



Top-tier Legal
Adriatic

BIG DEAL

2017

TEKMOVANJE

BIG DEAL je tekmovanje, namenjeno študentom zadnjih letnikov pravnih fakultet na območju Jadrana.

Namen tekmovanja je študentom omogočiti, da se seznani, kako v praksi poteka vodenje M&A transakcije.

Tekmovanje poteka v angleškem jeziku.



ROJS, PELJHAN, PRELESNIK & PARTNERJI



Top-tier Legal
Adriatic

KONCEPT TEKMOVANJA

V tekmovanju BIG DEAL sodelujejo pravne fakultete iz Jadranske regije (Slovenija, Hrvaška, Srbija, Bosna&Hercegovina, Črna gora in Makedonija).

Vse ekipe, ki sodelujejo v tekmovanju BIG DEAL, prejmejo isto projektno nalogo, ki pa je prilagojena nacionalni zakonodaji. Projektna naloga se nanaša na pravna opravila pri prodaji poslovnega deleža.

V pisnem delu tekmovanja BIG DEAL je naloga ekipe, da na podlagi razpoložljive dokumentacije izdela poročilo o skrbnem pregledu in pripravi osnutek pogodbe o prodaji poslovnega deleža.

Sledi ustni del tekmovanja, kjer ekipe predstavijo svoje zaključke skrbnega pregleda in osnutek pogodbe o prenosu poslovnega deleža. Najboljši ekipi se pomerita v finalu.



ROJS, PELJHAN, PRELESNIK & PARTNERJI



Top-tier Legal
Adriatic

1. faza: PREDAVANJA

Za ekipo, ki šteje 5 članov, odvetniška pisarna organizira predavanja na temo M&A transakcije. Predavanja vodita odvetnika z večletnimi izkušnjami na M&A transakcijah.

Tema prvega predavanja, ki poteka na začetku septembra, je predstavitev M&A transakcije in vloge odvetnika pri tej transakciji.

Tema drugega predavanja, ki poteka v sredini septembra, so posamezne faze M&A transakcije. Na drugem predavanju je ekipi dodeljen mentor, ki s študenti sodeluje do konca tekmovanja.



2. faza: PISNI DEL TEKMOVANJA



Ekipe sredi septembra prejmejo projektno nalogo in gradivo za tekmovanje. V projektni nalogi vstopi ekipa v vlogo slovenskih odvetnikov, ki svetuje tujemu podjetju pri nakupu poslovnega deleža v ciljni družbi. Naloga študentov je, da opravijo pravni del skrbnega pregleda in pripravijo pogodbo o prodaji poslovnega deleža.

Za pripravo pisnih izdelkov, to je poročila o pravnem skrbnem pregledu in osnutka pogodbe o prodaji poslovnega deleža, imajo ekipe mesec dni časa.

3. faza: USTNI DEL TEKMOVANJA - kvalifikacije



Sledi ustni del tekmovanja v novembru, kjer ima vsaka ekipa 45 minut, da predstavi probleme, ki jih je ugotovila pri skrbnem pregledu, in da ponudi rešitve zanje.

Tako v pisnem kot tudi ustnem delu tekmovanja se ocenjuje ne le pravilnost in prepričljivost pravne argumentacije, temveč tudi način komuniciranja.

Na podlagi uspeha pisnega in ustnega dela tekmovanja komisija, ki jo sestavljajo vsi mentorji, izbere dve najboljši ekipi, ki se pomerita v finalu BIG DEAL tekmovanja.

4. faza - FINALE

V finalnem delu tekmovanja BIG DEAL je naloga ekipe, da izpogaja vsebino sporazuma med delničarji (Shareholder Agreement, SHA).

Vsaka ekipa prejme navodilo, kaj mora doseči v pogajanjih.

Zmaga ekipa, ki je strokovno prepričljivejša in uspešnejša na pogajanjih.



NAGRADA

Vse ekipe prejmejo potrdilo o sodelovanju na BIG DEAL tekmovanju, finalisti pa še posebno priznanje za uspeh na tekmovanju BIG DEAL.

Najboljši študentje iz ekipe dobijo priložnost za prakso v odvetniški pisarni države, iz katere prihajajo, kar pomeni prvi korak k potencialni zaposlitvi.



ROJS, PELJHAN, PRELESNIK & PARTNERJI



Top-tier Legal
Adriatic

Kontakt:

Manca Vrečar, Business Development Manager

Email: vrecar@rppp.si

NAJLEPŠA HVALA



ROJS, PELJHAN, PRELESNIK & PARTNERJI



Top-tier Legal
Adriatic