



# OmistajaKS-koulutus

Yrityskaupan jälkeen

4.4.2023

TULOS =  
JÄRJESTELYT  
PARTNERS



**OmistajaKS –**  
omistajanvaihdoksista  
elinvoimaa



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020

# Koulutuksen sisältö



- Orientaatio ja esittäytyminen
- Ostetun yrityksen haltuunotto myyjän ja ostajan näkökulmasta
- Liiketoimintakaupan ja osakekaupan haltuunoton erot
- Ostajalle siirtyvät piilevät vastuut osakekaupassa
- Myyjän työntekovelvoite yrityskaupan jälkeen
- Ostetun yrityksen integraatiosuunnitelma
- Myyjän luopumisen tuska
- Yleisimpiä operatiivisia haasteita uudelle ostajalle yrityskaupan jälkeen ja niihin varautuminen

Voitte laittaa esityksen aikana chatiin kysymyksiä tai lähettää ne meille osoitteeseen

**[info@tulosjarjestelyt.fi](mailto:info@tulosjarjestelyt.fi)**

# Aloituskysymykset



- Mitä haluat oppia koulutuksessa?
- Mihin kysymyksiin haluat vastauksen koulutuksessa?
- Mitä haasteita olet kokenut ostajan neuvonantajana yrityskaupan jälkeen?
- Oletko kokenut haasteita integraatiojakson neuvonannossa?

# Tulosjärjestelyt - Tiimi



Mikko Leino

- OTM, KTM
- Mikolla on kokemusta yli 70 yrityskaupasta ostajana, myyjänä tai neuvonantajana.



Maija-Ilona Pekkanen

- LLM, GDLP (Rahoitus)
- Maija-Ilona on toiminut neuvonantajana lukuisissa yhtiö- ja liikejuridiikan toimeksiannoissa sekä yrityskaupoissa.



Mika Viitanen

- KTM
- Mika on työskennellyt pankeissa transaktiotiimien johtajana Lontoossa ja Suomessa ja hänellä on kokemusta kymmenistä yrityskaupoista- ja järjestelyistä

# Tulosjärjestelyt Partners



- Tulosjärjestelyt Partners Oy on itsenäinen yrityskauppojen asiantuntijayritys.
- Tarjoamme palveluita pienille ja keskikokoisille yrityksille ja tyypillinen asiakkaamme yrittäjävetoinen yhtiö.
- Yhtiön toiminta käynnistyi vuonna 2020 markkinoilla tunnistetusta tarpeesta tarjota pienten yritysten käyttöön ammattimaisia yrityskauppojen asiantuntijapalveluita.
- Toimimme osana Suomen Yrittäjien neuvontorinkiä yrityskauppakysymyksissä.
- Olemme mukana Lapin, Pohjois-Pohjanmaan ja Keski-Suomen ja Uudenmaan asiantuntijaverkostoissa.
- Toimimme asiakkaan neuvonantajana koko yrityskauppaprosessin ajan

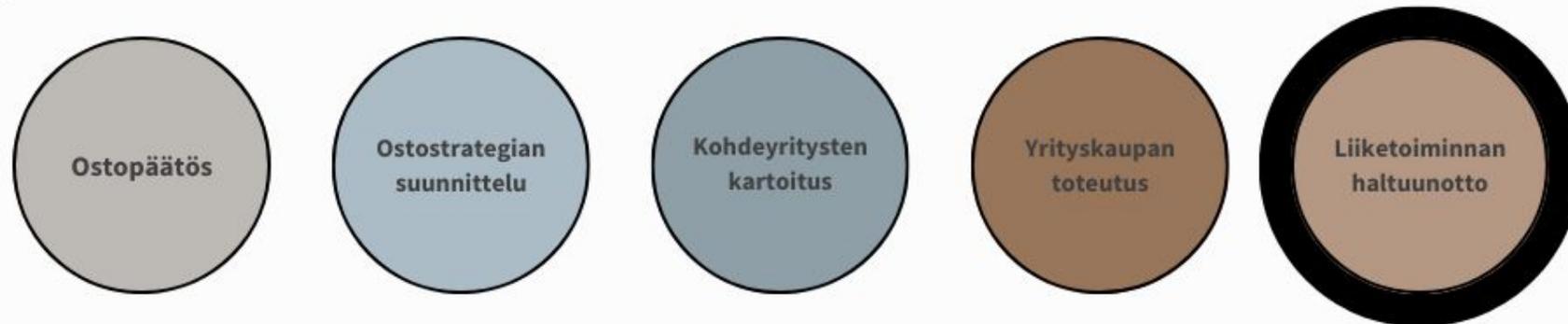
# Mihin koulutus sijoittuu yrityskauppaprosessissa



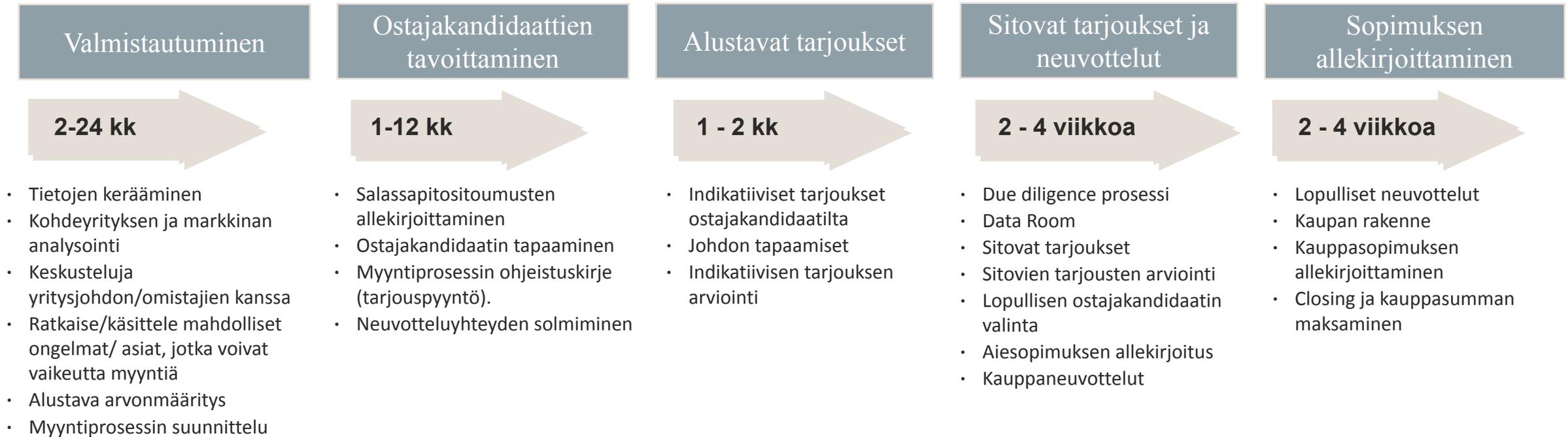
Myyjä



Ostaja



# Esimerkki tyypillisestä myyntiprosessista ja vaiheiden kestoista





Miksi haltuunotto on tärkeä ostajalle ja myyjälle?

# Tarjouksen, aiesopimuksen ja kauppakirjan vaikutus kaupan jälkeiseen aikaan



- Työvelvoite ja myyjän rooli
- Kilpailukiello ja houkuttelukiello
- Kaupan rakenne:
  - Siirtyvät omaisuuserät
  - osakekauppa vai liiketoimintakauppa
- Lisäkauppahinta

# Due diligencen vaikutus yrityskaupan jälkeiseen aikaan



- Due diligence toimii haltuunoton pohjana
- Due diligencen jälkeen ostajalla tulisi olla keskeisimmät tiedot hallussa
- Due diligence toimii haltuunottosuunnitelman pohjana

# Viestintä yrityskaupasta



- Tyypillisesti vasta kaupan toteutuessa
- Viestintä on haltuunoton keskiössä
- Onnistunut viestintä estää huhuja ja väärinkäsityksiä
- Myyjä ja ostaja sopivat yhteistyössä viestinnästä
- Keskeisimmät sidosryhmät
  - Työntekijät
  - Asiakkaat
  - Tavarantoimittajat ja muut sopimuskumppanit

# Käytännön vinkkejä viestintään



- Henkilökohtaisesti ja kirjallisesti
- Ei ennen pyhiä tai viikonloppuja
- Kirjoittakaa viestit valmiiksi
- Myyjän tunteet
- “Mikään ei muutu”
- “Jatketaan nykyisellä mallilla ja mahdollisista muutoksista ohjeistetaan erikseen”

# Myyjän työvelvoite



- Yleensä ostaja ja myyjä sopivat siirtymäkauden työvelvoitteesta
- Työvelvoite voi olla kytketty myös kauppahintaan
- Normaali markkinakäytäntö on maksaa vähintään markkinaehtoinen korvaus työstä
- Työvelvoitteen pituus voi vaihdella viikoista kuukausiin
- Yleensä ostajat haluavat turvata tarvittavan avun alkuvaiheessa
- Toisaalta ostajilla on usein visio liiketoiminnan tulevaisuuden suhteen ja tämä voi poiketa entisestä

# Yleisimpiä operatiivisia haasteita yrityskaupassa ostajan näkökulmasta



- Työntekijät lähtevät
- Riidat työntekijöiden kanssa
- Asiakkaat lähtevät
- Häiriöt liiketoimintaan
- Väärät olettammat tai tiedot liiketoiminnasta

# Osakekaupan ja liiketoimintakaupan erot

- Sopimusten siirrot
- Suostumukset sopimusten siirroille
- Piilevät vastuut

# Ostajan haltuunottosuunnitelma



- Haltuunotto on ostajan vastuulla
- Epäonnistunut haltuunotto on pilannut monia hyviä suunnitelmia
- 100 ensimmäisen päivän suunnitelma
- Priorisointi



Mitä ostajan tulisi tehdä ensimmäisen 100 päivän aikana?



# Kertausta päivän teemoista.

- Palautetta
- Kysymyksiä



# Kiitos!

[www.tulosjarjestelyt.fi](http://www.tulosjarjestelyt.fi)

TULOS =  
JÄRJESTELYT  
PARTNERS



**OmistajaKS –**  
omistajanvaihdoksista  
elinvoimaa



**Vipuvoimaa**  
EU:lta  
2014–2020