

Opas yrityksen myyntiin

Huomioita omistajuuden
vaihtumiseen

ey.com/fi



Sisällysluettelo

- 5 **Yrityksen myynti on ainutlaatuinen tapahtuma**
- 7 Neuvonantajan tuki koko prosessin ajaksi
- 7 Huolellisella valmistautumisella vakuutetaan Ostaja
- 8 Due diligence -tarkastus on läpileikkaus yritysjärjestelyn mahdollisuuksiin ja riskeihin
- 8 Kaupan ehdot sovitaan kauppakirjassa

- 10 **Myynnin ABC**
- 10 "Tiedä mitä myyt"
- 10 "Pidä huoli liiketoiminnan häiriöttömästä sujumisesta"
- 11 "Tarina"
- 11 "Due diligence"
- 11 Kontaktisi yrityksen myyntiin liittyvissä asioissa.






Yrityksen myynti on ainutlaatuinen tapahtuma

Yrittäjän vaiherikkaalla polulla voi vastaan tulla erilaisia tilanteita ja käännteitä. Yrityksen myyminen on niistä ehkä yksi tunteikkaimmista ja ainutkertaisimmista kokemuksista. Myyminen voi tulla eteen esimerkiksi, kun yrittäjän elämäntilanteessa tapahtuu muutoksia tai kun perheenjäsenistä ei löydy perheyrityksen yritystoiminnalle jatkajaa.

Vaikka valmistautuisi huolella, jokainen yritysjärjestely on aina oma ainutlaatuinen kokonaisuutensa eikä ennalta voi täsmälleen tietää millaiseksi itse prosessi lopulta muodostuu. Henkinen valmistautuminen on tärkeää, mutta myös muutaman muun seikan huomioon ottamalla voi varmistaa yrityskaupan onnistumisen.

Esittelemme seuraavassa huomioonotettavia seikkoja sujuvaan myyntiin valmistautumista varten.

A photograph of two men in business suits. The man on the left is wearing a dark blue suit jacket over a white shirt and is looking down at a document he is holding. The man on the right is wearing a light blue suit jacket over a white shirt and is also looking at the document. They appear to be in a professional meeting or office environment. The lighting is soft and focused on the men.

Asiakasrajapinnassa päivittäin työskentelevän pohjoismaisen asiantuntijaverkostomme avulla saat kattavan näkymän ostettaviin ja myytäviin kohteisiin.

Neuvonantajan tuki koko prosessin ajaksi

Yritysjärjestelyt ovat tavallisesti pitkäkestoisia prosesseja ja vaativat huolellista valmistautumista. Joskus yrityksen myyntikuntoon saattaminen saattaa kestää jopa vuosia. Kaupan ajoituksesta on hyvä käydä keskusteluja kokeneen neuvonantajan kanssa, mutta yleisellä tasolla voidaan todeta varsinaiseen prosessiin tarvittavan noin 4-6 kuukautta.

Ulkopuolisen neuvonantajan mukana olo poistaa osin tai kokonaan monia vaiheita omistajan harteilta, mutta paras tulos saadaan sujuvalla yhteistyöllä. Luottamuksellisuus päämiehen ja neuvonantajan välillä koko yrityskauppaprosessin ajan on kaiken keskiössä. Alkuvaiheessa hankkeen pitäminen rajatun piirin tiedossa edesauttaa usein yrityksen normaalin liiketoiminnan jatkumista häiriöttä koko prosessin ajan. Neuvonantajamme on mukana yrityskaupan koko elinkaaren ajan aina järjestelyn valmisteluvaiheesta kaupan toteuttamiseen saakka, eli

Huolellisella valmistautumisella vakuutetaan Ostaja

Yrityksen myyntiä varten tulee miettiä, kenelle yritys halutaan myydä. Tilanteeseen voivat vaikuttaa henkilökohtaiset suhteet, mutta joskus on tärkeää miettiä, millaista ostajaa yritykselle toivotaan. Teollinen ostaja vai kenties sijoittaja? Myyjälle on monesti tärkeää tietää, miten henkilöstö suhtautuu asiaan, joten tämäkin seikka on hyvä huomioida jo alkuvaiheessa.

Huolellisella valmistautumisella vakuutetaan myös ostaja ja samalla osoitetaan, että myyjä on tosissaan. Panostus myyntiprosessin alkuvaiheeseen, ”tiedä mitä myyt”, ennaltaehkäisee mahdollisia sudenkuoppia yrityskauppaprosessin myöhemmässä vaiheessa. Yrityskaupan onnistumisen kannalta on tärkeää, että ostajille esitetty materiaali on paikkansa pitävää ja helposti ymmärrettävässä muodossa.

siihen saakka, kun asiat on sovittu kauppakirjassa ja rahat siirretty myyjän tilille. Tuemme myös kaupan toteutumisen jälkeen toimintojen yhdistämisessä eli integraatiossa tai eriyttämisessä eli separaatiossa.

EY:ltä saat kaikki yrityksen oston tai myyntiin liittyvät palvelut. Asiakasrajapinnassa päivittäin työskentelevän pohjoismaisen asiantuntijaverkostomme avulla saat kattavan näkymän ostettaviin ja myytäviin kohteisiin. Kokeneet konsulttimme neuvovat myös järjestelyn verovaikutusten ennakkoinnissa, rahoitusmallin suunnittelussa, kauppasopimuksen laadinnassa ja neuvottelussa sekä kauppahinnan määrittämisessä. Halutessasi hoidamme koko myynti- tai ostoprosessin kaikki vaiheet alusta loppuun. Kaupan jälkeen tuemme osapuolia muuttuneessa tilanteessa esimerkiksi kartoittamalla tavoiteltuja synergiaetuja sekä avustamalla niiden toteutumisen seurannassa.

EY:n asiakkaana saat käyttöösi tarpeisiisi räätälöidyn ja kokeneen tiimin sekä tarvittaessa kansainvälisen verkostomme tuen. Palvelemme paikallisesti, mutta verkostomme tuki korostuu tilanteissa, joissa yrityskaupan kohde tai potentiaaliset ostajat ja myyjät ovat Suomen rajojen ulkopuolella.

Jos olet myymässä tai suunnittelemassa yhdistymistä toisen yrityksen kanssa, ammattilaisemme tekemän yrityksen arvonmäärityksen avulla varmistat, että järjestelyssä yrityksesi arvo on oikealla tasolla ja arvoa on tarkasteltu monesta suunnasta sekä oikeilla menetelmillä.

Tarjousvaiheessa saat tukea saatujen tarjousten vertailuun. Neuvonantajan järjestämä ja koordinoima strukturoitu huutokauppaprosessi on monissa tapauksissa paras tapa saada korkein arvo ja paras ostaja yritykselle, monessa tapauksessa elämäntyölle.

Due diligence -tarkastus on läpileikkaus yritysjärjestelyn mahdollisuuksiin ja riskeihin

Due diligence -tutkimus on vakiintunut termi yrityskauppakentässä. Tämä yrityskaupan kohteen ennakkotarkastus auttaa kartoittamaan valittujen painotusten mukaan mm. taloudelliset, juridiset ja verotukselliset edut ja riskit, eli se sisältää useita kaupan onnistumisen ja toisaalta riskien tunnistamisen kannalta kriittisiä elementtejä.

Vaihe saattaa kestää muutamia viikkoja ja vaatii sitoutumista molemmilta osapuolilta. Tämä vaihe kertoo kuitenkin myös sen, että ostaja on vakain aikein liikkeellä. Suosittelemme yrityksen ostoa suunnittelevaa aina käyttämään kuhunkin aihealueeseen perehtyneitä kokeneita yrityskauppa-asiantuntijoitamme, sillä jälkikäteen ei ole mahdollista vedota seikkoihin, jotka olisivat olleet ostajan tiedossa, mikäli kohteeseen olisi tutustuttu tavanomaisen ostajan selonottovelvollisuuden mukaisesti. Due diligence -tutkimus raportoidaan ytimekkäästi laki-, vero- ja taloudellisiin asioihin jaoteltuna asiakkaan kanssa sovitussa laajuudessa. Kun raportti täyttää tietyt sen laajuuteen liittyvät vaatimukset, ostaja voi myös hyödyntää sitä rahoitusneuvotteluissa pankkinsa kanssa.

Tarkastuksessa mahdollisesti esiin nousevat seikat tulee huomioida kohteen arvostukseen liittyvissä kysymyksissä ja kauppakirjaneuvotteluissa. Yrityskauppa ja sen ehdot ovat viime kädessä aina ostajan ja myyjän välisten neuvottelujen tulos.

Kauppan ehdot sovitaan kauppakirjassa

Kauppakirjaa kierrätetään luonnoksena usein jo Due diligence -vaiheen aikana. Käytännössä intensiivinen kauppakirjan neuvotteluvaihe alkaa Due diligence -vaiheen jälkeen, jolloin myyjän ja ostajan juristit käyvät kauppakirjaluonnosta vuoroittain läpi tarkistaen kaupalliset ehdot, myyjän vastuut sekä prosessin kokonaisuudessaan. Vaihe voi kestää pitkään ja kierroksia olla monta.

Yrityksen myynnin verotuksessa hyödyt asiantuntijan mukanaolosta jo prosessin alusta lähtien. Autamme sinua navigoimaan tehokkaasti lukuisissa verokysymyksissä, joita syntyy koko prosessin elinkaaren ajan. Arvioimme etukäteen kanssasi vaihtoehtoiset transaktiorakenteet ja autamme sinua veroriskien ja yrityskaupan jälkeisten veroseuraamusten arvioinnissa.





Myynnin ABC

EY:n Yritysjärjestelyiden asiantuntija Ilkka Jäppinen neuvoo kuinka onnistua yrityskaupoissa.



"Tiedä mitä myyt"

Kun omistajat ovat tehneet päätöksen yrityksen myynnistä on huolellisen valmisteluvaiheen aika, johon panostamalla yrityskaupan onnistumisen ja omistajien tavoitteiden saavuttaminen on merkittävästi todennäköisempää. Kokenut neuvonantaja auttaa laatimaan myyntiprosessia varten materiaalit, jotka vastaavat myös vaativien ostajaehdokkaiden tarpeisiin ja kattavat jo etukäteen tyypilliset kysymykset, joita ostajat väistämättä kysyvät viimeistään Due diligence -vaiheessa. Laadukkaiden myyntimateriaalien avulla saadaan parempia indikaatiivisia tarjouksia jo prosessin alkuvaiheessa ja tarjottuun kauppahintaan tyypillisesti kohdistuu vähemmän eroosiota ja tinkimistä myöhemmin Due Diligence -vaiheessa ja lopullisissa neuvotteluissa. Valmisteluvaiheessa myös kartoitetaan potentiaaliset ostajat ja päätetään yhdessä tahot, joihin ollaan yhteydessä myyntiprosessin aikana.

"Pidä huoli liiketoiminnan häiriöttömästä sujumisesta"

On tärkeää, että yhtiön liiketoiminta jatkuu häiriöttä koko myyntiprosessin ajan ja että, myyntiesitteessä esitetyt liikevaihto- ja kannattavuusarviot saavutetaan. Mikäli toteuma poikkeaa tarkemman tarkastelun jälkeen myyntimateriaalissa esitetystä voi vaikutus ostajan kiinnostukseen tai arvostukseen olla merkittävä.

Kontaktisi yrityksen myyntiin liittyvissä asioissa.



Ilkka Jäppinen
Director
Corporate Finance

+358 50 336 6396
ilkka.jappinen@fi.ey.com



Janne Hakala
CFA, M.Sc. (Econ.),
Middle Market Financial Services Leader
Assurance

+358 40 501 8196
janne.hakala@fi.ey.com



”Tarina”

Jokaisella yrityksellä on oma tarinansa aina perustamisesta nykyhetkeen. Neuvonantajan tehtävä on keskustelujen ja haastattelujen avulla sekä omalla taustoitustyöllä kuvata tämä tarina potentiaalisille ostajille salassapitosopimusta vastaan jaettavaan myyntiesitteeseen, jota kutsutaan nimellä ”Information Memorandum”. Myyntiesitteen tarkoitus on ensisijaisesti kuvata myytävän yhtiön tarina, asema kilpailukentässä ja arvoketjussa sekä erityisesti se mihin yritys on menossa nykyisellä strategialla. Tähän liittyy voimakkaasti investointitarina – mitä ostaja on ostamassa ja mitä yrityksestä kannattaa maksaa. Tarinan perusteella potentiaalinen ostaja laatii indikaatiivisen, ei-sitovan tarjouksen.

”Due diligence”

Neuvonantajan tukemassa myyntiprosessissa Due diligence -vaihe käynnistyy jo myyntiprosessin valmisteluvaiheessa, jolloin informaatiota yhtiöstä (talous, juridiikka, vero) kerätään myyntiesitettä kuin myös Due diligence -vaihetta silmällä pitäen. Tarjoamalla aidosti kiinnostuneelle ostajataholle vastaukset Due diligence -vaiheen kysymyksiin lisätään kaupan toteutumisen todennäköisyyttä, mutta myös selkiytetään ja kevennetään myyjän vastuita lopullisessa kauppakirjassa. Neuvonantajan tuen ja kokemuksen avulla informaation jakaminen palvelee koko prosessia niin vaiheistuksen kuin ostajakohtaisten vaatimusten suhteen. Esimerkiksi pääomasijoittaja tarvitsee todennäköisesti enemmän informaatiota kuin alalla toimiva kilpailija. Tämän lisäksi kokenut neuvonantaja osaa ottaa kantaa siihen onko ostaja tosissaan vai ainoastaan tietoja kalastelemassa ts. renkaita potkimassa – pitäähän ostajakandidaattien joukosta löytää se oikea kullekin yritykselle.

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 huippuosaajia, 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.

ey.com/fi