

OPAS

MITÄ

OSAKEKAUPASSA

ON MUISTETTAVA?



OSAKEKAUPAN TÄRKEÄ TUSINA:

1. Määrittele **strategia** kaupalle valmisteluvaiheessa ja noudata sitä.
2. Selvitä, mitä vaihtoehtoja yritysjärjestelyn rakenteelle on. Tee järjestely oikealla **rakenteella**.
3. Tee toimet **oikeassa järjestyksessä**. Väärä järjestys voi lisätä riskiäsi tai heikentää neuvotteluasemaasi.
4. Ymmärrä **vastapuolen tavoitteet** ja motiivit. Niiden ymmärtäminen ja huomioiminen vahvistavat asemaasi.
5. Huomioi **eri arvonmäärittystapojen soveltuvuus** eri tilanteiden ja eri osapuolten kannalta. Käytä ammattilaista apunasi arvonmäärittämisessä.
6. Panosta eri vaiheisiin liittyvien **asiakirjojen laatuun** ja selkeyteen. Asiakirjoilla on vaikutusta seuraavissa vaiheissa ja ne ovat ratkaisevia mahdollista jälkipyykkiä pestäessä.
7. Huolehdi, että kaupan kohteeseen **liittyvät asiakirjat ja taloudelliset tiedot kootaan** ja tarkastetaan sekä havainnot huomioidaan kaupan ehtoissa ja kauppakirjassa.
8. Määrittele ostettavan yhtiön **kriittiset sopimukset sekä velvoitteet** ja varmista niiden jatkuvuus, vaikka omistus muuttuu.
9. Sovi **kilpailukiellosta ja rekrytointikiellosta**. Ehdolla varmistat kaupassa tavoitellun hyödyn säilymisen täysimääräisesti.
10. Sovi nopeasta ja ammattitaitoisesta **riidanratkaisutavasta**.
11. Suunnittele ja toteuta **haltuunotto** hyvin. Hyvä haltuunotto voi tuoda enemmän kuin on tavoiteltu, ja huonolla haltuunotolla koko panostus voi mennä hukkaan.
12. Mikään ei ole niin kallista ja epävarmaa kuin jo tehtyjen virheiden korjaaminen jälkikäteen riideltäessä.
→ **Käytä kaupassa avustajia.**

OSAKEKAUPAN JA LIIKETOIMINTAKAUPAN ERO

Myyjä

Osakekaupassa **myyjä on yhtiön osakkeet omistava henkilö tai yhtiö**. Liiketoimintakaupassa myyjänä on yhtiö, joka myy omaa liiketoimintaansa.

Kauppahinta

Osakekaupassa **kauppahinta tuloutuu osakkeet myyvälle taholle**. Liiketoimintakaupassa kauppahinta tuloutuu toiminnan myyvälle yhtiölle.

Kaupan kohde

Osakekaupassa **osakeyhtiön varat, velat, oikeudet ja velvoitteet pysyvät ennallaan** – vain yhtiön omistuksessa tapahtuu muutoksia. Liiketoimintakaupassa kauppakirjassa määritellään ne oikeudet ja velvoitteet sekä se omaisuus, joka kuuluu kauppaan ja siirtyy ostajalle.

Sopimusten siirtyminen

Osakekaupassa ostettavan yhtiön **sopimuskumppanin suostumusta ei lähtökohtaisesti tarvita**, vaikka yhtiön koko omistus muuttuisi. Liiketoimintakaupassa sopimuksen siirtyminen myyjältä ostajalle edellyttää sopimuskumppanin eli kolmannen suostumusta.

Sukupolvenvaihdoshuojennukset

Osakekaupassa on **mahdollista saada sukupolvenvaihdoshuojennukset** edellytysten täytyessä. Liiketoimintakaupassa ei voida hyödyntää sukupolvenvaihdoshuojennuksia.

Tuntemattomat riskit

Osakekaupassa yhtiön omistuksen vaihtuessa yhtiöön liittyvät **tuntemattomat riskit jäävät yhtiöön**. Liiketoimintakaupassa tuntemattomat riskit eivät lähtökohtaisesti siirry ostajalle.

Mikäli liiketoimintakauppa sopii paremmin tarpeisiinne, tutustukaa **liiketoimintakauppaa koskevaan oppaaseemme**.

OSAKEKAUPAN JA LIIKETOIMINTASIIRRON ERO

Mistä liiketoimintasiirrossa on kysymys?

Liiketoimintasiirrossa osakeyhtiö tekee osakeannin apportiomaisuutta vastaan. Järjestelyssä uusien osakkeiden merkintähinta maksetaan siirtyvällä liiketoiminnalla.

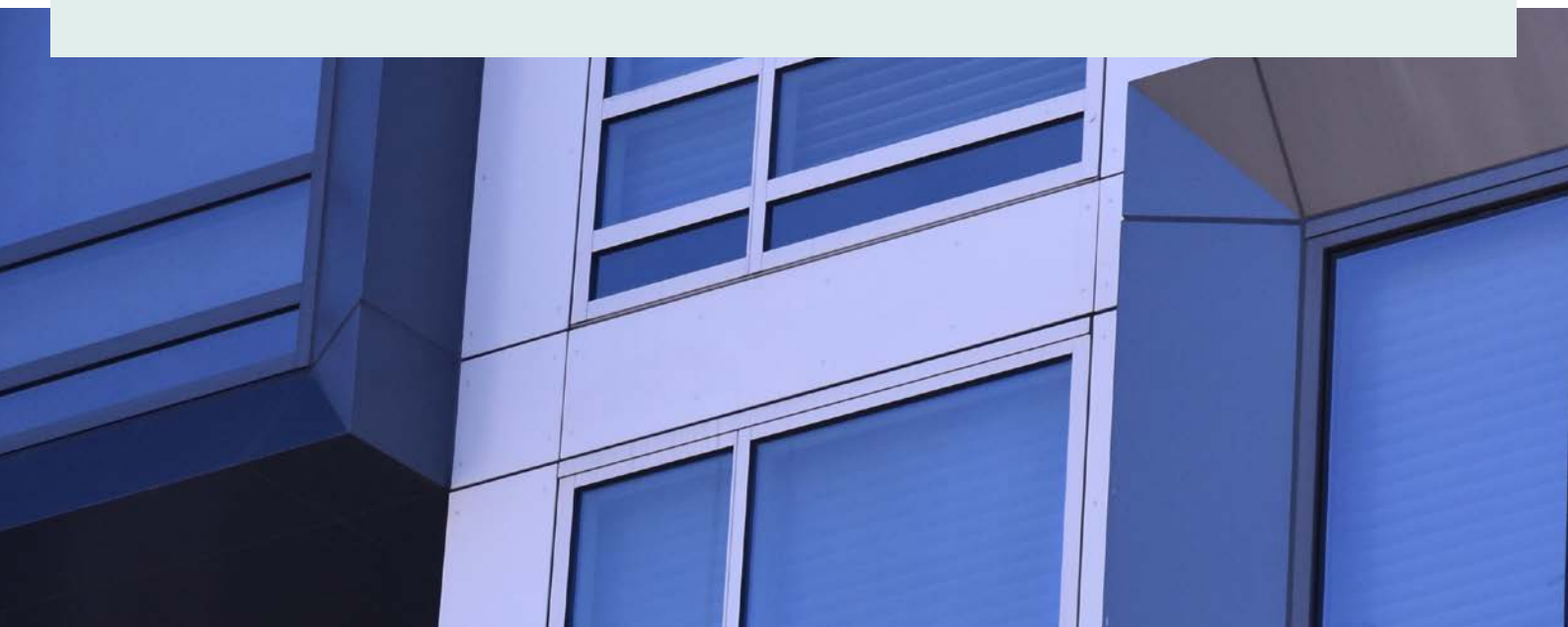
Liiketoimintasiirto verotuksessa

Verotuksellisesti osakeyhtiö luovuttaa kaikki tiettyyn liiketoimintaan kohdistuvat varat ja velat jatkavalle yhtiölle. Vastike luovuttavalle yhtiölle on saajan eli jatkavan yhtiön uusia osakkeita. Luovuttavan yhtiön verotuksessa luovutushinnaksi tulee luovutettavan omaisuuden poistamaton arvo kirjanpidossa. Järjestelyssä jatkavasta osasta tulee osakeyhtiö, joka on luovuttavan yhtiön tytäryhtiö.

Järjestelyllä pyritään tarkoituksenmukaiseen taserakenteeseen ja yhtiörakenteeseen. Kyseessä on **omaisuuden yhtiöittäminen**. Jatkotoimi voi olla syntyneen tytäryhtiön osakkeiden myynti osakekaupalla. **Kauppahinta tuloutuu emoyhtiöön.**

Osakekauppa vs. liiketoimintasiirto

Edellä kuvattu osakekaupan ja liiketoimintasiirron ero on merkittävä. Liiketoimintasiirrossa on kysymys liiketoimintakokonaisuuden siirtämisestä uuteen yhtiöön. Osakekaupassa on kysymys koko yhtiön myynnistä tai osan yhtiön osakekannasta käsittävästä kaupasta.



VEROTUS OSAKEKAUPASSA

Myyjänä luonnollinen henkilö

Luovutusvoitto verotetaan pääomatulona 30/34 %:n verokannalla. Myyjä saa vähentää todellisen hankintamenon tai vähintään 20 %:n hankintameno-olettaman. Myyjä saa vähentää 40 % luovutushinnasta hankintameno-olettamana, jos omistusaika on ollut vähintään 10 vuotta.

Myyjänä yhtiö

Luovutusvoitto on verovapaata tuloa tietyin oletuksin. (Luovutustappio on vastaavasti verotuksessa vähennyskelpoton). Muulloin luovutusvoitto verotetaan elinkeinotulon 20 %:n verokannalla.

Ostajan verotus

Osakkeiden hankintameno on ostajalle vähennyskelpoinen vasta, kun osakkeet luovutetaan edelleen. Arvonalentumispoisto ei ole mahdollinen. Rahoituskustannukset ovat ostajalle pääsääntöisesti vuosittain vähennyskelpoista. Ostajalle tulee kauppahinnasta 1,6 % varainsiirtoveroa maksettavaksi.

Kohdeyhtiön verotus

Kohdeyhtiön verotuksessa vahvistetut tappiot menetetään, jos yli puolet yhtiön osakkeista välittömästi tai välillisesti vaihtaa omistajaa. Erityisistä syistä voi saada poikkeusluvan tappioiden säilyttämiseen.



OSAKEKAUPAN VAIHEET

Osaakekaupan vaiheet ovat pitkälti vastaavat kuin muidenkin yritysjärjestelyiden vaiheet. Seuraavan listauksen vaiheet voivat olla muussakin järjestyksessä kuin mitä tässä on esitetty.

- › Valmistelu
- › Tunnustelut
- › Neuvottelut
- › Salassapitosopimus
- › Aiesopimus
- › Esisopimus
- › Kaupan kohteen tarkistus
- › Kauppakirjan allekirjoitus
- › Kaupan voimaantulo
- › Haltuunotto

Seuraavassa käsitellään kutakin vaihetta tarkemmin.

1. VALMISTELU

Strategia

- › Miksi ostaa yritys tai liiketoiminta?
 - Millainen yritys tai liiketoiminta?
 - Miten rahoittaa kauppa?
- › Miksi myydä yritys tai liiketoiminta?
 - Keitä olisivat todennäköiset ostajat yritykselle tai liiketoiminnalle?
 - Mikä olisi yhtiön tai liiketoiminnan arvo?

Strategian merkitys

Oman lähtökohdan ja tavoitteiden määrittely auttaa välietappien asettamisessa ja suuntaa toimintaa oikein auttamalla rajaamaan mahdollisuuksien kirjoa. **Selkeä strategia on ostettaessa tai myytäessä yritystä tai liiketoimintaa onnistuneen yrityskaupan edellytys.**

Kohdeyhtiöt / kohteena olevat ostajat

- Strategiaan sopivat ostettavat yritykset haarukoidaan.
- Myyntistrategiaan soveltuvat potentiaaliset ostajat haarukoidaan.

Tiedot kohdeyrityksestä

Yrityksestä on saatavissa yleensä runsaasti julkista tietoa, jonka pohjalta voidaan arvioida yrityksen **soveltuvuutta ostokohteeksi** ja myös sitä, mitä **lisätietoja** yrityksestä tarvitaan. Myytäessä yritystä on hyvä arvioida sitä, mitä tietoja kiinnostuneille voidaan antaa tunnusteluvaiheessa ja mitä tietoja neuvottelun eri vaiheessa. **Liian niukoilla tiedoilla voidaan estää potentiaalisen kaupan syntyminen. Liian runsaalla tietojen annolla taas voidaan aiheuttaa merkittävää haittaa**, mikäli tunnustelut eivät johda kauppaan.

Arvonmääritys

Käytettävissä olevien tietojen perusteella voidaan tehdä arvonmääritys, jossa tyypillisesti muodostuu hintahaarukka. **Eri arvonmääritystavat johtavat erilaisiin hintoihin.** Arvonmääritystavan ”oikeellisuus” riippuu siitä, katsotaanko asiaa ostajan vai myyjän, kilpailijan, sijoittajan, rahoittajan vai pääomasijoittajan kannalta. Myöskin se, miten kauppa rahoitetaan, vaikuttaa siihen, mitä arvonmääritystapaa on syytä painottaa. Samoin vaikuttaa se, millainen jatkosuunnitelma ostajalla on. Kohteen arvo on erilainen sellaisenaan jatkavana yrityksenä verrattuna siihen, että se yhdistetään johonkin toimivaan yksikköön tai pääomansijoittajien tapaan useiden toisiaan täydentävien kauppojen kautta osaksi laajempaa kokonaisuutta.

Arvonmäärityksen täydentäminen

Mikäli tunnustelut ja neuvottelut sekä kaupan kohteen tarkastus johtavat siihen, että kohteena olevasta toiminnasta saadaan lisätietoja, **nuo lisätiedot on syytä huomioida arvonmäärityksessä** ja päivittää laskelmat, jotta viimeisimmät tiedot voidaan huomioida neuvoteltaessa kauppahinnasta.

Tarvitessanne apua arvonmäärityksessä, **ota yhteyttä.** Meillä on tarjota niin kiinteä-hintaisia arvonmäärityksiä kuin räätälöityjäkin arvonmäärityksiä.

Sukupolvenvaihdos

Mikäli yhtiötä ollaan luovuttamassa sukulaisten kesken, kyseeseen saattavat tulla sukupolvenvaihdoshuojennukset. Huojennuksia on mahdollista saada niin täysihintaiselle kaupalle kuin alihintaiselle kaupalle tai lahjoituksellekin. Mikäli kyseessä on sukulaisten kesken toteutettava järjestely, **ota yhteyttä**. Tarjoamme kiinteähintaisia palvelukokonaisuuksia, jotka pitävät sisällään muun muassa verottajan ohjeiden mukaisen arvonmäärityksen yhtiön osakkeille sekä eri huojennusvaihtoehtojen vaikutuksen laskennan yhtiön osakkeilla tehtävillä järjestelyillä.

2. TUNNUSTELUT

Tunnustelussa voidaan niin ostajana kuin myyjänäkin käydä keskusteluja yhtä aikaa useamman tahon kanssa. Tunnustelujen tarkoitus on selvittää, **onko toisella osapuolella kiinnostusta kauppaan siinä määrin, että on mielekästä neuvotella kaupasta**. Harkittaessa sitä, mitkä tunnustelut antavat aihetta jatkaa ja siirtyä syvemmälle meneviin neuvotteluihin, on tärkeä muistaa edellä viitattu strategia. Strategiaan sopimattomien tunnustelukumppaneiden kanssa on turha jatkaa. **Aika ja raha kannattaa suunnata niihin neuvotteluihin, jotka sopivat strategiaan.**

3. NEUVOTTELUT

Neuvotteluun liittyvät sopimukset

Neuvotteluvaihe alkaa usein **salassapitosopimuksen** allekirjoituksella. Neuvotteluiden edetessä osapuolet tekevät usein **aiesopimuksen**, ja osapuolten neuvotteluiden edettyä pidemmälle tehdään tarvittaessa **esisopimus**. Onnistunut neuvotteluvaihe päättyy kauppakirjan laatimiseen. Usein neuvotteluvaiheen aikana tapahtuu kaupan kohteen tarkastus, mistä on voitu sopia aiesopimuksessa tai esisopimuksessa. **Kaupan kohteen tarkastus voi tapahtua kauppakirjan allekirjoittamisen jälkeenkin. Kaupan kohteen tarkastuksen ja kauppakirjan allekirjoittamisen välisellä järjestyksellä** on olennainen merkitys kauppakirjan ehdoille.

Neuvotteluiden tavoitteet

Vastapuolen motiivien ymmärtäminen on yksi avainkysymys. Jos ymmärtään, miksi myyjä myy tai miksi ostaja ostaa, on helpompi hahmottaa vastapuolelle olennaiset asiat kaupassa ja kauppaan liittyvissä asiakirjoissa. Tämä helpottaa myös sen arvioimista, mikä on vastapuolen kannalta mielekkäin arvonmääritystapa ja mielekkäin kaupantekomekanismi. Neuvotteluissa **osapuolet vaihtavat tietoa** ja selvittävät sen, löytyykö osapuolilta **riittävä yksimielisyys edetä** neuvottelujen seuraavaan vaiheeseen ja viime kädessä allekirjoittaa kauppakirja.

4. KAUPPAKIRJAA EDELTÄVÄT SOPIMUKSET

Salassapitosopimus

Salassapitosopimus olisi hyvä tehdä mahdollisimman varhaisessa vaiheessa.

Sopimuksessa olisi syytä määritellä:

- › miltä osin toiselle osapuolelle annettava tieto on salassa pidettävää
- › ketkä saavat käsitellä aineistoa
- › mitä aineistolle tehdään neuvottelujen päätyttyä
- › sopimussakko tai ainakin vahingonkorvaus sopimusrikkomuksesta
- › riidanratkaisutapa – tyypillisesti välimiesmenettely.

Aiesopimus

Aiesopimusta laadittaessa pääsopimus on usein ainakin pääkohtien osalta neuvoteltu, mutta ehdollinen. Aiesopimuksessa varaudutaan usein kustannuksia aiheuttaviin toimiin, kuten kaupan kohteen tarkastukseen. **Aiesopimus ei velvoita pääsopimuksen eli kauppakirjan solmimiseen** eikä sen mukaiseen suoritukseen. Aiesopimus on sinänsä sitova sopimus ja **saattaa sisältää sitovia osia.**

Aiesopimus sisältää tyypillisesti:

- › sopimuksen taustan ja tarkoituksen
- › osapuolen myötävaikutusvelvollisuuden kuvauksen, esimerkiksi velvollisuuden antaa tietoja kaupan kohteen tarkastuksen yhteydessä
- › toisinaan yksinoikeuden neuvotella sopimuksesta
- › salassapito-osion, ellei salassapitosopimusta ole tehty aiemmin
- › sopimussakko- tai vahingonkorvauslausekkeen
- › riidanratkaisulausekkeen – tyypillisesti välimiesmenettelyn
- › sopimuksen voimassaolon.

Tyypillisesti aiesopimuksessa sovitaan tiettyyn määräpäivään tai muulla tavoin määritelyyn ajankohtaan asti jatkuvasta **kestosta, jonka aikana osapuolet tekevät sopimuksessa määritellyjä toimenpiteitä.**

Esisopimus

Esisopimuksen lähtötilanne on tyypillisesti neuvotteluissa pidemmällä kuin aiesopimuksessa. Tyypillisesti esisopimuksella kirjataan osapuolten sopimus ja **selvitetään sopimuksen syntymisen edellytysten voimassaolo**. Edellytyksiä voivat olla muun muassa lupa-asiat tai osapuolten päätöksentekoon liittyvät kysymykset, esimerkiksi tarve hyväksyttää kaupan ehdot (toisen) yhtiön hallituksessa tai yhtiökokouksessa tai varmistaa keskeisten sopimuskumppaneiden myötävaikutus tai vastaava seikka.

Keskeinen ero aiesopimukseen nähden on se, että **esisopimus velvoittaa pääsopimuksen solmimiseen, jos esisopimuksessa asetetut edellytykset täyttyvät**.

Usein esisopimus saattaa sisältää joko sopimuksen keskeiset ehdot tai liitteenä olevan kauppakirjaluonnoksen. Tyypillisesti esisopimus sisältää edellä viitattujen seikkojen lisäksi:

- › sopimussakko- tai vahingonkorvausehdon
- › salassapitolausekkeen, ellei sitä ole aiemmin tehty
- › riidanratkaisulausekkeen – tyypillisesti välimiesmenettelyn.

5. KAUPAN KOHTEN TARKASTUS ELI DUE DILIGENCE

Kaupan kohteen tarkastus on olennainen osa huolellisesti tehtyä yrityskauppaa. Osa-kekaupassa on erittäin olennaista ymmärtää, mitä kaupan kohde pitää sisällään. Kaikki piilevätkin vastuut ja vastaavasti oikeudet siirtyvät yhtiön mukana. Tarkastus perustuu kohteena olevasta yhtiöstä käytettävissä olevaan asiakirja-aineistoon ja taloudellisiin tietoihin. Tärkeää on se, että myyjältä voidaan saada lisäselvityksiä ja lisäasiakirjoja sekä tarvittaessa haastatella yrityksen johtoa ja avainhenkilöitä.

Kaupan kohteen tarkastushavainnot vaikuttavat kaupan:

- › toteutumiseen
- › rakenteeseen
- › hintaan tai ehtoihin
- › haltuunottoon tai integrointiin.

Juridinen tarkastus

Juridinen tarkastus painottuu sopimukseen, niiden päättämisehtoihin ja erityisiin ehtoihin.

Taloudellinen tarkastus

Taloudellisessa tarkastuksessa painopiste on yhtiön toimintaan liittyvien taloudellisten tietojen oikeellisuuden tarkastamisessa sekä yhtiön toimintaan mahdollisesti liittyvien verokysymysten ja veroriskien kartoituksessa.

Muut tarkastuskohteet

Kohteen käsittäessä kiinteistöjä nämä vaativat omat tarkastuksensa, samoin esimerkiksi ympäristökysymykset ja muutamat muut aihealueet vaativat omantyyppisensä lähestymistavan kaupan kohdetta tarkastettaessa.

Tarkastushavainnot

Tarkastushavainnot käydään tyypillisesti osapuolten kesken läpi ja ne **vaikuttavat olennaisesti lopullisen kauppakirjan sisältöön**. Usein ne vaikuttavat myös **kauppahintaan** joko siten, että kauppahinta muuttuu tai esimerkiksi siten, että jokin osa kauppahinnasta sidotaan johonkin ehtoon, lisäselvitykseen tai muuhun seikkaan. Toisinaan tarkastushavainnot voivat johtaa siihen, että jotakin alun perin kauppaan kuuluvaa elementtiä ei sisällytetä kauppaan.

6. KAUPPAKIRJA

Osapuolet

Osapuolina ovat tyypillisesti ostaja ja myyjä. **Osapuolet on syytä yksilöidä** henkilötunnuksella tai y-tunnuksella ja merkitä myös osapuolten yhteystiedot kauppakirjaan. Toisinaan esimerkiksi osakeyhtiön pääosakas tai muutoin ostajaan tai myyjään nähden ulkopuolinen taho voidaan merkitä osapuoleksi kauppakirjaan. Syynä tähän voi olla esimerkiksi kauppaan liittyvä vakuus tai jokin ehto, jonka osalta kyseinen taho on osapuolena kokonaisuudessa. Kauppakirjassa on syytä yksilöidä se, miltä osin tällainen kolmas taho on (oikeutettu tai) velvoitettu kauppakirjan ehtoihin.

Useita omistajia osakekaupan jälkeen

Mikäli kohteena olevassa yhtiössä on osakekaupan jälkeen kaksi tai useampia omistajia, on suositeltavaa laatia osakassopimus. Osakassopimus on syytä tehdä silloin, kun omistus muuttuu, eikä jättää asiaa myöhäisempään ajankohtaan. Osakassopimuksella määritellään keskeiset kysymykset siltä osin kuin niitä ei osakeyhtiölaissa ratkaista. Osakassopimuksella voidaan myös täydentää yhtiöjärjestyksen määräyksiä sekä sopia monelta osin osakeyhtiölaista poikkeavasti.

Lisätietoa osakassopimuksesta saatte **Osakassopimusoppaastamme**.

Kaupan kohde

Osakekaupassa kaupan kohteena ovat yhtiön osakkeet. Ne on syytä yksilöidä tarkoin. Niiden yhteydessä on hyvä kirjata tiedot mahdollisesta osakkeiden panttauksesta tai muusta käytöstä vakuutena. Edelleen on syytä huomioida niiden suhteellinen osuus yhtiön osakekannasta sekä mahdolliset osakeannit ja erityiset oikeudet osakkeisiin sekä vastaavat seikat, jotka voivat vaikuttaa siihen, mikä yhtiön osakkeiden kokonaismäärä tulevaisuudessa on.

Sopimukset

Kaupan kohteen tarkastuksessa tai muutoin on saattanut selvitä, että joissakin sopimuksissa saattaa olla ehtoja, joiden mukaan omistusmuutos voi aiheuttaa sopimuksen päättymisen. Näiden sopimusten osalta on syytä kauppakirjassa sopia siitä, mikä vaikutus sillä on, jos joku kyseisistä sopimuksista kaupan johdosta päättyy.

Kriittisimmillään sopimuksen päättymisen vaikutus on kaupan **purkaantuminen**. Kyseeseen voi tulla myös **hinnanalennus** tai sopimusten **siirtyminen voi olla kokonaan ostajan vastuulla**. Nämä kysymykset on kuitenkin määriteltävä kauppakirjassa, ettei synny epäselvyytilannetta ja kallista riitaa osapuolten välille.

Ostattavalle yritykselle tarpeeton omaisuus

Välillä kohteena oleva yhtiö omistaa erilaista omaisuutta, joka ei ole välttämätöntä yhtiön toiminnan kannalta. Usein tällainen omaisuus saattaa olla enemmänkin omistajien henkilökohtaisessa intressissä yhtiön taseeseen hankittua. Taseessa saattaa olla vapaa-ajan kiinteistöjä ja työsuhdeautoja sekä vastaavaa omaisuutta. Usein kaupan toteutusvaiheessa myyjät ostavat yhtiöltä tällaisen taseessa olevan tarpeettoman omaisuuden itselleen. Pääsääntöisesti rahaliikenne hoidetaan kauppahinnan maksun yhteydessä.

Velat ja vastuut

Velat ja vastuut pysyvät lähtökohtaisesti ennallaan kaupan kohteena olevassa yrityksessä. Huomiota on syytä kiinnittää rahoituksen vakuuksiin. Mikäli rahoituksen vakuutena on myyjien omaisuutta tai takauksia, tai vakuudet on muutoin järjestetty myyjien intressipiirin kautta, kaupan yhteydessä tyypillisesti järjestellään vakuudet uudelleen. Erityistä huomiota vaativat velat, joissa yhtiö on velallisena ja myyjät velkojana. Nämä velat pääsääntöisesti käsitellään kauppakirjassa ja usein ne maksetaan kauppahinnan maksun yhteydessä myyjille. Mikäli näiden velkojen vakuutena ei ole reaalivakuutta ja velkoja ei makseta, niiden vakuuskysymykset on järjestettävä kaupan yhteydessä. Tyypillisesti ostajapuoli järjestää uudet vakuudet näille veloille.

Kauppahinta

Kauppahinta on syytä merkitä selkeästi ja yksilöidä eri elementtien osuudet kauppahinnasta. E erityisen tärkeää kauppahinnan osien yksilöinti on silloin, jos osana kokonaisuutta kohteena oleva yhtiö hankkii omia osakkeitaan ja maksaa taseestaan myyjille kyseisistä osakkeista. Näihin kysymyksiin saattaa liittyä myös veroriskiä. Oikean hankintahinnan määrittelyssä on syytä käyttää asiantuntijaa. Toisinaan osakkeenomistajille eli myyjille voidaan palauttaa varoja sijoitetun vapaan oman pääoman rahastosta eli svopista. Tämäkin tapahtuu käytännössä kohteena olevan yhtiön omia varoja myyjille siirtämällä. Myös nämä järjestelyt vaativat asiantuntijoita auttamaan, jotta ne menevät oikein.

Kauppahinnan **maksuaikataulu** sekä mahdolliset **vakuuskysymykset** ovat olennaisia seikkoja. Kauppahinta sidotaan toisinaan yhtiön kaupantekohetken taseen arvoihin. Tällöin lopullisen kauppahinnan määrittäminen vaatii välitilinpäätöksen tekoa kaupantekopäivälle. Mikäli on sovittu kauppahintamekanismista, jossa tasearvot huomioidaan, tuon mekanismin kuvaus on hyvä tehdä tarkoin kauppakirjaan ja mahdollisesti ottaa kauppakirjan liitteeksi esimerkkilaskelma siitä, miten tase ja kauppahinta vaikuttavat toisiinsa.

Toisinaan osa kauppahinnasta jää ns. jälkikauppahinnaksi. Usein kauppahintaa maksetaan rahoitusyhtiöstä erissä tai sitten kysymys voi olla esimerkiksi kaupan kohteen tarkastuksen yhteydessä todetuista avoimista kysymyksistä. Avointen kysymysten kyseessä ollessa maksetaan tyypillisesti kuhunkin kysymykseen liittyvä kauppahintae-
rä, kun tarvittava selvitys on saatu käyttöön. Jälkikauppahinnan maksuedellytyksiin ja osapuolten oikeuksiin ja velvollisuuksiin liittyvät kysymykset vaativat huolellista ehtojen kirjaamista.

Voimaantulo

Kaupan voimaantulo tarkoittaa **omistusoikeuden siirtymistä** ostajalle kaupan kohteen osalta. Tyypillisesti omistusoikeus siirtyy kerralla. Mikäli kauppahintaa ei makseta kerralla kokonaan, voidaan osakkeita käyttää vakuutena. Maksujen ja vakuutena olevien osakkeiden vapauttamisesta on syytä sopia yksiselitteisesti. Voimaantulosta sovittaessa voimaantuloon yleensä liitetään:

- kauppahinnan maksu
- kaupan kohteen luovutus
- mahdollisten sopimuskumppaneiden suostumusten selvittäminen
- osapuolten hallintoelinten tarvittavien päätösten tekeminen
- kauppakirjan tai muiden tarvittavien asiakirjojen allekirjoitukset.

Työsuhteet

Osakeyhtiön osakkeiden kauppa ei vaikuta työntekijöiden asemaan eli työntekijät jatkavat ns. **vanhoina työntekijöinä** yhtiön palveluksessa. Kaupan kohteen tarkastuksessa on syytä yksilöidä työntekijät ja näiden **sopimusten ehdot**. Erityistä huomiota on syytä kiinnittää siihen, miten työntekijöiden mahdollisesti kertyneet lomakorvaukset, lomarahat, ylityöt ja vastaavat erät ja niihin liittyvät **maksuvelvollisuudet** näkyvät kirjanpidossa ja ettei esimerkiksi taseen ulkopuolisia vastuuta tältä osin ole.

Kaupan kohteen tarkastuksessa on hyvä määritellä yhtiön avainhenkilöt. Valmisteluvaiheessa on hyvä suunnitella se, miten avainhenkilöt sitoutetaan yhtiön omistuksen muuttuessa. Toisinaan osana kauppaa laaditaan johtajasopimuksia avainhenkilöille. Toisinaan myyjä saattaa jäädä avainhenkilönä ostajan palvelukseen.

Myyjän vakuutukset

Vakuutuksilla yrityskaupassa myyjä vakuuttaa ostajalle erityisesti sellaisten seikkojen osalta, joista **ei ole täyttä asiakirjaselvitystä** olemassa tai ellei tarkkaa kaupan kohteen tarkistusta ole tehty, sovittujen seikkojen tietyn tilan. Vakuutusten asiantunteva määrittely on tärkeää niin ostajan kuin myyjänkin osalta. Mikäli myöhemmin ilmenee, että joku vakuutettu seikka ei pidä paikkaansa, on ostajalla **mahdollisuus vaatia joko vahingonkorvausta tai sopimussakkoa**, riippuen siitä, miten vakuutukset on linkitetty korvausvastuisiin.

Kilpailu- ja rekrytointikielto

Tyypillisesti myyjä sitoutuu osakekaupassa olemaan määräajan kilpailematta myytävän yhtiön kanssa. Kilpailukiellon täytyy olla **kohtuullinen pituudeltaan**. Kilpailukielto on syytä **rajata relevantille alueelle**. Liian laaja kilpailukielto muuttuu helpommin pätemättömäksi. Kilpailukiellolla turvataan se, **ettei myyjä aloita myydyn yhtiön toimintaa vastaavaa toimintaa uudelleen** ja ala kilpailla aiemmin hoitamistaan asiakassuhteista. Rekrytointikiellolla pyritään turvaamaan se, **ettei myyjä voi rekrytoida kaupassa kohdeyhtiön avainhenkilöitä** itselleen. Avainhenkilön menetys on olennaista ostajan kannalta.

Salassapito

Osapuolet tyypillisesti sopivat kauppaan liittyvistä salassa pidettävistä tiedoista kaupakirjassa.

Korvausvastuut

Kauppakirjassa tyypillisesti sovitaan osapuolten erilaisista korvausvastuista toisiinsa nähden. Usein käytetään sopimussakkolausekkeita

Sopimussakko

Vahingon määrän näyttäminen on haasteellista erityisesti, jos rikkomus kohdistuu kilpailukielttoon, salassapitoon tai immateriaalioikeuksiin. Kun kauppakirjassa on sopimussakko, **vahingon määrää ei tarvitse todistaa**. Riittää, että **näytetään kauppakirjan ehdon rikkominen**. Sopimussakon täytyy olla määrältään kohtuullinen.

Tiedottaminen

Tiedottamiseen liittyvät **pelisäännöt** sovitaan kauppakirjassa. Tyypillisesti päävastuussa tiedottamisesta on ostaja. Myyjällä saattaa kuitenkin olla intressiä osallistua ja vaikuttaa tiedottamisen sisältöön ja tapaan.

Hallintoelinten päätökset

Erityisesti myyjäyhtiön osalta myytävä yhtiö saattaa olla niin merkityksellinen, että kauppa on syytä hyväksyä myyjän hallituksen lisäksi myyjän yhtiökokouksessa. Ostajan osalta tyypillisesti hallituksen päätös on riittävä riippuen kuitenkin rahoitukseen ja muihin yksityiskohtiin liittyvistä seikoista. Kaupan **pätevyys saattaa riippua oikean sisältöisistä ja oikeissa elimissä tehdyistä päätöksistä**.

Erimielisyydet

Kauppakirjoissa käytetään usein välityslauseketta. Erityisesti mikäli kyseessä ovat **suuremmat rahamäärät, taloudelliset intressit tai salassapitoon, kilpailukielttoon tai rekrytointikielttoon** liittyvät asiat tai vastaavat. Välimiesmenettelyn keskeisin etu on menettelyn nopeus. Toinen olennainen etu on se, että **rajat ylittävissä sopimuksissa** välimiestuomio on useimmiten merkittävästi helpommin **täytäntöön pantavissa** kuin tuomioistuimen antama ratkaisu. Tuomioistuinprosessissa yhdessä maassa annettu tuomio saattaa johtaa tilanteeseen, jossa samasta asiasta joudutaan käymään oikeutta myös siinä maassa, missä se olisi pantava täytäntöön. Välimiesmenettelyä koskeva kansainvälinen sopimus **turvaa välitystuomion täytäntöönpanon** useimmissa maailman maissa. Toki kansainvälisissä sopimuksissa on syytä varmistaa se, että sopimuskumppanin maa soveltaa kyseistä sopimusta.

Miksi riidanratkaisulauseke?

Sopimusta laadittaessa osapuolet toimivat hyvässä hengessä ja heillä on yhteisiä tavoitteita. Riitatilanteessa näin ei useimmiten ole. Riidanratkaisulauseke varmistaa asian käsittelyn osapuolten sopimalla ja valitsemalla tavalla.

Välityssopimus

Välityssopimuksen on oltava kirjallinen. Kauppakirjassa oleva välityslauseke täyttää nämä edellytykset.

Välityssopimuksessa voidaan sopia menettelyssä sovellettavista välityssäännöistä, menettelyn paikasta, kielestä sekä välimiesten määrästä.

Välimiesmenettelyn edut

Välimiesmenettely on **joustavaa**. Osapuolet voivat sopia prosessista ja räätälöidä yksimielisinä sitä hyvin pitkälle.

Välimiehiksi valitaan henkilöitä, joilla on asian vaatimaa **osaamista**.

Välimiesmenettely ei ole julkista. Asioita voidaan käsitellä **luottamuksellisesti**.

Välitystuomio saadaan joutuisasti. Välimiesmenettelysäännöissä tai välityssopimuksessa voi olla aikaraja välitystuomion antamiselle. Yritysten välisissä asioissa ero käsittelyajoissa voi olla vuosia. Erityisen kriittistä menettelyn kesto saattaa olla esimerkiksi riidassa, jossa on kysymys kaupan kohteen omistuksesta. Ei voitane ajatella, että yhtiö voi pitkään toimia tilanteessa, jossa ei tiedetä, ketkä sen keskeiset omaisuuserät omistavat.

Menettely on **kustannustehokasta**. Asia riidellään vain yhteen kertaan eikä esimerkiksi kolmeen kertaan niin kuin kotimaisessa oikeudenkäyntimenettelyssä saattaa tapahtua.

Välitystuomio on lopullinen. Välitystuomiosta ei pääsääntöisesti voi valittaa.

Välimiesmenettelystä saatte lisätietoa **Välimiesmenettelyoppaastamme**.

Muutokset

Tyypillisesti kauppakirjaan ei voida tehdä muutoksia muutoin kuin **kirjallisesti** ja samojen osapuolten **allekirjoituksin**.

Tulkintajärjestys

Tulkintajärjestys on olennainen, jos kokonaisuuteen liittyy **paljon erilaisia asiakirjoja** ja liitteitä. Tulkintajärjestyksellä määritellään eri elementtien **keskinäinen painoarvo**.

Allekirjoitukset

Allekirjoittajalla täytyy olla **nimenkirjoitusoikeus** tai päätöksentekovelvollisuuden on tullut **valtuuttaa** hänet tekemään kaupan ja allekirjoittaman kauppakirjan.

7. HALTUUNOTTO

Haltuunotto on yksi yritysjärjestelyn kriittisimmistä vaihteista. Haltuunottovaiheen onnistuminen ratkaisee pitkälti sen, saadaanko kaupalla ostajalle se hyöty, jota kaupalla on tavoiteltu, ja palveleeko kauppa sitä strategiaa, joka ostajalla on ollut. Haltuunottosuunnitelma on syytä tehdä jo viimeistään siinä vaiheessa, kun kaupan kohteen tarkastus on menossa, ja **haltuunottosuunnitelmaa** on hyvä päivittää neuvotteluiden edistyessä ja lisätietoja saataessa. **Haltuunotto edellyttää omaa organisaatiotaan**. Vasemmalla kädellä tehtynä ilman riittäviä resursseja haltuunotto ei yleensä onnistu.

KAUPPAKIRJA ON SOPIMUS

Kauppakirja on sopimus. Sitä koskevat sopimuksia yleisesti koskevat periaatteet. Lisätietoa saatte **Sopimuksen tekoa koskevasta oppaastamme**.

Autamme miehellämme!

Asianajotoimisto Lindblad & Co Oy

Helsingin toimisto

Vuorikatu 16 A 5, 00100 Helsinki

☎ **020 749 8160**

✉ **helsinki@lindblad.fi**

Katso muiden paikkakuntien yhteystiedot
osoitteesta: **lindblad.fi/toimistot**

