

OmistajaKS-koulutus yrityksen ostajille



Jan von Bonsdorff



**SUOMEN
YRITYSKAUPAT**
www.yrityskaupat.net



Aluejohtaja Jan von Bonsdorff

- Vastuualueet: 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, 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 ostosuunnitelmistaan
- Koulutuksesta saatavat tiedot toisista osallistujista, muista yrityksistä, suunnitelmista ostaa yritys 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.
- Millainen taustasi?
- Millaisia odotuksia koulutuksesta?
- Mikä eniten askarruttaa tai mihin haen vastauksia?
- Oletko tehnyt jo jotain oston aloittamiseksi vai oletko jo pitkällä?
- Millaisia kriteerejä olet miettinyt ostokohteelle?

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 kauppoja
- 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.

Koulutuksen rakenne

- 1. Yrityskaupan perusteet ja valmistautuminen
- 2. Ostettavan yrityksen löytäminen, liiketoiminnan ja yrityksen arvo
- 3. Kerrataan arvonnäyttö, yritysoston neuvottelut, Due Dilligence ja rahoitus
- 4. Yrityskauppasopimus ja yrityksen analysointi
- 5. Yrityksen kehittäminen ja haltuunotto. Keskustelua ja kertausta

Koulutuksen tavoitteet

- 1. Ymmärrys yrityskaupan vaihtoehtoista ja valmistautuminen
- 2. Kanavat etsiä ostokohdetta ja osaaminen määrittää liiketoiminnalle ja yritykselle arvo
- 3. Yrityskauppaneuvottelut ja realistinen rahoitusratkaisu
- 4. Kauppasopimukset ja yrityksen haltuunotossa huomioitavat vaiheet
- 5. Yrityksen kehittäminen

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. Case- yhtiön esittely Puttipaja Oy
- 7. Kotitehtävä: Oman esimerkkikohteen valinta ja tutustuminen

Miten yrityskauppa vaikuttaa varallisuuteesi? Paljonko pelissä?

- Omat rahat vs firman rahat? Oma talous vs firman talous?
- Kuinka suuri osuus varallisuudestasi sitoutuu firmaan?
- 1. Firma % (Yrityksen velat tai takaukset/vakuudet??)
- 2. Asunto %
- 3. Loma-asunto ja muut vapaa-ajan kohteet %
- 4. Ajoneuvot tms. %
- 5. Muut sijoitukset %
- 6. Käteinen %

Esim. Osakekaupan vaikutus omaan taseeseesi

Oma talous ennen			
Asunto	250	Nettovarat	250
<u>Muut varat</u>	<u>100</u>	<u>As.laina</u>	<u>100</u>
Yhteensä	350		350
Kaupan jälkeen			
Firman osakkeet	250	Nettovarat	250
Asunto	250	As.laina	100
<u>Muut varat</u>	<u>10</u>	<u>Yritystolaina</u>	<u>160</u>
Yhteensä	510		510

- Osakekauppahinta 250 ja oma rahoitus 90
- Huom. Firman sisällä voi olla myös lainoja ja vastuita, joita ostaja voi joutua takaamaan

Yritysoston vaikutus käytettävissä oleviin tuloihin?

Nykytilanne

- Palkkatulot %
- Muut ansiotulot %
- Pääomatulot %
- Säästäminen vs käyttö

Tulevaisuus

- Palkkatulot yrityksestä %
- Muut ansiotulot %
- Pääomatulot yrityksestä %
- Muut pääomatulot %
- Lainojen hoito vs säästäminen %

Hoidetaanko yritysoston maksu henkilökohtaisesti vai yrityksen kautta?



Ikääntymisen vaikutus yritykseen ja yrittäjään. 2/3 myytävistä yrityksistä?

Yritys

- Onko tähdätty 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? Missä vaiheessa ostaisin?

Hyväkuntoisessa yrityksessä panostettu 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	<u>-10,0</u>	<u>-10,0</u>	<u>-10,0</u>	<u>-10,0</u>	<u>-10,0</u>	<u>-10,0</u>	<u>-10,0</u>	<u>-10,0</u>	<u>-10,0</u>	<u>-10,0</u>	<u>-10,0</u>	<u>-10,0</u>
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 %

- Haetko hyvä kuntoista yritystä korkeampaan hintaan vai huonokuntoista ”edullisemmin”?

17.3.2023

- Oletko saneeraaja vai kasvattaja?

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

Aikataulu

Omistajan persoona

Omistajan rooli

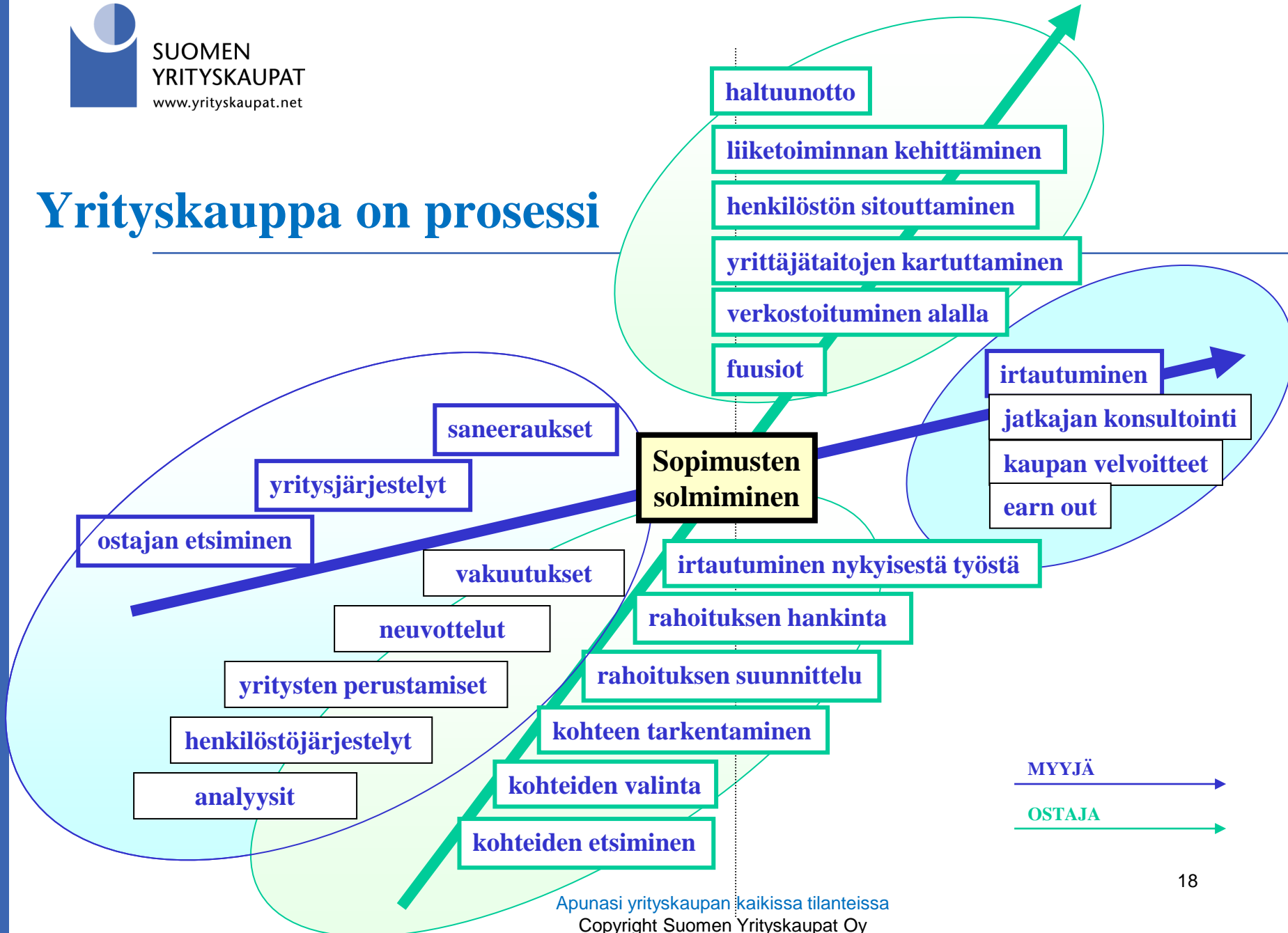
Myyntivalmius

Yrityksen terveys

Tilinpäätösinformaation oikeellisuus

Informaatio

Yrityskauppa on prosessi





Mitä yrityskaupassa tosiasiallisesti ostetaan?

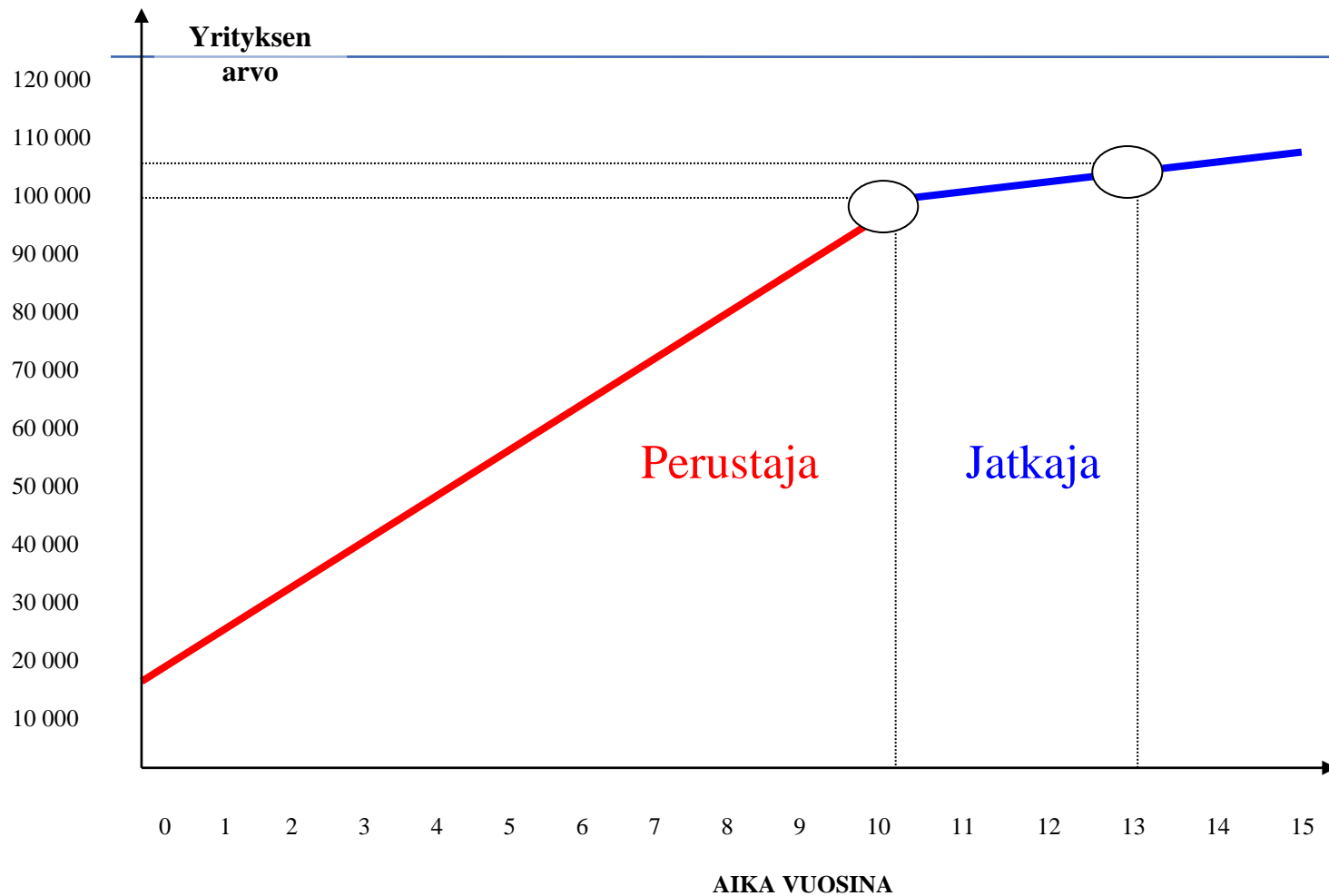
- + toiminta, tilat ja asiakkaat valmiina
- + toiminta alkaa heti
- + tunnettavuus, pienempi markkinointibudjetti
- + toiminta selkeytynyt ja hioutunut (kokemus)
- + liiketoiminnan kehittäminen



Miksi ostaa yritys?

- liiketoiminnan nopea käynnistäminen
- aloitusriskien minimoiminen
- työpaikan hankkiminen tai säilyttäminen
- yrityksen laajentaminen
- sijoittaminen
- synergiaetujen tai kapasiteetin hankkiminen
- kilpailijan eliminoiminen

Perustajan aika on pitkä





Valmistautumisen toimenpiteet – ole valmis

OSTAJA

1. Hanki perustiedot (yrityskurssit yms.) ja valmistaudu henkisesti
2. Hanki tietoja toimialasta ja liiketoiminnasta siinä, havainnoi kilpailijoita
3. Valmenna viiteryhmäsi
4. Aika asiantuntijalle, tavoitteiden realistisuus
5. Aika rahoittajalle; mihin rahkeet riittävät
6. Kohteiden etsintä, valinta ja läpikäynti
7. Kauppaneuvottelut
8. Rahoituksenhaku ja kauppa
9. Haltuunotto / jälkipyykki
10. Yrittäminen ja kehityssuunnitelmien toteuttaminen



Yrityskaupan riskit ostajalle

1. ostettavaa kohdetta ei löydy
2. rahoitus ei onnistu
3. ostettava ei vastaa sovittua
4. ostettava ei vastaa odotuksia
5. oma osaaminen ei riitä
6. motivaatio katoaa
7. yllättävät muutokset olosuhteissa, kilpailussa, sopimuksissa, omassa terveydessä jne
8. riidat myyjän kanssa
9. muut jälkiseuraamukset
10. huonot kauppakirjat



Onko myyjä valmistautunut myyntiin?

- **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
- **Haltuunottosuunnitelma valmiina?**
- **arvonmääritys valmiina?**



Kauppaan valmistautunut kohde

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



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 ostaa 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

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 myyjä yhtiön 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.
- Varainsiirtovero kiinteistökaupasta 4%, kiinteistöyhtiöiden osakkeet 2%, muut osakkeet 1,6%.
- ALV maksetaan vain omaisuudesta, jota ei jatkossa käytetä ALV-liiketoimintaan jatkossa

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)
- Ostaja saa poistojen kautta verohyödyn (osakeyhtiöillä 20%) kaikesta kuluvasta varallisuus eristä, myös mahdollisesta liikearvosta (goodwill), mutta ei esim. maa-alueista, vaihto-omaisuudesta ja kauppaan mahdollisesti kuuluvasta osakkeista.



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. Liikearvon poistoaikataulun voi valita. Tyypillisesti 3-10

vuotta.



Osakekauppa

- Osakekaupassa myyjinä yhtiön omistajat, jotka myyvät omistamiaan osakkeita ostajalle, joka voi olla yksityishenkilö tai yhtiö.
Kommandiittiyhtiöissä yhtiöosuudet.
- Kauppahinta maksetaan osakekaupassa yhtiön osakkeiden myyjille.
- Ostaja ottaa vastatakseen osakkeiden tuomat oikeudet, velvoitteet ja vastuut (Huom. myös piilevät vastuut)
- Ostajan kannattaa miettiä, kannattaako osakkeet ostaa suoraan yksityishenkilönä vai yhtiön kautta. Tällä voi olla merkittävä vaikutus, miten osto pystytään maksamaan. Palataan tähän myöhemmin koulutuksessa!

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.
- Huom. Osakekauppahinnasta ei voida tehdä poistoja.

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 ($250000 * 0,4 = 100000$), jolloin luovutusvoitto $250000 - 100000 = 150000$ euroa.
- Jos osakkeet on ostettu korkeampaan hintaan voidaan aina käyttää myös hankintahintaa.

Ostaja maksaa osakekaupan varainsiirtoveron 1,6%

Osakekaupan verotus

- 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%.
- Ostajalle kauppahinta+varainsiirtovero on hankintahinta, jota voidaan käyttää, kun osakkeet joskus tulevaisuudessa myydään.
- Jos ostajana on yhtiö, niin kauppahinta+varainsiirtovero kirjataan tyypillisesti pysyviin vastaaviin sijoituksena. Verovaikutukset realisoituvat, kun osakkeet myydään tai osakkeet menevät arvottomiksi (konkurssi)

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!

Yritysrakenteen muutokset valmistelemina toimenpiteinä

- Valmistavina toimenpiteinä rakenteellisten toimenpiteiden todellinen tarve pienille yrityksille on usein vähäinen. Yleisimmät tarpeet liittyvät toimitiloihin ja liiketoimintaan kuulumattomaan varallisuuteen.
- 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.

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 kuin yhtiöosuuksien kauppaa.
- Huom. Osakeyhtiön purkaminen liiketoimintakaupan jälkeen työläämpää kuin henkilöyhtiön. Tyhjälle ”pöytälaatikkoyhtiöllekin” voi kuitenkin löytää ostajan!

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.

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.
- Sulautuminen eli fuusio yleinen toimenpide ostajalle, kun ostetaan osakkeet perustettavalle yhtiölle, jotka myöhemmin fuusioidaan yhteen.
- Huom. Käyttöomaisuusosakkeiden myynti mahdollisesti verovapaata tietyin edellytyksin!

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 peitellyn 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”

Case yritys Puttipaja Oy:n tarkoitus koulutuksessa

- Tarkoitus saada objektiivisuutta oman kohteen arviointiin
- Kyky nähdä yleisiä liiketoiminnan lainalaisuuksia
- Ymmärtää esimerkin kautta yrityksessä olevia prosesseja
- Saada uusia näkökulmia ja ideoita oman kohteen haltuunottoon, kehittämiseen
- Suunnitelmallisen tekemisen vaikutukset ja tulokset

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

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.

Case yritys Puttipaja Oy: Lämpivärjätyt tuotteet



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

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. koulutuspäivään

- Valitse itsellesi sopiva ”ostokohdeyritys”, mahdollisimman lähellä oleva ideaali yritys tai muutoin tuttu yritys
- Hanki yhtiöstä vähintään viimeisin tilinpäätös esim. www.prh.fi ja tutustu tulos- ja taselaskelmaan
- Pyri tutustumaan yhtiöön nettisivujen tms. muiden lähteiden kautta. Huom. Myös kilpailijoihin tutustuminen voi lisätä ymmärrystäsi kohteesta tai antaa kehittämissideoita.
- Pyri miettimään millaisia toimintoja yrityksessä on esim. ostotoiminto, tuotanto, myynti jne. ja miten oma osaamisesi suhtautuu näihin.
- Hahmottele itsellesi kohteen kriteereistä esim. toimiala, sijainti, hintaluokka
- 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