentacji spółki w okresie likwidacji określa się w umowie spółki, uchwale wspólników albo orzeczeniu sądu. W każdym przypadku sąd może zmienić sposób reprezentacji spółki w okresie likwidacji.

Likwidatorzy, za wyjątkiem likwidatorów ustanowionych przez sąd, **ponoszą subsydiarną odpowiedzialność za zobowiązania spółki istniejące w czasie, kiedy pełnili funkcję**. Likwidatorzy ponoszą także odpowiedzialność wobec spółki za wyrządzoną szkodę oraz odpowiedzialność karną.

Przebieg likwidacji

Sporządzenie bilansu otwarcia likwidacji

Bilans na dzień otwarcia likwidacji sporządzają likwidatorzy. **Stanowi on załącznik do wniosku w przedmiocie zgłoszenia otwarcia likwidacji spółki.**

Zatwierdzenie bilansu przez ZW

Bilans otwarcia powinien być przedstawiony zgromadzeniu wspólników do zatwierdzenia. W przypadku gdy likwidacja spółki trwa dłużej niż rok, likwidatorzy powinni po upływie każdego roku obrotowego składać zgromadzeniu wspólników sprawozdanie ze swojej działalności oraz sprawozdanie finansowe.

Zgłoszenie do rejestru

Do sądu rejestrowego należy zgłosić: otwarcie likwidacji, nazwiska i imiona likwidatorów oraz ich adresy albo adresy do doręczeń elektronicznych, sposób reprezentowania spółki przez likwidatorów i wszelkie zmiany w tym zakresie. **Prawo i obowiązek zgłoszenia spoczywa na każdym z likwidatorów.**

Przebieg likwidacji

Wniosek o ogłoszenie w MSiG

Ogłoszenie przez likwidatorów o rozwiązaniu spółki i otwarciu likwidacji powinno zawierać **wezwanie wierzycieli do zgłaszania wierzytelności w terminie trzech miesięcy od dnia ogłoszenia.**

Przeprowadzeni e czynności likwidacyjnych

Do czynności likwidacyjnych zaliczają się:

- zakończenie bieżących interesów spółki;
- ściągnięcie wierzytelności;
- wypełnienie zobowiązań;
- upłynnienie majątku spółki.

Nieruchomości mogą być zbywane w drodze publicznej licytacji, a z wolnej ręki jedynie na mocy uchwały wspólników i po cenie nie niższej od uchwalonej przez wspólników.

Sporządzenie sprawozdania likwidacyjnego

Jest to sprawozdanie sporządzane na dzień poprzedzający podział między wspólników majątku pozostałego po zaspokojeniu lub zabezpieczeniu wierzycieli i po zakończeniu likwidacji.

Przebieg likwidacji

**Podział
pozostałego
majątku pomiędzy
wspólników**

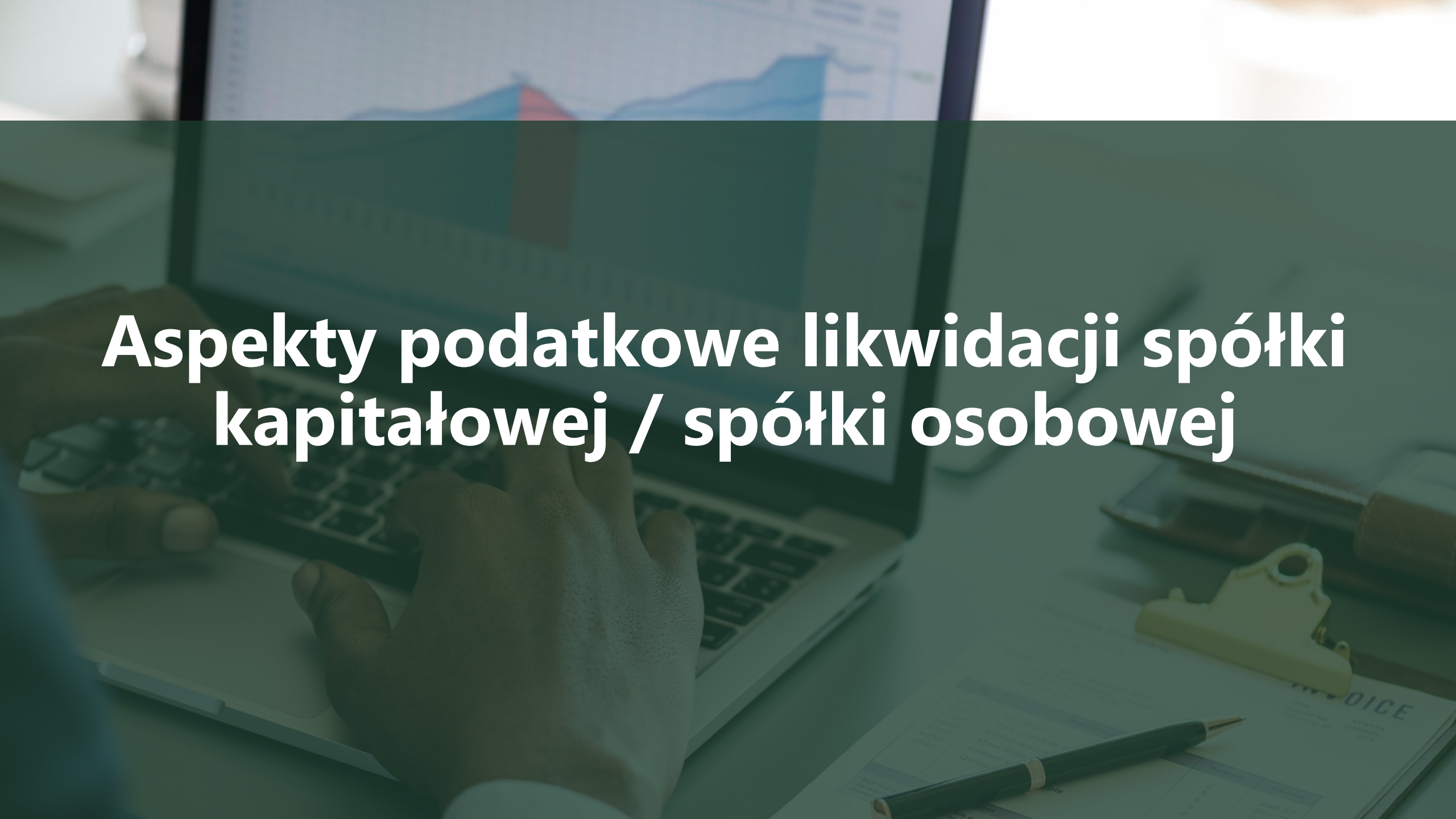
Podział między wspólników majątku pozostałego po zaspokojeniu lub zabezpieczeniu wierzycieli **nie może nastąpić przed upływem sześciu miesięcy od daty ogłoszenia o otwarciu likwidacji i wezwaniu wierzycieli**. Majątek dzieli się między wspólników **w stosunku do ich udziałów**, chyba że w umowie spółki określono inne zasady podziału majątku.

**Zatwierdzenie
sprawozdania
likwidacyjnego;
ogłoszenie;
wniosek
o wykreślenie**

Po zatwierdzeniu przez zgromadzenie wspólników sprawozdania likwidacyjnego i po zakończeniu likwidacji, likwidatorzy powinni ogłosić w siedzibie spółki to sprawozdanie i złożyć je sądowi rejestrowemu, z jednoczesnym zgłoszeniem wniosku o wykreślenie spółki z rejestru.

**Przechowanie
ksiąg
i dokumentów**

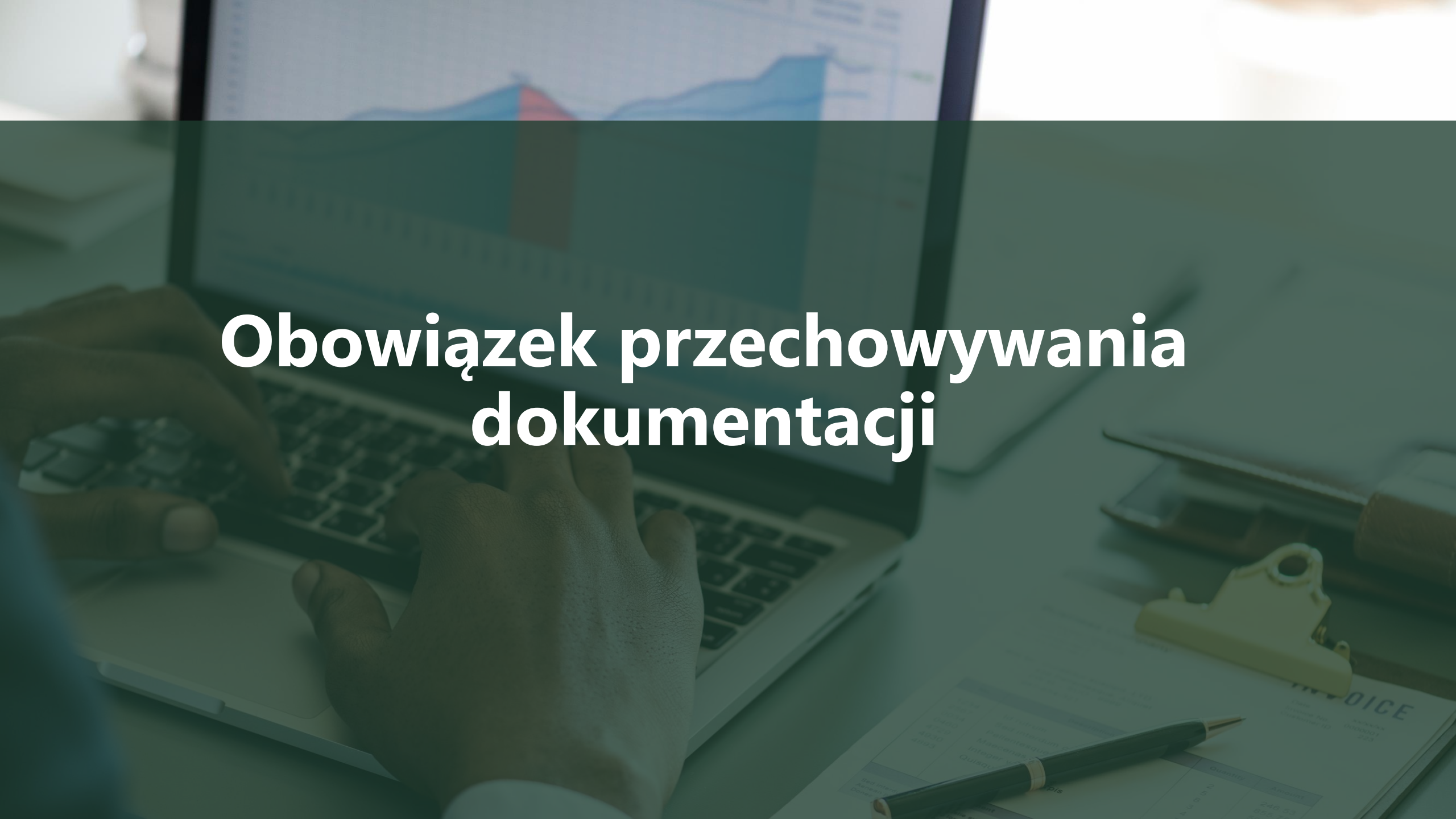
Księgi i dokumenty rozwiązanej spółki powinny być **oddane na przechowanie osobie wskazanej w umowie spółki lub w uchwale wspólników**. W braku takiego wskazania przechowawcę wyznacza sąd rejestrowy.



Aspekty podatkowe likwidacji spółki kapitałowej / spółki osobowej

Likwidacja spółki kapitałowej / spółki osobowej

- ▶ Spółka kapitałowa czy spółka osobowa będąca podatnikiem CIT i VAT nie traci tego przymiotu w trakcie procedury likwidacji.
- ▶ **Obowiązek sporządzenia spisu z natury nie dotyczy spółek handlowych mających osobowość prawną,** czyli spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, prostej spółki akcyjnej i spółki akcyjnej.
- ▶ **Majątek pozostały po likwidacji** spółki kapitałowej i spółki osobowej będącej podatnikiem CIT jest traktowany jako **zysk z przychodów kapitałowych i opodatkowany 19% PIT lub CIT na poziomie udziałowca.**
- ▶ W przypadku likwidacji spółki osobowej niebędącej podatnikiem CIT, otrzymane przez wspólnika środki finansowe i składniki niepieniężne majątku nie podlegają opodatkowaniu PIT ani CIT – opodatkowaniu może podlegać ich sprzedaż

A person's hands are shown typing on a laptop keyboard. The laptop screen displays a line graph with blue and red areas. The entire image is covered with a semi-transparent dark green overlay. Centered on this overlay is the text 'Obowiązek przechowywania dokumentacji' in a white, bold, sans-serif font.

Obowiązek przechowywania dokumentacji

Dokumenty przekazywane do ZUS

RODZAJ DOKUMENTU	TERMIN PRZECHOWYWANIA
Dokumenty zgłoszeniowe do ZUS, np. ZUS ZUA	5 lat od daty przekazania
Dokumenty rozliczeniowe ZUS DRA, raporty imienne, dokumenty korygujące – przekazane do ZUS od początku 2012 r.	5 lat od daty przekazania
Dokumenty rozliczeniowe ZUS DRA, raporty imienne, dokumenty korygujące – przekazane do ZUS do końca 2011 r.	10 lat od daty przekazania
Zgłoszenia ZUS IWA	10 lat od daty przekazania
Dowody potwierdzające: - opłacane za siebie samego składki na ubezpieczenie społeczne - wysokość podstawy wymiaru opłacanych za siebie składek	ZUS może je skontrolować za okres od 31 grudnia 1998 r.
Dokumentacja pracownicza: listy płac, karty wynagrodzeń albo inne dowody, na podstawie których następuje ustalenie podstawy wymiaru emerytury lub renty pracowników, zleceniobiorców i osób współpracujących.	50 lat w przypadku pracowników zatrudnionych przed 1.01.1999 r. 10 lat w przypadku pracowników zatrudnionych po 1.01.2019 r. 10 lub 50 lat w przypadku pracowników zatrudnionych między 1.01.1999 r. a 31.12. 2018 r.

Dokumenty podatkowe i finansowe

RODZAJ DOKUMENTU	TERMIN PRZECHOWYWANIA
Podatkowa księga przychodów i rozchodów (PKPiR) i ewidencja przychodów prowadzona na potrzeby rozliczenia ryczału od przychodów ewidencjonowanych	5 lat , licząc od początku roku następującego po roku obrotowym, którego dotyczą
Księgi rachunkowe oraz dokumenty związane z ich prowadzeniem	5 lat , licząc od początku roku następującego po roku obrotowym, którego dotyczą
Ewidencje oraz rejestry prowadzone do celów podatkowych, np. rejestry VAT, ewidencje środków trwałych, ewidencje przebiegu pojazdu (kilometrówka)	5 lat , licząc od początku roku następującego po roku obrotowym, którego dotyczą
Dokumenty inwentaryzacyjne, na przykład spis z natury	5 lat , licząc od końca roku kalendarzowego, w którym upłynął termin płatności podatku
Deklaracje podatkowe, w tym deklaracje VAT i roczne zeznania podatkowe, np. PIT-36, PIT-36L	5 lat , licząc od końca roku kalendarzowego, w którym upłynął termin płatności podatku
Dowody księgowe na przykład faktury sprzedaży i zakupu, dowody wewnętrzne, faktury korygujące, noty korygujące	5 lat , licząc od końca roku kalendarzowego, w którym upłynął termin płatności podatku
Zatwierdzone roczne sprawozdania finansowe	Co najmniej 5 lat , licząc od początku roku następującego po roku obrotowym, w którym nastąpiło ich zatwierdzenie.

Prezentacje prawne przygotowane przez:



dr Marcin Chomiuk

Radca prawny, Partner

Head of M&A, Corporate i Commercial Practice
w Kancelarii JDP Drapała & Partners

marcin.chomiuk@jdp-law.pl



Magdalena Zasiewska

Doradca podatkowy

Head of Tax w Kancelarii JDP Drapała & Partners

magdalena.zasiewska@jdp-law.pl

Dziękujemy za uwagę!

PODSUMOWANIE

**Jak dobrze
przygotować się
do sprzedaży
dealerskiego
biznesu ?**

HARMONOGRAM PROCESU 01



Analizy

Analiza sytuacji ekonomiczno-finansowej działalności biznesowej oraz sporządzenie modelu finansowego wraz z szacunkową wyceną spółki

Stworzenie dokumentacji inwestycyjnej uwzględniającej krótki profil spółki (teaser) i memorandum inwestycyjne oraz przekazanie jej wyselekcjonowanym potencjalnym inwestorom



Oferty wstępne

Analiza złożonych ofert wstępnych i propozycja optymalnej struktury transakcji maksymalizującej efekty współpracy z inwestorem

Przygotowanie Equity Story



HARMONOGRAM PROCESU 02



Badanie due diligence



Nadzór nad realizacją przebiegu due diligence (badania danych finansowych i dokumentów spółki przez doradców inwestora)



Oferty wiążące



Analiza złożonych ofert wiążących i wydanie rekomendacji odnośnie wyboru inwestora

HARMONOGRAM PROCESU 03



Negocjacje SPA

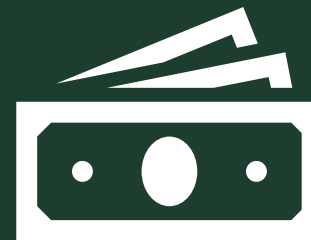


Przygotowanie strategii negocjacyjnej oraz uczestnictwo w negocjacjach warunków umowy nabycia udziałów (SPA) we współpracy z doradcą prawnym spółki

Doradztwo przy uzgodnieniu i spisaniu treści umowy nabycia udziałów (SPA)



Podpisanie SPA



Zamknięcie transakcji



Koordinacja procesu zamknięcia transakcji i spełnienia ewentualnych warunków zawieszających zawartych w SPA

DZIĘKUJEMY

28.05

Strategie. Jak i gdzie szukać inwestorów?

04.06

Przygotowanie procesu. Wewnętrzne DD

11.06

Ile naprawdę jestem warty? Wyceny

18.06

Umowa sprzedaży. Prawo i podatki

ZAPRASZAMY NA **BEZPŁATNE INDYWIDUALNE KONSULTACJE** (online lub osobiste)

1

Analiza warsztatowa. **Opcje strategiczne**

2

Analiza warsztatowa. **Potencjał transakcyjny**

3

Analiza warsztatowa. **Modele transakcyjne**

?

NAJCIEKAWSZE
PYTANIA

**Jak dobrze
przygotować się
do sprzedaży
dealerskiego
biznesu ?**

NAJCIEKAWSZE PYTANIA (1)



Jak zaczynając proces transakcyjny **uchronić się przed ucieczką pracowników?**

KIEDY POWIEDZIEĆ PRACOWNIKOM?

Zwykle informacja o zamierzonej transakcji i przedstawienie potencjalnego nowego pracodawcy jest przekazywana ogółowi pracowników sprzedającego **w dniu upublicznienia informacji tj. złożenia wniosku do UOKiK** na zgodę na koncentrację. Od tego momentu do zamknięcia transakcji mija zwykle od 1,5 do 3 miesięcy.



NAJCIEKAWSZE PYTANIA (2)



Jak postępować ze sprzedażą firmy **kiedy już straciłem autoryzację?**

WYCENY NIERUCHOMOŚCI/SPOSOBY



OPERAT SZACUNKOWY

Profesjonalny
Niezależny
Płatny



WYCENA WEWNĘTRZNA

UPROSZCZONA
SZYBKA
BEZPŁATNA

Szacunkowa wartość nieruchomości dealerskiej

WZÓR WYCENY WEWNĘTRZNEJ

	m2	PLN/m2 inwestycji nowej	wartość inwestycji nowej	amortyzacja /remont	wartość amortyzacji/ remontu	wartość transakcyjna
działka	4320	900	3.888.000			
salon	660	5500	3.630.000	30%	1.089.000	
biura	400	4500	1.800.000	30%	540.000	
serwis	570	3500	1.995.000	30%	598.000	
			11.313.000		2.227.000	9.086.000

WYCENA PO POTENCJALE

		REALNE	POTENCJAŁ
	EBITDA/mln	4,40	>10,0
x	MNOŻNIK BRANŻOWY DealerValue	5,90	>6,5
=	ENTERPRISE VALUE (DEBT FREE CASH FREE)	25,96	>65,0
+	ZADŁUŻENIE ODSETKOWE	0	0
-	GOTÓWKA NIEOPERACYJNA	0	0
=	EQUITY VALUE	25,96	>65,0

**Szacowana
wartość transakcji
90 mln PLN.
Prawdopodobnie
model wyceny:
„PO POTENCJALE”**

NAJCIEKAWSZE PYTANIA (3)



Czy dealer **z małego miasta** (ok. 80 tys.) jest w stanie sprzedać firmę albo obiekt **za dobre pieniądze**?

Case: TOYOTA Professional BEŁCHATÓW

Bełchatów

**Toyota
Professional**

**Auto Podlasie
Toyota**

**Trax
Opel**

**Wynajem
nieruchomości**

Po Jaśle i Białej Podlaskiej kolejna inwestycja firmy Auto Podlasie.

Auta dostawcze + ASO + auta używane

7 obiekt w nowej strategii Toyoty

**Do 2025 będzie 16 punktów
Toyota Professional**

Case: Auto Filip Puławy

Puławy

**Market
spożywczy**

ALDI

Auto Filip Opel

**Sprzedaż
nieruchomości**

W dawnym obiekcie Opel w Puławach powstał w roku 2022 market ALDI.

Wszystkie wcześniejsze próby pozostania w branży (sprzedaż, najem, nowe marki) były nieudane

W Polsce kilkanaście przykładów zmiany przeznaczenia obiektów dealerskich (Kraków, Włocławek, Lubin, itp.)

NAJCIEKAWSZE PYTANIA (4)



Czy wiedząc, że wkrótce mogę utracić obecną autoryzację **warto dogadać się z którąś z marek chińskich** które mają najniższe wymagania **by mieć obiekt z autoryzacją** przy próbie sprzedaży?

CHIŃCZYCY. Prawdziwy wysyp

1

Znakomity debiut w roku 2023/24 marek **MG** (obecnie 18 salonów/plan ok. 40) oraz **BAIC** (obecnie 12 salonów/plan ok. 30)

2

Kolejne marki zadebiutują w tym roku: Omoda, Elaris, BYD i jeszcze **co najmniej 3-4** kolejne marki.

3

Wg szacunków w tym roku będzie potrzebne jeszcze około 60-80 obiektów/powierzchni sprzedażowych. Nieunikniony **powrót salonów stand alone**.

4

Szansa dynamicznego rozwoju, ale i wysokie **ryzyko**, zwłaszcza **dla małych dealerów**.

NAJCIEKAWSZE PYTANIA (5)



Mam kilkadziesiąt aut **zarejestrowanych na siebie**. Jak potraktować je **przy wycenie**?

SAMOREJESTRACJE, DEMO, ZASTĘPCZE



Samorejestracje, demo i zastępcze wyceniane pojedynczo zwykle **przez wspólny zespół** kierowników działu aut używanych stron transakcji



CZĘSTY BŁĄD: sprzedający przy transakcji **zbyt często skupiają się na sprzedaży aut**, czasem nawet uzależniając od tego transakcje lub będąc gotowym na **niekorzystne dla siebie** ustępstwa w wycenie nieruchomości



Najczęściej rozliczane bezumownie, **fakturą VAT.**

NAJCIEKAWSZE PYTANIA (6)

 Czy rzeczywiście jeśli kupię wymagany sprzęt do diagnostyki etc. **mogę zostać ASO dowolnej marki?** Nawet Mercedesa czy Toyoty mimo że nigdy nie byłem ich dealerem?

NOWE GVO 2022/720, 2010/461

Powszechny system selektywny jakościowy w ASO

- * Dostawca (importer) przyznaje autoryzację jedynie na podstawie spełnienia standardów jakościowych (obiekt/wyposażenie/personel/identyfikacja).
Dealer może prawnie wymusić przyznanie autoryzacji serwisowej.

* **BEZ ZMIAN**

NAJCIEKAWSZE PYTANIA (7)



Z pańskiego doświadczenia w **jaki sposób poinformować importera o chęci sprzedaży biznesu** tak by nie zaszkodzić samemu sobie i nie wylecieć z sieci?

Błąd pychy

1

Dealerzy często zapominają o **zapisie w umowie wymagającej pisemnej zgody importera** na jakąkolwiek transakcję zbycia

2

Dodatkowo uważają, że ukrycie toczącego się procesu sprzedaży przed importerem jest skuteczne. „**Pójdę do nich jak wszystko będzie ustalone**”.

3

CASE Dealer K: Dealer przeprowadził cały proces aż umowy przedwstępnej (z zaliczką) bez wiedzy importera. Importer nie wyraził zgody na transakcję i wskazał innego nabywcę, za niższą cenę

4

WNIOSEK: najpóźniej w momencie rozpoczęcia procesu sprzedaży firmy z autoryzacją **powiadomić o tym importera**

Wartość autoryzacji (75%) RWD

Rozkład rynkowej wartości dodanej dla Spółki – oszacowanie wag poszczególnych składników.

SKŁADNIK	WAGA	UZASADNIENIE
Autoryzacje marki Ford i związane z nią obszary sprzedaży	75 %	Bardzo wysoka waga wynika z faktu braku możliwości prowadzenia działalności dealerskiej bez posiadania takiej umowy i z praktycznego przypisania do umowy rynków sprzedaży. Utrata umowy autoryzacyjnej wiąże się z bardzo istotną utratą przychodów i zysków spółki.
Know-how	15%	Średnia waga wynika z faktu że działalność dealerska wymaga posiadania kadry zarządczej i pracowniczej o wysoce wyspecjalizowanej wiedzy. Jest to najtrudniej odtwarzalny, poza umową autoryzacyjną, zasób przedsiębiorstwa.
Marka/Znaki towarowe	3%	Niska waga wynika z faktu niewielkiej wartości marki sieci sprzedaży dealerskiej dla potencjalnego nabywcy, który zgodnie z powszechną rynkową praktyką w Polsce kontynuuje działalność pod własną lub nową marką.
Domeny i strony internetowe	7%	Niska waga wynika z faktu niewielkiej wartości domen i stron internetowych sieci sprzedaży dealerskiej dla potencjalnego nabywcy, który zgodnie z powszechną rynkową praktyką w Polsce kontynuuje działalność pod własną lub nową marką używając nowych domen i stron internetowych.

Ograniczenia prawne transakcji



Rozporządzenie GVO pozwala importerom na wprowadzenie do umów dealerskich zgody na zbycie udziałów lub praw majątkowych autoryzowanej firmy dealerskiej. **Także w ramach jednej sieci**



Większość importerów wymaga **pisemnej zgody** na takie transakcje lub powiadomienia importera o chęci takiej transakcji



Dodatkowe zapisy w wielu umowach wprowadzają ten wymóg **także przy zbyciu części udziałów** (nawet mniejszościowego)



Bardzo istotne także **naciski i zgody nieformalne**

Zgoda importera. Harmonogram



Analiza prawna zapisów w umowie dealerskiej

Wstępne **uzgodnienia** z inwestorem



„List intencyjny” sprzedającego z inwestorem

Wystąpienie o zgodę importera na transakcję



Pisemna **zgoda importera**

List intencyjny **importer/inwestor**



Transakcja zbycia udziałów/praw

ZAPRASZAMY NA **BEZPŁATNE INDYWIDUALNE KONSULTACJE** (online lub osobiste)

1

Analiza warsztatowa. **Opcje strategiczne**

2

Analiza warsztatowa. **Potencjał transakcyjny**

3

Analiza warsztatowa. **Modele transakcyjne**



Strategie i transakcje

DCG Dealer Consulting

Marek Konieczny

600 00 32 38

konieczny@dealerconsulting.pl