

Opinnäytetyö AMK

Liiketalous

Taloushallinto

2012

Jutta Gustafsson

YRITYSKAUPPA

– turkulaisen pk-yrityksen myyjän näkökulma



OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous | Taloushallinto

2012 | 60 sivua

Hanna Kärkkäinen

Jutta Gustafsson

YRITYSKAUPPA

Yrityskaupat ovat monimutkaisia kokonaisuuksia, joiden hallintaan vaaditaan niin taloudellista, juridista kuin sosiaalistakin osaamista. Tästä syystä lähes jokainen yrityksensä myyntiä harkitseva yrittäjä palkkaa yritysmyyntin ammattilaisen hoitamaan yrityksensä myynnin.

Suomessa tehtävien yrityskauppojen määrä on kasvanut vuosi vuodelta ja yritysjärjestelyjen hyödyntäminen on aiempaa yleisempää. Yritysjärjestelyjä käytetään, kun halutaan synnyttää uutta liiketoimintaa tai vauhdittaa olemassa olevan yrityksen kasvua.

60 % suomalaisista yrittäjistä on yli 45-vuotiaita, joten yritysjärjestelyjä sekä yrityskauppoja tullaan lähivuosina tekemään enemmän kuin koskaan. Motiiveja yrityksen ostamiselle tai myymiselle on useita: sen avulla voidaan kasvattaa yrityksen markkinaosuutta, vähentää yrityksen kilpailua muiden kanssa ja ennen kaikkea lisätä yrityksen arvoa.

Opinnäytetyö käy läpi koko yrityskauppaprosessin aina myyntipäätökseen vaikuttavista tekijöistä, ristiriitatilanteiden ratkaisemiseen. Työn keskeinen näkökulma on katsoa asioita ja myyntiprosessia myyjän kannalta.

ASIASANAT:

Yrityskauppa, Pk-yritys, yrittäjä, yrityksen arvonmäärittäminen, due diligence, myynnin motiivit, yritysmyyntin välittäjä, yrityskaupan verotus, arvonmäärittäminen, yritysmyyntin sopimukset

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business | Financial management

2012 | 60 pages

Hanna Kärkkäinen

Jutta Gustafsson

ACQUISITION

Acquisitions are complex entities. To be able to control them, one needs to acquire economic, legal and social skills. Because of this, almost every single entrepreneur who is considering selling his business hires a professional to deal with the acquisition.

The number of mergers and acquisitions (M & A) has grown every year and the utilization of M & A is more common now than ever before. M & A is being used when one needs to generate new business or accelerate the growth of existing business.

60 % of the Finnish entrepreneurs are over the age of 45. This means that in the next few years there will be more corporate restructuring and mergers and acquisitions than ever before. The motives behind purchasing or selling a business are manifold: with the help of acquisition, the market share of the business can be increased, competition with other businesses can be reduced and above all the value of the company can be enhanced.

This thesis deals with the acquisition process all the way from the factors that affect the decision to sell, to the conflict resolving. The key perspective is to view things and the sales process from the seller's point of view.

KEYWORDS:

Acquisition, SME, entrepreneur, business valuation, due diligence, motives behind sales, business sales broker, acquisition tax, the valuation methods, acquisition agreements

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 MYYNNIN VAIHEET	7
2.1 Myynnin välittäjä – mistä ja miksi?	7
2.2 Mitä myydään?	9
2.2.1 Kaikki osakkeet	9
2.2.2 Koko liiketoiminta	10
2.2.3 Fuusio ja vähemmistöosuus	11
2.3 Ostajien kartoitus	13
2.3.1 Kilpailijat	14
2.3.2 Asiakkaat	14
2.3.3 Ulkopuolinen yrittäjä	15
2.3.4 Sijoittajat	15
2.4 Yhteydenotto	16
2.5 Sopimusneuvottelut	17
2.6 Luovutus	19
3 MYYNNIN MOTIIVIT	20
3.1 Yrityksen tilanne	20
3.2 Yrittäjän tilanne	22
4 YRITYKSEN ARVONMÄÄRITYS	25
4.1 Arvonmääritysmenetelmiä	27
4.1.1 Substanssiarvon merkitys arvonmäärittämisessä	27
4.1.2 Kassavirtamalli	29
4.1.3 Osinkoperusteinen malli	30
4.1.4 Lisäarvomalli	30
4.2 Hinta	31
4.3 Yrityksen ”kunnostus” myyntiä varten	33
5 VEROTUS	36
5.1 Verot	37

5.2 Pääomatulot ja verotus	38
5.3 Ansiotuloverot	38
5.4 ALV ja varainsiirtoverot	40
6 SOPIMUKSET	42
6.1 Sopimukset ja asiakirjat	45
6.2 Sopimussisältö eri kauppakohteissa	49
6.2.1 Liiketoiminnan kauppa	49
6.2.2 Yhtiöosuuden kauppa	50
7 RISTIRIITATILANTEET	53
8 YHTEENVETO	59
LÄHTEET	61

LIITTEET

- Liite 1. Kauppasopimus
- Liite 2. Salassapitosopimus
- Liite 3. Ylimääräisen yhtiökokouksen pöytäkirja

KUVIOT

Kuvio 1. Yrittäjien määrä ja osuus ikäryhmittäin ilman avustavia perheenjäseniä (Työ- ja elinkeinoministeriö, työvoimatutkimus, Tilastokeskus.)	23
---	-----------

1 JOHDANTO

Melkein jokainen yrittäjäksi ryhtyvä joutuu ammattielämässään tilanteeseen, jossa hänen on päätettävä myydäkö yrityksensä vai lopettaako koko firman tarina. Yrityskauppa on laajamittainen sekä ainutlaatuinen hanke yrittäjän elämässä. Myyntiprosessi vaatii ammattitaitoa ja kokemusta sekä hallittua ja loppuun saakka harkittua toteuttamista.

Yrityskauppa etenee vaiheittain aina ostajan etsimisestä kaupan jälkihoitoon. Opinnäytetyön tavoitteena on kuljettaa lukija läpi yrityskauppaprosessin ja selkeästi kertoa, mitä kunakin hetkenä tapahtuu. Työssä perehdytään tarkimmin myyjän näkökulmaan. Keskeisimmän tutkimustehtävän voi tiivistää kysymykseen: Miten yritys myydään ja mitä kaikkea siihen liittyy? Opinnäytetyössä käydään läpi myynnin vaiheet, yleisimmät motiivit myynnin takana, kuinka yrityksen arvo määritellään, yrityskauppasopimukset, verotuskäytäntö sekä mahdolliset ristiriitatilanteet.

Opinnäytetyön aihevalinta perustuu puhtaasti kirjoittajan henkilökohtaiseen kiinnostukseen. Perheen omistuksessa 47 vuotta ollut yritys myytiin uusille omistajille syksyllä 2007 ja tämän opinnäytetyön tutkimusmateriaalina käytetäänkin entisen perheyrityksen myynnistä saatua haastattelutietoa sekä siihen liittyviä aineistoja.

Lähdekirjallisuus koostuu pääosin yrityskauppaan, due diligenceen, uudelleenjärjestelyyn ja arvonmääritykseen liittyvästä kirjallisuudesta sekä elektronisista lähteistä. Myös tutkimuskohteena olevan yrityksen myyjiä on haastateltu, sopimuksia ja muuta kirjallista myyntimateriaalia tutkittu, joista suurin osa täytyy salassapitovelvoitteiden takia muokata tunnistamattomaksi opinnäytetyön liitteissä. Case-yritystä kutsutaan tässä työssä nimellä Firma Oy.

2 MYYNIN VAIHEET

Yrityksen myyminen on aikaa vievä ja monivaiheinen tapahtumaketju, jossa välillä edetään ja välillä otetaan takapakkia. Yrityksen myyminen ei tapahdu itsestään, vaan siihen paneudutaan vakavasti ja myyntiprosessia johdetaan aktiivisesti. Myynnin vaiheet voivat vaihdella, joitakin vaiheita saattaa jäädä väliin ja jotain saattaa tulla tilalle. Jokainen yrityskauppa on tapauskohtainen prosessi. (Pasonen ym. 2000, 18)

2.1 Myynnin välittäjä – mistä ja miksi?

Jotta myyjä pystyy keskittymään liiketoiminnan hoitamiseen myyntiprosessin aikanakin, on suositeltavaa palkata osaava neuvonantaja. Yrityskauppoihin erikoistuneita välittäjiä on Suomessa useita, aina miljardikauppoihin perehtyneistä investointipankkiireista, keskisuuria kauppia hoitaviin corporate finance – välittäjiin sekä pienempiä kauppia hoitaviin yrityskaupakonsultteihin. Suositeltavaa on, että yrittäjän kartoittaessa kenet palkata kaupan välittäjäksi, hän tarkistaa välittäjäehdokkaan taustat ja päätyy valinnassaan henkilöön tai firmaan, jonka motiivit ja toiminta kulkevat käsi kädessä hänen omien näkemystensä kanssa.

Yrityskauppoja hoitavat tahot löytyvät helpoiten suoraan netin hakukoneilta. Toisinaan kaupan välittäjä löytyy, kun sana välittäjien ammattitaidosta alkaa kiertää. Toisinaan taas välittäjän voi löytää lehdistä kuten Taloussanomista tai Kauppalehdestä. Yrittäjä voi myös ottaa yhteyttä omaan pankkiinsa ja saada sieltä yhteyden pankin suositteluihin yrityskauppojen välittäjiin.

Kaupan koko ja valmistelutyön laajuus kulkevat usein käsi kädessä: mitä isompi kauppa, sitä suuremmasta yrityskokonaisuudesta on kyse ja sitä enemmän hankkeeseen liittyy valmistelu- ja selvitystyötä. Suurilla neuvonantajilla on suuret

resurssit, pienemmät hoitavat yksinkertaisempia kauppvoja pienemmin resurssein. (Pasonen ym. 2000, 23)

Jo ennen välittäjän valintaa on hyvä tehdä itselleen ja mahdollisille yhtiökumppaneille selväksi, miksi välittäjä on hyvä hankkia yrityskauppoja tehtäessä. Välittäjät hallitsevat myyntiprosessin, ja heidät palkkaamalla myyjä lisää todennäköisyyttä saada yrityksensä myydyksi. Välittäjillä on yhteydet alan toimijoihin ympäri maailman, mikä tarjoaa mahdollisuuden löytää ostajia, joita myyjä ei muuten tavoittaisi. Välittäjien kokemus näkyy erityisesti neuvottelu- ja käytännönkokemuksena, jollaiseen kuka tahansa yksityishenkilö ei yllä. Välittäjä toimii myyjän puhemiehenä hoitaen työnsä tehokkaimmin silloin, kun myyjä on antanut selkeät ohjeet, joita seurata. (Pasonen ym. 2000, 26)

Firma Oy:n kohdalla yritysmyynnin välittäjäksi valikoitui yrityksen käyttämän tilitoimiston omistajan hallinnoima yritys, Suomen Yrityskaupat Oy. Yrittäjät kokivat voivansa luottaa Suomen Yrityskauppa Oy:n asiantuntemukseen pitkän tilitoimistoasiakkuutensa perusteella. Firma Oy:n myynti päätettiin antaa asiantuntijoiden käsiin, sillä omistajien tietotaito ei riittänyt sopimusten eikä yrityskaupan juridisen puolen hallintaan. Myöskään myyjien aika ei riittänyt potentiaalisten ostajien kartoittamiseen tai yrityskauppamaailman kiemuroiden opetteluun. Yksi tärkeimmistä syistä Suomen Yrityskauppa Oy:n valintaan oli se, että kyseisellä yrityksellä on laaja ostajarekisteri, josta pystyttiin karsimaan potentiaaliset ostajaehdokkaat Firma Oy:lle. Ostajien karsiminen tarkoitti, että vain ne ostajaehdokkaat, joiden mielenkiinto kohdistui sähkökonekorjaamoalan yrityksiin, saivat yhteydenoton Suomen Yrityskaupat Oy:ltä koskien myynnissä olevaa sähkökonekorjaamo. (Myyjä S. 25.8.2012)

2.2 Mitä myydään?

Jotta yrityksen myynti onnistuu odotusten mukaisesti, olisi myyjän kartoitettava ostajaehdokkaat mahdollisimman tehokkaasti. Tärkeintä myyjälle on saada mahdollisimman hyvä hinta myymästään yrityksestä.

Yrityskaupat on perinteisesti jaettu kahteen pääryhmään: liiketoiminta- eli substanssikauppoihin ja yhtiöosuuskauppoihin. Liikkeen- ja ammatinharjoittajat eivät voi valita kauppansa muotoa, sillä se on aina substanssikauppa. Sen sijaan yhtiömuotoisessa yrityksessä on periaatteessa mahdollisuus valita kaupan muoto. Yhtiö myy joko substanssiaan tai omistaja myy yhtiön osakkeita tai osuuksia. (Heinonen 2005, 62)

Yrityskauppa voidaan tehdä lähtökohtaisesti joko osakkeiden/osuuksien kauppana tai liiketoiminnan kauppana. Ostajan ja myyjän näkökulma kaupan kohteeseen on usein erilainen: useimmiten myyjäyhteisölle on verotuksellisesti edullisempaa myydä omistamansa yrityksen osakkeet ja ostajalle puolestaan ostaa liiketoiminta. Tämä johtuu siitä, että osakkeet voidaan usein luovuttaa verovapaasti. (Katramo ym. 2011, 183)

2.2.1 Kaikki osakkeet

Yhtiön koko osakekannan ostaminen tarkoittaa, että ostaja välttyy uuden yrityksen perustamiseen liittyvältä paperisodalta sekä osasta kaupparekisterimaksuja.

Osakekauppa on yrityskauppa tai -järjestely yksinkertaisimmillaan. Osakekaupassa myyjä myy yrityksen hallintaan ja tuottoon oikeuttavat osakkeet joko kokonaan tai osittain. Ostaja ottaa vastatakseen yhtiön kaikkine varoine, velkoineen ja vastuineen. Osakekauppa poikkeaa merkittävästi periaatteellisella tasolla liiketoimintakaupasta, missä ostaja ostaa tietyt omaisuuserät ja liiketoiminnot

kohdeyhtiöstä, mutta itse kohdeyhtiön omistus jää edelleen alkuperäiselle omistajalle. (Suomen Yrityskaupat Oy 2012.)

Mikäli yhtiössä on useita osakkeenomistajia, tulisi heidän sopia keskenään yhteisestä myynnistä sekä määritellä osakkeiden hinta. Myyjien on mahdollista myös pyytää ostajilta tarjouksia osakkeista. Käytännössä kuitenkin myyjäosapuoli joutuu ilmoittamaan ostajaehdokkaille myyntihinnan jo kauppaneuvottelujen alkuvaiheessa. Ostaja voi asettaa kaupan ehdoksi, että myyjä jää yhtiöön vähemmistöosakkaaksi, mikäli hän pitää tärkeänä myyjän ammattitaitoa ja tämän henkilösuhteita olemassa oleviin asiakkaisiin. Myyjän tulee osake-enemmistön myydessään ottaa huomioon, että vähemmistöosakkeiden myynti voi olla vaikeaa, jos yhtiö ei jaa suuria osinkoja vuosittain.

Vähemmistöosakas voi parantaa asemaansa tekemällä enemmistöosakkaan kanssa osakassopimuksen, jossa voidaan sopia esim. hallituspaikkojen jakamisesta tai tietyissä päätöksissä vaadittavasta määräenemmistöstä. Osakassopimus on voimassa sovitun määräajan, normaalisti 3-5 vuotta. (Pasonen ym. 2000, 56–57)

2.2.2 Koko liiketoiminta

Liiketoiminnan kaupassa myydään tavallisesti liiketoiminnallinen kokonaisuus, joka sisältää esimerkiksi asiakassuhteet, tehdyt sopimukset, tilaukset, varaston, tarjoukset, patentit, vuokrasopimukset, tilisaatavat, toimiluvat ja henkilöstön. Näiden lisäksi kauppaan voi kuulua paljon muutakin tai kaupan ulkopuolelle voidaan rajata tiettyjä osa-alueita, kuten tietyt tuoteryhmät tai osa varastosta. (Pasonen ym. 2000, 57)

Ostajaa koko liiketoiminnan hankkiminen hyödyttää parhaiten siten, että oston kohteena oleva omaisuus pystytään rajaamaan. Tällöin ydinliiketoimintaan kuulumatonta omaisuutta ei tarvitse tarpeettomasti rahoittaa. Se taas tarkoittaa

kauppariskin pienentymistä, sillä ostettava omaisuus on helpommin tarkistettavissa. Ostajaa hyödyttävänä seikkana voidaan pitää myös liikearvokorvauksen vähennyskelpoisuutta verotuksessa. Myös velat sekä vastuut jäävät myyjän vastuulle, mikäli muuta ei kaupan yhteydessä sovita.

Firma Oy:n myynnissä päädyttiin koko liiketoiminnan kauppaan. Ensimmäisenä ajatuksena myyjillä oli fuusioituminen samalla alalla toimivan pienemmän yrityksen kanssa. Tämä ajatus kuitenkin jouduttiin hylkäämään, sillä fuusiotarjouksen vastaanottajat eivät olleet kiinnostuneita yhtiöiden sulauttamisesta. Toisena hankaluutena olivat yritysten eri yhtiömuodot; toinen yritys oli osakeyhtiö, kun taas toinen avoin yhtiö. Fuusioehdotuksen rauettua myyjien ainoana vaihtoehtona oli koko liiketoiminnan kauppa. Omistajat keskustelivat pitkään yrityksen nimen kuulumisesta kauppaan, sillä nimi oli johdettu suvun nimestä. Myyjien perimmäisenä ajatuksena oli, että he saattaisivat tulevaisuudessa haluta käyttää kyseistä nimeä toisen yrityksen nimessä. Nimi kuitenkin päätettiin myydä osana liiketoimintaa. Myynnistä päätettiin ylimääräisessä yhtiökokouksessa, joka pidettiin Firma Oy:n tiloissa 31.8.2007. Paikalla olivat myyjä S sekä myyjä J, jotka kummatkin omistivat ja edustivat 75 osaketta ja ääntä. Firma Oy:n kokonaisosakemäärä oli 150, joten edustus ja päättäjät olivat paikalla täysivaltaisesti. Ylimääräisessä yhtiökokouksessa päätettiin yksimielisesti myydä koko liiketoiminta Ostaja Oy:lle. (Liite 3; Myyjä S. 25.8.2012)

2.2.3 Fuusio ja vähemmistöosuus

Sulautuminen eli fuusio tarkoittaa yritysjärjestelyä, jossa yksi tai useampi sulautuva yhtiö sulautuu vastaanottavaan yhtiöön siten, että sulautuvan yhtiön varat ja velat siirtyvät yleisseuraantona vastaanottavalle yhtiölle. Sulautuvan yhtiön osakkeenomistajat saavat osakeyhtiölain mukaan vastikkeena vastaanottavan yhtiön osakkeita, rahaa tai muuta omaisuutta. Elinkeinoverolaissa olevien fuusiota koskevien veroneutraalisuussäännösten soveltaminen edellyttää, että

sulautumisvastikkeena on vastaanottavan yhtiön uusia osakkeita tai lisäksi rahaa enintään 10 % niiden nimellisarvosta. Fuusio tehdään yleensä näiden verosäännösten mukaisesti. (Laakso, Lukander & Ruohola Oy 2012)

Sulautumisprosessi kestää tyypillisesti noin 4-5 kuukautta. Sulautuvia yhtiöitä pidetään erillisinä verovelvollisina sulautumisen rekisteröintiin saakka. Sulautuvat yhtiöt laativat lopputilityksen sulautumispäivälle ja antavat viimeisen veroilmoituksensa rekisteröintipäivän mukaisesti. (Katramo ym. 2011, 192)

Vähemmistöosuus tarkoittaa nimensä mukaisesti vähemmistön osuutta yrityksen koko osakepääomasta. Yritys voi myydä vähemmistöosuuksia, kun on tarve tuotekehittelyyn tai toimintaa on laajennettava nopeasti riskipääoman turvin. Tämä riskipääoma on uutta pääomaa osakkeille, josta ei tarvitse maksaa korkoa.

Yrityksen vähemmistöosuuksista voivat olla kiinnostuneita useat tahot. Työntekijä voi sijoittaa yritykseen pääomaa ja varmistaa osakkuudellaan työpaikkansa yrityksessä. Suuryrityksillä voi olla kiinnostusta ostaa esimerkiksi siivu asiakasyrityksestään. Yritys saa uutta pääomaa ja samalla uusi osakas voi laajoilla verkostoillaan tuoda uusia asiakassuhteita ja liikevaihtoa. Vähemmistöosakas edellyttää usein saavansa yrityksessä ainakin yhden hallituspaikan ja oikeuden vaikuttaa tilintarkastajan valintaan. Näillä valinnoilla varmistetaan vähemmistöosakkaan tiedonsaanti yrityksessä. (Pasonen ym. 2000, 58.)

Vähemmistöosuuden myyminen on usein helpompaa kuin koko yrityksen myyminen. Ostajan ei tarvitse ottaa yritystä kokonaan vastuulleen, vaan entiset omistajat jatkavat edelleen yrityksen vetämistä vakiintuneella ammattitaidolla. Myynnin yhteydessä voidaan sopia jatkotoimenpiteistä, esimerkiksi ostajalle on sitouduttu myymään määrätyn ajan kuluessa lisää osakkeita tiettyyn, erikseen määrättyyn hintaan. Myyjä ja ostaja kehittävät yritystä yhdessä, jotta lopullinen tavoite sovituissa osakejärjestelyissä saavutettaisiin. (Pasonen ym. 2000, 59.)

2.3 Ostajien kartoitus

Jotta yrityskauppa onnistuisi odotusten mukaisesti, on ostajaehdokkaiden perusteellinen kartoitus tarpeen. Ostaja, jolle myytävän yrityksen arvo on suurin, on myös paras ostajakandidaatti.

Parhaan ostajakandidaatin tunnistaminen tapahtuu tavallisesti listaamalla ensin väljin kriteerein kaikki mahdolliset kyseeseen tulevat tahot. Tämän jälkeen pohditaan, mitä arvoa yrityksestä olisi kullekin ostajalle ja sijoitetaan sen jälkeen ostajat arvon mukaiseen järjestykseen. (Pasonen ym. 2000, 30.) Tämä on se kaupantekoprosessin hetki, jolloin ulkopuolisesta tahosta on hyötyä. Ulkopuolinen välittäjä tarjoaa myyjälle uusia näkökulmia, jotka auttavat löytämään lisää ostajaehdokkaita.

Yrityskauppaan, kuten kaikkeen muuhunkin, vaikuttaa kysynnän ja tarjonnan laki; mitä enemmän on halukkaita ostajia, sitä parempi hinta tullaan yrityksestä saamaan. Ostajan lähtökohdat olisi hyvä ymmärtää ja sisäistää, jotta myyntineuvottelut sujuvat jouhevasti, hinnasta päästään paremmin sopuun ja ostajan käytöstä on helpompi tulkita.

Firma Oy:n myynnissä ostajien kartoitus annettiin Suomen Yrityskaupat Oy:n tehtäväksi. Omistajat rajasivat potentiaalisten ostajien määrää sähköalan koulutuksen saaneisiin. Tämä oli perusteltua, sillä sähkökonekorjaamoala on luvanvaraista toimintaa, jota kuka tahansa ei saa harjoittaa. Toinen myyjien välittäjille asettama ehto oli, että tuleva ostaja antaisi yrityksessä olevan henkilöstön jatkaa toimessaan sekä olisi valmis kehittämään yritystä ja sen toimintaa yhä edelleen. Rajoituksia sille, edustaisiko potentiaalinen ostaja kilpailijaa, sijoittajaa, asiakasta tai muuta tahoa, eivät myyjät halunneet asettaa. (Myyjä S. 25.8.2012)

2.3.1 Kilpailijat

Potentiaalisimpia ostajia ovat usein kilpailijat. Toimiala ja asiakkaat ovat heille jo tuttuja, ja he saattavat tuntea myyjän yritystoimen hyvin. Yrityskauppa saattaa vahvistaa kilpailijan markkina-asemaa, avata uusia asiakassuhteita, täydentää tuotevalikoimaa, lisätä tuotantokapasiteettia, antaa pääsyn uuteen teknologiaan tai eliminoida hintahäirikön. Kilpailu vähenee, ostaja saa entistä suuremman markkinaosuuden ja pääsee entistä voimakkaammin vaikuttamaan alalla vallitsevaan hintatasoon. Kilpailijalla on myös alan ulkopuolelta tulevaan ostajaan verrattuna paremmat edellytykset karsia päällekkäisyyksiä ja leikata kustannuksia. (Pasonen ym. 2000, 31.)

Yrityksen myyminen kilpailijalle on myyntiprosesseista herkin; myyjän on vaikea antaa kilpailijan nuuskia yrityksensä tietoja, jollei ole täyttä varmuutta kaupan toteutumisesta. Täytyy myös ajatella tilannetta ostajan kannalta; ostaja ei halua välttämättä ostaa yritystä, jollei pääse tutustumaan yrityksen tietoihin tarpeeksi hyvin. Nämä tilanteet ovat vältettävissä sopimuksella tai ennakkomaksuilla, jonka mukaan myyjä siirtää ostajalle yrityssalaisuuden piiriin liittyvää informaatiota sitä mukaan, kun ostaja sitoutuu kauppaan.

2.3.2 Asiakkaat

Asiakas voi tulla kysymykseen yrityksen ostajana, mikäli myytävä yritys on kriittisen toimittajan asemassa, ja asiakas haluaa varmistaa katkeamattoman yhteistyön tulevaisuudessakin. Tällainen asetelma voi olla kyseessä esim. silloin, kun yritys valmistaa vaikeasti saatavia komponentteja, joiden korvaaminen muualta ostamalla on hidasta ja epävarmaa. Myös tilanteessa, jossa yritys toimii tiiviissä tuotekehitysyhteistyössä asiakkaan kanssa, ja asiakas on tullut omassa tuotekehityksessään riippuvaiseksi myyjäyrityksen panoksesta, asiakkaalle saattaa herätä halu ostaa yritys. Tosiasiassa asiakkaille on kuitenkin taloudellisesti

tehokkaampaa kilpailuttaa alan toimijoita kuin sitoutua yhteen, itse omistettuun yksikköön. (Pasonen ym. 2000, 32.)

2.3.3 Ulkopuolinen yrittäjä

Ulkopuolisen yrittäjän löytäminen on haastavaa, vaikka myyjä käyttäisikin apunaan yrityskauppajärjestelyihin erikoistuneita yrityksiä. Yrityskauppoja hoitavilla yrityksillä saattaa olla tiedossa nimiä, mutta ostajan löytäminen tätä kautta on sattumankauppaa. Paras tapa tavoittaa henkilöitä, jotka voisivat tulla kyseeseen ostajina, on pohtia kuka yrityksen kontaktiverkostossa ja ammattipiirissä saattaisi olla kiinnostunut jatkamaan liiketoimintaa.

Yksityishenkilöille myytäessä saattaa rahoitus muodostua haasteeksi, mikäli ostajalla ei ole riittävää varallisuutta tai henkilökohtaista velanottokykyä. Tämä johtaa siihen, että rahoitus kootaan useammasta eri lähteestä. Näitä lähteitä ovat mm. pankit ja pääomasijoittajat. (Pasonen ym. 2000, 33–34)

2.3.4 Sijoittajat

Sijoittajille tärkein päämäärä yrityksen ostamisessa on sen kunnostaminen ja eteenpäin myyminen. Tämän vuoksi sijoittajien kiinnostuksenkohteena ovat ensisijaisesti aliarvostetut sekä huonosti menestyvät yritykset.

Sijoittajan tavoitteena on kohdeyrityksen toiminnan, johtamisen ja resurssien uudelleenorganisoinnin kautta tapahtuva kohteen osakekannan arvonnousu ja voitollinen sijoituksesta irtautuminen. Sijoittaja asettaa alkutilanteessa kohdeyhtiöstä ostamansa osuuden hinnan niin, että tuottovaatimus saavutetaan ottaen huomioon oletukset yhtiön kehityksestä. (Katramo ym. 2011, 21)

Sijoittajan maksama hinta yrityksestä ei tule olemaan yhtä hyvä kuin yrityksen operatiivisessa toiminnassa jatkavalle ostajalle myytäessä, mutta sijoittajaa voidaan pitää muita varmempana ostajana.

2.4 Yhteydenotto

Vaikka myyjä olisi pärjännytkin tähän pisteeseen asti omillaan, olisi hänen syytä pyytää asiantuntija apuun, kun yhteydenottoa mahdollisiin ostajiin aletaan valmistella. Jos myyjän listaamat potentiaaliset ostajaehdokkaat ovat pelkästään hänen tuntemiaan henkilöitä ja yrityksiä, tuntuu yhteydenotto ja yrityksen tarjoaminen ostettavaksi hieman kuin kerjuulta, vaikka myytävä yritys haluttu ja kannattava ostos olisikin.

Myyjän luottamus valitsemaansa välittäjäyritykseen on tärkeää. Myyjä haluaa tietää, onko välittäjällä ammattitaitoa ja kykyä löytää parhaimmat ostajaehdokkaat. Myyjän on myös oltava varma, että välittäjäyritys edustaa myytävää yritystä sen ansaitsemalla ja vaatimalla tavalla.

Yhteydenotto mahdollisiin ostajiin tehdään harkitusti. Ensin tulee kuitenkin selvittää toisen osapuolen kiinnostus hankkeeseen ylipäänsä; allekirjoitettu salassapitosopimus on käypä todiste toisen osapuolen vakavasta suhtautumisesta asiaan. Myyjän kannattaa myös pitää myyntitoiveensa salassa, sillä huhut myyntihalusta saattavat vahingoittaa yritystä sekä sisäisesti että ulkoisesti. Välittäjien ja salassapitosopimusten käyttäminen saattaa ensi kuulemalta kuulostaa yliampuvalta, mutta käytäntö on osoittanut, että yrityskauppa onnistuu huomattavasti suuremmalla todennäköisyydellä salassa pidettynä kuin avoimesti tehtynä. (Pasonen ym. 2000, 36–37.)

2.5 Sopimusneuvottelut

Kun salassapitosopimus on allekirjoitettu ja keskusteluyhteydet on avattu useiden ostajaehdokkaiden kanssa, on neuvotteluissa aika siirtyä konkreettisemmalle tasolle. Konkreettisuus perustuu ostajien antamiin alustaviin tarjouksiin ja niistä sovittaviin aikatauluihin.

Vaikka kahta samanlaista yrityskauppaa ei maailmasta löydykään, kaikkia yrityskauppoja yhdistävä tekijä on jonkinlaisen sopimuksen syntyminen myyjän ja ostajan välille. Suomalaisen osakeyhtiön osakkeen luovutus on vapaamuotoinen tapahtuma. Tämä tarkoittaa myös sitä, että mikäli yrityskauppa toteutetaan osakekauppana, ei yrityskauppasopimukselta myöskään vaadita tiettyä määrämuotoa. Periaatteessa yrityskauppa osakekauppana voidaan toteuttaa jopa suullisella sopimuksella. Yrityskauppa on kuitenkin lähes poikkeuksetta osapuolten näkökulmasta merkittävä liiketoimi. Siitä laaditaan kirjallinen sopimus, jossa määritellään osapuolten oikeudet ja velvollisuudet hyvin tarkasti. (Katramo ym. 2011, 344.)

Yrityskaupoista päättävät elimet yrityksessä ovat johto ja/tai hallitus. Sen vuoksi sekä myyjän että ostajan on oltava varuillaan siinä, kenen kanssa kaupoista neuvotellaan. Mikäli neuvotteluja käydään ns. alemman tason portaan kanssa, ei kauppojen sinetöinnistä voida olla varmoja.

Myyjän olisi syytä muistaa muutamia tärkeitä asioita oikeaa neuvottelutaktiikkaa pohtiessaan, vaikka välittäjä ison osan niistä jo tarkkaan miettiikin. Myyjän on tärkeää tietää, että ostajalla on ostamiseen vaadittavat resurssit ja että ostaja tietää, millä aikataululla sekä varat että neuvottelut saadaan liikkeelle. On myös hyvä selvittää syy, miksi ostajat ovat kiinnostuneita yrityksestä. Joku ostaja saattaa olla kiinnostunut asiakaskannasta, kun taas toista kiinnostavat yrityksen edustamat tuotteet tai palvelut. Myyjän on suotavaa myös harkita missä vaiheessa

neuvotteluja on viisasta tulla neuvottelupöytään ja mihin asti on viisasta antaa välittäjäyrityksen hoitaa neuvottelut.

Onnistuneessa strategisessa yrityskaupassa yrityksen arvo määräytyy neuvotteluprosessin aikana. Arvoon vaikuttavat sekä ostettavan yhtiön itsenäinen tuloksenteekokyky että synergiat (yhteisvaikutus, tehostaminen, toimintojen yhdistäminen). Arvo määräytyy siis sen mukaan, mitä synergioita, aikataulutuksia ja toimenpiteitä ostajan ja ostettavan kohteen välillä syntyy. Ostajan on ymmärrettävä, miten myyjä ja kilpailevat tarjoajat määrittävät kohteen arvon. Yrityksen arvo tulee erottaa siitä maksettavasta hinnasta. Yrityksen arvo on aina subjektiivinen. Hintaneuvottelualue muodostuu ostajan arvioiman ylärajan ja myyjän asettaman alarajan välille. (Katramo ym. 2011, 48–49.)

Olennainen osa neuvottelua, on myös tulevaisuutta koskevien näkemuserojen välisen kuilun kurominen. Näkemiseroihin voi liittyä erityyppisiä jälkikauppahinta- ja muita rakenteita, joilla osapuolten tavoitteita sovitetaan yhteen. Muita merkittäviä kauppaan vaikuttavia seikkoja ovat vastuukysymykset, kuten eläke-, ympäristö- ja verovastuut sekä kilpailu- ja sopimusoikeudelliset vastuut, joita ei ole huomioitu vastuina kohdeyhtiön taseessa. Riskienhallinnan kannalta kauppaan liittyvillä sopimuksilla, kuten kauppakirjalla, osakassopimuksella ja johdon sopimuksilla, on suuri merkitys, sillä nimenomaan vastuu- ja riskienjakokysymyksiin pyritään vaikuttamaan kauppasopimuksella ja sen suojalausekkeilla, joilla sovitaan, mitkä riskit kantaa ostaja ja mitkä myyjä. (Katramo ym. 2011, 49.)

Jotta neuvotteluprosessia voidaan pitää onnistuneena, tulisi siihen valmistautua huolella ja ymmärrettävä sekä omat että vastapuolen tavoitteet. Osapuolten olisi myös kyettävä joustamaan asioissa, jotka saattavat olla vastapuolelle tärkeämpiä kuin heille. Kummatkin osapuolet valitsevat heille edullisimman strategian ennen neuvotteluiden alkamista. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, ettei taktiikkaa voisi kesken neuvottelujen vaihtaa, jos ne uhkaavat päättyä tuloksettomina.

Tehokas neuvotteluprosessi edellyttää avointa ja luottamuksellista ilmapiiriä ilman neuvottelijoiden vaihtumista. Lisäksi ammattitaitoinen neuvottelija ymmärtää, että tiedon määrä lisääntyy prosessin myötä ja osaa heijastaa niiden vaikutuksen kaupan kohteen arvostukseen ja muihin kaupan ehtoihin. Lisäksi neuvottelijoilla tulee olla selkeä käsitys erilaisten oikeudellisten kysymysten merkityksestä kauppaan liittyvien riskien kannalta. Neuvotteluilla tulee myös olla selkeä takaraja. (Katramo ym. 2011, 50.)

2.6 Luovutus

Kauppa realisoituu, kun kauppasopimuksen ehdot täytetään. Usein ehtojen täytyminen todetaan omassa tilaisuudessaan. Tilaisuudessa yritys siirtyy ostajan omistukseen ja myyjän sanavalta yrityksessä päättyy. Tässä tilanteessa tavallisesti myös raha liikkuu ensimmäistä kertaa myyjän ja ostajan välillä.

Kauppahinta voi olla sidottu yrityksen nettovarallisuuteen (taseen loppusummasta vähennetään kaikki velat) luovutushetkellä. Tämä arvo on harvoin saatavilla luovutuksen yhteydessä kirjanpitol teknisistä ja tilintarkastuksellisista syistä. Onkin tavallista, että luovutushetken kauppahinta perustuu jonkin aiemman ajanhetken tasearvoihin tai arvioon luovutushetken tilanteesta. Todellinen luovutushetken nettovarallisuusarvo on saatavilla muutaman viikon kuluttua luovutuksesta, kun luovutushetken välitilinpäätös on valmistunut. Kauppahintaa korjataan tällöin jälkikäteen ylös- tai alaspäin todellista substanssiarvoa vastaavaksi. Koska kauppahinta elää luovutushetken tilinpäätöksen valmistumiseen saakka, sovitaan usein, että osa kauppahinnasta maksetaan vasta luovutushetken välitilinpäätöksen valmistuttua. Nettovarallisuuden muutos otetaan tällöin huomioon kyseisen maksuerän kohdalla. (Pasonen ym. 2000, 46–47.)

3 MYYNIN MOTIIVIT

Myyjän syyt yrityksen myyntiin ovat myös strategisia syitä – sellaisia, jotka kypsyvät pidemmällä aikavälillä ja ovat yrityksen kannalta pysyviä ratkaisuja. Jos yrityksen myyjinä ovat yksityishenkilöt, ovat syyt yrityksen myyntiin selvästi erilaiset kuin esimerkiksi suuren monialayhtiön myydessä osan liiketoimintaansa. (Tenhunen & Werner 2000, 66.)

3.1 Yrityksen tilanne

Yrityksen omistaja saattaa kohdata tilanteen, josta hän ei yksinään löydä ulospääsyä. Näitä tilanteita ovat mm. rahoitus-, kannattavuus- sekä resurssiongelmat, joiden takia yrittäjä saattaa päätyä firmansa myymään.

Rahoitukselliseen umpikujaan saattaa joutua suurista investoinneista, tuotekehitystyöstä, suurista markkinasatsauksista tai muista seikoista, jotka ovat sitoneet yrityksen likvidin kassavirran sekä lähes poikkeuksetta myös käytettävissä olevat vakuudet. Jos samaan aikaan maksuvalmiusongelmien kanssa ei toiminnan kannattavuus ole kunnossa, on ulkopuolinen rahoituksen turvaava omistaja vararikon välttämiseksi lähes ainoa mahdollisuus. Tällöin ei myyjäyrityksellä ole tilanteen akuutin luonteen ja heikon neuvotteluaseman johdosta kovin paljon sananvaltaa kaupan ehtoihin tai myyntihintaan. Toimintavaihtoehtoina tulevat kysymykseen ulkopuoliset rahoittajat, jotka etsivät sijoituskohteita, joissa heikentyneen kassatilanteen parantamisella saadaan yrityksen toiminnalliset valmiudet kuntoon ja yritykselle huomattavasti lisäarvoa. (Pasonen ym. 2000, 15.)

Yrityksellä on neljä tukijalkaa: asiakkaat, toimitilat/koneet/henkilöstö, tuotteet/palvelut ja talous. Resurssiongelmat tarkoittavat sitä, että kyseisen tukijalan puutteet vaikuttavat tällä hetkellä tai lähitulevaisuudessa heikentävästi koko yrityksen toimintaan. (Pasonen ym. 2000, 16.)

Asiakkaat maksavat yrityksen toiminnan. Mikäli yrityksellä on vain muutama asiakas tai nykyinen asiakaskunta on hyvin kapea, saattaa olla odotettavissa, että heidän varaan ei pystytä suunnittelemaan yrityksen tulevaisuutta. Sopivalla omistuspohjan muutoksella saattaa olla mahdollista vahvistaa yrityksen tarvitsemia markkinointiresursseja. Yritys, jolla on alan asiakaskuntaan valmiit kontaktit, muttei myytävän yrityksen tuotteita tai palveluita, saattaa kiinnostua yrityksen omistuksesta. (Pasonen ym. 2000, 16.)

Henkilöstön ja koneiden avulla hoidetaan yrityksen toimintaa. Henkiset resurssit saattavat olla puutteelliset tai yrittäjä on yksin ja tarvitsee sitoutuvan luotettavan johtajan. Myös avainhenkilö saattaa lähteä yrityksestä. Motivaatiopuutteet näkyvät toimitusaikojen viivästymisinä ja reklamaatioina. Toiminnan muutokset saattavat edellyttää uudentyypistä osaamista. Tällöin avainhenkilön osaomistus voi olla ratkaisu henkilöresurssiongelmiin. Toimitilat ja käyttöön vaadittava uusi teknologia saattavat vaatia niin suuria satsauksia, ettei yrityksellä ole mahdollista nykyisellä omistuspohjalla toteuttaa tarvittavia investointeja. (Pasonen ym. 2000, 17.)

Asiakkaat maksavat tuotteista ja palveluista. Mikäli tuotteet tai palvelut vaativat yrittäjän omien resurssien ylittäviä satsauksia, saattavat omistusjärjestelyt olla yksi vaihtoehto muiden resurssien täysimittaisen hyödyntämisen turvaamiseksi. Mikäli yrityksessä on suojattuja keksintöjä tai immateriaalisia oikeuksia, joita yrittäjä ei omilla resursseillaan pysty hyödyntämään, olisi usein järkevintä myydä kyseiset liiketoiminnat ulkopuolisille tahoille, joilla on hyödyntämiseen tarvittavat resurssit jo olemassa. (Pasonen ym. 2000, 17.)

Talous muodostaa yrityksen toiminnan rahoituksen. Mikäli rahoitusresurssit ja yrittäjän käytössä olevat vakuudet eivät riitä kattamaan lähitulevaisuuden tarpeita, tulisi rahoituspohjaa vahvistaa toiminnan turvaamiseksi. Rahoituspohjan vahvistukset saattavat edellyttää omistuspohjan lisäämistä tai yrityksen myymistä omistajille, joilla on tarvittavat taloudelliset resurssit. (Pasonen ym. 2000, 17.)

Suurimpana syynä Firma Oy:n myyntiin oli henkilökunnasta sähkökonekorjaajina toimivien eläkeiän lähestyminen ja uuden koulutetun henkilökunnan löytämisen hankaluus. Yrityksen toimialan tulevaisuudennäkymät vaikuttivat myös suurelta osin myyntipäätökseen. Sähkökonekorjaus on kuoleva ala, sillä koulutusta alalle ei enää ole saatavilla kuin oppisopimusten kautta. Sähkökonekorjauksen tulevaisuudennäkymiä heikentävät myös kauppojen myymät halvat sähkötyökoneet, joita ihmiset päätyvät ostamaan ja joita ei hintansa takia korjata lainkaan. Yrityksessä toimineen työnjohtajan siirtyessä eläkkeelle vuonna 2009, yrityksen sähkökonekorjausluvut olisivat rauenneet. Sähkökonekorjaamoalan ollessa luvanvaraista toimintaa, yrityksen alalla jatkaminen ei olisi enää ollut mahdollista. Omistajat hoitivat yrityksen taloushallinnon, myynti- ja markkinointityön sekä henkilöstöasiat, eivätkä lainkaan korjaamopuolta, joten he eivät olisi voineet jatkaa yrityksen toimintaa samaisella toimialalla. Henkilöstön ikääntyminen tarkoitti omistajien kannalta myös sitä, että heidän olisi pitänyt löytää mahdollisesti uusia toimialoja yritykselle, jotta se kannattaisi tulevaisuudessakin. (Myyjä S. 25.8.2012)

3.2 Yrittäjän tilanne

Yrittäjän henkilökohtainen tilanne voi olla suurena vaikuttajana siihen, että hän päätyy myymään yrityksensä. Yrittäjä saattaa kokea olevansa jo liian vanha jatkamaan yritystään, olevansa kykenemätön seuraamaan alalla tapahtuvia muutoksia, terveydentilansa olevan uhattuna tai vapaa-aikansa olevan liian vähäistä.

Valtaosalle pk-yrittäjistä yrittäminen on elämäntapa, joka yrityksen alkumetreistä lähtien imaisee koko yrittäjän elämän. Osa yrittäjistä työskentelee pitkiä päiviä seitsemän päivää viikossa harrastamatta mitään, pitämättä lomina tai edes säännöllisiä vapaapäiviä. Nuoremmalla iällä asiaa ei tule edes mietittyä – toiminta vaatii täydellisen sitoutumisen, jonka ”vain minä osaan”. (Pasonen ym. 2000, 11.)

Heinonen (2005, 29.) kertoo, että ikääntyminen on ylivoimaisesti suurin syy liiketoiminnan siirtoon tai sukupolvenvaihdokseen. Vuoden 2010 työvoimatutkimukseen osallistuneista yrittäjistä lähes 60 % oli yli 45-vuotiaita.



KUVIO 1. Yrittäjien määrä ja osuus ikäryhmittäin ilman avustavia perheenjäseniä (Työ- ja elinkeinoministeriö. työvoimatutkimus, Tilastokeskus.)

Suomen yritys kentässä on odotettavissa valtava murros seuraavan viiden vuoden aikana: peräti 50 000 yritystä joutuu omistajanvaihdoksen eteen.

Omistajanvaihdosten tilanne vaihtelee maakunnittain suuresti. Etelä-Karjalassa lähes puolet – 45 prosenttia – yrityksistä vaihtanee omistajaa, Keski-Pohjanmaalla vain reilu kymmenesosa. Varsinais-Suomessa luku on 29,4 prosenttia. Kun yritykselle löydetään jatkaja, kuntalaiset saavat pitää työpaikkansa ja palvelunsa ja kunta verotulonsa. Omistajanvaihdokset ovat mahdollisuus houkutella kuntaan uutta, yritteliästä väkeä, jos nuorille yrittäjille on tarjolla kiinnostavia mahdollisuuksia. (Varsinais-Suomen Yrittäjä 2012.)

Hyvin usein yrityksen myymisvaihtoehdon käynnistävä impulssi tulee siitä, että yrittäjän terveys heikkenee tai ikääntyessä yrittämisen motiivi laskee. Kokemus on osoittanut, että mitä vanhempana yrittäjänä yrityksensä myyntiä alkaa harkita, sitä vaikeampaa luopuminen on. (Pasonen ym. 2000, 14.) Yrittäjän tai hänen lähipiirinsä olisi huomattava tai huomautettava, että yrittäjän jaksaminen ja kyky hallita teknologian ja ympäristön muutoksia, eivät ole enää 65-vuotiaana samalla tasolla kuin mitä ne olivat 30 vuotta aiemmin.

Kun myyjänä on yrittäjä, voivat syitä yrityksen myyntiin ja myyntihaluun olla esimerkiksi eläkkeelle jääminen, riittävien omien kehitysresurssien puuttuminen, sopivan myyntimahdollisuuden hyväksikäyttö jatkajan puuttuessa sekä selvät molemminpuoliset synergiamahdollisuudet ostajan ja ostokohteen kesken. Lisäksi yrityksen myyjää saattaa askarruttaa erityisesti ajoituskysymykset ts. onko yritysmyyntin aika omistajan tarpeiden, yrityksen tilanteen ja kilpailijoiden tilanteen osalta optimaalinen. (Katramo ym. 2011, 38.)

Yrityskauppa tulee erittäin ajankohtaiseksi siinä tilanteessa, kun yrityksen omat resurssit tai omistajan johtamistaito eivät riitä yrityksen toiminnan kasvattamiseen. Perheyriksen myynnin taustalla vaikuttaa usein se, että yritys vaatisi huomattavan määrän suuria investointeja eikä omistajaperhe ole enää halukas sijoittamaan lisää rahaa yritykseen. Suotuisan talouskehityksen aikana erityisesti kasvavilla toimialoilla voi olla useita erityyppisiä ostajia aktiivisesti liikkeellä. Myyjän tulisi hyödyntää ostajien aktiivisuus mahdollisimman oikea-aikaisesti. Yrityksen omistajien pitää pyrkiä löytämään paras mahdollinen ostaja, joka hoitaa mutkattomasti yrityskauppaan liittyvän prosessin sekä maksaa parhaan, myyjää tyydyttävän, korvauksen. (Pasonen ym. 2000, 15; Katramo ym. 2011, 38.)

4 YRITYKSEN ARVONMÄÄRITYS

Kuten jo aiemmin todettiin, yrityksen arvo ja hinta ovat kaksi eri asiaa. Yksinkertaistetusti voitaisiin sanoa, että hinta on se, joka yrityksestä maksetaan. Yrityksen arvo on taas siinä, mitä yritys sinulle ostajana antaa. Tästä johtuen yrityksen arvo ei ole kaikille ostajille sama, eikä se ole sitä myöskään ostajalle ja myyjälle. Arvonmääritys on aiheena niin laaja, että siitä voisi kirjoittaa oman oppinnäytetyönsä. Tässä luvussa keskitytään kertomaan arvonmäärityksen tärkeimmät pääkohdat sekä käytetyimmät menetelmät.

Yrityksen arvon määrittämiseen ei ole olemassa yksiselitteistä ja oikeaa menetelmää. Yrityksen todellinen hinta ja arvo määräytyvät kauppaneuvotteluissa. On otettava huomioon, että lopullinen hinta riippuu kaupan sopimusehdoista eikä näin muodoin ole sellaisenaan vertailukelpoinen muihin yrityskauppoihin. (Pasonen ym. 2000, 60)

Arvonmäärityksen keskeisenä tehtävänä on arvioida yrityksen tuleva taloudellinen menestyminen. Tulevaisuuden ennakointi voi perustua yrityksen omiin arvioihin ja ennusteisiin esimerkiksi tulevasta myynnistä, tuloskehityksestä tai rahoituksellisesta tilanteesta. Näihin yrityksen sisäisiin, ei-julkisiin tietoihin perustuva arvonmääritys on yrityskauppojen loppuvaiheessa tavoiteltavaa. Hyvin usein arvonmääritys joudutaan kuitenkin tekemään yrityskaupan alkuvaiheessa ja ulkopuolisen tiedon varassa. Yritysten ulkopuolista tietoa voi kerätä tilinpäätöksistä, julkaistuista toimiala-analyyseistä, kansantalouden tilaa koskevista ennusteista, yritysten vuosikertomuksista ja muista mahdollisista lähteistä. (Katramo ym. 2011, 72.)

Yrityksen arvonmääritysprosessi koostuu kolmesta päävaiheesta: strategisesta analyysistä, tilinpäätöksen analysoinnista ja tulevan kehityksen ennakoinnista. Strategisen analyysin eli liiketoiminnan analyysin tarkoituksena on etsiä yrityksen taloudelliseen menestykseen vaikuttavat tekijät. Niitä ovat markkinoiden ja

tuotealueiden koko ja arvioitu kasvu, yrityksen asema markkinoilla ja yritysjohton valinnat. Strategisen analyysin avulla voidaan selvittää, mistä yrityksen voitot ja kassavirrat ovat syntyneet ja mitkä ovat yrityksen keskeiset riskitekijät. Strategista analyysia varten tarvitaan riittävä tietämys yrityksen toimialasta ja asemasta markkinoilla. (Kallunki & Niemelä 2007, 25–26.)

Strategisen analysoinnin jälkeen analysoidaan yrityksen tilinpäätöstietoja. Tilinpäätöksen analysoinnilla pyritään selvittämään yrityksen kannattavuus sekä rahoitus- ja varallisuusasema. Yritykset voivat vaikuttaa tilinpäätöksensä sisältöön harkinnanvaraisilla kirjauksilla. Tilinpäätökset onkin ensin oikaistava vastaamaan yritysten taloudellista tilaa, jotta ne olisivat vertailukelpoisia. Jotta tilinpäätöksen oikaisut olisivat luotettavat, tekijän tulisi tietää yrityksen tulossuunnittelun keinot. (Kallunki & Niemelä 2007, 32.)

Lopuksi ennustetaan yrityksen tulevaisuutta. Se voi perustua yrityksen omiin arvioihin yrityksen myynnistä, tuloskehityksestä ja rahoituksellisesta tilanteesta, jolloin pystytään syventymään tarkasti yrityksen asioihin. Arvioinnin voi kuitenkin tehdä myös ulkopuolinen taho. Tällöin yrityksen tulevaisuuden ennustaminen on vaikeaa ja arvionvaraista. Listatuista yrityksistä on usein olemassa analyytikoiden tekemiä ennusteita, mutta listaamattomien yritysten tulevaisuutta on vaikea ennustaa. Tärkeintä tulevaisuuden ennustamisessa on käytetyn informaation avoimuus ja läpinäkyvyys. Sekä analyysin laatijan että sitä tarvitsevan täytyy tietää käytetyt oletukset ja niihin vaikuttaneet tekijät. Näin ennusteita voidaan verrata toteutuneisiin lukuihin ja selvittää, mistä erot johtuvat. (Kallunki & Niemelä 2007, 33–34.)

Firma Oy:n kohdalla yrityksen toimialasta, koosta ja vuosikymmeniä jatkuneesta toiminnasta johtuen, ei yhden tietyn arvonmääritysmenetelmän käyttäminen ollut mielekäästä. Suomen Yrityskaupat Oy katsoi parhaimmaksi käyttää useita eri menetelmiä saadakseen Firma Oy:lle realistisimman hinta-arvion. Firma Oy:n arvokkain osuus oli asiakaskunta, joten oli luontevaa painottaa sen arvoa hinta-

arviossa. Arvokkaaksi asiakaskunnan teki isojen maahantuojien sekä kunta- ja valtiosektorien kanssa voimassa olevat, pitkän aikavälin yhteistyösopimukset, jotka olivat Firma Oy:n tukijalkoja. Yhden hinta-arvion osan muodosti se, että yrityksellä oli sen toimialasta johtuen paljon kallista laite- ja konekantaa, työkaluja sekä laaja tuotevarasto, jonka arvo oli tuhansia euroja. Vuosikymmeniä jatkuneesta yritystoiminnasta johtuen, Firma Oy:llä oli hyvä maine, tunnettavuus sekä pitkät asiakassuhteet Varsinais-Suomen alueella, näin ollen yrityksen nimellä oli suuri markkina-arvo alalla. Lisäksi tehtiin mm. kassavirtalaskelmat, joiden avulla ostajalle näytettiin, mihin yrityksen taloudellinen tilanne perustui. Näiden kaikkien avulla saatiin hinta-arvio, jonka pohjalta ostajalle oli helppo perustella Firma Oy:n hinta. (Myyjä S. 25.8.2012)

4.1 Arvonmäärittämenetelmiä

On olemassa paljon yleisesti hyväksytyjä ja siten myös paljon käytettyjä arviointimenetelmiä, mutta arvion laatu ja luotettavuus riippuvat aina arvioitsijan kokemuksesta sekä ammattitaidosta. Tämä tekijä on korostunut taloudellisessa kehityksessä, kun rahamarkkinoiden entistä kiivaampi turbulenssi vaatii erityisosaamista arvonmäärittäjiltä. (Blomquist ym. 2001, 107.) Seuraavassa kerrotaan substanssiarvon merkityksestä arvonmäärittämisessä sekä käydään läpi kassavirtamalli, osinkoperusteinen malli ja lisäarvomalli.

4.1.1 Substanssiarvon merkitys arvonmäärittämisessä

Yrityksen arvo voidaan hahmottaa käyttäen kahta arvonmuodostuskomponenttia:

1. substanssi- eli nettovarallisuusarvoa, joka kertoo yrityksen varallisuuden määrän olettaen, että kaikki velat on maksettu pois
2. liikearvoa, joka kertoo, millainen tuotto-odotus yritykseen kohdistuu. (Pasonen ym. 2000, 61.)

Markkinahintaisen substanssiarvon määrittäminen vaatii työtä ja asiantuntemusta. Siinä kiinteälle omaisuudelle pyritään löytämään vertailukelpoinen hinta ja käytetyille koneille ja laitteille määritetään jälleenmyyntihinnat. Vaihto-omaisuus arvostetaan hankinta- tai markkinahintaan siten, että näistä valitaan pienempi. Myyntisaamiset ja muut saamiset arvioidaan sen perusteella, millä todennäköisyydellä ne maksetaan eräpäivään mennessä. Jos saatavat ovat erääntyneet maksamattomina tai ne ovat riskisiä, määritetään nimellisarvoa matalampi arvo, jolloin saatavan epävarmuus huomioidaan. Pankkitalletukset arvostetaan nimellisarvoonsa, mutta muissa lyhyt- ja pitkäaikaisissa sijoituksissa joudutaan huomioimaan riski, jolloin arvo saattaa jäädä alle nimellisarvon. Aineettomien omaisuuserien markkina-arvon määrittäminen voi olla vaikeaa ja se selviää useimmiten vasta arvioitaessa liikearvoa. Myös taseen ulkopuoliset vastuut pyritään arvioimaan rahamääräisenä. Velat voidaan vähentää nimellisarvoisina, jolloin velkoihin sisällytetään myös varaukset yrityksen sitoumuksiin liittyvistä riskeistä, kuten jo luovutettuihin, mutta vielä keskeneräisiin toimituksiin liittyvät jälkityöt. (Pasonen ym. 2000, 61–62.)

Yksinkertaisesta laskuperiaatteesta huolimatta, substanssiarvon laskemisessa kohdataan perinteisiä laskentatoimen ongelmia. Laajuusongelma on ensimmäinen, sillä substanssiarvoa määrittäessä pitää pohtia, mitkä tuotannontekijät otetaan laskuihin mukaan. Substanssiarvoon sisällytetään oletusarvoisesti ainoastaan sellaiset erät, jotka ovat välttämättömiä yrityksen toiminnassa. Yrityksen taseessa voi olla useitakin sellaisia eriä, joilla ei ole tulonmuodostuksen kanssa mitään tekemistä. Jos taseesta löytyy esimerkiksi yrityksen käyttöön hankittu purjevene tai kesämökki, täytyy ne ymmärrettävästi jätettävä tarkastelun ulkopuolelle. (Leppiniemi & Leppiniemi 2006, 318)

Ongelmaksi substanssiarvon laskennassa muodostuu myös yrityksen tuotannontekijöiden oikeiden luovutushintojen määrittäminen sekä kaikkien velkojen ja muiden sitoumusten huomioiminen. Yrityksen tase antaa lähtökohdan substanssiarvon laskennalle, mutta monesti tasearvo ja luovutushinta kuitenkin

poikkeavat toisistaan ja tämä tulisi huomioida laskennassa. Taseen pysyvät ja vaihtuvat vastaavat pitääkin käydä yksitellen läpi, jotta yrityksen varat saadaan mahdollisimman tarkasti määriteltä. (Blomquist ym. 2001, 124)

4.1.2 Kassavirtamalli

Kassavirtamalli perustuu yrityksen omistajille tulevaisuudessa jaettavissa olevan vapaan kassavirran ennustamiseen ja diskonttaamiseen nykyarvoonsa. Diskonttaaminen on tulevan rahavirran nykyarvon laskemista. Laskelmien perustana ovat siis pelkästään yrityksen tulevaisuutta esittävät luvut. Lähivuosien kassavirrat perustuvat yrityksen budjettiin ja myöhempien vuosien luvut taas oletukseen jatkossa saatavista kassavirroista. Ostajan ja myyjän käsitys kassavirroista poikkeaa tavallisesti toisistaan. Ostaja arvelee saavansa oman osaamisensa avulla yrityksestä myyjää suuremman kassavirran. Kassavirtaa laskettaessa tulee myös ratkaista korkokanta, jonka avulla kassavirtojen nykyarvo lasketaan. Laskettaessa yrityksen arvoa vapaan kassavirran avulla, laskentakorkokantana käytetään markkina-arvoilla painotettua oman ja vieraan pääoman kustannusten keskiarvoa. Kun arvo lasketaan oman pääoman sijoittajan kannalta, oman pääoman nettojäämän nykyarvo lasketaan oman pääoman sijoittajan tuottovaatimusta käyttäen. (Leppiniemi 1999, 27–2; Pasonen ym. 2000,64.)

Kassaperusteista mallia käytetään paljon yrityksen arvonmäärityksessä, koska tilinpäätöksen harkinnanvaraisuudet eivät vaikuta kassavirtoihin. Tilinpäätöksissä tilikauden tulokseen vaikuttaa menojen ja tulojen jaksottaminen eri tilikausille sekä erilaiset tilinpäätöskäytännöt. Kassavirtaperusteisessa arvonmäärityksessä seurataan pelkästään tilikauden aikaisia kassaan- ja kassastamaksuja. Kassavirtaperusteisen mallin mukaan yrityksen arvo on tulevien kassavirtojen nykyarvo. (Kallunki & Niemelä 2007, 109–110.)

On olemassa useita erilaisia kassavirtamalleja, jotka poikkeavat hiukan toisistaan. Yleisimmin käytetty malli on vapaan kassavirran malli, jossa verot lasketaan siten kuin yrityksellä ei olisi lainkaan korkomaksuja. Tällöin korkomaksujen verovähennysoikeus ei pienennä verojen määrää. Vapaalla kassavirralla tarkoitetaan kassavirtoja, jotka yritys voisi maksaa sijoittajille liiketoiminnan ja investointien aiheuttamien kassaan- ja kassastamaksujen jälkeen. (Martikainen & Martikainen 2006, 142; Knüpfer & Puttonen 2007, 236.)

4.1.3 Osinkoperusteinen malli

Osinkoperusteinen malli on perinteinen oman pääoman arvonmääritysmalli. Se on myös lähtökohtana vapaan kassavirran mallissa ja lisäarvomallissa. Osinkoperusteisen arvonmääritysmallin mukaan osakkeen arvo on yrityksen tulevaisuudessa jakamien osinkojen nykyarvo. Osinkoperusteisen mallin mukaan osakkeen arvo muodostuu päättymättömästä osinkovirrasta, sillä oman pääoman sijoituksella ei ole määräaika. (Kallunki & Niemelä 2007, 104–105.)

Osinkoperusteisen arvonmääritysmallin ongelmana on, että yritykset jakavat tuloksesta vain osan osinkoina ja jakosuhte vaihtelee vuosittain. Käytännössä luotettavia osinkoennusteita on yleensä mahdollista saada vain 1 - 2 vuodelle. Käyttämällä kahden tai useamman erisuuruisen kasvun jaksoa osinkoperusteisessa mallissa, voidaan lieventää tasaisen kasvun oletusta. Osinkoperusteisen mallin mukaan osakkeen arvo P , on yrityksen tulevaisuudessa jakamien osinkojen D , nykyarvo. (Kallunki & Niemelä 2007, 105–106; Katramo ym. 2011, 129.)

4.1.4 Lisäarvomalli

Uusimpia innovaatioita arvonmäärityksen nykyarvomalleista on niin sanottu oman pääoman lisäarvomalli. Sen lähtökohtana on ollut osinkoperusteinen malli, jota on

kehitetty siten, että osinkojen sijaan mallissa käytetään yrityksen voittoja. Lisäarvomallin mukaan oman pääoman arvo muodostuu oman pääoman kirjanpidollisesta arvosta ja tulevien lisävoittojen nykyarvosta, eli se on tasesubstanssin ja lisävoittojen nykyarvon summa. Yrityksen tuottama lisävoitto on ennustetun voiton ja omistajien vaatiman voiton erotus. (Katramo ym. 2011, 135–136.)

Lisävoitto kertoo, kuinka paljon yritys pystyy tekemään voittoa sijoittajien tuottovaatimusta enemmän. Lisävoiton ollessa positiivinen, yritys pystyy toiminnallaan tuottamaan taloudellista lisäarvoa sijoitetulle omalle pääomalle. Negatiivinen lisävoitto sen sijaan tarkoittaa, että yritys ei pysty tuottamaan taloudellista lisäarvoa ja tällöin yrityksen liiketoiminta vähentää omistajan varallisuutta. Lisäarvomallin etuna on, että osakkeen arvo on sen kirjanpidollinen arvo, johon on lisätty yrityksen tulevat taloudelliset lisäarvot. Tällöin diskontattava virta on tuloksen ja tuottovaatimuksen erotus. Koska osakkeen arvosta suuri osa tulee kirjanpidollisesta arvosta, tulevien voittojen ennustevirheet eivät vaikuta ratkaisevasti mallin antamiin tuloksiin. Lisäarvomallin etuna on myös, että mallissa käytetään tulosennusteita osinkojen tai kassavirtojen sijasta. (Kallunki & Niemelä 2007, 120–121.)

4.2 Hinta

Kauppahinta ja kaupan ehdot kulkevat käsi kädessä. Nimellisesti yhtä suuret kauppahinnat voivat tosiasiallisesti poiketa huomattavasti toisistaan, mikäli kaupan ehdot ovat erilaiset. Puhtaimmillaan kauppahinta kertoo kohteen todellisen arvon, mikäli koko kauppahinta maksetaan käteisellä luovutuksen yhteydessä, kauppahintaan ei tehdä korjauksia luovutuksen jälkeen (esimerkiksi tilintarkastuksen valmistuttua) eikä myyjä vastaa menneisyyden piilevistä riskeistä. Toinen karrikoitu ääripää on asetelma, jossa koko kauppahinta tosiasiallisesti määräytyy tulevien vuosien toteutuneiden talousnumeroiden perusteella,

kauppahinta maksetaan useassa osassa vuosien varrella ostavan yrityksen osakkeilla ja myyjä vastaa kaupantekoa edeltäneeseen aikaan liittyvistä riskeistä. Muodollinen kauppahinta voi olla molemmissa sama, mutta jälkimmäisessä tapauksessa myyjän riski aivan toista luokkaa kuin ensimmäisessä. (Pasonen ym. 2000, 69.)

Yrityskauppatilanteessa myyjä näkee lähtökohtaisesti yhtiön tulevaisuuden valoisana ja ostaja suhtautuu näkemykseen kriittisesti. Toisaalta usein vallitsee ns. epäsymmetrisen informaation tilanne: myyjä tietää enemmän kuin ostaja. Kauppahinnan maksaminen useassa erässä on yleistä erityisesti pienemmissä yrityskaupoissa. Motiivina kauppahinnan jakamiseen useampaan erään on riskin jakaminen ostajan ja myyjän kesken, tavoitteiden yhdenmukaistaminen, myyjän sitouttaminen kaupan sujuvaksi toteuttamiseksi sekä myyjän kannustaminen tulevien vuosien tavoitteisiin. (Katramo ym. 2011, 99.)

Syy kauppahinnan maksamiseen kahdessa tai useammassa osassa voi olla joko pelkästään rahoituksellinen tai lisäkauppahintamekanismin käyttöön liittyvä. Jälkimmäisestä käytetään usein nimitystä earn-out -malli. Rahoituksellisen järjestelyn tavoitteena on lähinnä jaksottaa kauppahinta usealle vuodelle ostajan rahoituksen helpottamiseksi. Usein lisäkauppahintamekanismi saattaa sisältää molempia elementtejä. Kokonaiskauppahinta jaetaan usein kahteen osaan:

1. peruskauppahintaan (down-payment)
2. myöhemmin maksettaviin lisäkauppasuorituksiin.

Maksettava lisäkauppahinnat ja niiden suuruudet voivat määräytyä hyvin monella eri tavalla. Yleistä on sitoa lisäkauppahinta tulevien vuosien tuloskehitykseen tai liikevaihdon kasvuun. Lisäkauppahinta voi joskus perustua niin sanottuun laadulliseen tekijään tai se voi olla puhtaasti ajallisesti sitouttava. (Katramo ym. 2011, 99–100.)

4.3 Yrityksen ”kunnostus” myyntiä varten

Hyvästä yrityksestä saa paremman hinnan kuin huonosta. Yrityksensä myymistä harkitsevan kannattaa pysähtyä pohtimaan, onko yritys sellaisessa kunnossa, että juuri nyt on paras aika myydä vai pitäisikö tehdä vielä töitä, panna yritys parempaan kuntoon ja myydä vasta sitten. (Pasonen ym. 2000,71.)

Ennen osakeyhtiön myyntiä tulisi aina selvittää kannattaako osingonjako. Osinkoa kannattaa jakaa ainakin niin paljon kuin se verovapauden puitteissa on mahdollista. Jakamattoman voiton kaksinkertainen verotus voidaan ainakin osittain välttää osingonjaon avulla. (Heinonen 2005, 68.)

Yritysjärjestelysäännöksiin sisältyvää liiketoimintasiirtoa voidaan käyttää yrityskaupan esitoimena, jos halutaan ennen kauppaa yhtiöittää kaupan kohde omaksi yhtiökseen. Tavoitteena voi olla myös luoda kohdeyhtiö useammalta eri luovuttajalta peräisin olevista liiketoiminnoista. (Heinonen 2005, 68.)

Osakevaihtosäännöksen soveltuessa voidaan osakekannan kauppa toteuttaa siten, ettei siitä aiheudu välittömiä tuloveroseuraamuksia myyjälle. Lisäksi myyjä voi vaikuttaa siihen, milloin vaihdossa saatujen osakkeiden myyntivoitto realisoituu. Myös ostajalle järjestely on edullinen, koska häneltä puolestaan ei sitoudu kauppahinnan maksuun varoja, kun yrityshankinta toteutetaan osakevaihdolla. Osakevaihtoa voidaan lisäksi käyttää konsernin omistusrakenteen muutoksessa ja myös yrityskaupan esitoimena, esimerkiksi siirtämällä tietyn yhtiön osakkeita sen sisaryhtiön omistukseen ennen sisaryhtiön osakkeiden luovutusta ulkopuoliselle. (Heinonen 2005, 68–69.)

Jakautumisella ei voida luovuttaa yritystä uudelle omistajalle, mutta sillä voidaan pilkkoa kaupan kohteeksi aiottu yritys sopiviin osiin. Tämä voi olennaisesti helpottaa koko yrityksen tai sen osan luovuttamista. Verotuksellisesti ehkä mielenkiintoisinta on kuitenkin, että jakautuminen mahdollistaa yrityksen tietyn osan myynnin siten, että kauppahinta tulee suoraan yhtiön omistajalle eikä itse

yhtiölle. Jakautumisessa on huomattava, että siinä syntyvien uusien yhtiöiden omistussuhteiden tulee olla samat kuin nykyisessä, jakautuvassa yhtiössä. (Heinonen 2005 69–70.)

Selkeä organisaatio ja yksiselitteiset toimenkuvat lisäävät yrityksen arvoa ja myytävyyttä. Ostajalle tulee voida esitellä kuka on kukin ja mitkä ovat ihmisten vastuualueet. Omistajan ja avainhenkilöiden ollessa lähellä eläkeikää, sovitaan usein kauppatilanteissa noin vuoden siirtymäajasta, jonka aikana yrityksen vetäytyvä johto on mukana uuden omistajan yritykseen nimeämän johdon neuvonantajana. Näin turvataan toiminnan häiriötön jatkuvuus. Tällaisella järjestelyllä on myös muuta henkilöstöä rauhoittava vaikutus; muutos uuteen ei ole liian nopea. Mikäli ostajalla ei ole tuoda yritykseen uutta avainhenkilöstöä, voi myytävän yrityksen henkilöstön eläköityminen muodostua ongelmaksi. Ongelmaan voi varautua huolehtimalla hyvissä ajoin nuoremman polven palkkaamisesta yrityksen avainpaikoille. (Pasonen ym. 2000, 71–72.)

Yrityskaupoissa maksetaan kasvupotentiaalista. Myyjän tulee luoda uskottava pohja tulevaisuuden kasvulle uuden omistajan hoivissa. Kasvua etsivä ostaja toivoo löytävänsä yrityksestä tuotteistettuja ratkaisuja asiakaskohtaisesti räätälöityjen toimitusten sijaan, koska tuotteistettujen ratkaisujen monistaminen on nopeampaa kuin henkilösidonnaisten räätälöintipalvelujen. Henkilöstöressurssien tulee olla laadultaan sellaiset, että talossa olevien ihmisten varaan voidaan rakentaa kasvuhakuisia liiketoimintasuunnitelmia. Viimeisenä ja kenties tärkeimpänä kasvupotentiaalin todentamiseen liittyvänä tekijänä on todellisten näyttöjen esittäminen: myynti kannattaa ajoittaa ajankohtaan, jossa takana on usean kuukauden myönteisen kehityksen kausi, niin myynnissä kuin kannattavuudessa. Ostaja tekee oman arvonmäärityksensä rakentamalla tulevaisuuden ennusteen, joka on jatkumo siitä missä yritys on nyt. Mitä korkeampi lähtötaso on, sitä korkeammalle myös ennusteessa kivutaan. Ja sitä korkeampaa arvoa ostajan diskonttauslaskin näyttää myytävälle yritykselle. (Pasonen ym. 2000, 73.)

Myyjän kannalta valmistautumisessa on ennen kaikkea kyse siitä, että kauppa voidaan toteuttaa mahdollisimman joustavasti ilman merkittävää haittaa myytävälle liiketoiminnalle tai myyjän muulle liiketoiminnalle. Koska yritysjärjestelyillä on merkittävä vaikutus kaupan osapuolten veroasemaan, tulee veronäkökulmat huomioitava jo suunnitteluvaiheessa. (Katramo ym. 2011,185.)

5 VEROTUS

Yrityskauppaprosessissa kannattaa huomioida, että verokustannus on vain yksi ulkoinen kustannustekijä eikä se saa liikaa ohjata yrityskaupan tärkeintä funktiota: käyvän kauppahinnan saamista tai elinkelpoisen yrityksen ostamista oikeaan hintaan. Oma erillinen kokonaisuus ovat selkeät sukupolvenvaihdostilanteet, missä luovutus ei välttämättä ole edes vastikkeellinen tai vastike alittaa käyvän arvon. (Suomen Yrityskaupat Oy 2012b.)

Verot maksaa se, joka myynnistä rahatkin saa. Jos myydään yrittäjän omistamat osakkeet, vaikka koko osakeyhtiö, verot maksaa yrittäjä itse. Jos myydään liiketoiminta ja siihen liittyvät tavarat, rahat saa yhtiö, joka maksaa myös verot. Toiminimessä edellisiä asioita ei tarvitse ottaa huomioon, sillä kauppatapa on aina liiketoimintakauppa. (Suomen Yrityskaupat Oy 2012c.)

Perusasioista ainakin seuraavat seikat kannattaa huomioida verotuksen osalta:

- verotuksen kohdistuminen myyjään/luovuttajaan ja ostajaan tai kohdeyhtiöön
- luovutusvoittoverotuksen huojennussäännöt
- luovutuksen saajan asema: sukupolvenvaihdos, toimiva johto ostajana, kolmas taho ostajana
- yritysjärjestelyt ja niiden tuomat mahdollisuudet
- omien osakkeiden ostaminen
- osakeannin mahdollisuudet
- verotusmenettelylain säännökset intressipiirin kaupoissa. (Suomen Yrityskaupat 2012d.)

Yrityskaupan veroseuraamusten kannalta ratkaisevaa on se, mikä yritysmuoto on kaupan kohteena. Yksityistä toiminimeä myytäessä, verotuskohtelu erilainen kuin esimerkiksi osakeyhtiön osakekantaa myytäessä. (Tenhunen & Werner 2000, 68.)

Koska tämän opinnäytetyön aiheena on osakeyhtiön myynti, selitetään seuraavassa vain osakeyhtiön verotuskäytäntö.

Yritys Oy:n kohdalla sovittiin, että varainsiirtoveron maksamisesta vastaa osakeyhtiön osakekauppasopimuksen mukaisesti ostaja. (Liite 1.)

5.1 Verot

Yrityskaupoissa tulee selvitettäväksi myyntivoittovero (pääomaveron), ansiotulovero, arvonnisävero ja varainsiirtovero. Pääsääntöisesti voidaan sanoa, että verosuunnittelulla ei saavuteta kovin merkittäviä tuloksia yrityskaupoissa. Veroja voidaan minimoida, mutta yleensä hyötyvänä osapuolena on joko myyjä tai ostaja. Jos toinen osapuoli hyötyy järjestelyistä, useimmiten toinen osapuoli vaatii hyödyn jakamista kauppahintaan vaikuttavana tekijänä. Verottajalta on mahdollisuus saada sitova ennakkoratkaisu verotuskysymykseen yrityskaupan yhteydessä. Verottajan ennakkopäätös viipyy useita kuukausia ja harvoin yrityskaupassa myyjällä ja ostajalla on aikaa viivytellä lopullisen kauppakirjan tekoa niin pitkään. (Pasonen ym. 2000, 91.)

Lähtökohtaisesti verotuskäytäntö riippuu kahdesta akselista: kuka tai mikä myy ja kelle myydään. Ensimmäinen akseli tarkoittaa sitä, luovutetaanko liiketoiminta jatkajalle myymällä tälle yrityksen omaisuus vai yhtiön osakkeet tai osuudet. Edellisessä tapauksessa kyseessä on liiketoimintakauppa, jolloin kauppahinta ja sitä kautta mahdollinen luovutusvoittovero kohdistuu myyvälle yritykselle. Jälkimmäisessä tapauksessa kauppahinta veroineen kohdistuu toiminnan myyvälle yrittäjälle itselleen. (Suomen Yrittäjät 2012.)

5.2 Pääomatulot ja verotus

Osakeyhtiön osakkeiden ja avoimen yhtiön sekä kommandiittiyhtiön yhtiöosuuksien myynnistä saatua voittoa verotetaan pääomatulona. Myyntihinnasta vähennetään ostohinta, jolloin saadaan verotettava luovutusvoitto. Jos osakkeiden ja yhtiöosuuksien hankinnasta on kulunut ennen kauppapäivää yli 10 vuotta, saa myyntihinnasta ilman erillistä selvitystä vähentää verolainsäädännön perusteella 40 % Tätä vähennystä nimitetään hankintameno-olettamaksi. Mikäli hankinnasta on aikaa alle 10 vuotta, on hankintameno-olettama 20 %, ellei todellinen hankintameno ole enemmän kuin 20 % myyntihinnasta. (Pasonen ym. 2000,93.)

Pääomatulojen verotuksessa alettiin soveltaa vuonna 2012 aiempaa korkeampaa verokantaa. Yksityishenkilön myydessä esimerkiksi yrityksensä osakkeet, yrityskaupasta saatu voitto verotetaan pääomatulona. Pääomatulojen veroprosentti nousi aiemmasta 28 prosentista 30 prosenttiin ja yli 50 000 euroa ylittävältä osuudelta 32 prosenttiin. Aivan pienimmissä yrityskaupoissa pääomatulosta maksettavan veron nousu on absoluuttisesti pieni: esim. 40 000 euron luovutusvoitosta maksettava vero nousee 800 euroa eli kaksi prosenttiyksikköä. Veroprosentin porrastus kuitenkin kasvattaa suhteellista veronnousua nopeasti: 400 000 euron luovutusvoitosta maksetaan vuoden 2012 verotuksessa 15 000 euroa enemmän vuoden 2011 verotukseen verrattuna. Maksettavan veron nousu on 3,75 prosenttiyksikköä. Yrityskaupan tekohetki määrää luovutusvoiton verovuoden. (Osuuspankki 2012.)

5.3 Ansiotuloverot

Tavallisesti myyjän on verotuksellisesti edullisempaa myydä osakkeet kuin toteuttaa realisointi myymällä ensin liiketoiminta ja sitten eri tavoin kotiuttaa myyntitulot. Näin on varsinkin, jos on kiire saada rahat omalle tilille. Ajan kanssa, pikkuhiljaa

kotiuttamalla varoja yhtiöstä, tilanne voi olla päinvastainenkin. Yhtä vastausta ei ole, vaan verotus riippuu niin monesta asiasta, kuten yrittäjän ansiotulojen määrästä vuosittain. (Suomen Yrityskaupat Oy 2012e.)

Liikkeenharjoittajan tai avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön myydessä tavanomaista liikevarallisuuttaan esimerkiksi vaihto- ja käyttöomaisuuttaan, verotetaan myyjää ansiotulosta. Yksityistä liikkeenharjoittajaa, avointa yhtiötä ja kommandiittiyhtiötä verotetaan tuloksesta progressiivisen tuloveroprosentin mukaan valtionverotuksessa. Lisäksi määrätään kunnallisvero, joka ei ole progressiivinen. Liikevarallisuuden yhdellä kertaa myyminen voi nostaa verotettavan tulon myyntivuonna korkeaksi. Tällöin ansiotulon progressiivinen veroasteikko nostaa kokonaisveroprosentin paljon korkeammaksi kuin pääomaverotuksessa. Kiinteistöjen ja arvopapereiden myynnin verotus suoritetaan kuitenkin aina myyntivoittoverotuksena, jolloin sovelletaan pääomatulon veroprosenttia 30. (Pasonen ym. 2000, 92–93.)

Liikevarallisuuden kauppa on usein ostajalle edullisin, koska ostaja saa vähentää verotuksessaan ostohinnan tai suorittaa pitkävaikutteisesta käyttöomaisuudesta vuotuiset poistot. Myyjä puolestaan maksaa myyntituloksestaan ansiotulon mukaisen progressiivisen veron ellei myyjänä ole osakeyhtiö, joka maksaa aina tuloksestaan kiinteän 30 % veron. (Pasonen ym. 2000, 93.)

Erilainen verokohtelu todennäköisesti vaikuttaa merkittävästi yrityskaupan kauppahintaan. Myyjäpuolen tulisi erityisesti ottaa huomioon veroseuraamukset, jos verotettava tulo verotetaan ansiotulona. Myyjän tulee kauppahintaa määrätessään ottaa korottavana tekijänä huomioon, että ostaja saa kaupasta täysimääräisen veroedun saadessaan vähentää kauppahinnan tuloksestaan. Veroetu voi olla pääomaveron suuruinen eli 30 %. (Pasonen ym. 2000, 93.)

5.4 ALV ja varainsiirtoverot

Arvonlisäveroa ei suoriteta liikkeen tai sen osan luovutuksen yhteydessä tapahtuvasta tavaroiden ja palvelujen myynnistä tai muusta luovuttamisesta liiketoiminnan jatkajalle, joka ryhtyy käyttämään luovutettuja tavaroita ja palveluja vähennykseen oikeuttavaan tarkoitukseen. Kysymyksessä on liikeomaisuuden myynti. Tyypillinen tapaus on kysymyksessä, kun yksityinen liikkeenharjoittaja myy liiketoimintansa uudelle yrittäjälle. Arvonlisäveroa ei tällöin maksa liikkeen jatkaja, eikä hänellä ole mahdollisuutta myöskään vähentää arvonlisäveroa ostostaan. (Pasonen ym. 2000, 94.)

Kauppahinnat ovat pääsääntöisesti arvonlisäverottomia. Kaupan toteuttamisesta maksetuista asiantuntijapalkkiosta koituvan arvonlisäveron maksaa liiketoimintakaupassa yritys ja osakekaupassa ja yhtiöosuuskaupassa yrittäjä itse. Jälkimmäinen ei voi vähentää veroa, mutta yhtiö voi. (Suomen Yrittäjät 2012b.)

Varainsiirtoveroa maksetaan kiinteistön tai arvopaperien omistusoikeuden luovutuksesta. Varainsiirtoveron maksaa normaalisti ostaja (tai muu luovutuksensaaja) ja se on maksettava oma-aloitteisesti. Veroa ei kuitenkaan tarvitse maksaa, jos sen määrä on alle 10 euroa. (Verohallinto 2012.)

Kiinteistön ja arvopaperin luovutuksesta suoritetaan varainsiirtovero valtiolle. Yrityskaupassa myytävien osakkeiden kauppahinnasta ostaja on velvollinen suorittamaan 1,6 % varainsiirtoveron. Myös rekisteröimättömän yhtiön osakkeiden luovutuksesta maksetaan varainsiirtovero. Kiinteistön kuuluessa kauppaan vero on 4 % kauppahinnasta. Kiinteistö käsittää sen käyttöä pysyvästi palvelevat rakennukset ja rakennelmat ja sillä tarkoitetaan myös maan vuokraoikeutta, joka luovutetaan ostajalle. Varainsiirtovero on maksettava kaksi kuukautta luovutustapahtuman jälkeen. Ostajan tulee huomata, että varainsiirtoveron maksuvelvoite syntyy siitä huolimatta, että kauppahintaa ei ole kokonaan maksettu

tai omistusoikeuden pidätys on jätetty kauppakirjan ehtojen mukaan. (Pasonen ym. 2000, 93; Suomen Yrityskaupat 2012f.)

6 SOPIMUKSET

Sopimus on kahden tai useamman henkilön välille syntynyt oikeussuhde, jonka sisältö ja tarkoitus on sovittu kirjallisesti tai suullisesti. Yrityskauppa on sopimus, jossa myyjä ja ostaja ovat kirjallisesti sopineet kauppaan liittyvät ehdot. (Pasonen ym. 2000, 81.)

Varsinaisen kauppakirjan lisäksi yrityskauppaprosessissa tulee laadittavaksi muita sopimuksia ja asiakirjoja, joilla on suuri merkitys yrityskauppakokonaisuuden kannalta. Tyypillisesti laadittavaksi voivat tulla:

- salassapitosopimus
- aiesopimus
- due diligence – raportit
- kauppasopimus
- osakassopimus
- yhtiöoikeudelliset asiakirjat
- rahoitussopimukset.

(Katramo ym. 2011, 345)

Myyjän ja ostajan välinen suhde perustuu sopimusvapauden periaatteelle eli osapuolet voivat vapaasti sopia sopimisesta, sopimuksen sisällöstä ja kaupan ehdoista. Jokaisella on oikeus päättää tekeekö sopimuksia, kenen kanssa ja millaisin ehdoin. On kuitenkin syytä muistaa muutamat sopimusvapautta rajoittavat lainsäännökset. Keskeinen sopimusriskien hallintakeino on harkita tarkkaan etukäteen, ketä sopimuskumppaneikseen valitsee sekä mitä ja miten asioita sopimukseen kirjaa. Luotettavat sopimuskumppanit ovat asianmukaisen sopimisen a ja o. (Pk-yrityksen riskienhallinta 2012.)

Seuraavassa on eritelty sopimusvapauteen liittyvät vapaudet ja oikeudet:

- **Oikeus tehdä sopimuksia.** Tulee varmistaa, että sopimuksen tekijöillä on riittävät valtuudet. Sopimuksia voivat tehdä oikeustoimikelpoiset täysi-ikäiset henkilöt, juridiset henkilöt ja organisaatiot eli esim. osakeyhtiöt, valtio, kommandiittiyhtiöt jne. Osakeyhtiön hallituksella ja nimenkirjoitusoikeuden omaavalla henkilöllä on valtuus sopimuksen allekirjoittamiseen. Toimitusjohtajalla ei aina ole oikeutta allekirjoittaa "suuria" sopimuksia, vaikka hän voi sopia yleisluontoisemmista kaupoista.
- **Vapaus päättää tehdäänkö sopimus vai ei.** Ketään ei periaatteessa voi pakottaa tekemään sopimuksia vastoin tahtoaan. Sopijoilla on vapaus päättää, tekevätkö he sopimuksia ja kauppvoja vai eivät.
- **Vapaus valita sopimuskumppaninsa.** Yritys voi valita, kenen kanssa sopimuksia tekee. Useita sopimusristiriitoja voidaan välttää jo sillä, ettei epäluotettavien, epämääräisten kumppanien kanssa ryhdytä yhteistyöhön. Sopimuskumppanien luottotiedot kannattaa tarkistaa ennakolta.
- **Sopimuspakko,** poikkeuksena sopimusvapauteen tietyissä tapauksissa. Tämä koskee lähinnä yrityksiä, joilla on toimialallaan monopoliasema tai muu siihen rinnastettavissa oleva tilanne (esim. Itella, julkinen liikenne jne.). Näiden yritysten on tehtävä sopimus kaikkien tavanomaisiin sopimusehtoihin suostuvien osapuolten kanssa, ellei sopimiseen liity erityisiä riskejä.
- **Vapaus päättää sopimuksen sisällöstä.** Sopijoilla on vapaus päättää, mitä sopimukseen kirjoitetaan ja mitä asioita sopimus sisältää. Kauppalain säädökset ovat varsin ankaria, mutta niistä voidaan sopijoiden yksimielisellä päätöksellä sopimuksin poiketa. Sopimuskumppanien kannattaa neuvotella keskenään molempia osapuolia mahdollisimman hyvin tyydyttävä sopimus. Sopimuksessa voidaan rajata pois kauppalain ei-toivotut säännökset ja muokata ne osapuolten etuja paremmin palveleviksi. Poikkeuksina ovat pakottavat lait eli mm. kuluttajansuojalaki, jonka säännöistä ei voida poiketa.

- **Vapaus päättää, minkä muotoisena sopimus tehdään.** Sopimusosapuolet voivat yleensä vapaasti päättää, missä muodossa sopimus tehdään, eli sovitaanko esim. kirjallisesti tai suullisesti. Sopimuksen tulisi olla niin johdonmukainen ja selkeä, että ulkopuolinenkin ymmärtää, mitä on sovittu. Kirjallinen sopimus on usein paras vaihtoehto.
- **Määrämuotoiset sopimukset** ovat poikkeuksia muotovapauteen. Joidenkin sopimusten tärkeyden vuoksi niille on säädetty tietty, tavallisesti kirjallinen, määrämuoto (esim. vekselit, velkakirjat). Joihinkin kirjallisiin sopimuksiin, kuten testamenttiin vaaditaan lisäksi todistajat.
- **Vapaus purkaa sopimus.** Sopimuksen päättymisestä kannattaa aina sopia etukäteen, sillä sopimuksen purkamisvapaus on hyvin rajallinen. Periaatteessa sopimus on aina sitova, joten purkamista rajoittavat usein ainakin irtisanomisaika ja mahdolliset vahingonkorvaukset.
- **Sopimusvapautta rajoittavat pakottavat lainsäädännökset.** Sopimusvapaus ei ole ehdoton. Sopimusvapautta rajoittavat tietyt lait, joiden säännökset on otettava sopimuksia laadittaessa huomioon (mm. verolait).

(Pk-yrityksen riskinhallinta 2012b.)

Firma Oy:n osakekauppasopimus on allekirjoitettu 31.8.2007. Allekirjoituspäivä on merkitty myös inventaariopäiväksi sekä kauppahinnan ensimmäisen erän maksupäiväksi. Sopimuksen tarkoituksena on kirjattu osapuolien solmivan kyseisellä sopimuksella kaupan, joka perustuu osapuolten vilpittömyyteen ja rehellisyyteen toisiaan kohtaan. Sopimukseen on kirjattu, että yhtiön toiminta jatkuu katkeamattomana osakkeiden myynnistä huolimatta ja että ostajat ovat ilmoittaneet hallitsevansa riittävästi ammattitaitoa sekä kykyä Firma Oy:n toiminnan jatkamiseen sekä kaupan maksuvelvoitteista suoriutumiseen. Sopimuksessa eritellään kauppahinta ja sen maksaminen, omistusoikeuden siirtyminen, ostajan tiedot yhtiöstä, myyjän toimenpiteet ennen siirtymispäivää, myyjän antamat vakuutukset, kaupanvastuu, kilpailukiello, salassapito, sopimusrikkomus,

erimielisyydet, työsuhteet, muut ehdot, siirtymäkausi sekä sopimuskappaleiden määrä. (Liite 1.)

6.1 Sopimukset ja asiakirjat

Salassapitosopimukseen viitattiin jo aiemmin kappaleessa 2.4 Yhteydenotto. Salassapitosopimus on yrityskaupan alkuvaiheisiin liittyvä sopimus, joka myyjän on useimmiten syytä vaatia allekirjoitettavaksi ennen arkaluontoisen tiedon antamista ostajaehdokkaalle. Salassapitosopimuksia käytetään kaikentyypisissä yrityskauppaprosesseissa ja se onkin kauppakirjan ohella yleisin yrityskauppaan liittyvä ja laadittavaksi tuleva sopimustyyppi. Salassapitosopimuksen tarkoitus on suojata myyjän salassapitotarvetta ja mahdollistaa ostajalle kaupan kohteen tutkiminen. (Katramo ym. 2011, 345.)

Yrityskauppaprosessin alkuvaiheessa laaditaan aiesopimus, jossa sovitaan yrityskaupan pääehdoista ja pyritään asettamaan kaupalle raamit. Aiesopimus on muutakin kuin vain sopimus aikomuksesta toteuttaa yrityskauppa. Hyvä juristi osaa jo aiesopimusvaiheessa ennakoida ne asiat, joista tullaan myöhemmin vääntämään kättä ja ottaa nämä huomioon jo aiesopimusta tehtäessä. Aiesopimuksessa sovitaan ostajan yksinoikeudesta, yrityskaupan prosessista ja aikataulusta yleisesti. Lisäksi aiesopimuksissa yritetään lyödä lukkoon tietyt perustavanlaatuiset asiat, jotka lähtökohtaisesti pitävät myös lopullisissa neuvotteluissa (esim. hinta tai sen perusteet). Käytännössä on esimerkkejä siitä, että kun on löydetty joku riittävän iso poikkeama due diligence – tarkastuksessa, ostaja haluaa aiesopimuksesta riippumatta tarkistaa myös hintaa. Mikäli hintaneuvottelut eivät onnistu, on myös mahdollista neuvotella lisää vastuuta myyjälle. (Katramo ym. 2011, 337; Talouselämä 2012.)

Yritystarkastuksen eli due diligencen tarkoitus on tuoda esille tarkastettavan kohteen vastuut ja riskit ostajaehdokkaita varten. Due diligence – tarkastukset

voivat kohdistua oikeudellisiin, taloudellisiin (mukaan lukien vero), teknisiin ja ympäristöön liittyviin kysymyksiin. Yhteistä tarkastuksille on niiden tarkoitus, eli

- juridisten ja taloudellisten ym. ongelmien ja esteiden identifiointi ja riskien minimointi
- järjestelyn kohteesta ja sen laadusta varmistuminen
- järjestelyä koskevan informoidun ja perustellun päätöksen tekeminen
- haltuunottoon liittyvän tärkeän informaation saaminen
- neuvotteluaseman vahvistaminen. (Katramo ym. 2011,351–352.)

Kauppalaki lähtee siitä ajatuksesta, että ostajan on tarkastettava ostokohde ennen kaupantekoa, varsinkin jos myyjä on antanut siihen mahdollisuuden. Due diligence – tarkastuksen suorittamistavasta ei ole Suomessa olemassa pakottavia määräyksiä, mutta siitä on muodostunut yrityskauppakäytännössä prosessi, jota yleisesti noudatetaan. (Katramo ym. 2011, 352.)

Myyjän (ja erityisesti ostokohteena olevan yhtiön) näkökulmasta yritystarkastuksen salliminen ei ole ongelmatonta. Yhtiön hallituksella on velvollisuus suojella yhtiön etuja ja sen on arvioitava huolellisesti, mitä tietoa, milloin ja millä tavalla tarjouksentekijälle voidaan antaa. Tietoja voidaan antaa eri vaiheissa. Esimerkiksi alkuvaiheessa tietoja annetaan rajatusti isommalle ostajaehdokasjoukolla myyntiesitteessä ja myöhemmin valikoituneille neuvottelukumppaneille tietoa voidaan antaa laajemmin yritystarkastuksessa. Tarkastuksen tulee käsittää vain ne tiedot, jotka ovat tarpeen tarjouksen tekemiseksi. Hallituksen on arvioitava, voiko liikesalaisuuksien paljastaminen aiheuttaa vahinkoa yhtiölle. Tässä yhteydessä salassapitosopimuksen merkitys korostuu. (Katramo ym. 2011, 353.)

Jos ostaja ja myyjä ovat jo löytäneet toisensa, tarvitaan tavallisesti kauppasopimuksen laatimiseen kokenut yrityskaupan asiantuntija. Sopimusten hinnat vaihtelevat noin 500 eurosta muutamiin tuhansiin euroihin riippuen sopimuksen laajuudesta. (Suomen Yrityskaupat Oy 2012g.)

Suuri osa yrityskaupoista toteutetaan osakekauppamuodossa. Tyypillisen osakekauppakirjan rakenne ja sen pääotsikot voidaan yksinkertaistettuna esittää seuraavalla tavalla:

1. tausta ja tarkoitus
2. määritelmät
3. kauppa ja kaupan kohde
4. kauppahinta (hintaa, jonka ostaja on valmis maksamaan ja josta myyjä on valmis luopumaan osakkeista)
5. täytäntöönpano (toimet, joilla omistusoikeus siirtyy myyjältä ostajalle)
6. myyjän (ja ostajan) vakuutukset (myyjällä on velvollisuus ilmoittaa kohteesta olennaiset seikat, jotka voivat vaikuttaa kauppaan)
7. korvausvelvollisuus (myyjän vastuuperusteet sekä vastuun ulottuvuus)
8. osapuolten erityiset sitoumukset
9. muut määräykset (esim. kilpailukiello)
10. tulkinta ja erimielisyydet
11. sopimuskappaleet. (Katramo ym. 2011, 356–357.)

Osakassopimuksella tarkoitetaan yhtiön osakkeenomistajien välistä sopimusta, jossa säännellään osakkeenomistajien keskinäisiä suhteita sekä heidän oikeuksiaan ja velvoitteitaan toisiaan kohtaan. Osakassopimuksella osakkeenomistajat pyrkivät luomaan eri tilanteita varten sellaisia oikeuksia ja velvoitteita, jotka eivät sisälly osakeyhtiölakiin tai joita ei voi sisällyttää yhtiöjärjestykseen. Lisäksi osakkeenomistajat saattavat osakassopimuksella pyrkiä tarkentamaan yhtiöjärjestyksen määräyksiä. On myös mahdollista, että osakassopimuksen määräykset olisivat sinänsä sisällytettävissä yhtiöjärjestykseenkin, mutta koska yhtiöjärjestys on julkinen asiakirja, saattavat osakkeenomistajat haluta pitää kyseiset määräykset luottamuksellisina. Osakassopimuksen tekeminen ei edellytä mitään määrämuotoa, mutta se tehdään käytännössä poikkeuksetta kirjallisena. (Katramo ym. 2011, 379.)

Yhtiöoikeudellisella puolella täytyy aina tarkistaa, onko kohdeyhtiön yhtiöjärjestyksessä lunastus- ja/tai suostumuslauseke, onko yhtiössä erilaisia osakkeita, mikä on niiden oikeus osinkoon tai äänioikeuteen, onko osakassopimus sellainen, että se vaikuttaa myyjän myyntioikeuteen jne. Toisinaan myytävällä yrityksellä on sisäiset rakenteet kohdallaan, mutta ostajan ollessa pääomasijoittaja, ilmenee tarve uuden omistusrakenteen luomiselle. Uuden omistusrakenteen luomiseen kuluu taas yritykseltä aikaa. Mikäli yrityskauppa koskee useampia maita, monessa muussakin maassa kuin Suomessa on voimassa tiettyjä yhtiöoikeudellisia sääntöjä, joista ei voi poiketa. (Katramo ym. 2011, 341.)

Yrityskauppa rahoitetaan useimmiten sekä ostajan omilla pääomilla että pankkilainalla. Erilaisia yhdistelmiä pankkilainan, muun vieraan pääomanehtoisen rahoituksen ja oman pääomanehtoisen rahoituksen välillä on lukuisia. Sen sijaan on harvinaista, että yrityskauppa rahoitettaisiin puhtaasti pankkilainalla. (Osuuspankki 2012b.)

Yrityskaupan yhteydessä sovitaan erilaisista järjestelyistä ja solmitaan usein erilaisia rahoitussopimuksia, joilla ostaja rahoittaa kauppahinnan maksun ja/tai korvaa yhtiön mahdollisesti aikaisemmin neuvotteleman käyttöpääomarahoituksen. Myyjän näkökulmasta ostajan rahoitussopimukset ovat kiinnostavia lähinnä siten, kuinka niitä tulee huomioida kauppakirjan ja muiden neuvoteltavien sopimusten sekä yrityskaupan aikataulun osalta. (Katramo ym. 2011, 356.)

Firma Oy:n kaupanvälittäjän ja ostajan välillä kirjoitettiin salassapitosopimus 15.6.2007. Sopimuksen taustatiedoissa kerrotaan, että luovuttaja eli myyjä on aikeissa myydä myöhemmin määriteltävää omaisuuttaan, mutta ei halua nimeään muun kuin potentiaalisen ostajan tietoon. Tästä syystä salassapitosopimus solmittaisiin siten, että myyjä säilyy anonyyminä sopimusosapuolena kunnes sopimus olisi allekirjoitettu vastaanottajan osalta. (Liite 2.)

Salassapitovelvoitteesta sovittiin, että kukaan osapuolista ei paljasta, levitä, kopioi, julkista, luovuta kolmannelle tai muutoin hyödynnä kenenkään sopimuksen

osapuolen luottamuksellista tietoa ilman toisen osapuolen tai osapuolien laillisen edustajan antamaa kirjallista suostumusta. Myös kaikki keskustelut ja neuvottelut tultaisiin pitämään salassa eikä niiden yhteydessä saatuja tietoja taikka edes käydyistä keskusteluista saisi kertoa kolmannelle osapuolelle. Kumpikin osapuoli pidättäytyisi erityisesti luottamuksellisten tietojen hyödyntämisestä kaupallisesti. Salassapitosopimus sisältää salassapitovelvoitteen lisäksi kohdat luottamuksellisten asiakirjojen yksilöinnistä ja palautuksesta, salassapitovelvollisuuden kestosta, sopimussakosta, muutoksista, sovellettavasta laista, tiedonantojen antotavasta, erimielisyyksien ratkaisusta sekä sopimuskappaleista. (Liite 2.)

6.2 Sopimussisältö eri kauppakohteissa

Varsinaisen kauppakirjan muotoon vaikuttaa paitsi itse kaupan kohde, myös sopimuksen osapuolet. Kun sopimus on allekirjoitettu, sopimus pääsääntöisesti sitoo sopimuskumppaneita eikä esimerkiksi sopimuksen yksipuolinen muuttaminen ilman vastapuolen hyväksyntää tule kyseeseen. Tämän vuoksi erilaiset sopimusriskit on järkevää kartoittaa ennen sopimukseen sitoutumista. (Business Oulu 2012.) Seuraavassa käydään läpi sopimusten sisällöt liiketoiminta- ja yhtiöosuuksien kaupassa.

6.2.1 Liiketoiminnan kauppa

Liiketoiminnan kaupassa ostetaan vain yhtiön tietty liiketoiminta/osuus, ei yhtiön osakkeita. Kauppakirjassa määritellään tarkoin ostettava omaisuus sekä usein myös se omaisuus, joka ei kuulu kauppaan. Työntekijät siirtyvät uudelle omistajalle, mikäli liiketoimintakauppa katsotaan liikkeenluovutukseksi. (Peltonen, Ruokonen & Itäinen 2012.)

Ostaja saattaa haluta sisällyttää kauppaan myös rahavarat ja tilisaamiset, jotta liiketoiminta jatkuisi uudessa omistuksessa entiseen tapaan. Tällöin asiakkaiden on luontevaa jatkaa asiakassuhdettaan. (Pasonen ym. 2000, 85.)

Liiketoimintakaupassa tulee erikseen sopia toiminimen luovuttamisesta ostajalle. Kaupan yhteydessä myyjän tulee luovuttaa ostajalle kaikki liiketoimintaan liittyvät asiakas-, tavarantoimittaja – ja muut vastaavat rekisterit. Samalla sovitaan siitä, millä tavoin osapuolet ilmoittavat yhteistyökumppaneille liiketoiminnan luovutuksesta. Liiketoiminnan luovutuspäivä on merkittävä kauppakirjaan. Kauppakirjassa todetaan, että liiketoiminnan luovutus on arvonlisälain 62 §:ssä tarkoitettu liikkeen luovutus, jonka yhteydessä tapahtuvista tavaroiden luovutuksista ei suoriteta arvonlisäveroa. Ostaja hankkii kaupan kohteena olevan omaisuuden verovähennykseen oikeuttavaan liiketoimintaan. (Pasonen ym. 2000, 85.)

Kauppakirjassa voidaan sopia myyjälle kilpailukiello määrätyksi ajaksi. Myyjä sitoutuu sovitun sopimussakon uhalla, olemaan harjoittamatta määrättyinä aikana ostajan harjoittaman liiketoiminnan kanssa suoraan tai epäsuoraan kilpailevaa toimintaa, osallistumatta millään tavalla tällaiseen kilpailevaan toimintaan tai myötävaikuttamatta kilpailevan toiminnan aloittamiseen tai jatkamiseen. (Pasonen ym. 2000, 86.)

6.2.2 Yhtiöosuuden kauppa

Osakkeiden ja yhtiöosuuksien kaupassa yhtiö siirtyy varoineen ja velkoineen ostajalle. Yhtiössä ei mikään muutu, ainoastaan yrityksen omistaja vaihtuu. Omistajanvaihdos näkyy siten, että uusi omistaja normaalisti nimittää yhtiöön uuden johdon. (Pasonen ym. 2000, 86.)

On järkevämpää tehdä kauppa yhtiön osakkeista tai yhtiöosuuksista, jos yrityksellä on useita tärkeitä sopimussuhteita, jotka jouduttaisiin kaikki neuvottelemaan uusiksi

liiketoimintakaupassa. Yhtiöosuuden kaupassa ostaja normaalisti joutuu henkilökohtaiseen vastuuseen kaikista veloista. Jos velkoja ei ole tiennyt kaupasta ja myyjän vastuun päättymisestä, myyjä on vastuussa vanhoista ja kenties jopa uuden yhtiömiehen tekemistä veloista. Onkin ensiarvoisen tärkeää ilmoittaa yhtiömiehen vaihtumisesta välittömästi kaupparekisteriin. (Suomen Yrityskaupat Oy 2012h.)

Myyjä vastaa siitä, ettei myytävä yhtiö ole vastuussa osakkaiden tai ulkopuolisten sitoumuksista tai muista velvoitteista. Samalla on sovittava siitä, että ostaja vapauttaa myyjän kaikista niistä sitoumuksista ja muista vastuista, joihin myyjä on yhtiön puolesta sitoutunut. Vapauttamiselle tulee sopia kohtuullinen määräaika, jotta käytännön järjestelyt on mahdollista hoitaa tarkoituksenmukaisella tavalla. Kauppaneuvottelujen yhteydessä kannattaa selvittää, miten ostaja kykenee vapauttamaan myyjän esimerkiksi takuista. Olisi hyvä saada pankin tai muun luottolaitoksen taholta sitova kannanotto asiaan. (Pasonen ym. 2000, 86.)

Kaupan ehtoihin kuuluu, että yhtiön hallitus eroaa kokonaisuudessaan. Myyjä voi pitää ylimääräisen yhtiökokouksen, jossa hallituksen vaihdos kirjataan yhtiökokouspöytäkirjaan. Myyjän tulee valvoa, että uusi hallitus ilmoitetaan heti kaupparekisteriin, koska uusi hallitus vastaa yhtiön toiminnasta kaupan jälkeen. Myyjä voidaan sopia vastaamaan kaikista yhtiölle ajalta ennen viimeksi vahvistettua tilinpäätöstä maksuunpantavista veroista ja veronluonteisista maksuista korotuksineen ja korkoineen. Samoin myyjä vastaa täysimääräisesti, mikäli myöhemmin ilmenee, että yhtiöllä oli muita velkoja (siirtovelat mukaan luettuina), sitoumuksia tai vastuita tai yhtiöllä ei ole ollut taseen mukaista rahoitus-, vaihto- ja käyttöomaisuutta tai yhtiön kirjanpitoa ja liiketoimintaa ei ole harjoitettu rehellisesti ja oikein sekä hyvin liiketapojen mukaisesti. (Pasonen ym. 2000,87.)

Kauppakirjan mukaisten myyjän vastuiden ja velvoitteiden täyttämisen vakuudeksi myyjä antaa useimmiten ostajalle pankkitakauksen tai muun vakuuden 1-2 vuodeksi. Vakuuden määrä sovitaan yleensä siten, että määrä pienenee

esimerkiksi vuoden kuluttua puoleen alkuperäisestä määrästä, koska on oletettavaa, että myyjän vastuut tulevat ilmi pian liikkeen luovutuksen jälkeen. Hinnan lisäksi voidaan sopia, että kauppakirjan mukaista kauppahintaa korotetaan tai alennetaan tulevien tilikausien tuloksella. Myyjä ja ostaja jakavat tuloksen esimerkiksi puoliksi kummallekin. Tappio pienentää sovittua kauppahintaa ja voitto tuo lisää rahaa myyjälle. Tuloksella tarkoitetaan tulosta täysien poistojen jälkeen ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja. Tämä on tarkoitettu kannustamaan myyjäpuolta olemaan edelleen mukana yrityksen myönteisen kehityksen jatkumisessa. Ostaja voi sopia, että myyjä jää myytävän yhtiön palvelukseen tietyksi ajaksi, jolloin yhtiön toiminta voi jatkua tavanomaiseen tapaan. Ostajalla on aikaa perehdyttää valitsemansa avainhenkilöt yhtiön toimintaan; tavoitteena tulisi olla, että myyjät antavat tilaa uusille voimille yrityksen johtopaikoilla. (Pasonen ym. 2000, 87.)

7 RISTIRIITATILANTEET

Merkittävä osa yrityskaupoista ei saavuta taloudellisia ja strategisia tavoitteitaan. Tutkimusten mukaan 50–70 prosenttia yrityskaupoista epäonnistuu ainakin osittain. Kansainvälisissä selvityksissä on arvioitu, että vain 31 prosenttia yritysjärjestelyistä pystyy lopulta saavuttamaan taloudelliset tavoitteensa, kuten tavoitteen kasvattaa yrityksen osakkeiden arvoa, sijoitetun pääoman tuottoa ja kannattavuutta. (Katramo ym. 2011,67.)

Yrityskaupan jälkeisissä riidoissa on lähes aina kyse myyjän tiedonantovelvollisuudesta, myyjän antamista kaupan kohteen ominaisuuksia koskevista vakuutuksista tai ostajan tarkastusvelvollisuudesta. Tämä on ymmärrettävää, sillä myyjän intressissä on antaa mahdollisimman positiivinen kuva myytävän yhtiön substanssista ja tuloksetekokyvystä. Ostajan intressissä on puolestaan saada mahdollisimman paikkansapitävät tiedot edellä mainituista seikoista voidakseen varmistua siitä, että hän ei maksa myytävästä yhtiöstä liikaa yhtiön substanssi ja tuloksetekokyky huomioon ottaen. Käytännössä kaupan kohteen tarkistaminen on aina kiireen ym. seikkojen vuoksi, enemmän tai vähemmän puutteellista. (Katramo ym. 2011, 420.)

Kauppalain nojalla myyjä vastaa myytävästä yrityksestä antamistaan tiedoista. Kauppakohteessa on virhe, jos se ei vastaa myyjän antamia tietoja, jos tietojen voidaan olettaa vaikuttaneen kauppaan. Myyjän virhevastuu ei riipu siitä, onko myyjä vedonnut kyseisiin tietoihin vai ei. Myyjä vastaa virheellisistä tiedoista, vaikka myyjä olisikin ollut vilpittömässä mielessä, eli vaikka myyjä ei tiennyt eikä hänen olisi pitänytkaan tietää esittämiensä tietojen virheellisyydestä. Myyjän on virhevastuun välttääkseen ilmoitettava ostajalle relevanteista puutteista kaupan kohteessa. (Katramo ym. 2011, 422.)

Ehkä jopa suurin ongelma on, ettei ostaja tutki tarpeeksi hyvin oston kohteen ja oman yrityksensä yhteensopivuutta esimerkiksi tyylin, rakenteen ja liiketoiminnan

osalta. Tämä ei välttämättä johdu puutteellisesti tehdystä due diligence – tarkastuksesta, vaan siitä, että due diligence – tarkastusta ei normaalisti hyödynnetä täysimääräisesti yrityskauppaprosessin yhteydessä. (Katramo ym. 2011, 67.)

Kauppalain nojalla ostaja ei voi virheenä vedota seikkaan, josta hänen olisi tullut tietää kauppaa tehtäessä. Ostaja ei voi vedota kaupan kohteen virheellisyyteen, jos seuraavat ehdot täyttyvät:

1. Ostaja on tarkastanut kaupan kohteen.
2. Ostaja on ilman hyväksyttävää syytä laiminlyönyt noudattaa myyjän kehotusta tarkastaa kaupan kohde.
3. Ostajan olisi pitänyt tarkastuksessa havaita virhe. (Katramo ym. 2011, 422.)

Yksi merkittävä epäonnistumisen syy on lisäksi riittävän valvonta- ja raportointijärjestelmän puuttuminen ja se, ettei ostajan yritysjohdolla riitä taidot ja valmiudet ostokohteen mukanaan tuomien ongelmien ratkaisuun. Onnistunut yrityskauppa edellyttää selkeää vastuunjakoa eri prosessien ja ryhmien välillä sekä riittävää resurssointia. (Katramo ym. 2011, 67.)

Mahdollisiin ristiriitoihin myyjän ja ostajan välillä voivat johtaa myös puutteet sopimuksessa, epäselvyydet kauppahinnan maksamisesta ja varaston tai tilisaatavien arvosta. (Pasonen ym. 2000, 95–96.)

Yrityskauppakirjaan ja siihen liittyviin asiakirjoihin tulee pyrkiä kirjaamaan hyvin tarkasti ja yksityiskohtaisesti ne seikat, joista on mahdollisuus sopia etukäteen. Kaikkia ennalta-arvattavia ongelmia tulee käsitellä avoimesti ja pyrkiä ratkaisemaan ne sopimukseen kirjoitettavalla tekstillä. Ongelmia saatetaan jättää käsittelemättä, koska myyjä tai ostaja pelkää niiden esilletulon vaikuttavan, jopa estävän, kaupan syntymisen. Monesti esille nostettujen ongelmien ratkaisu vaikuttaa jollakin tavalla lopulliseen kauppahintaan. Mutta selvää on, että ongelmien ratkaiseminen kaupan jälkeen on vielä vaikeampaa ja se tulee

huomattavasti kalliimmaksi kuin että ongelma olisi ratkaistu kaupan yhteydessä. (Pasonen ym. 2000, 95.)

Kauppahinnan maksamisessa voi syntyä viiveitä eri syistä. Ostaja on arvioinut väärin tulevan rahavirran eikä pysty suorittamaan sovittuja maksueriä. Mahdollista on, että ostaja huomaa kaupan jälkeen sitoutuneensa maksamaan liikaa yrityksestä. Tällaisessa tilanteessa ostajan maksuhalut ovat heikot. Ostaja pyrkii kaikin käytettävissä olevin keinoin alentamaan kauppahintaa. Myyjän ja ostajan on selvitettävä, ovatko kaupan edellytykset ja oletukset täyttyneet. Tarvittaessa osapuolet täydentävät kauppaehtoja ja sopivat uudesta maksuohjelmasta maksamattomalle kauppahinnalle. (Pasonen ym. 2000, 95.)

Ostajan todellinen maksukyvyttömyys vaatii pikaisia toimia myyjäpuolelta. Ellei myyjä halua luopua vapaaehtoisesti maksamattomasta kauppahinnan osasta, on ostajan kanssa neuvoteltava kaupan purkamisesta. Monesti yritys on ostajan hallussa mennyt huonompaan suuntaan, koska ostajan ei ole aina helppoa omaksua ostetun yrityksen toiminnallista kokonaisuutta. Myyjälle yritys on tuttu, joten hänellä on mahdollisuus ottaa yritys takaisin ja jatkaa sen toimintaa. Tällöin on sovittava ostajan kanssa, palautetaanko maksettu kauppahinnan osa kokonaan takaisin. Yrityksen arvo on voinut ostajan hallinnassa laskea, jolloin arvonalennus otetaan huomioon kauppaa purettaessa. Kaupan purkamisesta tulee laatia kirjallinen sopimus myyjän ja ostajan välillä. (Pasonen ym. 2000,96.)

Kauppaneuvottelujen yhteydessä ostaja on pyrkinyt perehtymään yrityksen varaston käypään arvoon. Kaupan jälkeen saattaa ilmetä, ettei varaston todellinen arvo ole läheskään kirjanpidossa olevien arvojen mukainen. Riidattomasti todettava varaston alempi arvo oikeuttaa ostajan vaatimaan kauppahinnan alentamista vastaavalla määrällä, koska kauppa on tehty sillä edellytyksellä, että yrityksen tasetiedot ovat todellisuutta vastaavia. Varaston voi arvioida ulkopuolinen asiantuntija, joka yleisesti hyväksytyjen periaatteiden mukaisesti suorittaa

puolueettoman arvioinnin. Käytännössä arvioinnin voi tehdä esimerkiksi tukkuliikkeen edustaja tai maahantuoja. (Pasonen ym. 2000, 96.)

Kaupasta aiheutuvat riitaisuudet tulee, jos suinkin mahdollista, ratkaista neuvotteluteitse. Tällä tavalla nopeutetaan ratkaisun aikaansaamista eikä ongelmaa tarvitse antaa ulkopuolisten ratkaistavaksi. Asianomaiset tuntevat asian kaikilta osin, joten he ovat myös parhaat asiantuntijat etsimään erimielisyydelle parhaan sovintoratkaisun. Erilaisia menetelmiä yrityskauppojen yhteydessä syntyvien riitojen ratkaisemiseksi ovat myös yleinen tuomioistuinmenettely ja välimiesmenettely. Useimmiten yrityskauppariidat ratkaistaan välimiesmenettelyssä, joka onkin pääsääntöisesti tarkoituksenmukaisin vaihtoehto. Jos välimiesmenettelystä tai sovintomenettelystä ei ole sovittu, riidat ratkaistaan normaalisti tuomioistuimessa. (Pasonen ym. 2000, 97; Katramo ym. 2011, 425.)

Yrityskauppariidat ratkaistaan yleisessä tuomioistuimessa, jos riidan ratkaisutavasta ei ole toisin sovittu. Niin kutsutulla prorogaatio-sopimuksella yrityskaupan osapuolet voivat sopia siitä, millä yleisellä tuomioistuimella on toimivalta. Tuomioistuimissa riita-asioiden käsittely on hidasta. Useimmiten yrityskauppariitaa koskevan ratkaisun saaminen käräjäoikeudesta kestää 1-2 vuotta. Hovioikeuskäsittelyyn kuluu usein aikaa yli vuosi. Lainvoimaisen ratkaisun saamiseen voi helposti kulua viisikin vuotta, jos asiassa päädytään hakemaan valituslupaa korkeimmalta oikeudelta. (Katramo ym. 2011, 425.)

Välimiesmenettelyllä on useita selkeitä etuja yleiseen tuomioistuimeen verrattuna. Etuihin voidaan lukea mm. välimiesten asiantuntemus, käsittelyn nopeus, joustavuus, luottamuksellisuus ja verrattain helppo kansainvälinen täytäntöönpantavuus sekä menettelyn samankaltaisuus kaikkialla maailmassa. Välimiesmenettelyssä annettava tuomio on lopullinen ja voidaan kumota vain karkeiden menettelyvirheiden perusteella. Kotimaiseen välimiesmenettelyyn päätyvän yrityskauppariidan tyypillinen kesto on 9-12 kuukautta. Osapuolet voivat vapaasti sopia siitä, kuinka menettely käytännössä toteutetaan (todistelu, kieli,

välimiehet, paikka jne.). Välimiesmenettely on luottamuksellinen sikäli, että ulkopuolisilla tahoilla ei ole oikeutta seurata sen kulkua. Menettelyn haittapuolina voidaan luetella sen kustannukset ja välimiesten luotettavuuteen liittyvät epävarmuustekijät. Kustannuksia lisää tuomioistuinprosessiin verrattuna se, että osapuolten on maksettava myös välimiesoikeuden jäsenten kulut, jotka muodostavat noin 20–30 prosenttia kokonaiskuluista. (Katramo ym. 2011, 426–427.)

Suomessa ei tiettävästi ole juurikaan ratkaistu yrityskauppariitoja sovintomenettelyssä, mutta tämä vielä varsin tuntematon vaihtoehtoinen riidanratkaisumuoto on saamassa täälläkin vähitellen jalansijaa. Sovintomenettelyn peruslähtökohtana ja -edellytyksenä on osapuolten halukkuus päästä sovintoratkaisuun. Osapuolten sovintohalukkuus voi perustua esimerkiksi vaatimusten menestymismahdollisuuksia, riidan ratkaisun kestoa, kustannuksia tai lopputulosta koskevaan epävarmuuteen. Myös osapuolten tahto säilyttää toimivat liikesuhteet riidan jälkeenkin, voi niin ikään lisätä osapuolten sovintohalukkuutta. (Katramo ym. 2011, 429.)

Firma Oy:n osakekauppasopimuksessa ostaja kirjallisesti toteaa, että hänelle on halutessaan varattu riittävästi aikaa tutustua joko itse tai asiantuntijoiden välityksellä ostettavaan kohteeseen. He ovat saaneet kohteesta riittävästi tietoa solmiakseen allekirjoittamallaan sopimuksella sitä koskevan kaupan. Ostaja on halutessaan voinut tutustua yhtiön liiketoimintaan, asiapapereihin sekä yhtiön arvon kannalta oleellisiin seikkoihin ja hyväksyy ne sellaisenaan. Ostaja ilmoittaa myös, että hänellä tai hänen käyttämällä asiantuntijoilla on riittävä kyky ja ammattitaito arvioida ja ymmärtää riittävästi ostopäätöksen kannalta ostokohteesta saatuja tietoja. Myyjä puolestaan vastaa siitä, että annetut tiedot ja muu aineisto, jotka ostajalle luovutetaan, ovat oikein ja paikkansapitäviä. (Liite 1.)

Osakeyhtiön osakekauppasopimuksessa on pykälä, jossa sovitaan toimintatapa mahdollisten erimielisyyksien varalta. Osapuolten tulee sopimuksen mukaan

ensisijaisesti yrittää sopia yhteisesti neuvottelemalla kaikki mahdolliset erimielisyydet, jotka johtuvat allekirjoitetusta sopimuksesta tai liittyvät siihen. Mikäli osapuolet eivät kolmessakymmenessä päivässä kykenisi saavuttamaan yksimielisyyttä, ratkaistaisiin sopimuksesta aiheutuvat riidat lopullisesti myyjän kotipaikan käräjäoikeudessa. (Liite 1.)

Mahdollisen sopimusrikkomuksen sattuessa sopimusta rikkonut osapuoli joutuisi maksamaan vähintään 20.000 euron sopimussakon kustakin sopimusrikkomuksesta. Sopimussakko ei kuitenkaan estä loukattua sopimuspuolta vaatimasta korvausta koko vahingosta, mikäli vahinko osoitetaan sopimussakon määrää suuremmaksi. Sopimussakon maksaminen ei vapauta osapuolia allekirjoitetun sopimuksen velvoitteista. Mikäli kauppa purkautuu ostajasta johtuvista syistä, myyjä saa pidättää itsellään 10 % kokonaiskauppahinnasta sopimussakkona. (Liite 1.)

8 YHTEENVETO

Edellä on nyt käyty läpi yrityksen myyntiprosessi sekä siihen vaikuttavat moninaiset tekijät. On helppo todeta, että yrityksen myynti ei ole yksioikoista eikä sitä pysty hallitsemaan vain perehtymällä puoliaksi asiaan. Tästä syystä jokaisen yrityksensä myyntiä harkitsevan tulisi palkata yritysmyyntin asiantuntija hoitamaan oman yrityksensä myyntiä.

Aiheen laajuuden ymmärsi vasta kirjoitusprosessin aikana sekä sen, ettei yrityksen myyntiin ole yhtä ainoaa ja oikeaa tapaa. Myyntitaktiikka ja sopimusneuvottelut, jotka sopivat yhdelle yritykselle, saattavat olla täysin vääriä toiselle.

Myyjän on mietittävä ennen myyntiä, kenelle hän on valmis myymään, mistä asioista hän on valmis luopumaan, mistä asioista hän ehdottomasti haluaa pitää kiinni ja mitkä ovat ylin sekä alin hinta, joilla hän on yrityksestään valmis luopumaan. Valittuaan yritysmyyntin välittäjän, yrittäjällä on mahdollisuus saada tietoa ostajaehdokkaista sekä yrityksensä oikeasta hinnasta ja arvosta.

Motiivit myynnin takana ovat moninaisia ja ne kypsyvät yleensä pitkän ajan kuluessa. Yrittäjän resurssit eivät välttämättä riitä yrityksen eteenpäin viemiseen tai sitten ikä alkaa painaa eikä yritykselle löydy jatkajaa omasta perhepiiristä.

Yrityksen hinta ja arvo ovat kaksi eri asiaa. Yrityksen arvonmäärittämiseen ole myöskään olemassa yhtä ainoaa tapaa. Yleisimpiä metodeja arvonmäärittämiseen ovat kassavirtamenetelmä, osinkoperusteinen malli sekä lisäarvomalli. Yrityksen substanssiarvo määritetään, jotta nähdään, paljonko yrityksen nettovarallisuusarvo on.

Verotuksen kohdentumisesta yrityskauppoja tehtäessä, on tiedettävä kuka myy, kenelle ja mitä. Osakeyhtiötä myytäessä kannattaa käyttää osakeannin mahdollisuus hyödykseen ennen myyntiä. Muita huomioitavia asioita ovat

arvonlisäveron maksaminen yrityskauppaan käytetyistä asiantuntijapalveluista, pääomatulon verotus sekä ansiotuloverotus.

Yrityskaupassa allekirjoitetaan useita erilaisia sopimuksia, joiden yleisestä sisällöstä on kummankin osapuolen hyvä olla tietoisia ennen kuin kumpikaan allekirjoittaa ainuttakaan paperia. Kauppasopimuksen ohella tärkein ja kenties yleisin keskinäinen sopimus on salassapitosopimus. Muitakin sopimuksia tulee allekirjoitettavaksi sitä mukaa, kun kauppaprosessi etenee.

Tulevina vuosina Suomen olemassa olevat pk-yritykset tulevat kokemaan suuren omistajamuutosprosessin, kun suuret ikäluokat siirtyvät eläkkeelle. Haasteena onkin nyt löytää uusia, rohkeita yrittäjiä astumaan eläkkeelle jäävien henkilöiden saappaisiin. Suomi kaipaa nuoria yrittäjiä, joiden visiot vievät vanhoja ja kenties jo kehityksestä ja tekniikasta jälkeenjääneitä yrityksiä kohti tulevaisuutta.

LÄHTEET

Blomquist L.; Blumme N.; Lumme E.; Pitkänen T. & Simonsen L. 2001. Due Diligence osana yrityskauppaa. Helsinki: Gummerus Kirjapaino Oy.

Business Oulu 2012. Sopimusten laatiminen ja kaupan täytäntöönpano. Viitattu 7.9.2012. <http://www.businessoulu.com/fi/businessplaza/yrityskauppa/sopimusten-laatiminen-ja-kaupan-taytantonpano.html>

Heinonen, J. 2005. Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos. Helsinki: Tietosanoma Oy.

Kallunki, J-P. & Niemelä, J. 2007. Uusi yrityksen arvonmääritys. 4. painos. Enterprise Adviser-sarja. Helsinki: Talentum Media Oy.

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

Knüpfer, S. & Puttonen, V. 2007. Moderni rahoitus. 3. uudistettu painos. Helsinki: WSOYpro.

Laakso, Lukander & Ruohola Oy 2011. Yritysjärjestelyt osakeyhtiölaissa. Viitattu 8.7.2012 <http://www.llr.fi/index.php?page=d0052f67307a016641d78ca7a9319b3>

Leppiniemi, J. 1999. Omaisuuden arvo: Arvonmääritys, tilinpäätös, verotus. Helsinki: Kauppakaari Oyj.

Leppiniemi J. & Leppiniemi R. 2006. Tilinpäätöksen tulkinta. 4.painos. Helsinki: WSOYpro

Martikainen, T. & Martikainen, M. 2006. Rahoituksen perusteet. 6. uudistettu painos. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.

Osuuspankki 2012. Pääomatuloverotus muuttuu – moni kiirehtii yrityskauppaa. Viitattu 31.8.2012. <https://www.op.fi/op/yritysassiakkaat/rahoitus/paaomatuloverotus-muuttuu---moni-kiirehtii-yrityskauppaa?cid=151597367&srcpl=3>

Osuuspankki 2012b. Yrityskaupan rahoitus. Viitattu 7.9.2012. <https://www.op.fi/op/yritysassiakkaat/rahoitus/investoinnit/yrityskaupan-rahoitus?cid=151597250&srcpl=4>

Pasonen, E.; Hiltunen, M. & Turunen, H. 2000. Miten myyn yritykseni. Helsinki: Kauppakaari.

Peltonen, Ruokonen & Itäinen 2012. Yrityskauppadokumentaatio. Viitattu 7.9.2012. http://www.google.fi/url?sa=t&rct=j&q=peltonen%20ruohonen%20it%C3%A4inen%20yrityskauppadokumentaatio&source=web&cd=1&ved=0CCAQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.saimanet.com%2Fhomesaimastart%2F_html_13%2Fmedia%2FSopimukset_Nyyssonen_11_3_10.ppt&ei=yjRKUPiI0oSC4gT0yIH0Bw&usq=AFQjCNEvC56_s5etxcuQ0bUW5uf7VrAy1Q

Pk-yrityksen riskienhallinta 2012. Sopimusvapaus. Viitattu 5.9.2012. <http://www.pk-rh.com/riskilajit/sopimus-ja-vastuuriskit/sopimusvapaus.html>

Pk-yrityksen riskienhallinta 2012b. Sopimusvapaus. Viitattu 5.9.2012. <http://www.pk-rh.com/riskilajit/sopimus-ja-vastuuriskit/sopimusvapaus.html>

- Suomen Yrittäjät 2012. Myyjän verotus. Viitattu 27.8.2012. <http://www.yrittajat.fi/File/271e1e3d-e4f3-4522-a34b-227ff0cb9e96/Myyj%C3%A4n%20verotus.pdf>
- Suomen Yrittäjät Oy 2012b. Verotus. Viitattu 31.8.2012. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/omistajan-ja-sukupolvenvaihdos/verotus/>
- Suomen Yrityskaupat Oy 2012. Osakekaupan verotuksesta. Viitattu 27.8.2012. <http://www.yrityskaupat.net/vinkit.php?sid=463>
- Suomen Yrityskaupat Oy 2012b. Yrityskaupan verotus. Viitattu 31.8.2012. <http://www.yrityskaupat.net/vinkit.php?sid=463>
- Suomen Yrityskaupat Oy 2012c. Yrityskaupan verotuksesta. Viitattu 30.8.2012. http://www.yrityskaupat.net/vinkit_s.php?sid=680
- Suomen Yrityskaupat Oy 2012d. Osakekaupan verotuksesta. Viitattu 30.8.2012. <http://www.yrityskaupat.net/vinkit.php?sid=463>
- Suomen Yrityskaupat Oy 2012e. Yrityskaupan verotuksesta. Viitattu 31.8.2012. http://www.yrityskaupat.net/vinkit_s.php?sid=680
- Suomen Yrityskaupat Oy 2012f. Osakekaupan verotuksesta. Viitattu 5.9.2012. <http://www.yrityskaupat.net/vinkit.php?sid=463>
- Suomen Yrityskaupat Oy 2012g. Kauppasopimukset. Viitattu 6.9.2012. <http://www.yrityskaupat.net/palvelut.php>
- Suomen Yrityskaupat Oy 2012h. Kauppatavat käytännössä. Viitattu 7.9.2012. http://www.yrityskaupat.net/vinkit_s.php?sid=585
- Talouselämä 2012. Mihin Juristia tarvitaan yrityskaupassa? Viitattu 5.9.2012. http://www.talouselama.fi/blogit/fondian_blogi/mihin+juristia+tarvitaan+yrityskaupassa/a2079720
- Tenhunen, L. & Werner, R. 2000. Yrityskaupan käsikirja. Helsinki: Tietosanoma Oy
- Työ- ja elinkeinoministeriö. Katsaus nuorten yrittäjyydestä. Viitattu 21.8.2012. http://www.tem.fi/files/31552/Nuorten_yrittajyyys_TEM.pdf
- Varsinais-Suomen Yrittäjä 2012. Odotettavissa omistajanvaihdosten hyökyaalto. Viitattu 11.9.2012. <http://www.y-lehti.fi/uutiset/nayta/7435>
- Verohallinto 2012. Varainsiirtoveron maksaminen. Viitattu 31.8.2012. [http://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Asunnon_ostaminen/Varainsiirtoveron_maksaminen\(9242\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Henkiloasiakkaat/Asunnon_ostaminen/Varainsiirtoveron_maksaminen(9242))

OSAKEYHTIÖN OSAKEKAUPPASOPIMUS
Luottamuksellinen

OSAKEKAUPPASOPIMUS

1. Osapuolet ja sopimuksen aikataulu

- 1.1 **Myyjä**
- 1.1.1 S [redacted] myy tällä sopimuksella 75 osaketta, tilinumero [redacted]
- 1.1.2 J [redacted] myy tällä sopimuksella 75 osaketta, tilinumero [redacted]
- Kukin erikseen jäljempänä "Myyjä", yhdessä jäljempänä "Myyjät"

Kukin erikseen jäljempänä *myyjä*, yhdessä *myyjä*.

- 1.2 **Ostaja**
- 1.2.1 V [redacted] Oy (y-tunnus [redacted]) 100 %:sti omistajana J [redacted]
P [redacted] perheineen [redacted]

Kukin erikseen jäljempänä *ostaja*, yhdessä *ostaja*.

- 1.3 Edellä mainitut *osapuolet* kukin erikseen jäljempänä *osapuoli*, yhdessä *osapuolet*.

- 1.4 **Sopimuksen aikataulu**
Osapuolten tarkoituksena on toteuttaa sopimuksen velvoitteet tämän sopimuksen ehtojen mukaisesti seuraavasti:

- 1.4.1 Sopimuksen *allekirjoituspäivä* 31.8.2007.
1.4.2 *Inventaaripäivä* 31.8.2007.
1.4.3 *Kauppahinnan maksupäivät* 1. Erä 31.8.2007, 2. erä 1.3.2008
1.4.4 *Osinkovelan maksupäivät* 1.10.2007, 1.11.2007, 1.12.2007, 1.1.2008, 1.2.2008 ja 1.3.2008.
1.4.5 *Siirtymispäivä* 1.9.2007.
1.4.5 *Kaupan vastuun päättymispäivä* 1.3.2008.

2. Taustaa ja sopimuksen tarkoitus

- 2.1 *Osapuolet* solmivat tällä sopimuksella kaupan, joka perustuu *osapuolten* vilpittömyyteen ja rehellisyyteen toisiaan kohtaan. Sopijapuolten tarkoituksena on, että kun *ostaja* ostaa *myyjältä* *myyjän* omistaman O [redacted] Oy (jäljempänä *yhtiö*) osakeyhtiön koko osakepääoman, se tulee omistamaan O [redacted] Oy:n koko varallisuusmassan kaikkine saatavineen ja oikeuksineen.
- 2.2 *Osapuolten* tarkoituksena on, että *yhtiön* toiminta jatkuu katkeamattomana ja että *yhtiön* varain-, omistus- ja liikekirjanpidon tilit jatkuvat katkeamattomina osakkeita koskevien kauppojen estämättä. *Ostajan* ilmoituksen mukaan *ostajalla* itsellään, organisaatiohollon johon tämä kuuluu, tai tämän käyttämällä asiantuntijoilla on riittävä kyky ja ammattitaito ostettavan kohteen toiminnan jatkamiseen ja tämän kaupan maksuvelvoitteista suoriutumiseen.
- 2.3 O [redacted] Oy, y-tunnus [redacted] (jäljempänä "Yhtiö") harjoittaa pääosin sähkötekniisten laitteiden korjausta, myyntiä ja huoltotoimintaa. Muuta liiketoimintaa yhtiö ei ole harjoittanut

OSAKEYHTIÖN OSAKEKAUPPASOPIMUS
Luottamuksellinen

- 2.4 Yhtiön kokonaan maksettu osakepääoma on [REDACTED] euroa jaettuna sataan viiteenkymmeneen (150) osakkeeseen. Myyjät omistavat Yhtiön koko osakekannan yllä kohdassa 1 mainituissa suhteissa.
- 2.5 Kaupparekisteriin merkittyjen tietojen mukaan yhtiön toimitusjohtajana toimii J [REDACTED] ja yhtiön hallituksen jäsenet ovat J [REDACTED] ja S [REDACTED]. Yhtiön kaupparekisteriote samoin kuin yhtiöjärjestys ovat liitteissä numerot 1 ja 2.
- 2.6 *Ostajalla* on tarkoitus jatkaa ostettavan *yhtiön* liiketoimintaa ja *myyjällä* on tarkoitus luopua siitä. *Myyjän* ja *ostajan* välillä on *allekirjoituspäivänä* solmittu osakekauppasopimus seuraavin ehdoin:

3. Yhtiö ja omistusoikeuden siirtyminen

- 3.1 *Myyjä* luovuttaa täten *ostajalle yhtiön* osakekannasta 100% eli sataviisikymmentä (150) osaketta alla olevin ehdoin. *Siirtymispäivä* on 1.9.2007 klo 00.00. Luovutettavien osakkeiden luovuttajat ja määrät on lueteltu yllä kohdassa 1.1.
- 3.2 Omistus- ja hallintaoikeus *yhtiöön* siirtyy *ostajalle siirtymispäivänä*, jos tämän sopimuksen ehdot on täytetty.
- 3.3 Tämän kaupan toteutuminen *siirtymispäivänä* edellyttää kuitenkin, että *ostajan* rahoitus on järjestetty *siirtymispäivään* mennessä.
- 3.4 *Myyjä* ja *ostaja* ovat yhtä mieltä *yhtiön* sisältämästä omaisuudesta, sen arvosta ja määrästä (kalustoluettelo liite 3) ja vahvistavat ne tämän kauppakirjan allekirjoituksin.
- 3.5 *Yhtiöllä* ei ole erillisiä painettuja osakekirjoja.

4. Kauppahinta ja sen maksaminen

- 4.1 Kauppahinta ja muut maksettavat erät ovat seuraavat
- a) kauppahinta [REDACTED] euroa sisältäen *myyjien* työpanoksesta maksettavan kompensaation ajalla 1.9. –30.11.2007. Kauppahinnasta maksetaan 80 %:a [REDACTED] 31.8.2007 ja [REDACTED] euroa 1.3.2008. Kauppahintaerät maksetaan kunkin *myyjän* osakeomistuksen ja työpanoksen suhteessa tämän osoittamalle pankkitilille seuraavasti:
- J [REDACTED] 1. erä [REDACTED] ja 2. [REDACTED] yhteensä [REDACTED]
S [REDACTED] 1. erä [REDACTED] ja 2. [REDACTED] yhteensä [REDACTED]
- b) O [REDACTED] Oy maksaa myyjien nostamattoman osingon vuodelta 2006 [REDACTED] euroa kuutena [REDACTED] euron eränä 1.10.2007, 1.11.2007, 1.12.2007, 1.1.2008, 1.2.2008 ja 1.3.2008 kummallekin myyjälle. Jos O [REDACTED] Oy sulautuu johonkin toiseen yhtiöön tai vaihtaa omistajaa on *ostajan* ja J [REDACTED] P [REDACTED] sitä välittömästi ilmoitettava *myyjille*, mikäli *myyjillä* on saatavia *ostajalta* tai J [REDACTED] P [REDACTED] tämän kauppakirjan perusteella. Tällöin osinkovelan maksaa ensisijaisesti yhtiö, johon O [REDACTED] Oy on sulautettu ja toissijaisesti J [REDACTED] P [REDACTED] takausvastuun nojalla (kohta 4.3)

Myyjille ei makseta erillistä kompensaatiota vuonna 2007 kertyneestä voitosta heidän omistusajaltaan .

OSAKEYHTIÖN OSAKEKAUPPASOPIMUS
Luottamuksellinen

Viivästyneestä saatavasta peritään 11 %:n viivästyskorko. Kauppahinnat eivät sisällä arvonlisäveroa.

- 4.2 Mikäli maksuehdoissa mainitut maksut viivästyvät vähintään 30 päivää ja 14 päivää sen jälkeen, kun *myyjä* on lähettänyt *ostajalle* asiasta kirjallisen huomautuksen, on *myyjällä* oikeus purkaa tämä kauppa.
- 4.3 1.3. 2008 maksettavan kauppahinnan ja tämän sopimuksen kohdassa 4.1 maksettavien osinkovelkojen vakuutena on J■■■■ P■■■■ henkilökohtainen omavelkainen takaus, jonka J■■■■ P■■■■ antaa allekirjoittamalla tämä kauppakirja. Takaus vapautuu, kun maksamaton erä on maksettu viivästyskorkoineen.
- 4.4 **Varainsiirtovero**
Varainsiirtoveron maksaa *ostaja*.

5. Osinko-oikeus

- 5.1 Osinko-oikeus siirtyy *ostajalle* kokonaisuudessaan *siirtymispäivänä*. *Myyjä* ei vaadi osinkoa 31.12.2007 päättyvältä tilikaudelta.

6. Ostajan tiedot yhtiöstä

- 6.1 ***Myyjä* on antanut *ostajalle* mm. seuraavat tiedot yhtiöstä:**
- 6.1.1 *Yhtiön* vuositilinpäätös per 31.12.2006.
6.1.2 *Yhtiön* tilintarkastamaton tuloslaskelma ja tase per 30.6.2007.
6.1.3 Kone- ja kalustoluettelon.
6.1.4 Tiedot *työntekijöiden* työsuhteista.
6.1.5 Listan sopimusasiakkaista ja/tai kopiot sopimuksista.
6.1.6 Toimitilan vuokrasopimuksen.
6.1.7 Luettelon / kopiot oleellisista yhteistyösopimuksista.
6.1.8 *Yhtiötä* sitovat edustus-, jälleenmyynti- ja huoltosopimukset.
- 6.2 *Ostaja* toteaa, että hänelle on halutessaan varattu riittävästi aikaa tutustua joko itse tai asiantuntijoiden välityksellä ostettavaan kohteeseen. *Ostaja* itse, organisaatio johon tämä kuuluu, tai ostajan käyttämät asiantuntijat ovat myös saaneet kohteesta riittävästi tietoa solmiakseen tällä sopimuksella sitä koskevan kaupan. *Ostajan* ilmoituksen mukaan *ostajalla* itsellään, organisaatiolla johon tämä kuuluu, tai *ostajan* käyttämällä asiantuntijoilla on riittävä kyky ja ammattitaito arvioida ja ymmärtää riittävästi ostopäätöksen kannalta ostokohteesta saatuja tietoja. *Ostaja* on halutessaan voinut tutustua *yhtiön* liiketoimintaan sekä *yhtiön* arvon kannalta oleellisiin seikkoihin ja hyväksyy ne sellaisenaan. *Ostaja* on tutustunut *yhtiön* asiapapereihin ja hyväksyy ne sellaisenaan. *Ostaja* kuittaa saaduksi *yhtiötä* kuvaavat asiapaperit ja dokumentit.
- 6.3 *Myyjä* vastaa siitä, että annetut tiedot ja muu aineisto, jotka *ostajalle* luovutetaan, ovat oikein. *Myyjä* on tietoinen siitä, että oikeustoimilain 33 §:n mukaan kaupan päättämiseen vaikuttavan olennaisen seikan ilmoittamatta jättäminen oikeuttaa *ostajaa* purkamaan kaupan. *Osapuolet* sitoutuvat ilmoittamaan toisilleen näihin tietoihin liittyvät muutokset, jotka voivat vaikuttaa kaupan syntymiseen tai sen ehtojen täyttämiseen.

7. Myyjän toimenpiteet ennen siirtymispäivää

- 7.1 *Myyjä* vastaa siitä, että tämän kauppakirjan *allekirjoittamispäivän* ja *siirtymispäivän* välillä *yhtiö* harjoittaa huolellisesti liiketoimintaa aikaisemmin noudatettuja ja alalla tavomaisia liiketoimintaperiaatteita noudattaen. Tämä välttää kaikkea sellaista toimin-

OSAKEYHTIÖN OSAKEKAUPPASOPIMUS
Luottamuksellinen

taa, joka olisi omiaan vahingoittamaan *yhtiötä*, sen liiketoimintaa ja omaisuutta tai *ostajan* intressejä. Mikäli *myyjä* aikoo ryhtyä tavanomaisesta poikkeaviin toimenpiteisiin, tulee tämän hankkia etukäteen *ostajalta* kirjallinen suostumus tähän.

- 7.2 Ennen *siirtymispäivää* *yhtiö* ei realisoi mitään käyttöomaisuuttaan tai tee mitään tavanomaisesta liiketoiminnastaan poikkeavia sitoumuksia ilman *ostajan* suostumusta. *Myyjä* tiedottaa *yhtiöön* liittyvistä muutoksista *ostajaa* jatkuvasti ennen omistusoikeuden siirtymistä.
- 7.3 *Myyjä* vastaa siitä, että *yhtiön* oma pääoma *siirtymispäivänä* on vähintään kirjanpidon 30.06.2007 mukainen. Mikäli *yhtiön* oma pääoma sanottuna ajankohtana alittaa tämän määrän, vähennetään kauppahinnasta alitusta vastaava määrä. Mikäli *yhtiön* oma pääoma sanottuna ajankohtana ylittää tämän määrän, lisätään kauppahintaan ylitystä vastaava määrä kohdan 5.1. sovitun osinkokompensaation muodossa.

8. Myyjän antamat vakuutukset

- 8.1 *Myyjä* vakuuttaa, että tämä ja tämän edustajat ovat antaneet *yhtiöstä ostajalle* kaikki ne asiaankuuluvat tiedot, jotka tämän tietääkseen ovat olennaisia ja paikkansa pitäviä. *Myyjä* vakuuttaa lisäksi tämän sopimuksen *siirtymispäivänä* seuraavaa:
- 8.2 *Yhtiötä* kuvaava tilinpäätös on laadittu oikein ja hyvää kirjanpitoa noudattaen. Myös muut annetut tiedot pitävät paikkansa ja osoittavat *yhtiön* varallisuusarvon todentamiseksi.
- 8.3 *Yhtiön* varat on tilinpäätöksissä arvostettu enintään niiden käypään arvoon, eikä niihin kohdistu pantti- tai muita vastaavia oikeuksia. *Yhtiön* omaisuus on myös asianmukaisesti vakuutettu. *Yhtiö* omistaa ja sen hallussa on liitteenä olevien asiakirjojen mukainen liikeomaisuus, eikä vakuutusyhtiöiden kanssa ole sovitun edunsaajaksi muita henkilöitä kuin *yhtiö*.
- 8.4 *Yhtiöllä* ei ole mitään muita lainoja, kuin kirjanpidossa ilmenevät pitkäaikaiset rahoituslainat, muut lainat sekä lyhytaikaiset velat.
- 8.5 *Yhtiö* ei ole *siirtymispäivään* mennessä tehnyt eikä tule tekemään muuta päätöstä osingonjaosta, kuin mitä ilmenee tilinpäätössiakirjoissa.
- 8.6 *Yhtiöllä* ei ole vuositilinpäätöksiin sisällyttämiä takaus- tai muita alalla epätavallisia sitoumuksia, eikä *yhtiö* ole antanut vastuusitoumuksia, kuten pantteja tai takauksia. *Yhtiöllä* ei ole myöskään mitään alalla epätavallisia takuuvastuita, joista kohdistuisi uhkaa *yhtiölle*.
- 8.7 *Yhtiöllä* on laillisesti käytössä seuraavien ohjelmistojen lisenssit: Windows XP, F-secure ja Unikko-ohjelmisto. *Yhtiö* ei toiminnassaan käytä kolmannelle kuuluvia aineettomia oikeuksia, kuten patenti-, tavaramerkki- tai tekijänoikeuksia, eikä ole sopimuksen nojalla tai muuten velvollinen maksamaan rojalta tai vastaavaa maksua. *Yhtiön* toiminnan harjoittaminen ja sen jatkaminen nykyisessä laajuudessa ja nykyisellä tavalla ei edellytä minkään muun olennaisen immateriaalioikeuden hankkimista.
- 8.8 *Yhtiö* ei ole osapuolena oikeudenkäynnissä, välimiesmenettelyssä tai veroprosessissa taikka muussa riidassa, eikä tällaiseen riitaan tai prosessiin ole syntynyt aihetta.
- 8.9 *Yhtiö* on oikea-aikaisesti jättänyt kaikki vero- ja vastaavat ilmoitukset, ja *yhtiön* verotus vahvistetaan annettujen veroilmoitusten mukaisesti, eikä *yhtiö* joudu jälkiverotuksen kohteeksi ennen *siirtymispäivää* harjoitetun toiminnan tai tehtyjen järjestelyjen osalta.

OSAKEYHTIÖN OSAKEKAUPPASOPIMUS
Luottamuksellinen

- 8.10 Kaikki sellaiset julkiset maksut, erääntyneet verot ja sosiaaliturvamaksut, mukaan lukien mahdolliset korotukset, jotka olisi pitänyt maksaa ennen *siirtymispäivää*, on maksettu.
- 8.11 *Yhtiön* toimintaa on harjoitettu voimassaolevien lakien ja määräysten mukaisesti, eikä mikään viranomais- tai muu esittänyt huomautusta *yhtiön* toiminnasta. *Yhtiön* liiketoimintaa on harjoitettu hyvää liikemiestapaa noudattaen, eikä *yhtiö* ole tehnyt mitään sen toimialalla tavanomaisesta poikkeavia kaupallisia tai henkilökohtaisia sopimuksia tai sitoumuksia, joilla on tai saattaa olla taloudellista merkitystä *yhtiölle* ja vaikutusta sen varallisuusasemaan.
- 8.12 *Yhtiöllä* on kaikki tarvittavat viranomais- ym. luvat toimintansa harjoittamiseen, eikä lupien ehtoja ole rikottu. Tämän sopimuksen solmiminen ei vaikuta lupien voimassaoloon.
- 8.13 *Yhtiöön* ei ole kohdistettu epätavallisen suuria reklamaatioita tai muita merkittäviä vaatimuksia, joita ei ole korvattu tai joiden varalta ei ole tehty riittäviä varauksia tilinpäätöksiin.
- 8.14 *Yhtiön* kaikki voimassaolevat sopimukset tavarantoimittajien, vakuutusyhtiöiden, asiakkaiden, kauppaedustajien, jälleenmyyjien ym. kanssa on tehty alalla noudatetun käytännön mukaisesti ja alan normaalein ehdoin.
- 8.15 *Yhtiön* normaalit myyntisaatavat mahdollisine viivästyskorkoineen kertyvät viimeistään 90 päivän kuluessa laskujen eräpäivästä, eikä myyjän tiedossa ole kirjanpidon ulkopuolisia luottotappioita.
- 8.16 *Yhtiö* ei ole solminut *myyjän* tai tämän läheisten kanssa sellaista sopimusta, jonka ehdot poikkeavat yleisistä liikeperiaatteista. *Myyjä* ei tule saamaan henkilökohtaisia provisioita tai muuta etua *yhtiön* kanssa edustus- ja muu suhteissa olleita yhteisöiltä tai henkilöiltä.
- 8.17 *Yhtiö* ei ole osallisena missään sellaisessa sopimussuhteessa, johon perustuvat *yhtiön* vastuut ovat sattumanvaraisia tai johon perustuvia vastuuta *yhtiö* ei voi rajoittaa.
- 8.18 Mitään *yhtiön* ja päämiesten tai tavarantoimittajien kanssa tehtyä sopimusta ei ole irtisanottu, eikä *yhtiö* ole rikkonut mitään tällaista sopimusta siten, että irtisanomisen peruste olisi olemassa.
- 8.19 *Yhtiön* henkilöstön työsuhteet ovat suullisia. *Yhtiön* omistajat ovat olleet työsuhteessa *Yhtiöön* mutta heillä ei ole kirjallisia työsuhteita. *Yhtiön* eläkevastuu on kokonaan maksettu, eikä *yhtiölle* tule koitumaan maksuvelvollisuutta eläkevastuista, jotka perustuvat aikaan ennen *siirtymispäivää*. *Yhtiölle* annetaan vapaakirja myyjien vapaaehtoisista eläkevakuutuksista ja vakuutukset siirtyvät *myyjille*. Edellä mainitulla tarkoitetaan, että *yhtiö* ei 1.9.2007 jälkeen maksa myyjien vapaaehtoisia eläkevakuutusmaksuja ja kertyneet eläke-etuudet kuuluvat myyjille.
- 8.20 *Yhtiö* omistaa tämän kauppakirjan liiteasiakirjojen osoittamat varat, eikä niitä rasita mitkään muut kuin tämän kauppakirjan liiteasiakirjoissa mainitut rasitukset.
- 8.21 *Yhtiön* omaisuutta ei ole vuokrattu toiselle.
- 8.23 *Yhtiöllä* ei ole mitään omia tai kolmannen suojattuja merkkejä, tavaramerkkejä, patenteja tai tavaran tunnuksia.
- 8.24 *Yhtiö* ei ole myöntänyt tai saamassa mitään sellaisia vuosialennuksia tai muita hyvityksiä, jotka tulisi ottaa huomioon *yhtiön* varoja ja velkoja laskettaessa.

OSAKEYHTIÖN OSAKEKAUPPASOPIMUS
Luottamuksellinen

- 8.25 *Yhtiöllä* on oikeus rajoituksetta käyttää *yhtiön* toiminimeä sellaisena, kuin se nyt on rekisteröity kaupparekisteriin, muutettuna tai yhdistettynä johonkin muuhun toiminimeen tai sen osaan *ostajan* parhaaksi katsomalla tavalla; eikä *yhtiö* ole antanut toiminimen käyttöoikeuslupaa kenellekään.
- 8.28 *Yhtiön* liiketiloja koskeva vuokrasopimus jatkuu siinä ilmenevien ehtojen mukaisesti, eikä *myyjällä* ole tiedossa estettä sen jatkumiselle (liite numero 4).

9. Kaupanvastuu

- 9.1. *Myyjän* vastuu annetuista tiedoista ja toimista ennen *siirtymispäivää* tämän sopimuksen nojalla toteutuu siten, että kauppahintaa korjataan mahdollista virhettä tai puutetta vastaavalla määrällä, mikäli se on enemmän kuin 2 % kauppahinnasta.
- 9.2. *Osapuolten* tulee esittää tähän kauppaan liittyvät vaatimuksensa viimeistään 1.3.2008. Tästä aikarajasta huolimatta *ostajalla* on oikeus esittää jälkiverotukseen perustuvia vaatimuksia siihen asti, kun kolme kuukautta on kulunut kyseisen verotuspäätöksen lainvoimaisuudesta. Mikäli *ostajan* vaatimus perustuu verotukseen, on *myyjälle* annettava tilaisuus vastineen antamiseen ja muutoksenhakuun.
- 9.3. Kauppahintaa alentavana tekijänä otetaan huomioon myös kaikki sellaiset *yhtiön* arvonmäärityksessä huomioon otettavat *yhtiön* ulkopuolisiin kohdistuvat vastuut ja velvoitteet, jotka eivät ole olleet *ostajan* tiedossa kaupasta päätettäessä. Tällaiset vastuut ja velvoitteet otetaan huomioon kauppahintaa alentavina erinä kaupantekohetken todelliseen arvoon.

10. Kilpailukiello

- 10.1 *Myyjä* sitoutuu siihen, ettei tämä itse, työ- tai muussa sopimussuhteessa tai minkä tahansa tämän tosiasiallisessa määräysvallassa olevan yhtiön tai vastaavan oikeushenkilön välityksellä millään tavalla, välittömästi tai välillisesti, kilpaile *ostajan* kanssa kolmeen (3) vuoteen siitä hetkestä, kun heidän työ- tai muu sopimussuhteensa *yhtiöön* on päättynyt. Mikäli *myyjän* työsuhde jatkuu *yhtiössä*, työsuhteen aikaisesta kilpailukiellosta sovitaaan erikseen työsuhteessa. Kilpailevalla toiminnalla tarkoitetaan sitä liiketoimintaa, jota O■■■■ Oy on tosiasiallisesti ennen myyntiä viimevuosina tehnyt eli sähkötekniisten laitteiden korjausta, myyntiä ja huoltotoimintaa.
- 10.2 *Myyjä* sitoutuu etukäteen tiedustelemaan *ostajan* mielipidettä, mikäli on epätietoinen aikomansa toiminnan luonteesta tai sopimuksenmukaisuudesta.
- 10.3 Tässä sovitussa kilpailunrajoituksessa on otettu huomioon oikeustoimilain 36 ja 38 §:ien säännökset ja tämän kauppasopimuksen sisältö, vastikkeen määrä ja tämän kauppasopimuksen perusteet; *myyjä* hyväksyy kilpailunrajoituksen eikä pidä sitä toimintavapauttaan ja tulonsaintamahdollisuuksiaan kohtuuttomasti haittaavana tekijänä.

11. Salassapito

- 11.1 *Osapuolet* sitoutuvat siihen, etteivät anna kenellekään ulkopuoliselle tietoja tämän kauppakirjan sisällöstä, lukuun ottamatta lain tai muiden säännösten edellyttämiä ilmoituksia, joiden sisällöstä *osapuolet* sopivat yhdessä.
- 11.2 *Myyjä* sitoutuu pitämään salassa *yhtiön* liikesalaisuudet ja sitoutuu *yhtiötä* ja *ostajaa* koskevista asioista samanlaisen salassapitosopimukseen kuin *ostaja* on sitoutunut myyntineuvottelujen alkaessa (sopimus liitteessä numero 5).

OSAKEYHTIÖN OSAKEKAUPPASOPIMUS
Luottamuksellinen

12. Sopimusrikkomus

- 12.1 Sopimusta rikkonut *osapuoli* joutuu maksamaan vähintään kahdenkymmentuhannen (20.000) euron sopimussakon kustakin sopimusrikkomuksesta. Sopimussakko ei estä loukattua *osapuolta* vaatimasta korvausta koko vahingosta, mikäli vahinko osoitetaan sopimussakon määrää suuremmaksi.
- 12.2 Mikäli *myyjä* rikkoo kilpailukieltolauseketta, joutuu hän kustakin rikkomuksesta suorittamaan *ostajalle* vähintään kahdenkymmentuhannen (20.000) euron sopimussakon. Sopimussakko ei estä *ostajaa* vaatimasta korvausta koko vahingosta, mikäli vahinko osoitetaan sopimussakon määrää suuremmaksi.
- 12.3 Kaupan purkautuessa *ostajasta* johtuvista syistä *myyjä* saa pidättää itsellään 10 % konaiskauppahinnasta sopimussakkona.
- 12.4 Sopimussakon maksaminen ei vapauta *osapuolia* tämän sopimuksen velvoitteista.

13. Erimielisyydet

- 13.1 *Osapuolten* tulee ensisijaisesti yrittää sopia yhteisesti neuvottelemalla kaikki mahdolliset erimielisyydet, jotka johtuvat tästä sopimuksesta tai liittyvät siihen. Mikäli *osapuolel* eivät kolmessakymmenessä (30) päivässä kykene saavuttamaan yksimielisyyttä, ratkaistaan tästä sopimuksesta aiheutuvat riidat lopullisesti *myyjän* kotipaikan käräjäoikeudessa.

14. Työsuhteet

- 14.1 Kaikki *yhtiön työntekijät* jatkavat *yhtiön* palveluksessa vanhoina työntekijöinä.
- 14.2 J[redacted] jatkaa *yhtiön* palveluksessa kaksi kuukautta *siirtymispäivästä*, ellei asiasta toisin sovita. S[redacted] *yhtiön* palveluksessa kolme kuukautta *siirtymispäivästä*, ellei asiasta toisin sovita. Toimenkuvana on nykyiset työtehtävät ja lisäksi niiden käytännön työtehtävien ja -vaiheiden opettaminen *ostajan* henkilökunnalle, joita *myyjät* ovat itse tehneet ennen siirtopäivää. Mikäli tavoite katsotaan saavutetun suunniteltua nopeammin, *osapuolel* voivat yhdessä sopia työsuhteen tässä sovitua aiemmasta päättymisajankohdasta ilman irtisanomisiakaan. Laskennalliseksi korvaukseksi tältä jaksolta sovitaan [redacted] euroa J[redacted]lle ja [redacted] euroa S[redacted]lle. Mainittu summa lisätään kauppahintaan ja maksetaan osana kauppahintaa. Muuta korvausta tai palkkaa ei mainitulta ajalta makseta. Mikäli *myyjä* sairastuu tai on muuten estynyt mainittuna aikana antamaan tätä opetusta, toisen *myyjän* työsuopimus jatkuu kunnes yhteensä 100 työpäivää on tullut täyteen. Mikäli kumpikaan *myyjistä* ei täytä edellä mainittua työvelvoitetta viimeistään neljän kuukauden sisällä siirtopäivästä tai täyttää sen osittain, kauppahintaa alennetaan samassa suhteessa mutta kuitenkin enintään [redacted] eurolla. Ostaja laskuttaa työaikakirjanpitoon perustuvan edellä tarkoitetun summan viimeistään viiden kuukauden kuluttua siirtopäivästä. Tämän jälkeen laskutus-oikeutta ei ole.
- 14.3 *Myyjällä* ei ole työnantajalleen mitään loma-, eläke-, ym. palkkavaatimuksia tai muita saatavia *siirtymispäivää* edeltävältä ajalta, ellei niistä ole tässä sopimuksessa erikseen mainittu.
- 14.4 *Myyjällä* ei ole tiedossa henkilökunnan kokoonpanoon ja työkykyyn liittyviä muutoksia, kuten jonkun *työntekijän* aikomusta irtisanoutua, *työntekijän* vakavaa sairautta tai muuta syytä, jonka perusteella *työntekijän* työpanos ei olisi käytettävissä kuten ennen kauppaa.

OSAKEYHTIÖN OSAKEKAUPPASOPIMUS
Luottamuksellinen
15. Muut ehdot

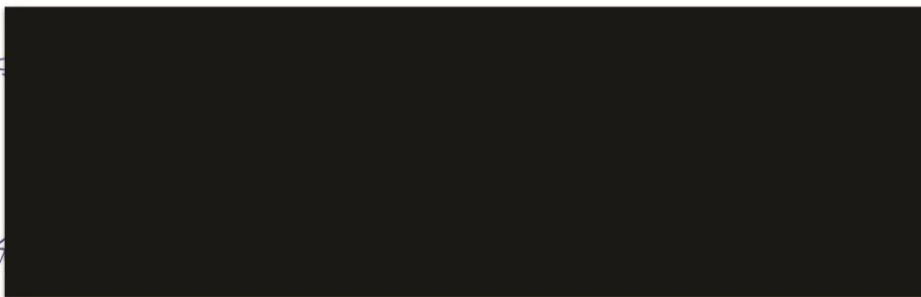
- 15.1 *Ostaja pitää siirtymispäivänä yhtiön ylimääräisen yhtiökokouksen, vaihtamaan yhtiön hallituksen sekä huolehtimaan siitä, että uudet osakkaat myöntävät vastuuvapauden entisille hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle. Ostaja sitoutuu välittömästi toimittamaan asianmukaiset ilmoitukset Kaupparekisteriin ja muille liiketoimintaa valvoville viranomaisille. Myyjän tulee huolehtia siitä, että hallituksen jäsenet luopuvat jäsenyydestään ilman palkkiovaatimusta siirtymispäivän jälkeen.*
- 15.2 *Osapuolet huolehtivat yhdessä siitä, että kaikki myyjän henkilökohtaiset rahoittajille ja toimittajille antamat panttaukset ja takaukset päättyvät siirtymispäivänä. Ostaja huolehtii kaikkien yhtiön velkojen ja velvoitteiden uudelleenjärjestelyistä rahoittajien ja toimittajien kanssa.*

16. Siirtymäkausi

- 16.1 *Myyjät sitoutuvat konsultoimaan ostajaa liiketoimintaan liittyvissä kysymyksissä kaupan allekirjoitushetkestä alkaen yhden vuoden ajan yhteensä enintään 60 tuntia ostajan kulloinkin sitä pyytäessä. Mikäli konsultaatiota mainittuna aikana kertyy enemmän kuin 10 tuntia yhteensä, Ostaja maksaa tämän jälkeen annetusta konsultaatiosta 50 euroa tunnilta. Jos neuvonta edellyttää käyntiä ostajan pyytämässä paikassa, myyjä saa laskuttaa työajasta kotiovelta kotiovelle sekä matkakulut ja päivärahat. Laskutettaviin summiin lisätään arvonlisävero.*

17. Sopimuskappalet

- 17.1 Tätä sopimusta on laadittu neljä samansisältöistä kappaletta, yksi jokaiselle osapuolelle ja yksi kaupanvälittäjälle.
- Turussa 31. päivänä elokuuta 2007.

18. Allekirjoitukset

LIITTEET; Kaupparekisteriote, Yhtiöjärjestys, Kalustoluettelo, Vuokrasopimus ja Salassapitosopimus

LIITE 5



Salassapitosopimus Luottamuksellinen

1. SOPIMUKSEN OSAPUOLET

Tämän *salassapitosopimuksen* osapuolina ovat yhtäältä *myytävän yrityksen omistaja* (jäljempänä A), *myytävä yritys* (jäljempänä B) sekä toisaalta *vastaanottaja*, jäljempänä yhteisesti *osapuolet*.

Vastaanottajan tiedot

J [REDACTED]

Puhelin [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Jäljempänä *yrityksen omistajaa A:ta* ja *myytävää yritystä B:tä* kutsutaan yhteisesti nimellä *luovuttaja*.

Kaupankäynnin kannalta tarpeelliset tiedot *luovuttajasta* ilmoitetaan vasta kun tämä sopimus on kaikkien sopimusosapuolien taholta allekirjoitettu.

2. TAUSTA

Luovuttaja on aikeissa myydä myöhemmin määriteltävää omaisuutta, mutta ei halua nimeään muun kuin potentiaalisen ostajan tietoon. Tästä syystä *salassapitosopimus* solmitaan siten, että *luovuttaja* säilyy anonyyminä sopimusosapuolena kunnes sopimus on allekirjoitettu *vastaanottajan* osalta. Tämän jälkeen *luovuttaja* identifioi itsensä vahvistamalla *salassapitosopimuksen* allekirjoituksin omalla nimellään.

Suomen Yrityskauppojen kanssa tekemänsä *toimeksiantosopimuksen* mukaan A on myymässä yritystään B:tä tai osaa siitä tai vaihtoehtoisesti B on myymässä yrityksen liiketoimintaa ja kalustoa. Edellä mainitun toimeksiannon perusteella *vastaanottajan* allekirjoittaessa *salassapitosopimuksen luovuttajaa* edustaa *Suomen Yrityskauppojen* edustaja, joka ei ole missään tilanteessa tämän sopimuksen osapuoli.

Vastaanottaja on ilmaissut kiinnostuksensa jäljempänä yksilöitävästä myytävästä kohteesta. Myyntineuvotteluiden takia *luovuttaja* luovuttaa *vastaanottajalle* sellaista luottamuksellista yritys- ja teknistä tietoa, jolla on mahdollisesti merkittävää kaupallista arvoa. Koska *luovuttaja* haluaa hallussaan pitämänsä luottamuksellisen yritys- ja teknisentiedon pysyvän luottamuksellisena, ovat *osapuolet* päättäneet solmia tämän salassapitosopimuksen.

3. MÄÄRITELMÄT

Yritystieto tarkoittaa tietoa liikesalaisuuksista, markkinointi- ja myyntisuunnitelmista, strategioista, ennusteista, asiakasluetteloista, yrityksen liiketoiminnallisista tunnusluvuista tai muusta edellisiin verrattavissa olevasta taloudellisesta tai liikkeenjohdollisesta seikoista.

Tekninen Tieto tarkoittaa tietoa laitteesta, tuotteesta, materiaalista, keksinnöstä, teoksesta, menetelmästä, ulkoasusta, parannuksesta, tutkimustuloksista, tietokoneohjelmasta, kaavasta,

Salassapitosopimus Luottamuksellinen

teollisoikeuksien avulla suojattavissa olevan ilmiöstä tai muusta edellisiin verrattavissa olevasta teknisestä ratkaisusta.

Luottamukselliseksi tiedoksi ei katsota sellaista tietoa, joka on

- a. yleisesti tunnettua tai ennestään tiedossa olevaa,
- b. saatavilla julkisista lähteistä,
- c. tullut luovutushetken jälkeen yleisesti tunnetuksi tai saataville julkisista lähteistä muutoin kuin Osapuolten toimien tai laiminlyöntien tähden,
- d. ennen luovutushetkeä Osapuolten tiedossa ilman, että se on saatu suoraan tai epäsuoraan tämän sopimuksen Osapuolelta,
- e. saatu luovutuksen jälkeen kolmannelta, joka on saanut tiedon muutoin kuin suoraan tai epäsuorasti Osapuolelta, tai
- f. kulloinkin kyseessä olevaan erityisalaan perehtyneelle asiantuntijalle itsestään selvää.

Luottamukselliseksi tiedoksi katsotaan kohteen nimi ja kaikki kohteen yksilöivät ilmaisut, joiden perusteella kohde on ulkopuolisen tunnistettavissa.

4. SALASSAPITOVELVOITE

Osapuolet sopivat, että kukaan *osapuolista* ei paljasta, levitä, kopioi, julkista, luovuta kolmannelle tai muutoin hyödynnä kenenkään tämän sopimuksen *osapuolen* luottamuksellista tietoa ilman toisen *osapuolen* tai *osapuolien* laillisen edustajan antamaa kirjallista suostumusta. *Osapuolet* myös pitävät kaikki yrityskauppaa koskevat keskustelut ja neuvottelut salassa, eivätkä anna kolmannelle mitään tietoa siitä, että keskusteluja on käyty tai näiden keskustelujen tai neuvottelujen sisällöstä ilman toisen *osapuolen* antamaa suostumusta. Edellä mainitulla tarkoitetaan myös sitä, että luottamuksellista tietoa on tieto siitä, että *luovuttaja* on myymässä tässä sopimuksessa tarkoitettua omaisuuttaan.

Osapuolet sitoutuvat erityisesti pidättäytymään luottamuksellisten tietojen hyödyntämisestä kaupallisesti. *Osapuolet* eivät myöskään saa paljastaa tätä sopimusta tai sen sisältöä kolmannelle ilman toisen *osapuolen* tai *osapuolien* etukäteistä kirjallista suostumusta.

Osapuolilla on kuitenkin oikeus käyttää tämän sopimuksen ja luottamuksellisten tietojen arvioimissa apunaan juridista- tai rahoitusneuvonantajaa edellyttäen, että kyseinen neuvonantaja sitoutuu noudattamaan tämän sopimuksen mukaista salassapitovelvoitetta.

Hyödyntääkseen tämän sopimuksen puitteissa saamia tietoja sopimuksen vastaisesti *osapuolet* sitoutuvat olematta yhteydessä toisen *osapuolen* työntekijöihin, asiakkaisiin, yhteistyökumppaniin, rahoittajaan tai muuhun kolmanteen ulkopuoliseen henkilöön tai tahoon, jota ei sido tämän sopimuksen velvoitteet.

Tämä sopimus ei estä kyseessä olevan toimialan ja kohdeyrityksen asiakas-, toimittaja- ja rahoittajasuhteiden yms. tarpeellisten tietojen hankintaa, analysointia ja käyttöä yrityskaupan

Salassapitosopimus Luottamuksellinen

perusteiden selvittämiseksi eikä neuvotteluja muiden samalla toimialalla toimivien yritysten hankkimiseksi.

5. LUOTTAMUKSELLISTEN ASIAKIRJOJEN YKSILÖINTI JA PALAUTUS

Kaikki *osapuolten* toisilleen luovuttamat tiedot tai tekemänsä muistiot neuvotteluista (paperilla, nauhalla tai muussa sähköisessä muodossa) on *osapuolten* säilytettävä siten, että ne ei ole kenenkään tämän sopimuksen *osapuolten* ulkopuolisen henkilön, tai tahon saattavissa tai nähtävissä. Toisen *osapuolen* luovuttamat asiakirjat tulee *osapuolten* palauttaa asiakirjan omistajalle hänen niin vaatiessa.

6. SALASSAPITOVELVOITTEEN KESTO

Tämän sopimuksen mukainen salassapitovelvoite on voimassa viisi (5) vuotta sopimuksen allekirjoittamisesta.

7. SOPIMUSSAKKO

Tämän sopimuksen rikkomisesta *osapuolet* sitoutuvat korvaamaan toiselle *osapuolelle* neljäkymmentätuhatta (40.000) euroa tai näytetyn korkeamman todellisen vahingon määrän.

8. MUUTOKSET

Muutokset tähän sopimukseen tehdään kirjallisesti.

9. SOVELLETTAVA LAKI

Tähän sopimukseen sovelletaan Suomen lakia.

10. TIEDONANTOJEN ANTOTAPA

Tämän Sopimuksen mukaiset tiedonannot toimitetaan Artiklassa I mainittuun sekä A:n ja B:n allekirjoituksen yhteydessä antamiinsa osoitteisiin kirjattuna kirjeenä tai telefaxin välityksellä. Kirjattuna kirjeenä toimitettujen tiedonantojen katsotaan tulleen kirjeen vastaanottajan tietoon seitsemän (7) vuorokauden kuluttua kirjeen lähettämisestä. Telefaxin välityksellä toimitettujen tiedonantojen katsotaan tulleen telefaxin vastaanottajan tietoon yhden vuorokauden kuluttua tiedonannon lähettämisestä.

11. ERIELEMISYYKSIEN RATKAISU

Tästä sopimuksesta tai sen tulkinnasta syntyvät erimielisyydet pyritään ratkaisemaan ensisijaisesti neuvottelemalla. Neuvotteluiden epäonnistuessa erimielisyydet ratkaisee yksijäseninen välimiesoikeus välimiesmenettelystä annetun lain mukaisessa järjestyksessä. Jos *osapuolet* eivät pääse yksimielisyyteen välimiesoikeuden jäsenen valinnasta kolmenkymmenen (30) päivän kuluessa siitä, kun *osapuoli*, joka tahtoo jättää riidan välimiesoikeuden ratkaistavaksi, on ilmoittanut siitä vastapuolelleen kirjallisesti, jäsenen valitsee Keskuskauppakamarin välityslautakunta.

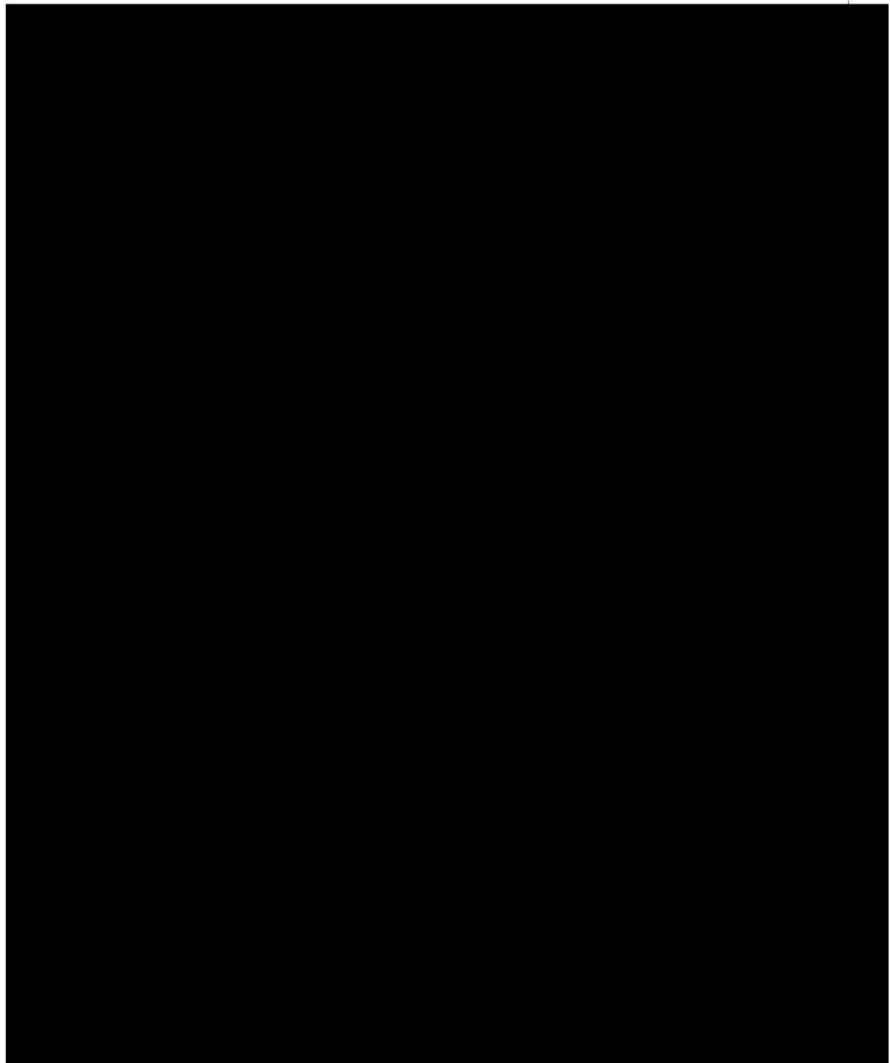
12. SOPIMUSKAPPALEET

**Salassapitosopimus
Luottamuksellinen**

Tämä sopimus on tehty kahtena samansanisena kappaleena, yksi kummallekin *osapuolelle*. Molemmat *sopimuksen* kappaleet ovat yhtä todistusvoimaisia. *Salassapitosopimus* kuuluu tämän sopimuksen mukaisesti salassa pidettäviin asioihin.

Päiväys Turussa 15.6. 2007

Allekirjoitukset



PÖYTÄKIRJA

YLIMÄÄRÄINEN YHTIÖKOKOUS

Paikka: O [redacted] Oy:n tiloissa [redacted]

Aika: 31.8.2007

Läsnä: J [redacted] edustaen 75 osaketta ja ääntä
S [redacted] edustaen 75 osaketta ja ääntä
eli yhtiön koko osakepääoma ja äänimäärä olivat kokouksessa edustettuina

Käsiteltävät asiat: O [redacted] Oy:n koko osakekannan myynti V [redacted] Oy:lle
(y-tunnus [redacted]) 100 % omistajana J [redacted] P [redacted] ([redacted]) perheineen
[redacted]

1. Kokouksen avaus.
Kokouksen avasi J [redacted] ja hänet valittiin yksimielisesti kokouksen puheenjohtajaksi. Sihteerinä toimi S [redacted]
2. Laillisuus ja päätösvaltaisuus
Todettiin kokous lailliseksi ja päätösvaltaiseksi.
3. Päätettiin myydä koko osakekanta
Koko osakekanta päätettiin myydä yksimielisesti V [redacted] Oy:lle (y-tunnus [redacted]).
4. Kokouksen päättäminen
Koska muita asioita ei ollut, puheenjohtaja päätti kokouksen.

Pöytäkirjan vakuudeksi Turussa elokuun 31. päivänä 2007