



Ensiluokkainen lakiasiakumppanisi

TUOMIKOSKI
— LEGAL —

VUOSIEN KOKEMUKSELLA



Ratkaisukeskeisellä ja
laadukkaalla otteella,
yksilöllisiä tarpeita
unohtamatta.

TURUN TIEDEPUISTON ALUEELLA



Palvelemme
kattavasti asiassasi
maantieteellisestä
sijainnista riippumatta.

KATTAVAT LAKIPALVELUT



Toimistomme
erikoisosaamista ovat
riidanratkaisu ja
liikejuridiikka.

Millaisia asioita hoidamme?

- Yritysjärjestelyt
- Yhtiö- ja sopimusoikeus
- Riidanratkaisu ja oikeudenkäynnit
- Työsuhteasiat

Laaja-alainen osaaminen juridiikan ja liike-elämän eri toimialueilta

- Erikoisosaamisena liikejuridiikka ja riidanratkaisu. Kokemusta myös työoikeudellisista asioista.
- Yritysten ja yrittäjien tarpeiden ymmärtäminen oman yrittäjätaustan kautta
- ✓ Oikeustieteen maisteri ja luvan saanut oikeudenkäyntiavustaja

Kielitaito: suomi, englanti, venäjä

Yhteystiedot:

+358 40 705 6543

kristina.long@tuomikoski.legal

Kristina Long

Senior Associate | OTM



Yrityksen kasvattaminen yrityskaupan kautta

- Käydään läpi seuraavia aiheita:
 - yrityskaupan muoto
 - yrityskaupan vaiheet koostetusti
 - tärkeimmät sopimukset
 - kauppakirjan viisi tärkeintä ehtoa
- Huom. jokainen kauppa on erilainen ja vaikuttaa yrityskaupan sisältöön

Yrityskaupan muodosta

Vaihtoehto 1: Osakekauppa

- kaupan kohteena osakkeet, eli koko yritys säilyy muuttumattomana
- myyjänä tyypillisesti yksityishenkilö(t)
- yhtiön vastuut siirtyvät sellaisenaan, mikäli muuta ei sovita
- vaikutus verotuksessa: varainsiirtovero
- yhtiön työntekijöiden työsuhteisiin ei vaikutusta

Yrityskaupan muodosta

Vaihtoehto 2: Liiketoimintakauppa

- myyjänä tyypillisesti yhtiö
- kaupan kohteena liiketoimintakokonaisuus
- yhtiön vastuut eivät siirry sellaisenaan
- sopimusten siirtäminen voi olla hankalaa
- liiketoimintaan kuuluvat työntekijät siirtyvät ns. vanhoina työntekijöinä

Yrityskaupan muodosta

Kumpi on parempi, osakekauppa vai liiketoimintakauppa?

- riippuu kohteesta, tavoitteista ja ostajan mahdollisista toiveista / vaatimuksista
- halutaanko kohde ”valikoida” yhtiön sisältä
- sisältääkö paljon siirrettäviä sopimuksia?
- mitä halutaan sopia vastuista?
- mikä on ostajan tavoite tai suunnitelma ostettavalle toiminnalle?

Yrityskaupan vaiheet

- 1) Alustavat neuvottelut myyjän kanssa
- 2) Mahdollinen aie- tai esisopimus
- 3) Due Diligence (DD)
- 4) Kauppakirjan laadinta ja allekirjoitus
- 5) Luovutukset yms. jälkitoimet

Aie- ja esisopimus

- Tehdään tyypillisesti neuvottelujen alettua / alkaessa
- Esisopimus näistä velvoittava asiakirja
- Aiesopimus voi sisältää sitovia osia
- Ehtojen rikkomisesta mahdollisia sanktioita

Due Diligence (DD)

- Ostokohteen tarkastus
- Eri osa-alueita, mm. taloudellinen, juridinen ja verotuksellinen DD
- Suojaa erityisesti ostajan intressejä
- DD on osa riskienhallintaa
- DD-prosessissa ilmenneet asiat voivat vaikuttaa lopulliseen kauppahintaan

Kauppakirjan 5 tärkeintä ehtoa

- 1) Kaupan kohde
- 2) Kauppahinta
- 3) Vastuut ja vakuutukset
- 4) Kilpailukielto
- 5) Riitojen ratkaisu

Turkulainen lakiasiainkumppanisi,
joka tarjoaa asiantuntevaa ja luotettavaa apua
yritysten ja yksityishenkilöiden lakiasioissa.



Lemminkäisenkatu 14, Turku
Erottajankatu 2, Helsinki



toimisto@tuomikoski.legal



+358 20 735 1800