

# Insolvenssi – Voiko se olla myös mahdollisuus?

Olisiko yritysjärjestely ratkaisu?

Eversheds Asianajotoimisto Oy

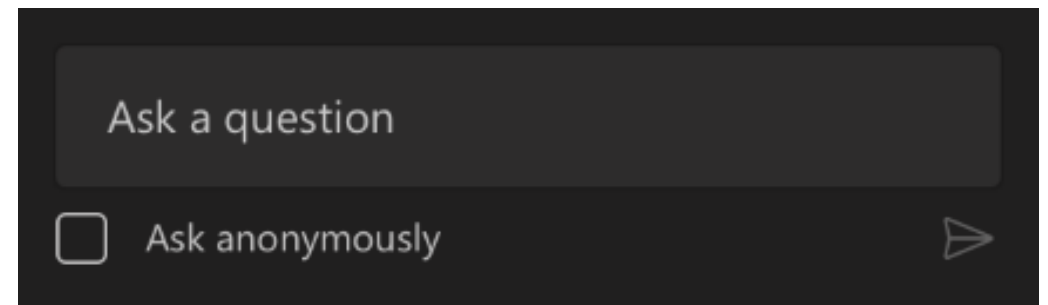
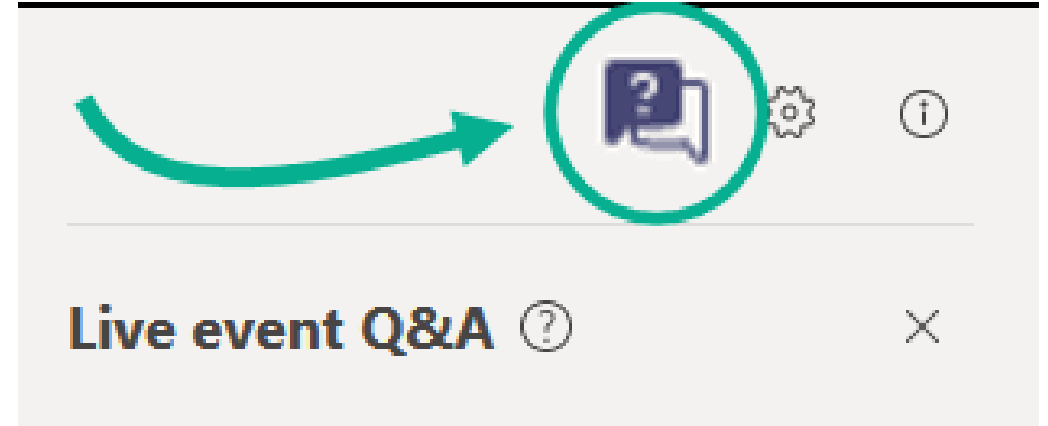
12.6.2024

Touko Raitis ja Tuomas Penttilä



## Kysymysten esittäminen webinaarissa

- Voit esittää kysymyksiä ja kommentteja Q&A-osiossa
- Kysymykset ja kommentit eivät tule suoraan kaikille näkyviin (moderointi)



# Yleistä - Insolvenssimenettelyt

## Konkurssi

- Tavoitteena omaisuuden realisointi

## Yrityssaneeraus

- Tavoitteena liiketoiminnan tervehdyttäminen

# Mistä sotakassaa?

## Rahoituksen saanti / turvaaminen vaikeaa

- Liiketoiminnan kassavirta
  - Saattaa olla alkuvaiheessa negatiivinen
  - Johtaa käytännössä pitkiin maksuohjelmiin
  - Konkurssissa punnittava syntykö enemmän kuluja kuin tuottoja
- Omistajat
  - Ei resursseja / halukkuutta
- Perinteiset rahoituslaitokset
  - Ei halukkuutta
  - Ei hyvää rahaa huonon rahan perään
  - Ei mahdollisuuksia uusille vakuuksille
- Riskirahoittajat
  - Vakuudetonta lainaa
  - Korkeat rahoituskustannukset
- Distressed -yhtiöihin erikoistuneet pääomasijoittajat
  - Resurssit hyvät, edellytyksenä positiiviset näkymät / kasvu
  - Valmius pidemmän aikavälin rahoitukseen
  - Tavoitteena Exit
  - Vaatii omistuksen uudelleenjärjestelyä
- Teollinen sijoittaja

# Realisaatiosaneeraus

- YSL 42.4 §: ”Jos ohjelman mukaan velallisyritys, sen liiketoiminta tai varallisuus taikka osa näistä luovutetaan toiminnallisena kokonaisuutena, ohjelmasta tulee ilmetä luovutustapa, luovutusehdot ja luovutuksensaaja, mikäli tämä on tiedossa.”
- YSL 7.3 §: ”...korjauskelvoton maksukyvyttömyys ei kuitenkaan estä menettelyn jatkamista, jos on todennäköistä, että yrityksen varallisuus tai olennainen osa siitä voidaan luovuttaa tämän lain mukaisessa järjestyksessä toiminnallisena kokonaisuutena.”
- Keskeistä, että saneerausmenettelyn todellinen kohde on liiketoiminta itsessään, ei se yritysmuoto, jossa liiketoimintaa harjoitetaan
- Turvataan liiketoiminnan edellytykset eli liiketoiminnan jatkuminen siitä riippumatta harjoitetaanko liiketoimintaa vanhassa vai uudessa yhtiössä
- Vaatii velallisen suostumuksen
- Kaupan ehdot etukäteen – vs. kaupalliset intressit

# Liiketoimintakokonaisuus konkurssissa

- Velallisyhtiön liiketoiminnan myynti toimivana kokonaisuutena
- Sopimusverkoston arvon säilyttäminen
  - Toimittajat
  - Asiakkaat
  - Vuokranantajat
- Yhtiön piilevän arvon säilyttäminen
  - Brändi
  - Avainhenkilöt
  - Kehityshankkeet
  - Asiakassuhteet
- Miten kauan järjestelyä uskalletaan etsiä ennen toiminnan alasajoa?

# M&A ratkaisuna - Saneeraus

- Järjestelyt ennen saneerausta
  - Epävarmuus menettelyn lopputuloksesta
  - Aie/esisopimusjärjestelyt
  - Keskeisimmät saneeraustoimet järjestelyn edellytyksenä
- Järjestelyt saneerauksen aikana
  - Menettelyn aikaisen rahoituksen prioriteetti
  - Uuden rahoittajan vaikutusmahdollisuudet ohjelman sisältöön
- Järjestelyt saneerauksen jälkeen
  - Varmuus menettelyn lopputuloksesta / uusi taseasema tiedossa
  - Potilas on saattanut jo kuolla
- Kaupan kohteena
  - Velallisyhtiön osakkeet
  - Saneerausvelat
  - Liiketoiminta tai sen osa
- Kauppahinta kenties nimellinen; käyttöpääomarahoitus yhtiöön
- Käytännön elämän esimerkkejä
  - HopLop
  - Marinetek
  - Touhula

# M&A ratkaisuna - Konkurssi

- Järjestelyt ennen konkurssia
  - Usein pyritty löytämään ostajaa jo ennen konkurssia
  - Takaisinsaantiriskit...
- Järjestelyt konkurssin aikana
  - Aikataulupaine
  - Perävalotakuu
- Kaupan kohteena
  - Liiketoiminta tai sen osa
    - IPR, varasto, käyttöomaisuus, hiljainen tieto
- Kauppahinnan vertaaminen ns. huutokaupparealisaatioarvoon
- Käytännön elämän esimerkkejä
  - Skand
  - Vema Lift
  - Järvelän Puutarha



# Pros & Cons

- Velkojan näkökulmasta
  - Mahdollisuus nopeampaan irtaantumiseen vs. pitkä hockey stick –ohjelma
  - Ennalta-arvattava lopputulos
  - Suurempi jako-osuus
- Omistajan näkökulmasta
  - Omistuksen dilutaatio
  - Kenties mahdollisuus upsideen exitin yhteydessä
  - Parempi vaihtoehto kuin epäonnistunut saneeraus/konkurssi
  - Omistajan takausvastuut
- Ostajan näkökulmasta
  - Mahdollisuus hankkia hallitulla menettelyllä jatkuvaa liiketoimintaa
  - Neuvotteluvoimaa kauppahinnan ym. ehtojen osalta
  - Jatkorahoitustarpeen arviointi vaikeaa
  - Liiketoiminnan tervehdyttäminen onnistuttava, jotta exit-vaiheessa saadaan tuottoa
- Velallisyhtiön näkökulmasta
  - Liiketoiminta jatkuu
  - Resurssit jatkaa toimintaa paremmat

**Kysymyksiä?**



# Kiitos!



**Touko Raitis**

*Asianajaja, osakas*

[touko.raitis@eversheds.fi](mailto:touko.raitis@eversheds.fi)

040 718 0981



**Tuomas Penttilä**

*Asianajaja, osakas*

[tuomas.penttila@eversheds.fi](mailto:tuomas.penttila@eversheds.fi)

050 374 8144