

Lecklé

Keski-Suomen Yrittäjät Ry

Koulutus, juridiikka

7.3.2023

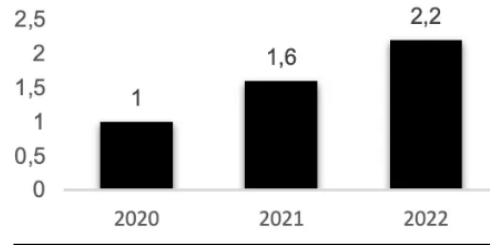


Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Lecklé numeroin

Liikevaihto (M€)



Perustamisvuosi

2017 ▶

Somes seuraajien määrä:

f **2300**

in **2900**

Instagram **700**



Veroasiantuntijoita: **8**

Juristeja: **13**

Muut asiantuntijat: **10**



Asiakasmäärä
Tilikausi 2022

400

Laskureklamaatioita: 0,1%

Valtakunnallinen lakitoimistoketju

- Asiakkuuksia esim.
- 📍 Toimistot & asiakkuuksia

-
- 📍 Seinäjoki
 - 📍 Jyväskylä
 - 📍 Tampere
 - 📍 Helsinki

Koulutuksen sisältö

1. Ennakkotehtävien läpikäyminen
2. Yrityskauppaprosessi
 - Salassapitosopimus sekä aie- ja esisopimus
 - Due Diligence –tarkastus
 - Kaupan kohde
 - Kauppakirja
 - Yrityskauppaprosessin sudenkuopat ja riskit

Ennakkotehtävä 1

Mitkä ovat kokemukseesi perustuen keskeisimpiä yrityskauppa-asiakirjoissa sovittavia asioita (kumman tahansa osapuolen näkökulmasta katsottuna)?

- Esim. kaupan osapuolet, kauppahinta, mitä ja miten siirtyy ja sisältyy, ehtoja toteutukselle, sopimussakot, riitaisuuksien ratkaisu, salassapito...

Ennakkotehtävä 2

Onko tiedossasi mahdollisia erimielisyyksiä, joita osapuolet ovat ratkoneet yrityskaupan jälkeen? Mikäli on, mitä aihetta erimielisyys on koskettanut?

- Eipä kauaakaan, asiakas seitsemän vuoden takaa kävi muutama päivä sitten uuden idean kanssa. Asiakas oli tehnyt osakekaupat (osakkaaksi myyjän kanssa), kaikki näytti hänestä silloin hyvältä ja lakimiehet laativat sopimuksia. Sattui vaan niin että myyjä osakas putsasi tilit kaupan jälkeen ja kassavarat vedettiin nolliin. Uusille osakkaille ikävä paikka. Sopimuksesta oli unohtunut ehto, että ei saa tehdä mitään ”isoja muutoksia tai nostaa osinkoja tai että yritystoimintaa pitää jatkaa normaalisti” tms. tms. Ja oliko due diligence kuinka hyvin tehty, mutta tilinpäätös ja tuloslaskelmat erityisesti tilikirjat, myyntisaamiset, lasku ja laskutus sopimukset ja sopimukset on syytä tutkia tarkoin. Tuloslaskelmat näyttivät liian hyviltä todellisuus huomioiden. Myyntiä oli ollut hyvin, mutta vain yhden ison kaupan ansiosta. Ja varastokin oli sitä sun tätä.
- Uudet osakkaat halusivat perua kaupat, mutta onko pakko tai haluaako alkuperäinen osakas niitä ostaa pois, siitähän sitten riitä. Yhteistyö ja avunanto muuttui kiristys ja uhkailu -tilanteeksi. Kauppa saatiin lopulta purettua.

Ennakkotehtävä 3

Mikäli vastasit edelliseen kohtaan ”kyllä”, olisiko erimielisyys voitu välttää Due Diligence -tarkastuksen suorittamisella tai sopimalla asiasta tarkemmin kauppakirjalla?

- Olisi, ei saa olla liian hyväuskoinen ja syytä ostaa asiantuntijapalveluja selvitystyöhön.

Ennakkotehtävä 4

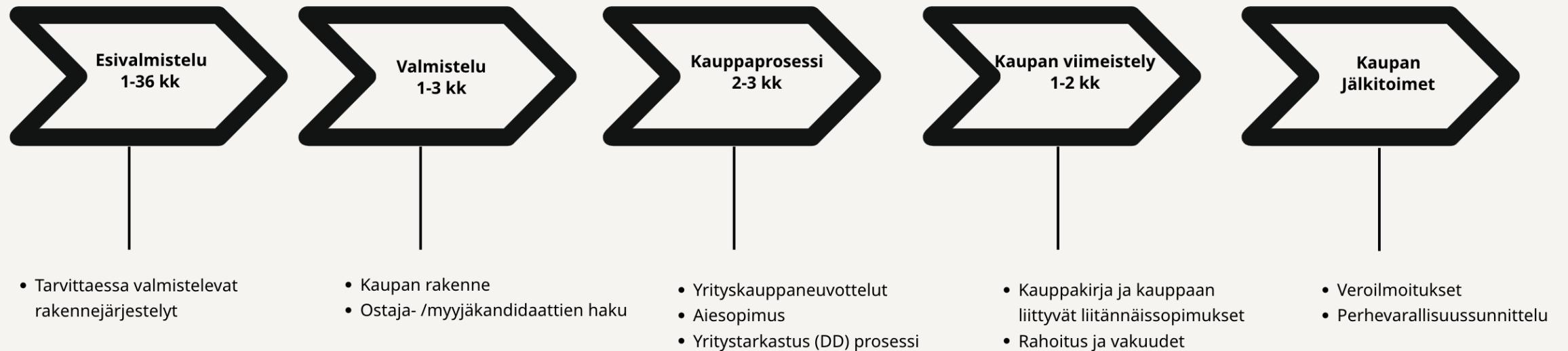
Onko sinulla kokemusta kauppahintamekanismeista (eli kauppahinnan määräytymisperusteista, kuten peruskauppahinta / peruskauppahinta + lisäkauppahinta tulevista tuotoista, liikevaihdoista tms.) ja mikäli on, millaisista?

- Ei ole isommin kokemusta. Aika perusjutuilla mennään alkukeskusteluissa. Mutta rahoituksen saamiseen ja kauppahinnan optimointiin ja että kauppa yleensä voi toteutua, edellyttää jossakin määrin myyjän vastaantulemista rahoittajana

Yrityskaupan aikajana

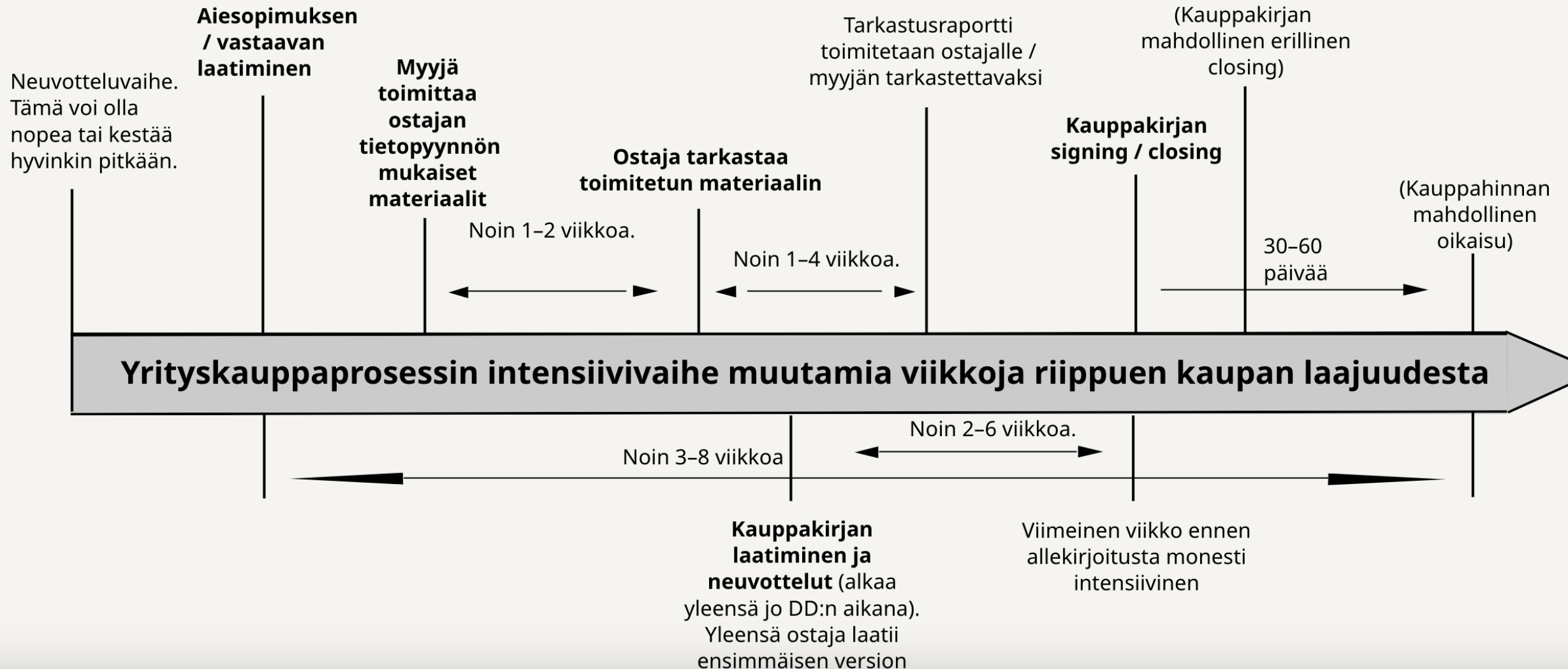
Yrityskaupan aikajana

Myynti



Yritysjärjestelyt

Yrityskaupan aikanaaja



Salassapitosopimus sekä aie- ja esisopimus

Yleistä

- Kauppatoimeksiannon aluksi tulee varmistua siitä, että kauppakokonaisuutta koskien osapuolten välillä laaditaan erillinen salassapitosopimus tai sisällytetään riittävä salassapitoehto aie- tai esisopimukselle.
 - Suoritettavan due diligence –tarkastuksen yhteydessä, ja toisaalta ilman sitäkin, etenkin kaupan kohteena oleva yhtiö luovuttaa liiketoimintansa salassa pidettävää ja arkaluontoista tietoa ostajalle, jolloin riittäviin salassapitoehtoihin sitoutuminen on erittäin tärkeää.
 - Lisäksi mm. kauppahintaa koskettavat ehdot ovat sellaisia, joiden säilyminen luottamuksellisena on osapuolille eri syistä tärkeää.
- Osana yrityskauppaa on ennen due diligence -tarkastuksen tai muidenkaan toimien aloittamista suositeltavaa laatia aie- tai esisopimus osapuolten tahtotilan ja esimerkiksi yhteisesti sovittujen aikataulujen ja neuvotteluyksinoikeuden sopimiseksi. Tässä yhteydessä sovitaan usein tarkemmin myös salassapidosta.

Salassapitosopimus eli NDA (Non Disclosure Agreement)

- Salassapitosopimuksella pyritään estämään luottamuksellisen tiedon paljastaminen, levittäminen tai käyttäminen siten, että yhtiölle aiheutuu vahinkoa tai toiselle perusteetonta hyötyä.
- Salassapitosopimus voi olla molemminpuolinen tai yksipuolinen. Mikäli salassapitosopimus laaditaan yksipuolisena, sitoutuu ainoastaan luottamuksellista tietoa vastaanottava osapuoli salassapitovelvoitteeseen.
- Salassapitosopimuksen rikkominen voi johtaa sopimussakon ja/tai muun vahingonkorvauksen realisoitumiseen.
- Salassapitosopimus voi pitää sisällään hyvin rajoittavia ja kauaskantoisia sitoumuksia, minkä vuoksi sen laadintaan ja ymmärtämiseen tulee suhtautua vakavasti.
- Salassapitosopimus tulisi laatia aina yksilöllisesti tilanteeseen ja toimialalle sopivaksi. Mahdollisimman tarkka ja räätälöity salassapitosopimus palvelee molempia osapuolia.

Salassapitosopimuksen esimerkkirakenne otsikkotasolla:

1. Luottamuksellisen tiedon määrittely
2. Salassapitovelvoitteen sisältö
3. Luottamuksellisen aineiston palautusvelvoite
4. Luottamuksellisen tiedon käyttö- ja omistusoikeus
5. Sopimussakko

Aiesopimus

- Aiesopimuksella sovitaan pääsääntöisesti osapuolten välisestä yhteisymmärryksestä siihen mennessä sovittuja ehtoja koskettaen.
 - Ostajan näkökulmasta aiesopimuksen merkittävimpiä ehtoja on yksinoikeusajanjakso.
- Sopimus on juridisesti velvoittamaton eli se ei sido osapuolia kuten jäljempänä kuvattu esisopimus sitoo.
 - Aiesopimus sisältää kuitenkin usein erikseen sitovaksi sovittuja ehtoja, kuten yksinoikeusehto ja yksinoikeuden rikkomisesta seuraava sopimussakko.
 - Mikäli aiesopimuksella sovitaan esim. vastuunrajaus- ja kilpailukieltoehdoista, on pääsääntö, että ehdot sisällytetään kauppakirjalle aiesopimuksella sovitusti.
 - mm. tästä syystä on oleellista ymmärtää aiesopimuksen merkitys, vaikka sopimus mielletäänkin ”sitomattomaksi”.

- Aiesopimus toimii sopimusneuvotteluvaiheessa osapuolien apuvälineenä, koska jo tässä vaiheessa pyritään usein neuvottelemaan ehdoista, jotka ovat osapuolelle erityisen tärkeitä.

Aiesopimuksen esimerkkirakenne otsikkotasolla:

1. Tausta ja tarkoitus
2. Yksinoikeus
3. Kaupan kohteen tarkastus
4. Aikataulu ja prosessi
5. Edellytykset kauppakirjan solmimiselle ja kaupan toteuttamiselle
6. Kustannusjako
7. Salassapito
8. Sopimussakko
9. Muut ehdot

Esisopimus

- Esisopimus on sopimus, jolla osapuolet sitoutuvat myöhemmin tehtävän osakekauppasopimuksen tekemiseen.
- Osapuolet ovat siis päässeet sopimusneuvotteluissa niin pitkälle, että he ovat valmiita sopimaan tulevasta pääsopimuksen tekemisestä.
 - Pääsääntöisesti esisopimus sitoo osapuolia siten, että esisopimuksella määritettyjen kaupan toteuttamisen edellytysten täytyessä kaupasta voidaan vetäytyä vain sopimussakon uhalla.
- Esisopimuksen merkittävin ero aiesopimukseen verrattuna on se, että kaupan toteuttamisen ehtojen täytyessä lopullisesta kaupasta ei voida vetäytyä ollenkaan tai ainakaan ilman sopimussakon (ja mahdollisen muun korvausvastuun) maksuvelvoitetta.
- Edellä todetusta syystä esisopimuksella on ensiarvoisen tärkeää sopia mahdollisimman yksiselitteisesti ehdoista, joiden täyttymättä jäädessä kaupasta voidaan vetäytyä ilman sopimussakon maksuvelvoitetta.

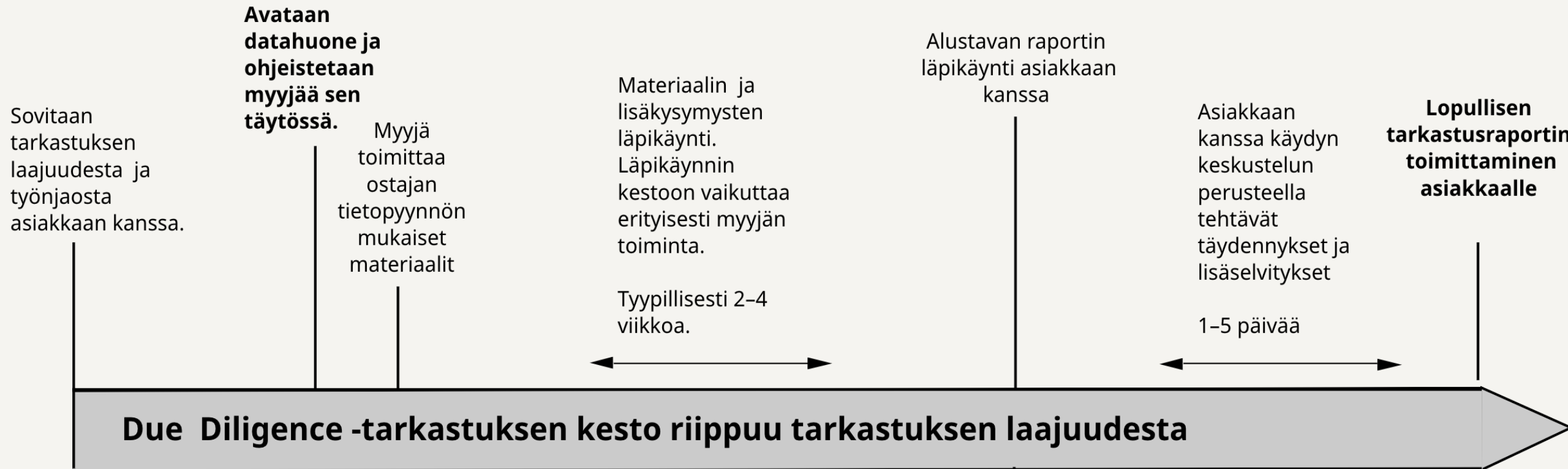
Esisopimuksen esimerkkirakenne otsikkotasolla:

1. Tausta ja tarkoitus
2. Yksinoikeus
3. Kaupan kohteen tarkastus
4. Aikataulu ja prosessi
5. Edellytykset kauppakirjan solmimiselle ja kaupan toteuttamiselle
6. Kustannusjako
7. Salassapito
8. Sopimussakko
9. Muut ehdot
10. Liitteenä kauppakirjaluonnos

Due diligence –tarkastus

Yritysjärjestelyt

Due Diligence -tarkastuksen aikajana



DD-havainnot vaikuttavat kauppakirjan puolella erityisesti myyjän vakuutuksiin sekä myyjän erityisiin sitoumuksiin. Kaupallisten intressien ja juridisen riskiarvion perusteella asiakkaan kanssa sovitaan, millaisten havaintojen perusteella halutaan neuvotella kauppakirjan ehdoista.

Yleistä

- Due Diligence -tarkastus tai tuttavallisemmin ”DD-tarkastus” tarkoittaa perinteisesti ennen kiinteistö- tai yrityskauppaa suoritettavaa kaupan kohteen huolellista tarkastamista ja kauppaan liittyvien riskien arvioimista.
- Huolellinen ja riittävän kattava DD-tarkastus ostettavasta yhtiöstä on ostajalle erityisen tärkeää mm.:
 - 1) yhtiön todellisen tilanteen/tulevaisuuden näkymien arvioimiseksi
 - 2) Kaupassa ostajalle siirtyvien mahdollisten riskien arvioimiseen ja toisaalta tällaisten siirtäminen vaadittavilta osin kauppakirjaehdoin myyjälle
 - 3) Ostajan selonottovelvollisuuden täyttämiseksi
- DD-tarkastuksen teettäjän eli ostajan kanssa sovitaan ennen tarkastuksen aloittamista tarkastuksen scope eli rajaus, millaisia riskejä ostaja haluaa saada tietoonsa
 - Tällainen rajaus on yleisimmin euromääräinen eli alle tietyn eurorajan jääviä riskejä ei nosteta esille.

Due Diligence -tarkastus

- Käytännössä tarkastus sisältää aineistopyyntölistauksen toimittamisen kohdeyhtiön edustajalle, saadun aineiston läpikäynnin lisäkysymyksineen, myyjän/yhtiön johdon haastattelun ja DD-raportin laatimisen ostajan tarkasteltavaksi.
- DD-tarkastus voidaan jakaa esimerkiksi juridiseen, verotukselliseen ja taloudelliseen tarkastukseen. Ostajan kanssa sovitaan aina erikseen tarkastuksen laajuus eli se mitä asioita tarkastuksessa halutaan painottaa ja läpikäydä.
 - Esimerkiksi talouteen, henkilöstöön ja sopimuksiin liittyvät kysymykset ovat useissa järjestelyissä keskeisessä asemassa
 - Usein saatetaan suorittaa juridisen työoikeudellisen tarkastuksen ohella myös HR-asioita koskeva due diligence – tarkastus siitakin riippumatta, että näissä on päällekkäisyyttä
- Tarkastuksen suorittamiseksi on olemassa useita virtuaalisia datahuoneita, jotka helpottavat tarkastusprosessin suorittamista ja osaltaan varmistavat sen, että osapuolet saavat riidattoman listauksen siitä, mitä tietoa ostajalle on ennen kauppaa toimitettu ja mitä ei.
- Tarkastuksen lopuksi laadittava tarkastusmuistio sisältää ostajan kanssa sovitun scopen huomioiden nostot tarkastuksessa esille tulleista riskeistä/puutteista ja muista huomioista
 - Usein ostajat haluavat tarkastusmuistion sisältävän myös ns. informatiivisia havaintoja, jotka helpottavat ostajaa esim. integraatiovaiheessa kaupan jälkeen
 - Lähtökohtaisesti tarkastusmuistio toimitetaan vain ostajalle

Ostajan vastuusta

- Riittävän laajan ja tarkan DD –tarkastuksen suorittaminen on oleellista ostajalle selonottovelvollisuuden täyttämiseksi. Mikäli ostaja päättää edetä yrityskaupassa ilman yhtiön tarkastusta tai suppealla yhtiön tarkastuksella, kantaa ostaja riskin siitä, että yhtiön toiminnasta paljastuu myöhemmin vastuita, jotka jäävät ostajan kannettavaksi
 - Tällaisten myöhemmin esille nousevien vastuiden perusteella, jotka ostaja olisi voinut riittävässä DD-tarkastuksessa havaita (oletuksena, että tällaisista oltaisiin ostajalle toimitettu tieto aineistossa), on haastavampaa esittää vaatimuksia myyjää kohtaan
 - Edellä todettu on luonnollisesti riippuvainen myös siitä, mitä kauppakirjalla on sovittu, mikä on ollut ostajan todellinen mahdollisuus täyttää selonottovelvollisuutensa ja soveltuuko kauppakirjaan kauppalaki
- Riittävän laajan DD-tarkastuksen oleellisimpia tarkoituksia on havaita merkittävät puutteet/riskit (merkittävyys määräytyy eri tavoin eri kaupoissa), joihin sisältyvät vastuut voidaan kauppakirjaehdoin jättää myyjän kannettavaksi tai joiden osalta ostaja tekee tietoisesti riskinoton.

Myyjän vastuuta

- Myyjän vastuulla on toimittaa riittävä ja paikkansapitävä aineisto pyydetyn tietopyyntölistan mukaisesti, sis. mahdolliset lisätietopyynnöt ja johdon haastattelut.
- Molempien osapuolien kannalta on tärkeää listata toimitettu aineisto yksiselitteisesti, jolloin mahdollisissa kaupan jälkipuinneissa voidaan todeta, mitä aineistoa on toimitettu.
- Riittävän laaja ja tarkka DD-tarkastus on erityisen oleellinen myös myyjän näkökulmasta, koska DD:ssä ostajan tietoon tuotavien seikkojen perusteella ei lähtökohtaisesti voida esittää myyjää kohtaan vaatimuksia kauppakirjan vakuutuksien rikkomuksista. Tyypillinen vastuunrajaus tältä osin kuuluu seuraavasti:

”Ostaja ei voi esittää vaatimusta sellaisen asian tai seikan perusteella, joka on selkeästi ja yksilöidysti ilmoitettu Ostajalle Annetussa Tiedossa, kuitenkin sillä ehdolla, että toimitettujen tietojen ja niihin liittyvän Myyjän Vakuutuksiin kohdistuvan rikkomuksen merkityksen tulee olla ymmärrettävissä sellaisella tavalla, että huolellisen, ammattimaisen ja neuvonantajan palveluita käyttävän Ostajan voidaan perustellusti olettaa ymmärtäneen kyseisen asian tai seikan olemassaolon ja kyenneen tekemään tietoihin perustuvan arvion asiasta tai seikasta tai niiden vaikutuksista.”

Neuvonantajan vastuusta

- Oikeuskäytännössä ja –kirjallisuudessa on painotettu neuvonantajien **korkea-asteista huolellisuusvelvollisuutta**
- Huolehtiminen asiakkaan eduista:
 - Esimerkiksi KKO 1998:57: ”Huoneistokeskus Oy ei ole kuitenkaan näyttänyt sen edustajan ennen kauppahinnan loppuerien maksamista kirjallisesti tai suullisesti riittävän selvästi ja yksityiskohtaisesti selvittäneen Väisäselle, että loppuerien maksun oli tapahduttava tuolle pankkitilille, jotta Väisäsen maksamat kauppahinnan loppuerät varmuudella tulivat käytetyiksi Oy MM-Point Ab:n luoton suorituksiksi niin, että Väisänen sai ostamansa osakkeet rasitteista vapaana haltuunsa.”
- Toimeksiannon perustana olevien tietojen selvittäminen ja tarkistaminen voi kuulua palveluntarjoajan vastuulle
 - KKO 1999:80 ”Konsultti on **antanut neuvonsa verotuksen asiantuntijana**. Hän on ollut tietoinen siitä, mikä vaikutus siirtokelpoisella vuokraoikeudella ja sen kestolla oli veroseuraamukseen. Hän ei ole voinut lähteä siitä, että Raikamo olisi tiennyt kyseisen erityistietämystä vaativan seikan merkityksen verotuksessa. Tämän vuoksi konsultin olisi täyttääkseen toimeksiannon huolellisesti tullut varmistua siitä, että hänen saamansa tiedot olivat täsmälliset, eikä hän ole saanut luottaa vain Raikamon omaan asiantuntemukseen.”

Neuvonantajan vastuusta

- Asiakirjojen laatimistehtävissä on asetettu pitkälle menevä **vastuu toimeksiantajan tarkoitusten toteutumisesta ja oikeustoimen juridisten vaikutusten selvittämisestä**:
 - KKO 1999:19: ”Toimeksiantotehtävän osakeyhtiön puolesta vastaanottanut Kurki on Lehtisareen ilmoituksen perusteella tiennyt Lehtisareen ja Hietalan tarkoituksen olevan, että Hietala ei joudu vastuuseen kommandiittiyhtiön veloista. Osakeyhtiön tehtävänä ei siten ole ollut pelkästään sopimusasiakirjojen laatiminen, vaan sen on samalla pitänyt ottaa huomioon sen tiedossa olleet sopimusjärjestelyn tavoitteet.”
- Asiantuntijan sopimusperusteinen vastuu saattaa ulottua myös toimeksiantajan sopimuskumppaniin tai edunsaajaan:
 - KKO 1992:165: Toimeksisaajan vastuu lahjansaajaa kohtaan.
 - KKO 1999:19: ”Toimeksisaajalla voi kuitenkin olla toimimis- tai tiedonantovelvollisuus myös toimeksiantajan sopimuskumppania kohtaan esimerkiksi oman menettelynsä tai **tehtävän sisällön** perusteella taikka muutoin tehtävän suorittamiseen liittyvistä olosuhteista johtuen.”

Kaupan kohde

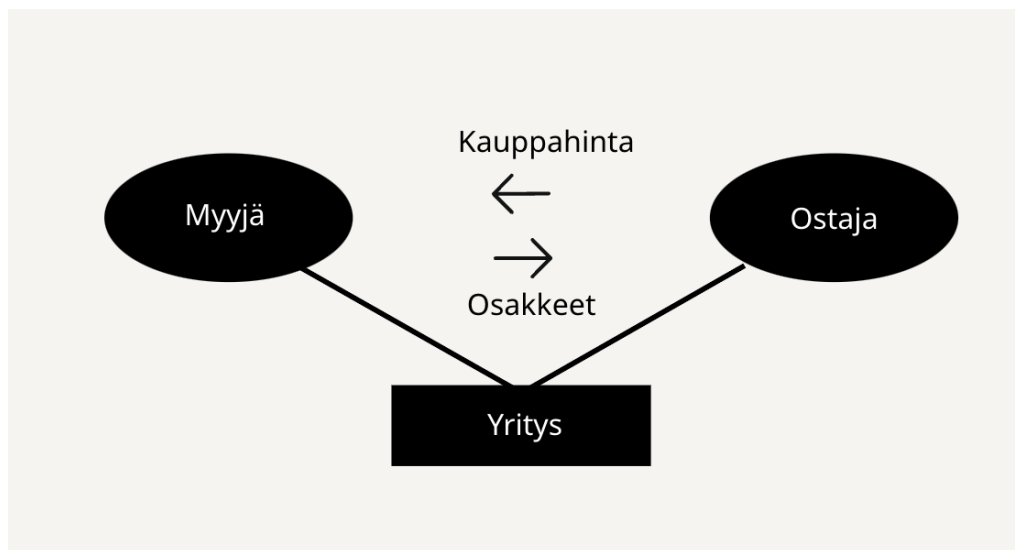
Osakeyhtiön myynti

- Kauppa voidaan toteuttaa yhtiön liikeomaisuuden myyntinä, taikka osakekannan enemmistö –tai vähemmistöosuuden myyntinä
 - Pääsääntönä osakkeiden vaihdannan vapauden periaate
 - Juridisesti olennaisinta osakekaupassa on yhtiön vastuiden ja velvoitteiden sisältö
- Yhtiö saattaa sisältää osia, joista ostaja ei ole kiinnostunut, ja jotka näin ollen jätetään yrityskaupan ulkopuolelle
 - Liikeomaisuuden kaupassa tämä ei tätä ongelmaa
 - Osakekaupan kyseessä ollessa yrityskaupan ulkopuolelle jäävien omaisuuserien osalta joudutaan suorittamaan kauppaa edeltäviä lisätoimia, esimerkiksi:
 - Taseen keventäminen; tai
 - “turhan” varallisuuden eriyttäminen (jakautuminen, kauppa omistajan toisen yhtiön kanssa tms.)

Yrityskaupan toteuttaminen

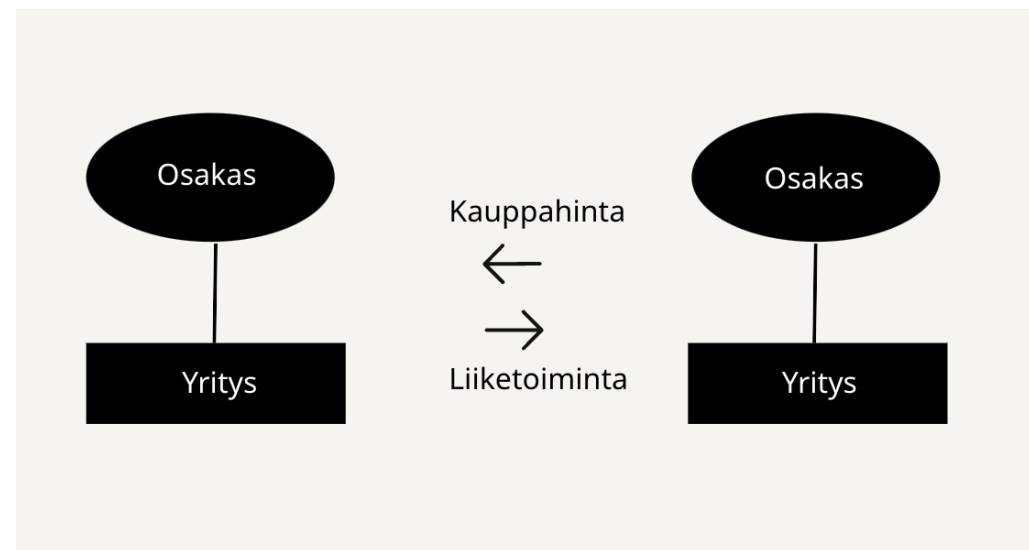
Osakekauppa

- Osakekaupassa kaupan kohteena ovat osakeyhtiön osakkeet ja sopijapuolina osakkeiden omistaja myyjänä sekä ostaja



Liiketoimintakauppa

- Yhtiö myy koko liiketoimintansa tai osan siitä kaupan kohteena olevaan toiminnalliseen kokonaisuuteen kuuluvine omaisuuserineen



Osakekauppa vs. liiketoimintakauppa 1/2

Osakekauppa

Yksi myyjä vai useita myyjiä?
Sopimusten siirtyminen

Varallisuuserien siirtyminen yhtiön mukana
Kaikki työntekijät siirtyvät

Lisenssit ja viranomaisluvut yleensä
säilyvät

Liiketoimintakauppa

Yksi myyjätaho
Sopimusten neuvottelemineen uudelleen

Varallisuuserien neuvottelemineen erikseen
Liiketoimintaan kuuluvat työntekijät

Lisenssit ja viranomaisluvut on haettava
uusiksi

Osakekauppa vs. liiketoimintakauppa 2/2

Osakekauppa

Tytäryhtiön luovutusvoitto usein verovapaa (esim. EVL 6 b §) Myös henkilöomistajilla verotus edullinen

Varainsiirtovero on maksettava koko kauppahinnasta

Yhtiön historialliset verovastuut seuraavat mukana

Kauppa on arvonlisäveroton

Verotappiot voivat siirtyä

Liiketoimintakauppa

Luovutusvoitto verollinen
Ostaja voi vähentää hankintamenoja myös liikearvon osalta

Varainsiirtoveroa on maksettava vain siirtyvistä kiinteistöistä ja arvopapereista

Historialliset verovastuut jäävät myyjälle

Arvonlisäverokohtelu on selvitettävä erikseen

Verotappiot eivät siirry

Henkilöyhtiön myynti

- Kauppa voidaan toteuttaa yhtiön liikeomaisuuden tai yhtiöosuuden myyntinä
 - Yhtiöosuuden myynti konkretisoituu siten, että yhtiömies myy oman osuutensa
 - Yhtiömies tarvitsee yhtiöosuutensa myyntiin muiden yhtiömiesten suostumuksen. Mainitusta pääsäännöstä poikkeava ehto voidaan kuitenkin lisätä yhtiösopimukseen
 - On kuitenkin tavanomaista, että kaikki yhtiömiehet myyvät osuutensa kerralla, jolloin kauppa toteutuu yhtiön liikeomaisuuden myyntinä
- Vastuunalainen yhtiömies on vastuullinen yhtiölle ennen kauppaa syntyneistä veloistaan yhtiöomaisuuden luovutuksestaan huolimatta
 - Yhtiöosuuden kauppakirjaan merkitään tavanomaisesti vastuun siirtävä ehto, mutta se sitoo vain kaupan osapuolia
 - Vastuunalaisen yhtiömiehen velkavastuun siirtymiseen tarvitaan aina velkojan hyväksyntä

Kaupan kohteena yksityinen elinkeinonharjoittaja

Kun kaupan kohteena on yksityinen elinkeinonharjoittaja, ainoastaan substanssikauppa koskien esimerkiksi elinkeinonharjoittajan varastoa tms. on mahdollinen.

- Yksityinen elinkeinonharjoittaja ei omaa erillistä taloudellista kokonaisuutta, joka voitaisiin myydä erillisenä osana elinkeinotoiminnan varoista ja veloista.
- Kun yksityisen elinkeinonharjoittajan liiketoiminta myydään, on kyseessä siis aina poikkeuksetta toiminimen viimeinen liiketapahtuma.

Kauppakirja

Kauppakirja

- Kauppakirjan sisältö ja laajuus riippuu täysin käsillä olevan transaktion laajuudesta ja yksityiskohdista
- Suppeimmillaan kauppakirja voi olla 1-2 sivun mittainen asiakirja ja laajimmillaan yhteissivumäärä voi nousta reilusti päälle 40 sivun. Yleisin kauppakirjalaajuus on 25-35s.
- Oleellisimpia kauppakirjalla sovittavia ehtoja ovat (riippuen siitä, kumman osapuolen näkökulmasta asiaa tarkastellaan):
 - Kauppahintaan sekä mahdolliseen lisäkauppahintaan liittyvät ehdot
 - Myyjän vakuutukset
 - Myyjän vastuunrajoitukset
 - Kilpailu-, houkuttelu- ja rekrytointikielto
- Liiketoimintakaupan kyseessä ollessa oleellista on lisäksi tehdä selkeä listaus siirtyvistä omaisuus- ja muista eristä ja huomioida esimerkiksi henkilöstöön liittyvät palkka- ja muut velat.

Kauppahinta

- Kauppahintaan liittyviä arvostus –periaatteita on käyty läpi arvonmäärittämis –koulutuksessa.
- Kauppahintamekanismeja on useita erilaisia ja valikoituvaan mekanismiin vaikuttaa myös ostettavan liiketoiminnan asettamat mahdolliset erityisvaatimukset
- Yleisin kauppahintamekanismi on kuitenkin seuraava:
 - **Sovittu kiinteä kauppahinta (/liiketoiminnan arvo) – kauppapäivän nettovelka**
 - Lisäksi kauppahintaa korjataan lopullisen kauppahinnan maksun yhteydessä nettokäyttöpääoma-oikaisulla (mikäli tarpeellista)
 - Tämä oikaisu lasketaan ns. normaali nettokäyttöpääoman (lyhytaikaisten varojen ja velkojen erotus) määrän ja kauppapäivänä taseesta lasketun nettokäyttöpääoman erotuksena
 - Mikäli käyttöpääoman taso pysyy melko samana läpi vuoden, ei nettokäyttöpääoman oikaisua pääsääntöisesti tarvita
 - Tällä mekanismilla kauppapäivänä maksetaan pääsääntöisesti sovittu kiinteä kauppahinta ja kaupan jälkeen laaditaan kauppapäivälle välitilin päätös, jonka osoittamasti suoritetaan jäljellä oleva lopullisen kauppahinnan erä
- Kauppakirjan tulisi sisältää mahdollisimman yksiselitteinen laskentaesimerkki kauppahinnasta, jolloin vältetään mahdolliset kauppahinnan laskentaperusteisiin liittyvät erimielisyydet kaupan jälkeen.

Lisäkauppahinta

- Lisäkauppahinnasta voidaan sopia ostajan ja myyjän kesken. Yleisimmin lisäkauppahinta on sidottu yrityksen liiketoimintaan sopiviin, yksinkertaisesti mitattaviin tunnuslukuihin kuten liikevaihtoon, käyttökatteeseen, liikevoittoon tai muuhun tulokseen.
- Lisäkauppahintaan sisältyy niin riski kuin mahdollisuuskin. Jos yrityksen liiketoiminta ei palaudu tai kehity myyjän odotusten mukaisesti, oli ostajan näkemys tulevaisuudesta realistisempi. Myyjä saa silloin yrityksestä ostajan näkemyksen mukaisen hinnan.
- Lisäkauppahinta voi olla keino toteuttaa yrityksen myynti myyjän toivomalla arvostuksella ja ottaa huomioon ostajan riskinsietokyky. Jos myyjä on yksityishenkilö ja hän jää työskentelemään myymäänsä yrityksen avainasemaan, voi hän edistää omalta osaltaan yrityksen menestystä ja vaikuttaa tulevaisuudessa saamansa kauppahinnan suuruuteen. Samalla ostaja siirtää riskiä yhtiön menestyksestä myyjälle sitouttamalla tämän kehittämään liiketoimintaa.
- Toisaalta lisäkauppahinnan määräytymiseen vaikuttavia mittareita on pystyttävä seuraamaan ja mittaamaan. Tämä tarkoittaa useimmiten ostettavan yrityksen pitämistä erillisenä tulosityksikkönä, mikä vaikeuttaa mahdollista yrityksen integrointia ostajan liiketoimintaan.

Lisäkauppahinta

- **Esimerkki yleisestä lisäkauppahintamekanismista:**
 - **Kalenterivuosi 2023:** Mikäli yhtiön tilintarkastajan vahvistama kalenterivuoden 2023 EBITDA ylittää 1.000.000,00 euroa, ostajan tulee maksaa seuraavalla kaavalla laskettava lisäkauppahinta myyjälle:
Lisäkauppahinta = (EBITDA 2023 – 1.000.000,00 e) x 4 (kerroin vaihtelee).
- Kauppakirjan tulisi sisältää mahdollisimman yksiselitteinen laskentaesimerkki kauppahinnasta, jolloin vältetään mahdolliset kauppahinnan laskentaperusteisiin liittyvät erimielisyydet kaupan jälkeen

Kauppakirjan vakuutukset

- ”Vakiintunut kauppatapa” myyjän vakuutuksien sisällöstä, laajuudesta ja rajouksista
- Ostajan näkökulmasta oltava riittävän laajat
- Myyjän perehdyttävä näihin **aina** huolellisesti ja riittävällä vakavuudella, jokaisella lauseella ja mahdollisilla rajoituksilla on merkitystä
- Mikäli ostaja havaitsee DD-tarkastuksessa erityisiä puutteita/riskejä, tällaisista pyritään kirjaamaan usein kauppakirjalle myyjän erityisiä vastuusitoumuksia
 - Näihin tulee arvioida aina erityisen kriittisesti
- On oleellista huomioida, että kauppakirjan vakuutusehdot sisältävät riittävät ja asianmukaiset ehdot myös suoritettuun DD-tarkastukseen liittyen
- Kauppakirjan tulisi sisältää myös tavanomaiset ostajan vakuutukset, jotka koskettavat esim. 1) ostajan olemassaoloa 2) kauppakirjan sitovuutta 3) rahoitusta ja 4) vakuutusta siitä, että tiedossa ei kauppahetkellä ole myyjän rikkomuksia

Esimerkkejä vakuutuksista otsikkotasolla:

1. Myyjän toimivalta, omistusoikeus ja osakkeet
2. Yhtiöoikeudelliset asiat
3. Kirjanpito ja tilinpäätökset
4. Verot
5. Omaisuus
6. Insolvenssi
7. Sopimukset
8. Immateriaalioikeudet
9. Työntekijät
10. Ympäristö
11. Avustukset ja tuet
12. Lähipiiriliiketoimet
13. Oikeudenkäynnit ja toiminnan lainmukaisuus

Vastuunrajoitus-ehdot

- Myyjän näkökulmasta vastuunrajoitusehtojen sisällyttäminen kauppakirjalle on ensiarvoisen tärkeää
- Myös vastuunrajausehtojen osalta on olemassa ”vakiintunut kauppatapa”, joka on hieman eri riippuen siitä, millä toimialalla operoidaan ja millainen kaupan rakenne muutoinkin on
- Vastuunrajaukset sisältävät mm. seuraavia ehtoja:
 - Rajanveto välillisten ja välittömien vahinkojen välillä
 - 1) Euromääräisen vastuun enimmäisraja 2) alaraja, jonka alle jääviä yksittäisiä vahinkoja ei huomioida ja 3) vahinkojen yhteismäärän raja, josta lukien korvausvastuu syntyy.
 - Ajalliset rajaukset
 - Ostajan tietoisuuteen liittyvät rajaukset
- Usein kauppakirja sisältää myös ns. rajoittamattomia vakuutuksia, joihin vastuunrajaukset eivät sovellu. Tällaisia vakuutuksia ovat lähtökohtaisesti osakkeiden omistamiseen ja yhtiön olemassaoloon liittyvät vakuutukset.
- Lisäksi mm. vero-vakuutuksien osalta ajallinen rajaus poikkeaa muutoin vastuunrajauksiin sovellettavasta ajasta.

Yrityskauppaprosessin sudenkuopat ja riski

Huomioita yleisimmistä sudenkuopista ja riskeistä

- Kuten kaikissa sopimusoikeudellisissa toimissa, on erityisesti kauppaprosessissa ensiarvoisen tärkeää sopia kaikesta kirjallisesti. Kuten muissakin sopimuksissa, kirjallinen sopimus sitoo osapuoliaan ja suullisesti sovittujen ehtojen toteennäyttämiseen liittyy aina näyttötaakkaproblematiikka ja riski.
- Yrityskauppaprosessissa tulee huomioida aina eri ehtoihin sisältyvä oikeuskäytäntö ja sen merkitys
 - Tähän lukeutuu mukaan yrityskaupoissa merkittävänä välitystuomiot, jotka eivät poikkeuksia lukuun ottamatta ole julkisia, koska valtaosassa yrityskaupoista kauppakirjalla on välitysehto, jonka mukaisesti riidat ratkaistaan välimiesmenettelyssä julkisen tuomioistuinprosessin sijasta.
 - Pääsääntöisesti yrityskauppadokumenteista on helposti havaittavissa, onko asiakirjoja läpikäynyt yrityskauppoihin erikoistunut asiantuntija vai ei.
- Yleisimmät selkeät sudenkuopat liittyvät kauppahintamekanismeihin ja niiden laskentaperusteisiin.
 - Esimerkiksi nettovelkalaskelmat.
 - Kauppahinnasta ei ole laskuesimerkkiä tai se ei sisällä tietoa riittävällä tasolla eri tase-erien sisällöstä.
- Kauppakirjaehtojen kohtuuttomuus jommallekummalle osapuolelle, mikäli kaupassa ei ole käytetty neuvonantajaa, hyödyntäen toisen osapuolen selkeästi vahvempaa taloudellista osapuoliasemaa ja tähän lisättynä riitojenratkaisu välimiesmenettelyssä, jolloin heikomman osapuolen todellinen mahdollisuus riitauttaa ehdot on heikompi

Lecklé

Satakunnankatu 22 E 2 krs. 33210 Tampere

Kauppatori 1-3 F, 4 krs. 60100 Seinäjoki

Fabianinkatu 31 C, 3krs, 00100 Helsinki

Harjukatu 12, 40100 Jyväskylä

info@leckle.fi

020 730 3890