

Prodejní proces - Časový harmonogram

Počet týdnů		Týden 13	Týden 14	Týden 15	Týden 16	Týden 17	Týden 18	Týden 19	Týden 20	Týden 21	Týden 22	Týden 23	Týden 24	Týden 25	Týden 26	Týden 27	Týden 28	Týden 29	Týden 30	Týden 31	Týden 32	Týden 33
Týden začínající:		29-11	6-12	13-12	20-12	27-12	3-1	10-1	17-1	24-1	31-1	7-2	14-2	21-2	28-2	7-3	14-3	21-3	28-3	4-4	11-4	18-4
ČASOVÉ ASPEKTY		<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Vánoce</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Konec února: Předběžné celoroční finanční výsledky za rok 2004</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">Pátek 25.3.: Auditované finanční výsledky za rok 2004</div> </div>																				
M&A Proces																						
- Příprava data roomu (pro účely zájemců)																						
- Provedení ekonomického a právního due diligence																						
- Příprava IM a transakční dokumentace																						
- Vyjednání a uzavření dohody o důvěrnosti																						
- Distribuce Procesního dopisu (nejbližší datum, nejzašší datum)																						
- Distribuce IM (nejbližší datum, nejzašší datum)																						
- Posuzování IM ze strany potenciálních zájemců																						
- Fáze I - termín pro podání nabídek																						
- Výběr zájemců pro účast ve Fázi II																						
- Příprava manažerské prezentace																						
- Manažerské prezentace																						
- Data Room pro zájemce																						
- Otázky a odpovědi potenciálních zájemců																						
- Návštěvy společnosti																						
- Distribuce návrhu podmínek kupní smlouvy ("KS")																						
- Komentáře zájemců ke KS																						
- Distribuce revidované KS																						
- Příprava finálních nabídek ze strany zájemců																						
- Fáze II - termín pro podání nabídek																						
- Výběr finálního kandidáta (kandidátů)																						
- Vyjednávání, podpis a oznámení (vypořádání po obdržení souhlasů)																						
Nabídka na kapitálových trzích																						
- Vyžádání si nabídek a jmenování právního poradce upisovatelů																						
- Tvorba Smlouvy o upsání																						
- Dodání prvního návrhu Smlouvy o úpisu ČT																						
- ČT má potvrdit schopnost poskytnout prohlášení a záruky ve smlouvě o upsání																						
- Definice rozsahu finančních informací a role auditora																						
- Provedení ekonomického a právního due diligence																						
- Příprava prospektu																						
- Příprava dokumentace (i.e. smlouva o upsání, potvrzující dopisy, právní posudky)																						
- Jednání s regulátorem																						
- Doručení prospektu regulátorovi (pokud to bude nutné)																						
- Přezkoumání prospektu regulátorem (pokud to bude nutné)																						
- Příprava marketingových materiálů																						
- Oznámení o zahájení nabídky a zahájení školení prodejců																						
- Poskytování informací investorům																						
- Vytisknutí předběžného prospektu																						
- Marketing / Roadshow / Bookbuilding																						
- Cenotvorba																						
- Tisknutí finálního prospektu																						
- Podpis smlouvy o upsání, doručení potvrzujících dopisů																						
- Vypořádání a uzavření; Doručení právních posudků																						