

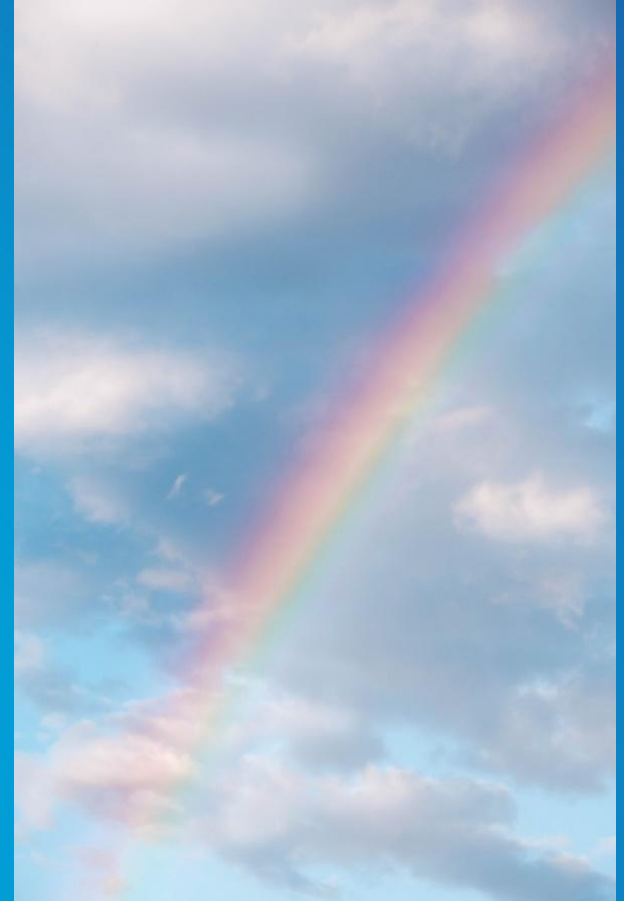
SBL VIERUMÄKI 2025 / LIIKENNEPALVELUALAN YRITYSJÄRJESTELYT

Asianajaja Jyrki Piiparinen



25 vuotta bensiinikauppiaiden lakiapuna

RAKKAUTTA ILMASSA!



Asianajotoimisto Kontturi & Co Oy

Oksasenkatu 8 B, 3. krs, Lappeenranta | Kauppakatu 17 B, 80100 Joensuu | Kauppakatu 24, 40100 Jyväskylä

puh. (013) 120 731 | asianajotoimisto.com

Yrityskaupassa

- myyjä pyrkii saamaan maksimaalisen kauppahinnan minimaalisilla vastuilla.
- ostaja pyrkii ostamaan kaupan kohteen mahdollisimman pienellä kauppahinnalla ja minimoimalla kauppaan sisältyvät riskit
- tiedon epätasapaino on yhteinen ongelma.
- sopimuksen käytännön tehokkuudella on keskeinen merkitys onnistumisen kannalta.
- luottamusta rakennetaan yhteistä näkemystä vahvistamalla

Potentiaalista kumppania etsimässä

- Mistä ostaja tai ostettava yritys?
 - Yrityskauppaneuvot
 - Yrittäjäjärjestöt
 - Lehti-ilmoitukset
 - Internet
 - Yrityspörssit
 - Sosiaalinen media
 - Puskaradio



Myyjä ja kaupan kohde

- Osakekaupassa kohteena yrityksen osakkeet eli koko yhtiö
 - Kaikkine velkoineen, vastuineen ja sopimuksineen
 - Myyjänä yhtiön osakkeenomistaja
 - Yhtiö itsessään ei myy kaupassa mitään omaisuuseriään
→ jatkaa toimintaansa kuten ennenkin
- Liiketoimintakaupassa kohteena yrityksen liiketoiminta tai osa siitä ja siihen liittyvä käyttö- ja vaihto-omaisuus
 - Esim. koneet ja kalusto
 - Myyjänä aina yhtiö
 - Osakkeenomistaja ei omista yhtiön liiketoimintaa vaikka omistaisi kaikki yhtiön osakkeet



-KAUPAN RAKENNE:

1. Kiinteistöt
 2. Varasto
 3. Kalusto
 4. Goodwill
-
5. Rönsyt



Vastuut ja velvollisuudet

➤ Osakekauppa

- Riski kaikista yhtiön veloista ja vastuista siirtyy kaupan myötä ostajalle

➤ Liiketoimintakauppa

- Yleensä kaupan mukana siirtyvät yhtiön asiakas- ja sopimussuhteet, työntekijät ym.
- Velat ja vastuut jäävät kuitenkin myyjälle
- Jos hankittava liiketoiminta on luvanvaraista, hankittavat tuotteet tai valmistustavat vaativat luvan tai viranomaisten hyväksynnän
- Tulee varmistua jo etukäteen siitä ovatko nämä luvat siirrettävissä vai tuleeko liiketoiminnan hankkijan hakea ne uudelleen

Verotus

- **Osakekauppa:** veron maksaa myyjänä oleva osakkeenomistaja
- Luovutusvoittovero siltä osin kuin kauppahinta ylittää myytävien osakkeiden hankintamenon
 - Pääomatulovero 30 / 34 % (raja 30 000 €)
 - Hankintameno-olettaman käyttö mahdollista
- Ostajalle varainsiirtovero kauppahinnasta
- Ostaja voi vähentää kauppahinnan rahoittamiseksi otetun velan koron
- **Liiketoimintakauppa:** veron maksaa yhtiö
 - Kauppahinta yhtiön veronalaista tuloa; yhteisöverokanta 20 %
 - Pääsääntöisesti yhtiövero siltä osalta, jolla liiketoimintakaupan kauppahinta ylittää myydyn omaisuuden kirjanpitoarvon
 - Hankintameno-olettama ei sovellettavissa
 - Ostaja voi tehdä hankintamenosta vuosittaisia poistoja



Hallitun yrityskaupan vaiheet

- Kartoitus, tiedustelu ja kontaktointi → ostotarjous
 - Salassapitosopimus, mahdollinen aie- tai/ja esisopimus
 - Yritystarkastus eli DD-prosessi
 - Asiakirjojen laatiminen
 - Iterointikierrokset, kommentointi, muutokset
 - Asiakirjojen hyväksyminen
 - Täytäntöönpanovaihe



Sopimusvaiheet

- Kaupan kohteesta annettavat tiedot syventyvät vaihe vaiheelta

Letter of intent / Aiesopimus



Esisopimus



Ehdollinen kauppasopimus



Täytäntöönpanovaihe (Closing)

Tietopyynnot ostotarjousta varten

- Salassapitosopimuksen allekirjoittamisen jälkeen ostajalla tarve saada lisää tietoa yrityksestä arvioidakseen yrityksen tilaa, tehdä laskelmia yrityksen arvosta ostotarjousta varten ja harkitakseen yrityksen kannattavuutta jatkossa
- Myyjän on puolestaan päätettävä, mitä tietoa jaetaan ennen ostotarjousta ja mitä puolestaan jätetään yritystarkastuksessa (DD) selvitettäväksi
 - Tietojen luovuttaminen vaiheittain

Ostajan sitouttaminen sopimuksin

- Yrityskauppaan voi kuulua paljon muitakin sopimuksia kuin salassapitosopimus ja varsinainen kauppakirja
 - Aiesopimus
 - Esisopimus
- Muita mahdollisia sopimuksia:
 - Osakassopimus
 - Liittymissopimus
 - Osakaslainasopimus
 - Johtajasopimus
 - Toimisuhdetta koskeva sitoumus (työskentelyvelvoite)

Salassapito

- Yritysten tärkeimpiä omaisuuseriä usein liikesalaisuudet, tietotaito ja muut luottamukselliset tiedot
- Jo ennen varsinaisten neuvottelujen alkamista osapuolten välillä syytä solmia **salassapitosopimus**
 - Ennen talous-, asiakas- tai muiden luottamuksellisten tietojen luovuttamista
- Sitoudutaan pitämään salassa yrityskauppaprosessissa esiin tulevat seikat
- Tarkoituksena turvata luottamuksellisen materiaalin ja tietojen säilyminen salaisina ja sopimusten osapuolten välisinä
 - Estäen ostajaehdokasta luovuttamasta yrityksen salaisia tietoja ulkopuolisille tai käyttämästä tietoja toiseen yrityskauppaan
 - Kielto käyttää hyväkseen tai luovuttaa saatuja tietoja ulkopuolisille myös siinä tapauksessa, että kauppa jää toteutumatta

KARTOITUSVAIHE



Asianajotoimisto Kontturi & Co Oy

Kauppakatu 17 B, 80100 Joensuu | puh. (013) 120 731 | asianajotoimisto.com

TIETO KAUPAN KOHTEESTA

- Due diligence-prosessit ovat kehittyneet.
 - dokumentoinnin taso on parantunut.
 - Samanaikaisesti prosessien läpi virtaavan tiedon määrä on räjähtänyt, tiedonhallinnan merkitys on kasvanut yrityskaupassa.
 - tiedon keräämisvaihe, käsittelyvaihe, raportointivaihe
 - dataroomiin pääsy, indeksointi, valvonta, sulkeminen.
-
- Kauppahinnasta sopiminen tehokkaasti edellyttää sitä, että kaupan kohteen kulu- ja tuottorakenne on ymmärretty ja kyetty arvioimaan!**

KAUPPAKIRJA

- Kauppakirjassa myyjät antavat ostajalle
 - Perustavanlaatuiset vakuutukset: yritystoiminnan siirtokelpoisuus, luovutusta koskevat juridiset rasitteet ja riskit
 - Ostettavan yhtiön/liiketoiminnan toimintaan liittyvät vakuutukset
- Myyjät vastaavat antamista vakuutuksista
- Törkeä tuottamus / tahallisuus
- Seurauksina voivat tulla kyseeseen vahingonkorvaus, hinnanalennus, teoriassa jopa kaupan purku
- Myyjien vastuuta usein rajoitetaan
 - Korvauksen määrä voi olla rahamääräisesti rajattu tiettyyn osuuteen kauppahinnasta
 - Korvausvaatimuksen mahdollistavaa aikaikkunaa myös rajoitetaan

- Due diligence huolellisesti tehtynä tuottaa aineiston, jonka perusteella ostaja pystyy turvallisin mielin muodostamaan ymmärryksen siitä, minkälainen ja missä kunnossa kaupan kohde on
- Talouskunto
- Operatiivinen kunto
- Asema markkinassa
- Juridinen ja verotuksellinen kunto
- Ympäristöasiat
- GDPR-asiat
- -IPR-asiat
- Työsuhdeasiat



WARRANTIT ELI MYYJÄN VAKUUTUKSET

- Yrityskaupoissa on siirrytty hyvin täsmällisiin määrittelyihin. Niillä pyritään välttämään tulkinnallisia riitoja. Terminologisista erimielisyyksistä voi seurata suuri pettymys osapuolille.
- mitä syvemmälle meneviä vakuutuksia myyjä pystyy antamaan, sitä suurempi turvallisuuden tunne ostajalle on mahdollista syntyä.
- toisaalta, mitä suppeampi vakuutusten joukko ja mitä pinnallisempia ne ovat, sitä suuremman riskin ottaa ostaja.

GDPR

1. GDPR tulee sanoista General Data Protection Regulation (yleinen tietosuoja-asetus). Kyseessä on henkilötietojen käsittelyä sääntelevä laki, jota alettiin soveltaa kaikissa EU-maissa keväällä 2018
2. Mikäli yhtiöön kohdistetaan tarkastus, yhtiön pitää pystyä osoittamaan, että asetuksen mukaiset toimet on hoidettu ja dokumentaatio ovat kunnossa
3. Valvontaviranomainen voi määrätä sakkoja rekisterinpitäjälle tai henkilötietojen käsittelijälle tietosuoja-asetuksen rikkomisesta
 - Hallinnollinen sakko voi olla enintään 20 miljoonaa euroa tai neljä prosenttia maailmanlaajuisesta liikevaihdosta.

JOHTOPÄÄTÖS: Yksikään suomalainen pk-yritys ei täytä GDPR-vaatimuksia täydellisesti. Yksikään yritys ei vaikeuksitta pysty myöskään suoriutumaan mahdollisista sanktioista.

- **Chance of Control-ehdot:**
- Yrityksellä on tyypillisesti laaja joukko erilaisia sopimuksia. Näissä on yrityksen määräysvallan siirtoon liittyviä ehtoja, joiden osalta myyjän tulee hankkia suostumukset/varmistukset siirroille jos niin sovitaan.

TAISTELU KAUPPAHINNASTA

- mikä huoltoasema-liiketoiminnan arvo on tänä päivänä?
- Hintamekanismi sovitaan tavallisesti niin, että myyjän antamasta vakuutuksesta poikkeama johtaa hinnanalennukseen tai vahingonkorvaukseen.
- Kaupan kohteen hinnasta sovitaan karkeasti niin, että se on joko substanssiarvo, tuottoarvo tai niiden yhdistelmä. Mitä läpinäkyvämmäksi kauppahinta saadaan, sitä helpompi on virhetilanteessa kohdistaa virheen vaikutus kauppahintaan.

- brändimuutokset voivat lisätä tai tuhota arvoa.
- Turnaround- onko se mahdollista?
- Valuaatioon vaikuttavat asiat

- Substanssiarvo tarkoittaa käytännössä tarvittaessa oikaistua tasearvoa. Riskipitoisia eriä ovat esimerkiksi epäkurantit kalustoerät, varasto, ulkona olevat saatavat sekä piilevät velat kuten työntekijäiden lomapalkkavelat.
- Tuottoarvoon kohdistuu aina riski tulevaisuuteen päin. Ostaja ja myyjä voivat sopia erilaisista keinoista joilla ostaja voi varmentautua siitä, että myyjä myötävaikuttaa hyvän tuloksen syntymiseen myös sen jälkeen, kun liiketoiminta on ostajan hallinnassa. Näistä erilaisista keinoista käytetään erilaisia nimityksiä kuten exit kicker ja earn out.

-Kauppahinnan jakautumisella maksuposteihin ja sitä koskevilla turvaavilla vakuuksilla voidaan riski jakaa osapuolten kesken.

-Kauppahinnan jakamisella posteihin on myös toinen merkittävä vaikutus. Siltä varalta että ostaja joutuisi pettymään myyjän käyttäytymiseen esimerkiksi kilpailukiellon noudattamisen osalta, hallussa oleva maksamatta oleva kauppahinnan osa helpottaa olennaisesti sopimusrikkomuksesta koituneen vahingon korvaamista tehokkaasti.

-liikesalaisuuksien rikkomisesta suoritettavan korvauksen osalta olennaista on määritellä, mikä on liikesalaisuus jota suojataan. Sen lisäksi on syytä sopia sopimussakosta ja varmistua siitä, että rikkova osapuoli aidosti sen myös joutuu korvaamaan.

DD-prosessin hyväksyminen ja sisältöön liittyvät neuvottelut

- Tehtyjen tarkastusten tulokset syytä käydä huolellisesti ja yksityiskohtaisesti läpi kaupan osapuolten toimesta juristien avustuksella
 - Keskiössä paljastuneet, piilevät ja oletetut vastuut ja riskit
 - Vastuunjako: kumpi osapuoli kantaa vastuun
- Löydösten merkityksestä kauppahintaan tai kauppasopimuksen ehtoihin sopiminen
 - Kohteen rajaaminen ulos kaupasta
 - Puutteen/ongelman korjaaminen voimaantulon ehdoksi
 - Korvaussitoumus
 - Toimintasitoumus

CLOSING.



Asianajotoimisto Kontturi & Co Oy

Kauppakatu 17 B, 80100 Joensuu | puh. (013) 120 731 | telefax (013) 127 153 | asianajotoimisto.com

Kaupan täytäntöönpano – *closing*

- Yksinkertaisimmillaan sisältää **kauppakirjan allekirjoituksen, kauppahinnan maksamisen ja kaupankohteen luovutuksen**
- Usein täytäntöönpano kuitenkin siirretään tapahtuvaksi myöhempänä ajankohtana, syitä esimerkiksi:
 - Kaupan loppuunsaattaminen voi vaatia viranomaislupia
 - Osapuoli edellyttää jonkin tietyn, kauppakirjassa määritellyn toimen saattamista loppuun, kuten
 - DD:n yhteydessä ilmi tulleiden puutteiden korjaaminen
 - Kolmannen osapuolen suostumuksen saaminen

Lisäkauppahinta eli *earn-out*

- Kauppahinnan ehdollinen osa
- Ostaja maksaa myyjälle sovitun määräajan kuluttua, mikäli ennalta sovitut ehdot täyttyvät
 - Useimmiten liitoksissa ostetun yhtiön taloudelliseen tulokseen
 - Muita mahdollisia esim. asiakassuhteiden säilyminen, tuotekehitysprojektin aikataulujen pitävyys
- Osa riskinhallintaa – etenkin pienissä kasvuyrityksissä todellinen tulos voi poiketa huomattavastikin ennen kauppaa ennustetusta
 - Myyjä ottaa osan riskistä kantaakseen
 - Toisaalta lisäkauppahinta voi myös auttaa saamaan myytävästä kohteesta korkeamman hinnan



Riski yrityskaupassa

Asianajotoimisto Kontturi & Co Oy

Kauppakatu 17 B, 80100 Joensuu | puh. (013) 120 731 | telefax (013) 127 153 | asianajotoimisto.com

Riski yrityskaupassa.

- Liikutetaanko mielikuvitusrahaa vai oikeaa rahaa?
- Kuka riskin voi ottaa, ja kuka sen oikeasti kantaa?
- Milloin kaupassa on virhe?
- Kaupan purku usein mahdotonta, hinnanalennuksella merkitystä vain harvoin.
- Kuka investoi? Ketiuien rooli?

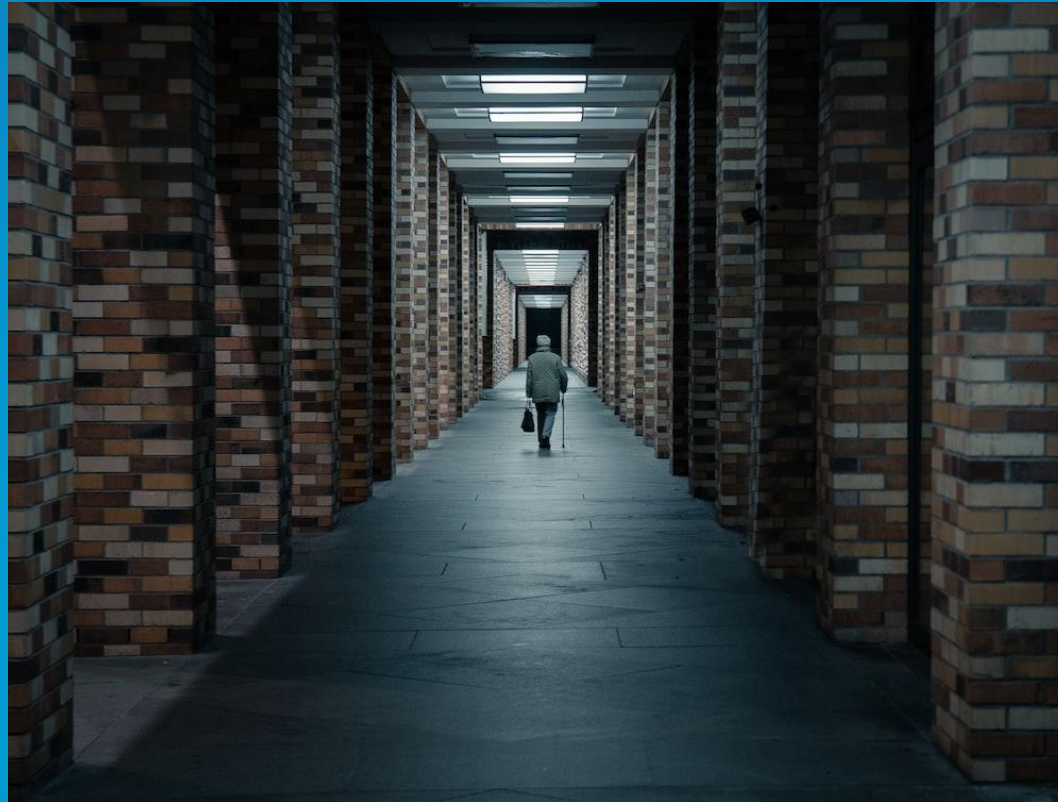


MISTÄ POLTTOAINETTA KAUPAN TEKOO

- Yleensä ulkopuolinen rahoitus tarpeen, esimerkiksi
 - Pankkilaina
 - Finnveran laina tai takaus
 - Ostajan oma sijoitus ja/tai takaus
 - Myyjän antamat takaukset, takaisinsijoitus
 - Yhtiöön jääville lainoille / ostajan hakemille uusille lainoille



Haltuunotto



Asianajotoimisto Kontturi & Co Oy

Oksasenkatu 8 B, 3. krs, Lappeenranta | Kauppakatu 17 B, 80100 Joensuu | Kauppakatu 24, 40100 Jyväskylä

puh. (013) 120 731 | asianajotoimisto.com

- Ostajan tehtävä, myyjän myötävaikutuksella
 - Myyjän tulee luopua yhtiöstä aidosti → annettava tilaa jatkajalle
 - Mahdollisesti sovittava siirtymävaihe on tärkeä, mutta varsinainen haltuunotto tärkeämpi
 - Syytä sopia, mikä on myyjän rooli haltuunottovaiheessa
- Varmistettava henkilöstön, asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden pysyvyys
- Tutustuttava ostokohteen toimintaan yksityiskohtaisesti, suunnitella ja toteuttaa liiketoiminnan integrointitoimet
- Yrityskaupasta tiedottaminen henkilöstölle, asiakkaille ja julkisuuteen
- Johtaminen, viestintä

- Haltuunoton onnistumiseen vaikuttaa ostajan toimialatuntemus ja kokemus alalta
- Ensimmäiset 100 päivää merkittävimpiä
 - Mahdolliset tarpeelliset henkilöstömuutokset päätetty ja ainakin osittain toteutettu
 - Toimenkuvat ja operatiiviset tukitoimet selvillä
- Huolellisesti laaditut DD-raportit toimivat hyvänä apuna haltuunoton ja sen jälkeisissä muutoksissa

KIITOS!

