

OmistajaKS-koulutus yrityksen myyjille



Jan von Bonsdorff



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net



Aluejohtaja Jan von Bonsdorff

- Toiminta-alueet: Keski-Suomi, Savo ja Pohjois-Karjala
- Koulutus: KTM, DI, Auktorisoitu yritysvälittäjä (AYV)
- Yritysvälittäjänä 15 vuotta
- 500-600 läpikäytyä yritystä
- Mukana n. 200 omistajanvaihdoksessa



Oma yrittäjätarina 25 vuotta

- 1. oma firma 1997-2000, Internet informaatiopalvelut.
Yrityksen myynti kahdessa vaiheessa -99 ja -00
- 2. firma 2002- liiketoiminnan palvelut/konsultointi
- Palkollisena asiantuntija- ja johtotehtävissä 2005-2008
- Yritysvälittäjänä alueyrittäjänä 2008->
- 3. firma. sijoitusyhtiö
- Osakkuuksia, advisor- ja hallitusrooleja mm. tilitoimisto, insinööritoimisto, kiinteistöhuolto, maanrakennus, kaupanala, tekninen kauppa, valmistava teollisuus.
- Nykyiset osakkuudet: SSVP Finland Oy, MM Infra Oy, Puttipaja Oy

Koulutuksen pelisäännöt

- Jokainen saa valita mitä kertoo itsestään tai yrityksestään
- Koulutuksesta saatavat tiedot toisista osallistujista, muista yrityksistä, suunnitelmista luopua yrityksistä ja yrityssalaisuudet ovat luottamuksellisia, eikä niitä ole lupaa levittää
- Kouluttajan saa keskeyttää kysymyksillä ja kommenteilla
- Kysyä saa yleisellä tasolla tai omaan tilanteensa spesifisti
- Kouluttajalta saa kysyä myös yksityisesti
- Mitä aktiivisemmin osallistut, sitä enemmän koulutukselta saat !

Esittäytymiset

- Kerro vapaamuotoisesti esim.
- Millä toimialalla toimit?
- Millaisia odotuksia koulutuksesta?
- Mikä eniten askarruttaa tai mihin haen vastauksia?
- Oletko tehnyt jo jotain myynnin aloittamiseksi vai oletko jo pitkällä?
- Oletko valmis myymään yrityksesi ja millaisella aikataululla?



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net



Suomen Yrityskaupat on

- Suomen suurin omistajanvaihdoksiin erikoistunut asiantuntijaketju ja yritysvälittäjä
- 25 henkilöä, konttorit Helsinki, Porvoo, Tampere, Hämeenlinna, Lahti, Lohja, Salo, Pori, Turku, Vaasa, Oulu, Jyväskylä, Mikkeli, Seinäjoki, Joensuu, Rovaniemi, Tallinna.
- Perustettu vuonna 1996
- Suomen Yritysvälittäjien Liitto ry:n perustajajäsen
- Aktiivista myyntitoimeksiantoja yli 300, liikevaihdot n.0,1-15 Me asti
- Yli 2000 palveltua omistajanvaihdosasiakasta
- Ostajakontakteja yli 25 000, vuosittain mukana noin 200:ssä omistajanvaihdoksessa, joista 10% kansainvälisiä kauppvoja
- Palvelut; arvonmääritykset, yrityskaupanvälitys, kauppakirjat, sopimukset, rahoituksen haku, kaupan konsultointi ja yritysten valmistelu kauppaan, sukupolvenvaihdokset
- **Ilmainen** www.firmakauppa.fi , missä yli 1000 myynti-ilmoitusta ja yli 400 ostoilmoitusta alle 200.000 euron yrityksille.

31.8.2023



Koulutuksen rakenne

- **1. Yrityskaupan perusteet ja valmistautuminen**
- 2. Liiketoiminnan ja yrityksen arvo
- 3. Kertaus yrityksen arvo ja Yrityksen kehittäminen
- 4. Ostajan etsiminen
- 5. Yrityskaupan rahoitus, neuvottelut, due dilligence, Yrityskauppasopimukset, yrityksestä irtautuminen + aikaa askarruttaville asioille ja kysymyksille

Koulutuksen tavoitteet

- 1. Ymmärrys yrityskaupan vaihtoehtoista ja valmistautuminen
- 2. Osaaminen määrittää omalle liiketoiminnalle ja yritykselle arvo
- 3. Valmiudet kehittää oman yrityksen arvoa ja tehdä siitä helpommin myytävä
- 4. Vaihtoehdot ostajat etsimiseen ja ymmärrys kauppasopimuksista
- 5. Yrityksestä irtautuminen



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

1. Koulutuspäivän sisältö

- 1. Yrityksen merkitys yrittäjälle
- 2. Yrittäjän ikääntymisen vaikutukset yritykseen
- 3. Yleistä yrityskaupoista
- 4. Yrityskauppatavat
 - Liiketoimintakauppa ja verotus
 - Osakekauppa ja verotus
 - Sukupolvenvaihdos
- 5. Rakenteelliset järjestelyt
- 6. Kotitehtävä: Dokumentit kuntoon!
- 7. Case- yhtiön esittely Puttipaja Oy



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI

SYVL
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



Kasvu
Open®



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi

Yritys on omistajalleen varallisuuserä ei lapsi

- Omat rahat vs firman rahat? Oma talous vs firman talous?
- Kuinka suuri osuus varallisuudesta on firmassa?
- 1. Firma % (Missä yrityksen varat kiinni?)
- 2. Asunto %
- 3. Loma-asunto ja muut vapaa-ajan kohteet %
- 4. Ajoneuvot tms. %
- 5. Muut sijoitukset %
- 6. Käteinen %



Yrityksen myynnin merkitys tuloihin?

Nykytilanne

- Palkkatulo yrityksestä %
- Osinkotuotot yrityksestä %
- Muut ansiotulot %
- Muut pääomatulot %
- Säästäminen vs käyttö

Tulevaisuus

- Palkkatulo/eläke %
- Yrityksen myynnistä saatava tuotto tai varallisuus %
- Muut ansiotulot %
- Muut pääomatulot %
- Säästäminen vs käyttö

Onko tulevaisuus yrityksen myynnin onnistumisen varassa?



Ikääntymisen vaikutus yrityksen ja yrittäjään

Yritys

- Tähdätäänkö velkojen maksuun vai yrityksen kehittämiseen?
- Investoinnit tyypillisesti vähenevät, kun yrittäjä 57-58v -> investointivaje?
- Liiketoiminta alkaa tyypillisesti hiipua 2-3 vuoden päästä, kun investoinnit vähenevät
- Hiipuminen helposti kiihtyy, kun yrittäjä 62-63v

Yrittäjä

- Onko yrittämisen palo vielä tallella?
- Ikääntyessä toimintakyky alenee
- Todennäköisyys terveydellisille riskeille kasvaa
- Kuinka suuri riski yrittäjä itse on omalle, perheen, työntekijöiden ja muiden taloudelle?

Yrityksen loppuun ajaminen vai arvon kehittäminen?



Esim. tilastollisesta hiipumisesta

Yrittäjän ikä	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68
		2,0 %			-1,5 %			-3,5 %			-7,0 %	
Liikevaihto	100,0	102,0	104,0	102,5	100,9	99,4	95,0	90,7	86,6	80,5	74,9	69,7
Ostot 20%	-20,0	-20,4	-20,8	-20,5	-20,2	-19,9	-19,0	-18,1	-17,3	-16,1	-15,0	-13,9
Yrittäjän palkat	-10,0	-10,2	-10,4	-10,6	-10,8	-11,0	-11,3	-11,5	-11,7	-12,0	-12,2	-12,4
Työntekijöiden palkat	-40,0	-40,8	-41,6	-42,4	-43,3	-44,2	-45,0	-45,9	-46,9	-47,8	-48,8	-49,7
Muut kulut	-10,0	-10,2	-10,4	-10,6	-10,8	-11,0	-11,3	-11,5	-11,7	-12,0	-12,2	-12,4
Poistot	<u>-10,0</u>	<u>-8,0</u>	<u>-6,0</u>	<u>-4,0</u>	<u>-2,0</u>	<u>0,0</u>	<u>0,0</u>	<u>0,0</u>	<u>0,0</u>	<u>0,0</u>	<u>0,0</u>	<u>0,0</u>
Liikevoitto	10,0	12,4	14,8	14,3	13,8	13,3	8,4	3,6	-1,0	-7,3	-13,2	-18,9
ARVO	100 %	119 %	138 %	128 %	118 %	108 %	59 %	11 % neg	neg	neg	neg	neg

- Yrityksen arvo saattaa alkaa laskea nopeammin kuin siitä saatava tuotto
- Investointivaje saattaa piilottaa pitkäänkin todellista hiipumista
- Miltä yritys näyttää ostajan silmin?

Jalka kaasulla pidempään?

Yrittäjän ikä	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68
Kasvu		5,0 %			5,0 %			2,0 %			0 %	
Liikevaihto	100,0	105,0	110,3	115,8	121,6	127,6	130,2	132,8	135,4	135,4	135,4	135,4
Ostot 20%	-20,0	-21,0	-22,1	-23,2	-24,3	-25,5	-26,0	-26,6	-27,1	-27,1	-27,1	-27,1
Yrittäjän palkat	-10,0	-10,2	-10,4	-10,6	-10,8	-11,0	-11,3	-11,5	-11,7	-12,0	-12,2	-12,4
Työntekijöiden palkat	-40,0	-40,8	-41,6	-42,4	-43,3	-44,2	-45,0	-45,9	-46,9	-47,8	-48,8	-49,7
Muut kulut	-10,0	-10,2	-10,4	-10,6	-10,8	-11,0	-11,3	-11,5	-11,7	-12,0	-12,2	-12,4
Poistot	-10,0	-10,0	-10,0	-10,0	-10,0	-10,0	-10,0	-10,0	-10,0	-10,0	-10,0	-10,0
Liikevoitto	10,0	12,8	15,8	18,9	22,3	25,9	26,6	27,3	28,1	26,6	25,2	23,7
ARVO	100 %	123 %	148 %	174 %	203 %	234 %	241 %	248 %	256 %	241 %	227 %	212 %

- Yrityksen hyvä kunto nostaa arvoa, antaa enemmän aikaa löytää jatkaja ja lisää myynnin onnistumisen todennäköisyyttä



Mitä yrityskaupassa tosiasiallisesti myydään?

- + toiminta, tilat ja asiakkaat valmiina
- + toiminta alkaa heti
- + tunnettavuus, pienempi markkinointibudjetti
- + toiminta selkeytynyt ja hioutunut (kokemus)
- + liiketoiminnan kehittäminen



Opettele katsomaan asiaa myös vastapuolen silmin

Myyjä

- Kuka / millainen ostajan tulisi olla ?
- Mitä ostaja voisi maksaa ?
- Mitä ostaja haluaisi ostaa ?

Ostaja

- Millainen yritys minulle voisi sopia ?
- Millä hinnalla myyjä voisi myydä ?
- Mitä myyjä voisi myydä ?

Miten kauppa rahoitetaan ?



Jokainen yritys on omanlaisensa ”paketti”

Yritys

Historia

Nykyisyys

Tulevaisuus

Osaaminen

Faciliteetit

Toimiala

Sijainti

Koko

Taloudellinen tila

Henkilökunta

Myyntiaikataulu

Omistajan persoona

Omistajan rooli

Myyntivalmius

Myyjän terveys

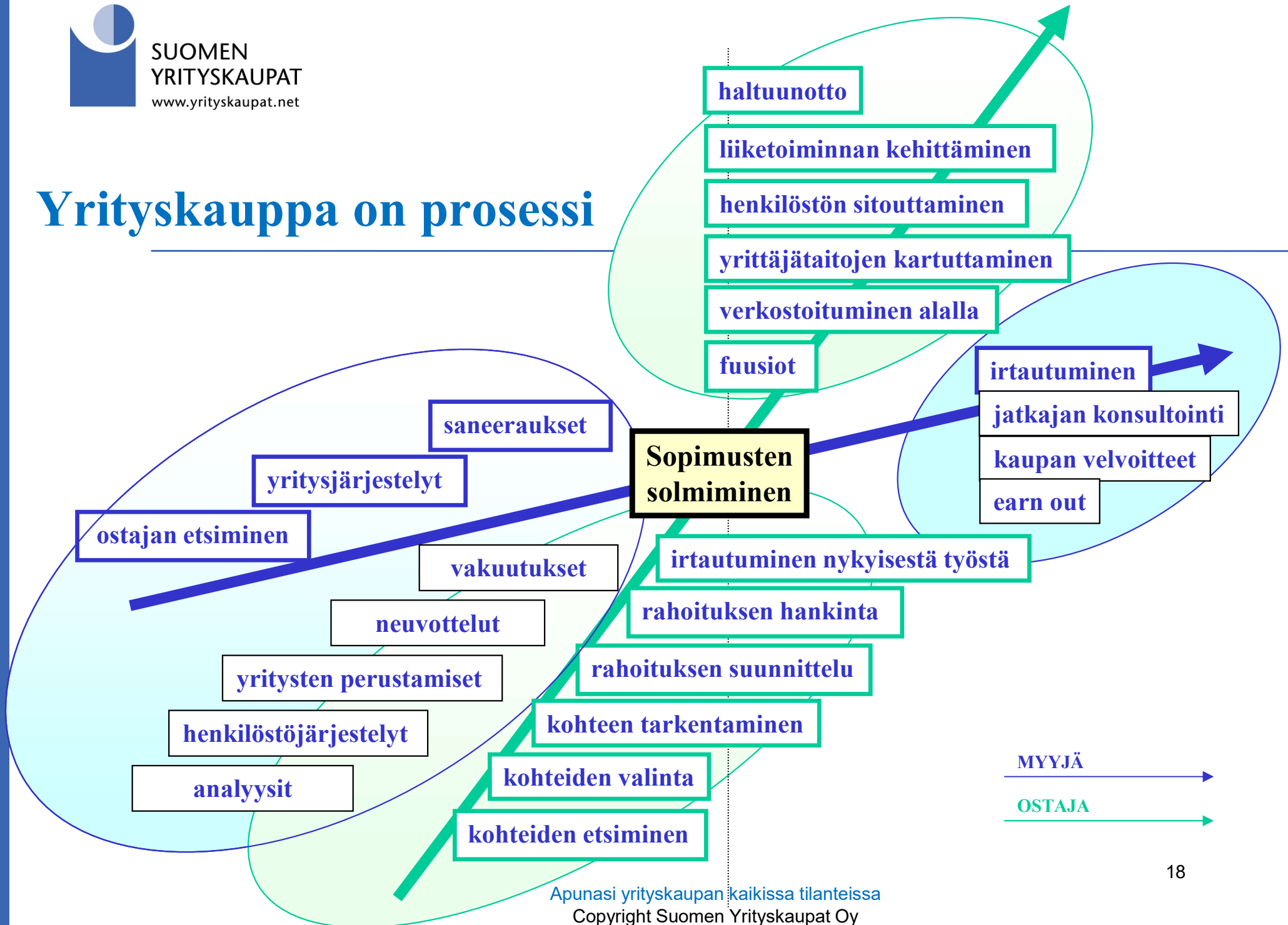
Yrityksen terveys

Tilinpäätösinformaation oikeellisuus

Informaatio



Yrityskauppa on prosessi





Päätöksiä ennen toimenpiteitä

- **aikataulu;** luopuminen heti vai myöhemmin
- **mitä tehdään;** myyminen, kehittäminen vai alasajo
- **missä määrin luovutaan;** kokonaan vai osittain
- **ketkä luopuvat;** kaikki omistajat vai osa
- **mistä luovutaan;** liiketoiminta vai yhtiö
- **kuka on jatkaja ja miksi**
- **arvonmääritys** nyt tai myöhemmin



Toimenpiteitä ennen myyntiä

- sisäiset **omistusjärjestelyt**, ketkä myy, mitä, kenelle
- myyjän **eläkejärjestelyt**
- **rakennejärjestelyt**
- **tuotannon järjestelyt**
- **asiakirjojen järjestelyt**
- totuudenmukainen **kirjanpito**
- **taseen keventäminen**
- **henkilöstöjärjestelyt** ja sitouttamiset
- **rahoitusvaihtoehtojen** selvittäminen
- esite- ja **myyntimateriaalin** valmistus



Yrityskaupan syntymisen ongelmia

- **sopivan** ostajan tai ostokohteen löytyminen
- **sotkuinen** pesä, kaikkea mahdollista
- **paperit** kateissa tai epäselvät
- **kiire** ”ota rahat ja juokse”
- liian **myöhään** liikkeellä
- **tunnearvo**, epärealistinen hinta
- huonosti **valmisteltu**, huonot kauppakirjat
- vedätys, vääntäminen = **väärä asenne**
- **luottamuspula**, tietojen panttaaminen
- **varaton tai epärehellinen** ostaja / - myyjä
- ostajan **osaamattomuus**



Miksi kauppoja ei synny kuin liukuhihnalta 1/2

1. Myyjien asenteet;

- a. prosessin vaativuuden aliarviointi
- b. menekin yliarviointi

2. Ostajien asenteet;

- a. oman osaamisen ja
- b. ostettavien vaihtoehtojen yliarviointi

3. Molempien asenteet;

- a. toisen osapuolen intressien huomiotta jättäminen
- b. transaktiokustannusten aliarviointi, maksuhaluttomuus



Miksi kauppoja ei synny kuin liukuhihnalta 2/2

4. Rahoitus;

- a. Menestyvät yritykset; korkea hinta ja vakuusvaje
- b. Muut yritykset; rahoituskiinnostus vähäistä
- c. Riskihysteria

5. Vääristynyt informaatio;

- a. markkinakoko liioiteltu
- b. Ilmaispalvelu > < riittävät palvelut

6. Tee se itse – henki;

- a. perustetaan mieluummin uusia yrityksiä,
- b. tehdään itse kauppoja, riidat



Yritys on helpoin myydä kun

- yrityksellä menee hyvin
- takana useita hyviä vuosia
- yritys on kasvanut
- kaikkia mahdollisuuksia ei ole vielä hyödynnetty
- tulevaisuus näyttää hyvältä
- riippuvuus myyjästä, asiakkaasta ja alihankkijasta vähäistä
- nykyisillä koneilla, tiloilla ja henkilökunnalla pärjätään pitkään
- lamoista selvitty vähin vaurioin
- myyjän eläkeasiat on kunnossa myynnistä huolimatta



ja kun;

- avainhenkilöt sitoutettu
- ei rekryointitarpeita takaisinmaksuaikana
- esite- ja myyntimateriaali tehty
- arvonmääritys tehty
- liiketoimintakohtainen kirjanpito
- tuloksen näyttäminen





Turvallinen yrityskauppa

- kattavat sopimukset, turvaavat ehdot
- taustojen tarkistaminen
- kauppaan varataan riittävästi aikaa
- järkevä rahoitus
- avoin ja rehellinen meininki
- asiantuntijoiden hyödyntäminen tarpeen mukaan

Yleisimmät tavat toteuttaa yritysjärjestely

- Liiketoimintakauppa
- Osakekauppa
- Varavaihtoehtona yritystoiminnan hallittu alasajaminen ja yrityksen purkaminen. Tätä ei käsitellä tarkemmin, mutta hyvä mieltä viimeisenä vaihtoehtona, jos ostajaa ja taloudellisesti parempaa vaihtoehtoa ei löydy

Liiketoimintakauppa

- Myyjänä yhtiö, joka myy osan tai koko liiketoimintansa ostavalle yhtiölle
- Ostaja ostaa yleensä liiketoiminnan jatkamiseen tarvittavat aineelliset ja aineettomat varallisuuserät ja oikeudet
- Ostaja maksaa kauppahinnan myyvälle yhtiölle, ei osakkaille
- Liiketoimintakauppa ei vaikuta osakkaiden osuuksiin myyvässä yhtiössä



Liiketoimintakaupassa valitaan kauppaan kuuluvat tase-erät

TASE VASTAAVAA	Tasearvo	Käypäarvo	Kuuluu kauppaan
Aineettomat hyödykkeet	5000	5000	Kehitysmenot, sähköliittymä
Aineelliset hyödykkeet			
Maa- ja vesialueet	20000	50000	Kiinteistökauppa
Rakennukset ja rakennelmat	80000	200000	Kiinteistökauppa
Koneet ja kalusto	50000	75000	Koneet, vene
Vaihto-omaisuus	50000	50000	Kurantti, ei kurantti
Myyntisamiset	20000	20000	ei
Muut lyhytaikaiset saamiset	5000	5000	ei
Rahat ja pankkisaamiset	20000	20000	ei
Yhteensä	250000	425000	

- Huom! Taseessa ei näy jo poistettu omaisuus, monet immateriaalioikeudet jne.



Liiketoimintakaupan verotus

TASE VASTAAVAA	Tasearvo	Käypäarvo
Aineettomat hyödykkeet	1000	1000
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet		
Rakennukset ja rakennelmat		
Koneet ja kalusto	50000	75000
Vaihto-omaisuus	50000	50000
Myyntisaamiset		
Muut lyhytaikaiset saamiset		
Rahat ja pankkisaamiset		
Yhteensä	101000	126000

- Jos kauppa tehdään oikaistuun käypään arvoon 126.000 euroa ja siirtyvää tasetta 101.000 euroa, niin yhtiö tekee 25.000 euroa voittoa, mistä maksaa sitten veron (osakeyhtiöllä 20% -> 5000 euroa)





SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Liiketoimintakaupan kauppahinta

- Kauppahinta voi olla kauppakirjassa yhtenä könttinä esim. 200.000 euroa ja myyjä kirjaa kirjanpitoon poistuvat erät (101.000 euroa) ja voiton 99.000euroa.
- Suositeltavampi tapa olisi kirjata kauppakirjaan
 - Koneet ja kalusto: 75.000 euroa
 - Liikearvo: 75.000 euroa
 - Vaihto-omaisuus : 50.000 euroa inventaarin mukaan tai erillisenä vaihto-omaisuuskauppana
- Näillä arvoilla ostaja vie erät omaan taseeseensa ja tekee poistoja koneista ja liikearvosta.



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI



Suomen Yritysvälittäjien Liitto



Transeo
Member
European Association for SME Transfer



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Osakekauppa

- Osakekaupassa myyjinä yhtiön omistajat, jotka myyvät omistamiaan osakkeita ostajalle, joka voi olla yksityishenkilö tai yhtiö.
Kommandiittiyhtiöissä yhtiöosuudet.
- Myymällä itse omistamiaan yhtiön osakkeita, kauppahinta tulee myyjälle.
- Ostaja ottaa vastatakseen osakkeiden tuomat oikeudet, velvoitteet ja vastuut (Huom. myös piilevät vastuut)



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI

SYVL
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi

Osakekaupassa oleellista on yhtiön vastattavaa puoli

TASE VASTATTAVAA	Tasearvo
Oma pääoma	
Osakepääoma	2500
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	122500
Osingonjako	-10000
Tilikauden voitto (tappio)	25000
OMA PÄÄOMA YHTEESSÄ	140000
Vieras pääoma	
Pitkäaikainen vieraspääoma	25000
Lyhytaikainen vieraspääoma	
Lainat rahoituslaitoksilta	12000
Ostovelat	45000
Muut velat	20000
Siirtovelat	8000
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ	110000
YHTEENSÄ	250000

- Myymällä yhtiön varat (Vastaavat) tasearvoilla ja maksamalla velat (vieraspääoma), lopputuloksena yhtiöön jää oman pääoman verran käteistä (140.000euroa).
- Karkeasti, jos varojen käypäarvon on esim. 50000euroa tasetta korkeampi ja kannattavuuden johdosta saadaan vielä 50000 euroa liiketoiminnalle liikearvoa (goodwill), niin vastaa osakekauppana 240.000euroa.
- Huom. Edellisessä ei huomioitu piilevää verovelkaa eikä ostajan näkökulmasta poistojen kautta saatavia verohyötyjä.



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Osakekaupan verotus

- Yrityksen perustanut yrittäjä on useimmiten sijoittanut yritykseen vain osakepääoman (edellisessä esimerkissä 2500 euroa).
- Kauppahinnan ollessa edellisen esimerkin mukainen 250000 euroa, myyjä tekee luovutusvoittoa $250000 - 2500 = 247500$ euroa.
- Jos omistusaika **alle** 10 vuotta voidaan käyttää **20%** hankintahintaolettaamaa ($250000 * 0,2 = 50000$), jolloin luovutusvoitto $250000 - 50000 = 200000$ euroa.
- Jos omistusaika **yli** 10 vuotta voidaan käyttää **40%** hankintahintaolettaamaa ($250000 * 0,2 = 50000$), jolloin luovutusvoitto $250000 - 50000 = 200000$ euroa.
- Jos osakkeet on ostettu korkeampaan hintaan voidaan aina käyttää myös hankintahintaa.



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI

SYVL
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Osakekaupan verotus yksityishenkilölle

- Perustaja on sijoittanut yhtiöön osakepääoman 2500 euroa ja kauppahinta 250000euroa. Ei muita pääomatuloja verovuodella.
- Myyjä on omistanut osakkeet **alle** 10 vuotta, jolloin luovutusvoitto 20% hankintahintaolettamalla 200000 euroa. Pääomatuloveron mukaisesti vero 30% 30000 euroon asti ja yli menevältä osalta 34%. Vero kauppahinnasta - 66800 euroa eli 26,72%.
- Myyjä on omistanut osakkeet yli 10 vuotta, jolloin luovutusvoitto 40% hankintahintaolettamalla 150000 euroa. Pääomatuloveron mukaisesti vero 30% 30000 euroon asti ja yli menevältä osalta 34%. Vero kauppahinnasta - 49800 euroa eli 19,92%.



SYVL
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Sukupolvenvaihdoskauppa verovapaa myyjälle Sukupolvenvaihdoshuojennuksella

- Myydään vähintään 10% osuus osakeyhtiön osakekannasta tai henkilöyhtiön osuuksista. Huom! Liiketoimintakauppa tai osuuksien osto toiselle yhtiölle ei ole sukupolvenvaihdoskauppa, vaikka ostajan omistaja olisi rintaperillinen.
- Myyjä omistanut osakkeet tai osuudet vähintään 10 vuotta.
- Jatkaja myyjän rintaperillinen yksin tai puolisonsa kanssa, ottolapsi, kasvattilapsi, myyjän sisarus tai sirarpuoli.
- Jatkajan velvollisuus jatkaa toimintaa vähintään 5 vuotta tai huojennus menetetään.
- Kauppahinnan oltava yli 50% käyvästä arvosta.
- Kauppahinnan ollessa alle 50 % käyvästä arvosta, on kyseessä lahjaluontoinen kauppa
- Palataan käypään arvoon koulutuksen 2. arvonmääritysosiossa
- Sukupolvenvaihdoskaupassa alle käypään arvoon halutaan usein huomioida myös ei-jatkat lapset. Jos ajankohtainen, niin kysy vinkit kouluttajalta!



SYVL
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Yritysrakenteen muutokset valmistelemina toimenpiteinä

- Valmistavina toimenpiteinä rakenteellisten toimenpiteiden todellinen tarve pienille yrityksille on usein vähäinen, jos ei tiedetä vielä kuka ostaja on tai mitä ylipäätään haluaa ostaa.
- Rakenteelliset toimenpiteet on kuitenkin hyvä tiedostaa ja ovat pääsääntöisesti veroneutraaleja eli eivät aiheuta välittömiä veroseuraamuksia.
- Rakenteelliset toimenpiteet vievät monesti vähintään kuukausia, mutta lopulta sekin on lyhyt aika, jos ostajan kanssa käy jo neuvotteluvaiheessa selville, että rakenteellisia toimenpiteitä on syytä tehdä.



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI



Suomen Yritysvälittäjien Liitto



Transeo
Member
European Association for SME Transfer



mikroyritysten
firmaKauppa.fi

perustayritys.fi



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Rakenteelliset toimenpiteet. Yhtiömuoto

- Henkilöyhtiön yhtiömuodon muuttaminen osakeyhtiöksi voi olla hyödyllistä, jos liiketoiminnan kauppahinta sisältää huomattavan liikearvon (goodwill), jolloin päästään mahdollisesti verotuksellisiin hyötyihin.
- Ostaja ostaa todennäköisesti mieluummin yhtiön osakkeet kuin yhtiöosuudet, jolloin ostajan oma riskienhallinta helpottuu. Myös rahoittajat suosivat mieluummin osakekauppoja. Rakenteelliset toimenpiteet vievät monesti vähintään kuukausia, mutta lopulta sekin on lyhyt aika, jos ostajan kanssa käy jo neuvotteluvaiheessa selville, että rakenteellisia toimenpiteitä on syytä tehdä.
- Huom. Osakeyhtiön purkaminen liiketoimintakaupan jälkeen työläämpää kuin henkilöyhtiön. Tyhjälle ”pöytälaatikkoyhtiöllekin” voi kuitenkin löytää ostajan!



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI

SYVL
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Rakenteelliset toimenpiteet. Osittaisjakautuminen ja liiketoimintasiirto

- Osittaisjakautumisessa olemassa olevasta yhtiöstä siirretään liiketoiminta uuteen yhtiöön, jolle uusi y-tunnus
- Vanha yhtiö jatkaa ja säilyttää vanhan y-tunnuksensa.
- Yhtiöiden omistuspohjat säilyvät samoina, mikä mahdollistaa kumman tahansa yhtiön myynnin osakekauppana.
- Huom! Osittaisjakautuminen ei onnistu vain esim. toimitilakiinteistön siirtämiseen.
- Liiketoimintasiirrolla liiketoiminta voidaan siirtää esim. yhtiön uuteen tytäryhtiöön, joka voidaan sitten myydä osakekauppana. Huom. myyjä tässä on silloin emoyhtiö.



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI

SYVL
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Rakenteelliset toimenpiteet. Kokonaisjakautuminen ja sulautuminen

- Kokonaisjakautumisessa vanha yhtiö jakautuu tyypillisesti kahdeksi uudeksi yhtiöksi, jotka molemmat saavat uudet y-tunnukset.
- Syntyvien uusien yhtiöiden tulee olla kuitenkin taloudellisesti elinkelpoisia kokonaisuuksia.
- Kokonaisjakautuminen voi mahdollistaa kiinteistöjen ja muun ylimääräisen varallisuuden eriyttämiseen.
- Sulautumisessa erilliset yhtiöt sulautuvat uudeksi yhtiöksi.
- Sulautuminen on käyttökelpoinen toimenpide koota useammassa yhtiössä olevat liiketoiminnot yhteen yhtiöön tai yhdistää emo- ja tytäryhtiö.



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI

SYVL
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi



Rakenteelliset toimenpiteet. Omien osakkeiden hankinta

- Omien osakkeiden hankinnassa yhtiö ostaa osakkaalta omia osakkeitaan.
- Omien osakkeiden osto voidaan tehdä kuitenkin vain yhtiön jakokelpoisilla varoilla ja vaarantamatta yhtiön maksuvalmiutta, mikä on yhtiön hallituksen vastuulla arvioida.
- Omien osakkeiden hankinta vaatii yleensä osakkaan kokonaisluopumisen, ettei synny peiteltyyn osingonjaon riskiä.
- Omien osakkeiden hankinta on käyttökelpoinen tapa lunastaa esim. passiivisia vähemmistöosakkaita etukäteen ja usein pääosakkaan luopuessa osana kokonaisjärjestelyä, jolloin ostajan ei tarvitse ostaa ”rahalla rahaa”





SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Kotitehtävä: Dokumentit kuntoon 1/2

- 3. viimeisintä virallista tilinpäätöstä liitetietoineen. Lyhyet ja pitkät tulos- ja taselaskelmat
- Viimeisin kuukausiajo tuloksesta ja taseesta
- Kiinteistöjen perustiedot ja mielellään tuote arviokirja
- Vuokrasopimus
- Kone- ja kalustoluettelo
- Työsopimukset
- Mahdolliset toimintaan liittyvät luvat, sertifikaatit jne.



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI

SYVL
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi

Kotitehtävä: Dokumentit kuntoon 2/2

- Yhtiöjärjestys
- Kaupparekisteriote
- Osakassopimus
- Yhtiön immateriaalioikeudet: patentit, tuotemerkit, domain-osoitteet, puhelinnumerot jne.
- Yrittäjän henkilökohtaiset sitoumukset yhtiöön esim. takaukset
- Yrityksen vastuut ja sitoumukset
- Toimittajasopimukset
- Asiakassopimukset



Kotitehtävä: Mitkä toiminnot yrittäjän käsissä?

- Mieti viikko- ja kuukausitasolla, mihin aikasi käytät ja millaisiin tehtäviin. Esim. Työmäärä 50 tuntia viikossa. Tuotannollinen työ 30 tuntia, hallinnollinen työ 5 tuntia, myyntityö 2 tuntia, yrityksen kehittäminen 1 tunti, muu 2 tuntia.
- Vastaako nostamasi palkka työpanosta? Jos ei niin paljonko työpanosta vastaava palkka olisi?
- Mitkä työtehtävät voisit tai en voisi siirtää työntekijöille?
- Miten pystyisit kouluttamaan ja siirtämään tarvittavan osaamisen jatkajalle?





SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Case yritys Puttipaja Oy:n tarkoitus koulutuksessa

- Tarkoitus saada objektiivisuutta omaan yritykseen
- Kyky nähdä ulkopuolisen liiketoiminta
- Ymmärtää esimerkin kautta yrityksessä olevia prosesseja
- Saada uusia näkökulmia ja ideoita oman yrityksen kehittämiseen ja myytävyyden parantamiseen
- Suunnitelmallisen tekemisen vaikutukset ja tulokset



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI

SYVL
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Case yritys Puttipaja Oy

- Vuonna 1976 perustettu kynttilätehdas
- Päätuotteet käsin valetut kynttilät sekä pintavärjättyt prässätyt kynttilät. Lisäksi oheistuotteet sekä mm. tekstiilit, sisustustuotteet
www.puttipaja.fi
- Hyvin kannattava liiketoiminta pitkälle 2000-luvulle
- Asiakkaina keskusliikkeet, muut tukut, sisustusliikkeet, kukkakaupat, omat myymälät, varainhankinta-asiakkaat jne.
- Taloudellinen käänne huonompaan pian omistajan puolison kuoleman jälkeen 2009



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI



Suomen Yritysvälittäjien Liitto



Transeo
Member
European Association for SME Transfer



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Case yritys Puttipaja Oy

- Ensimmäinen kontakti yrittäjään vuonna 2016, kun katsottiin yrityksen tilannetta
- Yrittäjä kertoi, että hänellä on oma kiinnostunut ostaja ja toisaalta yrityksessä työskentelevä tytär mietti vielä ottaisiko yrityksen vedettäväkseen
- Vuosittain soiteltiin, mikä yrityksen tilanne, onko kauppaneuvottelut edenneet ja päivitettiin tilannetta. Tappiokierrettä ei oltu saatu katkaistua, eikä kauppaneuvottelut olleet edenneet
- Vuonna 2018 käytiin läpi toimenpiteitä, joita yhtiön tervehdyttäminen vaatisi
- Vuonna 2019 lähdettiin liikkeelle myynnissä. Kohdetta arvioi 28 potentiaalista ostajaehdokasta, joista kaikki totesivat, ettei yritys ollut pelastettavissa.
- 2019 löydettiin kuitenkin henkilö, joka alkoi työskennellä yrityksessä tarkoituksella ottaa pian vetovastuu yhtiöstä. Henkilö kuitenkin lähti 2 kuukauden jälkeen.
- 2019 syksyllä sovittiin, että JvB aloittaa täysin valtuuksin ja vapain käsin yhtiön saneeraamisen.



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI

SYVL
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Case yritys Puttipaja Oy: Lämpivärjättyt tuotteet

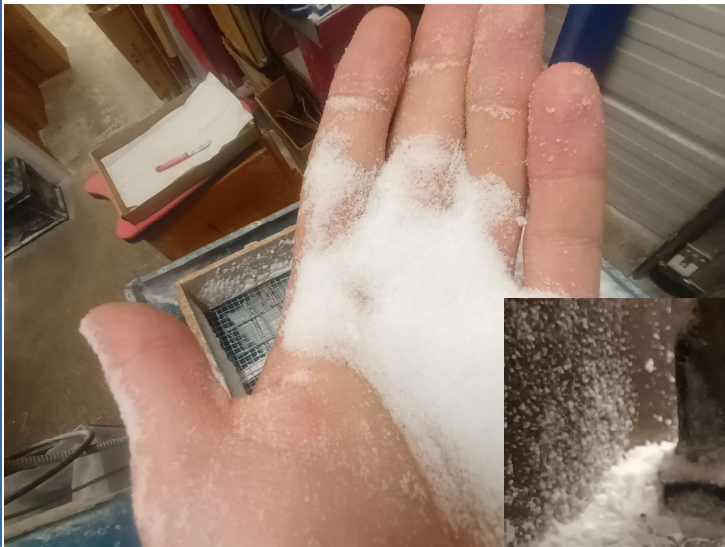


- Prosessi
- 1. Levymäinen parafiini sulatetaan ja värjätään
- 2. Valetaan muotteihin
- 3. Jälkikäsitellään



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Case yritys Puttipaja Oy: Pintavärjätyt tuotteet



- Prosessi
- 1. Pulverimainen parafiini
- 2. Prässätään muotoon
- 3. Pintavärjätään

Case yritys Puttipaja Oy:n taloudelliset lähtökohdat

PUTTIPAJA Oy	2017	2018
Liikevaihto	1133	977
Liikevoitto	-143	-82
Liikevoitto -%	-12,6 %	-8,4 %
Tilikauden voitto (tappio)	-174	-105
Oma pääoma	-297	-322
Vieras pääoma	877	858
Henkilöstö	12	10

- Lähtötilanne oli erittäin haastava, mutta myyntiprosessin aikana yritys oli tullut tutuksi ja muodostunut kuva, että liiketoiminta pystyttäisiin nostamaan kannattavaksi.
- Tästä lähdettiin!



Valmistautuminen 2. koulutuspäivää

- Ota valmiiksi yhtiösi kolme viimeisintä tilinpäätöstä sekä viimeisin kuukausi ajo
- Arvioi, miten nostamasi palkat vastaavat työpanostasi
- Ovat YEL-maksut noin 25% työpanosta vastaavasta palkasta?
- Katso taseesta millaista varallisuuseriä siellä on ja miten ne vastaavat käypiä arvoja
- Mieti millaiselta yrityksesi tulevaisuus näyttää. Onko paras ennuste sama kuin edellinen vuosi?
- Varmista, että koneellasi on Excel-taulukkolaskentaohjelma. Mikäli sinulla ei ole ohjelmaa, niin voit kuitenkin seurata koulutusta. Kouluttaja auttaa sinua erikseen tekemään arvonmäärityslaskelmat.



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Kiitos ja palataan seuraavalla kertaa!

- **Jan von Bonsdorff, KTM ja DI,**
Aluejohtaja/ auktorisoitu yritysvälittäjä
- p. 040 7423572
- jan.vb@yrityskaupat.net
- www.yrityskaupat.net