



LEXIA

Legal Excellence

LEXIA

Legal Excellence

Pääpiirteitä Due Diligence:stä

Mikä on Due Diligence?

Due Diligencellä tarkoitetaan tutkimusta tai tarkastusta, jonka tarkoituksena on arvioida ostokohteen liiketoimintaa ja esimerkiksi sen taloudellista tai oikeudellista tilannetta ennen ostopäätöksen tekemistä tai yrityskaupan toteuttamista. Due Diligencen avulla täytetään myyjän tiedonantovelvollisuus sekä ostajan selonottovelvollisuus kaupan kohteesta.

Tänään tarkastellaan lähemmin Due Diligencen ominaisuuksia sekä sen hyötyjä yrityskaupoissa erityisesti myyjän näkökulmasta.

Miksi Due Diligence kannattaa tehdä?

1. Riskien tunnistaminen: Due Diligencen avulla voidaan löytää ja arvioida riskejä, joita ostokohteeseen liittyy.
2. Arvonmääritys: Due Diligencen avulla voidaan arvioida paremmin ostokohteen todellista arvoa.
3. Sääntelyn noudattaminen: Due Diligencen avulla voidaan selvittää, noudattaako ostokohteena oleva yhtiö lakeja ja muuta sääntelyä.
4. Luottamuksen ja läpinäkyvyyden edistäminen: Due Diligence auttaa luomaan luottamusta ja läpinäkyvyyttä osapuolien välille.
5. Päätöksenteon apuväline: Due Diligencen avulla voidaan saada riittävät tiedot ostokohteesta lopullisen päätöksen tekemistä varten.

Due Diligencen sisältö ja laajuus

Due Diligencen sisältö ja laajuus riippuvat muun muassa yrityskaupan koosta, toimialasta, kaupan kohteesta ja salassapitovelvollisuuksista.

Yrityskaupan osapuolet voivat sopia Due Diligencen suorittamisesta haluamassaan laajuudessa. Tämä mahdollistaa sen, että Due Diligence mukautuu jokaisen yrityskaupan tarpeisiin.

Mitä suuremmasta ja merkittävämmästä yritysjärjestelystä on kyse, sitä tarkempi ja laajempi Due Diligence kannattaa suorittaa.

Due Diligence käytännössä

Due Diligence suoritetaan yleensä aiesopimuksen allekirjoittamisen jälkeen ja sen suorittaa ostajan valitsema taho. Prosessissa käytetään usein apuna "datahuonetta", johon osapuolet voivat helposti tuoda tarvittavan materiaalin ja jossa materiaalia on helppo hallita.

Seuraavassa on esitetty tyypillisen Due Diligencen vaiheet pääpiirteittäin:

1. Ostaja pyytää myyjältä tarvitsemansa tiedot ja asiakirjat kohdeyhtiöön liittyen.
2. Myyjä toimittaa pyydetyt materiaalit datahuoneeseen.
3. Toimitettu materiaali käydään läpi ja analysoidaan. Tarvittaessa myyjälle esiteään tarkentavia kysymyksiä.
4. Havainnot raportoidaan ostajalle erillisellä raportilla. Usein käytetään "Red flag" –formaattia.
5. Tarvittaessa Due Diligence –prosessin aikana havaitut puutteet otetaan huomioon kaupan lopullisissa ehdoissa, esimerkiksi kauppahinnassa

Erilaisia Due Diligencejä

Due Diligence voi kohdistua esimerkiksi seuraaviin osa-alueisiin:

- *Liiketoimintaselvitys* (Business Due Diligence), jossa tutkitaan liittykö kohdeyhtiön liiketoiminnan edellytyksiin vakavia riskejä, jotka vaikuttavat kaupan taloudelliseen kannattavuuteen
- *Oikeudellinen selvitys* (Legal Due Diligence), jossa selvitetään kohdeyhtiön oikeudellista tilannetta, kuten sopimuksia, immateriaalioikeuksia tai henkilöstöön liittyviä asioita.
- *Taloudellinen selvitys* (Financial Due Diligence), jossa käydään läpi kohdeyhtiön taloudellista tilannetta mm. tilinpäätösten avulla
- *Verotus selvitys* (Taxation Due Diligence), jossa tutkitaan muun muassa kohdeyhtiön veroriskejä, veronmaksutilannetta ja verovelkojen määrää sekä mahdollisuuksia verosuunnittelulle.
- *Ympäristöriskit* (Environmental Due Diligence), jossa tehdään ympäristövastuiden tarkastus tai selvitys. Tyypillisesti se kohdistuu maaperän ja pohjaveden kunnostamisvastuuseen ja ympäristövahinkovastuuseen.

Ostajan lisäksi myös myyjä voi suorittaa oman Due Diligencensä. "Vendor Due Diligence" on yleensä joko kohdeyhtiölle itselleen tai potentiaalisille ostajaehdokkaille laadittu Due Diligence.

Mitä jos yrityskauppa ei toteudukaan?

Vaikka osapuolten välillä olisi laadittu aiesopimus ja yrityskauppaprosessiin, kuten Due Diligenceen, olisi käytetty paljon aikaa ja vaivaa, yrityskauppa saattaa silti jäädä toteutumatta. Tästä huolimatta kohdeyhtiö ja sen osakkeenomistajat hyötyvät Due Diligencestä, eikä sen suorittamisen voida katsoa olleen turhaa.

Due Diligencessä nostetaan esille muun muassa liiketoimintaan liittyviä sekä oikeudellisia riskejä, jotka eivät välttämättä ilman Due Diligenceä olisi nousseet esiin. Näin riskeihin voidaan jo varhaisemmassa vaiheessa puuttua ja samalla välttää mahdollisesti vakavatkin seuraamukset. Kun riskit ovat tiedossa, pystytään niihin myös varautumaan etukäteen ja jatkossa asiat voidaan hoitaa paremmin, ettei samanlaisia riskejä aiheuttavia tilanteita pääse syntymään. Tämä tuo yhtiölle lisäarvoa.

Kohdeyhtiöllä on jo tehdyn Due Diligencen myötä paremmat neuvotteluasemat seuraavaa yrityskauppaa varten, sillä kohdeyhtiöllä on tieto sen mahdollisista heikkouksista ja riskeistä. Mikäli kohdeyhtiö on osannut ottaa kaiken hyödyn irti edellisestä Due Diligencestä, on se tehnyt toimenpiteitä riskien minimoimiseksi tai poistamiseksi. Toimiva yhtiö on helpompi myydä kuin tiedossa oleviin riskeihin välinpitämättömästi suhtautuva yhtiö.

LEXIA

Legal Excellence

Lexia Helsinki

Lönnrotinkatu 11
00120 Helsinki
p. +358 10 4244 200

Lexia Turku

Henrikinkatu 9
20500 Turku
p. +358 10 4244 240

Lexia Tampere

Technopolis Yliopistonrinne A-talo
Kalevantie 2
33100 Tampere
p. +358 3 260 2000

Lexia Oulu

Kauppurienkatu 7
90100 Oulu
p. +358 20 778 9580

lexia.fi

