

Sprzedaż Farmy Wiatrowej

Squire Patton Boggs
Święcicki Krześniak sp. k.

SQUIRE 
PATTON BOGGS

5 MIĘDZYNARODOWY
KONGRES ENERGII
ODNAWIALNEJ

 greenPOWER 2014



Sprzedaż jako proces i jego podstawowe cele

- Sprawne przeprowadzenie sprzedaży przy zminimalizowaniu kosztów
- Uzyskanie jak najkorzystniejszej ceny



Podstawowe formy procesu sprzedaży:

- Elastyczne negocjacje
- Sformalizowana aukcja

Jakie podejście wybrać i co na nie wpływa?



Co sprzedajemy?

- Projekt w fazie operacyjnej (po uruchomieniu)
- Projekt w fazie realizacji (na etapie dewelopowania)



Planowana struktura transakcji:

- Sprzedaż udziałów w spółce celowej (projektowej)
- Sprzedaż majątku (poszczególne składniki, przedsiębiorstwo albo jego zorganizowana część)



Potencjalni nabywcy:

- Deweloperzy
- Inwestorzy finansowi
- Nabywcy „branżowi”



Typowe elementy procesu sprzedaży:

- Czynności przygotowawcze – zaplanowanie i zorganizowanie procesu
- Opracowanie „*teaser’a*” / memorandum informacyjnego
- Rozesłanie „*teasera*” do potencjalnych nabywców
- Zawarcie umowy o zachowaniu poufności z zainteresowanymi podmiotami (a także potencjalnie tzw. „*proces letter*”)
- Rozesłanie memorandum informacyjnego do zainteresowanych nabywców
- Przedstawienie ofert wstępnych
- Utworzenie „*data room-u*”

Typowe elementy procesu sprzedaży c.d.:

- *Due diligence* (prawny, techniczny, finansowy, środowiskowy oraz potencjalne wizyty w terenie)
- Przygotowanie dokumentów transakcyjnych (umowy sprzedaży, umowy dodatkowe)
- Przedstawienie ofert wiążących przez potencjalnych nabywców (wraz z uwagami do dokumentów transakcyjnych)
- Negocjacje równoległe z wybranymi podmiotami lub wybranym podmiotem w ramach okresu wyłączności
- Zawarcie umów transakcyjnych
- Zamknięcie transakcji sprzedaży

Zagadnienia praktyczne:

- Elastyczny czy sformalizowany proces sprzedaży (zalety i wady)
- Tworzenie *data room*'u oraz kontrola procesu *due diligence*
- Typowe kwestie do negocjacji w dokumentach transakcyjnych (warunki zawieszające, zapewnienia sprzedającego; ograniczenie odpowiedzialności sprzedającego)
- Dodatkowe elementy (finansowanie projektu, zabezpieczenia zawartych umów projektowych)

DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ

Squire Patton Boggs Świącicki Krześniak sp.k.
Rondo ONZ 1
00-124 Warszawa

dr Eligiusz Krześniak

Partner

e-mail: eligiusz.krzesniak@squirepb.com

Paweł Magierowski

Of Counsel

e-mail: pawel.magierowski@squirepb.com

