

◆
ROJS, PELJHAN, PRELESNIK & PARTNERS



Top-tier Legal
Adriatic

A black and white photograph of a diverse group of six young adults (three men and three women) sitting together on steps. They are all smiling and looking at a smartphone held by one of the men in the center. The woman on the far right is wearing a backpack. The background is a brick wall.

BIG DEAL 2015

UVOD

Big Deal je tekmovanje v obliki analize primera (*case study*), predvideno za študente zadnjih letnikov pravnih fakultet v regiji bivše Jugoslavije.

Projekt je zamišljen na način, da se študentom popolnoma realistično ponazori, kako v praksi izgleda M&A transakcija in poteka v celoti v angleškem jeziku.

ČASOVNICA

2015

Jan

Feb

Mar

Apr

May

Jun

Jul

Aug

Sep

Oct

Nov

2015

**Predhodna faza –
vzpostavljanje kontaktov
s profesorji in asistenti**



1/28/2015 - 3/31/2015

Faza I – Predavanja



2/1/2015 - 5/30/2015

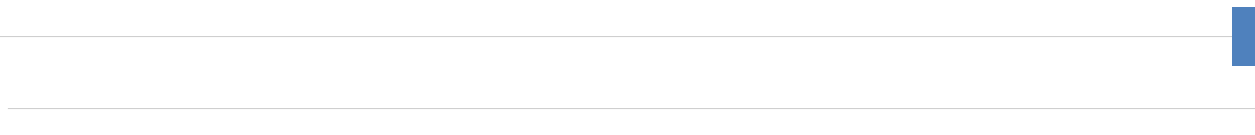
Faza II – Kvalifikacije



9/1/2015 – 10/31/2015

Faza III – Finale

**Razglasitev
zmagovalca**



11/1/2015 - 11/30/2015



POTEK PROJEKTA - PREDHODNA FAZA

- Pošiljanje vabil fakultetam za sodelovanje na projektu.
- Po potrditvi sodelovanja fakultete same oblikujejo ekipe 5 študentov. Glede metodologije izbora študentov se fakultete odločijo same.
- Oblikovanje okvirne časovnice projekta.
- Dogovor glede uvodnega predavanja.

FAZA I – PREDAVANJA

- Predstavniki odvetniške pisarne iz države, iz katere prihajajo ekipe imajo uvodna predavanja za ekipe.
- Prvo predavanje, ki ga imajo odvetniki z večletnimi izkušnjami z M&A transakcijami, naj bi bilo v začetku leta. Tema prvega predavanja je predstavitev M&A transakcije in odvetništva kot življenjskega stila. Na koncu predavanja vsaka ekipa dobi svojega mentorja iz vrst odvetnikov, ki poleg asistentov z njimi sodeluje do konca tekmovanja.
- Konec maja se izvede drugo predavanje, v okviru katerega se podrobno predstavi vsaka faza M&A transakcije.

POTEK PROJEKTA– FAZA II – KVALIFIKACIJE

- Do sredine septembra se ekipam pošlje primer in dokumentacijo. Primer v kvalifikacijah predstavlja, da tuj investitor najame lokalno odvetniško ekipo, da pripravi *Legal Due Diligence (LDD)* poročilo hipotetične tarče in morda osnutek *Share Purchase Agreement-a*, (*SPA*, tj. Kupoprodajno pogodbo), odvisno od samega cilja za to leto tekmovanja.
- Vso dokumentacijo, ki predstavlja *Data Room*, kot tudi sam primer, pripravijo odvetniške pisarne.
- Po predložitvi primera in dokumentacije, imajo mentorji konec septembra ali začetek oktobra sestanek s svojo ekipo, na katerem gredo skupaj čez problematiko danega primera.

POTEK PROJEKTA– FAZA II – KVALIFIKACIJE

- Konec oktobra ekipe pošljejo koordinatorju projekta svoja *DD* poročila in osnutke *SPA* pogodb.
- Kmalu po predložitvi *DD* poročil in osnutkov *SPA* pogodb imajo ekipe ustni del kvalifikacij s svojimi mentorji, na katerem mentorji preverjajo in ocenjujejo njihove komunikacijske spretnosti in argumentacijo predstavljeno v *DD* poročilu in osnutku *SPA* pogodbe.
- Ustni del bo potekal v enem od mest, iz katerih prihajajo ekipe in vse stroške potovanja na ustni zagovor krije odvetniška pisarna iz države iz katere prihaja ekipa.

POTEK PROJEKTA – FAZA III – FINALE

- Dve ekipi, ki so jih mentorji na podlagi pripravljenega *DD* poročila in ustnega dela v kvalifikacijah najbolje ocenili, se uvrstita v zaključno fazo (vsi mentorji skupaj ocenjujejo ekipi).
- Odvisno od posameznega primera se ekipi v finalu neposredno pogajata ali o sklenitvi delničarskega sporazuma (*SHA*) (Sporazum med delničarji) ali o sklenitvi *SPA* (kupoprodajne pogodbe).
- V začetku novembra imata ekipi, ki sta se uvrstili v finale, še en sestanek s svojimi mentorji, kar predstavlja priprave za finale.
- Sredi novembra se v enem od mest, iz katerih prihajajo finalisti, odvije finale. Potne stroške za ekipo nosi odvetniška pisarna iz države, iz katere prihaja ekipa. Neposredna pogajanja potekajo pred vsemi mentorji, ki na koncu odločijo, katera ekipa je bila v pogajanjih najboljša in je tako na tekmovanju zmagala.

KONCEPT TEKMOVANJA

- V tekmovanje so vključene fakultete iz regije bivše Jugoslavije (Srbija, Hrvaška, Slovenija, Bosna&Hercegovina, Črna Gora, Makodonija).
- V prvi fazi Big Deal-a, do kvalifikacij, ekipe delajo z odvetniško pisarno iz svoje države, katerih izkušeni odvetniki imajo uvodna predavanja za ekipe. V tej fazi vse delo v okviru tekmovanja poteka v državi, iz katere prihaja ekipa.
- V kvalifikacijah vse ekipe dobijo enak primer, pri čemer je dokumentacija za vsako ekipo prilagojena glede na nacionalni pravni sistem države, iz katere ekipa prihaja.
- V kvalifikacijah ekipe pripravijo *DD* poročilo in osnutek *SPA*-ja v skladu s svojo nacionalno zakonodajo.
- Po izdelavi *DD* poročila se ekipe sestanejo v enem od mest, iz katerih ekipe prihajajo, da opravijo ustni del, tj. drugi del kvalifikacij, po katerem komisija sestavljena iz vseh mentorjev odloči, kateri dve ekipi se uvrstita v finale.

KONCEPT TEKMOVANJA

- Na osnovi pripravljenih *DD* poročil in ustnih zagovorov (vsaka ekipa ima 45 minut, da predstavi mentorjem probleme, ki so jih študentje zasledili in rešitve teh problemov) mentorji v kvalifikacijah izberejo dve najboljši ekipi, ki se uvrstita v finale.
- Naloga v finalu je sklenitev *SPA*-ja ali *SHA*-ja. Odvetniške pisarne za potrebe finala pripravijo hibridno pravo kot merodajno pravo za te pogodbe, sestavljeno iz zakonske ureditve držav, iz katerih prihajajo finalisti. Vsa zakonodaja v finalu bo v angleškem jeziku.
- Neposredna pogajanja v finalu, v okviru katerih morajo ekipe priti do kompromisne rešitve, tj. da podpišejo *SPA* ali *SHA*, trajajo okoli 5 ur.

NAGRADE

- Zmagovalna ekipa prejme potrdilo o zmagi na tekmovanju Big Deal.
- Po dva najboljša študenta iz sodelujočih ekip dobita priložnost, da opravita trimesečno prakso v odvetniški pisarni iz svoje države, kar predstavlja prvi korak k potencialni zaposlitvi.

VESELIMO SE VAŠE UDELEŽBE!

Kontakt:

David Premelč

premelc@rppp.si

Rojs, Peljhan, Prelesnik & partnerji o.p., d.o.o.

www.rppp.si

www.toptierlegal.org

T.:+38612306750