

DUE DILIGENCE

Erikoisraportti onnistuneisiin yrityskauppoihin - Tammikuu 2007

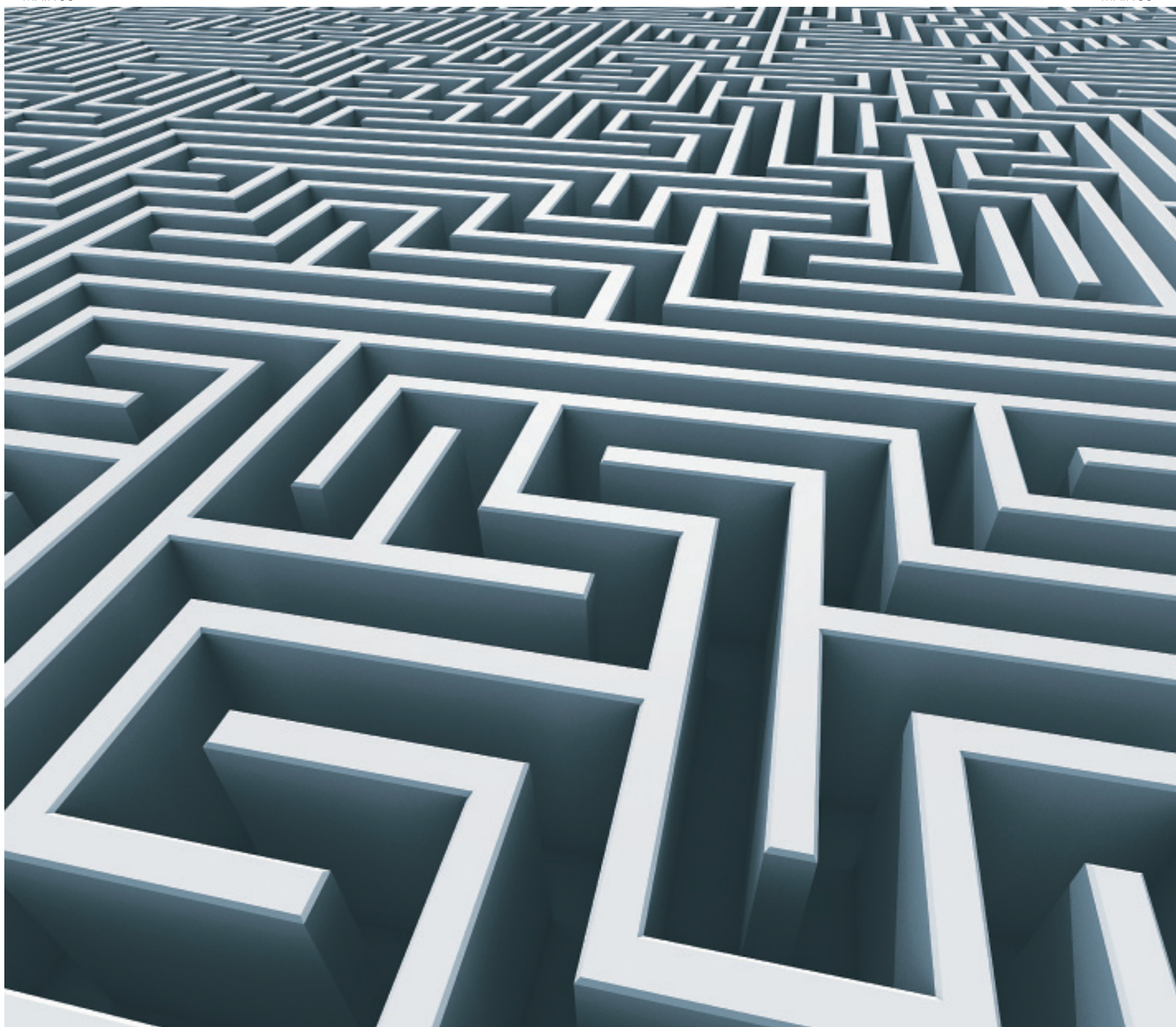


HAMMARSTRÖM PUHAKKA PARTNERS

www.hpplaw.fi

▲ MAINOS

MAINOS ▲



▼ MAINOS

MAINOS ▼

www.duediligence.fi

ASIANAJOTOIMISTO LEGISTUM OY - LEGISTUM ATTORNEYS LTD

Legistum

Due Diligence – vaativa, mutta välttämätön

PÄÄKIRJOITUS



Due Diligence, lyhyesti DD, on tullut oleelliseksi osaksi prosessia, jossa yrityksen omistus tai osa siitä siirtyy uudelle omistajalle. Due Diligence sanapari tarkoittaa transaktion kohteena olevan yrityksen tai muun kohteen huolellista tarkastamista esimerkiksi taloudenpidon ja juridiikan kannalta. Jokainen, joka on toteuttamassa pienehköäkin ostosta, haluaa varmistua kohteen laadusta. Kun suunnitellun transaktion kohteena on yritys, useimmiten osakeyhtiö, vaatii osto- tai sijoituskohteen laadun varmistaminen tarkastustyön, joka sisältää laajan joukon liiketoiminnan harjoittamisen osa-alueita.

Kansainvälistyvässä maailmassa rajojen yli tapahtuvissa transaktioissa Due Diligence-prosessit ovat vaativia hankkeita, joiden perusteellinen ja laadukas tekeminen ovat ehdoton edellys onnistuneelle yrityskaupalle tai yritykseen tehtävälle sijoitukselle.

Pääomasijoittajat ovat yksi merkittävä ryhmä, jolle osto- tai sijoituskohteen Due

Diligence on osa arkipäivää. Riippumatta siitä, onko pääomasijoittaja erikoistunut yritysostoihin tai sijoittamaan vähemmistöosuksiin noteeraamattomissa yrityksissä, on DD:n rooli aina yhtä merkittävä.

Due Diligence ei ole kuitenkaan joukko asiantuntijoiden tekemiä rutiinitoimia. Jokainen kohde vaatii tarkan suunnitelman, joka mahdollisimman hyvin toteuttaa sekä ostaja- että myyjäpuolen tarpeet. Kun pääomasijoittaja hakee kohteekseen suuren kansainvälisen yrityksen useine maailmalla olevine toimipisteineen, on kyseessä mittava Due Diligence-prosessi, jonka tekijöiksi kutsutaan tilitarkastuksen-, taloushallinnon-, henkilöstöhallinnon- ja juridiikan ammattilaiset.

Pääomasijoittajan sijoittaessa alkuvaiheen teknologiayrityksiin on tilintarkastus- ja talousammattilaisten tehtävä usein nopeahkosti suoritettu. Juridiikan puolella tehtävä voi kasvaa paljonkin, jos kyseessä on suuri IPR-salkku tai yrityksellä on riski

törmätä kilpailijoiden IPR-salkkuihin. Tämän lisäksi valmiin Due Diligence-raportin tulee sisältää vielä analyysi liiketoimintakonseptin etevämyydestä ja toimivuudesta, markkinoiden kehityksestä, yrittäjien ja henkilöstön pätevydestä ja heidän kyvystään alkaa luoda toimivaa yrityskulttuuria.

Due Diligence-prosessin tehtävänä on luoda sellainen kuva kaupan kohteesta, jonka molemmat osapuolet tunnistavat ja jossa keskeisimmät riskitekijät voidaan havaita. Osapuolet lähestyvät tuota kuvaa kumpikin omalta puoleltaan. Mitä lähemmäksi nuo kuvat tulevat toisiaan, sitä joustavammin toteutuu kauppa tai sijoitus, jota osapuolet ovat tavoitelleet.

Matti Turunen

Suomen pääomasijoitusyhdistyksen hallituksen puheenjohtaja



LEHDESTÄ:
DUE DILIGENCE ON MEDIAPLANETIN TUOTTAMA TEEMALEHTI JA ILMESTYY TALOUSSANOMIEN YHTEYDESSÄ 20.1.2007 TAVOITTAEN 110 000 LUKIJAA. LEHTI ON ERIKOISRAPORTTI ONNISTUNEISIIN YRITYSKAUPPOIHIN.

SISÄLTÖ

Pääkirjoitus.	2
Onnistunut due diligence ei jätä analysointia toimeksiantajan tehtäväksi.	4
Listautuvan yhtiön on tärkeää tehdä huolellinen due diligence –tarkastus.	4
Toimeksiantajaamme kiinnostavat ratkaisut, ei lista mahdollisista riskeistä.	6
Muistilista horisontaalisen tiedon jakamisesta Due diligence prosessissa.	6
Tilintarkastajan luottamus ohjaa myös dd-prosessia.	7
Myyjän on ymmärrettävä kauppasopimuksessa antamansa vakuutukset.	8
Pk-yrityksen due diligencessä tarkistetaan tärkein.	9
Aineettomien oikeuksien suojaaminen vaatii johdonmukaisuutta.	10
Älä osta ympäristöriskejä!.	11
Yrityskauppajuristi on ulkomaisen ostajan tulkki.	12
Yritysvaltauksissa on nyt selkeämmät pelisäännöt.	13
Julkiset rekisterit auttavat kiinteistökaupan selvityksissä.	14
Due diligence onnistuu hyvin myös Venäjällä.	14



PÄIVÄLEHDEN ULOTTUVUUS JA AMMATILEHDEN KESKITTYNEISYYS
HELSINKI, TUKHOLMA, LONTOO, ZÜRICH, MADRID, OSLO, KÖÖPENHAMINA, BERLIINI, AMSTERDAM, MILANO / WWW.MEDIAPLANET.FI

PROJEKTIPÄÄLIKKÖ: Olli Aho, olli.aho@mediaplanet.fi, 09-56584015 TOIMITTAJAT: Vesa Tompuri, vesa.tompuri@kolumbus.fi / Pirita Salomaa, pirita.salomaa@viestintapisama.fi TUOTANTOPÄÄLIKKÖ: Nora Helanto, nora.helanto@mediaplanet.fi, 09-56584019 GRAAFINEN SUUNNITTELU JA TAITTO: Mikko Hänninen, mikko.hanninen@mediaplanet.fi KUVAT: iStockphoto.com SIVUNVALMISTUS/REPRO: HEKU, 010 681 700 JAETAAN TALOUSSANOMIEN VÄLISSÄ: 20.1.2007 LISÄTIETOJA SUOMI MEDIAPLANET OY:N TEEMALEHDISTÄ: 09-5658400 Suomi Mediaplanet Oy, Pohjois-esplanadi 37 c, 00100 Helsinki

“Carries the hallmark of quality”

“This successful niche player ‘carries the hallmark of quality’ across its corporate and M&A practice. Focusing on transactions and disputes work, the firm wins respect for its ‘impressive list of international clients, good international network and devotion to client service’. The team advises across the range of M&A, finance, capital markets, general corporate and commercial matters.”

(Chambers Global, The World’s Leading Lawyers for Business, 2006)

DITTMAR & INDRENIUS

Mergers & Acquisitions, Finance & Capital Markets, Dispute Resolution, Corporate & Commercial

Pohjoisesplanadi 25 A, FI-00100 Helsinki, Finland | Telephone: +358 9 681 700, Telefax: +358 9 681 406

For further information visit our new website: www.dittmar.fi



Yhtiöoikeus- ja yrityskauppaseminaarit keväällä 2007

www.lakimiesliitonkoulutus.fi

Vahingonkorvaus osakeyhtiössä

13.2., Helsinki

Puheenjohtajana **Ari Saarnilehto**,
professori, Turun yliopisto

Uusi osakeyhtiölaki

1.3., Helsinki

Puheenjohtajana **Manne Airaksinen**,
Senior Advisor, Roschier Asianajotoimisto Oy

Yrityskaupat ja työoikeus

11.–12.4., Helsinki

Puheenjohtajana **Petteri Uoti**, asianajaja,
Dittmar & Indrenius

Uuden OYL:n ja verotuksen yhteen- sovittaminen

18.4., Helsinki

Puheenjohtajina **Raimo Immonen**,
OTT, professori, Turun kauppakorkeakoulu ja
Seppo Villa, OTT, professori
Lappeenrannan teknillinen yliopisto

Uusi osakeyhtiölaki – rahoitus- ja yritysjärjestelyt

30.–31.5., Helsinki

YRITYSKAUPAN ERITYISKYSYMYKSIÄ -brunssitilaisuuDET:

1. Kauppahintamekanismit

8.3., Helsinki

Seminaarin asiantuntijoina

Kenneth Blomquist, Head of Transaction
Services, KPMG Oy Ab

Janko Lindros, asianajaja,
Asianajotoimisto White & Case Oy ja

Thomas Sandvall, Partner,
HLP Corporate Finance Oy

2. Riskienhallinta yrityskauppaprosessissa

25.4., Helsinki

Puheenjohtajana

Mårten Janson, asianajaja,
Asianajotoimisto Castrén & Snellman Oy

3. Huutokauppamenettely

13.6., Helsinki

Puheenjohtajana **Timo Leivo**, johtaja,
Mandatum & Co.

ILMOITTAUDU

LAKIMIESLIITON KOULUTUS

Annankatu 34–36 B, 00100 Helsinki

• www.lakimiesliitonkoulutus.fi

• sähköposti: lakimiesliiton.koulutus@talentum.fi

• faksi 020 442 4723 • puhelin 020 442 4730



Kirjat nopeasti verkosta www.talentumshop.fi.



Kaikki osakeyhtiölaista

Tilaa osoitteesta www.talentumshop.fi tai soita 020 442 4730.

Manne Airaksinen, Pekka Pulkkinen, Vesa Rasinaho:

Osakeyhtiölaki I ja II

osa I 627 s., osa II 649 s., 110 € / osa, pakettihinta 190 €

Arja Lappeteläinen (toim.):

Osakeyhtiölaki 2006 – Esityöt ja säädöstekstit, 485 s., 39 €

Mennään asiaan.  talentum



- Due diligence ei saa olla vain lippusten ja lappusten läpikäyntiä sanoo asianajaja, managing partner Jan Ollila Dittmar & Indreniuksetta.

- Toimeksiantajat kohdistavat due diligenceen isoja odotuksia. Silti se on aivan liian usein muusta yrityskaupapakokonaisuudesta irrallinen ”konsulttien temmellysharjoitus”, sanoo asianajaja, managing partner **Jan Ollila** Dittmar & Indreniuksetta.

- Due diligence ei saa olla vain lippusten ja lappusten läpikäyntiä. Siinä on kyse vaativasta yrityksen analysoinnista. Analyysi on ajattelua, jossa on keskeistä liiketoiminnan olennaisuuksien ja riskien ymmärtäminen.

Asianajaja, osakas **Matti Ylä-Mononen** Asianajotoimisto Fennica Oy:stä korostaa samoja asioita Ollilan kanssa.

- Due diligence on läpileikkaus yrityksen liiketoimintaan. Siinä tehty analyysi tulee osata hyödyntää sekä kauppaneuvottelujen aikana että kohteen haltuunottovaiheessa. Parhaimmillaan due diligence auttaa näkemään, millaisia mahdollisuuksia tehty kauppa tarjoaa tulevaisuudessa yrityksen liiketoiminnalle.

Senioriteetti tuo varmuutta

Ylä-Monosen mukaan due diligence -raporttien laajuus ei tee niistä vaikeasti tulkittavia. Olennaiset havainnot ovat tiivistettävissä muutamman sivun konkreettisiksi esityksiksi. Lisäarvo syntyy havaintojen analyysistä ja toimenpide-ehdotuksista.

Ollila huomauttaa, että due diligence edellyttää tekijöiltään sekä näkemystä että kokemusta.

- Aivan liian usein näkee, että työtä tehdään vuoden tai parin kokemuksella, ilman sen kummempaa ohjausta.

- Korkeatasoisen, analysoivan due diligence tekeminen ei kuitenkaan välttämättä ole yhtään sen kalliimpaa kuin nuorisolauman tehoton puuhastelu, Ollila väittää.

Ylä-Mononen kehottaa toimeksiantajia vaatimaan vastinetta rahoilleen.

Kokeneet asianajajat yhtä mieltä päämääristä

Onnistunut due diligence ei jätä analysointia toimeksiantajan tehtäväksi

Due diligence havainnot ovat parhaimmillaan tehokkaasti hyödynnettävissä yritys-kaupan strukturoinnissa ja hinnoittelussa sekä kaupan ehtoja koskevissa neuvotteluissa ja haltuunotossa. Näin silloin, kun havainnot on analysoitu perusteellisesti.

TEKSTI: PIRITA SALOMAA

- Jos olet valinnut due diligence toteuttajaksi tietyn toimijan esimerkiksi sen avainhenkilön referenssien perusteella, sinulla on oikeus edellyttää, että kyseinen henkilö on mukana koko prosessin ajan ja myös tosiasiallisesti käytettävissäsi.

Myyjäkin tarvitsee tietoa

Due diligence on perinteisesti ollut yritysten ostajien työkalu. Tänä päivänä myös yhä useammat myyjäthot teettävät due diligence.

- Myyjän due diligencellä on tyypillisesti kaksi funktiota. Se auttaa myyjää ymmärtämään, mitä todella ollaan myymässä ja kuinka kokonaisuus kannattaa paketoita. Prosessi tarjoaa myyjälle myös mahdollisuuden etukäteen puuttua sellaisiin seikkoihin, joiden voidaan olettaa alentavan kohteen houkuttelevuutta ostajakandidaattien silmissä, Ollila kuva.

Ylä-Mononen jatkaa Ollilan listaa nostamalla esiin vielä kaksi näkökulmaa. – Myyjä pyrkii omalla due diligencellään selvittämään kaupan kohteeseen sisältyvät riskit sekä mahdollisesti korjausta vaativat asiat. Lisäksi myyjä haluaa tarkastella tekijöitä, joilla on erityistä merkitystä kauppasopimuksen kannalta.

Myyjien toteuttamat due diligence eivät Ollilan mielestä käytännössä juurikaan vähennä ostajien oman tutkimuksen tarvetta.

- Yksikään due diligence -raportti ei ole neutraali. Toimeksiantajan tavoitteet heijastuvat siinä aina, Ollila muistuttaa.

Laajuus vaikuttaa hintaan

Koska määrämuotoista due diligence -raporttia ei ole olemassa, ei työlle ole olemassa listahintojakaan. Siinä, kuinka syvälle yrityksen toimintaan due diligencessä mennään, voi olla suuria eroja. Nämä erot heijastuvat työn kustannuksiin.

- Jos haluat rajoittaa due diligence kustannuksia, pyri tilaamaan yleistason raportti ja aseta tavoitteeksesi saada maksamallasi rahalle mahdollisimman paljon vastinetta, kokonaisnäkemystä kohteesta, Ollila opastaa.

- Keskeistä on, että onnistut valitsemaan neuvonantajan, joka ymmärtää tarpeesi ja ajatuksesi. Käytyäsi yksityiskohtaisia keskusteluja hänen kanssaan, voit pyytää tarjouksen due diligencestä ja neuvotella sille hinnan, hän jatkaa.

Ollila ja Ylä-Mononen neuvovat etsimään parhaita mahdollisia due diligence tekijöitä kysymällä ja kuulostelemalla. Viidakkorumpu ja aiemmat referenssit kertovat, mistä löytyvät luotettavat tekijät. Riittävä määrä henkilökohtaisia keskusteluja auttaa puolestaan sen arvioimisessa, keiden puoleen kannattaa lopulta kääntyä.

Projektin hallinta ratkaisee

Due diligence toimeksiantaja on pääsääntöisesti hyvin keskeisessä asemassa prosessin hallinnassa.

- Toimeksiantajan tehtävänä on ohjata eri asiantuntijatahojen työtä. Hänen pitää huolehtia siitä, että eri alojen asiantuntijat keskustelvat keskenään. Näin tieto virtaa kaikkien tahojen läpi ja katvealueita tai mustia aukkoja ei jää. Samoilla asioillahan voi olla erilaisia merkityksiä tarkastelunäkökulmasta riippuen, Ylä-Mononen huomauttaa.

Ylä-Mononen muistuttaa, että due diligence on lähes aina työläs. - Jo pelkästään sen päättäminen, mitä tietoa kerätään, missä muodossa ja miten se jäsennetään, kuormittaa merkittävästi kohdeyritystä ja sen henkilöstöä. •

Listautuvan yhtiön on tärkeää tehdä huolellinen due diligence -tarkastus

Yhtiön pörssilistautumista varten tehtävä due diligence -tarkastus poikkeaa tavoitteiltaan ja sisällöltään yrityskaupoissa tehtävästä tarkastuksesta. Listautumisessa due diligence -tarkastuksen tavoitteena on varmistua siitä, että yhtiö täyttää pörssilistautumiselle asetetut edellytykset ja että listalleottoesite sisältää arvopaperimarkkinallain mukaiset oikeat ja

riittävät tiedot. Asiantuntijoiden tekemä huolellinen due diligence -tarkastus ennaltaestää myös yhtiön ja sen johdon ja neuvonantajien vastuutilanteita. Helsingin Arvopaperipörssi ja Rahoitustarkastus ovatkin kehottaneet huolehtimaan siitä, että asiantuntevat osapuolet asianmukaisesti dokumentoivat tarkastuksen, joka kattaa mm. seuraavat osa-alueet:

- Corporate governance, ja yhtiön edellytykset täyttää listayhtiölle asetetut muut velvoitteet
- Sisäisen laskennan ja raportoinnin ajantasaisuus, luotettavuus ja seuranta
- Budjetoitiprosessit ja herkkyyksianalyysit
- Ulkoinen laskenta
- Riskien hallinta
- Henkilöstö
- Yritysjärjestelyiden edellyttämät erityisselvitykset
- Oikeudellinen tarkastus



Kirjoittaja on asianajaja Tarja Wist Asianajotoimisto Waselius & Wist Oy:stä.

FINANtec

DUE DILIGENCE PALVELUT

WWW.FINANTEC.FI

LIIKEJURIDIIKASSA EI KOKONAISESTA
ARMEIJASTA
OLE
APUA

Tarvitaan yksilöitä ja osaamista.
Anna asiantuntijan auttaa.

WASELIUS & WIST
Asiantuntijatoimisto

www.ww.fi

Tulevia teemalehtiä

**MEDIA
PLANET**



SUOMI MEDIAPLANET OY
Pohjoisesplanadi 37c
00100 Helsinki
Puh. 09 - 565 84 010
www.mediaplanet.fi

“Miten/missä
järjestäisin
seuraavan
datahuoneen?”

Soita Regukseen

Reguksen joustavien datahuoneratkaisujen avulla järjestät seuraavan datahuoneen menestyksekkäästi suojatussa ja turvallisessa ympäristössä.

Hienovaraisuus ja rauhallinen, päätöksentekoa tukeva ympäristö ovat avainasemassa isoja päätöksiä tehtäessä. Regus järjestää kaiken puolestasi – muun muassa vieraiden vastaanottamisen, tietoliikenneyhteydet ja turvatoimet.

Yli 100 000 tyytyväisen asiakkaan myötä Regus on takeesi projektiryhmän, alustustilaisuuden, strategisen konsultaation tai juridisen sovittelun hedelmällisille neuvotteluille.

950 locations • 400 cities • 70 countries • One call

Regus
Work without boundaries

Varaa datahuone soittamalla
numeroon **(09) 2516 6115**
tai käy osoitteessa www.regus.fi

MUISTA!!

Muistilista
horisontaalisen
tiedon jakamiseksi
due diligence
prosessissa

Onnistunut due diligence prosessi edellyttää kokonaiskuvan muodostamista. Prosessi, jossa useat neuvonantajat raportoivat itsenäisesti omaan vastuualueeseensa kuuluvista löydöksistä ilman näkyvyyttä muiden tekemiin havaintoihin, voi johtaa virheellisiin johtopäätöksiin tai olennaisten seikkojen havaitsematta jäämiseen. Tällä saattaa taas olla olennaisia negatiivisia vaikutuksia myyjätkänsä. Vertikaalisen prosessin sijasta onkin syytä edellyttää horisontaalista prosessia. Tämä onnistuu parhaiten kun:

- järjestät ennen toimeksiantannon aloittamista palaverin kaikkien neuvonantajien kanssa - palaverissa tulee sopia vastuualueista ja raportointitavasta;
- edellytät neuvonantajien keskus-telefan löydöksistä prosessin kuluessa - ainoastaan kokonaiskuva mahdollistaa oikean kuvan muodostamisen;
- edellytät raportointia prosessin kuluessa - jakele kunkin neuvonantajan väliraportti muille neuvonantajille; ja
- edellytät suullista loppuraportointia, jossa kaikki neuvonantajat ovat läsnä ja raportoivat keskeisistä löydöksistä. •



Kirjoittaja on Krogeruksen asianajaja Mika Ståhlberg.

"Toimeksiantajamme kiinnostavat ratkaisut, ei lista mahdollisista riskeistä"



Due diligence vaatii toimeksiantajaltaan tyypillisesti yhteydenpitoa useiden eri alojen asiantuntijoiden kanssa. Toimitusjohtaja **Anssi Varesmaa** Finantecista ei pidä tätä perinteistä toimintatapaa kovin tehokkaana.

TEKSTI: PIRITA SALOMAA

- Due diligence on totuttu jakamaan eri osa-alueisiin sen mukaan, minkä alueen erityisasiantuntijat vastaavat kustakin kokonaisuudesta. Yrityksen ostaja ei kuitenkaan tarkastele tavoitteita ja mahdollisia riskejään due diligencen rakennetta seurailleen. Hän on paljon kiinnostuneempi esimerkiksi siitä, miten hänen tulisi due diligencessä syntyvän näkemyksen perusteella toimia neuvottelu- ja sopimusvaiheessa, ja mitä erityistä haltuunotossa tulisi huomioida, Varesmaa uskoo.

Varesmaan edustama Finantec on yritys- ja rahoitusjärjestelyjen suunnitteluun ja toteutukseen erikoistunut asiantuntijayritys.

Kustannustehokkuus arvossa

- Meillä on usein kokonaisvastuu due diligencen toteuttamisesta, koska asiakkaamme pitävät sitä

kustannustehokkaana tapana toimia. Toteutamme selvitykset kohteen koosta ja erityispiirteistä riippuen.

- Toimeksiantajamme saavat meiltä yhden selkeän raportin, jonka painopiste on tärkeimmissä havainnoissa ja niihin liittyvissä ratkaisuvaihtoehdoissa. Yhä useammin laadimme myös havainnot huomioonottavan kauppakirjan, Varesmaa kertoo.

Konkretiaa päätöksenteon tueksi

Varesmaan mukaan due diligence -raportti voi pahimmillaan olla kallis, vakiokysymyslistaan perustuva kuvaus läpikäydystä aineistosta ja siinä ilmenneistä puutteista. Jos raportista puuttuu näkemys ja kokemukseen perustuva yhteenveto vaikutuksiltaan olennaisista havainnoista ratkai-

suvaihtoehtoineen, jää johtopäätösten teko toimeksiantajan tehtäväksi.

- Due diligence -kustannukset ovat korkeita hyötyyn nähden, jos kyse on rutiininomaisesta tiedonkeruusta ja kirjaamisesta. Kun due diligencen toimeksiantaja saa luettavakseen vain useita monikymmensivuisia raportteja, on lisäksi todennäköistä, että häneltä jää havaitsematta hankkeen

onnistumisen kannalta tärkeitä signaaleja.

- Toimeksiantajalleen aidosti hyödyllinen due diligence -raportti on konkreettinen väline päätöksenteon tueksi. Meidän tavoitteenamme on aina selvittää due diligencen avulla, onko kauppa toteutettavissa siten, että toimeksiantajamme liiketoiminnalliset tavoitteet voidaan saavuttaa, ja jos on, niin miten, Varesmaa painottaa. •

Hyödyllisiä linkkejä:

Elinkeinoelämän keskusliitto
<http://www.ek.fi>

Finnvera

<http://www.finnvera.fi>

FINPRO

<http://www.finpro.fi>

Foundation for Finnish

Inventions

<http://www.innofin.com>

International Chamber of

Commerce

<http://www.iccwbo.org>

Keskuskauppakamari

<http://www.keskuskauppakamari.fi>

Kuluttajavirasto

<http://www.kuluttajavirasto.fi>

Patentti- ja rekisterihallitus

<http://www.prh.fi>

Suomen pääomasijoitus-

yhdistys ry

<http://www.fvca.fi>

FINANtec

YRITYS- JA RAHOITUSJÄRJESTELYT

WWW.FINANTEC.FI



Toimitusjohtaja Hannu Riippi
BDO FinnPartners Oy:stä.

Tilintarkastajan luottamus ohjaa myös dd-prosessia

Yrityskaupan yhteydessä tehtävä kaupan kohteen syvällisempi tarkastelu sisältää aina myös taloudellisen osan. Ostoaikaisessa oleva teettää due diligence -tarkastuksen yleensä muualla kuin tavoiteltavan yhtiön käyttämässä tilintarkastustoimistossa.

TEKSTI: VESA TOMPURI



Varatuomari Pirkko Erämetsä
Asianajotoimisto Erlex Oy:stä.

- Taloudellinen tarkastelu poikkeaa merkittävästi yleensä epäselvyyksiin liittyvästä erityistilintarkastuksesta. Se on tavallaan katselmus siitä miten yritystä on hoidettu ja mikä sen taloudellinen tilanne on, sanoo toimitusjohtaja **Hannu Riippi** dd-tarkastuksia tekevästä BDO FinnPartners Oy:stä.

Tilintarkastuksen laatu vaihtelee Suomessa melkoisesti. Pk-yrityksissä tilintarkastuksen täsmällisyydessä on

paljon toivomisen varaa. Tänä vuonna on tulossa voimaan uusi tilintarkastuslaki, joka lopettaa niin sanotut maallikkotilintarkastukset. Tämä on omiaan lisäämään KHT-pätevyyden hankkineiden tilintarkastajien kysyntää. Toisaalta laki tullee sallimaan pienille yrityksille vapautuksen tilintarkastuksesta.

Lain muutos heijastunee myös due diligence -tarkastuksiin. Yrityskaupan yhteydessä tehtävässä dd-tarkastuksessa käydään aina tarkasti läpi

yrityksen oman tilintarkastajan raportointi asiakkaalleen. Samalla tulee arvioiduksi myös tilintarkastuksen tasoa, millä voi olla vaikutusta dd-tarkastuksen työmäärään.

- Tilintarkastuslain muutos ei välttämättä vähennä dd-tarkastuksen työmäärää ja kustannuksia. Tähän erikoistuvien tarkastajien tarve kasvaa, ja jatkossakin luottamus on yrityskauppojen onnistumisen perusta, Hannu Riippi toteaa.

Kirjanpitoaineisto on taloudellisen dd:n keskipiste

Halutessaan ostaa toisen yrityksen ostajaehdokkaat tahtoo luonnollisesti saada etukäteen varmuuden siitä, että sen muodostama käsitys tavoitellusta yrityksestä vastaa todellisuutta. Tästä syystä yritys teettää katselmuksen siitä, miten yritystä on hoidettu ja millainen on yrityksen nykytilanne.

- Katselmus, siis due diligence, sisältää aina myös kirjanpitoaineiston läpikäyntiä. Keskeistä aineistoa ovat myös yhtiön päätöksentekoon liittyvät dokumentit, Hannu Riippi sanoo.

Yhtiön taloudelliseen tilanteeseen vaikuttavia tekijöitä on muitakin kuin ne, jotka ilmenevät kirjanpidosta ja lakisääteisistä kokouspöytäkirjoista.

- Esimerkiksi yhtiön tekemät liiketoimintasopimukset ovat tällaisia seikkoja. Niiden analysointi koskee sekä jurista että tilintarkastukseen liittyvää katselmusta ja osin aiheuttaa myös päällekkäistä työtä. Tästä syystä on järkevää, että DD-tilintarkastustoimisto tekee yhteistyötä juridisia katselmuksia tekevien asianajotoimistojen kanssa, muistuttaa varatuomari **Pirkko Erämetsä** Asianajotoimisto Erlex Oy:stä. •

Due diligence onnistuu pian myös virtuaalisesti

Asianajotoimisto Krogerus Oy tulee ensimmäisenä asianajotoimistona Suomessa tarjoamaan tämän vuoden keväällä mahdollisuuden virtuaalisen dataroomin käyttöön. Yrityskaupan kohdetta tarkistettaessa ei jatkossa enää tarvitse matkustaa paikkakunnalta tai maasta toiseen.

”Sellaisissa suurissa yrityskaupoissa, joissa myytävänä olevalla yrityksellä on toimipisteitä useissa maissa, tarkastusprosessi on aika kallis. Paljon rahaa ja vaivaa säästyy, kun samat asiat ovat hoidettavissa sähköisesti ajasta ja paikasta riippumatta”, kertoo asianajaja **Kati Mattila**.

Virtuaalisuus mahdollistaa myös yrityshuutokauppojen vaivattoman toteutuksen. Jos samaa kohdetta tavoittelee esimerkiksi kymmenen ostajakandidaattia, nämä voivat suorittaa due diligence -tarkastuksen samanaikaisesti, mikä lyhentää huomattavasti myyntiprosessiin kuluva aikaa.

Turvallinen tietosuojaj

Krogeruksen Suomessa ja erityisesti Suomen markkinoiden tarpeita varten kehittämä ’virtuaalinen dataroom’ on tietosuojaratkaisuiltaan huolellisesti toteutettu. Krogeruksen Yritysjärjestelyt-ryhmällä on tätä palvelua varten käytössä erillinen serveri, jonka pyörittämisen sähköisen palvelun käyttäjäksi pääsee omal-

la, yrityskauppaprojektin ajan voimassa olevalla salasanalla suojatun yhteyden yli.

”Käyttöoikeudet myönnetään ostaja- ja myyjäpuolen edustajille tarpeen mukaan. Kaikki kaupan kohdetta tarkistettaessa tehtävät kysymykset vastauksiin tallentuvat järjestelmään ostajakohtaisesti. Näin kaikki kyseisen osapuolen tarvitsema tieto on reaaliajassa käyttöoikeudet saaneiden käytössä, mikä helpottaa prosessia ja päätöksentekoa”, Kati Mattila sanoo.

Merkittävät kustannussäästöt

Jos tutkittava yritys on iso, tarkistettavaa saattaa riittää pariksi viikoksi. On selvää, että tästä aiheutuu kustannuksia – sekä henkilöiden palkka- että tilin-

käyttökuluja. ”Kolmas iso menoerä voi olla matkakustannukset. Kaikista näistä eristä voi säästää tehostalla yrityskaupan kohteen tarkistusta sähköisen palvelumme avulla”, Mattila kiteyttää.

Jatkossakin voidaan toki tarvita myös henkilökoh-
taisia johdon haastatteluita. Kun aineisto on sähköisesti reaaliajassa neuvottelijoiden ulottuvilla, tehokas puhelinneuvottelu usein riittää.

Lisätietoja virtuaalisesta dataroomista tulee löyty-
mään keväällä osoitteesta **www.dataroom.fi**



Krogerus

Lisätietoja:

Asianajaja Kati Mattila
Asianajotoimisto Krogerus Oy
Graniittitalo, Jaakonkatu 3 A, 00100 HELSINKI
Puh. 09 622 6520, Faksi 09 631 811
helsinki@krogerus.com

www.krogerus.com
www.dataroom.fi



Vastuukysymykset haasteellisia Myyjän on ymmärrettävä kauppasopimuksessa antamansa vakuutukset

Yrityksen ostaja esittää yleensä vaatimuksia siitä, millaisia tietoja hän kaupan koh-
teesta haluaa, ja kokoluokaltaan merkittävässä yritysjärjestelyissä ostaja tekee lähes
poikkeuksetta due diligencen. Jotta prosessi etenisi jouhevasti, on myyjänkin päivitet-
tävä tietonsa. TEKSTI: PIRITA SALOMAA

- Myyjän on hyvä alkaa valmistau-
tua yrityskauppaan ennen kuin it-
se kauppaprosessi käynnistyy. Koh-
deyhtiöstä on syytä paikantaa mah-
dolliset kaupan riskitekijät ja saattaa
ongelmakohdat kuntoon niin pitkäl-
le kuin mahdollista, asianajajat **Kim
Kyntölä** ja **Peter Bützow** Asianajo-
toimisto Sivenius, Suvanto & Co
Oy:stä viitoittavat.

- Due diligencen onnistumisen kan-
nalta on tärkeää, että myös siihen val-
mistaudutaan kohdeyhtiössä ajoissa.
Keskeistä on päättää muun muassa
minne data room perustetaan, mitä
asiakirjoja sinne kootaan ja ketkä val-
jastetaan mukaan prosessiin, Kyntölä
ja Bützow jatkavat.

Myyjän data roomiin koostama ai-
neisto saatetaan indeksoida, jotta jäl-
kikäteen voidaan todentaa, mihin
materiaaliin ostajalla on ollut mah-
dollisuus tutustua.

- Näin ostaja ei voi mahdollisessa ri-
tatilanteessa kaupan jälkeen vedota
siihen, että hänellä ei ole ollut käy-
tettävissään tiettyjä dokumentteja,
asianajaja, partneri **Mikko Eerola**
Waselius & Wistiltä selvittää.

Myyjät pääsevät harvoin tutustu-
maan ostajien teettämiin due dili-
gence -selvityksiin.

- Kauppasopimuksen vastuukysy-
mykset liittyvätkin lähtökohtaisesti

ostajan käytettävissä olleeseen aineis-
toon ja sen totuudenmukaisuuteen
sekä myyjän antamiin vakuutuksiin,
eivät niinkään ostajien due diligence
-raporttien sisältöön, Eerola toteaa.

Kotiläksyt tehtävä

Aina ostettu kohde ei kaikilta osin
kuitenkaan vastaa sitä, mitä doku-
mentaatio osoitti, ostajan due dili-
gencessä selvisi ja myyjä kauppasopi-
muksessa vakuutti.

- Näin voi käydä esimerkiksi silloin,
kun myyjä ei ole tehnyt kotiläksyjään
huolella. Jos yrityskaupasta vetovas-
tuussa olevat yrityksen omistajat ovat
eri henkilöitä kuin yrityksen toimiva
johto, saattavat omistajat erehtyä va-

kuuttamaan ja ottaa vastattavakseen
asioita, joiden oikeasta tolasta heillä
ei välttämättä ole ajantasaista tietoa,
Eerola sanoo.

- Tyypillinen esimerkki tällaisesta ti-
lanteesta voi olla esimerkiksi kauppa,
johon sisältyy arvokkaita koneita tai
laitteita. Jos yrityksen omistajat eivät
ole täysin selvillä niiden todellisesta
toimintakunnosta, saattaa kauppaso-
pimukseen lipsahtaa virheellistä tie-
toa, Kyntölä ja Bützow jatkavat.

Myyjän markkinat

- Due diligence -selvityksen ja kaup-
pasopimuksen laatiminen ovat aina
ainutkertaisia ja vaativia prosesseja.
Yhtä totuutta siitä, miten ne tulee to-
teuttaa, ei ole olemassa. Esimerkik-

si se, millaisia vakuutuksia ostaja voi
vaatia myyjältä, riippuu neuvottelu-
asemista, Eerola korostaa.

Eerola huomauttaa lisäksi, että yri-
tysjärjestelyissä on tällä hetkellä myy-
jän markkinat. Se ei voi olla vaikut-
tamatta kauppaprosessin kulkuun ja
myyjien halukkuuteen antaa vakuu-
tuksia.

- Tällä hetkellä useat yritykset vaih-
tavat omistajaa kontrolloiduissa huu-
tokaupoissa. Niiden yhteydessä myy-
jä asettaa ostajakandidaattien nähtä-
ville tietyn aineiston, joka voi olla iha-
n toinen kuin vielä muutama vuosi sit-
ten, jolloin ostajat pääsääntöisesti
esittivät myyjille luettelon siitä, mitä
tietoja he haluavat käyttöönsä. •



- Due diligence -selvityksen ja kauppasopimuksen laatiminen ovat aina ainutkertaisia ja vaativia
prosesseja, kertoo Mikko Eerola Waselius Et Wistiltä.

**Sinulla on yrityskaupassa
tärkeämpääkin tekemistä kuin
mieltä lakiasioita. Meillä ei ole.**

Palvelumme kattavat mm:

- Yrityskaupan sopimukset ja neuvottelut
- Due diligence tarkastukset
- Työoikeudelliset asiat
- Yhtiöoikeudelliset asiat
- Kilpailuoikeudelliset asiat

FENNICA

Asianajotoimisto - Advokatbyrå - Attorneys-at-law

Asianajotoimisto Fennica Oy • Mannerheimintie 8 • 00100 Helsinki
Puh. (09) 622 6670 • Faksi (09) 622 6677 • www.fennica.fi

MRL 191 \$
KSL 12:11D
OK 15:2
OYL 3:3
KORNL 3:3
PATL 26 \$
TSL 13:9
JULKHANKL 11A \$
KILPRAJL 15 \$
TARSL 23 \$
AML 10:3
MK 13:2
SOPMENL 6 \$
OIKTL 36 \$
YRSANL 96 \$
AOYL 13 \$
VML 2 \$
HALLINTOL 13 \$
ASIANAJOTOIMISTO

ATTORNEYS AT LAW
Veikko Palotie & Co
WWW.VEIKKOPALOTIE.FI

Aleksanterinkatu 44, 00000 Helsinki, puh. (09) 228 831, palotie@veikkopalotie.fi

Pk-yrityksen due diligencessä tarkistetaan tärkein

Suomalaisista yrityskaupoista yli kolme neljännestä kohdistuu pk-yrityksiin. Kauppasummien suhteellisen pienen johdosta yhtä kattava tarkistus kuin suurten yritysten kaupoissa ei ole yleensä realistista. - Muun muassa tästä syystä pk-yrityksen due diligence -prosessi on suunniteltava erittäin tarkkaan. On löydettävä kaupanteon kannalta kriittiset yksityiskohdat, muistuttaa toimitusjohtaja **Mikko Mikkola** Asianajotoimisto Spartax Oy:stä.

TEKSTI: VESA TOMPURI



Organisaation kompaktius on omiaan opettamaan pk-yritysten työntekijät monitaitoisiksi. Terveenä periaatteena on silti keskittyä oman yrityksen liikeidean mukaisiin tehtäviin. Jollei lähdekään ehdoin tahdoin ulkoistamaan kaikkea mahdollista, lakiasioiden hoitoa tuskin kannattaa maallikkopohjalta harjoitella. Hyvä ammattitaito maksaa, mutta virheet maksavat vielä enemmän.

- Vaikka myyjän ja ostajan yhdessä sopimat yrityskaupan ehdot näyttäisivät selviltä, rivien väliin saattaa jäädä yhtä ja toista tarkistamaton. Esimerkiksi tilanteessa, jossa yrityksen liikevaihto on muutaman asiakkaan varassa, tulisi aina selvittää omistajavaihdon vaikutus yhteistyösopimusten jatkuvuuteen, Mikko Mikkola toteaa.

Toisaalta asiakkaan suhtautuessa kielteisesti omistajavaihdoon tästä mahdollisuudesta etukäteen kerrottaessa pitäisi Mikkolan mukaan herättää ostajakandidaatissa kriittisiä kysymyksiä.

- Tällainen saattaa viitata mahdollisuuteen, että yhteistyö olisi muutenkin katkolla. Jos näin on, on syytä tarkistaa saman tien myynnissä olevan yrityksen koko liiketoiminnan tuleva perusta.

DD käytäntönä muutenkin kuin yritys-kaupoissa

Yrityskaupoissa due diligence kohdistuu yleensä joko yrityksen talouteen tai lakiasioiden sujuvuuden varmistamiseen. Kaupan kohteesta voidaan tarkistaa paljon muutakin, esimerkiksi yrityksen toimitilakiinteistön tai sen maapohjan kunto. Myös yritysten kokoon nähden mittava sopimusjärjestely voi olla tarkistuksen kohteena ennen yrityskauppaa.

- Due diligence on pk-yritysten tapauksessa usein suppea. Tämä on ymmärrettävää, sillä kauppasummat voivat olla joskus vain muutamia kymmeniä tuhansia euroja. Silloin on tehtävä valintoja siitä, mitä tarkistetaan. Tähän ei yrityksen oma ammattitaito välttämättä riitä, Mikko Mikkola pohtii.

Mikkolan mukaan pk-yrityksen toimintaa koskevan 'kuntotarkistuksen' voi vaatia muikin osapuoli kuin yrityksen ostosta kiinnostunut toinen yritys. Esimerkiksi pankki voi edellyttää due diligencen laatimista yrityksen kokoon nähden merkittävästä projektista, johon yritys tai pankki aikoo osallistua. Niin ikään joissakin julkisyhteisön rahoittamissa hankkeissa projektin due diligence saattaa olla rahoittajan vaatimustallalla. •

Hyödyllisiä linkkejä:

Eduskunta
<http://www.eduskunta.fi>
EU:n kotisivut
<http://www.europa.eu.int>
Pohjoismainen pörssi
<http://www.hex.fi>
Rahoitustarkastus
<http://www.rata.bof.fi>
Suomen asianajajaliitto
<http://www.asianajajat.fi>
Suomen lakimiesliitto
<http://www.lakimiesliitto.fi>
Suomen pankki
<http://www.bof.fi>
Tietosuoja-lautakunta
<http://www.tietosuoja.fi>
Valtioneuvosto
<http://www.vn.fi>
Verohallitus
<http://www.vero.fi>



ASIANAJOTOIMISTO
SPARTAX
 ATTORNEYS-AT-LAW

Asianajotoimisto Spartax Oy on vuonna 1996 perustettu, Helsingin keskustassa toimiva liikejuridiikkaan erikoistunut asianajotoimisto. Due diligence –palveluita olemme tarjonneet jo toistakymmentä vuotta asiakasyritystemme ja sijoitusyhtiöiden toimeksiannoista sekä myös julkisten sijoitus- ja rahoitusinstanssien pyynnöistä.

POSKETTOMAN KALLISTA

Ovat due diligence –palvelut silloin, kun ne toteutetaan ylimitoitettuja resursseja käyttäen. PK -yrityksille suunnatut palvelut ja tehtävät tarkastukset voidaan suorittaa ammattitaidolla ja huolella myös kohtuullisin kustannuksin.

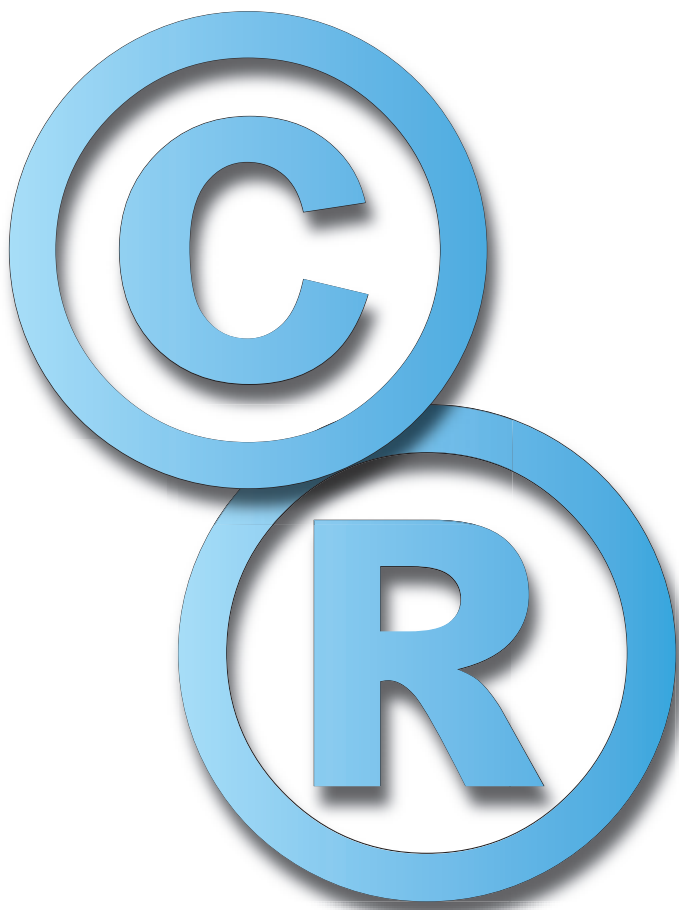
Tarjoamme Teille

- Maksuttoman arvioinnin due diligence –palvelun sisällöstä, laajuudesta ja toteuttamisesta;
- Arvioinnin pohjalta laaditun kustannusarvion tai asiakkaan pyynnöstä myös kiinteän kokonaishinnan;
- Ammattitaitoisen henkilökuntamme palvelut;
- Kaikki tarvitsemanne oikeudelliset palvelut.

Lisätietoja yhtiöstä saatte osoitteesta www.spartax.fi ja 09 – 6126 180. Yhteydenottoimme meihin käsitellään ehdottoman luottamuksellisesti ja Teidän puoleltanne luonnollisesti sitoumuksetta.

Asianajotoimisto Sivenius, Suvanto & Co Oy

Paciuksenkatu 21, 00270 Helsinki
 puh. 09-530 6760
www.sisulaw.fi



Huomioitava alusta alkaen

Aineettomien oikeuksien suojaaminen vaatii johdonmukaisuutta

Immateriaalioikeuksien merkitys yrityskaupassa ymmärretään yleensä varsin hyvin, mutta siitä huolimatta niiden huolellinen selvittäminen saatetaan laiminlyödä. Näin arvioi toimitusjohtaja, patenttiasiamies **Markku Simmelvuo** patentti- ja tavaramerkkitoimisto Papula-Nevinpatista.

TEKSTI: PIRITA SALOMAA

Näin säilytät merkkisi

Tavaramerkin voi menettää joko kokonaan tai osittain käyttämättömyyden perusteella. Merkin voi myös menettää, mikäli se on menettänyt erottamiskykynsä.

Käytä merkkiäsi

Tavaramerkki voidaan julistaa menetyksi, ellei sitä ole käytetty viiden viime vuoden aikana ainakin tietynä ajanjaksona niiden tavaroiden tai palveluiden tavaramerkkinä, joille se on rekisteröity. Oikeuskäytännössä ja -kirjallisuudessa on katsottu, että merkin käyttöä koskeva vaatimus edellyttää tavaroiden markkinoinnista tavaramerkin haltijan ”liiketoiminnan laajuuden edellyttämässä määrässä”. Mikäli kyseessä ovat erityishyödykkeet, riittäväksi käytöksi on katsottu yksikin toteutunut kauppa. Näin ollen vähäinenkin käyttö on voitu katsoa laissa edellytetyksi tavaramerkin tosiasialiseksi käytöksi. Sen sijaan näennäiskäytöksi katsottua lehti-ilmoitusta, tarjouskir-

jettä tai muuta vastaavaa toimenpidettä, jonka ilmeisenä tarkoituksena on ainoastaan rekisteröinnin ylläpitäminen, ei ole pidetty laissa edellytettynä käyttönä.

Pidä merkkisi erottamiskykyisenä

Tavaramerkin tarkoituksena on erottaa elinkeinotoiminnassa liikkeeseen lasketut tavarat toisten tavaroiden, joten se ei voi suoraan tarkoittaa tai kuvata tuotetta tai sen ominaisuuksia. Tavaramerkin tulee pystyä yksilöimään käyttäjiensä mielessä se tuote, jonka merkinä sitä käytetään. Jos merkkiä aletaan käyttää yleisnimenä, tavaramerkkioikeudellinen suoja vesittyy. Tällöin merkki siis menettää erottamiskykynsä.

Merkin pitämiseksi erottamiskykyisenä on hyvä noudattaa seuraavia ohjeita:

1. Merkkiä on aina käytettävä täsmälleen siinä muodossa, kuin se on rekisteröity. Merkkiä ei saa tavuttaa, taivuttaa tai käyttää monikollisena. Merkkiä on hyvä käyttää ikään kuin se olisi adjektiivi. Merkin perään voidaan kirjoittaa yleisnimitys, jota merkki määrittää.
2. Merkin tulisi aina erottua ympäröivästä tekstistä. On suositeltavaa käyttää ®-tunnusta ilmaisemaan, että käytetty sana on rekisteröity tavaramerkki. Hakemusvaiheessa olevan tavaramerkin tai vakiintuneen merkin yhteydessä voidaan käyttää ™-tunnusta.
3. Ulkopuolisten harjoittamaan merkin väärinkäyttöön tulee puuttua heti.
4. Mainosmateriaalissa on pyrittävä informoimaan, että kyseessä on haltijan rekisteröity tavaramerkki. Maininta voi olla tekstin sisällä tai erillisenä mainintana esimerkiksi esitteissä, etiketeissä, kirjeenvaihdossa tai Internet-sivuilla.

KIRJOITTAJA ON EUROOPPATAVARAMERKKIASIAMIES TORBJÖRN LYDMAN KOLSTERILTA. LÄHDE: KOLSTER.FI

Simmelvuo korostaa, että esimerkiksi patentti- ja tavaramerkkioikeuksien syntyminen on pitkäjänteistä työtä. Jos aineettomia oikeuksia ei ole huomioitu yrityksen jokapäiväisessä toiminnassa, voi niiden kuntoon saattaminen viedä aikaa jopa vuosia.

Lakimies, osakas **Sami Savisalo** Asianajotoimisto Legistum Oy:stä on samoilla linjoilla Simmelvuon kanssa. Tekijänoikeuskysymyksiin ja immateriaalioikeuteen erikoistunut Savisalo sanoo, että esimerkiksi jokaisen ohjelmistoyrityksen tulisi laatia itselleen IPR-strategia (IPR = Intellectual Property Rights), johon on muun muassa kirjattu se, kuinka yritys suoja ja valvoo tekijänoikeuksiaan.

- Strategiaa tulee lähtökohtaisesti noudattaa aina, kun yrityksessä syntyy immateriaalioikeuksia. Erityisen tärkeää kirjattujen pelisääntöjen noudattaminen on silloin, kun työtä teetetään niin sanotuilla free-työsuh-

kauppaan mahdollisesti sisältyvistä aineettomista oikeuksista ja niiden arvoon vaikuttavista seikoista.

- Jos kaupan kohteena olevalla yrityksellä on patentteja, ei due diligenceä pidä tyytyä ainoastaan tarkistamaan niiden statusta. On erittäin tärkeää, että samalla selvitetään, kuinka patentit liittyvät yrityksen liiketoimintaan ja voidaanko patenttien avulla tosiasialisesti estää yrityksen kilpailijoita kopioimasta sen tuotteita, Papula-Nevinpatin Simmelvuo huomauttaa.

- Patenttihakemuksia on osattava lukea ja tulkita oikein, jotta kilpailuedun yksiselitteisyys on mahdollista selvittää. Lisäksi on hyvä muistaa, että patentti ei ole oikeus tuotteen myyntiin, Simmelvuo jatkaa.

Simmelvuo kehottaa yrityksen ostajaa selvittämään myös, millaisia patentteja kaupan kohteena olevan yrityksen kilpailijoilla jo on tai millai-

Kaupan jälkeen selviääkin, että innovaation ratkaisevia tekijänoikeuksia ei ole koskaan siirrettykään kaupan kohteena olleelle yhtiölle, vaan ne ovatkin tosiasialisesti sen alihankkijalla. Ostajan ja kyseisen alihankkijan välillä käynnistyy kallis ja pitkä oikeusriita kaupan kohteena olleesta innovaatiosta, ja jälkepäin riitautetuista oikeuksista on kaupanteon yhteydessä todennäköisesti maksettu runsaasti ylihintaa.

Savisalon mukaan tekijänoikeuksien haltijan osoittaminen voi olla äärimmäisen vaikeaa, jos esimerkiksi ohjelmistokehitysprojektin kaikkia työvaiheita ei ole dokumentoitu ja projektin etenemisestä ei ole laadittu säännöllisiä raportteja.

- Dokumentaatio saa olla vapaamuotoista, mutta mitä syvemmälle siinä mennään, sitä varmempi on lopputulos. Keskeistä on kirjata ylös, ketkä projektissa ovat olleet mukana ja millä panoksella.

- Paitsi immateriaalioikeuksien riittämättömyys on yrityksen ostajan syytä tarkistaa aina myös yrityksen henkilöstön salassapito- ja kilpailukieltosopimusten tilanne, Savisalo muistuttaa. •

”Patentti ei ole oikeus myydä”

teessa olevilla työntekijöillä tai vaikkapa alihankkijoilla, Savisalo painottaa.

Patenteissa paljon huomioitavaa

Yrityksen ostajalle on yleensä tärkeää, että yrityksen toiminnan jatkamisen kannalta keskeiset immateriaalioikeudet varmasti sisältyvät yrityskauppaan, ja että niihin ei liity epäselviä kysymyksiä. Esimerkiksi patenttihakemuksen välipäätös saattaa viitata mahdollisiin patentin saamisen esteisiin tai tekijänoikeudet on dokumentoitu puutteellisesti.

Due diligence –prosessin yhtenä tehtävänä on luoda tarkka kuva yritys-

sia patentteja ne ovat hakemassa. Kilpailijoiden toimet saattavat rajoittaa esimerkiksi ostettavan yrityksen toiminnan laajentamista ulkomaille.

Immateriaalioikeudet dokumentoitava

Legistumin Savisalo kertoo tosielämän esimerkin siitä, kuinka voi käydä, jos due diligence tehdään huolimattomasti ja immateriaalioikeuksien tarkistaminen laiminlyödään.

- Kaupan kohteena on pitkäjänteistä tuotekehitystä tehnyt ohjelmistotalo ja sen tekemä innovaatio. Tehdään osakekannan kauppa, ja ostaja ostaa yhtiön kaikkine oikeuksineen.



Lakimies, osakas Sami Savisalo Asianajotoimisto Legistum Oy:stä

Älä osta ympäristöriskejä!

Yritysten ympäristövastuut realisoituvat yhä useammin. Siksi kaupan kohteena olevien yritysten ja kiinteistöjen ympäristökysymyksiä halutaan yritysjärjestelyissä selvittää aiempaa perusteellisemmin. TEKSTI: PIRITA SALOMAA

Perinteisesti ympäristö due diligence ymmärretään maaperä- ja pohjavesitutkimuksiksi, joilla pilaantuminen ja sen laajuus voidaan todentaa. Keskeistä on kuitenkin selvittää ympäristövastuiden ja -velvoitteiden olemassaolo ja ennen kaikkea niiden kohdistuminen eri osapuoliin.

- Ympäristösäädösten määrä kasvaa ja samalla ne tiukentuvat. Kun vielä viranomaisvalvontakin on kiristynyt,

joutuvat entistä useammat yritykset kasvokkain ympäristökysymysten kanssa, osakas, asianajaja **Kari Marttinen** Asianajotoimisto Hammarström Puhakka Partners Oy:stä selvittää taustoja ympäristövastuiden realisoitumiselle.

Sekä Marttinen että asianajaja **Jari Tuomala** ovat olleet osallisena useissa kymmenissä ympäristö due diligence -selvityksissä niin Suomessa

kuin ulkomaillakin. Heidän edustamansa asianajotoimisto on erikoistunut ympäristö- ja kiinteistöoikeuteen ja on erikoistumisalueellaan resursseiltaan merkittävin palveluntarjoaja Suomessa.

Keskeisiä liiketoimintakysymyksiä

Ympäristökysymyksiin liittyvät vastuut ja velvollisuudet sekä ympäristö due diligence -selvitykset on perinteisesti mielletty koskemaan vain "savupiipputeollisuutta". Tuomalan mukaan ympäristö due diligence on tarpeen muillakin toimialoilla, kuten esimerkiksi elektroniikkateollisuudessa.

- Ympäristöasioissa voi piillä monen tyyppisiä liiketoimintariskejä, joiden selvittäminen vaatii teknisen osaamisen lisäksi laaja-alaista ympäristö-, kiinteistö- ja yhtiöoikeuden osaamista.

- Ympäristö due diligencellä voidaan myös ennakoita lainsäädännön vaikutuksia. Uudella lainsäädännöllä saatetaan rajoittaa tiettyjen aineiden käyttöä tuotteiden valmistuksessa, jolloin yritysten on varauduttava et-



simään korvaavia ratkaisuja, täydentää Marttinen.

Huolellisuutta yritys- ja kiinteistökaupassa

Eräiden kansainvälisten arvioiden mukaan noin 50 % teollisuuskiinteistöistä ja noin 10 % muista kiinteistöistä on niin pilaantuneita, että ne vaativat kunnostustoimia.

- Kun kaupan kohde – myös sellainen joka ei itsessään aiheuta haitallisia ympäristövaikutuksia – sisältää kiinteistöjä, on kiinteistön historia aina syytä selvittää. Vanhojen pilaantumistapausten osalta vastuu voidaan tietyissä tapauksissa kohdistaa kiinteistön nykyiseen omistajaan. Saastuneen maaperän sel-

vitys- ja puhdistuskustannukset ovat helposti satoja tuhansia euroja.

- Teollisuuskiinteistön ostaminen ilman ympäristö due diligenceä on merkittävä taloudellinen riski, Tuomala huomauttaa.

Tuomala neuvoo kiinnittämään erityistä huomiota menneisiin tapahtumiin varsinkin silloin, kun kaupan kohde on jo aiemmin ollut yritysjärjestelyjen kohteena.

- Yritysten ympäristövastuiden olemassaolon selvittäminen edellyttää usein sopimusvastuiden ja aiempien yritysjärjestelyjen, kuten yritysten sulautumisten ja jakautumisten, vaikutusten ymmärtämistä. •



Asianajajat Kari Marttinen ja Jari Tuomala Asianajotoimisto Hammarström Puhakka Partners Oy:stä ovat olleet osallisena useissa kymmenissä ympäristö due diligence -selvityksissä.

Papula
Nevinpat
www.papula-nevinpat.com

Tiedä mistä päätät

Tunne yrityksesi ja tunne kilpailijasi. Teollisoikeudet ja niiden todellinen sisältö ovat keskeinen osa nuoren teknologiayrityksen arvoa ja tulevaisuutta. Tärkeää niin yritysjärjestelyjen kuin liiketoiminnankin yhteydessä on perehtyä omiin ja kilpailijoiden teollisoikeuksiin omassa liiketoimintakentässä.



- Teollisoikeussalkun arvonmääritys
- Teknologiaselvitys
- Teollisoikeusomaisuuden auditointi
- Kilpailija-analyysi ja -seuranta
- Tunnetun tekniikan kartoitus
- Teollisoikeuksien suojaus

Papula-Nevinpat
puh 09 348 0060
fax 09 348 00630
papula@papula-nevinpat.com

Autamme sinua rakentamaan KILPAILUETUA TEOLLISOIKEUKSILLA

PATENTIT
HYÖDYLLISYYSMALLIT
TAVARAMERKIT
MALLIOIKEUDET
VERKKOTUNNUKSET
TUTKIMUKSET JA VALVONNAT
IPR MANAGEMENT

KOLSTER



Kolster Oy Ab
Iso Roobertinkatu 23, PL 148
00121 Helsinki
Puh. (09) 618 821
kolster@kolster.fi

HELSINKI | TURKU | TAMPERE | SEINÄJOKI | VAASA | OULU

www.kolster.fi

Yrityskauppajuristi on ulkomaisen ostajan tulkki

Kun kansainvälinen yritys tavoittelee omistukseensa suomalaista yritystä, se joutuu samalla perehtymään toisenlaiseen kulttuuriin ja lainsäädäntöön. EU-jäsenyydestä huolimatta laeissa on eroja. Verotustahan ei ole jäsenmaiden kesken harmonisoitu.

-EU:n ulkopuoliselle, esimerkiksi yhdysvaltalaiselle yritykselle paikallinen työoikeus saattaa lisäksi tulla yllätyksenä. Tämän välttämiseksi paikallisen lainsäädännön tuntemus voi olla suureksi avuksi jo due diligence -prosessissa eli tarkistettaessa mahdollisen kaupan kohdetta, sanoo asianajaja **Taina Tuohino** Asianajotoimisto HH Partners Oy:stä.

TEKSTI: VESA TOMPURI



Kuva: Lehtikuva/Matti Björkman/Eduskunta

Suomalainen työelämä- ja yrityskulttuuri vannoo perinteisesti kättä päälle –mentaliteetin ja lausutun sanan luotettavuuden nimiin. Suuria kaupunkeja tehtäessä tuskin löytyy uskalikkoa, joka ei vaatisi sanojen takeeksi painettua ja myös tutkittua sanaa. Yrityskauppoja solmittaessa kirjalliset sopimukset ovat tietysti edellytys, mutta kaupan kohde saattaa toisinaan olla puutteellisesti tutkittu. Tästä aiheutuvien ikävien yllätysten välttämiseksi on olemassa due diligence –termillä kutsuttu käytäntö eli kaupan kohteen tarkistus.

DD-juristin on tunnettava asiakkaan bisnes

Kaupan kohdetta tarkistettaessa lakiasioihin liittyvä osa on monesti vaativin. Suuressa yrityksessä voi olla palveluksessaan yksi tai useampia juristeja, mutta läheskään aina heidän aikansa ei riitä aikataulultaan tiukan yrityskauppaprosessin yksityiskohtien tarkistamiseen.

Pelkkä pykälien tuntemus ei Tuohinon mukaan milloinkaan riitä kaupan kohdetta tarkistettaessa. On osattava keskittyä olennaisiin tarkistuskohteisiin, mikä edellyttää perehtymistä kaupan kohteena olevan yrityksen toimialaan.

- Esimerkiksi IT-alalla tekijänoikeudet ja tuotteisiin liittyvät vastuukysymykset ovat keskeisiä tarkistettavia. Avainhenkilöiden työsopimukset niinkään. Viime mainitut ovat tietysti tärkeitä muillakin toimialoilla, jotta osaaminen saadaan säilyttämään kaupan jälkeenkin, Tuohino korostaa.

Kaikessa palveluliiketoiminnassa korostuu Tuohinon mukaan osaamisen säilyttämisen lisäksi asiakassuhteiden jatkuvuus ja pitkäaikaisuus.

Jos yritys harjoittaa tuotantotoimintaa tai muista syistä omistaa kiinteistöjä, kiinteistöjen omistussuhteet ja niiden mahdolliset rasitteet on selvitettävä tarkoin. Tämän selvittämiseksi on ulkomaisen ostajan kannalta lähes välttämätöntä käyttää pätevää DD-juristia, varsinkin jos kauppasumma on merkittävä. •



Due diligence –prosessi sisältää yleensä juridisen, talous- ja veroasioihin keskittyvän osan. Lisäksi voidaan tehdä ympäristö- ja vakuutusasioita koskeva due diligence. Kaupan kohteena olevan yrityksen liiketoiminnallinen tarkistus on monesti ostajan itsensä vastuulla, jos yrityskauppa on pienehkö. Jos ostettava yritys lisäksi toimii samoilla markkinoilla kuin myyjä, verotusasiakkaan eivät yleensä vaadi erityistä paneutumista.

- Tilanne on toinen, jos ostettavalla yrityksellä on kansainvälistä toimintaa. Verotustahan ei ole harmonisoitu EU-maidenkaan kesken, Taina Tuohino toteaa.

Oletko jo pysähtynyt miettimään yritysjärjestelyiden riskejä ja mahdollisuuksia?

Yritys- tai liiketoimintakauppojen yhteydessä on tärkeää, että kaikki mahdolliset taloudelliset ja verotukselliset riskit ovat tiedossa. Kokeneet asiantuntijamme auttavat teitä välttämään riskit ja tunnistamaan mahdollisuudet.

Tarjoamamme Corporate Finance palvelut:

- due diligence
- arvonmäärytykset
- toimintojen uudelleen järjestelyt
- veroneuvonta
- sukupolvenvaihdokset

Kansainvälisen verkostomme ansiosta käytettävissänne on paikallista osaamista Grant Thorntonin jäsenyrityksissä 113 eri maassa.



Grant Thornton 

Ota yhteyttä

Camilla Viherlaakso
Paciuksenkatu 27
00270 Helsinki
T 09-5123 3348
E camilla.viherlaakso@gtfinland.com

Matti Pettersson
Pellavatehtaankatu 19 A
33100 Tampere
T 03-254 2269
E matti.pettersson@gtfinland.com

Grant Thornton Finland Oy
Finnish member of Grant Thornton International.

Yritysvaltauksissa on nyt selkeämmät pelisäännöt

Keskuskauppakamari vahvisti joulukuussa uudet suositukset pörssiyhtiöiden merkittävien omistajavaihdostilanteiden pelisäännöiksi. Kun aiemmin yhtiön hallituksen aktiivisuus saattoi vaihdella huomattavasti, nyt on olemassa markkinoiden eri osapuolten yhdessä hyväksymä suositus, joka korostaa hallituksen aktiivista roolia. – Toki aiemminkin hallitustyöskentely oli monesti kuin oppikirjasta, mutta toisaalta esiintyi myös täydellistä passiivisuutta, mikä oli vastoin pörssiyhtiöiden toiminnan peruseriaatteita, sanoo asianajaja **Johan Aalto** Asianajotoimisto Hannes Snellman Oy:stä.

TEKSTI: VESA TOMPURI



Asianajaja **Johan Aalto** Asianajotoimisto Hannes Snellman Oy:stä.



Asianajaja **Klaus Ilmonen** Asianajotoimisto Hannes Snellman Oy:stä.



Kun pörssissä noteeraamaton yritys tulee kaupan, ostajan intressissä on hankkia ostoaikeensa tueksi kaikki saatavilla oleva informaatio. Luotettava keino tietojen hankkimiseksi on due diligence, jonka mukaiset tarkistukset voivat suurissa yrityskaupoissa kohdistua kaikkeen mahdolliseen yrityksen taloudellisesta tilasta avainhenkilöiden työsopimuksiin tai kiinteistön kunosta ympäristövelvoitteiden täyttämiseen. Jos kaupattavana on pörssiyhtiön osakesiivu, ostajan on sen sijaan oltava varovainen, mitä tietoja se hankkii ja varsinkaan käyttää hyväkseen.

– Sisäpiiritiedon väärinkäytöstä on kaikkien tiedossa olevia näkyvästi uutisoituja tapauksia, mutta vasta äskettäin Korkein oikeus otti sellaiseen ensimmäistä kertaa kantaa. Se, että tapauksia on paljon, osoittaa että näissä asioissa on paljon kehittämistä ja että asiat ovat juridisesti aika vaikeita, Johan Aalto pohtii.

Kannanottoja sisäpiiritiedon hankkimista koskeviin yksityiskohtiin

uudet pelisäännöt eivät ota suoraanaisesti kantaa, välillisesti kylläkin. Pelisäännöt, niin sanottu take over –koodi, korostaa pörssiyhtiön hallituksen aktiivista roolia. Lisäksi uusi take over –koodi ottaa kantaa ostajakandidaatin asemaan eri tilanteissa, esimerkiksi siihen, voiko tämä ottaa yhteyttä keskeisiin osakkeenomistajiin tai neuvotella kohdeyhtiön kanssa ennen tarjouksenantoa.

– Mikäänhän ei sinänsä velvoita tarjoajaa sopimaan etukäteen kohdeyhtiön hallituksen kanssa tarjouksen ehdoista, mutta tämä on usein kaikkien osapuolten intressissä. Näissä tilanteissa sovelletaan nyt yhdessä hyväksyttyjä pelisääntöjä, Aalto toteaa.

Selkeä prosessi kaikkien osapuolten intressi

Asianajaja **Klaus Ilmonen** mukaan take over –koodilla on pyritty luomaan yhdenmukaisia menettelytapoja, joita noudattamalla niin tarjouksentekijän kuin kohdeyhtiön

osakkeenomistajienkin intressit tulevat huomioonotetuiksi.

On myös mahdollista, että osapuolet sopivat siitä, miten ostotarjouksessa menetellään. Tämä voi olla tarpeen esimerkiksi sisäpiiritiedon hallitsemiseksi.

– Ostajan tulisi etukäteen tehdä riittävän selväksi, ettei ota vastaan mitään sisäpiiritiedoksi luokiteltavaa informaatiota. Jos ottaa, on ratkaistava, miten tällainen tieto julkistetaan ostotarjouksen yhteydessä. Kohdeyhtiön hallituksen tulisi puolestaan olla erityisen varovainen liikesalaisuuksien paljastamisessa, varsinkin jos tarjoaja on kilpailija, Johan Aalto pohtii.

Uusi ostotarjouksia koskeva pelisäännöstö selkeyttää due diligence -tekemistä pörssiyhtiössä. Hallituksen aktiivisemman roolin kautta due diligence tulee kysymykseen vain vakavasti otettavan tarjouksen perusteella. •



HH PARTNERS OY
ASIANAJOTOIMISTO

Liikejuridiikan asiantuntijat palveluksessanne

Mannerheimintie 14 A, 00100 Helsinki
Puhelin (09) 177 613, Faksi (09) 653 873
hhpartners@hhpartners.fi
www.hhpartners.fi

Julkiset rekisterit auttavat kiinteistökaupan selvityksissä

Asianajaja **Mika Pakarinen** pitää kiinteistöjärjestelyjen yhteydessä tehtävää due diligenceä hyvin samankaltaisena prosessina kuin muihinkin yritysjärjestelyihin liittyvää due diligenceä.

TEKSTI: PIRITA SALOMAA



- Suomen kehittynyt kiinteistörekisterijärjestelmä tuo kuitenkin kiinteistökaupan due diligenceen yhden erityispiirteen. Sen tekijät eivät ole vain data roomissa käytettävissä olevan tai kohdeyritykseltä saatavan informaation varassa, vaan heillä on mahdollisuus tutustua kiinteistöjä koskeviin tietoihin julkisia rekistereitä hyväksi käyttäen.

Pakarinen on osakkaana Asianajotoimisto Veikko Palotie & Co Oy:ssä, joka toimii julkisuudessa olleiden tietojen mukaan kiinteistösijoitusyhtiö Sponda Oyj:n laillisena neuvonantajana sen ostaessa Kapiteeli Oyj:n koko osakekannan joulukuussa 2006.

KATSE TULEVAISUUDESSA

Kun kaupan kohteena on suuri kiinteistömäärä, on jokaisen kiinteistöyhtiön ja kiinteistön yksityiskohtainen läpikäynti Pakarisen mukaan lähes mahdotonta.

- Tällöin due diligencessä keskitytään kaikkein arvokkaimpiin yhtiöihin ja kiinteistöihin sekä sellaisiin kohteisiin, joissa voi todennäköisimmin piillä sudenkuoppia, esimerkiksi ympäristöriskejä, Pakarinen selvittää.

Mitä suuremman kiinteistökokonaisuuden kaupasta on kyse, sitä aiemmassa vaiheessa ostaja alkaa Pakarisen mukaan suunnitella ostettavien kiinteistöjen jatkojalostusta.

- Usein seuraavia askeleita ennakoidaan jo hyvissä ajoin ennen kaupan toteutumista ja niihin liittyviä asioita saatetaan nostaa kauppasopimukseen.

Kiinteistökaupan due diligencen tulee Pakarisen mielestä pääsääntöisesti sisältää oikeudellisen selvityksen lisäksi myös taloudellinen, tekninen ja ympäristö due diligence. •

Suomen pääomasijoitusyhdistys ry (fvca)

Suomen pääomasijoitusyhdistys ry perustettiin toukokuussa 1990. Yhdistyksen varsinaiset jäsenet ovat Suomessa pääomasijoitustoimintaa harjoittavia yhteisöjä. Yhdistys hyväksyy liitännäisjäsenikseen myös yhteisöjä tai yksityishenkilöitä, joilla on mahdollisuus vaikuttaa pääomasijoitustoiminnan kehittämiseen Suomessa. Varsinaisia jäseniä yhdistyksellä on tällä hetkellä 42 ja liitännäisjäseniä 67.

Yhdistyksen tarkoituksena on pääomasijoitustoimialan kehittäminen sekä yhdistyksen jäsenten etujen aja-

minen Suomessa. Yhdistys edistää pääomasijoittamisen toimintaedellytyksiä valvomalla toimialan yleistä etua ja etiikkaa, edistämällä pääomasijoittajien ja yrittäjien välisiä yhteyksiä sekä järjestämällä tutkimus- ja koulutustoimintaa. Yhdistys huolehtii toimialan tiedottamisesta sekä ulkomaisista kontakteista. Lisäksi yhdistys antaa toimialalle suosituksia ja toimintamalleja. Yhdistys on European Private Equity & Venture Capital Associationin (EVCA) jäsen.

Lähde: <http://www.fvca.fi>

Vaikka käytännöt eroavat

Due diligence onnistuu hyvin myös Venäjällä

Kun yritysjärjestelyn kohteena on venäläinen yritys, niin miten suomalaisen ostajan tekemä oikeudellinen due diligence -tarkastus poikkeaa Suomessa tehtävästä? Entä, onko kauppasopimuksissa eroja?

TEKSTI: PIRITA SALOMAA

Asianajotoimisto Castrén & Snellman Oy:llä on ollut tytär-yhtiö Pietarissa jo vuodesta 1994 lähtien. Sen lakimiehet – sekä Pietarin että Helsingin toimistoista – ovat toimineet oikeudellisina neuvonantajina useissa Venäjällä toteutetuissa merkittävisissä yritysjärjestelyissä.

- Vaikka Venäjällä toteutettavassa oikeudellisessa due diligencessä on omat erityispiirteensä, on suomalaisen ostajan selonottovelvollisuus lähtökohtaisesti Venäjällä sama kuin kotimaassa, jos kauppaan sovelletaan Suomen lakia, asianajaja, partneri **Jan Kuhlefelt** ja asianajaja **Carola Lindholm** Castrén & Snellmanilta muistuttavat.

Julkinen tieto kiven alla

Venäläistä kohdeyhtiötä koskevaa kauppakirjaa ei usein ole mahdollista laatia ennen jonkinasteista due diligenceä. Venäläisten yritysten omistussuhteet ovat toisinaan epäselviä, ja pelkästään kohdeyhtiön selvittäminen ja varmistaminen voi olla työlästä.

- Vaikka Venäjällä on jotenkuten toimiva kaupparekisteri, venäläisyhtiöitä koskevien perustietojen julkisen saatavuus on aivan muuta kuin

mihin Suomessa olemme tottuneet, Lindholm kuvaa.

Due diligence po-russki

Suomessa due diligence -aineiston tarkastus on yleensä tapana tehdä suljetussa datahuoneessa. Venäjällä merkittävä osa selvityksen tiedoista kootaan haastattelemalla kohdeyrityksen johtoa ja avainhenkilöitä.

Ellei venäläisessä kohdeyhtiössä ole ennestään ulkomaalaisomistusta, on hyvin todennäköistä, että due diligence -tarkastus on venäläiselle osapuolelle sekä ajatuksena että menetelytapana vieras.

- Mahdollisten alkuvaikeuksien jälkeen ostaja pääsee kuitenkin yleensä tekemään tarkastuksen kohdeyhtiön tiloissa jopa siten, että nimetyt henkilöt ovat tarkastusta tekevien käytettävissä tarkastuksen ajan, Lindholm kertoo.

Ehtolistat pitkiä

Tyypillistä Venäjällä toteutettaville yritysjärjestelyille on, että ne vievät paljon aikaa.

- Käytännössä due diligence -prosessi etenee usein kauppaneuvotteluiden rinnalla ja vaikuttaa niiden kul-



Asianajaja, partneri Jan Kuhlefelt, Asianajotoimisto Castrén & Snellman Oy:stä.



Asianajaja Carola Lindholm, Asianajotoimisto Castrén & Snellman Oy:stä.

kuun ja sisältöön. Selvityksissä löytyy usein asioita, jotka myyjän on korjattava ennen kuin neuvottelut voivat edetä kauppasopimuksen solmimiseen, Lindholm huomauttaa.

- Itse kauppasopimus on yleensä hyvin samankaltainen kuin suomalaisyhtiöiden välisissä kaupoissa. Erottava tekijä on, että Venäjällä lista kaupan toteutumisen ehdoista voi olla huomattavan pitkä, Kuhlefelt täydentää. •



Aidosti kotimainen - kansainvälisesti toimiva

- Tilintarkastus
- Due Diligence
- Muut varmennuspalvelut

BDO

BDO FinnPartners Oy
KHT-yhteisö
www.bdo.fi



Freelance toimittajille töitä!!

Mediaplanet tuottaa teemalehtiä päivä- ja iltapäivälehtien yhteyteen. Aiheita löytyy laidasta laitaan; Yksityssijoittaminen, Terveys, Energiaopas, Inbjudan till Festbord, Corporate Social Responsibility, Kauneus ja Estetiikka, Yritysaatot, Barns Hälsa, Uusi koti, jne. Kaikki lehtiemme jutut tilataan freelance toimittajilta ja nyt etsimmekin lisää journalisteja toimintamme laajentuessa.

TOIVOTTAVAA HAKIJALTA:

Aikaisempi kokemus printtimediasta
Tehokkuus, nopeus ja tarkkuus
Olenneisen poimiminen ja ohjeista kirjoittaminen
Luotettavuus
Monipuolisuus
Englanninkielen taito

**MEDIA
PLANET**

MAHDOLLISUUS:

Kirjoittaa monista mielenkiintoisista aiheista
Tehdä haastatteluita
Tehdä advertoriaaleja
Julkaista juttuja tunnettujen päivä- ja iltapäivälehtien yhteydessä
Työskennellä nuorekkaan ja energisen porukan kanssa

Hakemukseen lyhyt kuvaus itsestäsi ja kokemuksestasi (mihin ja mitä olet kirjoittanut aikaisemmin), sekä CV.

HAKEMUKSET:

Suomi Mediaplanet Oy
Tuotantopäällikkö Nora Helanto, nora.helanto@mediaplanet.fi
Pohjoisesplanadi 37 C, 4krs
00100 Helsinki
Lisätietoa yrityksestä:
www.mediaplanet.fi

**MEDIA
PLANET**



Etsimme Projektipäällikköä

Oletko innokas, yrittelijäs ja kunnianhimoinen. Kestät menestyksen paineet ja haluat kantaa vastuun omista projekteistasi.

Soita ja myy itsesi meille
Puh. 09-565 840 10 / toimitusjohtaja Heikki Wahlroos

Mediaplanet on euroopan johtava teemalehtien tuottaja.

SUOMI MEDIAPLANET OY
Pohjoisesplanadi 37c
00100 Helsinki
www.mediaplanet.fi

CASTRÉN & SNELLMAN

TEHOKKAITA YRITYSKAUPPAPROJEKTIENTIEN VETÄJIÄ

Yrityskauppa on aina haaste niin yrityskaupan osapuolille kuin siihen osallistuville projektiryhmillekin. Tämän vuoksi järjestelyyn liittyvät prosessit on hallittava perin pohjin. Toimialat, joilla kaupan osapuolet toimivat, on myös tunnettava perusteellisesti.

Yrityskauppoihin erikoistuneiden asiantuntijoidemme vahvuuksia ovat tehokas projektinhallinta, vahvat neuvottelutaidot ja rakentavat ratkaisut. Suunnittelemme yrityskauppojen rakenteen, järjestämme juridiset due diligence -tarkastukset, laadimme tarvittavat asiakirjat ja osallistumme osapuolten neuvotteluihin. Toimimme huutokauppamenettelyissä säännöllisesti sekä myyjien että ostajien edustajina. Monipuolisen palvelukonseptimme ansiosta yrityskaupan kohteena oleva yritys saadaan integroiduksi ostajayrityksen kiinteäksi osaksi.

Yrityskauppoihin erikoistuneet asiantuntijamme tekevät tiivistä yhteistyötä erityisesti toimistomme EU- ja kilpailuoikeuteen, verotukseen ja rahoitukseen erikoistuneiden asiantuntijoiden kanssa. Tämä takaa sen, että toimistollamme on valmiudet vastata tehokkaasti ja tuloksellisesti kaikkiin yritysjärjestelyjen asettamiin erityisvaatimuksiin.

- Yrityskaupat
- Pääomamarkkinat
- Pääomasijoittaminen
- Rahoitus
- Yhtiöoikeus
- Verotus
- IP & teknologia
- Life Science
- EU- ja kilpailuoikeus
- Maksukyvyttömyysmenettelyt
- Riitojen ratkaiseminen
- Työoikeus
- Ympäristö- ja kiinteistöoikeus
- Meri, kuljetus ja vakuutus
- Kaupan sopimukset

TÄYDEN PALVELUN LIIKEJURIDIikkaa

Tarjoamme korkealaatuisia oikeudellisia palveluja ja ratkaisuja kaikilla liike-elämän alueilla. Menestystekijöitämme ovat oikeat ihmiset, joita on 160. Vakituisen henkilökuntamme määrä on kasvanut vuoden aikana 26 henkilöllä. Asiakkaitamme palvelee 87 juristia.

- Est. 1888 -