

Heidi Tuliniemi

OMISTAJANVAIHDOKSEN RISKIT PIENISSÄ YRITYKSISSÄ –
HENKILÖYHTIÖT JA YKSITYISYRITYS

Liiketalouden koulutusohjelma
2012

OMISTAJANVAIHDOKSEN RISKIT PIENISSÄ YRITYKSISSÄ – HENKILÖYHTIÖT JA YKSITYISYRITYS

Tuliniemi, Heidi
Satakunnan Ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma
Toukokuu 2012
Ohjaaja: Heilala Pirjo
Sivumäärä: 48
Liitteitä: 0

Asiasanat: omistajanvaihdos, yrityskauppa, yrityskauppaprosessi, yksityisyritys, henkilöyhtiö, riski, verotus

Opinnäytetyön aiheena olivat omistajanvaihdoksen riskit pienissä yrityksissä. Työ käsitteli yrityskauppojen maailmaa ja riskejä joita pienten yritysten yrityskauppaprosessissa esiintyy. Työllä pyrittiin hakemaan selvyyttä yrityskaupoissa esiintyviin riskeihin, näiden ehkäisemiseen sekä tunnistamiseen. Case-osiossa tutkittiin todellista tapahtunutta yrityskauppaa ja pohdittiin tämän kauppaprosessin onnistumista riskien näkökulmasta.

Tutkimusmenetelmänä käytettiin laadullista tapaustutkimusta. Case-osiossa tutkittiin pienen matkatoimiston yrityskauppaa. Yrityskaupassa myytiin toiminimi, josta muodostettiin avoin yhtiö. Case-osiossa tutkittiin riskien näkökulmasta tapahtunutta yrityskauppaa sekä selvitettiin myös miksi yritysmuodoksi valikoitui avoin yhtiö. Liiketalousvuokien vuoksi työssä ei mainita tietoja, joiden kautta tutkimuksessa mukana olevan yrityksen voisi tunnistaa.

Työssä käsiteltiin ensin teoriaa ja tämän jälkeen teoriaa pohjattiin case-osiossa tapahtuneeseen yrityskauppaan. Teoriaosan alussa käytiin läpi yksityisyriyten sekä henkilöyhtiöiden toimintaa sekä rakennetta, unohtamatta verotusta. Tämän jälkeen keskityttiin yrityskauppaprosessiin, jotta lukijalle muodostuu kuva käsiteltävän asian peruslähtökohdista. Viimeisenä teoria-osiossa käsiteltiin yrityskauppojen riskejä, mitä nämä ovat, miten niihin tulee suhtautua ja miten näiltä pystyy välttymään. Case-osiossa käsiteltiin tapahtunutta yrityskauppaa ja pyrittiin selvittämään miten tämä kauppa toteutui, mitä riskejä sekä miten näihin riskeihin suhtauduttiin kaupan aikana, sekä mikä oli kaupan lopputulos.

Työssä käytiin kattavasti läpi yrityskauppoihin liittyviä riskejä sekä näiltä suojautumista. Case-osiossa havaittiin, miten riskit vaikuttavat yrityskauppaan sekä miten helposti riskit pääsevät syntymään. Tapahtunut yrityskauppa on tapahtunut melko onnistuneesti, sillä kauppa on syntynyt mutta, työssä havaitaan monia riskejä, joita on syntynyt kauppaprosessin aikana sekä näistä muodostuneita ongelmia. Lopuksi on käyty vielä läpi, miksi ostaja päätti valita yritysmuodokseen avoimen yhtiön ja pohdittu vuonna 2012 voimaan tulleiden veromuutosten vaikutusta yritysmuodon valintaan.

THE RISKS INVOLVED IN TRANSFER OF OWNERSHIP IN SMALL COMPANIES – PARTNERSHIPS AND PRIVATE ENTERPRISE

Tuliniemi, Heidi
Satakunta University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Administration
May 2012
Supervisor: Heilala Pirjo
Number of pages: 48
Appendices: 0

Keywords: transfer of ownership, acquisition, acquisition process, private enterprise, partnership, risk, taxation

This thesis looks at the risks involved in the transfer of ownership of a small company. The thesis deals with the realm of acquisition and the risks that are involved in the acquisition processes. The aim of the thesis is to further clarify the risks in acquisition, their prevention and how to recognize them. The case part of the thesis studies an actual business acquisition and evaluates the success of this acquisition from the point of view of risk management.

The research method applied is a qualitative case study. The case part of the thesis studies an acquisition of a small company. The acquisition involves the selling of a trade name which is transformed into a general partnership. The case part of the thesis studies the acquisition of the company from the point of view of risk management and also aims to explain why the company is transformed into a general partnership. Due to trade secrets, no information that could lead to the company being recognized is mentioned in the thesis.

The thesis first takes a look at the theory involved, and then the theory is applied in the case part of the thesis into the actual business acquisition that has taken place. The first part of the theory deals with how private enterprises and partnerships function and what their business structure is like, not forgetting taxation. After that, the theory concentrates on the acquisition processes to give the reader a profound picture of the basics of the topic. The last part of the theory deals with the risks involved in acquisition: what they are, how they should be dealt with and how to avoid them. The case part of the thesis deals with the actual business acquisition and aims at clarifying how the acquisition took place, what risks were involved and how they were dealt with during the acquisition and also what the outcome of the acquisition was.

The thesis provides a comprehensive look at the risks involved in business acquisition and how to guard against them. The case part of the thesis shows how risks have an effect on business acquisition and how easily risks arise. The acquisition studied in the case part was rather successful in that it has been carried out but, as can be seen in the case part of this thesis, many risks arose during the process and caused problems. Finally, an explanation is given as to why the new owner decided to form the company into a general partnership. The effects of changes in taxation that take place in 2012 are also studied in connection to the choice of the form of business.

SISÄLLYS

JOHDANTO	5
1.1 Tutkimusongelmat ja opinnäytetyön tavoitteet.....	6
1.2 Tutkimuksen rakenne ja -menetelmät.....	7
2 YRITYSMUODON MERKITYS	7
2.1 Yksityisyrittäjä ja sen verotus	8
2.2 Avoin yhtiö	9
2.3 Kommandiittiyhtiö.....	10
2.4 Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön verotus	11
2.4.1 Henkilöyhtiöiden verotus	11
2.4.2 Yhtiömiesten verotus.....	12
3 YRITYSKAUPPA.....	15
3.1 Motiivit myyntitilanteen takana.....	16
3.2 Henkilöyhtiöiden yhtiöosuuksien myynti	17
3.3 Yksityisyrittäjän tai henkilöyhtiöiden liiketoiminnan myynti	18
4 RISKIT	20
4.1 Suunnittelu/ valmistautuminen tulevaan kauppaan	20
4.2 Mitä ostetaan – mitä myydään?	22
4.3 Arvon määrittäminen ja veroseuraamukset.....	23
4.3.1 Kauppahinta ja arvonmäärittäminen.....	23
4.3.2 Yrityskaupan veroseuraamukset	24
4.4 Sopimusneuvottelut ja sopimukset	25
4.5 Aineeton pääoma	27
4.6 Vastuiden jakautuminen yrityskauppatilanteessa	29
5 CASE: MATKATOIMISTO.....	31
5.1 Yrityskauppaprosessi	32
5.1.1 Motiivit myyntitilanteen takana	33
5.1.2 Suunnittelu ja neuvottelut.....	34
5.1.3 Arvonmäärittäminen ja aineeton pääoma	36
5.1.4 Vastuut.....	37
5.2 Avoin yhtiö vs. osakeyhtiö	38
5.3 Verouudistus 2012	39
6 TULOKSET	42
7 JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO	44
LÄHTEET.....	46

JOHDANTO

Yrityskaupat ovat pitkiä sekä haastavia prosesseja, joiden toteuttaminen vaatii kärsivällisyyttä sekä pitkäjänteisyyttä. Yrityskaupat tarjoavat yritysten uusiin haasteisiin, kuten liiketoiminnan uudistamiseen ja toimintojen tehostamiseen, hyvän työkalun, mutta niihin liittyy myös paljon erilaisia riskejä. (Turun kauppakorkeakoulu www-sivut 2012)

Tämän työn tarkoituksena on selvittää lukijalle yrityskaupan syntymistä sekä siihen liittyviä riskejä erityisesti pienten yritysten osalta. Teoriaosassa lukija tututetaan ensin yksityisyriyten sekä henkilöyhtiöiden toimintaan ja verotukseen, jonka jälkeen keskitytään yrityskauppojen motiiveihin. Selvitetään hieman minkälaisia syitä yrityskauppojen takana on, miksi yritystä ollaan myymässä tai ostamassa. Motiivi yrityksen myyntiin tai ostoon vaikuttaa olennaisesti itse yrityskauppaprosessiin. Työssä käsitellään yrityskauppoja, joten neljännessä kappaleessa avaan yrityskauppojen maailmaa lukijalle. Kerron tiivistetysti yrityskauppojen synnystä sekä toteutuksesta, jotta yrityskauppa prosessina tulee lukijalle tutuksi. Teoriaosan viimeisenä aiheena käsittelen yrityskauppoihin liittyviä riskejä. Aihe-alue käsitellään viimeisenä, jotta lukija pystyy helposti seuraamaan case-osiota jo valmiiksi kerääntyneen perustietouden pohjalta.

Case-osiossa olen tutkinut vuonna 2011 tapahtunutta yrityskauppaa. Yrityskaupan kohteena oli pieni matkatoimisto. Yrityskaupassa on myyty toiminimi, jonka ostaja on vaihtanut avoimeksi yhtiöksi. Selvitän lukijalle ensin tapahtuneen yrityskaupan kulun ja selvittelen teorian runkoa pohjaten miten kyseisessä yrityskaupassa oli erilaisia asioita huomioitu sekä toteutettu. Lopuksi esitän oman arvioni yrityskaupan toteutumisesta, sekä esitän asioita, joita olisi voitu tehdä toisin. Kiinnitän erityisesti huomiota asioihin, joista muodostui tai olisi voinut muodostua suuria ongelmia kaupan aikana tai sen jälkeen. Selvitän myös, kuinka tärkeänä ostaja piti riskien tunnistamista kaupan aikana sekä sen jälkeen.

1.1 Tutkimusongelmat ja opinnäytetyön tavoitteet

Yrityskappoja tapahtuu nykyään paljon, eivätkä kaupan osapuolet välttämättä ole tietoisia riskeistä joita tapahtumaan kuuluu. Riskejä ei välttämättä osata edes ajatella. Tällaisia riskejä ovat esimerkiksi hiljaisentiedon menettäminen tai ostajan sekä myyjän intressien kohtaaminen tai kommunikoinnin tärkeys kaupan yhteydessä. Oleellisiin riskeihin tiedetään varautua, kuten sopimuksen oikeellisuus tai arvon määrittäminen, mutta paljon riskejä jää huomiotta. Ongelmana onkin, että mitä riskejä yritys-kaupassa voi olla? Pelkästään se, että tiedetään mahdollisista riskeistä, edesauttaa sitä, että näihin voidaan kiinnittää huomiota.

Seuraavaksi ongelmaksi muodostuukin siten, miten näihin riskeihin tulee suhtautua? Perutaanko kauppa riskien takia, vai ovatko riskit ottamisen arvoisia? Case-yrityksen avulla luon konkreettisen kuvan tällaisesta tilanteesta ja selvitän tämän pohjalta, mitä olisi voitu tehdä toisin kaupan yhteydessä.

Työssäni olen pyrkinyt vastaamaan seuraaviin kysymyksiin:

- Mitä riskejä yrityskaupan yhteydessä voi esiintyä?
- Miten riskeihin tulee suhtautua yrityskaupan yhteydessä?
- Miten suojaudutaan tai varaudutaan näihin riskeihin?
- Case-yritys
 - miten yrityskauppa toteutettiin?
 - miten toteutui?
 - Mitä ongelmia?
 - Miten toteutusta ja lopputulosta olisi voitu parantaa?

Opinnäytetyölläni haluan avata yrityskauppojen maailmaa lukijalle. Tutkimukseni keskeinen asia on riskien tarkastelu. Teoriaosassa valotan lukijalle kuitenkin myös eri yritysmuotojen toimintaa sekä yrityskauppatapahtumaa, jotta lukija pystyy seuraamaan case-osiota sekä riskien käsittelyä. Pyrin luomaan lukijalle kattavan kuvan yrityskaupprosessista sekä siihen liittyvistä riskeistä. Suurena osana työtä, käsitte-len myös näiden riskien ennaltaehkäisyä, sekä riskien tunnistamisen tärkeyttä.

1.2 Tutkimuksen rakenne ja -menetelmät

Tutkimuksessa on kaksi erillistä osiota, jotka on kuitenkin liitetty tiiviisti toisiinsa. Ensimmäinen, teoriaosa luo lukijalle pohjan käsiteltävästä aiheesta, sekä keskittyy yrityskauppojen riskien maailmaan ja seuraava case-osio tutkii konkreettista yrityskauppaa ja selvittää teoriaosuudessa läpi käytyjä asioita todellisen tilanteen pohjalta.

Tutkimuksessa aihetta on rajattu koskemaan ainoastaan yrityskauppoja, mukaan ei ole otettu näkökulmaa sukupolvenvaihdoksesta. Kyseinen rajaus on tehty sen vuoksi, että työstä saadaan kattava sekä eheä kokonaisuus, jota lukijan on helppo seurata. Case-yritys vaikutti myös rajaukseen, sillä tapauksessa oli kyse yrityskaupasta. Työtä on rajattu myös koskemaan pieniä yrityksiä, eli yksityisyrittäjä sekä henkilöyhtiöitä. Näin sain myös rajattua aihe-aluetta pienempään kokonaisuuteen, jolloin työ ei laajene liikaa ja aihe pysyy kasassa.

Case-osiossa olen tutkinut todellista yrityskauppaa. Tutkimus on ollut laadullinen tutkimusanalyysi. Olen suorittanut tutkimuksen haastattelun avulla. Tutkimuksessa on tutkittu yhtä tapahtunutta yrityskauppaa ja mietitty yrityskauppatapahtumaa ostajan näkökulmasta. Tutkimusta varten suoritettu haastattelu toteutettiin maaliskuussa 2012. Työtä varten haastattelin tutkitun yrityskaupan ostajaa, myyjää ei haastateltu koska tutkimus tehtiin ostajan näkökulmasta.

2 YRITYSMUODON MERKITYS

Yksityisyrittäjällä tarkoitetaan yksityistä elinkeinoharjoittajaa, josta käytetään usein myös nimitystä toiminimi. Henkilöyhtiöitä ovat avoimet yhtiöt sekä kommandiittiyhtiöt. Vero-oikeudessa näistä käytetään nimitystä (elinkeino) yhtymä. Henkilöyhtiöiden varallisuus on yhtiömiesten varallisuudesta erillinen ja ne ovat itsenäisiä oikeushenkilöitä, toisin kuin yksityisyrittäjät. (Suojanen ym. 2008, 135, 137.)

2.1 Yksityisyrittäjä ja sen verotus

Yksityisyrittäjän voi perustaa yksi luonnollinen henkilö, joka harjoittaa elinkeinotoimintaa. Yksityisyrittäjän kohdalla yritys on yhtä kuin yrittäjä, sillä yksityisyrittäjä ei ole oikeushenkilö. Yksityisyrittäjä on silti velvollinen pitämään kirjanpitoa, jossa seurataan tuloja, menoja, omaisuutta ja velkoja erillään omistajan muista tuloista, menoista, omaisuudesta ja veloista. (Suojanen ym. 2008, 135-136)

Yrittäjä sijoittaa yleensä yritykseen perustamisvaiheessa pääomaa, työpanoksensa sekä mahdollisesti muuta omaisuutta. Sijoitettavan pääoman vähimmäismäärää ei ole säädetty, joten yrittäjän ei välttämättä tarvitse sijoittaa yritykseen pääomaa lainkaan. Yksityisyrittäjää perustettaessa ei tarvitse tehdä mitään perustamisasiakirjoja. Yksityisyrittäjän omistaja vastaa yrityksen veloista koko omaisuudellaan ja vastuu jatkuu niin kauan kuin velkoja on olemassa. Omistajalla on oikeus ottaa yrityksestä omaisuutta yksityiskäyttöön. Tämä omaisuus voi olla rahaa tai muuta omaisuutta. Sallittua määrää ei ole määrätty vaan yrittäjä voi ottaa yksityiskäyttöön omaisuutta niin paljon kuin haluaa ja kokee hyväksi. (Suojanen ym. 2008, 135-136)

Yksityisyrittäjän omistajaa verotetaan luonnollisena henkilönä hänen kaikkien pääoma- ja ansiotulojensa perusteella. Pääomatuloa elinkeinotoiminnasta on pääsääntöisesti 20 prosenttia elinkeinotoimintaan kuuluvasta nettovarallisuudesta. Verotettavan vaatimuksesta pääomatulo-osuudeksi voidaan katsoa kuitenkin myös 10 tai 0 prosenttia. (Tomperi 2009, 29-30)

Pääomatulo-osuuden laskentaperusteena käytetään edellisen verovuoden päättyessä ollutta nettovarallisuutta. Nettovarallisuus saadaan kun varoista poistetaan velat ja lisätään saatuun summaan 30 prosenttia verovuoden päättymistä edeltäneiden 12 kuukauden aikana maksettujen ennakonpidätyksen alaisten palkkojen määrästä. Tämän jälkeen nettovarallisuudesta lasketaan 20 prosenttia, jolloin saatu määrä on pääomatuloa. Tämän jälkeen elinkeinonharjoittajan liikkeestä saadusta tulosta vähennetään tämä pääomatulon osuus, jolloin jäljelle jäävä osa verotetaan ansiotulona. (Tomperi 2009, 29-30)

Yksityisrittäjän verotuksessa kaikki pääomatulot ja ansiotulot yhdistetään ja niitä verotetaan kerralla hänen henkilökohtaisessa verotuksessaan. Jäljempänä kohdassa 2.4.2 on esitetty havainnollistamalla taulukoiden muodossa pääomatulo-osuuden laskentaperuste sekä jako ansio- ja pääomatuloihin. (Tomperi 2009, 29-30)

2.2 Avoin yhtiö

Avoimessa yhtiössä voi toimia kaksi tai sitä useampia yhtiömiehiä, jotka harjoittavat elinkeinotoimintaa yhteisen tarkoituksen saavuttamiseksi. Mikäli myöhemmin osakaiden lukumäärä laskee yhteen, yhtiö voi toimia vielä vuoden verran avoimena yhtiönä, jonka kuluessa yhtiöön tulee liittyä toinen osakas. Jos yhtiöön ei liitetä toista osakasta, yhtiömuoto muuttuu yksityiseksi toiminimeksi. (Yrittäjät.fi www-sivut 2011)

Yhtiö perustetaan usein tekemällä yhtiösopimus yhtiömiesten kesken. Avoimessa yhtiössä kaikki yhtiömiehet vastaavat yrityksen sitoumuksista yhteisesti koko omaisuudellaan sekä kaikilla on valtuudet toimia yhtiön puolesta ja tehdä sopimuksia. Yhtiösopimuksessa näitä oikeuksia voidaan jakaa tai rajata, mutta edustamis- ja toiminimenkirjoitusoikeuden rajoitukset ovat päteviä vain jos ne on merkitty kaupparekisteriin. Yhtiömiehet voivat ottaa yhtiöstä yksityisottoja tai nostaa palkkaa. Mahdollisesta palkanmaksusta sekä yksityisottojen järjestelmästä on hyvä sopia kirjallisesti yhtiömiesten kesken, jotta riitatilanteilta vältytään. (Suojanen ym. 2008, 140-141.)

Avoimessa yhtiössä yhtiömiehet voivat myös yhdessä valtuuttaa määrätyn henkilön prokuristikseen ja antaa tälle prokuravaltakirjan. Tämän kautta prokuristi saa valtuudet toimia yhtiön puolesta kaikessa, mikä kuuluu yhtiön liikkeen harjoittamiseen. Prokuristin oikeutta toimia voidaan myös rajata. Yhtiömiehet voivat esimerkiksi määrätä, että prokuristi saa kirjoittaa toiminimen vain yhdessä yhden tai useamman yhtiömiehen kanssa. (YritysSuomi www-sivut 2011)

Yhtiömiesten ei tarvitse sijoittaa yhtiöön pääomaa, vaan heidän pelkkä työpanoksensaakin riittää. (YritysSuomi www-sivut 2011) Avoimen yhtiön pääoma kuitenkin muodostuu yhtiömiesten yhtiöön sijoittamista panoksista, joten käytännössä ei ole

mahdollista että kukaan yhtiömiehistä ei sijoittaisi pääomaa yhtiöön. Yhtiömiesten sijoittamat panokset voivat olla erisuuruisia ja sijoitukset voivat olla rahaa, tavaraa tai työpanos. (Yrittäjät.fi www-sivut 2011)

2.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiössä on oltava vähintään kaksi yhtiömiestä, yksi vastuunalainen yhtiömies ja yksi äänetön yhtiömies. Vastuunalaisten yhtiömiesten asema yhtiössä on samanlainen kuin avoimen yhtiön yhtiömiesten. Yhtiö perustetaan tekemällä yhtiösopimus, jonka allekirjoittavat sekä vastuunalaiset yhtiömiehet, että äänettömät yhtiömiehet. (Suojanen ym. 2008, 142)

Vastuunalaiset yhtiömiehet toimivat kommandiittiyhtiössä samoin oikeuksin ja velvollisuuksin kuin yhtiömiehet avoimessa yhtiössä. He ovat siis vastuussa yhtiön veloista myös yksityisellä omaisuudellaan. Vastuunalaiset yhtiömiehet voivat panoksenaan sijoittaa yhtiöön rahaa, tavaraa tai työpanoksensa. (Yrittäjät.fi www-sivut 2011)

Äänettömät yhtiömiehet sijoittavat yhtiöön sovitun suuruisen pääomapanoksen, mutta he eivät osallistu yhtiön toimiin tai voi tehdä yhtiötä koskevia sitoumuksia. (Tomperi 2008, 114.) Sen sijaan, heidän sijoittamastaan pääomasta yhtiö maksaa tilikausittain sopimuksenmukaisen korvauksen, eli voitto-osuuden. Äänettömän yhtiömiehen vastuu yhtiön veloista rajoittuu hänen sijoittamaansa pääomapanokseen, joten hän ei voi yhtiön velkojen vuoksi menettää yksityisvarojaan tai joutua henkilökohtaiseen konkurssiin. (Suojanen ym. 2008, 142.) Äänetön yhtiömies toimii yhtiössä siis ulkopuolisen rahoittajan asemassa, joten hänellä on oikeus tarkastaa yhtiön kirjanpitoa sekä saada tietoa yhtiön toiminnasta. (Yrittäjät.fi www-sivut 2011.) Yhtiösopimuksessa voidaan antaa äänettömälle yhtiömiehelle myös lakisääteistä aktiivisempi rooli yhtiön toiminnassa. (Suojanen ym. 2008, 142.)

2.4 Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön verotus

Avoimesta sekä kommandiittiyhtiöstä käytetään verotuksessa nimitystä elinkeinoyhtymä. Näitä yhtymiä ei käsitellä verotuksessa erillisinä verovelvollisina, kuten esimerkiksi osakeyhtiötä. Tämä tarkoittaa siis sitä, että henkilöyhtiöissä vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat yhtiön velvoitteista kukin koko omaisuudellaan. (Tomperi 2009, 35.)

2.4.1 Henkilöyhtiöiden verotus

Elinkeinoyhtymille vahvistetaan elinkeinotoiminnan tulos, joka jaetaan aikaisempien vuosien tappioiden vähentämisen jälkeen vastuunalaisten yhtiömiesten tulona. Tämän jälkeen tulos verotetaan yhtiömiesten omassa verotuksessa. Tulo jaetaan yhtiömiehille niiden osuuksien mukaan, jotka heillä on yhtymän tuloon. Yhtymän mahdolliset tappiot vähennetään seuraavien verovuosien elinkeinotoiminnan tuloksista, eikä niitä näin ollen siis jaeta yhtiömiehille. (Tomperi 2009, 35.) Yhtymät ovat velvollisia myös antamaan oman veroilmoituksensa, josta tämä yhtiömiesten kesken jaettava tulo lasketaan. (Vero.fi www-sivut 2011.)

Taulukko 1. Elinkeinoyhtymien verotus

Elinkeinoyhtymien verotus		
<u>Perustiedot:</u>		
Yhtiömiesten osuus yhtymän tuloon:		
Yhtiömies 1.	50	%
Yhtiömies 2.	50	%
Yhtymän elinkeinotoiminnan tulo:	40 000	eur
Aikaisempien vuosien vahvistetut tappiot:	4 500	eur
<u>Yhtiömiesten verotettavan osuuden laskeminen</u>		
Verovuoden elinkeinotulo	40 000	eur
- Edellisten vuosien tappiot	-4 500	eur
Verotettava tulo	35 500	eur
Molempien osakkaiden tuloksi luetaan (35 500/2)	17 750	eur

Taulukossa 1 on esitetty esimerkki elinkeinoyhtymien verotuksesta. Esimerkin perustietoina tiedetään, että yhtymän verovuoden elinkeinotoiminnan tulos on 40 000 euroa ja aikaisempien vuosien vahvistettuja tappioita on vähentämättä 4 500 euroa. Yhtiössä on kaksi yhtiömiestä, joiden osuus yhtymän tuloon on yhtä suuri eli molemmilla 50 prosenttia. Näiden tietojen pohjalta voimme laskea yhtymän verotettavan tulon sekä molempien osakkaiden tulon.

Taulukossa on laskettu yhtiömiesten verotettava osuus. Yhtymän verotettavaksi tuloksi saadaan 35 500 euroa ja tämä kun jaetaan yhtiömiesten kesken, saadaan molempien osuudeksi yhtymän tulosta 17 750 euroa.

2.4.2 Yhtiömiesten verotus

Kun on saatu yhtiömiesten osuus yhtymän tuloksesta, voidaan selvittää miten tätä osuutta heidän verotuksessaan kohdellaan. Yhtiömiesten osuus henkilöyhtiön verotettavasta tulosta voi olla pääomatuloa, ansiotuloa tai molempia. Luonnollisesti nämä tulot lisätään yhtiömiehen muihin pääoma- ja ansiotuloihin, jonka jälkeen selviää yhtiömiehen lopullinen verotus. Jako pääoma- ja ansiotuloihin suoritetaan samalla tavalla riippumatta siitä, onko kyseessä vastuunalainen vai äänetön yhtiömies. Kuitenkin jos yhtiömiehenä on osakeyhtiö, jakoa ei suoriteta, vaan tuloon kohdistuu 24,5 prosentin yhteisövero. (Tomperi 2009, 37.)

Pääomatuloa ja ansiotuloa laskettaessa selvitetään yhtiömiesten pääomatulo-osuuden laskentaperuste. Tämä laskentaperuste saadaan siten, että selvitetään taseesta yhtymän varat sekä velat ja tilinpäätöstä edeltäneiden 12 kuukauden aikana maksettujen ennakonpidätyksen alaisten palkkojen määrä. Pääomatulo-osuuden laskentaperustetta laskettaessa näistä palkoista otetaan huomioon 30 prosenttia. (Vero.fi [www-sivut](http://www.sivut) 2012)

Taulukko 2. Pääomatulo-osuuden laskentaperusteen laskeminen

Pääomatulo-osuuden laskentaperuste	
<u>Perustiedot</u>	
Yhtiömiesten osuus yhtymän tuloon:	
Yhtiömies 1.	50 %
Yhtiömies 2.	50 %
Pääomatulo-osuuden laskentaperusteena olevat varat:	115 000 eur
Pääomatulo-osuuden laskentaperusteena olevat velat:	60 000 eur
Maksetut palkat (12 kk):	26 000 eur
<u>Pääomatulo-osuuden laskentaperuste</u>	
Varat	115 000 eur
-Velat	60 000 eur
Nettovarallisuus	55 000 eur
+ Palkat (30 %)	7 800 eur
Pääomatulo-osuuden laskentaperuste	62 800 eur
Kummankin yhtiömiehen osuus	31 400 eur

Taulukossa 2 on esitetty esimerkki pääomatulo-osuuden laskentaperusteen laskemisesta. Perustietoina tiedetään, että yhtiömiesten osuus yhtymän tuloon on samansuuruinen eli molemmilla 50 prosenttia. Pääomatulo-osuuden laskentaperusteena olevat varat ovat 115 000 euroa ja velat 60 000 euroa, sekä tilikauden aikana on maksettu ennakonpidätyksen alaisia palkkoja 26 000 euroa. Näistä tiedoista voimme laskea pääomatulo-osuuden laskentaperusteen. Laskentaperusteeksi saadaan 62 800 euroa, joka tarkoittaa yhtä yhtiömiestä kohden 31 400 euroa.

Pääomatulo-osuuden laskentaperusteen saatuamme voimme selvittää yhtiömiesten pääomatulot ja ansiotulot. Yhtiömiehen pääomatuloksi luetaan 20 prosenttia pääomatulo-osuuden laskentaperusteesta, joka hänelle on laskettu. (Tomperi 2009, 37.)

Taulukko 3. Yhtiömiesten verotus

Yhtiömiesten verotus	
<u>Perustiedot</u>	
Yhtiömiesten osuus yhtymän tuloon:	
Yhtiömies 1.	50 %
Yhtiömies 2.	50 %
Yhtymän verotettava tulo (taulukko 1) :	35 500 eur
Kummankin yhtiömiehen pääomatulo-osuuden laskentaperuste (taulukko 2):	31 400 eur
<u>Yhtiömies 1. osuuden jako pääomatuloihin ja ansiotuloihin</u>	
Osuus verotettavasta tulosta (taulukko 1)	17 750 eur
Pääomatuloa (20 % 31 400 eurosta)	6 280 eur
Ansiotuloa (17 750-6 280)	11 470 eur

Taulukossa 3 on esitetty esimerkki yhtiömiesten verotuksesta. Yhtiömiehen 1 osuus verotettavasta tulosta on 17 750 euroa (taulukko 1). Tämä siis jaetaan hänelle pääomatuloksi ja ansiotuloksi. Pääomatulo lasketaan käyttäen pääomatulo-osuuden laskentaperustetta, joka on selvitetty taulukossa 2. Lasketaan siis 20 prosenttia hänen pääomatulo-osuuden laskentaperusteestaan ($0,2 \cdot 31\,400$), jolloin hänen pääomakseen saadaan 6 280 euroa. Loput hänen verotettavasta tulostaan on ansiotuloa, eli 11 470 euroa ($17\,750 - 6\,280$). Koska yhtiömiesten osuus yhtymän tuloon oli molemmilla 50 prosenttia, myös Yhtiömies 2. verotus menee samoin.

Pääomatuloistaan yhtiömiehet maksavat veroa valtiolle 2012 tapahtuneen laki uudistuksen mukaan 30 prosenttia. Pääomatulojen ollessa yli 50 000 euroa, veroprosentti on 32 %. Ansiotuloista menevä vero määräytyy progressiivisen taulukon mukaan. (Vero.fi www-sivut 2012)

3 YRITYSKAUPPA

Yrityskauppa prosessina ei ole nopea eikä helppo tapahtuma. Konkreettiseen yritys-kauppaan liittyy monia vaiheita, joiden aikana välillä edetään ja välillä otetaan takapakkia. Tämän lisäksi tapahtumaan liittyy paljon tunteita sekä paljon erilaisia ihmisiä, joita kauppa koskettaa. Yrityskauppa vaatii paljon työtä ja toteuttajaltaan sata-prosenttista sitoutumista, jotta kauppa saataisiin suoritettua onnistuneesti. Yrityskauppoja on prosessina vaikea vertailla keskenään, sillä jokainen tapahtuma on erilainen, kahta samanlaista ja samalla tavalla syntyneitä ja tapahtunutta yrityskauppaa ei ole olemassa. (Pesonen ym. 2000, 18.)

Yrityskaupat jakautuvat kahteen eri kategoriaan, liiketoimintakauppoihin sekä osakekauppoihin. Liiketoimintakauppa tarkoittaa sitä, että myyjä myy ostajalle harjoittamansa liiketoiminnan tai osan siitä. Osakekauppa taas tarkoittaa, sitä, että myyjä myy ostajalle omistamansa osakkeet tai osan niistä. (Blummé ym. 2008, 11 & 14.)

Liiketoiminnan kaupassa myyjä myy siis ostajalle harjoittamansa liiketoiminnan. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että kaupan kohteena on ennalta sovittu, kauppakirjaan määritelty aineellinen omaisuus sekä liiketoimintaan liittyvä aineeton omaisuus. Aineellista omaisuutta ovat esimerkiksi käyttöomaisuus sekä vaihto-omaisuus ja aineetonta omaisuutta esimerkiksi tietotaito, asiakasrekisterit ja sopimukset. Kun suoritetaan liiketoiminnan kauppa, ostajalle siirtyvät siis vain sovittu omaisuus, oikeudet ja velvollisuudet. Liiketoimintaan kohdistuvat velat eivät automaattisesti siirry ostajalle vaan asiasta sovitaan kaupan yhteydessä. Yksityisyrittäjien kaupassa on kyse liiketoiminnan myymisestä. (Blummé ym. 2008, 11–12.)

Osakekauppa tarkoittaa tilannetta, jossa myyjä myy ostajalle omistamansa osakkeet tai osan niistä. Osakekauppa on aina irtaimen kauppa, ja siihen sovelletaan irtaimen kaupan lakeja ja sääntöjä. Kaupassa ostajalle siirtyvät siis myydyt osakkeet, sen sijaan yhtiön varat tai velat eivät siirry ostajalle. Nämä varat ja velat ovat edelleen ostetun yhtiön varoja ja velkoja. (Blummé ym. 2008, 14–15.) Osakeyhtiössä osakkeiden myynti vastaa henkilöyhtiöissä yhtiöosuuksien myyntiä. Henkilöyhtiöissä yhtiöosuudet tulee myydä eri ostajille, jotta ne säilyttävät laissa määrätyn laillisen muotonsa. (Pasonen ym. 2000, 57.)

3.1 Motiivit myyntitilanteen takana

Ostajalla ja myyjällä on yleensä hyvinkin erilaiset motiivit yrityksen oston tai myynnin suhteen. Molempien tulee kuitenkin huomioida, sekä selvittää nämä toistensa motiivit, jotta yrityskauppa voitaisiin suorittaa onnistuneesti loppuun. Ostajan kannalta on erityisen tärkeää, että myyjän motiivit myydä yritystoiminta ovat selvillä, ettei tule yllätyksiä kaupan edetessä. Ostajan on tärkeää tietää, myydäänkö yritystä liiketoiminnasta riippumattomista syistä kuten esimerkiksi yrittäjän ikääntymisen vuoksi vai onko taustalla kannattamaton liiketoiminta. Kannattamaton liiketoimintakaan ei aina ole syy hylätä yrityskauppaa mutta on tärkeää tietää syy, jotta voi ottaa selvää, voiko liiketoiminnasta tehdä kannattavan. Joissakin tapauksissa voi huomata, että kannattamattomuus johtuu esimerkiksi yrittäjän persoonasta tai elämäntyylistä, jolloin yrittäjän vaihduttua tämänkaltainen yritys voi lähteä uuteen nousuun. (Suomen Yrityskaupat www-sivut 2011)

Myös myyjän on tärkeää selvittää ostajan motiivit yrityskaupan yhteydessä. Yrityskaupan yhteyteen liittyy usein suuria tunteita, varsinkin myyjän puolelta. Usein myytävä yritys on myyjän elämäntyö, jonka luopumiseen liittyy tunteita sekä erilaisia ajatuksia. Myyjällä saattaa olla ajatuksia yrityksen tulevaisuudesta, joten on tärkeää, että ostajan ja myyjän ajatukset kohtaavat, jotta myyjä voi luottavaisin mielin myydä oman elämäntyönsä toiselle osapuolelle. (Suomen Yrityskaupat www-sivut 2011)

Normaalisti yritystoiminnasta luopumisen syy on yrittäjän eläkkeelle siirtyminen. Kuitenkin yritystoiminnasta voidaan luopua myös muiden syiden takia kuten toiselle alalle siirtyminen, toiminnan selkeyttäminen sekä leipiintyminen nykyiseen liiketoimintaan. Myös sairaudet, kumppanin lähteminen sekä erimielisyydet omaisten tai kumppanien kanssa voivat olla syitä, joiden vuoksi yritys päätetään laittaa myyntiin. (Suomen Yrityskaupat www-sivut 2011)

Ostajan kannalta yrityskauppa on oiva vaihtoehto yritystoimintaa aloittavalle. Yrityskaupan kautta aloittava yrittäjä pääsee nopeasti kiinni liiketoimintaan, ja jo toimivalla yrityksellä on valmiina asiakaskunta sekä muut tärkeät liiketoimintaan vaikuttavat asiat, jotka aloittavan yrityksen on kustannettava sekä hankittava. Ei kuitenkaan voida sanoa, että uuden yrityksen perustaminen tulisi halvemmaksi kuin yrityskaup-

pan kautta ostettu jo toimiva yritys. Toimivasta yrityksestä joutuu maksamaan kyllä suuren summan rahaa mutta uutta yritystä perustettaessa nämä samat rahat voivat kuluu liiketoiminnan käyntiin saamiseen. Uudessa yritystoiminnassa liiketoimintariski on suurempi kuin jo toimivassa yrityksessä. Kyse onkin siitä, mitä ostaja itse haluaa. (Suomen Yrityskaupat www-sivut 2011)

Yleensä yrityskauppa on lähtenyt liikkeelle omistajan halusta myydä yritys jonka jälkeen ostaja on löytänyt tämän myytävän yrityksen. Kuitenkin voi olla myös mahdollista, että kauppatilanne on lähtenyt täysin liikkeelle ostajan halusta ostaa kyseinen yritys. Tällaisissa tilanteissa omistajan tulee tarkkaan harkita käyttääkö hyödyksi eteensä tulleen tilanteen, vaikka ei olisikaan aiemmin aikonut myydä yritystä. Usein tällaisissa tilanteissa käy kuitenkin niin, että yrittäjä ei ole valmis vielä luopumaan omasta elämäntyöstään, vaikka aika ehkä olisikin jo koittanut. (Pasonen ym. 2000, 15.)

3.2 Henkilöyhtiöiden yhtiöosuuksien myynti

Henkilöyhtiöissä vastuunalaiset yhtiömiehet omistavat yhtiöstä yhtiöosuuksia, eivätkä tällöin omista yhtiön taseessa olevaa omaisuutta. Tilannetta voi verrata osakeyhtiöön, jossa osakkaat omistavat osakeyhtiön osakkeita, jolloin osakeyhtiön omaisuus on edelleen osakeyhtiön omaisuutta. Osakkeet antavat osakkaalle oikeuden yhtiön osakepääomaan ja sitä kautta koko yhtiöön. Kun vastuunalainen yhtiömies henkilöyhtiössä siis myy yhtiöosuuksiaan, hän myy omaa irtainta omaisuuttaan. Tällöin myyntiin sovelletaan tuloverolain luovutusvoittoverosäännöksiä. Säännöksiä sovelletaan kuitenkin ainoastaan tilanteissa, joissa myyjänä on luonnollinen henkilö tai kotimainen kuolinpesä. Mikäli vastuunalaisena yhtiömiehenä on esimerkiksi toinen yhtiö, sovelletaan elinkeinoverolain luovutusvoittoverosäännöksiä. (Siikarla 2001, 320–331.)

Henkilöyhtiöiden yrityskaupalla ei pääsääntöisesti ole vaikutusta itse yhtiön omaan verotukseen, kun kyseessä on henkilöyhtiöiden yhtiöosuuksien myynti. Henkilöyhtiölle vahvistetut tappiot ovat kuitenkin poikkeus. Kun yli puolet yhtiöosuuksista vaihtaa omistajaa muun saannon kuin perinnön tai testamentin kautta, tappiot menettävät

vähennyskelpoisuutensa. Mikäli kaikki yhtiöosuudet myydään yhdellä kaupalla yhdelle ulkopuoliselle ostajalle, yhtiö purkautuu verotuksessa ja tällaisen purkautumisen seurauksena myyjät ovat vastuussa yhtiön veroista. (Siikarla 2001, 320–331.)

Henkilöyhtiön yhtiöosuuksien myynti tai luovutus aiheuttaa siis myyjälle joko luovutusvoiton tai – tappion syntymisen. Yhtiöosuuksia ei rinnasteta arvopapereihin, joten varainsiirtovero ei muodostu. Kaupan kohteena on myyjän henkilökohtainen varallisuus, joten myöskään arvonalisävero ei tarvitse maksaa. (Siikarla 2001, 320–331.)

Kun henkilöyhtiöissä myydään yhtiöosuuksia, myyntiin sovelletaan tuloverolain luovutusvoittoverosäännöksiä. Henkilöyhtiöissä vastuunalaisten yhtiömiesten ei välttämättä tarvitse sijoittaa yhtiön perustamisvaiheessa siihen lainkaan varsinaista pääomapanosta. Normaalisti yhtiöön sijoitettu pääomapanos vaikuttaa luovutusvoiton määrään. Kuitenkin kun myydään tällainen yhtiöosuus, johon ei ole sijoitettu pääomaa lainkaan, TVL:n mukainen luovutusvoitto lasketaan kuten muutkin luovutusvoitot. Myyntihinnasta voi siis vähentää joko alkuperäisen hankintahinnan tai voi käyttää hankintameno-olettamaa.

Hankintameno-olettama on joko 20 tai 40 prosenttia myyntihinnasta, riippuen yhtiöosuuden omistusaikasta. Kun osuus on omistettu vähintään 10 vuotta, olettava on 40 prosenttia ja kun omistusaika on alle 10 vuotta, olettava on 20 prosenttia. (Siikarla 2001, 321.) Henkilöyhtiöissä luovutusvoiton määrään lisätään vielä määrä, jolla yhtiömiehen yksityisötöt ovat mahdollisesti ylittäneet hänen vuotuisten voittoosuuksiensa ja yhtiöön tekemiensä sijoitusten yhteismäärän. Näin ollen tämä muodostunut luovutusvoitto on myyjälle veronalaista pääomatuloa. (Tuloverolaki 30.12.1992/1535)

3.3 Yksityisyrittäjän tai henkilöyhtiöiden liiketoiminnan myynti

Liiketoiminnan myynnillä eli substanssikaupalla tarkoitetaan sitä, että myyjä myy ostajalle liiketoimintansa eli kauppakirjassa määritellyt aineellinen omaisuus sekä liiketoimintaan liittyvä aineeton omaisuus. (Blummé ym. 2008, 11–12.) Yhtiöosuudet eivät siis siirry ostajalle. Substanssikaupan yhtenä suurimpana syynä on, että yh-

tiöllä voi olla tuntemattomia piileviä vastuuta, jotka eivät käy ilmi kirjanpidosta eivätkä muistakaan asiakirjoista. Kun ostetaan vain kauppakirjassa määritellyt asiat liiketoiminnasta, tällaiset tuntemattomat vastuut eivät siirry ostajalle. (Siikarla 2001, 336.)

Yksityisyrittäjän kaupassa myydään yrityksen vaihto- ja käyttöomaisuus sekä sopimukset. Tällöin itse toiminimi eli Y-tunnus jää myyjälle, joka huolehtii sen lopettamisesta. Myyjän kannalta yksityisyrittäjän myynti on verotuksellisesti kallista, sillä luovutusvoitto lasketaan suoraan myyntihinnan ja myydyn omaisuuden tasearvojen erotuksena. Yksityisyrittäjän kauppatilanteessa on otettava huomioon myös se, että mahdollinen negatiivinen pääoma purkautuu tuloksi, joka on syytä ottaa huomioon veroja arvioitaessa. (Yrittäjät.fi www-sivut 2012)

Henkilöyhtiöiden kauppatilanteessa substanssikaupan ostaja -osapuolena on usein toinen yritys. Substanssikauppa on ostajayritykselle edullisempi vaihtoehto kuin yhtiösakekauppa. Kun toinen yritys ostaa toisen yrityksen yhtiöosuudet, ostajayhtiö ei voi vähentää kauppahintaa omassa verotuksessaan. Ostettaessa yrityksen liiketoiminta eli liikeomaisuus sekä vaihto-omaisuus, tämä ostettu liikeomaisuus muuttuu ostajayrityksen omaksi liikeomaisuudeksi ja on verotuksessa poistokelpoista. (Siikarla 2001, 336.)

Henkilöyhtiöissä substanssikauppa on myyjälle usein paljon epäedullisempi vaihtoehto kuin yhtiöosuuksien kauppa. Substanssikaupassa myyjä vähentää myyntihinnasta myydyn omaisuuden tasearvot ja jäljelle jäänyt osa on yrityksen liiketoiminnan tulolähteen verotettavaa tuloa (Taulukko 4). Verojen määrä riippuu yhtiön nettovallisuudesta sekä maksettujen palkkojen määrästä. Yhtiön taseeseen sisältyvä toimintavara purkautuu myös verotettavaksi tuloksi, jos yritys ei jatka enää liiketoimintaansa. Kuten aiemmin on esitetty, henkilöyhtiöiden verotettava tulos jakautuu yhtiömiesten tuloksi ja verotetaan heidän henkilökohtaisessa verotuksessaan. Tämän seurauksena yhtiömiesten ansiotuloista menevät verot voivat nousta yli puoleen koko kauppahinnasta. (Siikarla 2001, 336.)

Taulukko 4. Substanssikaupan verotus

Substanssikaupan verotus	
Perustiedot:	
Tilikausi:	kalenterivuosi
käyttöomaisuus (tasearvo):	100 000 eur
Vaihto-omaisuus (tasearvo):	200 000 eur
Ostohinta:	1 000 000 eur
<u>Myyjäyhtiön verotettava tulo:</u>	
Ostohinta	1 000 000 eur
-tasearvot (100 000+200 000)	300 000 eur
Verotettava tulo	700 000 eur

(Lähde: Siikarla 2001, 336.)

4 RISKIT

Yrityskaappoihin liittyy monia riskejä, joiden vuoksi kauppa voi epäonnistua. Epäonnistumisella tarkoitetaan sitä, että kauppa jää toteutumatta sekä sitä, että kauppa toteutuu puutteellisesti eli molempien tai toisen osapuolen suhteen epäonnistuneesti. (Katramo ym. 2011, 67.) Yrityskauppa on suuri tapahtuma sekä sillä on suuret vaikutukset molempien osapuolien tulevaisuuteen, joten luonnollisesti kauppa pyritään toteuttamaan mahdollisimman hyvin sekä suunnitelmallisesti.

4.1 Suunnittelu/ valmistautuminen tulevaan kauppaan

Myyjän valmistautuminen kauppaan on erityisen tärkeää sillä myyjälle kaupan toteuttua tulee eteen tilanne, jolloin hänen on luovuttava yrityksestään. Useasti yritys on myyjän koko elämäntyö, johon ei ole käytetty vain aikaa sekä rahaa, vaan siinä on ollut mukana koko sydän. Myyjän tuleekin kysyä itseltään ennen myymistä, onko hän henkisesti valmis. Elämäntyön myyminen tarkoittaa luopumista keskeisestä osasta elämää. Tämän seurauksena yrittäjän täytyy löytää elämänsä, tämän menetetyt

osan tilalle, uutta sisältöä. Myyjän tulee myös miettiä, onko yritys valmis myytäväksi, onko ulkopuolisella ostajalla realistisia edellytyksiä ottaa yritystä hoidettavakseen sekä ovatko mahdolliset yhtiökumppanit samoilla linjoilla myyntiajatusten suhteen. (Paasonen ym. 2000, 18–19.)

Myyjän tulee pohtia tavoitteitaan hyvissä ajoin ennen kaupan toteutusta. Tulee määrittellä, mitä hän yrityskaupalta haluaa, missä asioissa on valmis joustamaan ja mitkä asiat ovat tärkeimpiä. Näin helpotetaan kaupan sujuvuutta, kun eteen tulee erilaisia ehdotuksia. Suurimpana tavoitteena on varmasti miellyttävän hinnan saaminen mutta tulee kuitenkin miettiä, onko myös muita tavoitteita kaupan suhteen. Tällaisia voivat olla esimerkiksi kaupan toteutumisen aikajänne sekä sopimusehdot. (Paasonen ym. 2000, 18–19.)

Myyjän on valmistauduttava yrityskauppaan hyvin, jotta kaupan toteutuminen ei haittaa myytävää liiketoimintaa tai myyjän mahdollista muuta liiketoimintaa. Verotusseuraamukset ovat myös suuressa asemassa yrityskaupoissa, joten veronäkökulma on otettava huomioon jo suunnitteluvaiheessa. Yksi suurimmista yrityskauppojen epäonnistumisen syistä on yrityskaupan väärä ajoitus. (Katramo ym. 2011, 67.)

Yrityskaupoissa on usein ongelmana, ettei yritystä ole valmisteltu myyntiin lainkaan. Yritystä ei ole siis niin sanotusti laitettu myyntikuntoon. Yrityksen sisällä on kaikenlaista kuntoon laitettavaa yrityskaupan osalta, tärkeimpänä näistä mainittakoon yrityksen taloudellisen raportoinnin kuntoon laittaminen. Mitä selkeämmän kuvan pystyy antamaan ostajille, sitä paremmat mahdollisuudet on saada oikea hinta yrityksestä. (Paasonen ym. 2000, 72.) Myyjän on myös mahdollista vaikuttaa toteutettavan yrityskaupan veroseuraamuksiin muokkaamalla myytävää yritystä sekä sen omistusrakennetta hyvissä ajoin ennen kaupan toteutumista. (Katramo ym. 2011, 184-185.)

Ostajan on myös yhtäläisen tärkeää valmistautua tapahtuvaan yrityskauppaan huolellia. Hänen kohdallaan tämä valmistautuminen tarkoittaa liiketoiminnan integroimista ennestään harjoitettuun liiketoimintaan, ostokohteen tehokasta haltuunottoa sekä verotuksellisia asioita. Suunnittelu on tässäkin asiassa se tehokkain tapa saada onnistumisia. (Katramo ym. 2011, 184-185.)

4.2 Mitä ostetaan – mitä myydään?

Yrityskaupan toinen ongelma valmistautumisen jälkeen liittyy sopivan ostajan tai ostokohteen löytämiseen. Tämä toinen ongelma on kaksiosainen. Ensimmäisenä ongelmana on, että mistä löytää ostettavan yrityksen tai ostajan yritykselle. Tämän jälkeen seuraavaksi ongelmaksi muodostuu, mistä ostaja tunnistaa, että juuri tämä yritys hänen kannattaa ostaa tai myyjä, että juuri tälle ostajalle haluaa yrityksensä myydä. Tässä korostuu hyvän suunnittelun osa sillä oikeanlainen informaatio oikeassa paikassa tarjoaa ratkaisun ongelmaan. Mikäli lähtökohdat ovat tämän osalta niin sanotusti metsässä jo heti kättelyssä, ei yrityskaupan onnistumisesta ole takeita. Yrityskauppa harvoin tapahtuu, mikäli ostaja ei ole yritykselle oikea tai yritys oikea ostajalle. (Suomen Yrityskaupat [www-sivut 2011.](#))

Yrityskaupan onnistumisen vuoksi on tärkeää, että jo kaupan alkumetreiltä saakka tiedetään, mitä ollaan myymässä tai ostamassa. Tämä estää ristiriitatilanteet kaupan edetessä sekä pystytään suorittamaan onnistunut yrityskauppa. Kun myyjä tietää, mitä on myymässä, sopivan ostajan etsintä on helpompaa ja kaupan yksityiskohtien hiominen onnistuu, kun tiedetään, mitä halutaan. Toisaalta taas kun ostaja tietää, mitä myydään, hänen on helppo päättää, onko yritys se jonka hän haluaa ostaa. Yrityskaupan varmin epäonnistumisen momentti on se, jos myyjä myy eriasiaa kuin ostaja on ostamassa. (Suomen yrityskaupat [www-sivut 2011.](#))

On erityisen tärkeää, että ostaja tietää, mitä myyjä haluaa myydä esimerkiksi myydäänkö yhtiöosuuksia vai liiketoimintaa. Ostajalle voi olla parempi vaihtoehto ostaa esimerkiksi liiketoiminta kuin yhtiöosuuksia, jolloin hän nimenomaan hakee ostettavaa yritystä, joka myy liiketoimintansa. Jos ostajalle selviää vasta myöhemmin, että myyjä myykin yhtiöosuuksia, molemmilta on kulunut arvokasta aikaa sekä mahdollisesti myös resursseja hukkaan turhaan. Sama voi tapahtua tietysti myös toisinpäin, jolloin on taas menetetty arvokasta aikaa sekä mahdollisesti hukattu potentiaalisia ostaja ehdokkaita.

4.3 Arvon määrittäminen ja veroseuraamukset

4.3.1 Kauppahinta ja arvonmäärittäminen

Suuri kauppahintaan liittyvä ongelma liittyy tunteisiin. Omistajilla on syviä tunteita omaa yritystään, hänen elämäntyötään kohtaan. Tästä ongelmaksi voikin muodostua se, että yrittäjä hinnoittelee yrityksensä tunteella eikä järjellä. Liian korkealle hinnoiteltu yritys, karkottaa tehokkaasti kaikki ostajat sekä vie uskottavuuden yritykseltä sekä myyjältä. (Siikarla 2001, 27.)

Yrityksen arvonmäärittäminen onkin keskeinen osa yrityskauppaa. Arvonmäärittäminen on perusta erilaisille päätöksille, joita yritys ja sen omistajat tekevät. Yrityskaupassa yrityksen arvon määrittäminen on perusta kauppahinnalle. Yrityskauppa on aina suuri tapahtuma, ja tämän vuoksi ostava yritys sekä myyjä tarvitsevat riittävän tarkan ja monipuolisen arvonmäärittäksen päätöksenteon tueksi. Mikäli arvonmäärittäystä ei ole tehty tai se on tehty puutteellisesti, on mahdollista että kauppa ei toteudu tai se toteutuu epäonnistuneesti liian alhaisen tai korkean kauppahinnan vuoksi. (Katramo ym. 2011, 71–73.)

Arvonmäärittäksen tärkein tehtävä on arvioida yrityksen taloudellinen menestyminen tulevaisuudessa. Aineistoa kerätään muun muassa tilinpäätöksistä sekä muista julkaisuista lähteistä. Yrityskaupassa olisi tärkeää saada informaatiota myös ei-julkisista yrityksen sisäisistä lähteistä, joita ovat yrityksen omat arviot sekä ennusteet tulevasta. (Katramo ym. 2011, 71–73.)

Ostajan kohdalla yrityskauppa edellyttää ostettavan kohteen ja sen liiketoiminnan syvällistä ja kokonaisvaltaista tuntemista. Tämän toteuttamiseksi voidaan kaupan kohteelle tehdä niin sanottu ennakkotarkastus, josta käytetään nimitystä due diligence. Due diligence tarkoittaa siis prosessia, jossa ostaja tutkituttaa kohdeyrityksen liiketoiminnan, kirjanpidon, tilinpäätöksen sekä oikeudellisen aseman, jotta voidaan tietää vastaako kohdeyrityksen liiketoiminta siihen liittyvine riskeineen sekä mahdollisuuksineen ostajan käsitystä kaupan kohteesta. Tutkimuksella myös pyritään vähentämään tuntemattomien vastuiden mahdollisuutta. Usein myyjä on suorittanut oman

due diligence -tutkimuksensa ennen ostajaa. (Blomquist ym. 2001, 9.) Yrityskauppojen yhteydessä tulee muistaa, että yrityksen kauppahinta ja sopimuksen ehdot kulkevat käsi kädessä. Yhtä suuren kauppahinnan omaavat yrityskauppaprosessit voivat poiketa merkittävästi toisistaan, kun kaupan ehdot ovat erilaiset. (Pasonen ym. 2000, 69.)

4.3.2 Yrityskaupan veroseuraamukset

Yrityskaupassa sekä myyjän että ostajan kannalta erityisen tärkeää sekä huomioitettavaa on tapahtuvan kaupan verotus. Tässä asiassa myyjän sekä ostajan tavoitteet poikkeavat toisistaan. Myyjää yrityskaupan verotuksessa luonnollisesti eniten kiinnostaa hänen saamansa kauppahinnan verotus, kun taas ostajan kiinnostus on keskitynyt kauppahinnan vähennyskelpoisuuteen. (Blomquist ym. 2001, 96–100.)

Kun henkilöyhtiöiden yrityskauppatilanteissa myyjänä toimii luonnollinen henkilö, on myyjälle yleensä edullisempaa suorittaa myynti yhtiöosuuksien myyntinä kuin liiketoimintakauppana. Tämä sen vuoksi, että eriytetyn tuloverojärjestelmän johdosta luonnollisten henkilöiden kannattaa ennemmin saada itselleen osakkeiden luovutusvoittoja, joita verotetaan pääomatulona kuin liiketoimintakaupasta saatavia myyntivoittoja, jotka jakautuvat hänen pääoma- sekä ansiotulokseen. (Blomquist ym. 2001, 96–100.)

Kun yrityskaupan toisena osapuolena eli ostajana on toinen yritys, tullaan usein tilanteeseen, jossa ostajayritys haluaa suorittaa liiketoiminnan kaupan ja myyjä, joka on luonnollinen henkilö, haluaa suorittaa yhtiöosuuksien kaupan. Ostajayritykselle liiketoiminnan kauppa on edullisempi vaihtoehto kuin yhtiöosuuksien kauppa, koska yhtiöosuuksien kaupassa ostajayhtiö ei voi vähentää kauppahintaa omassa verotuksessaan. Ostettaessa yrityksen liiketoiminta eli liikeomaisuus sekä vaihto-omaisuus, tämä ostettu liikeomaisuus muuttuu ostajayrityksen omaksi liikeomaisuudeksi ja on verotuksessa poistokelpoista. (Blomquist ym. 2001, 96–100.)

4.4 Sopimusneuvottelut ja sopimukset

Kun kaupankäynnin prosessissa on päästy sopimusneuvotteluihin asti, ollaan vasta alkutaipaleella. Yrityskauppojen yhteydessä neuvotteluja käydään monenlaisia ja useasti. Usein myyjä ja ostaja ovat neuvotteluissa melko tasavertaisessa asemassa mutta joskus esimerkiksi jos yrityksen taloudellinen tila on heikko, voi neuvottelu-asema muodostua ostajalle edullisemmaksi. Tyypillisesti neuvottelujen aikaväli on melko pitkä, neuvottelut voivat kestää useita kuukausia ennen kuin päästään sopimukseen tai vetäydytään kaupasta. (Katramo ym. 2011, 47–50.)

Neuvottelujen alkaessa ostajan tulee selvittää, onko myyjä oikeutettu päättämään osakkeiden tai yhtiön myynnistä. Ilman varmuutta asiasta voi myöhemmin tulla ikäviä yllätyksiä eteen ja kova pitkään kestänyt työ ja mahdollisesti jo sovitut yksityiskohdat kaupasta valuvat hukkaan. Huonoimmassa tapauksessa koko kauppa peruuntuu. (Katramo ym. 2011, 47–50.)

Niin kuin yrityskaupan muihinkin osa-alueisiin, myös neuvotteluihin tulee molempien osapuolien valmistautua huolellisesti. Huono valmistautuminen pidentää tarpeetomasti neuvotteluja tai voi kariuttaa ne jo heti alkuunsa. Toisen osapuolen huono valmistautuminen myös heikentää hänen luotettavuuttaan sekä uskottavuuttaan toisen neuvottelukumppanin silmissä. Jotta neuvotteluista saadaan suurin mahdollinen hyöty, täytyy neuvottelutilanteen ilmapiirin olla avoin sekä luottamuksellinen, myöskään neuvottelijoiden vaihtuminen ei edistä neuvotteluprosessia. Avoimuus lisää uskottavuutta ja luotettavan informaation saaminen tehostaa prosessin etenemistä. (Katramo ym. 2011, 47–50.)

Kahta samanlaista yrityskauppaa ei ole olemassa, mutta kaikkia yrityskauppoja yhdistää kuitenkin yksi asia. Yrityskaupan yhteydessä syntyy jonkinlainen sopimus myyjän sekä ostajan välille. Kaikissa yrityskaupoissa ei vaadita määrämuodoltaan tietynlaista sopimusta ja joidenkin kohdalla sopimuksen voi periaatteessa tehdä jopa suullisesti. Yleensä yrityskauppa on kuitenkin osapuolten kannalta merkittävä liiketoimi, jonka vuoksi käytännössä laaditaan aina kirjallinen sopimus kaupasta. Kaupakirja on tämä kirjallinen sopimus kaupasta joka yleensä laaditaan, mutta yrityskau-

pan kohdalla useasti laaditaan myös monia muita tarpeellisia sopimuksia. (Katramo ym. 2011, 344–345.)

Aiesopimus on sopimus, jossa molemmat sopimusosapuolet vakuuttavat halua jatkaa neuvotteluja. Aiesopimuksella myyjä sitoutuu olemaan myymättä kaupan kohdetta kenellekään muulle, kunnes on selvitetty syntykö kauppa kyseisen sopimusosapuolen kanssa. Aiesopimuksessa määritellään yleensä aikataulu, jonka puitteissa osapuolet sitoutuvat neuvottelemaan kaupan syntymisestä. Aiesopimus ei normaalisti ole oikeudellisesti sitova. (Suojanen ym. 2008, 63.)

Esisopimuksessa sopimusosapuolet sitoutuvat tekemään pääsopimuksen eli toteuttamaan kaupan myöhemmin. Esisopimuksen tarkoituksena voi olla esimerkiksi varmuuden antaminen kaupan toteutumisesta rahoittajille. Esisopimusta ei yleensä kuitenkaan tehdä ennen kuin sopimusosapuolet ovat ainakin periaatteessa yksimielisiä sopimuksen sisällöstä sekä yksityiskohdista. Esisopimuksen rikkomisen myötä rikkovalle osapuolelle aiheutuu vahingonkorvausvelvollisuus. (Suojanen ym. 2008, 64.)

Salassapitosopimus voi useasti tulla ajankohtaiseksi kaupan alkuvaiheissa ennen kuin myyjä antaa arkaluontoista tietoa ostajaehdokkaalle. Ostaja tarvitsee kauppatilanteessa riittävästi tietoa ostokohteesta, jotta hän voi muodostaa itselleen realistisen näkemyksen hinnasta sekä kaupan kohteesta. Samalla myyjä pystyy välttämään mahdollisesti syntyvän vastuun virheistä, jotka ovat tuntemattomia ostajalle, koska hän ei ole saanut riittävästi oikeaa tietoa kaupan aikana. Ostaja saa tällöin haltuunsa yrityksen arkaluontoisia tietoja, joita väärinkäyttämällä hän voisi aiheuttaa vahinkoa myyjälle tai myytävälle kohteelle. Yrityskaupan salassapitoa koskevat riskit voivat olla muun muassa seuraavia: kilpailija haluaa tutkia yritystä, ei ostaa sitä; ostaja haluaa viedä yrityksen työntekijät; ostaja vie markkinoille tiedon, että kohde ei ole ostamisen arvoinen; hanke vuotaa julkisuuteen kesken neuvottelujen. Salassapitosopimuksen rikkomisesta joutuu vahingonkorvausvastuuseen. (Katramo ym. 2011, 345–348.)

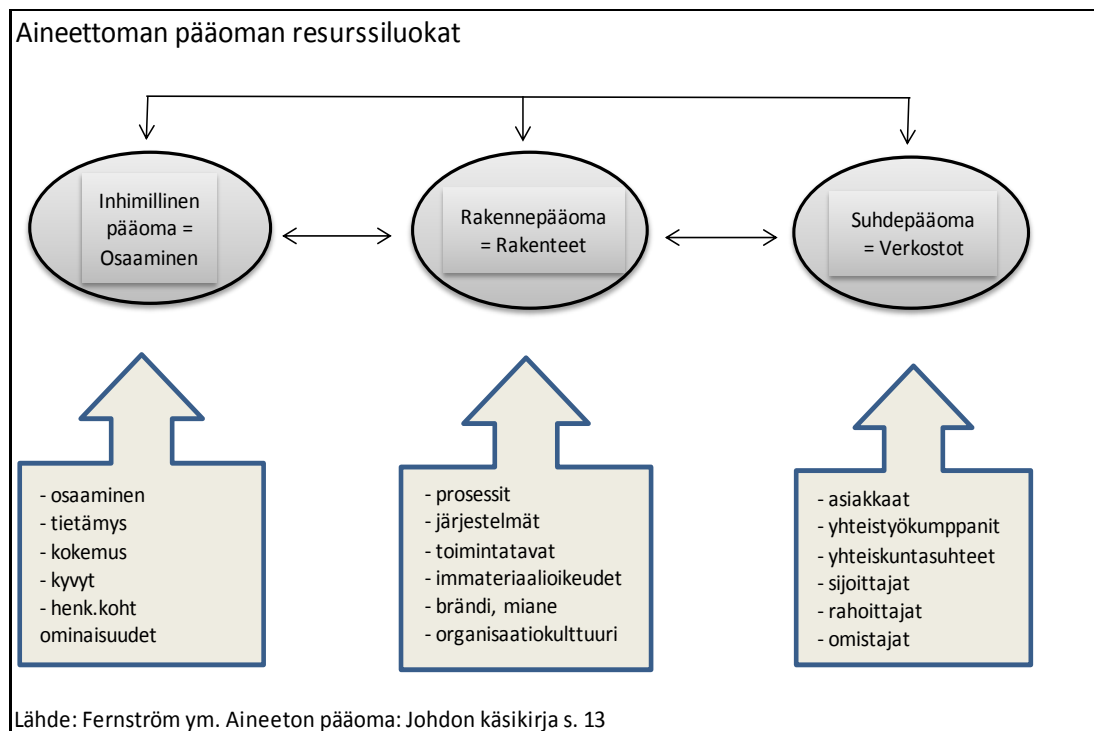
Tärkein sekä varmimmin yrityskaupassa syntyvä sopimus on kauppakirja. Kauppakirja on sopimus, jolla yrityskauppa toteutuu. Yrityskauppasopimukselta ei vaadita tiettyä määrämuotoa, joten kauppakirja laaditaan kunkin yrityskaupan mukaan. On kuitenkin tärkeää, että kauppakirjassa esitetään tarkasti kaikki kaupan kannalta tärke-

ät ehdot. Tällöin vältytään jälkiseuraamuksilta, väärinymmärryksiltä sekä riidoilta. On helpompi sopia sekä kirjata mustaa valkoiselle tärkeistä asioista ennen kaupan syntyä kuin jälkikäteen vääntää kättä asioista, joita ei sovittu kirjallisesti. (Katramo ym. 2011, 356.) Kun kauppakirja on laadittu oikein ja siinä on kaikki tarvittavat sopimusehdot, on sopimuksen rikkoja mahdollista saada vastuuseen ja näin ollen saada hyvitystä sopimuksen rikkojan aiheuttamasta vahingosta. Jos kauppakirja on laadittu epäselvästi, eikä siihen ole otettu määräyksiä sopimusrikkomuksen varalta, voi sopimuksen rikkojaa olla vaikea saattaa vastuuseen. (Uudenmaan lakimiehet [www-sivut](http://www.sivut) 2012.)

4.5 Aineeton pääoma

Yrityksissä on runsaasti aineetonta pääomaa, jota ei voi konkreettisesti nähdä ja kosketella käsin. Tämä pääoma on esimerkiksi osaamista, tietämystä, brändejä, toimintatapoja ja erilaisia verkostoja. Kilpailun ollessa kovaa tämän päivän yritysten täytyy sopeutua nopeasti liiketoimintaympäristössä tapahtuviin muutoksiin, jotta ne pysyvät hengissä. Tämän vuoksi onkin erityisen tärkeää ymmärtää aineellisten sekä aineettomien resurssien rooli liiketoiminnassa sekä kilpailukyvyn mahdollistajina. Nykyään yhä enenevässä määrin tunnistetaan sekä tiedostetaan tämän aineettoman pääoman merkitys sekä painoarvo liiketoimintamaailmassa. (Fernström ym. 2006, 8-9.)

Aineeton pääoma käsitteenä on ollut jo kauan olemassa mutta sen sisältö on edelleen hieman määrittelemätön liike-elämän terminologiassa. Kuitenkin tämän pääoman jako kolmeen resurssiluokkaan on jo melko vakiintunut (kuvio 1). (Fernström ym. 2006, 13.)



Kuvio 1. Aineettoman pääoman resurssiluokat

Inhimillinen pääoma on yrityksen työntekijöiden ominaisuuksia sekä osaamista kuten esimerkiksi tiedot, taidot, asenteet, kompetenssit sekä kyvyt. Näitä yritys hyödyntää ja nämä vaikuttavat yrityksen arvonluontiin. Inhimillinen pääoma on sellaista pääomaa, jota yritys ei omista, vaan työntekijät päättävät ja kontrolloivat oman osaamisensa ja kokemuksensa käyttöä. Tätä sidettä henkilöstön ja yrityksen välillä voidaan kuitenkin vahvistaa esimerkiksi erilaisten sopimusten kautta. (Fernström ym. 2006, 13–14.)

Rakennepääomaa ovat kaikki yrityksen toiminnassa käytettävät rakenteet, järjestelmät, prosessit sekä toimintatavat. Myös yrityksen maine, tavaramerkit, brändit, organisaatiokulttuuri sekä immateriaalioikeudet kuuluvat rakennepääoman piiriin. Rakennepääoman resurssit jakautuvat resursseihin, jotka yritys omistaa ja resursseihin jotka riippuvat intressiryhmistä. Yritys useasti omistaa tai pystyy ainakin jossain määrin kontrolloimaan rakenteita, prosesseja ja immateriaalioikeuksia. Kun taas esimerkiksi maine ja yrityskulttuuri ovat aina riippuvaisia ulkopuolisten intressiryhmien tai työntekijöiden mielipiteistä ja mielikuvista. (Fernström ym. 2006, 14.)

Suhdepääoma muodostuu asioista, jotka vaikuttavat yrityksen arvonluonnissa kuten yhteistyösuhteet ja verkostot. Tällaisia ovat esimerkiksi asiakkaat, erilaiset yhteistyökumppanit, alihankkijat, media, rahoittajat, yhteiskunta sekä omistajat. Näitä suhdepääoman resursseja yritys ei omista mutta voi kyllä osittain kontrolloida. Se, kuinka paljon yritys voi näitä kontrolloida, riippuu muun muassa siitä, onko suhde muodollinen vai epämuodollinen ja kuinka riippuvainen yhteistyökumppani on yrityksestä. (Fernström ym. 2006, 14–15.)

Aineettoman pääoman merkitys on korostunut viime aikoina, kun kilpailu liike-elämässä on kovaa ja kilpailuetuja haetaan uusista paikoista. Kysymys kuuluukin miten yrityskauppojen yhteydessä varmistetaan se, että myös tämä kriittisesti tärkeä aineeton pääoma saadaan siirrettyä uudelle omistajalle. Erityisesti uuden omistajan kannalta on tärkeää, saada säilytettyä nämä tiedot, taidot, asiakkaat ja muut tärkeät aineettomat pääomat mitä yrityksessä on. Tätä pääomaa ei voi kuitenkaan konkreettisesti siirtää vanhalta omistajalta uudelle, vaan ostajan täytyy löytää keinot, joilla hän säilyttää tämän. Ostajan liiketoiminnan suunnasta riippuu mitä kaikkea tästä aineettomasta pääomasta käytetään sellaisenaan hyödyksi ja mitä osa-alueita muokataan hänen yritykseensä sopivaksi. Luonnollisesti on kuitenkin usein helpompi lähteä liikkeelle, kun on jotain mitä muokata kuin lähteä tyhjältä pohjalta luomaan uutta. (Fernström ym. 2006, 7-14.)

4.6 Vastuiden jakautuminen yrityskauppatilanteessa

Henkilöyhtiöissä eli avoimessa sekä kommandiittiyhtiössä yhtiömiehiä on vähintään kaksi. Yhtiömiehet voivat olla luonnollisia henkilöitä tai toisia yhtiöitä. Avoin yhtiö ja yksityisyritys ovat yhtiömuodoltaan vastuiden suhteen samanlaisia. Avoin yhtiö on henkilöyhtiöistä yhtiömuodoltaan yksinkertaisin sekä juridisesti kehittymättömin, kun taas kommandiittiyhtiö on eräänlainen avoimen ja osakeyhtiön välimuoto. Kommandiittiyhtiössä osalla yhtiömiehistä vastuu yhtiön veloista ja velvoitteista on sama kuin avoimessa yhtiössä (vastuunalainen yhtiömies) ja osalla vastuu on samanlainen kuin osakeyhtiössä (äänetön yhtiömies). (Siikarla 2001, 127.)

Yksityisyrietyksessä omistaja vastaa kaikista veloista sekä velvoitteista koko omaisuudellaan. (Suojanen ym. 2008, 135-136.) Avoimessa yhtiössä, kuten yksityisyrietyksessä kaikki yhtiömiehet vastaavat yhtiön sitoumuksista erikseen koko omaisuudellaan. Vastuu on yhteisvastuuta eli velkoja voi halutessaan vaatia yhtiön velkaa suoritettavaksi niin yhtiöltä kuin myös keneltä tahansa yhtiömieheltä yksinkin. Avoimessa yhtiössä yhtiömiehillä on myös keskinäinen vastuu. Tämä tarkoittaa sitä, että jos joku yhtiömies on joutunut maksamaan velkojalle suuremman osuuden kuin mikä hänelle kuuluu, hänellä on oikeus vaatia muilta yhtiömiehiltä näiden osuudet velasta. (Suojanen ym. 2008, 139.)

Kommandiittiyhtiössä on oltava vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies sekä yksi äänetön yhtiömies. Vastuunalaisen yhtiömiehen vastuu on samanlainen kuin avoimessa yhtiössä olevan yhtiömiehen eli hän vastaa kaikista yhtiön velvoitteista sekä sitoumuksista koko omaisuudellaan. Kommandiittiyhtiössä voi olla useita vastuunalaisia yhtiömiehiä, jolloin yhtiömiesten vastuu on riippumaton siitä kuinka paljon he yhtiöstä omistavat. Äänettömän yhtiömiehen vastuu sen sijaan rajoittuu hänen yhtiöön sijoittamaansa rahalliseen osuuteen, joka on kirjattu yhtiösopimukseen. Tällöin äänettömän yhtiömiehen asemaa voitaisiin verrata osakeyhtiön osakkaan asemaan, koska hänkään ei vastaa yhtiön veloista sekä velvoitteista henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Siikarla 2001, 127.)

Avoimessa sekä kommandiittiyhtiössä vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat siis koko omaisuudellaan henkilökohtaisesti yhtiön sitoumuksista. Näissä yhtiöissä piilee omistajasuhteissa omat riskinsä. Koska vastuunalaisia yhtiömiehiä voi olla useita, on myös useita henkilöitä, jotka voivat itsenäisesti tehdä yhtiötä koskevia sopimuksia sekä sitoumuksia. Joku yhtiömiehistä saattaa tehdä yhtiön puolesta toimialan puitteissa epäedullisia sitoumuksia, joista muut yhtiömiehet eivät tiedä mitään. Tällöin pahimmassa tapauksessa koko yhtiö voi kaatua ja kaikki yhtiömiehet joutuvat vastaamaan omaisuudellaan yhtiön veloista. (Siikarla 2001, 128.)

Henkilöyhtiöiden kauppatilanteessa ostajan on hyvä muistaa se, että ostaja ei välttämättä ole tietoinen kaikista yhtiön velvoitteista ostohetkellä. Kuitenkin, tämän jälkeen kun kauppa on tehty ja yhtiö on siirtynyt ostajan haltuun, ostaja vastaa myös kaikista ennen yrityskauppaa syntyneistä velvoitteista koko omaisuudellaan. Hän

vastaa näistä myös silloin, vaikka ei olisi tiennyt näiden olemassaolosta. Sama pätee myös tilanteissa, joissa henkilö ryhtyy jo toimivan yhtiön vastuunalaiseksi yhtiömieheksi. (Siikarla 2001, 129.)

Kun myydään henkilöyhtiö, jossa ollaan oltu vastuunalaisena yhtiömiehenä, tulee olla tarkka siitä, koska myyjän vastuut yhtiötä kohtaan loppuvat. Pelkkä myyminen tai kauppakirjan laadinta ei vapauta myyjää vastuusta, joka hänellä on ollut vastuunalaisena yhtiömiehenä. Tällöin yhtiön kaikista jo syntyneistä sekä syntyvistä velvoitteista vastaavat luopunut yhtiömies eli myyjä sekä uusi yhtiömies eli ostaja yhdessä. Luopunut yhtiömies on vastuussa tällöin myös siis syntyvistä velvoitteista tilanteessa, jossa velkoja ei tiennyt hänen eronneen yhtiöstä ennen velvoitteen syntymistä. Tämän vuoksi onkin tärkeää, että myyjä huolehtii siitä, että vastuualaisten yhtiömiesten vaihtuminen ilmoitetaan välittömästi kaupparekisteriin sekä varmuuden vuoksi myös tavarantoimittajille sekä rahoittajille. Kun merkintä kaupparekisteriin on tehty ja kuulutettu, vapautuu myyjä kaikista tämän jälkeen syntyvistä vastuista. (Siikarla 2001, 130.)

5 CASE: MATKATOIMISTO

Case osiossa esittelen kesällä 2011 tapahtuneen yrityskaupan. Selvitän, miten kauppa tuolloin tapahtui haastatteleamalla nykyistä omistajaa. Mietimme, miten kauppa toteutui, ja selvitän omistajan ajatuksia kaupan sujuvuudesta. Esitän myös itse teoriaan pohjautuvia asioita, jotka kaupassa tapahtuivat hyvin ja asioita, jotka olisi voitu tehdä toisin.

Yrityskauppa on siis toteutunut, joten osa yrityskaupprosessista on toteutunut hyvin mutta tutkimuksella on tarkoitus selvittää, mitä asioita olisi voitu toteuttaa tehokkaammin sekä mitkä asiat ovat kaupan aikana epäonnistuneet. Tutkimuksen avulla pyrin antamaan selkeän kuvan yrityskaupprosessista sekä riskeistä, joita prosessi pitää sisällään. Tutkimuksessa keskitymme ostajan asemaan sekä riskeihin, jotka

pääasiassa koskevat häntä. Tutkimuksen painopiste on myös yrityskaupan riskien tunnistamisessa sekä tutkimisessa.

Case-yrityksenä työssä tutkin Lounais-Suomessa sijaitsevaa matkatoimistoa. Nykyinen omistaja osti matkatoimiston vuonna 2011. Matkatoimisto on toiminut toimintamuodossa ja uusi omistaja päätti jatkaa toimintaa avoimena yhtiönä. Kyseessä on pieni yritys, jossa omistajan lisäksi toimii yksi osa-aikainen työntekijä. Koska avointa yhtiötä ei voi muodostaa, jos ei yhtiömiehiä ole kaksi tai enemmän niin omistajan puoliso on matkatoimiston toinen omistaja. Puoliso ei kuitenkaan osallistu yhtiön toimintaan varsinaisesti, vain omistaja itse ja osa-aikainen työntekijä toimivat matkatoimiston palveluksessa.

Yrityskaupan muotoja on siis kaksi, liiketoimintakauppa sekä yhtiöosuuksien kauppa. Case-yrityksen tapauksessa suoritettiin liiketoimintakauppa, koska myytiin toimintaa. Tämä tarkoittaa siis sitä, että myyjä myy ostajalle liiketoimintansa, eli kauppakirjassa määritellyn aineellisen omaisuuden sekä liiketoimintaan liittyvän aineettoman omaisuuden.

5.1 Yrityskauppaprosessi

Tämän yrityskauppaprosessin sai alkuun myyjän halu lopettaa toimintansa. Myyjä siis päätti konkreettisesti lopettaa yritystoiminnan eikä ollut aikeissa yrittää myydä sitä. Minkä vuoksi myyjä ei ajatellut myydä yritystoimintaansa, sitä ei tiedetä mutta myyjän intressit yritystä kohtaan vaikuttivat olevan poissa. Olisiko päätökseen vaikuttanut yrityksen sen hetkinen tilanne sekä ajatus, että myyjä pääsee helpommalla lopettamalla toiminnan kuin lähtemällä etsimään ostajaa yritykselle. Tämä kuitenkin sai aikaan prosessin, joka johti lopulta yrityskauppaan.

Ostaja työskenteli tällöin toisen palveluksessa matkatoimisto alalla. Ostaja ei ollut tällöin etsimässä yritystä eikä ajatus omasta yrityksestä ollut pinnalla. Hän sai kuulla tästä lopetettavasta yrityksestä, ja ajatus oman yrityksen perustamisesta alkoi kyteä mielessä. Päätös oli ostajan mukaan helppo tehdä sillä se tuntui oikealta ratkaisulta.

Suurimpana syynä ratkaisun oikealta tuntumiseen oli halu päästä itse vaikuttamaan enemmän yrityksen tuotevalikoimaan sekä olla oman itsensä herra, niin sanotusti.

Ostaja siis päätti ottaa yhteyttä myyjään ja avata keskustelut yrityksen myynnistä. Kyseinen yritys oli myyjän elämäntyö, hän oli yrityksen perustanut ja pyörittänyt toimintaa tähän asti. Myyjälle tarjoutuikin nyt kullannarvoinen tilaisuus, saada yritykselle jatkaja ja myydä yritys.

5.1.1 Motiivit myyntitilanteen takana

Edellä kappaleessa 3.1 olen käsitellyt motiiveja myyntitilanteiden takana. Jotta yrityskauppaprosessi onnistuisi parhaalla mahdollisella tavalla, on molempien osapuolien tärkeää tietää toistensa motiivit kaupan suhteen. Erityisesti ostajan kannalta on tärkeää, että myyjän motiivit myydä yritystoiminta ovat selvillä, ettei tule yllätyksiä kaupan edetessä. Ostajan on tärkeää tietää, myydäänkö yritystä liiketoiminnasta riippumattomista syistä kuten esimerkiksi yrittäjän ikääntymisen vuoksi vai onko taustalla kannattamaton liiketoiminta sillä nämä asiat vaikuttavat merkittävästi yrityskauppaprosessiin sekä yrityksen tulevaisuuteen. (Suomen Yrityskaupat [www-sivut](http://www.yrityskaupat.fi) 2011) Haastattellessani ostajaa pyrin selvittämään, tiesikö hän myyjän motiivit toiminnan lakkauttamiselle.

Ostajan haastattelussa tuli selville, että ostaja oli tehnyt omia johtopäätöksiä myyjän motiiveille myydä mutta hän kertoi, ettei itse prosessin aikana kiinnittänyt paljoakaan huomiota näihin asioihin. Osasyynä tähän varmasti oli se, että ostaja oli ensimmäistä kertaa tekemässä yrityskauppaa, eikä osannut ajatella näiden asioiden vaikutusta prosessiin. Myös ostaja itse tiedosti tämän seikan. Kaupan alussa selvisi kuitenkin heti, että myyjä oli jo iäkäs ja luultavasti valmis siirtymään eläkkeelle. Ostajalle kuitenkin tuli vaikutteita myös toisista motiiveista, jotka yhdessä eläkkeelle siirtymisen kanssa ehkä saivat myyjän luopumaan toiminnastaan. Näitä motiiveja olivat myyjän kiinnostuksen loppaaminen yritystä kohtaan, hänellä ei ostajan mukaan vaikuttanut olevan enää intressejä pitää yritystä ja tämän seurauksena yritys oli laskusuunnassa.

Kannattamaton liiketoiminta ei ole aina syy hylätä yrityskauppaa mutta ostajan on tärkeää tietää syy, jotta hän voi selvittää, voiko liiketoiminnasta tehdä kannattavan. Tässä vaiheessa ostajan on huomattava, että hänen kannattaa tutkia sekä yrittää selvittää, mistä yrityksen kannattamattomuus johtuu. Tämä sen vuoksi, että hän saa selville pystykö yrityksestä tekemään kannattavan hänen avullaan. Yrittäjän vaihduttua kannattamaton yritys voi lähteä uuteen nousuun. (Suomen Yrityskaupat www-sivut 2011.) On tärkeää, että ostaja tiedostaa tämän asian sillä ostettaessa kannattamaton yritystoiminta otetaan aina riski siitä, että yritys ei välttämättä lähdekään uuteen nousuun.

Case-yrityksen tapauksessa ostaja ei ole siis osannut tiedostaa motiivien tietämisen vaikutusta prosessiin, joten myyjän motiiveja myydä ei ole erityisemmin selvitetty. Tutkittavassa yrityskaupassa olikin käynyt niin, että ostaja on tiedostanut jälkikäteen että yrityksen tilanne kaupantekohetkellä oli heikompi kuin mitä hän ajatteli sen olevan. Hän ei tiedostanut yrityksen tilannetta kaupantekohetkellä, jonka seurauksena on herännyt kysymys kauppahinnan oikeellisuudesta.

5.1.2 Suunnittelu ja neuvottelut

Yrityskauppaan valmistautuminen on tärkeää, sillä ostajalle yrityskaupan jälkeen tulee eteen tilanne, jossa hänen on alettava pyörittämään omaa yritystä kaikkine velvoitteineen sekä vastuineen. Varsinkin uudelle yrittäjälle eteen tulee monia uusia asioita, joista hänen tulee huolehtia, niin verotuksellisia, lakiin liittyviä kuin yrityksen normaaliin arkeen kuuluvia. On tärkeää, että yrittäjä selvittää näitä asioita jo ennalta, jotta yritys lähtisi toimimaan parhaalla mahdollisella tavalla heti alusta lähtien.

Case-yrityksen kohdalla ostajalla on ollut jo lähtöhetkellä melko kattavat tiedot yritystoiminnasta sekä yrityksen pyörittämisestä seurattuaan sitä läheltä usean vuoden ajan. Yrityskauppaan ei varsinaisesti valmistauduttu etukäteen paljoakaan sillä yrityskauppatilanne tuli ostajan eteen hyvin nopeasti. Hän ei ollut ostamassa yritystä ennen kuin sai kuulla case-yrityksestä. Haastatellessani häntä, hän kertoi jälkikäteen pohtineensa, että parempi valmistautuminen ja erityisesti yritykseen sekä sen normaaliin arkeen tutustuminen ennen kaupantekoa olisi ollut paikallaan sekä helpotta-

nut niin yrityskauppaprosessia kuin myös yrityksen arkea nyt kaupan jälkeen. Hän myös tiedosti, että yllättäviä asioita yrityskaupan jälkeen ei todennäköisesti olisi tullut, mikäli olisi valmistauduttu enemmän.

Ostaja tutustui yritykseen noin kuukauden verran yhteistyössä myyjän kanssa kaupanteon jälkeen saadakseen kuvan miten tämä yritys on toiminut ja päästäkseen sisään yrityksen asioihin. Tarkoituksena oli säilyttää yrityksessä oleva tietotaito sekä muu aineeton pääoma.

Sopimusneuvottelut ovat usein pitkiä prosesseja yrityskauppojen yhteydessä, kuten olen kappaleessa 4.4 kertonut. Neuvottelut ovat myös usein mutkikkaita sekä ne vaativat hyvää valmistautumista ja taitoa pitää yllä hyvää henkeä vaikeistakin asioista keskusteltaessa. Case-yrityksen neuvotteluprosessi kesti hieman päälle puoli vuotta ensimmäisistä neuvotteluista kauppakirjan allekirjoittamiseen. Neuvotteluja osapuolet eivät montaa kertaa käyneet, osapuolet tapasivat vain muutaman kerran kaupan yhteydessä. Täytyy kuitenkin muistaa, että neuvottelujen monimutkaisuuteen liittyy myös kaupan kohteen koko, yleensä mitä isompi kaupan kohde, sitä enemmän sovittavia asioita on ja neuvotteluja voidaan joutua käymään monia.

Ostajan mielestä neuvottelut sujuivat myyjän kanssa hyvässä hengessä ja kaikki asiat tuli selvitettyä. Ostaja oli tyytyväinen saamiinsa tietoihin kaupantekohetkellä, eikä silloin osannut vaatia enempää tietoa. Myyjä luovutti kaiken pyydetyn tiedon ostajan tutkittavaksi, vaikka tietoa ei ollut hirmu paljon olemassa, johtuen yritysmuodosta. Kirjanpidot ostaja sai tutkittavakseen mutta esimerkiksi eriteltyä asiakasrekisteriä, mistä näkee asiakkaiden ostokäyttäytymistä, ei ollut saatavilla.

Sopimusneuvotteluihin useasti vaikuttaa myös se, kuinka kiinnostunut myyjä on yrityksen tulevaisuudesta sekä tulevaisuuden suunnasta. Useasti, jos yritys on myyjän elämäntyö, hänellä voi olla monia ajatuksia yrityksen tulevaisuudesta, vaikka hän ei haluakaan enää olla vetovastuussa. Case-yrityksen tilanteessa neuvotteluja nopeutti se, että myyjällä ei tuntunut olevan ajatuksia yrityksen tulevaisuuden suhteen.

Kauppaprosessin aikana tehtiin ostotarjous ja kauppakirja. Muita sopimuksia ei tehty kaupanteon yhteydessä. Kauppakirjan olivat laatineet myyjät ja ostaja tietysti luki

tämän läpi, mutta kauppakirjaa ei luetutettu ulkopuolisilla.. Ostajan mielestä kauppakirjassa ei käsitelty niin monimutkaisia asioita, että olisi ollut tarpeen käyttää ulkopuolista apua. Hän oli tyytyväinen kauppakirjaan sekä kaupantekohetkeen.

5.1.3 Arvonmääritys ja aineeton pääoma

Arvonmääritys ja tätä kautta kauppahinta on varmasti yksi yrityskaupan tärkeimpiä asioita. Tässä on myös mahdollisuus yrityskaupan epäonnistumiselle. Yrityskauppa voi kauppahinnan vuoksi epäonnistua monessa kohtaa yrityskauppaprosessia. Kauppahinta voi karkottaa ostajat heti alkuunsa tai neuvottelujen edetessä ja jos hinnasta ei päästä sopimukseen voi kauppa epäonnistua. Arvonmääritys tehdään usein ulkopuolisen taloushallinnon alan ammattilaisen kanssa, jotta saataisiin mahdollisimman totuudenmukainen kuva yrityksen arvosta. Usein sekä ostaja, että myyjä teettävät omat arvonmäärityksensä.

Case-yrityksen kohdalla ostaja teetätti arvonmäärityksen ennen ostotarjouksen tekemistä, saadakseen arvion yrityksen arvosta sekä myyjän pyytämän kauppahinnan oikeellisuudesta. Ostaja ei tiedä, teetättivätkö myyjät oman arvonmäärityksen ennen ostotarjouksen hyväksymistä mutta todennäköistä on, että näin tekivät. Tämä sen vuoksi, että ostajan esittämä ostotarjous oli paljon alhaisempi kuin myyjien pyytämä hinta. Ostajan kertoman mukaan myyjät miettivät ostotarjousta melko kauan, kunnes lopulta hyväksyivät sen.

Yrityksissä on runsaasti aineetonta pääomaa, jota ei voi konkreettisesti nähdä ja kosketella käsin. Yritystoiminnan maailmassa kilpailu on kovaa, joten yritysten täytyy sopeutua nopeasti liiketoimintaympäristössä tapahtuviin muutoksiin, jotta ne pysyvät hengissä. Tämän vuoksi onkin erityisen tärkeää ymmärtää aineellisten sekä aineettomien resurssien rooli liiketoiminnassa sekä kilpailukyvyyn mahdollistajina. (Fernström ym. 2006, 8-9.)

Case-yrityksen ostaja tiedostaa tämän aineettoman pääoman tärkeyden yritykselle ja varsinkin yrityskauppatilanteessa. Ostajalle oli tärkeää kaupan yhteydessä pitää yrityksen osa-aikainen työntekijä mukana kaupassa sillä hän tiedosti, kuinka tärkeä

voimavara työntekijän tietotaito yritykselle on. Tämä työntekijä on ollut mukana yrityksen toiminnassa alusta asti, joten hänellä on paljon tietoa yrityksen toiminnasta sekä asiakkaat tuntevat ja luottavat häneen. Ostaja sanoikin haastattelussa, että pitää tärkeänä, että yrityksessä säilyy yksi tuttu henkilö, jonka asiakkaat tuntevat.

Yhteistyökumppanien kanssa solmitut sidokset jäivät kuitenkin yrityskauppatilanteessa huomiotta, vaikka tärkeää on tiedottaa yhteistyökumppaneille yrittäjän vaihdoksesta.

5.1.4 Vastuut

Kun suoritetaan liiketoiminnan kauppa, ostajalle siirtyvät vain sovittu omaisuus, oikeudet ja velvollisuudet. Liiketoimintaan kohdistuvat velat eivät automaattisesti siirry ostajalle vaan asiasta sovitaan kaupan yhteydessä. (Blummé ym. 2008, 11–12.) Case-yrityksen kohdalla on suoritettu liiketoimintakauppa, jolloin tuntemattomia vastuuta ei pitäisi päästä syntymään, koska ainoastaan kauppakirjassa ilmoitetut asiat siirtyvät ostajalle.

Tutkitun kaupan yhteydessä pääsi kuitenkin käymään niin, että kaikki vastuut sekä velvoitteet eivät olleet ostajan tiedossa. Nämä eivät kuitenkaan muodostuneet ostajalle niin sanotuiksi deal breakereiksi, vaikka tulivatkin yllätyksenä kaupan teon jälkeen ja olivat harmillisia. Nämä tuntemattomat vastuut olisi voitu selvittää tutkimalla yritystä tarkemmin ja selvittämällä yhteistyökumppaneiden kanssa tehtyjä sopimuksia. Nämä tuntemattomat vastuut liittyivät yhteistyökumppaneiden vaatimiin vakuuksiin sekä laskutuskäytäntöihin. Ostaja ei osannut kaupanteon hetkellä kysyä näistä vastuista.

Yrityskaupan jälkeen ostajalle on tuottanut ylimääräistä työtä velkojat, jotka ovat perineet saataviaan ostajalta. Nämä nimenomaiset vastuut eivät ole kauppakirjassa, joten ne eivät kuulu ostajan vastuulle. Tapauksessa kävi niin, että myyjä ei huolehtinut ilmoittaa velkojille yrityskaupasta riittävän nopeasti, jolloin velkojat perivät saataviaan uudelta omistajalta. Myyjä kuitenkin suoritti saatavat ja tilanteesta selvittiin, mutta tilanne tuotti ylimääräistä työtä sekä stressiä ostajalle.

5.2 Avoin yhtiö vs. osakeyhtiö

Työssäni halusin myös selvittää, miksi ostaja valitsi yhtiömuodokseen avoimen yhtiön, mitä hän koki avoimen yhtiön hyväksi puoliksi ja miksi yhtiömuodoksi ei valittu esimerkiksi osakeyhtiötä. Selvitin myös sitä, että tiedostiko tai ajatteliko hän vastuiden erilaista asemaa yhtiömuotoa valitessaan.

Taulukko 5. avoimen yhtiön ja osakeyhtiön vertailu

Yritysmuotojen vertailu		
	Avoin yhtiö	Osakeyhtiö
Yhtiöön sijoitettavan pääoman määrä	ei määrätty	vähintään 2 500 euroa
Omistajien lukumäärä	Vähintään kaksi	Vähintään yksi
Perustamisasiakirjat	yhtiösopimus	perustamiskirja & yhtiöjärjestys
Vastuu yrityksen sitoumuksista	koko omaisuudellaan yhteisvastuullisesti	sijoituksellaan
yrityksen edustamisoikeus (ellei erikseen annettu)	kukin yhtiömies yksin erikseen	hallitus
Pääoman ottamismvaihtoehdot	-yksityiskäyttö - palkka	-palkka -osinko
(Lähde: Suojanen ym. 2008, 133 & 143)		

Taulukossa 5 on esitetty vertailu avoimen yhtiön sekä osakeyhtiön välillä. Osakeyhtiö usein mielletään monimutkaisemmaksi yhtiömuodoksi kuin muut ja sitä se toisaalta onkin. Osakeyhtiössä on usein mukana enemmän byrokratiaa kuin muissa yhtiömuodoissa.

Avointa yhtiötä perustettaessa yhtiömiesten ei tarvitse sijoittaa yhtiön pääomaa, heidän pelkkä työpanoksensaakin riittää. Osakeyhtiön osakepääoman on kuitenkin oltava vähintään 2 500 euroa. Avoimessa yhtiössä yhtiömiehet vastaavat yhtiön sitoumuksista sekä veloista yhteisvastuullisesti koko omaisuudellaan kun taas osakeyhtiössä osakkaan vastuu rajoittuu hänen yritykseen sijoittamansa pääoman määrään. Osake-

yhtiössä osakas voi menettää siis ainoastaan rahamäärän, jonka hän on sijoittanut yhtiöön. (Suojaanen ym, 2008, 133-143)

Avoimessa yhtiössä kullakin yhtiömiehellä on yksin yrityksen edustamisoikeus, eli kukin yhtiömies voi ilman toisten yhtiömiesten lupaa tehdä sitoumuksia yrityksen puolesta. Osakeyhtiössä yrityksen edustamisoikeus on ainoastaan yhtiön hallituksella ja tämä vaatii aina hallituksen kokoontumisen. Edustamisoikeus voidaan yhtiöjärjestyksessä määrätä, myös joillekin henkilöille yksinään tai yhdessä. (Suojaanen ym, 2008, 133-143)

Avoimessa yhtiössä yhtiömies voi ottaa pääomaa yhtiöstä yksityiskäyttönä, niin paljon kuin katsoo hyväksi. Pääoman otto on avoimessa yhtiössä siis melko vapaamuotoista, vaikkakin ottoja tulee seurata kirjanpidossa. Avoimen yhtiön yhtiömies voi toisaalta ottaa pääomaa yhtiöstä myös palkkana. Osakeyhtiössä pääomaa voidaan jakaa ainoastaan palkkana tai osinkona, yksityisottoja ei osakeyhtiössä saa tehdä. Yleisesti osakeyhtiön osakas, joka tekee töitä yhtiössä, saa yhtiöstä pääomaa palkkana. (Suojaanen ym, 2008, 133-143)

5.3 Verouudistus 2012

Vuoden 2011 hallitusohjelmassa esitettiin verotuksen muuttamista, joka tuli voimaan vuoden 2012 alussa. Uusien verotusmenettelyiden myötä yritysverotuksen painopistettä muutettiin yhtiön käyttöön jäävien tulojen verottamisesta kohti yhtiöstä nostettavien varojen verotusta. (Hallitusohjelma 2011, s. 13)

Vuoden 2012 alusta pääomatulojen verotus on kiristynyt 28 prosentista 30 prosenttiin. Tämän lisäksi vero on muutettu progressiiviseksi, siten että 50 000 euroa ylittävien pääomatulojen veroprosentti on 32. Osakeyhtiön verotusta taas on alennettu aikaisemmasta 26 prosentista 24,5 prosenttiin. (Veronmaksajain Keskusliitto ry www-sivut 2012)

Luonnollisen henkilön saadessa osinkoa listaamattomasta yhtiöstä, osinko on verovapaata tuloa, jos se ei ylitä osakkeiden matemaattiselle arvolle laskettua 9 prosentin

vuotuista tuottoa. Osakas voi saada verovapaata osinkoa kuitenkin enintään 60 000 euroa vuodessa (Hallitusohjelma 2011, s. 13). Tämän ylittävistä osasta 70 prosenttia on veronalaista pääomatuloa ja loput 30 prosenttia verovapaata tuloa. Mikäli osingon määrä ylittää edellä mainitun 9 prosentin vuotuisen tuoton määrän, on tästä ylitetystä osasta 70 prosenttia ansiotuloa ja 30 prosenttia verovapaata tuloa. Osakkeen matemaattinen arvo saadaan kun edellisen tilikauden nettovarallisuus (varat-velat) jaetaan yhtiön ulkona olevien osakkeiden lukumäärällä. (Tomperi 2008, 190)

Taulukko 6. Luonnollisen henkilön saaman osingon verotus

Luonnollisen henkilön saaman osingon verotus		
Listaamaton yhtiö		
Yhtiön varat	600 000	eur
- yhtiön velat	250 000	eur
Nettovarallisuus	350 000	eur
/ osakkeiden lukumäärä	1 000	kpl
Yhden osakkeen matemaattinen arvo	350	eur
Osakas X:n osakkeet	600	kpl
Osakkeiden matemaattinen arvo	210 000	eur
Verovapaata osinkoa (max. 9 %-sääntö)	18 900	eur
Yhtiö jakaa osinkoa	30	eur/osake
Osakas X:n saama osinko	18 000	eur
Osinko saajalleen kokonaan verovapaata		
TAI		
Yhtiö jakaa osinkoa	40	eur/osake
osakas X:n saama osinko	24 000	eur
Verovapaata (max 9 %-sääntö)	18 900	eur
Ylittävä osa (23 680- 18 648)	5 100	eur
• siitä ansiotuloa 70 %	3 570	eur
• verovapaata 30 %	1 530	eur
Osakas X:n saama osinko kokonaisuudessaan:		
• veronalaista ansiotuloa	3 570	eur
• verovapaata tuloa (18 900+1 530)	20 430	eur
Osinko yhteensä	24 000	eur
Lähde: Tomperi 2008, 191		

Taulukossa 6 on esitetty luonnollisen henkilön saaman osingon verotus, kun osinko on saatu listaamattomasta yhtiöstä. Taulukossa on ensin esitetty osakkeen matemaattisen arvon laskeminen. Tämän jälkeen on selvitetty osakas X:n osakkeiden matemaattinen arvo ($600 \cdot 350$) sekä verovapaa osingon määrä ($210\,000 \cdot 9\%$). Tämän jälkeen on ensin tarkasteltu tilannetta, jossa yhtiö jakaa 30 euroa osinkoa per osake. Osakas X:n saama osinko on hänelle kokonaan verovapaata, sillä hänen saamansa osinko ei ylitä osakkeiden matemaattiselle arvolle laskettua 9 prosentin vuotuista tuottoa ($18\,000 < 18\,900$). Myöskään tämä vuoden aikana saatu osinko ei ylitä 60 000. Seuraavassa esimerkissä yhtiö jakaa 40 euroa per osake osinkoa, jolloin 9 % -sääntö ylittyy. Tämän seurauksena hän saa verovapaasti tulon, joka ei ylitä tätä 9 % -säännön rajaa (18 900) sekä ylimenevästä osasta 30 prosenttia. Loput 9 % -säännön ylittävästä osasta on ansiotuloa.

Uuden verotusohjelman myötä henkilöyhtiöiden verotus kiristyi pääomatuloveroprosentin kasvaessa, kun taas osakeyhtiön verotus aleni yhteisöverokannan alennuksesta johtuen. (Veronmaksajain Keskusliitto ry www-sivut 2012) Tämä uudistus voi aiheuttaa osakeyhtiö-muotoisen yritystoiminnan kasvun, sillä muiden yhtiömuotojen osalta verotus koveni, juurikin tuon nousseen pääomatulojen verotuksen vuoksi. Tämä voi johtua siitä, että osakas voi saada osakeyhtiöstä osan tuloistaan verovapaasti. Tällöin tähän tuloon kohdistuu ainoastaan yhteisövero 24,5 prosenttia, jonka suorittaa yhtiö.

Jokaisen osakeyhtiön perustamista harkitsevan tulisi kuitenkin huomioida myös muita asioita, joita osakeyhtiömuotoinen yritystoiminta pitää sisällään. Osakeyhtiö eroaa monella tavalla muista yhtiömuodoista. Henkilöyhtiöt ja toiminimi ovat yhtiömuodoltaan joustavia sekä hyviä vaihtoehtoja pienimuotoiseen yritystoimintaan, kun taas osakeyhtiö vaatii yrittäjältä enemmän työtä ja itse kuria sekä pitää sisällään paljon enemmän byrokratiaa. (Veronmaksajain Keskusliitto ry www-sivut 2012) Tulevina vuosina kuitenkin nähdään aiheuttaako muutos yrittäjien keskuudessa paljon yhtiömuotojen vaihtoja ja perustetaanko aiempaa enemmän osakeyhtiömuotoisia yhtiöitä.

6 TULOKSET

Työssä tutkittua yrityskauppaa voidaan pitää melko onnistuneena, kun ajatellaan asiaa siltä kannalta, että kauppa on joka tapauksessa toteutunut. Kuitenkin työn laatijan näkökulmasta kaupassa on ollut omia ongelmakohtia ja asioita, jotka olisivat voineet sujua paremmin. Kaupassa on otettu monia riskejä, jotka olisivat voineet aiheuttaa enemmänkin ongelmia kaupan aikana tai sen jälkeen.

Ostaja itsekin on kaupan jälkeen pohtinut kauppahinnan oikeellisuutta ja hänellä on ajatus siitä, että yrityksestä ehkä maksettiin hieman ylihintaa. Keskustellessamme asiasta, hän ilmaisi, että hänen olisi pitänyt enemmän tutustua yritykseen ennen kauppaa ja selvittää monia asioita paljon perinpohjaisemmin. Ostaja on kuitenkin muuten melko tyytyväinen tapahtuneeseen yrityskauppaan ja ratkaisuun ryhtyä yrittäjäksi. Vaikka tie onkin ollut haastava, hän pitää yrittäjyyttä itselleen sopivana tapana tienata elantonsa.

Suuri riski, joka yrityskaupassa otettiin, vaikutti juuri kauppahinnan oikeellisuuteen. On tärkeää, että ostaja tiedostaa minkä vuoksi myyjä on myymässä yritystä. Tapauksessa ostaja on tiedostanut, että myyjän eläkeikä lähenee ja hänellä ei ole enää kiinnostusta jatkaa yritystä, sekä ostaja näkee myös, että yrityksen tilanne on ollut hieman laskemaan päin. Haastattelussa kuitenkin tuli esille, että kaupan jälkeen ostaja on ymmärtänyt, että oikeasti yrityksen tilanne kauppahetkellä on luultavasti ollut lähellä +/- nollaa. Ostaja ei siis ole tiennyt yrityksen todellista tilannetta kauppaa tehdessään. Tämä ei kuitenkaan ole ollut kaupan kaatajaksi kaupan teon jälkeen, mutta jos tilanne olisi ollut yrityksellä vielä heikompi, niin vaikeuksia olisi voinut tulla ostajalle.

Kaupan jälkeen ostajaa ovat myös kiusanneet jotkin vastuut, jotka olivat tuntemattomia hänelle kaupan teon aikana. Vastuut ovat kuitenkin olleet määrältään niin pieniä, että niistä ei ole tullut suurta vaivaa ostajalle, eivätkä ne ole vaikuttaneet kaupan lopputulokseen. Ne ovat kuitenkin tuottaneet ylimääräistä työtä, päänvaivaa sekä rahanmenoa ostajalle. Helpommalla sekä sujuvammin olisi päästy, mikäli näistä vastuista olisi tiedetty jo kaupanteon hetkellä, ja niihin olisi sitä kautta osattu varautua.

Ostaja itse tiedosti asian, jota pitäisin riskinä tämän yrityskaupan kohdalla. Eli yritystä ei ole tutkittu riittävästi ja ostaja sekä myyjä ovat olleet todella vähän neuvottelemassa sekä keskustelemassa keskenään kaupan aikana. Kumpikaan ei pitänyt tarpeellisenä keskustella enempää, he molemmat olivat tyytyväisiä tilanteeseen tuolloin. Näkisin tässä kuitenkin alun mahdolliselle isomman ongelman syntymiselle, jota ei onneksi kaupan aikana tapahtunut.

Tapauksessa kuitenkin sekä ostaja että myyjä ovat olleet vilpittömin mielin ja myyjä on antanut kaiken informaation ostajalle, mitä hän on tiennyt antaa ja ostaja on tiennyt pyytää. Ostajan itsensäkin mukaan kauppaan on voinut vaikuttaa se seikka, että ostajalla ei ole ollut kokemusta yrityskaupoista ennen tätä. Hän ei ehkä ole osannut kaivautua riittävän syvälle yrityksen sisälle ennen kauppaa. Tämä tilanne on suurella osalla ostajista, jotka ostavat pieniä yrityksiä aloittaakseen tiensä yrittäjänä. Juuri siksi pienissä yrityskaupoissa on suuret riskit kauppojen epäonnistumisille.

Työssäni pohdin myös ajatusta, miksi avoinyhtiö? Miksi ostaja päätyi perustamaan avoimen yhtiön? Ostaja mielsi yritystä perustaessaan osakeyhtiön liian suureksi sekä vaikeasti hallinnoitavaksi yritysmuodoksi. Avoimen yhtiön kohdalla taas päätöstä tuki se, että avoin yhtiö on sopivan kokoinen yritysmuoto liiketoimintaa ajatellen. Avoimen yhtiön sekä osakeyhtiön välillä on suuria eroja, ja kyllähän osakeyhtiön hallinnoiminen on monimutkaisempaa kuin avoimen yhtiön. Osakeyhtiön puolia kuitenkin puoltaa vastuiden jakautuminen. Osakeyhtiössä yhtiömiehet eivät vastaa vastuista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Mutta osakeyhtiössä esimerkiksi yksityisottojen ottaminen ei ole mahdollista. Ostajan mukaan on mahdollista, että yhtiömuodon muutos tulee kyseeseen jossakin vaiheessa tulevaisuudessa, jos yrityksen liiketoiminta kasvaa niin paljon että esimerkiksi vastuiden lisääntymisen seurauksena, on kannattavampaa muuttaa yhtiömuodoksi osakeyhtiö.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO

Yrityskauppa ei ole koskaan helppo tapahtuma vaan se vaatii työtä sekä pitkäjänteisyyttä, jotta lopputuloksesta tulisi paras mahdollinen. Parhaalla mahdollisella lopputuloksella haetaan siis sitä, että yrityskauppa toteutuu kummallekin osapuolelle parhaalla mahdollisella tavalla. Ostajalle tämä tarkoittaa luonnollisesti oikeaa kauppahintaa sekä yrityksen jatkuvuutta tulevaisuudessa ja myyjälle taas riittävän suurta kauppahintaa sekä verotuksellisia asioita.

Pienten yritysten kauppatilanteissa, usein joko ostaja tai myyjä tai molemmat ovat ensimmäistä kertaa yrityskauppatilanteessa. Tällöin voi helposti käydä niin, että jo pelkästään kokemattomuuden puutteesta johtuen ei osata puuttua tai tarkistaa riittävästi asioita kauppatilanteessa. Ei ehkä kiinnitetä huomiota riittävästi yrityksen tilanteeseen ja juurikin tuiki tärkeisiin vastuisiin, joita yrityksellä on tai huomioida yrityksen myynnin motiiveja tai tulevaisuuden kannalta tärkeitä asioita kuten aineettoman pääoma säilyvyyttä. Usein saattaa myös käydä niin, että sopimukseen ei välttämättä kiinnitetä tarpeeksi huomiota, jolloin saatetaan tehdä kauppakumppanin kanssa vain yksi sopimus eli kauppakirja. Usein tämä voi olla aivan riittävää mutta jotta yrityskauppaprosessia pystytään hallinnoimaan hyvin, olisi hyvä tehdä myös muita tarpeellisia sopimuksia kuten esimerkiksi aiesopimus.

Kauppahinta on luonnollisesti yksi yrityskauppojen tärkeimmistä aspekteista ja siihen osataan kiinnittää huomiota. Case-yrityksen kohdallakin oli hyvä huomata, että ostaja teetti arvonmäärityksen ostettavasta yrityksestä ennen tarjousta. Arvonmäärityksen seurauksena ostajalla oli parempi kuva yrityksen todellisesta arvosta eikä yrityskauppaa päästy toteuttamaan esimerkiksi arvoa huomattavasti suuremmasta summasta.

Case-yrityksen yrityskauppa on toteutunut melko onnistuneesti, kun se on tehty vuonna 2011. Ostaja on tyytyväinen päätökseensä ryhtyä yrittäjäksi ja hän ilmaisi olevansa myös melko tyytyväinen kaupan kulkuun sekä kauppahintaan. Muutamia sellaisia asioita yrityskauppa pitää sisällään, joita olisi voinut tehdä toisella tavalla tai

paremmin mutta nämä asiat eivät ole suuresti vaikuttaneet yrityksen toimintaan yrityskaupan jälkeen.

Toivon työlläni olevan kiinnostuneita lukijoita, jotka saavat tätä lukiessaan uusia ajatuksia koskien yrityskauppaprosessia. Erityisesti toivon, että työni antaa ajatuksia yrityskauppaprosessin riskeistä ja siitä, mitä asioita olisi hyvä pohtia tällaisessa tilanteessa. Näkisin työlläni olevan lukijoita, jotka haluavat perehtyä yrityskauppaprosessin riskeihin sekä asioihin, joiden seurauksena kauppa voi epäonnistua.

Itse tekijänä sain työstäni paljon kokemusta. Mielenkiintoni on kohdistunut riskienhallintaan, joten tutkimus oli mitä parhain sekä mielenkiintoisin minulle. Todellisen yrityskauppatilanteen pohjalta pääsin tutkimaan näiden riskien todellisuutta sekä vaikutusta yrityskauppaan. Aihe oli haastava mutta pyrin selvittämään tutkimusongelmaani kattavasti sekä lukijaystävällisesti.

LÄHTEET

Blomquist, L., Blummé, N., Lumme, E., Pitkänen, T. & Simonsen, L. 2001. Due Diligence osana yrityskauppaa. Jyväskylä: KHT-Media Oy

Blummé, N., Pitkänen, T., Raunio, M. & Äärilä, L. 2008. Yritystoiminnan uudelleenjärjestely. Helsinki: KHT-Media Oy

Fernström, L., Pionius, L., Rastas, T. & Roos, G. 2006. Aineeton pääoma: Johdon käsikirja. Helsinki: Edita

Finlex, Ajantasainen lainsäädäntö. Tuloverolaki 30.12.1992/1535. Viitattu 12.1.2012. <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535>

Hallitusohjelma 2011. Pääministeri Jyrki Kataisen hallituksen ohjelma. Valtioneuvoston kanslia. Viitattu 22.3.2012].
<http://valtioneuvosto.fi/hallitus/hallitusohjelma/pdf/fi.pdf>

Katramo, M., Lauriala, J., Matinlauri, I., Niemelä, J., Svennas, K. & Wilkman, N. 2011. Yrityskauppa. Helsinki: WSOYpro

Nummela, N. & Raukko, M. Uutta liiketoimintaa yrityskaupoilla. Turun Kauppakorkeakoulun sidosryhmälehti Mercurius 4/2010. Viitattu 16.12.2011.
<http://www.mercurius.fi/index.php?page=37c84873a4e8a613d216e1b8f743137>

Pesonen, E., Hiltunen, M. & Turunen, H. 2000. Miten myyn yritykseni- Käytännön opas PK-yrittäjälle. Helsinki: Kauppakaari Oyj

Siikarla, P. 2001. Onnistunut yrityskauppa ja sukupolvenvaihdos. Jyväskylä: Gummerus

Suojanen, K., Savolainen, H. & Vanhanen, P. 2008. Opi oikeutta 1. Jyväskylä: Gummerus

Suomen Yrittäjät 2008. Yrittäjät.fi. Avoimen yhtiön perustaminen ja vastuut. Viitattu 1.12.2011. <http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/avoinyhtio/>

Suomen Yrittäjät 2008. Yrittäjät.fi. Kommandiittiyhtiön perustaminen ja vastuut. Viitattu 5.12.2011.
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/kommandiittiyhtio/>

Suomen Yrityskaupat. Vinkkejä ostajalle. Viitattu 16.12.2011.
<http://www.yrityskaupat.net/vinkit.php?sid=458>

Suomen Yrittäjät 2008. Yrittäjät.fi. Yhtiömuodon merkitys omistajanvaihdoksen kannalta. Viitattu 4.4.2012. <http://www.yrittajat.fi/File/80386723-c287-434c-ad8b-42ec7269b62a/Yhti%C3%B6muodon%20merkitys%20omistajanvaihdoksen%20kannalta.pdf>

Suomen Yrityskaupat. Yrityskaupan syntymisen keskeisiä ongelmia. Viitattu 16.1.2012. <http://www.yrityskaupat.net/vinkit.php?sid=593>

Tomperi, S. 2008. Käytännön kirjanpito. Helsinki: Edita

Tomperi, S. 2009. Yritysverotus ja tilinpäätössuunnittelu. Hyvinkää: WSOYpro

Uudenmaan Lakimiehet. Kauppakirjat ja muut asiakirjat. Viitattu 9.2.2012.
<http://www.uudenmaanlakimiehet.fi/kauppakirjat.html>

Vero.fi. Tuloverotus – avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Viitattu 1.3.2012.
http://vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Avoin_yhtio_ja_kommandiittiyhtio/Tuloverotus

Vero.fi. Veroilmoituksen antaminen: avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Viitattu 15.12.2011.
http://vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Avoin_yhtio_ja_kommandiittiyhtio/Veroilmoituksen_antaminen

Veronmaksajain Keskusliitto ry. Veromuutokset 2012. Viitattu 22.3.2012.

<http://www.veronmaksajat.fi/veromuutokset2012>

YritysSuomi. Avoin yhtiö. Viitattu 1.12.2011.

<http://www.update.yrityssuomi.fi/ysforms/default.aspx?nodeid=15575>