

JUS5070

Faktum som skal legges til grunn som bakgrunn for oppgaven:

Du er advokat og testamentsfullbyrder for direktør Peder Ås, som etterlot seg flere verdifulle eiendommer, en stor vinsamling, og selskapet Crescit AS («Crescit»), som Ås grunnla da han var ferdig med studiene i 1970 og siden utviklet til en ledende bedrift i fremstilling og salg av stifter og nagler til bruk i produksjon av båter og fly.

Da Ås brått gikk bort, hadde selskapet 200 ansatte og virksomhet i blant annet Oslo, München og Gdansk. Ås, som selv hadde vært enebarn og aldri stiftet familie, døde uten livsarvinger eller andre nære slektninger. I testamentet var det bestemt at alle hans eiendeler ved hans død skulle selges til høyest mulig pris, og at salgssummen skulle skytes inn i en allmenntilgjengelig stiftelse. Du var utpekt som testamentsfullbyrder. Etter å ha solgt eiendommene og vinsamlingen, er turen nå kommet til å realisere verdiene som ligger i selskapet.

Peder Ås ønsket ifølge testamentet salg til høyest mulig pris for å gi mest mulig til stiftelsen. Samtidig var det også avdødes uttrykkelige ønske at bedriften om mulig skulle selges samlet og bestå under det innarbeidede og høyst respekterte firmanavnet Crescit.

De undersøkelser du har gjort så langt tyder på at salgsprisen for bedriften vil avhenge av blant annet følgende faktorer: i) De aktuelle kjøpernes finansielle stilling, det vil si hvor mye de vil være i stand til å betale, ii) konkurranse mellom ulike budgivere og andre prisdrivende faktorer, iii) verdsettelsen av selskapet, der det vil ha betydning hvordan forventede effekter av en modernisering av produksjonsprosessen vurderes.

I de siste månedene har du fått inn noen bud på selskapet, men de har med ett unntak vært langt unna det en verdsettelse basert på et samlet salg av selskapet indikerer. Det ene budet som er interessant kommer fra det tyske selskapet Ingolstadt GmbH. Deres bud er på 180 MNOK. Ingolstadt har et godt omdømme. De har signalisert interesse for å bevare Crescit som et heleid datterselskap, i tråd med Volds ønsker. Ingolstadt er også kjent som seriøs og ryddig i sine forhandlinger og oppkjøpstransaksjoner, og du anser at deres tilbud absolutt er innenfor det akseptable, selv om det er lavere enn du ville ønske å godta. Du regner med at det vil være mulig å forhandle opp prisen 10-15 % hvis du går videre med dem. Ingolstadt har signalisert at de ønsker en hurtig avklaring, og du er forberedt på å vende tilbake til dem for å forhandle ferdig innen en ukes tid.

Helt nylig har imidlertid en ny interessent meldt seg. Det er Venture Capital selskapet Forcus, som spesialiserte seg på modernisering av gamle industriselskaper. De har i flere år hatt meget gode resultater med å ta over og profesjonalisere driften av mellomstore industriselskaper, som siden er solgt videre med god fortjeneste. At Forcus er interessert er gode nyheter, fordi de er kjent for å plukke gode kandidater og har vist evne til å gjøre dem mer lønnsomme. Forcus er også kjent for å ha gode kunnskaper om bransjen og bør derfor kunne se verdiene som ligger i Crescit. Du regner med å kunne forhandle frem en høyere pris ved salg til Crescit enn til Ingolstadt.

Crescits regnskaper er offentlig tilgjengelige, og det samme gjelder en verdsettelse av selskapet som ble gjort for fem år siden i forbindelse med en planlagt emisjon, som imidlertid ble kansellert fordi behovet for ytterligere finansiering ikke lenger var til stede.

- Verdsettelsen for fem år siden la til grunn en verdi av 200 MNOK hvis selskapet ble solgt samlet under forutsetning om fortsatt drift.
- Siden verdsettelsen er selskapets omsetning og inntekter økt med omkring 5 % i året, og det er grunn til å tro at selskapet i dag vil være verdt omkring 250 MNOK hvis det selges under de samme forutsetninger

- Dersom man legger til grunn forventet effekt av moderniseringen av produksjonsprosessen, kan samlet verdi for selskapet være omkring 20 % høyere.

Du skal nå møte investeringsdirektøren i Forcus for å forsøke å forhandle frem en avtale. Dere er blitt enige om å bruke uken på eventuelt å få i stand en handel. Du har gjort det klart at dersom dere ikke blir enige i løpet av uken, vil du gå videre med andre interessenter uten å spesifisere dette nærmere.

Oppgave:

Hvordan vil du forberede og gjennomføre en slik forhandling? Drøft mulige strategier og taktikker i lys av forhandlingsfagets teori og begreper. Legg til grunn det faktum som er oppgitt i oppgaven som bakgrunn for drøftelsen.