

PRESS RELEASE 11 DECEMBER 2015

GROWING NUMBER OF POST-ACQUISITION DISPUTES SETTLED AMICABLY

One out of four in charge of M&A at large Finnish companies and private equity houses estimate that post-acquisition disputes have become more common during the last five years. The survey conducted by the Dittmar & Indrenius and Pohjoisranta Burson-Marsteller found that a growing number of disputes are ultimately settled. Most respondents value retaining good relationships, and a clear majority considers amicable settlement to be a better way to resolve disputes than legal action.

88% of post-acquisition disputes are settled, compared to 79% in 2011. Over half of the respondents value the interests of both parties in resolving disputes and retaining a good relationship for future cooperation. The majority (77%) of participants would prefer to resolve post-acquisition disputes through informal settlement negotiations. However, the popularity of more structured dispute resolution methods is increasing.

"We lawyers are known for our adversarial view of the world and we have a lot to learn about how to bring the parties to the same table to resolve difficult disputes in a constructive manner. Finnish lawyers are slowly improving in this respect and at our firm we are putting significant efforts into developing new ways of resolving disputes without legal action," says Jan Ollila, Senior Partner at Dittmar & Indrenius.

The survey participants consider a better contract, a good negotiation process and a more qualitative due diligence to be the most important methods for avoiding disputes. *"M&A expertise makes a difference. If things are done professionally, both technically and from a process management perspective, it leads to fewer disputes,"* Ollila explains.

Nine out of ten considered court proceedings the least favourable method for resolving disputes. Ongoing legal proceedings are considered to cause stress within the organisation (42% of the respondents) and in addition, participants found that proceedings take considerable time from other duties (62% of the respondents).

The most common reasons for post-acquisition disputes during the last five years have been purchase price mechanisms, ancillary contracts and possible additional purchase prices. The choice of law firm has become more important especially when trying to avoid disputes. Only one out of four respondents consider the choice of law firm to be "important" or "very important" for avoiding disputes in 2011 - now two out of three.

"After the international financial crisis, the choice of law firm was often determined by price. Now companies have had experience of those choices. Quality is valued again. The importance of technical expertise and process management skills is now better understood," Jan Ollila says.

Dittmar & Indrenius and Pohjoisranta Burson-Marsteller have studied the reasons, resolving methods and impacts of post-acquisition disputes. 62 representatives of Finnish large companies and private equity houses were interviewed for the survey. During the last five years, they had experience of 752 acquisitions. The survey was conducted in November 2015.

Further information:

Dittmar & Indrenius: Senior Partner Jan Ollila, tel. +358 9 6817 0108, email: jan.ollila@dittmar.fi

Pohjoisranta Burson-Marsteller: Analyst Markus Wikholm, tel. +358 50 455 2524, email: markus.wikholm@bm.com

Dittmar & Indrenius, established in 1899, renders insightful and comprehensive advice to demanding corporate clients. We focus on creating exceptional added value. Our ambition is to be the best law firm partner for our clients. www.dittmar.fi

Pohjoisranta Burson-Marsteller is a strategic partner in communications. We build our clients' reputation and produce significant results. Our company offers reputation and communication consultancy, media relations, public affairs, crisis management, and research services. Digital environments are a part of everything we do. We are a representative of the international Burson-Marsteller chain. Burson-Marsteller has operations in over 110 countries. www.burson-marsteller.com

LEHDISTÖTIEDOTE 11.12.2015

YHÄ SUUREMPI OSA YRITYSKAUPPARIIDOISTA SOVITELLAAN

Neljännes suurten suomalaisyritysten ja pääomasijoittajien M&A-vastaavista arvioi yrityskauppa-riitojen yleistyneen viimeisen viiden vuoden aikana. Yhä useampi riita päättyy kuitenkin sovintoon, selviää Dittmar & Indreniuksen sekä Pohjoisranta Burson-Marstellerin toteuttamasta kyselystä. Suurin osa vastaajista arvostaa suhteiden säilymistä hyvänä jatkoyhteistyötä varten, ja ehdoton enemmistö pitääkin sovittelua oikeudenkäyntiä parempana riidanratkaisukeinona.

Nyt yrityskauppariidoista 88 % päättyi sovintoon, saman luvun ollessa 79 % vuonna 2011. Yli puolet vastaajista arvostaa riitojen ratkaisussa molempien osapuolten etua ja suhteiden säilymistä. Suurin osa (77 %) ratkaisisi yrityskauppariidat mieluiten vapaamuotoisissa sovintoneuvotteluissa. Strukturoidumpien sovintomenettelyjen suosio on kuitenkin kasvussa.

"Meillä asianajajilla, jotka tunnetusti miellämme maailman vastakkainasettelun kautta, on paljon opittavaa siitä, miten osapuolet saadaan samaan pöytään ratkaisemaan vaikeita riitatilanteita rakentavassa hengessä. Ala kehittyy tässä kaiken aikaa ja me D&I:llä panostamme todella paljon uusiin tapoihin ratkaista erimielisyyksiä oikeussalin ulkopuolella", toteaa Dittmar & Indreniuksen Senior Partner Jan Ollila.

Tärkeimpiä keinoja, joilla riidat voitaisiin välttää, ovat paremmin laadittu kauppasopimus, laadukas neuvotteluprosessi sekä parempi due diligence -tarkastus. *"Yrityskauppaosaamisella on merkitystä. Kun asiat tehdään teknisesti ja prosessin osalta laadukkaasti, niistä seuraa harvemmin riitaa",* kertoo Ollila

Yhdeksän vastaajaa kymmenestä piti yleistä tuomioistuinta huonoimpana tapana ratkaista riidat. Vireillä olevien oikeudenkäyntien koettiin aiheuttavat organisaatiossa paljon stressiä (42 % vastaajista) ja lisäksi niiden koettiin vievän paljon aikaa muilta työtehtäviltä (62 % vastaajista).

Yleisimpiä yrityskauppariitojen syitä ovat kauppahintamekanismit, liitännäissopimukset sekä mahdolliset lisäkauppahinnat. Asianajotoimiston valinnan merkitys myöhempien riitojen välttämässä on noussut merkittävästi vuodesta 2011. Vain neljännes vastaajista oli vielä tuolloin sitä mieltä, että asianajotoimiston valinnalla on suuri tai erittäin suuri merkitys riitojen välttämässä, nyt kaksi kolmesta.

"Kansainvälisen rahoituskriisin jälkeen asianajajan valinnan ratkaisi usein hinta. Nyt toimijoilla alkaa olla kokemusta siitä mitä halvalla saa. Laatua osataan jälleen arvostaa. Teknisen osaamisen ja prosessinhallinnan merkitys onnistuneen yritysjärjestelyn edellytyksenä on nyt laajemmin ymmärretty", sanoo Jan Ollila.

Dittmar & Indrenius sekä Pohjoisranta Burson-Marsteller selvittivät yrityskauppariitojen syitä, ratkaisukeinoja ja vaikutuksia. Kyselyä varten haastateltiin 62 suomalaisyrityksen ja pääomasijoittajan edustajaa, jotka ovat olleet mukana yhteensä 752 yrityskaupassa viimeisen viiden vuoden aikana. Tutkimus toteutettiin marraskuussa 2015.

Lisätietoja:

Dittmar & Indrenius: Senior Partner Jan Ollila, puh. 09 6817 0108, jan.ollila@dittmar.fi

Pohjoisranta Burson-Marsteller: Analytikko Markus Wikholm, puh. 050 455 2524, markus.wikholm@bm.com

Dittmar & Indrenius on vuonna 1899 perustettu asianajotoimisto, joka tarjoaa näkemyksellisiä ja kokonaisvaltaisia neuvoja vaativille yritysasiakkaille. Keskitymme luomaan ylivoimaista lisäarvoa. Haluamme olla asiakasyritystemme paras neuvonantajakumppani. www.dittmar.fi

Pohjoisranta Burson-Marsteller on viestinnän strateginen kumppani. Rakennamme asiakkaidemme mainetta ja saamme aikaan mitattavia tuloksia. Keskeisiin palvelualueisiimme kuuluvat maineen ja viestinnän konsultointi, mediasuhteet, vaikuttajaviestintä, kriisiviestintä sekä tutkimukset ja analyysit. Digitaalisuus on osana kaikkea tekemistämme. Olemme osa kansainvälistä Burson-Marsteller-viestintätoimistoketjua. Burson-Marstellerin verkosto kattaa 110 maata. www.burson-marsteller.com.

PRESSMEDDELANDE 11.12.2015

ALLT FLER TVISTER GÄLLANDE FÖRETAGSKÖP FÖRLIKS

En fjärdedel av M&A-ansvariga vid stora finländska företag och kapitalplacerare bedömer att tvister gällande företagsköp har blivit vanligare under de senaste fem åren. En enkät gjord av Dittmar & Indrenius och Pohjoisranta Burson-Marsteller visar att allt fler tvister avgörs genom förlikning. Största delen av de svarande uppskattar bevarande av goda relationer och en klar majoritet anser att förlikning är ett bättre sätt att avgöra tvister än en rättegång.

Av tvisterna gällande företagsköp avgjordes 88 procent genom förlikning, år 2011 var siffran 79 procent. Över hälften av de svarande anser det vara värdefullt att bägge parter intressen beaktas när tvister avgörs och att relationen mellan parterna bevaras med tanke på fortsatt samarbete. Största delen (77 procent) av de svarande skulle helst avgöra företagsköpstvister genom informella förlikningsförhandlingar. Mer strukturerade förlikningsförfaranden har dock ökat i popularitet.

"Vi advokater, som ju som bekant gärna koncentrerar oss på motsättningarna i världen, har mycket att lära oss om hur vi kan få parterna att sätta sig kring samma bord för att avgöra våra tvister i en konstruktiv anda. Branschen utvecklas hela tiden och vi satsar hårt på att utveckla sätt att lösa tvister utanför domstol", säger Senior Partner Jan Ollila från Dittmar & Indrenius.

De viktigaste sätten att undvika tvister är enligt de svarande bättre transaktionsavtal, bättre förhandlingsprocesser samt bättre due diligence -granskningar. *"Företagsköps-kunnandet spelar en stor roll. Om affären utförs tekniskt och processmässigt professionellt så leder det mer sällan till tvister",* berättar Ollila.

Nio av tio ansåg att allmän domstol är det sämsta sättet att avgöra tvister. De svarande ansåg att pågående rättegångar orsakar mycket stress inom organisationen (42 procent av de svarande) och dessutom upplevdes de ta mycket tid från andra arbetsuppgifter (62 procent av de svarande).

De vanligaste orsakerna till tvister vid företagsaffärer har under de senaste fem åren varit köpeskillingsmekanismen, bilageavtal och tilläggsköpeskillingen. Betydelsen av valet av advokatbyrå för att undvika tvister har ökat betydligt. Endast en fjärdedel av svarandena ansåg 2011 att valet av advokatbyrå har stor eller mycket stor betydelse för att undvika tvister. Nu är två av tre svaranden av denna åsikt.

"Efter den internationella finanskrisen avgjorde priset ofta valet av advokat. Aktörerna har nu fått erfarenhet av sina val. Idag uppskattar man igen kvaliteten. Nu förstår man bättre vikten av tekniskt kunnande och processhantering" säger Jan Ollila.

Dittmar & Indrenius och Pohjoisranta Burson-Marsteller har utrett tvister om företagsköp, deras orsaker, lösning av tvisterna och tvisternas konsekvenser. I undersökningen intervjuades 62 representanter för finländska företag och kapitalplacerare som deltagit i sammanlagt 752 företagsaffärer under de senaste fem åren. Undersökningen gjordes i november 2015.

Tilläggsuppgifter:

Dittmar & Indrenius: Senior Partner Jan Ollila, tel + 358 9 6817 0108, email: jan.ollila@dittmar.fi

Pohjoisranta Burson-Marsteller: Analytiker Markus Wikholm, tel + 358 50 455 2524, email: markus.wikholm@bm.com

Dittmar & Indrenius, grundad 1899, erbjuder insiktsfull och helhetsmässig rådgivning till krävande företagsklienter. Vi har fokus på att skapa exceptionellt mervärde. Vår ambition är att vara den bästa advokatpartnern för våra klienter. www.dittmar.fi

Pohjoisranta Burson-Marsteller är en strategisk partner inom kommunikation. Vi bygger upp våra kunders rykte och skapar mätbara resultat. Till våra centrala tjänster hör konsultering inom rykte och kommunikation, medierelationer, beslutsfattarkommunikation, kriskommunikation samt undersökningar och analyser. Det digitala är en del av allt vi gör. Vi ingår i den internationella kommunikationsbyråkedjan Burson-Marsteller. Burson-Marstellers nätverk täcker 110 länder. www.burson-marsteller.com.