

Letter of Intent jako první krok k úspěšně dokončené transakci

Plánujete koupit společnost nebo významný majetek? Nebo prodat? To jste jistě už slyšeli o pojmu „Letter of Intent“, ve zkratce „LOI“, o prvním významném kroku v každé takové transakci. A pokud jste o něm náhodou neslyšeli, tak to vůbec nevadí, protože se o něm v tomto článku dozvíte.

Co je LOI a k čemu slouží?

LOI představuje prvotní námluvy prodávajícího a kupujícího při jakékoliv transakci. V rámci těchto námluv si kupující a prodávající stanoví základní podmínky dané transakce. Začátky jakékoliv vztahu bývají rozpačité a nejisté, proto je LOI výborným pomocníkem pro ujasnění představy obou smluvních stran, a může tak nejen ušetřit spoustu času v začátcích, ale posílit důvěru vznikajícího vztahu. LOI by měl vymezit jak základní dohodnuté podmínky, tak svým psychologickým efektem dát prostor pro další jednání bez obav o tom, že by mohl prodávající být „nevěrný“ a předmět transakce bez dalšího prodat někomu jinému.

Co LOI zpravidla obsahuje?

A jaký obsah z LOI dělá takový malý zázrak při úvodním jednání smluvních stran? Obsah se různí a vždy záleží na přístupu obou smluvních stran, případně jejich poradců, nejčastěji se však v praxi setkáváme s LOI, které jsou v převážné části právně nezávazné s výjimkami, jako zejména ujednání o exkluzivitě jednání, důvěrnosti apod.

Z vlastní zkušenosti můžeme doporučit, aby byl obsažen zejména požadavek exkluzivity nabídky a důvěrnosti, aby Vám „druh“, kterého si namlouváte, nejen neutekl jinam, ale zároveň o tom ještě všem nepověděl. V drtivé většině případů budete mít v prvotní fázi transakce v rámci právní prověrky vzájemně přístup k důvěrným informacím tohoto druhého, a pokud by náhodou došlo k „rozchodu“, tedy transakce by nedopadla dle očekávání, je v zájmu obou stran zachovat důvěrnost.

Krátký nebo dlouhý LOI?

S obsahem LOI jde ruku v ruce jeho délka, resp. obsáhlost. Tak, jako má v životě každý člověk jiný žebříček priorit, a také jinak dlouhý, i při obchodním vyjednávání má každý jinak stanovené priority, které chce do LOI promítnout a v „námluvách“ upravit najisto. Někdo preferuje stručné dopisy se základními podmínkami, někdo si chce již v úvodu ujasnit více aspektů a zahrnout je do LOI.

Z praxe víme, že stručnější dokument je sice rychleji projednán, v průběhu dalšího jednání však může být stručnost spíše na škodu než k užitku. Neznamená to ale, že podrobnější LOI je automaticky vhodnější cesta. Může Vám sice pomoci vyjasnit některé důležité parametry transakce již ve fázi „námluv“, na druhou stranu někdy je vhodnější nechat některé body až do pozdějších fází jednání. Někdy může snaha o co nejkonkrétnější LOI zbytečně vést i k předčasnému ukončení zajímavého obchodu. A to jen proto, že se strany zahltí „problémy“ již na začátku jejich „vztahu“. Při prvním rande přeci také rovnou nepředkládáte předmanželskou smlouvu.

Nepodceňujte přípravu LOI

Jak je zřejmé z tohoto článku, nastavit rozumnou míru detailu úpravy podmínek stanovených v „LOI“ chce nejen ten správný cit, ale také určitou dávku zkušeností. Nepodceňujte proto Váš vztah s druhou smluvní stranou už v začátcích a svěřte jeho nastavení odborníkům, právním zástupcům a daňovým poradcům, kteří Vám pomohou s nastavením vhodného kompromisu z pohledu závaznosti/nezávaznosti, délky či vyjednávání celého LOI. I přes to, že na začátku má každý z nás nasazeny „růžové brýle“, nepřeskakujte ani nepodceňujte tento stěžejní krok transakce. Stanoví Vám nejen směr a podmínky transakce, na které se budete moci spolehnout, ale rovněž při neshodách může být hlavním a jediným dokumentem, který usměrní případné dohady a stanoví jejich hranice.

Mgr. Jan Rada & Mgr. Lucie Novotná