




Valmisteltu omistajanvaihdos -
sopimukset ja lähtökohdat kuntoon

28.10.2020


Ilkka Puikkonen

EY:n yrityskauppa-asiantuntijat



Ilkka Puikkonen
Senior Legal Counsel
Transaction Law
Mobile: +358 40 8346648
Email: ilkka.puikkonen@fi.ey.com

*Ilkalla on 10 vuoden
kokemus yrityskaupoista,
joissa hän on toiminut
neuvonantajana kotimaisille
ja ulkomaisille yhtiöille,
perheyhtiöille ja
pääomasijoittajille*



Kjell Renlund
Partner
Transaction Law
Mobile: +358 40 577 7466
Email: kjell.renlund@fi.ey.com

*Kjellillä on yli 20 vuoden
kokemus yrityskaupoista,
joissa hän on toiminut
neuvonantajana kotimaisille
ja ulkomaisille yhtiöille,
perheyhtiöille ja
pääomasijoittajille*

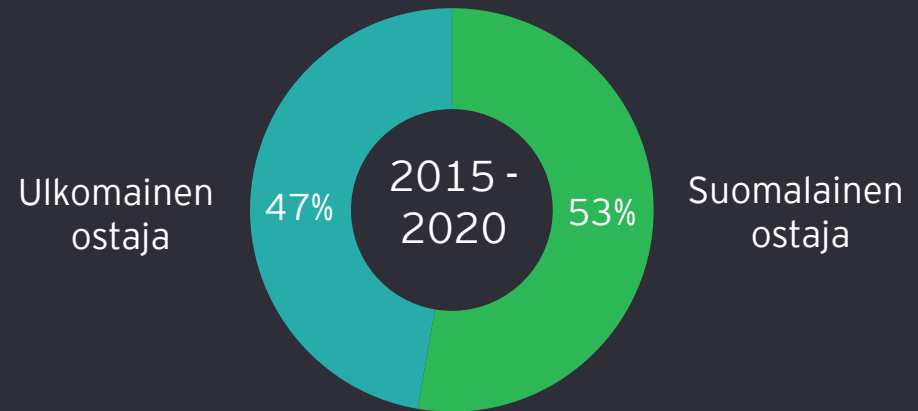
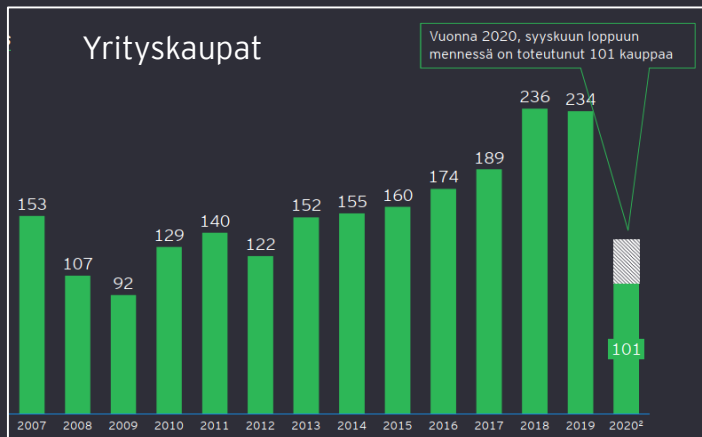
Agenda

- ✓ Yleistä
- ✓ Yrityskaupan toteutusvaihtoehdot
- ✓ Yrityskaupan vaiheet ja rakenne



Yleistä

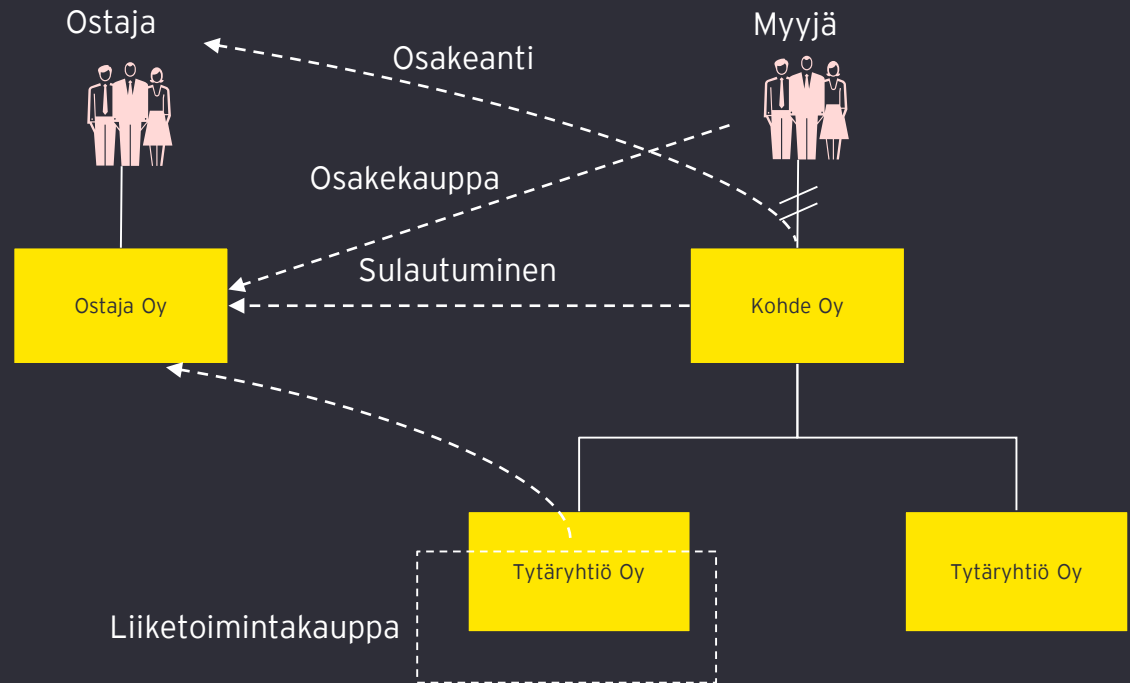
- ▶ Viimeiset vuodet ovat olleet erittäin vilkkaita yrityskauppojen osalta
- ▶ Yrityskauppojen ammattimaistuminen lisää vaatimuksia tietyn prosessin noudattamiselle myös pienemmissä kaupoissa
- ▶ Mittakaava vaihtelee, mutta prosessi useimmiten pitkälti sama
- ▶ Neuvonantajat usein avustamassa molemmilla puolilla, mikä lisää vaatimuksia mm. dokumentaation ja due diligence-prosessin osalta
- ▶ Huomioitava pienten yrityskauppojen rahoitusmallien muutos ja pankkien kasvavat due diligence-vaatimukset



* 2020 jo noin 60%:ssa on ollut ulkomainen ostaja

Yrityskaupan toteuttamisvaihtoehdot

- ▶ Osakekauppa
- ▶ Liiketoimintakauppa
- ▶ Sulautuminen
- ▶ Jakautuminen
- ▶ Osakevaihto
- ▶ Osakeanti
- ▶ Omien osakkeiden hankkiminen
- ▶ Lahja tai lahjanluoteinen kauppa sukupolvenvaihdoksissa



Yrityskaupan vaiheet ja rakenne

Arvonmääritys ja
kauppahintamekanismista sopiminen

Arvon tarkistus ja siitä sopiminen

Arvon tarkistus toteutuspäivän
todellisten lukujen perusteella

Valmistelevat
toimenpiteet

Alustavat
keskustelut

Salassapito-
sopimus

Aiesopimus

Due
diligence-
tarkastus

Kauppakirja-
neuvottelut

Allekirjoitus
ja toteutus

Jälkitoimen-
piteet





VALMISTELEVAT TOIMENPITEET JA ALUSTAVAT KESKUSTELUT

- ▶ Vaihtelee yrityskaupan tyypistä riippuen

Ostaja

- ▶ Realistinen tilannearvio taloudellisesta tilanteesta ja markkina-asemasta
- ▶ Neuvonantajien valitseminen
- ▶ Resurssien ja aikataulun suunnittelu
- ▶ Ajoitus
- ▶ Rahoituksen suunnittelu
- ▶ Rakenteen suunnittelu

Myyjä

- ▶ Ajoitus - aloita ajoissa!
- ▶ Yrityksen laittaminen myyntikuntoon
- ▶ Mahdollisen myyntimateriaalin laatiminen
- ▶ Tiedä mitä myyt - hyvä tarina
- ▶ Dokumentaation kerääminen
- ▶ Resurssien ja aikataulun suunnittelu
- ▶ Liiketoiminnan häiriöttömän sujumisen varmistaminen
- ▶ Neuvonantajien valitseminen
- ▶ Yhtiöoikeudelliset järjestelyt, kuten sulautuminen tai jakautuminen (esim. kiinteistön eriyttämiseksi)



VALMISTELEVAT TOIMENPITEET JA ALUSTAVAT KESKUSTELUT

- ▶ Vaihtelee yrityskaupan tyypistä riippuen

Myyjä

- ▶ Harkitse miksi ja miten omistajanvaihdos tehdään:
 - ▶ Omistuksen siirtäminen seuraavalle sukupolvelle
 - ▶ Koko yrityksen myyminen työntekijöille
 - ▶ Yrityksen osan siirtäminen seuraavalle sukupolvelle tai työntekijöille
 - ▶ Kasvutavoitteiden tukeminen myymällä osa omistuksesta esimerkiksi sijoittajalle
 - ▶ Eläköityminen ja toiminnan lopettaminen
 - ▶ Myynti ulkopuoliselle



VALMISTELEVAT TOIMENPITEET JA ALUSTAVAT KESKUSTELUT

- ▶ Vaihtelee yrityskaupan tyypistä riippuen

Myyjä

▶ Laita yritys myyntikuntoon:

- ▶ Onko yritysmuoto sopiva?
- ▶ Kuinka suuri on siirtyvän yrityksen varallisuus?
- ▶ Onko omaisuutta, jota ei haluta siirtää?
- ▶ Lomamökki
- ▶ Asunto-osakkeita
- ▶ Arvopapereita
- ▶ Golf-osakkeita
- ▶ Halutaanko toimitilat eriyttää omaksi yhtiöksi (nykyinen omistaja jäisi vuokranantajaksi)?
- ▶ Ym.



SALASSAPITO-SOPIMUS

- ▶ Edellytys tietojen vaihdolle ja neuvotteluiden aloittamiselle
- ▶ Voidaan yhdistää aiesopimukseen
- ▶ Tehtävä aikaisessa vaiheessa
- ▶ Yksipuolinen vai molemminpuolinen

Ostaja

- ▶ Huolehdi, että myyjä sitoutuu pitämään käynnissä olevat neuvottelut luottamuksellisina

Myyjä

- ▶ Mahdollistaa luottamuksellisten tietojen antamisen ostajalle
- ▶ Suojaa annettujen tietojen väärinkäytöltä
- ▶ Huomioi rajoitukset annettaessa tietoja kilpailijalle



AIESOPIMUS

- ▶ Mahdolliset järjestelyn toteuttamiseen liittyvät raamit
- ▶ Sovitaan järjestelyn aikataulusta
- ▶ Muodostaa tulevien neuvotteluiden lähtökohdat
- ▶ Osoitus että osapuolet ovat tosissaan ja haluavat jatkaa neuvotteluja
- ▶ Ei sitova!

Ostaja

- ▶ Pyri joustavuuteen
- ▶ Mahdollinen yksinoikeus aiesopimuksen voimassaoloaikana neuvottelurauhan turvaamiseksi

Myyjä

- ▶ Sido ostajan mahdollinen yksinoikeus ostajan säännöllisiin varmistuksiin kiinnostuksen jatkumisesta



DUE DILIGENCE-TARKASTUS

- ▶ Tarkoittaa yrityskaupassa tehtävää selvitystyötä
- ▶ Auttaa arvioimaan onko suunniteltu yrityskauppa kannattava
- ▶ Tarkoituksena tunnistaa taloudelliset, juridiset ja muut riskit

Ostaja

- ▶ Ostajan kaupan kohteen selvitysvelvollisuus/ intressi
- ▶ DD-löydösten avulla kauppakirjaan saadaan ehtoja, jotka turvaavat ostajan asemaa
- ▶ Rahoittajapankit edellyttävät asianmukaista DD:tä

Myyjä

- ▶ Mahdollisuus keventää myyjän vastuita

”

Ostaja ei voi jälkeempään vedota seikkoihin, jotka olisivat käyneet ilmi due diligence -materiaalista



Mitä due diligence tarkoittaa?

- ▶ Due diligence -termillä ('DD') viitataan vakiintuneesti yrityskaupassa tehtävään selvitystyöhön
- ▶ Due diligence pyrkii tarjoamaan selkeän ja objektiivisen kuvan ostokohteena olevan yrityksen tilasta sekä transaktioon liittyvistä riskeistä ja vastuista
- ▶ Due diligence voi sisältää mm. seuraavat osa-alueet:
 - ▶ Taloudellinen DD
 - ▶ Verotuksellinen DD
 - ▶ Juridinen DD
 - ▶ Kaupallinen DD
 - ▶ HR DD
 - ▶ IT DD
 - ▶ Tekninen DD
 - ▶ Ympäristö DD
- ▶ Laajuus vaihtelee ostettavasta kohteesta riippuen



DD Materiaali & Q&A



Juridinen

- ▶ Yhtiötä koskevat asiat
- ▶ Yritysjärjestelyt
- ▶ Kiinteä omaisuus ja käyttöomaisuus
- ▶ Henkilöstö
- ▶ Sopimukset
- ▶ Riidat
- ▶ Luvat ym.
- ▶ Tietosuoja
- ▶ Kilpailuoikeus
- ▶ IPR

Taloudellinen

- ▶ Tuloskehitys
- ▶ Taloudellinen asema
- ▶ Trendit ja ajurit kehityksessä
- ▶ Tärkein tunnusluku yleensä normalisoitu EBITDA eli käyttökate, joka usein arvostuksen perustana
- ▶ Liiketoiminnan kannattavuutta kuvaavien erien tunnistaminen mm. eliminoimalla kertaluonteiset kulut ja tuotot
- ▶ Taseen analyysissä keskeisiä nettovelka ja nettokäyttöpääoma, jotka vaikuttavat kauppahintaan mekaniismista riippuen

Verotuksellinen

- ▶ Mahdollisissa verotarkastuksissa ilmenneet asiat ja niiden mahdollinen uusiutuminen
- ▶ Kirjeenvaihto viranomaisten kanssa, ennakkotietohakemukset ja muut veroprosessit
- ▶ Tulovero-asiat
- ▶ Veroasioiden hallinto
- ▶ Verotappiot ja verovelat
- ▶ Intra-group ja lähipiiritransaktiot
- ▶ Uudelleenjärjestelyt
- ▶ Kannustinohjelmat
- ▶ ALV-asiat



KAUPPAKIRJA-NEUVOTTELUT

- ▶ Yrityskaupan keskeisin dokumentti
- ▶ Määrittelee kaupan ehdot
- ▶ Käytä aina asiantuntijaa

Ostaja

- ▶ Ostettavan yrityksen arvon pysyvyyden varmistaminen
- ▶ Sopimusten ja rahoituksen jatkuvuus
- ▶ Myyjän vastuu mahdollisista epäkohdista
- ▶ Myyjän kilpailukiello
- ▶ Kauppahinta ja muut kauppaan liittyvät elementit

Myyjä

- ▶ Myyjän vakuutukset
- ▶ Myyjän vastuun rajoittaminen - ajallisesti ja euromääräisesti
- ▶ Kauppahinta ja muut kauppaan liittyvät elementit



ALLEKIRJOITUS JA TOTEUTUS

- ▶ Kaupan toteuttaminen
 - ▶ Allekirjoitus ja toteutus joskus erillisiä
 - ▶ Kauppahinta
 - ▶ Mahdollinen lisäkauppahinta
- ▶ Toteutukseen liittyviä sopimuksia:
 - ▶ Osakassopimus
 - ▶ Toimitus-, työ- ja johtajasopimukset
 - ▶ Myyjien konsulttisopimukset
 - ▶ Vuokrasopimus (toiminnassa käytettävät tilat)
 - ▶ Rahoitussopimukset
 - ▶ Mahdolliset siirtymäajan palvelu- ja muutossopimukset



OSAKASSOPIMUS

- ▶ Osakassopimus tärkeä asiakirja aina kun vain osa osakkeista siirretään uudelle omistajalle, esim. sukupolvenvaihdoksen tai sijoittajan/työntekijöiden mukaantulon yhteydessä
- ▶ Sovitaan mm. yhtiön omistuksesta, liiketoimintaan liittyvistä tavoitteista ja kysymyksistä, rahoituksesta sekä siitä, miten yhtiössä tehdään päätöksiä
- ▶ Osakassopimuksen tulee aina räätälöidä käsillä olevaan tilanteeseen
- ▶ Keskeisiä asioita:
 - ▶ Rahoitus ja varojen jako
 - ▶ Päätöksenteko ja mm. hallituksen valinta
 - ▶ Tiedonsaantioikeudet
 - ▶ Osakkeiden omistus ja luovuttaminen, etuosto-oikeus, optiot ym.
 - ▶ Salassapito
 - ▶ Sopimusrikkomus ja sopimuksen irtisanominen
 - ▶ Työskentelyvelvollisuus ja omistuksen sitominen työskentelyyn
 - ▶ IPR
 - ▶ Kilpailukieltö



JÄLKITOIMEN- PITEET

- ▶ Kauppakirjan ehtojen täyttäminen
- ▶ Kauppahinnan täsmentäminen
- ▶ Pöytäkirjojen ja kaupparekisteritietojen ajantasaisuus
- ▶ Sisäinen ja ulkoinen tiedottaminen

Ostaja

- ▶ Toiminnan haltuunotto ja integrointi
- ▶ Sopimusten jatkuvuus
- ▶ DD:ssä havaittujen puutteiden korjaaminen
- ▶ Vähintään yhtä tärkeä kuin valmisteluvaihe!

Myyjä

- ▶ Siirtymäajan tuki ja palvelut
- ▶ Kauppahinnan täsmäytys
- ▶ Mahdolliset lisäkauppahinnat

RISKIT

- ▶ Puutteellinen kohde- ja riskianalyysi
- ▶ Puutteellinen tieto ja osaaminen
- ▶ Epäonnistunut haltuunotto ja integrointi

KIITOS!



Ilkka Puikkonen | Senior Legal Counsel
Ernst & Young Oy
Pitkäkatu 55, 65100 Vaasa
+358 40 834 6648
Ilkka.puikkonen@fi.ey.com



EY | Assurance | Tax | Strategy and Transactions | Consulting

EY lyhyesti

EY on globaali tilintarkastuksen, verotuksen, liikejuridiikan, ja yritysjärjestelyiden asiantuntija ja liikkeenjohdon konsultti. Näkemyksemme ja korkealaatuiset palvelumme vahvistavat luottamusta pääomamarkkinoiden ja talouden toimintaan kaikkialla maailmassa. Kasvatamme huippuosaa- jia, joiden yhteistyöllä lunastamme lupauksemme ja rakennamme parempaa työ- ja liike-elämää sekä toimivampaa maailmaa asiakkaillemme, omalle henkilöstöllemme ja yhteisöille, joissa toimimme. Lisätietoja löydät internetistä www.ey.com/fi. Voit myös seurata meitä twitterissä: @EY_Suomi.

EY viittaa globaaliin organisaatioomme ja saattaa viitata yhteen tai useampaan Ernst & Young Global Limitedin jäsenyhtiöön, joista kukin on erillinen oikeushenkilö. Ernst & Young Global Limited, joka on Yhdistyneen kuningaskunnan lakien mukainen yhtiö (company limited by guarantee), ei tarjoa palveluja asiakkaille. Lisätietoja organisaatiostamme löytyy osoitteesta ey.com.

© 2020 Ernst & Young Oy.
All Rights Reserved.

Tässä julkaisussa olevat tiedot on tarkoitettu käytettäväksi ainoastaan yleisluonteisena tiedon lähteenä. Mikäli tarvitsette asiantuntijaneuvoja, suosittelemme ottamaan yhteyttä asiantuntijaan, joka voi avustaa yksittäisissä kysymyksissä.

ey.com