

Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala	
Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma	
Työn tekijä(t) Olli-Pekka Jalkanen	
Työn nimi Miten myyjä valmistautuu noteeraamattoman pk-osaakeyhtiön yrityskauppaan. Case: Yritys X	
Päiväys 19.4.2015	Sivumäärä/Liitteet 57/2
Ohjaaja(t) Seppo Pitkänen	
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Yritys X	
<p>Tiivistelmä</p> <p>Suomessa suuret ikäluokat ovat tulleet eläkeikään, jolloin moni yritys etsii itselleen uutta omistajaa ja jatkajaa. Tässä opinnäytetyössä perehdytään siihen, miten noteeraamattoman pienen tai keski-suuren osakeyhtiön myyjä valmistautuu yrityskauppaan. Ensimmäisessä osiossa aiheeseen perehdytään teorian kautta. Se on toteutettu kirjallisuuskatsauksena aihetta käsittelevän kirjallisuuden ja muun materiaalin kautta. Tärkeimpinä asioina on selvittää ne seikat, joiden avulla myyjä voi valmistautua huolella kauppaan ja mitä toimenpiteitä hänen tulee tehdä ennen kaupan toteutusta. Lisäksi osiossa käydään läpi eri yrityskauppamuotoja, arvonmääritysmenetelmiä ja veroseuraamuksia. Katsauksen pohjalta voidaan todeta, että jokainen yrityskauppa on erilainen ja siinä tulee ottaa erilaisia asioita huomioon. Ei ole olemassa yhtä opasta, jota seuraamalla kauppa onnistuisi, vaan myyjän tulee miettiä ja pohtia, mitkä asiat vaikuttavat juuri hänen yrityksensä kohdalla.</p> <p>Toisessa osiossa aihetta käydään läpi case-yrityksen avulla. Case-yritys on valmistautumassa mahdolliseen yrityskauppaan. Tutustuin kyseiseen yritykseen ja sen tietoihin, jotta sain muodostettua yrityksestä kokonaiskuvan. Määritin yritykselle arvon eri menetelmillä ja pohdin muita asioita, joita sen tulee laittaa kuntoon ennen kaupan toteutusta. Case-osuudessa käytin tutkimusmenetelminä sekä määrällistä että laadullista tutkimusta, joiden pohjalta analysoin yrityksen tilannetta ja mahdollista yrityskauppaa. Yritys ei halunnut tuoda ilmi nimeään, joten toteutin yritykseen tutustumisen rajallisin tiedoin.</p> <p>Kaiken kaikkiaan työn pohjalta voidaan todeta, että yrityskauppaan vaikuttavat monet eri tekijät, joihin on hyvä varautua. Myyjän tulee varata riittävästi aikaa ja resursseja kaupan suunnitteluun, jotta kaupan toteutus sujuisi helpommin. Työn tarkoituksena ei ole etsiä kaikkia mahdollisia vastauksia kauppaan vaikuttavista asioista, koska se ei ole mahdollista riippuen juuri erilaisista yrityksistä. Tarkoitus on käydä läpi keskeisimpiä asioita ja saada sitä kautta myyjä ajattelemaan, mitä juuri hänen yrityksen kohdalla tulisi ottaa huomioon.</p>	
Avainsanat yrityskauppa, yritysjärjestelyt, arvonmääritys, veroseuraamukset,	

Field of Study Social Sciences, Business and Administration			
Degree Programme Degree Programme in Business and Administration			
Author(s) Olli-Pekka Jalkanen			
Title of Thesis How the seller can prepare for a corporate acquisition of an unlisted SME limited company. Case: Company X.			
Date	19.4.2015	Pages/Appendices	57/2
Supervisor(s) Seppo Pitkänen			
Client Organisation /Partners Company X			
<p>Abstract</p> <p>Many age groups are now eligible for retirement in Finland and as such many companies will look for a new business owner and continuator. This thesis focuses on how a seller of an unlisted small or medium sized limited company is preparing for a corporate acquisition. The first section of this thesis focuses on the topic through theory. It has been executed as a literature review of the topic and is based on the literature and another sources. The most important matter is to clarify those facts by which a seller can prepare for corporate acquisition carefully and what actions they should take before a deal. Furthermore, in the section different commercial usages are examined along with value appraisements and taxation of corporate acquisition. From the summary can be said that each corporate acquisition is different and various things must be taken into account. There is no one single guide which the seller can follow for a successful corporate acquisition. Instead, the seller needs to consider what the things are which influence his company specifically.</p> <p>In the second section of the thesis, the topic is examined with my means of a case company. The case company is preparing for a possible acquisition. I engaged with the company in question and its information so that I was able to formulate a general view of the company. I evaluated the value of the company by different methods and I considered other ways in which the company will be able to improve itself before implementation of a deal. In the case section I used quantitative and qualitative research methods and based on them I analysed the situation of the company and its potential deal in the future. The company wishes to remain anonymous so I included only limited information in the case section.</p> <p>On the whole it can be said that, based on the work, there are many factors which influence corporate acquisition and it is good to prepare for them. The seller should allow sufficient time and resources for the planning of the deal such that implementation of the corporate acquisition would progress easily. The objective of the thesis isn't to search for all possible factors which affect the deal on behalf of the company since it isn't possible as every company and their situation is different and unique. Instead, the object of the thesis is to go through the essential things and to get the seller to consider which things he will able to better or rectify.</p>			
Keywords corporate acquisition, company reorganization, value appraisalment, tax consequence			