|  |  |
| --- | --- |
| Time and time again, lawyers are deal breakers and not deal makers. This is because their mission 'S to protect their client at all costs, even if it means the deal doesn't go through. Redline documents going back and forth will be the most sensitive time of the process. Everyone is emotional, stakes are high, and the lawyers get in the middle.  You, as the buyer, either want to get the deal done or you don't. You either trust the seller or you don’t. If you don't trust the seller do not buy the company. If you don't want to buy the company, then walk away. But if you trust the seller and you want to buy the company, you are looking for documents that can help two responsible adults who want to get a deal done with a reasonable amount of protection.  I believe strongly that it is your responsibility to make sure you, not your lawyer, are comfortable where sacrifices in protection are made. They will accept the role of protecting you at all costs; you need to manage them or all you will have is a large legal bill and a promising deal that went south.  My first recommendation for managing lawyers is to start by communicating the above. Ask them for boiler plate documents (the M&A Advisor may be able to provide this as well, but understand that the Advisor in all circumstances represents the seller) that you can work. You'll want to use your lawyer's documents because they won't have to review the whole thing from top to bottom. This will keep your costs down. Also, the buyer is the one who wants the rights and warranties, whereas the seller doesn’t want any, so utilizing the buyer's legal team’s documents can put the buyer in the best position and lint the first round of back-and-forth.  Second, tell your lawyer what you want rather than letting them set the agenda. Asking for recommendations is absolutely fine and recommended but make the call and give them direction. You should avoid the buyer's lawyer and seller's lawyer talking on the phone and negotiating directly. Again, there are exceptions, and I have been in deals where a detail needed to get worked out and this was the best way to solve it; but typically, this is an example of two people who get paid high hourly rates discussing something they likely won't agree on easily. | Снова и снова юристы срывают сделки, вместо того чтобы заключать их. Это происходит потому, что миссия адвоката состоит в защите своего клиента любой ценой, даже если это означает, что сделка не состоится. Постоянный перебор версий документов – наиболее щекотливая ситуация. Все участники переживают, ставки высоки, а юристы оказываются между двух огней.  Как потенциальный покупатель вы либо хотите заключить сделку, либо нет, либо доверяете продавцу, либо нет. Если вы не доверяете продавцу, не покупайте компанию. Если вы не хотите покупать компанию, тогда следует уйти. Но если вы доверяете продавцу и хотите купить компанию, то вы ищете документы, которые помогли бы двум ответственным взрослым людям заключить сделку с разумной степенью защиты.  Я твёрдо верю: именно вы несете ответственность за то, чтобы убедиться, что вам (а не вашему адвокату) комфортно в том случае, когда приходится жертвовать защитой. Юристы возьмутся защищать вас любой ценой; вам нужно руководить ими, иначе всё, что у вас будет, – это счёт от адвоката на серьёзную сумму и многообещающая сделка, которая сорвалась.  Моя первая рекомендация: чтобы руководить юристами, нужно начать с обсуждения вышесказанного. Попросите у них документы с незаполненными пропусками (консультант по слияниям и поглощениям также может предоставить их, но поймите, что консультант при любых обстоятельствах представляет интересы продавца), и с этими документами вы сможете работать. Вам, вероятно, захочется воспользоваться документами вашего адвоката, потому что тогда ему не придётся читать их от первого слова до последнего. Это позволит снизить ваши расходы. Кроме того, покупатель – это тот, кто хочет получить права и гарантии, в то время как продавец этого не желает, поэтому использование документов юридической команды покупателя может поставить вас в выгодное положение и ускорить первый раунд сравнения версий документов.  Во-вторых, скажите своему адвокату, чего вы хотите, а не позволяйте ему определять повестку дня. Консультироваться – это абсолютно нормально и полезно, но позвоните юристам и направьте их работу в нужное русло. Вам следует избегать разговоров адвоката покупателя и адвоката продавца по телефону и их прямых переговоров. Опять же, есть исключения: я участвовал в сделках, где требовалось проработать детали, и подобные переговоры были лучшим способом решить проблему; но, как правило, это два человека, которым платят высокие почасовые ставки, и они вряд ли быстро придут к согласию в своём обсуждении. |