

Yrityskauppaprosessi Lecklén kanssa

Miten valmistaudut yrityksesi myyntiin ja mitä vaiheita yrityskauppaan kuuluu?

Johdanto vastaanottajalle

Jossain vaiheessa yrittäjän on aika etsiä yrityksensä liiketoiminnalle uusi koti. Uuden kodin etsintä kannattaa yleensä tehdä suunnitelmallisesti ja harkiten, jotta yrittäjä voi vaikuttaa yrityskauppaprosessiin, sen lopputulokseen ja saavuttaa tavoitellun kauppahinnan.

Yrityksen myynti ei yleensä ole nopea tai yksinkertainen prosessi, ja siihen liittyy usein vaatimus ymmärtää kaupankohtena olevan yrityksen liiketoimintaa ja yrityksen asemaa toimialan arvoketjussa. Yrityskauppaprosessissa käytännön kokemus on arvokasta arvioitaessa sitä, että mistä on syytä sopia ja mitkä ovat tavanomaiset ehdot. Yrityskauppaprosessi ei ole suinkaan puhdasta taloudellisten lukujen arviointia, vaan siihen liittyy usein vaatimus ymmärtää myös juridiikan ja verotuksen lainalaisuuksia kun arvioidaan muun muassa kaupan ehtoja ja erilaisia verosuunnittelumahdollisuuksia.

Hyvin suunniteltu yrityskauppaprosessi johtaa lopputulokseen, jossa jokaisen sidosryhmän päämäärät toteutuvat. Suunnitelmallisella toiminnalla voidaan varmistaa, että prosessi vaikuttaa yrityskaupan kohteena olevan kohdeyhtiön liiketoimintaan niin vähän kuin mahdollista. Hyvin usein yrityksen nykyisten osakkeenomistajien / johtoryhmän olisi suositeltavaa hyödyntää asiantuntijoita yrityskauppaprosessin ohjaamiseksi ja tehokkaaksi läpiviemiseksi.

Tässä esityksessä on kuvattu yleisellä tasolla yrityskauppaprosessin aikajanaa ja kerrottu kuinka Lecklé toimii yrittäjän asiantuntijana yritysmyyntin kaikissa vaiheissa yhtiöoikeudellista ja verotuksellista näkökulmaa unohtamatta.

Jokainen yrityskauppaprosessi on yrittäjänsä näköinen. Lecklé auttaa yrittäjää tässä heidän näköisessään prosessissa parhaan lopputuloksen saavuttamiseksi.

Strategiset vaihtoehdot yrityskauppaprosessiin

On tärkeä tunnistaa jo tänään, mitä keskeisiä osa-alueita tulee valmistella yrityskauppaprojektin onnistumiseksi.

Esimerkki yrityskauppaan vaikuttavasta osa-alueesta	Struktruoitu yrityskauppaprosessi	Suunnittelematon yrityskauppaprosessi	Kommentti
Liiketoiminta ja sen jatkuvuus			Ymmärrys missä yritykseni on nyt? Mikä selittää yritykseni menestymisen (hyvän tai huonon) tähän asti? Onko organisaatiorakenne aidosti sellainen, että se mahdollistaa yrityksen toiminnan jatkuvuuden yrittäjän vaihtuessa ostajan näkökulmasta?
Toimintamallien terävöittäminen			Mitkä ovat yritykseni nykyiset vahvuudet ja kuinka niitä on mahdollista jalostaa pidemmälle? Tuleeko yritykseni reagoida, jotta se on kilpailukykyinen tulevaisuudessakin?
Yrityksen arvonmääritys ja “exit”			Tiedätkö, mikä on yritykseni arvo nyt ja mikä on yritykseni arvo mahdollisessa exit-tilanteessa? Kuinka yritykseni arvo on kehittynyt esim. viimeisen viiden vuoden aikana?
Kaupankohde ja yhtiörakenne			Tiedätkö mitkä osat yrityksestäni ovat tulevan yrityskaupan piirissä? Mahdollistaako nykyinen yhtiörakenne verotehokkaan yrityskaupan? Onko minulla mahdollisuus verovapaseen osakkeiden luovutukseen?
Yrityskaupan verotus ja liiketoimintaan kuulumattomien omaisuuserien eriyttäminen			Tiedätkö eri yrityskauppavaihtoehtojen veroseuraamukset? Onko yritykseni taseella liiketoimintaan kuulumattomia omaisuuseriä, joista ostaja ei ole kiinnostunut?
Yrityskulttuuri ja avainhenkilöt			Mitkä tekijät yritykseni päivittäisessä toiminnassa johtavat menestykseen? Onko yritykseni avainhenkilöt sitoutettu tarkoituksenmukaisella tavalla yrityskauppaa silmällä pitäen?
Sopimukset ja Due Diligence -tarkastus			Onko kaikki yritykseni sopimukset kirjallisia vai onko niitä myös “suullisessa” muodossa? Onko yritykseni valmis ostajan Due Diligence -selvitykseen?

Yrityskaupan aikajana

- Yrittäjän tarpeisiin räätälöity ja laadukkaasti toteutettu suunnitelmallinen yrityskauppaprosessi auttaa yrittäjää saavuttamaan tavoitteensa.

Yrityskauppaprosessi kestää usein n. 6 – 36 kk

Lecklé Corporate Finance

Esivalmistelu

- Arvonmäärittäminen
- Tarvittaessa valmistelevat rakennejärjestelyt
- Exit -suunnitelma
- Verosuunnittelu

Valmistelu

- Henkinen valmistautuminen
- Yrityskaupan rakenne
- Ostajakandidaattien etsiminen

Lecklé Legal & Tax

Kauppaprosessi

- Yrityskauppaneuvottelut
- Salassapitosopimus
- Aiesopimus
- Yritystarkastus (eli ns. DD-prosessi)

Kaupan viimeistely

- Esim. kauppakirja ja kauppaan liittyvät liitännäissopimukset

Kaupan jälkitoimet

- Veroilmoitukset
- Perhevarallisuussuunnittelu

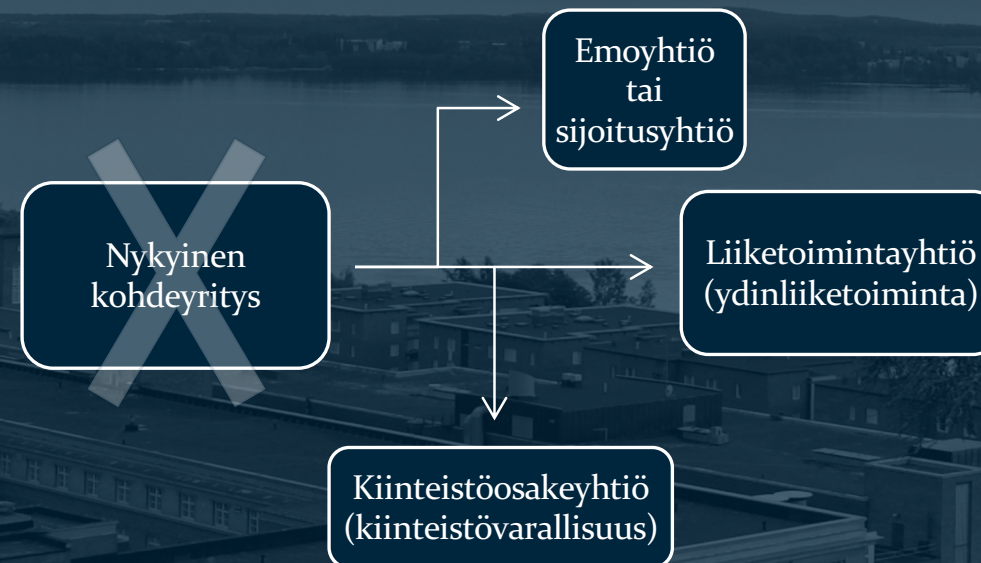
Arvonmääritys

- Arvonmäärityksessä pyritään selvittämään yrityksen realistinen arvo hyödyntäen tarkoituksenmukaisia ja rahoitusteoreettisesti perusteltuja arvonmääritysmenetelmiä.
- Arvonmäärityksen avulla saadaan selville yrityksen arvoajurit, sekä mahdolliset muut tekijät, jotka vaikuttavat yrityksen arvoon.



Mahdolliset rakennejärjestelyt

- Yrityksen taseelle on saattanut kertyä liiketoimintaan kuulumattomia varallisuuseriä, jotka eivät kiinnostaa tulevaa ostajaa ja voivat jopa olla esteenä yrityskaupan toteutumiselle.
- Tässä tilanteessa on hyvä harkita esimerkiksi **jakautumista ja/tai konsernirakenteen** muodostamista ylimääräisten omaisuuserien eriyttämiseksi.
- Lecklén asiantuntijat kertovat mielellään lisää yrityskauppaa edeltävistä verotehokkaista rakennejärjestelyvaihtoehdoista.



Exit-suunnitelma

- Arvonmäärityksen ja mahdollisten rakennejärjestelyjen yhteydessä yrityksen on hyvä laatia suunnitelma mahdolliselle yrityskaupalle ja lähteä kehittämään liiketoimintojaan exit-suunnitelman mukaisesti.
- Liiketoiminnan kehittäminen ja jatkuvuuden turvaaminen osana exit-suunnitelmaa ovat tärkeässä roolissa.
- Lecklén asiantuntijat auttavat exit-suunnitelman rakentamisessa ja/tai jo olemassa olevan nykyisen exit-suunnitelman kommentoinnissa.



Verosuunnittelu ja -optimointi

- Verosuunnittelu on hyvä suorittaa hyvissä ajoin ennen yrityskauppaa, koska yrittäjän säästämät summat saattavat olla erittäin merkittäviä. Liian lähellä yrityskaupan tapahtumista verosuunnitteluun ryhtyminen voi olla käytännön ja verotuksen johdosta mahdotonta ja/tai riskialtista.
- Lecklén veroasiantuntijat suunnittelevat ja toteuttavat tarvittavat verosuunnittelutoimet verotehokasta yrityskauppaa silmällä pitäen, perhevarallisuussuunnittelua unohtamatta.



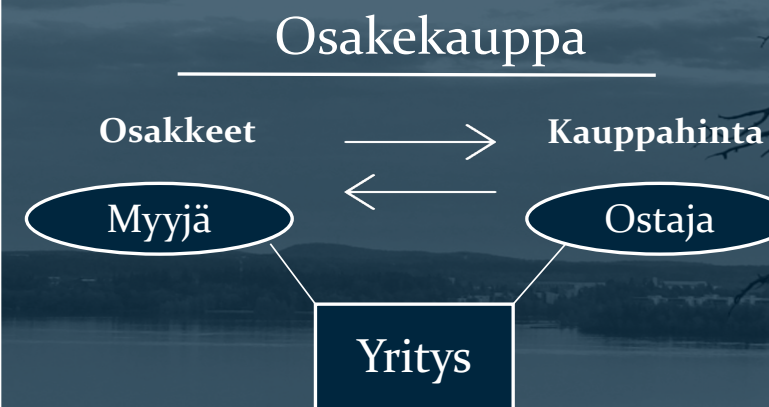
Henkinen valmistautuminen

- Yrityskauppa on aina ainutlaatuinen asia yrittäjän elämässä, johon valmistautuminen vaatii myös yrittäjän henkilökohtaista valmistautumista.
- Lecklén asiantuntijat koostuvat eri alojen asiantuntijoista, joita yrittäjä voi hyödyntää koko yrityskauppaprosessin ajan, oli kyse sitten lainopillisista, verotuksellisista tai taloudellisista näkökulmista.



Yrityskaupan rakenne

- Osakekauppa, liiketoimintakauppa vai mahdollisesti esimerkiksi osakevaihto?
- Oikeanlaiseen kaupan rakenteen valintaan vaikuttaa monet tekijät, joissa Lecklén asiantuntijat ovat valmiita auttamaan.



Ostajakandidaattien etsiminen

- Laadukkaan myyntiesitemateriaalin laatiminen tiiviissä yhteistyössä yrityksen johdon kanssa kuuluu aina osana toimintaamme. Hyödynnämme laajoja verkostojamme, kun haemme yritykselle ostajaa salassapitosopimuksen alaisuudessa.
- Lecklén koordinoiman myyntiprosessin myötä yrittäjä voi keskittyä ydinliiketoimintaansa sillä välin, kun Lecklé kartoittaa ja kontakti ostajakandidaatteja yrityksellesi.



Lecklé Corporate Finance -tiimi

Lecklé
CORPORATE FINANCE



Tero Kurvinen
KTM

Terolla on monipuolinen kokemus erilaisista yritysjärjestelyprosesseista pk-yrityskentässä. Tero omaa erityisosaamista yritysjärjestelyiden taloudellisista ja verotuksellisista näkökohdista.



Jere Hurskainen
KTM

Jerellä on laaja kokemus erilaisista yritysjärjestelyistä ja rahoituksen järjestämisestä sekä kotimaassa että kansainvälisesti listatuista ja listaamattomista yhtiöistä.



Henri Savolainen
KTK

Henri on tiimimme uusin lisäys. Henrillä on parin vuoden kokemus pankkisektorilta monipuolisista tehtävistä yritysten maksuliikkeen ja rahoituksen analysoinnin parissa.



Heikki Leppänen
KTM

Heikillä on lähes 15 vuoden monipuolinen kokemus talouden asiantuntija- ja johtotehtävistä. Heikki on avustanut useissa pk-yrityskentän yritysjärjestelyissä ja taloudellisessa mallintamisessa.



Arja Lehto
OTM, KTM

Noin 20 vuotta kestäneellä urallaan Arja on erikoistunut yritysjärjestelyiden verotukseen, kirjanpitoon ja taloudelliseen mallintamiseen.



Juho Wallenberg
OTM, KTM, VT

Lähes 20 vuoden kokemus liikejuridiikasta. Kymmenien omistajayrittäjien neuvonantaja. Juhon erityisosaamisalueita ovat transaktiot sekä yhtiö- ja sopimusoikeus.

Yhteystiedot

Lecklé
CORPORATE FINANCE

Tero Kurvinen
040 352 8382
tero.kurvinen@leckle.fi

Juho Wallenberg
040 162 5687
juho.wallenberg@leckle.fi

Arja Lehto
040 709 2833
arja.lehto@leckle.fi

Henri Savolainen
040 149 6046
henri.savolainen@leckle.fi

Jere Hurskainen
050 463 5053
jere.hurskainen@leckle.fi

Heikki Leppänen
040 162 5696
heikki.leppanen@leckle.fi

Satakunnankatu 22 E 2 krs. 33210 Tampere
Kauppatori 1-3 F, 60100 Seinäjoki
Harjukatu 12, 40100 Jyväskylä
Fabianinkatu 31 C, 3krs. 00100 Helsinki

info@leckle.fi
020 730 3890

