

# OmistajaKS-koulutus yrityksen myyjille

## Jakso 5.



Jan von Bonsdorff



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

31.8.2023



**OmistajaKS –**  
omistajanvaihdoksista  
elinvoimaa



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020

## Mitä 4. osiosta jäi käteen tai mietityttämään?

- Kuka on yrityksesi todennäköisin ostaja?
- Osaatko kertoa ”tarinan” yrityksesi oleellisista asioista kauppaa varten?
- Mitä muuta jäi askarruttamaan?

## Koulutuksen rakenne

---

- 1. Yrityskaupan perusteet ja valmistautuminen
- 2. Liiketoiminnan ja yrityksen arvo
- 3. Kertaus yrityksen arvo ja Yrityksen kehittäminen
- 4. Ostajan etsiminen
- **5. Yrityskaupan rahoitus, neuvottelut, due dilligence, Yrityskauppasopimukset, yrityksestä irtautuminen + aikaa askarruttaville asioille ja kysymyksille**



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

---

# Due Dilligence -tarkastus



## DD-tarkastus

- DD on ostajan suorittama kaupan kohteen asianmukainen ja huolellinen tarkastus
- Ostaja päättää haluamansa tarkistuksen laajuuden ja maksaa yleensä siihen liittyvät kulut
- Myyjällä on ns. laajennettu tiedonantovelvollisuus kertoa kaikki oleellinen ja ostajalla selonottovelvollisuus sekä vastuu ymmärtää informaatiota
- DD-tarkastus vai kauppasopimuksen myyjän vakuutukset?
  - Etukäteen varmistaminen vs. kaupan jälkeen korjaaminen?
- DD- pienissä yrityksissä yleensä varsin kevyt, koska liiketoiminta yleensä varsin helposti hahmotettavissa ja tarkistettavia kohteita suhteellisen vähän keskittyen tapauskohtaisesti oleelliseen
- DD on asioiden tarkastamista, mutta myös tilaisuus ymmärtää liiketoimintaa syvällisesti. Kaupan kaatuessa ostaja mahdollinen uusi kilpailija? (kilpailijan osto tai uuden perustaminen)



## Käyttö- ja vaihto-omaisuuden DD, esimerkkejä

---

- Aineettomat oikeudet
  - Patentit, tuotemerkit jne.
- Kiinteistöt ja rakennukset
  - Kuntoarviot, lainhuuto- ja rasiustodistus, kaavoitustilanne, maaperätutkimukset
  - Kiinteistöyhtiöiden taloustiedot, isännöitsijätodistukset jne.
- Koneet ja kalusto
  - Kunto, käypäarvo?, huoltohistoria, varaosien saatavuus tai korjattavuus?
- Vaihto-omaisuus
  - Määrä, kuranttuis, kiertonopeus



## Taloudellinen DD, esimerkkejä

---

- Tuloslaskelma
  - Myynnin jakauma tuotteittain/palveluittain, toimipisteittäin, asiakkaittain -> liiketoiminta- ja asiakasriskit
  - Tuotekustannuslaskelmat (harvoin on tai onko oikein?)
  - Ostot toimittajittain, tuotteittain -> saatavuuden pullonkaulat
  - Liiketoiminnan muut tuotot ja niiden kertaluontoisuus
  - Liiketoiminnan muut kulut
    - Havainnot poikkeavista tapahtumista viimeisien vuosien aikana
- Tase-erien läpikäynti ja kuranttius
  - Myyntisaatavat jne.
- Yhtiön piilevät vastuut esim. takaukset



## Juridinen DD

---

- Yrityksen sopimusten, vastuiden ja velvoitteiden tarkistaminen esim.
  - Vuokrasopimukset
  - Toimiluvat, sertifioinnit jne.
  - Yhteistyösopimukset
  - Asiakassopimukset ja normaalit ehdot
  - Hankinta sopimukset
  - Lisenssit esim. ohjelmistot
  - Työsopimukset
  - Rahoitussopimukset
  - Vakuutusopimukset
  - Verotarkastukset
  - Riita-asiat tai reklamaatiot
  - Jne, mutta oleellista myös kauppasopimuksessa myyjä vakuutukset. Palataan 5. osiossa



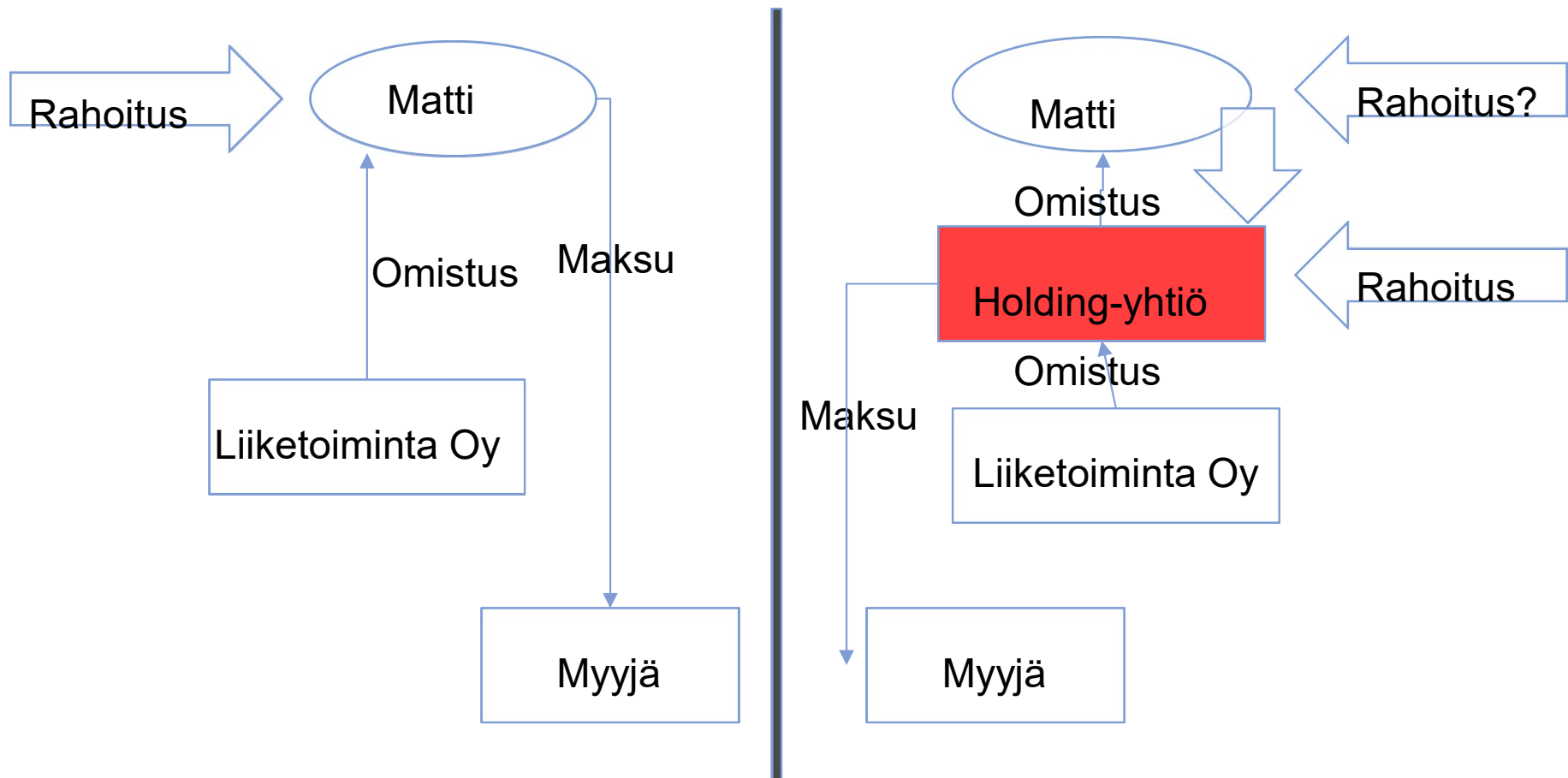


SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

---

# Hyvä ymmärtää ostajan rahoitus ja mahdollisuudet

## Rakenteen vaikutus ostajan maksukykyyn osakekaupassa





## Liiketoimintakaupan rakenteella vaikutusta ostajan kassavistaan ja myyjän verotukseen

VASTAAVAA	A	B	C
Aineettomat hyödykkeet 20%	50	0	200
Aineelliset hyödykkeet			
0 % Maa- ja vesialueet	20		
4 % Rakennukset ja rakennelmat	80		
20 % Koneet ja kalusto	50	50	50
Muut aineelliset hyödykkeet			
0 % Sijoitukset		100	
Pysyvät vastaavat yhteensä	200	150	250
Vaihto-omaisuus			
Varasto, raaka-aineet, keskeneräiset	100	150	50
Arvopaperit	0	0	0
<u>Vaihto-omaisuus yhteensä</u>	<u>100</u>	<u>150</u>	<u>50</u>
<b>Yhteensä</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>
<u>Poistot</u>	<u>-23,2</u>	<u>-10</u>	<u>-50</u>
<b>Verovaikutus 20% kassaan</b>	<b>4,6</b>	<b>2,0</b>	<b>10,0</b>

- Huom! Kassavirran riittävyys oleellista kaupan maksussa!

## Miten rahoittajat arvioivat yrityskauppaa ja ostajaa

- Menestymisedellytykset
  - Ostajan **osaaminen** (voi paikata osittain **myyjän tuella**). Oleellista kuitenkin ostajan sopivuus yrittäjäksi ja jatkajaksi ->tausta ja suunnitelmallisuus (hyvällä liiketoimintasuunnitelma voi parantaa mahdollisuuksia)
  - Ostajan yrittäjäyys- ja johtamiskokemus
  - Ostettavan ja ostajayrityksen ikä, kannattavuus ja toimiala
  - **Myyjän osallistuminen kauppaan (rahoitus ja siirtymäkausi)**
    - **Myyjän sitoutuminen rahoittajalle hyvä merkki**
    - **Myyjä voi antaa maksuaikaa -> pienempi rahoitustarve tai antaa osan kauppahintaa vakuudeksi**
  - Rahoitusrakenne
- Rahoittajalle negatiivisia tekijöitä
  - Toimialan kova kilpailutilanne
  - Liian korkea arvostus = hinta

## Esim. rahoituspaketti (esimerkki Nordea)

- Liiketoimintakauppa 1.000.000 euroa
  - Liiketoiminta kunnossa ja kauppahinta realistinen
  - Ostajan taustat ja osaaminen kunnossa
  - **Omarahoitusosuus 300.000 euroa (30%)**
    - Ostajan säästöjen omarahoitus 100.000 euroa
    - Yrittäjälaina 100.000 euroa
    - Myyjän antama pääomalaina 100.000 euroa
- Kauppaan liittyvät koneet (200.000euroa) rahoitetaan rahoitusyhtiön 60kk hankintarahoituksena
- 60kk pankkilaina 500.000 euroa
  - Vakuudet : Finnveran pankkitakaus, yrityskiinnitykset, muut reaalivakuudet
- Käyttöpääomarahoitus 300.000 euroa.
  - Varasto 150.000 euroa -> shekkitililimiitti
  - Myyntisaamiset 150.000 euroa -> Laskuluottorahoitus

## Esim. Osakekauppa (yksityishenkilö) (Nordea)

- Kauppahinta 350.000 euroa
- Finnveran yrittäjälaina 100.000 euroa
- Myyjän antama maksuaika 3. vuotta 50.000 euroa
- Pankkilaina 200.000 euroa omien osakkeiden oston
  - Finnveran pankkitakaus 60% 120.000 euroa ja ostajan henkilökohtaiset vakuudet ja nimitakaus yhteensä 60.000 euroa.

## Finnvera Yrittäjälaina 1.10.2022 alkaen (Merkittävä parannus, mutta käytäntö vielä epäselvää)

- Yrittäjälaina on yrittäjän henkilökohtainen laina, joka voidaan käyttää osakkeiden ostamiseen tai osakeyhtiön osakepääomaan tai sijoitetun oman pääoman rahastoon (SVOP)
  - Eli laina on heikoimmassa velkoja-asemassa, mistä vastaa yrittäjä!
  - Lainamäärä harkitaan tapauskohtaisesti lainansaajan taloudellinen tilanne ja takaisinmaksukyky huomioiden
  - Lainan minimimäärä 20000 euroa (6kk Eurobor + 3,75%)
  - Laina-aika 5-6 vuotta (maks 12 vuotta)
  - Tapauskohtaisesti 1-2 vuotta lyhennysvapaata
  - Omarahoitus suositeltavaa, mutta ei välttämätöntä
  - Vaatii vähintään 5 % osakkuuden
  - Työskentely yhtiössä, hallituksen jäsenenä tai toimituskohtajana
  - Henkilökohtainen talous oltava kunnossa



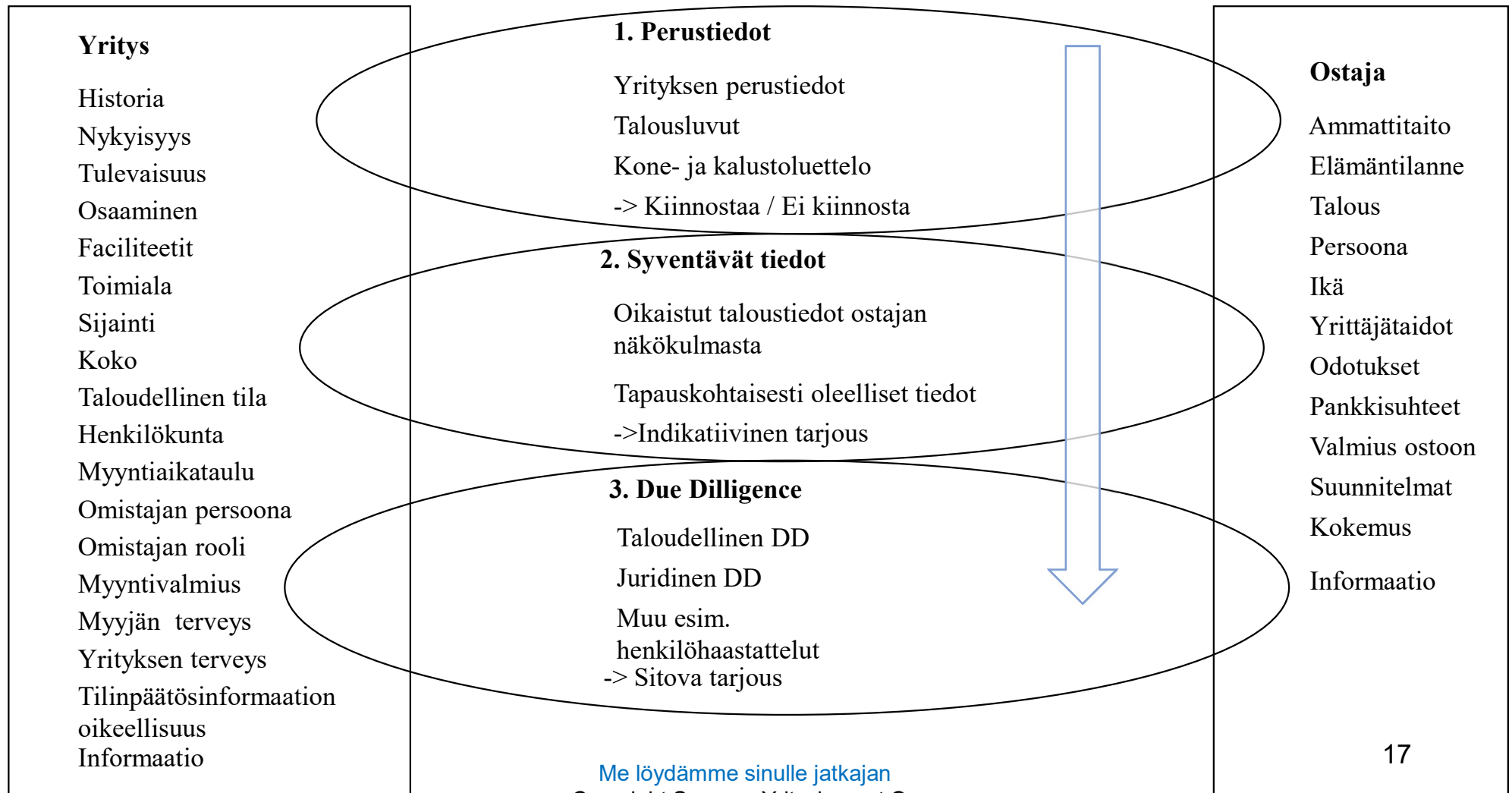
SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

---

# Yrityskauppaneuvottelut



# Tietoa ja materiaalitardeet vaiheittain





## Kauppaneuvottelut

---

- Sekä ostajalle, että myyjälle yrityskauppa on yleensä ainutkertainen tapahtuma, mikä saattaa näkyä jännittämisenä tai epävarmuutena
- Tee kotiläksysi huolella tietotarpeiden osalta
- Jaksa kuunnella toista osapuolta myös asioissa, joita pitäisit epäoleellisina
- Ole johdonmukainen ja looginen. Ostaja vastaanottaa valtavan määrän uutta tietoa -> samoja asioita kysytään uudelleen
- Luottamus rakentuu pikkuhiljaa, mikä on erittäin tärkeää, jos haluat toiselta osapuolelta ymmärrystä ja joustavuutta omalle näkökulmallesi, mutta luottamuksen tarvitsee usein mokata vain kerran!



## Keskity oleelliseen

- **95% sovittavista asioista liittyy seuraaviin.** Loput ovat yksityiskohtia, joihin on yleensä sitten helppo löytää ratkaisu, eikä kauppaa yleensä niihin enää kaadu
- **Kauppan kohde**
  - Liiketoiminta vai osakkeet
- **Tavoiteaikataulu**
- **Hinta**
  - Kiinteä hinta
  - Muuttuva hinta
- **Maksuehdot**
- **Siirtymäkausi ja myyjä tuki**
- Pyri sopimaan kaikki kohdat pakettina, ei erillisinä kohtina!
- Muista yksityiskohdista on helppo sopia, kun henkisesti molemmat sitoutuneet kauppaan (palataan sopimukseen koulutuksen osiossa 5. tarkemmin)

## Sitova tarjous, esisopimus vai varsinainen sopimus?

- Palataan sisältömielessä sopimukseen tarkemmin osiossa 5.
- **Sitova tarjous:** Sopii paremmin suuremmille yhtiöille. Pienillä yhtiöillä voi olla vaikea määrittää kaikki tarjoukset ehdot. Parempi pyytää ei sitova ehdotus (ns. indikatiivinen tarjous) tai aiesopimus pääkohdista, joista aletaan sitten neuvottelemaan ja tarkentamaan.
- **Esisopimus**
  - Antaa yleensä neuvottelurauhan
  - Tyypillisesti käsiraha, joka molemmin puolin sakkona
  - Esisopimus on hyvä, jos selvästi määritettävissä ehdot, jotka voivat vielä kaataa kaupan esim. rahoituksen onnistuminen, sopimusten siirto tms.
  - Esisopimus voi olla hyvin sitova varsinaiseen kauppaan eli hyvä olla kauppakirjaluonnos jo mahdollisesti liitteenä
- **Varsinainen kauppakirja** voi vielä sisältää ehtoja toteutumiseksi esim. rahoituksen järjestäminen ennen siirtymispäivää



## Todennäköisimmät jumituskohdat

- Osapuolilla ei ole laajempaa käsitystä kaupan toteutusvaihtoehdoista, mistä syystä ei
  - Pystytä näkemään ja ymmärtämään toiselle mieleisempiä kauppatapoja
  - Pystytä ymmärtämään kauppatapojen vertailukelpoisia hintoja
  - Pystytä ymmärtämään veroseuraamuksia eri kauppatavoille
  - Pystytä ymmärtämään kauppatapojen rahoitettavuutta
  - Pystytä ymmärtämään rakenteellisia mahdollisuuksia osana järjestelyä
- Kauppaa ei synny, jos osapuolien näkemykset eivät kohta
  - Jos hintanäkemykset ovat n. 20% sisällä, niin yleensä kauppa saadaan jotenkin aikaan, muutoin ollaan usein liian kaukana
- Vältä juupas-eipäs tilannetta vain hinnasta
  - Hae joustoa kokonaisuuteen tarvittaessa kaupan muista oleellisista kohdista
  - Kaupan arviointi molempien osapuolia ymmärtäen saattaa avata mm. verosuunnittelumahdollisuuksia esim. osinko-oikeus
  - Viimeisen euron tinkiminen ei yleensä kannata, koska siirtymäkauden työskentely mukavampi tehdä hyvässä hengessä



## Johtopäätökset

---

- Ulkopäin katsottuna yrityksestä ei voi tietää kaikkea tai edes selvittää
- Myyjälle iso osa asioista yrityksessä on itsestäänselvyyksiä, mutta ei ostajalle
- Lopulta tarvitaan ostajan luottamus uskaltaa tehdä ostopäätös
  - Ostaja ottaa todennäköisesti suuremman riskin kuin olet itse yrittäjänä koskaan ottanut?
- Suurimman osan päivittäisestä tekemisestä voidaan opettaa ostajalle



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

---

# Yrityskauppoihin liittyvät sopimukset



## Salassapitosopimus; NDA

- Osapuolet
- Tausta ja tarkoitus
- Neuvotteluvaiheen ehdot
- Luottamuksellisen tiedon määritelmä
- Salassapitovelvoite
- Luottamuksellisten tietojen säilyttäminen ja palauttaminen
- Salassapitovelvoitteiden kesto ja sopimussakko
- Rekrytointikielto
- Sopimuksen siirtäminen ja muuttaminen
- Tiedonantojen antotapa
- Sovellettava laki ja erimielisyydet
- Allekirjoitukset





## Aiesopimus; sisältö 1/2

- Osapuolet
- Tausta ja tarkoitus
- Neuvotteluelvoite
- Kauppakirjaluonnos ja Due Dilligence-tarkastus
- Yksinoikeus
- Arvostus, kauppahintamekanismi ja vastike
- Aikataulu
- Kaupantoteutumisen edellytykset
- Aiesopimuksen sitovuus
- Voimassaolo ja päättymisen
- Ilmoitukset

## Aiesopimus; sisältö 2/2

- Muut ehdot
  - Kustannukset
  - Luottamuksellisuus
  - Sopimuksen siirtäminen
  - Muutokset
  - Sovellettava laki ja erimielisyydet
  - Allekirjoitukset

-Aiesopimuksen idea on sopia neuvottelurauhasta neuvotella kaupasta hyvässä hengessä.

-mm.. Aikataulullisista määritelmistä johtuen aiesopimuksen sitovuus ei yleensä ole erityisemmin vahva, koska osa yksityiskohdista jää aina varsinaiseen sopimukseen



## Esisopimus

---

- Osapuolet
- Esisopimuksen kohde
- Edellytykset lopullisen kaupan tekemiselle
- Käsiraha
- Esisopimuksen raukeaminen
- Sopimussakko
- Aikataulu
- Allekirjoitukset



## Liiketoimintakauppasopimus 1/2

- Osapuolet
- Sopimuksen tausta ja tarkoitus
- Kaupan kohde
- Omistus- ja hallintaoikeuden siirtyminen
- Kauppahinta ja sen maksaminen
- Tiedot kaupan kohteesta
- Myyjän toimet ennen siirtymispäivää
- Myyjän vakuutukset
- Kaupan vastuu
- Kilpailukielto



## Liiketoimintakauppasopimus 2/2

---

- Salassapito
- Sopimusrikkomus
- Erimielisyydet
- Työsuhteet
- Muut ehdot
- Siirtymäkausi
- Allekirjoitukset
  
- Tarvittavat liitteet



## Osakekauppasopimus 1/2

- Osapuolet
- Sopimuksen tausta ja tarkoitus
- Kaupan kohde
- Yhtiö ja omistusoikeuden siirtyminen
- Kauppahinta ja sen maksaminen
- Osinko-oikeus
- Ostajan tiedot yhtiöstä (vs liitteet)
- Myyjän toimenpiteet ennen siirtymispäivää
- Myyjän antamat vakuutukset
- Kaupanvastuu ja myyjän vastuun rajoitustus
- Kilpailukiello



## Osakekauppasopimus 2/2

---

- Salassapito
- Sopimusrikkomus
- Erimielisyydet
- Työsuhteet
- Muut ehdot
- Siirtymäkausi
- Allekirjoitukset
  
- Tarvittavat liitteet



## Osakassopimus

---

- Osapuolet
- Sopimuksen tausta ja tarkoitus
- Yhtiön erityispiirteisiin sitoutuminen
- Yhtiön omistaminen ja rahoittaminen (ostaminen)
- Rahoitus ja osingonjako
- Yhtiön hallinto
- Osakkeiden panttaus ja luovutus
- Osakkaiden erikoistumisalueet
- Osapuolten muut velvollisuudet
- Sopimusrikkomukset
- Muut ehdot
- Allekirjoitukset





SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

---

# Yrityksestä irtautuminen



## Kaupan yhteydessä

---

- Maksujen seuranta
- Henkilökohtaisten vastuiden uudelleen järjestely (osakekauppa)
- Vastuuvapaudet ylimääräisessä yhtiökokouksessa (osakekauppa)
- PRH-muutosilmoitusten valvonta (osakekauppa)
- Omat muutosilmoitukset liiketoimintakaupassa esim. nimimuutos osakekaupassa esim. työnantajarekisteristä poistuminen



## Sidosryhmien informointi ostajan kanssa

---

### 1. Työntekijät

- Miksi kauppa tehty
- Ostajan esittäytyminen ja rooli jatkossa
- **Työsuhteiden jatkuvuus**
- **Muuttuuko jatkossa jotain**
- **Miksi työntekijät ovat tärkeitä**
- YT-menettely, jos yli 20 työntekijää
- Muu tapauskohtaisesti oleellinen



## Sidosryhmien informointi ostajan kanssa

---

### 2. Asiakkaat

- Sopimusten siirto uudelle yhtiölle liiketoimintakaupassa
- Tärkeimmille asiakkaille yleensä ostajan kanssa henkilökohtaisesti
- Oleellista viestiä jatkuvuudesta
- Myyjällä tärkeä rooli uuden omistajan henkilösuhteiden rakentamisessa asiakkaaseen
- Muutoksen jälkeen yritys on toimitusvarmuuden, laadun jne osalta suurennuslasin alla, joten toiminnallisen varmuuden turvaaminen keskiössä
- Pienempien asiakkaiden osalta, jos määrä suuri, niin voidaan käyttää puhelinta tai sähköpostia



## Sidosryhmien informointi ostajan kanssa

---

### 3. Muut sidosryhmät

- Tilitoimisto
- Tilintarkastaja
- Pankit ja vakuutusyhtiöt (velvoite asiakkaan ja omistajien tuntemiseen)
- Tavarantoimittajat
- Informoitavat tahot löytää hyvin, kun katsoo läpi vuoden tiliotteet myynien ja ostojen osalta
- Liiketoimintakaupassa kannattaa käydä läpi tarpeettomiksi jäävät kulut esim. vakuutukset, jäsenyydet jne.



## Kysymyksiä tai kommentteja

---

- Kerrataanko jotain?
- 1. Yrityskaupan perusteet ja valmistautuminen
- 2. Liiketoiminnan ja yrityksen arvo
- 3. Kertaus yrityksen arvo ja Yrityksen kehittäminen
- 4. Ostajan etsiminen
- 5. Yrityskaupan rahoitus, neuvottelut, due dilligence, Yrityskauppasopimukset, yrityksestä irtautuminen



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
www.yrityskaupat.net

## Kiitos ja palataan, jos voin olla avuksi!

---

- **Jan von Bonsdorff, KTM ja DI,**  
Aluejohtaja/ auktorisoitu yritys välittäjä
- p. 040 7423572
- [jan.vb@yrityskaupat.net](mailto:jan.vb@yrityskaupat.net)
- [www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)



**OmistajaKS –**  
omistajanvaihdoksista  
elinvoimaa



**Vipuvoimaa**  
**EU:lta**  
2014–2020