

Opinnäytetyö (AMK)

Tradenomi, Liiketalous

2023

Eveliina Haavisto

# Yrityksestä luopumisen vaihtoehdot mikroyrittäjän näkökulmasta

- Veneveistämö VeneVa



Opinnäytetyö (AMK) | Tiivistelmä

Turun ammattikorkeakoulu

Tradenomi

2023 | 39 sivua

Eveliina Haavisto

# Yrityksestä luopumisen vaihtoehdot mikroyrittäjän näkökulmasta

- Veneveistämö VeneVa

Tässä opinnäytetyössä on esitelty yrityksen luopumisen vaihtoehdot, yhtiömuodoille toiminimi ja osakeyhtiö. Opinnäytetyön aihe on valittu aiheen ajankohtaisuuden, Suomen ikääntyvien yrittäjien ja toimeksiantajan Veneveistämö VeneVan tilanteen vuoksi.

Opinnäytetyön tavoitteena on antaa kaikille mikroyrityksille kattava kokonaisuus yrityksen luopumisen vaihtoehdoista ja niiden prosesseista. Tehtävänä on soveltaa opinnäytetyön aineistoa toimeksiantajan tilanteeseen ja selvittää parhaat ratkaisut yritykselle. Toiveena on, että ratkaisut helpottavat yrittäjän valintaa yrityksestä luopuessa.

Opinnäytetyö on tutkimuksellinen ja koostuu neljästä pääluvusta. Toisessa pääluvussa käsitellään teoria yrityksen luopumisen vaihtoehdoista, jotka perustuvat julkaistuun kirjallisuuteen. Toimeksiantajan pääluvussa sovelletaan teoriaa toimeksiantajan tilanteeseen ja esitellään ratkaisuja yrittäjälle.

Vaihtoehdot yrityksen luopumisesta ovat yrityksen purkaminen, yritystoiminnan keskeyttäminen, yrityskauppa liiketoiminta- tai osakekaupalla ja sukupolvenvaihdos. Ratkaisut, jotka on esitetty Veneveistämö VeneVa:lle ovat yrityksen myynti liiketoimintakaupalla ja sukupolvenvaihto. Yrittäjälle on myös kerrottu yrityksen keskeyttämisestä ja purkamisesta.

Asiasanat:

Sukupolvenvaihto, liiketoimintakauppa, osakekauppa, yrityksen purkaminen, yrityksen keskeyttäminen

Bachelor's Thesis | Abstract

Turku University of Applied Sciences

Business Administration

2023 | 39

Eveliina Haavisto

## Options of giving up the company for small businesses

- Veneveistämö VeneVa

In this thesis, the options of giving up the company are presented for private traders and limited companies. The topic of the thesis has been chosen due to the topicality of the topic in terms of Finland's aging entrepreneurs and the clients Veneveistämö VeneVa's situation.

The aim of the thesis is to give all small businesses a comprehensive overview of the options for giving up their business and to describe its processes. The task is to apply the material of the thesis to the client's situation and find out the best solutions for the company. The hope is that the thesis will make the entrepreneur's choice easier when giving up the company.

The thesis is research-based and consists of four main chapters. The second main chapter deals with the theory of the alternatives to giving up the company, which is based on published literature. In the client's chapter, the theory is applied to the client's situation and solutions are presented for the entrepreneur.

Alternatives to giving up a company are company dissolution, company suspension, sale through business sale or stock sale, and generational change. The solutions that have been presented to Veneveistämö VeneVa are, sale of the company through a business sale and generational change. The entrepreneur has also been told about suspension and dissolution of the company.

Keywords:

Company dissolution, Company suspension, Business sale, Stock sale, Generational change

# Sisältö

<b>1 Johdanto</b>	<b>5</b>
<b>2 Yrityksestä luopuminen</b>	<b>7</b>
2.1 Yrityksen purkaminen	7
2.1.1 Toiminimi	7
2.1.2 Osakeyhtiö	8
2.2 Yritystoiminnan keskeyttäminen	10
2.3 Yrityskauppa	11
2.3.1 Osakekauppa vs. liiketoimintakauppa	11
2.3.2 Valmistelu	12
2.3.3 Ostajan löytäminen ja myyntineuvottelut	14
2.3.4 Arvonmääritys	15
2.4 Sukupolvenvaihto	17
<b>3 Veneveistämö VeneVa</b>	<b>21</b>
3.1 Veneveistämö VeneVan lähtökohdat	21
3.2 Liiketoiminnan myynti	23
3.2.1 Yrityksen laittaminen myyntikuntoon	25
3.2.2 Ulkopuolinen ostaja vs. Liiketoiminnasta tuttu ostaja	27
3.3 Sukupolvenvaihto	28
3.4 Liiketoiminnan keskeyttäminen	30
3.5 Purkaminen	31
<b>4 Johtopäätökset</b>	<b>34</b>
<b>Lähteet</b>	<b>37</b>

# 1 Johdanto

Yrityksestä luopuminen on ajankohtainen aihe monen yrittäjän kohdalla. Vuonna 2020 Suomessa oli 67 303 yrittäjää, joiden ikä sijoittuu 55–74 vuoden ikähaarukan sisälle (Tilastokeskus 2023a). Näiden yrittäjien kohdalla yrityksestä luopuminen on ajankohtainen aihe, sillä eläköityminen on lähestymässä. Yrityksestä luopuminen ei ole vain eläköityville yrittäjille ajankohtainen aihe, vaan myös yrittäjille, jotka ovat valmiita siirtymään eteenpäin liiketoiminnastaan.

Perehdyttyäni yrityksen luopumisen vaihtoehtoihin huomasin, kuinka haastavaa on löytää tietoa aiheesta. Tietoa löytyy, jos tietää mistä luopumisen vaihtoehdosta haluaa enemmän tietoa. Mutta jos haluaa tietoa mitä erilaisia vaihtoehtoja on olemassa, on vaikeaa löytää lähdettä, jossa kaikki luopumisen vaihtoehdot olisi kerätty yhteen paikkaan. Todellisuus on, että vaihtoehtoja on useita ja niiden prosessit ovat hyvin erilaisia toisistaan. Aiheeseen perehdyttyäni huomasin myös, tiedon harvoin olevan kohdistettu mikroyrityksille vaan ennemminkin pk-yrityksille tai suuryrityksille. Suomessa 93,1 prosenttia yrityksistä on mikroyrityksiä (Tilastokeskus 2023b). Mikroyrityksen määritelmä on yritys, joka työllistää alle kymmenen henkilöä ja jonka liikevaihto on alle kaksi miljoonaa euroa (Tilastokeskus n.d.). Opinnäytetyön aihe on täten rajattu käsiteltäväksi mikroyrityksen näkökulmasta. Opinnäytetyö on myös rajattu käsiteltäväksi toiminimen ja osakeyhtiön näkökulmasta. Osakeyhtiöt ja toiminimet kattavat 99 prosenttia Suomen yritysten yhtiömuodoista (Yritä.fi 2023).

Opinnäytetyön tavoitteena on antaa kattava kokonaisuus kaikille mikroyrityksille yrityksen luopumisen vaihtoehtoista sekä ymmärryksen vaihtoehtojen eri prosesseista.

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii Veneveistäjä VeneVa. Yritys on vuonna 2002 perustettu veneveistäjä, joka huoltaa ja säilyttää veneitä Pohjanmaalla. Yrittäjä on pian jäämässä eläkkeelle ja yrityksestä luopuminen ja siihen valmistautuminen on ajankohtainen aihe yrittäjälle. Opinnäytetyön tavoitteena on antaa toimeksiantajalle kattava kokonaisuus kaikista yrityksen luopumisen

vaihtoehtoista ja kuvata niiden prosessit yrittäjälle. Tehtävänä on soveltaa opinnäytetyön aineistoa toimeksiantajan tilanteeseen ja selvittää parhaat ratkaisut yritykselle ja esittää seuraavia toimia edistääkseen prosessia.

Opinnäytetyö on tutkimuksellinen ja koostuu neljästä pääluvusta. Toisessa pääluvussa käsitellään teoriaa yrityksen luopumisen vaihtoehtoista, joka perustuu julkaistuun kirjallisuuteen. Toisen pääluvun tarkoituksena on antaa kattava kokonaisuus kaikille mikroyrittäjille yrityksen luopumisen vaihtoehtoista. Kolmannessa pääluvussa sovelletaan teoriaa toimeksiantajan tilanteeseen ja esitellään ratkaisuja yrittäjälle.

## 2 Yrityksestä luopuminen

Yrityksestä luopuminen voi tulla yrittäjälle ajankohtaiseksi esimerkiksi uuden elämäntilanteen takia. Syynä voi olla muutto uudelle paikkakunnalle, kiinnostava työtarjous tai eläkkeelle jääminen, jonka takia yritystoimintaa ei enää voi jatkaa. Tällöin yrityksen purku, keskeyttäminen, myynti tai sukupolvenvaihto nousevat vaihtoehtoiksi.

### 2.1 Yrityksen purkaminen

Yrityksen purkamisen prosessi vaihtelee yrityksen yhtiömuodon mukaan. Toiminimen purkaminen on prosessina suhteellisen vaivaton ja suoraviivainen, verrattuna osakeyhtiön purkamisen prosessiin. (Yrityspörssi 2022.)

#### 2.1.1 Toiminimi

Suomi.fi ohjeen ”Toiminimen lopettaminen”, mukaan yksityinen elinkeinoharjoittaja voi halutessaan lopettaa liiketoimintansa ilman erityistä syytä tai virallisia menettelyitä. Toiminimen lopettaminen alkaa yrityksen toiminnan lopettamisella ja velkojen maksamisella. Yrityksen varallisuudesta täytyy myös luopua. Yritys voi luopua varallisuudestaan siirtämällä sen yrittäjän omaan käyttöön yksityisottona tai myymällä varallisuuden. Jos toiminimellä on yrityskiinnityksiä, tarkoittaen omaisuutta, joka on pantattu vakuudeksi rahoitukseen, kuuluisi nämä kuolettaa tai mahdollisesti siirtää ne toiselle yritykselle. Kun nämä toimet on tehty, yrittäjän on ilmoitettava toiminimen lopettamisesta kaupparekisterille ja Verohallinnolle. Ilmoituksen voi tehdä maksutta Y6-lomakkeella YTJ-palvelussa. Kun ilmoitus on rekisteröity, yritys poistetaan kaupparekisteristä ja Verohallinnon rekisteristä. (Vero.fi 2021b.)

Yrityksen purkaminen ei kuitenkaan todellisuudessa ole ihan näin yksinkertaista ja suoraviivaista. Kun yritystoimintaa lopetetaan, tulee yrittäjän huomioida moni muukin asia kuin velkojen maksaminen ja varallisuuden myyminen. Esimerkiksi

yrittäjän on ilmoitettava yrityksen lopettamisesta hyvissä ajoin työntekijöille, asiakkaille ja sen mahdollisille yhteistyökumppaneille. Vuokra, vakuutus ja muut sopimukset on myös irtisanottava. Yrittäjän kannattaa tehdä suunnitelma hyvissä ajoin ja selvittää kaikki vastuut ja velvollisuudet yrityksen purkamiseen liittyen. (Yrityspörssi 2021.) Muita asioita, jotka yrittäjän tulee ottaa huomioon, vaikka yritystoiminta onkin jo loppunut, ovat veroilmoituksen, arvonlisäverotuksen ja työnantajasuorituksien tekeminen. Lisäksi on muistettava säilyttää yrityksen kirjanpito- ja tilinpäätös asiakirjat 6–10 vuotta. Yrittäjän kannattaa myös tarkistaa ennakoveron määrä, ja muuttaa sitä tarvittaessa, jos yrityksen purku on aiheuttanut lisätuloja yrittäjälle. (Suomi.fi 2021b.)

Yrityksen lopettaminen vaikuttaa yritystoiminnan viimeisen verovuoden tulokseen. Yrityksen lopettaminen saattaa johtaa suurempaan kertaluontoiseen veronalaiseen lisätuloon. Lisätuloon vaikuttaa toiminimen varallisuus ja sen vaikutus vaihtelee riippuen siitä, myydäänkö varallisuus vai siirretäänkö se yrittäjän omaan käyttöön yksityisottona. Yrittäjä maksaa pääoma- ja ansiotuloveroa yrityksen nettovarallisuuden mukaan. (Suomi.fi 2021b.)

Verorasitusta on kuitenkin mahdollista lieventää tulontasauksella, jakamalla kertaluontoinen tulo useammalle vuodelle. Tällöin verotus ei nouse kohtuuttoman suureksi yrityksen purku vuotena. Yrittäjä voi vaatia tulontasausta Verohallinnolta ennen kuin verotus on valmistunut tulon saamisvuodelta. (Suomi.fi 2021b.)

### 2.1.2 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi purkaa vapaaehtoisesti kahdella eri tavalla, selvitysmenettelyllä tai yritysjärjestelyllä. Edellytys osakeyhtiön purkamiseen on, että yhtiöllä on enemmän varallisuutta kuin velkaa. Jos yhtiöllä on enemmän velkaa kuin varallisuutta on konkurssimenettely ainoa vaihtoehto yhtiön purkamiseen. Yritysjärjestelyiden kautta purkautuminen tarkoittaa, että yhtiö esimerkiksi sulautuu toiseen yritykseen tai yhtiö jakautuu uusiksi yrityksiksi. Jos osakeyhtiö

taas puretaan vapaaehtoisesti selvitysmenettelyn kautta, yhtiö ja sen toiminta loppuvat kokonaan. Selvitysmenettely tehdään silloin, kun yhtiön toimintaa ei haluta tai pystytä jatkaa toiminnan kannattavuudesta huolimatta, esimerkiksi kun yrittäjä on jäämässä eläkkeelle. (Suomi.fi 2020a).

Selvitysmenettely alkaa sillä, että yhtiökokous päättää laittaa osakeyhtiön selvitystilaan. Yhtiökokous valitsee yhden tai useamman selvitysmiehen, joka tulee hoitamaan yhtiön selvitykseen liittyviä tehtäviä yhtiön hallituksen tai toimitusjohtajan sijaan. Selvitysmies on usein hallituksen jäsen tai muu henkilö yhtiön sisältä, sillä hänellä on yleensä hyvin tietoa yhtiön varoista ja veloista. Selvitysmiehen tehtäviä osakeyhtiölain mukaan on selvittää yhtiön varallisuus, muuttaa omaisuus rahaksi, maksaa yhtiön velkoja ja ylijäämän maksaminen osakkeenomistajille taikka muille tahoille. (Yrityspörssi 2022.)

Selvitysmiehen tehtäviin kuuluu ilmoittaa selvitystilan alkamisesta ja selvitysmiehen valinnasta kaupparekisteriin. Ilmoitus tehdään Y4 lomakkeen liitelomakkeella 13. Ilmoitus voidaan tehdä sähköisesti YTJ-palvelussa ja sen tekeminen maksaa 85 euroa. Selvitysmiehen täytyy myös tehdä hakemus julkisesta haasteesta: tämän hakemuksen jättäminen maksaa 220 euroa. Julkinen haaste antaa velkojille mahdollisuuden ilmoittaa saatavansa kaupparekisterille määräpäivään mennessä. Julkinen haaste on tehtävä, vaikka yrityksellä ei olisi velkoja. (Yrityspörssi 2022.) Lopuksi selvitysmies laatii lopputilityksen, jossa ilmenee selvitysmenettelyn kulut. Lopputilitys esitetään yhtiökokouksessa, jonka jälkeen yhtiö on purettu. Yhtiökokouksen jälkeen selvitysmies ilmoittaa lopputilityksen ja yhtiön purkautumisesta kaupparekisteriin ja Verohallinnolle maksuttomalla Y4 lomakkeella. Tämän jälkeen yhtiö poistetaan kaupparekisteristä ja Verohallinnon rekisteristä. (Suomi.fi 2020a.)

Kuten toiminimen lopettamisen yhteydessä, on moni muukin asia tehtävä ja otettava huomioon kuin yllä mainitut asiat. Kuten yhtiön on ilmoitettava yrityksen lopettamisesta ajoissa työntekijöille, asiakkaille ja sen mahdollisille yhteistyökumppaneille. Vuokra, vakuutus ja muut sopimukset on myös irtisanottava. Selvitysmenettely kestää usein vähintään viisi kuukautta ja huolellisen suunnitelman tekeminen on suositeltavaa. (Yrityspörssi 2022.)

## 2.2 Yritystoiminnan keskeyttäminen

Yrityksen purkamisen sijaan yritystoiminnan voi keskeyttää, eli yritys laitetaan niin sanotusti pöytälaatikkoon. Yrityksen keskeyttäminen on hyvä vaihtoehto silloin, kun yrittäjä epäilee, että haluaa jatkaa yrityksen toimintaa myöhemmin. (Yrityspörssi.fi 2022.) Varsinkin osakeyhtiöille tämä vaihtoehto voi olla houkutteleva yhtiön purkamisen sijaan, sillä purkamisen prosessi on melko vaivalloinen ja kallis. Yrityksen keskeyttäminen tarkoittaa, että yritys on vielä olemassa mutta sen toiminta on keskeytetty. Tällöin yritystoiminnan jatkaminen keskeyttämisen jälkeen on helpompaa kuin uuden yrityksen perustaminen. Keskeyttäminen mahdollistaa myös yrityksen nimen varaamisen itselleen. (Taloustaito 2022.)

Käytännössä yritys poistetaan Verohallinnon rekistereistä muutosilmoituksen perusteella. Rekisterit ovat arvonlisäverovelvollisen-, ennakkoperintä- ja työnantajarekisteri. Muutosilmoituksen voi tehdä OmaVerossa tai YTJ-palvelussa maksutta. Ilmoituksessa ilmoitetaan mistä päivästä alkaen toiminta keskeytetään. Keskeytys voi olla määräaikainen tai toistaiseksi voimassa oleva. Ilmoituksen yhteydessä tiedot välittyvät kaupparekisteriin, mutta yrityksen merkintää ei poisteta rekisteristä. Kun toiminta aloitetaan jälleen, yrittäjä ilmoittaa siitä Verohallinnolle muutosilmoituksella ja yritys lisätään uudelleen Verohallinnon rekistereihin. (Vero.fi 2020a.)

Toiminnan keskeytettyä on yrityksellä silti edelleen vastuita ja velvoitteita. Yrittäjän täytyy tehdä arvonlisäveroilmoitus toiminnan viimeiseltä verokaudelta, ja veroilmoitus jos on ollut toimintaa verovuoden aikana. Yrittäjän täytyy myös ilmoittaa palkat ja työnantajasuoritukset tulorekisteriin. Jos kyseessä on osakeyhtiö, on myös tehtävä tilinpäätös jokaiselta tilikaudelta ja lähettää se kaupparekisterille. Muita asioita, jotka yrittäjän kannattaa huomioida, on ennakkoveron tarkistaminen ja tarvittaessa muuttaa se. Yrityksen menot täytyy myös minimoida, jottei ne pienennä yrityksen pääomaa. Nämä menot ovat esimerkiksi toimitilojen vuokrat, leasingvuokrat ja siivouskulut. (Taloustaito 2020.)

## 2.3 Yrityskauppa

Yrityksen voi myydä osakekaupalla tai liiketoimintakaupalla. Kaupan muodosta huolimatta on yrittäjän tärkeä suunnitella yrityksen myymistä huolellisesti. Myyntiprosessi voi kestää vuoden ja valmistelut myyntiä varten jopa useita vuosia. Yrityskaupassa on suositeltavaa käyttää asiantuntijoiden apua, jotta kaupat menisivät mahdollisimman sujuvasti. Harvoin syntyy yrityskauppoja ilman ammattilaisen apua. Asiantuntijan avun hyödyntäminen säästää aikaa ja vaivaa, vähentää riskejä ja helpottaa päätöksentekoa. Yleensä asiantuntijakustannukset ovat muutama prosentti yrityskaupan arvosta, joten hyötösuhde on suuri. (Yrittäjät.fi 2022a.)

### 2.3.1 Osakekauppa vs. liiketoimintakauppa

Osake- ja liiketoimintakaupan myyntiprosessit ovat suhteellisen samanlaisia, mutta eroavat siten, että kaupan myyntikohde on eri. Kauppahinnan maksu ja verotus eroavat myös kauppamuotojen kesken. (Bisnes 2023.)

Osakekaupassa myyjänä toimii osakkeenomistaja ja myyntikohteena on yrityksen osakkeet joko osittain tai kokonaan. Osakekaupassa ostaja saa yrityksen osakkeet ja niihin liittyvät velvollisuudet ja oikeudet. Yritys jatkaa vanhana yrityksenä, mutta uudella omistajalla. Taloudelliset ja juridiset vastuut ja riskit siirtyvät ostajalle kuten yrityksen koneet, laitteet, tilat, asiakkaat sekä henkilökunta. Osakkeiden myynti ei vaikuta yrityksen liiketoimintaan kuten esimerkiksi tulokseen ja verotukseen. Ainoastaan myyjä maksaa henkilökohtaiset verot myyntivoitosta. Osakekauppa on usein myyjälle verotuksellisesti edullisempaa kuin liiketoimintakaupassa. (Suomi.fi 2020b.)

Liiketoimintakaupassa eli substanssikaupassa myyjänä toimii yritys, tarkoittaen, että kauppahinta maksetaan yritykselle. Liiketoimintakaupassa pyritään ostamaan tulevaisuuden liikevoittoa, kun taas osakekaupassa osakkeiden arvoa. Kaupassa myydään osia liiketoiminnasta tai liiketoiminta kokonaisuudessaan. Ostaja saa yrityksen liiketoiminnan ja siihen liittyvän

omaisuuden mutta ei osakkeita. Tämä tarkoittaa, että vaikka ostaja ostaa koko liiketoiminnan hän ei omista yritystä, vaan hän omistaa yrityksen liiketoiminnan. Tämän takia ostaja usein perustaa uuden yrityksen ostettua liiketoimintaa varten. Ostajalle ei siirry myytävän yrityksen taloudellisia ja juridisia vastuita eikä riskejä. Myyvä yritys maksaa 20 prosenttia tuloveroa myyntivoitosta, ja jos yrittäjä nostaa myyntivoiton itselleen maksaa yrittäjä siitä vielä henkilökohtaista pääomatuloveroa. Liiketoimintakaupassa voi yrittäjä joutua siten maksamaan myyntivoitosta veroa kaksi kertaa. Kun liiketoiminta on myyty, voi yrittäjä purkaa ja lopettaa yrityksensä. (Suomi.fi 2020b.)

Liiketoimintakaupassa on eroa, kenelle yritys myydään. Jos yritys myydään ulkopuoliselle taholle, on myyntiprosessi huomattavasti työläämpi, kun tutulle henkilölle myyminen. Ulkopuoliselle henkilölle yrityksen myyminen on työläämpi, sillä liiketoiminta ei välttämättä ole hänelle tuttu ja yrityskauppa vaatii enemmän selvittelyä ja neuvottelua osapuolten välillä. Myös verotus voi vaihdella, riippuen kenelle yritys myydään. Jos kyseessä on esimerkiksi sukupolvenvaihto, voi yrittäjä saada myyntitulon verovapaasti. (Bisnes 2023.)

Lyhyesti sanottuna liiketoimintakaupassa yritys myy liiketoimintaa ja osakekaupassa yksityishenkilö myy osakkeita. Osakekaupassa yrityksen liiketoiminta ei muutu, kun taas liiketoimintakaupassa myytävä yritys usein lopetetaan tai muuttuu runsaasti. (Yrityspörssi 2023.)

### 2.3.2 Valmistelu

Yrittäjän on lähdettävä ajoissa liikkeelle, kun hän haluaa myydä yrityksensä. Hänen on pohdittava mitä osaa itse ja mihin hän tarvitsee apua. Hänen on kartoitettava, mitä on myymässä liiketoiminnasta ja tehtävä yrityksestä mahdollisimman kiinnostava ostokohde. Yrittäjän täytyy siirtää yrityksen liiketoimintaan kuulumaton varallisuus muualle ja laittaa paperit järjestykseen, kuten raporttien ja sopimusasiakirjojen järjestäminen ja kirjanpidon selkeyttäminen. Yrittäjän on varmistettava, että hintapyyntö on realistinen ja

panostettava viestintään. Lopuksi hänen on löydettävä ostaja, jonka jälkeen hän voi viedä ostajia määrätietoisesti kohti kauppaa. (Yrittäjät.fi 2022b.)

Harva yritys on sopiva ostokohde sellaisenaan. Tämän takia yritys on laitettava myyntikuntoon ennen yrityskaupan aloittamista. Tämä vie normaalisti useita vuosia. Valmistelu kannattaa aloittaa 3–4 vuotta ennen lopullista myyntipäätöstä.

Ensinnäkin yrittäjän on mietittävä mitkä ovat sellaisia asioita, joista ostajalle on eniten hyötyä tulevaisuudessa. Näitä asioita on vahvistettava ja tuotava voimakkaasti esille myynti-ilmoituksessa ja neuvotteluissa. (ELY-Keskus 2011.) Toimitilat on siivottava turhista rojuista ja asiakirjat on kerättävä viimeiseltä kolmelta vuodelta. On tärkeää, että liiketoiminta on mahdollisimman selkeätä ja järjestettyä, sillä jos liiketoiminta on epäselvää ostajalle se voi jarruttaa hänen halua edetä kauppojen kanssa. Tämän takia kaiken kuuluisi olla mahdollisimman selkeätä toimitiloista, papereihin, liikeideaan ja sen vahvuuksiin saakka. (Yrityskaupat.net 2023.) Yritys on parempi ostokohde, jos liiketoiminta ei ole riippuvainen yrittäjäpersoonasta tai hänen merkittävästä panoksesta. Yrityksestä on täten pyrittävä tekemään mahdollisimman neutraali, jolloin toiminta voi jatkua mahdollisimman hyvin omistajan vaihdon yhteydessä. (ELY-keskus 2011.) Yrittäjän ei kuitenkaan kannata lopettaa liiketoiminnan kehittämistä, sillä ostaja haluaa ostaa yrityksen, jota on kehitetty ja jolla on kiinnostava tulevaisuuden näkymä. (Yrittäjät.fi 2023c.)

Yritys on myyntikunnossa, kun liiketoiminta ei ole riippuvainen yrittäjästä ja yrityksen toiminta on neutraalia. Toiminta on kannattavaa ja kasvavaa sekä hyvin organisoitua. Tuotteet ja palvelut ovat hyviä ja asiakassuhteet toimivia. (Suomi.fi 2020b.)

Valmisteluvaiheessa omistajan on määriteltävä alimmat ehdot, joilla hän voi hyväksyä yrityskaupat. Hänen on tehtävä aikataulu myynnistä ja määritellä yrityksen tulevaisuudensuunnitelmat sekä kartoittaa vastuut ja riskit, jotka hän on valmis ottamaan kauppvoja edetessä. (Bisnes 2023.)

### 2.3.3 Ostajan löytäminen ja myyntineuvottelut

Ostajan löytäminen on työlästä ja aikaa vievää. Etsiminen kannattaa aloittaa sukulaisista, työntekijöistä, asiakkaista ja kilpailijoista. Yrittäjän on mietittävä, kuka voisi olla kiinnostunut yrityksestä ja miksi. Esimerkiksi kilpailija voi olla kiinnostunut ostamaan yrityksen saadakseen markkinajohtajuuden tai työntekijä käynnistääkseen oman uran yrittäjänä. Yrittäjän kannattaa hyödyntää ostajan etsimisessä yritysvälittäjää, oman seudun kehittämissyhtiöitä ja ELY-keskuksia. Kannattaa myös hyödyntää omaa suhdeverkkoa. (Suomi.fi 2020b.)

Yrittäjän on laadittava kattava esittelypaketti yrityksestä ostajia varten, sillä puutteelliset, vajavaiset ja epämääräiset tiedot karkottavat ostajat nopeasti. Yrittäjän tulee olla valmis esittelemään yritystä usealle potentiaaliselle ostajalle ennen kuin pääsee neuvottelemaan yrityskaupasta. (ELY-Keskus 2011.)

Ostajan voi myös löytää julkaisemalla myynti-ilmoituksen verkon eri kanavissa ja alan lehdissä. Yrittäjän on pohdittava, haluaako hän myydä anonyymisti vai omalla nimellä. Yrittäjä voi itse päättää onko hän tai yritys tunnistettavissa. Myynti-ilmoituksen otsikko kuuluu olla lyhyt mutta riittävän kuvaava yrityksen toimialasta. Ilmoituksessa on kerrottava mitä on myymässä ja mitä kauppaan sisältyy sekä kuvailla yritystoiminnan kokoa, liikevaihdon tasoa ja henkilökunnan määrää. On myös kerrottava minkälaisissa tiloissa toimii ja ovatko ne omat vai vuokratut. Lopuksi on avattava mikä on sellaista, minkä avulla ostaja voi tehdä hyvää tulosta tulevaisuudessa. Hintapyyntö ei myöskään saisi olla liian korkea. Realistinen hintapyyntö nopeuttaa kauppvoja (Yrittäjät.fi 2022b.)

Usein muutama potentiaalinen ostaja siirtyy neuvotteluihin. Kuhunkin myyntineuvotteluun on valmistauduttava huolellisesti etukäteen. Yrittäjän on myös valmistauduttava vastamaan ostajan mahdollisiin kysymyksiin ja ehdotuksiin. Neuvotteluissa on hyvä neuvotella yhdestä asiasta kerralla ja on tärkeä tehdä muistiinpanoja jokaisesta neuvottelusta. Kaikki keskustelut on hyvä dokumentoida tulevaisuuden varalta. (Suomi.fi 2020b.)

Salassapitosopimus kannattaa solmia mahdollisimman aikaisessa vaiheessa, viimeistään ennen luottamuksellisen tiedon luovuttamista. Kun neuvottelut ovat lähteneet hyvin käyntiin, on hyvä tehdä aiesopimus. (Suomi.fi 2020b.)

Aiesopimuksessa kirjataan ylös saavutettu yksimielisyys ja siihen mennessä saavutettu neuvottelutulos ja miten osapuolet jatkavat tulevaisuudessa (Yrittäjät.fi 2022b). Sopimuksessa osapuolet voivat myös sopia, että kumpikaan osapuoli ei neuvottele muiden kanssa tiettyä ajanjaksona. Jos neuvottelut ovat edenneet hyvin, voivat osapuolet tehdä esisopimuksen. Esisopimus on kannattavaa laatia silloin, jos osapuolet ovat sopineet kaupan tekemisestä, mutta eivät vielä tiedä kaikista yksityiskohdista. Kauppasopimus tehdään vasta kun kaikki on selvää molemmille osapuolille. (Suomi.fi 2020b.) Kauppakirjaa tehdessä siihen kannattaa panostaa, sillä se on se asiakirja, jota tulkitaan ensisijaisesti, jos jälkeempään tulee erimielisyyksiä kauppaan liittyvästä seikasta (Yrittäjät.fi 2022b).

#### 2.3.4 Arvonmääritys

Yrityksen hinnoittelu on aina tapauskohtaista ja sen voi tehdä monella eri tavalla. Hinnan määrittelyssä on suositeltavaa hyödyntää ulkopuolista tahoa, kuten yritysvälittäjää. Hinnoitteluun vaikuttavat yrityksen omaisuus ja velat, tulevaisuuden näkymät ja yrityksen menneisyys sekä kuinka suuri osa tuloksesta johtuu yrittäjästä. Hinnoitteluun vaikuttaa myös liikearvo, liikearvoon sisältyy vaikeasti arvioitavat, aineettomat asiat, kuten yrityksen brändi, työntekijöiden osaaminen, asiakassuhteet ja maine. Kauppahinta on kompromissi ja hinta on yleensä oikea silloin, kun ostaja saa yritystoiminnalla kauppahinnan takaisin 2–5 vuoden aikana ja yrittäjä korvauksen yrityksestä. Yrittäjän on kuitenkin muistettava, että tunnearvosta ei makseta. (Suomi.fi 2020b.)

Yrittäjän on ensin kartoitettava yrityksen liiketoimintaan ja menestykseen vaikuttavia tekijöitä, kuten millainen on markkinoiden kehitys ja millainen on yrityksen asema markkinoilla. On selvitettävä yrityksen kannattavuus ja rahoitus- ja varallisuusasema tilinpäätöksen avulla. Yleisimmät tavat määrittää

pienien yritysten arvo laskennallisesti ovat substanssiarvo, tuottoarvo ja käyttökatteeseen perustuva arvo. Laskuja tehdessä on kuitenkin muistettava, että yrityksen liikearvo ei sisälly laskennallisiin arvoihin. (Suomi.fi 2022c.)

Substanssiarvo kertoo, mikä yrityksen velattoman varallisuuden määrä on. Usein katsotaan substanssiarvon olevan yrityksen minimiarvo. Substanssiarvo lasketaan vähentämällä yrityksen velat varoista, esimerkiksi taseen avulla. On kuitenkin tarpeellista tehdä oikaisuja taseessa, jotta omaisuuserät vastaavat niiden markkina-arvoa. (Yrittäjät.fi 2022d.) Substanssiarvo antaa kuitenkin yleensä yritykselle liian alhaisen arvon, etenkin jos yrityksen liiketoiminta on kannattava. Arvonmääritys, joka perustuu ainoastaan substanssiarvoon, sopii parhaiten tappiota tekeväälle tai toimintaansa lopettavalle yritykselle. (Suomi.fi 2022c.)

Tuottoarvo kertoo kuinka paljon yritys todennäköisesti tuottaa lähivuosina. Tuottoarvo määritellään aikaisempien vuosien tulosten perusteella kuten tuloslaskelman avulla. Tuloslaskelmien on oltava oikaistuja, jotta ennuste tulee tehtyä luvuilla, jotka vastaavat normaalitilannetta. Tuottoarvon määrittäminen vaatii muitakin tietoja, kuten markkinoiden kehitys ja miten uusi omistaja kehittää yritystä. (Suomi.fi 2022c.)

Käyttökate tarkoittaa sitä summaa joka yritykselle jää käteen, kun kaikki liiketoiminnasta aiheutuneet kustannukset on maksettu. Arvonmääritys käyttökateen avulla tehdään yleensä silloin, kun yritys on pieni ja sen sitoutuneen pääoman määrä on toimialan keskitasoa. On tärkeä, että laskelmassa käytetään yrityksen normaalitilanteeseen oikaistuja tilinpäätöstietoja. (Suomi.fi 2022c.)

Ostaja on valmis maksamaan kauppahinnan silloin, kun hän ymmärtää kauppahinnan. Yrityskauppa ei ole huutokauppa ja hyvin perustellussa hinnassa ei juurikaan ole tinkimisvaraa. (Yrityskaupat.net 2023.)

## 2.4 Sukupolvenvaihto

Yrityksen sukupolvenvaihto tarkoittaa tilannetta, jossa yrityksen omistus ja johto siirtyy perheen tai lähisuvun sisällä. Sukupolvenvaihto tehdään usein siinä yhteydessä, kun yrittäjä on jäämässä eläkkeelle ja haluaa yritykselle jatkajan. (Yrittäjät.fi 2022c.)

Sukupolvenvaihdoksella on monia hyötyjä ja poikkeaa yrityskaupasta verotuksellisissa ja oikeudellisissa asioissa. Vaihdokseen liittyy usein vahvoja tunteita ja vaihdosprosessilla on omat haasteensa. (Yrittäjät.fi 2022c.)

Paras lopputulos sukupolvenvaihdoksessa syntyy silloin, kun on tehty hyvä suunnitelma ja valmistautuminen on alkanut hyvissä ajoin. Ensimmäinen askel on aloittaa keskustelu sukupolvenvaihdoksesta kaikkien osapuolien kanssa ja aloittaa jatkajan perehdyttäminen vähitellen. (Suomi 2022a.)

Yrittäjän on hyvä aloittaa tekemällä perusteellinen suunnitelma, missä kaikkien osapuolien toiveet, tavoitteet ja vastuun siirtymisen yksityiskohdat on määritelty. Seuraavaksi on selvitettävä yrityksen käypä arvo ja laskea kannattaako yrittäjän myydä vai lahjoittaa yritys jatkajalle, vai tehdä lahjaluontoinen kauppa, jolloin jatkaja maksaa käypä arvoa alhaisemman hinnan. Riippuen kaupan muodosta verorasitus vaihtelee. Käyvän arvon selvittäminen ja kauppamuodon päättäminen antaa myös jatkajalle mahdollisuuden arvioida kuinka paljon ulkopuolista rahoitusta hän tarvitsee. Yhtiömuodon vaihto on myös harkitsemisen arvoista, sillä sukupolvenvaihto on edullisempaa ja helpompaa tehdä osakeyhtiössä. Apua voi pyytää esimerkiksi kirjanpitäjältä, Verohallinnolta, lakiasiantuntijalta tai oman seudun kehittämissyhtiöltä ja ELY-keskukselta. (Suomi.fi 2022a.)

Perehdytys jatkajalle on aloitettava ajoissa. Osapuolet voivat sopia, että toimivat rinnakkain jonkin aikaa, kunnes jatkaja alkaa pärjätä yrityksessä itsenäisesti. Kun jatkaja on saavuttanut tämän, on sopiva ajankohta saattaa sukupolvenvaihdos päätökseen sovitulla tavalla. (Suomi.fi 2022a.)

On muistettava, että sukupolvenvaihdos ei ainoastaan vaikuta luopujaan ja jatkajaan, vaan myös muihin sidosryhmiin kuten perheeseen, henkilöstöön, asiakkaisiin ja yhteistyökumppaneihin. Hyvä kommunikaatio kaikkien osapuolten ja sidosryhmien kanssa on tärkeä sukupolvenvaihdoksen onnistumisen kannalta. (Perheyrittäjien liitto 2022.)

Suurimmat haasteet sukupolvenvaihdoksessa ovat siihen liittyvät tunteet. Yrittäjän kohdalla tapahtuu iso elämänmuutos ja hänelle voi olla haastavaa luopua yrityksestä ja elämäntavoistaan. Sukupolvenvaihdos voi myös herättää vahvoja tunteita yrityksen työntekijöissä ja asiakkaissa. Heidän sopeutumisensa jatkajaan ja hänen uusiin toimintatapoihinsa voi olla haastavaa. Pahimmassa tapauksessa sukupolvenvaihdos voi karkottaa vanhoja asiakkaita. Toisena haasteena on toteuttaa sukupolvenvaihdos siten, että sen järjestelyt eivät häiritse yrityksen liiketoimintaa. (Suomi.fi 2022b.)

### **Verotus**

Sukupolvenvaihdoksessa yrittäjälle ja jatkajalle voi syntyä suuria veroseuraamuksia. Yrittäjä voi joutua maksamaan pääomaveroa luovutusvoitosta ja jatkajalle voi taas aiheutua lahjaveroa maksettavaksi. Huolellisesti suunniteltu sukupolvenvaihdos voi kuitenkin pienentää veroseuraamuksia. Yleensä lahjoittaminen tai yrityksen siirtäminen ennakkoperintönä jatkajalle on verotuksellisesti edullisinta.

Verotuskysymyksissä kannattaa hyödyntää asiantuntijoiden apua. (Suomi.fi 2022b.)

Verohuojennuksia voi saada sukupolvenvaihdoksen yhteydessä joko osittain tai täysmääräisesti. Huojennuksiin vaikuttaa yrityksen toimiala, yhtiömuoto, kauppahinta, omistusaika ja osapuolten sukulaisuussuhde. (Suomi.fi 2022b.)

Jos yritys on osakeyhtiö, voi yrittäjä välttyä maksamasta veroa luovutusvoitosta, jos seuraavat ehdot täyttyvät: Yrittäjä luovuttaa vähintään kymmenen prosenttia yrityksen osakkeista ja on omistanut osakkeet vähintään kymmenen vuotta, ja jos jatkaja on yrittäjän lapsi, lapsenlapsi, sisar, sisarpuoli, puolison lapsi tai otto- tai kasvattilapsi. Luovutusvoitto on veronalaista, jos yksikin edellä mainituista

edellytyksistä ei täyty. Jos yrittäjä taas lahjoittaa yrityksen kokonaan jatkajalle, yrittäjälle ei synny verorasituksia. (Vero.fi 2020b.)

Jos yrittäjä on yksityinen elinkeinonharjoittaja, voidaan toiminta siirtää jatkajalle kaupalla, vaihdolla, lahjana tai muulla vastikkeellisella luovutuksella. Jos yrityksestä maksetaan yrittäjälle jotakin kauppahintaa se vaikuttaa sekä yrittäjän, että jatkajan elinkeinotoiminnan tuloihin ja vähennyksiin. Mutta jos yritys lahjoitetaan jatkajalle kokonaan, se ei aiheuta luopujalle tuloveroseuraamuksia. Toisin kuin osakeyhtiössä, yrittäjä ei voi saada verohuojennusta myyntivoitosta. Yritystoiminnan luovutuksesta saatava tulo on siis aina veronalaista elinkeinotuloa. (Vero.fi 2023) Yrittäjä voi kuitenkin pyytää Verohallinnolta ennen verotuksen toimittamista, tasaamaan tulon useammalle vuodelle. Tällä tavalla pystyy vähentämään yhdelle vuodelle kohdistuvaa verorasitusta. (Suomi.fi 2022b.)

Usein sukupolvenvaihdoksessa osakkeet tai liiketoiminta myydään joko alempaan hintaan, kuin niiden käypä arvo on tai ne lahjoitetaan jatkajalle. Tällöin jatkajalle voi syntyä lahjaveroa maksettavaksi. Lahjaveroa syntyy silloin, kun kauppahinta on enintään  $\frac{3}{4}$  osakkeiden käyvästä arvosta. Lahjaverosta on kuitenkin mahdollista saada verohuojennusta. Jatkaja voi saada osittaisesti verohuojennusta lahjaverosta, jos lahjaan sisältyy yritys tai sen osa, joka on vähintään kymmenen prosenttia osakkeista, jos lahjan saaja jatkaa yritystoimintaa yrityksessä, ja jos yrityksestä maksettava veron määrä on enemmän kuin 850 euroa. Jatkaja voi saada täyden verohuojennuksen, jos yllä mainitut ehdot täyttyvät ja kauppahinta on yli 50 prosenttia yrityksen osakkeiden arvosta. (Vero.fi 2020b.) Jos jatkaja saa yrityksen kokonaan lahjoituksena, hän ei voi saada huojennusta lahjaverosta. Jatkajan on pyydettävä huojennusta Verohallinnolta kirjallisesti ennen verotuksen toimittamista. (Suomi.fi 2022b.)

Vaikka verotustekniset asiat ovat tärkeitä, on kuitenkin muistettava ja pidettävä huoli, että yrittäjä saa riittävän korvauksen yrityksestään. On varmistettava, että yrittäjä on maksanut tarpeeksi yrittäjäeläkemaksuja, jotta hän tulee toimeen saamallaan eläkkeellä sukupolvenvaihdoksen jälkeen. (Suomi.fi 2022a.)

Sukupolvenvaihdosta ei kannata tehdä verotus edellä, sillä on olennaista löytää yhteisymmärrys osapuolten välissä (Perheyritysten liitto 2022).

### 3 Veneveistämö VeneVa

Opinnäytetyön tavoitteena on antaa parhaat ratkaisut yrityksen luopumisen vaihtoehtoista ja ehdottaa seuraavia askelia yrittäjälle, edistääkseen yrityksen luopumisen prosessia. Ratkaisut on tehty yrittäjän ja yrityksen lähtökohtien perusteella ja käsitellyt asiat ovat kirjoitettu yrittäjän kanssa käytyjen keskustelujen pohjalta. Toiveena on, että ratkaisut helpottavat yrittäjän valintaa yrittäjyydestä luopuessa.

#### 3.1 Veneveistämö VeneVan lähtökohdat

Veneveistämö VeneVa on vuonna 2002 perustettu toiminimi. Yrityksen pääasiallinen toimiala on veneet ja veneveistämöt ja yrityksen toiminta sijoittuu Vaasaan sekä muualle Pohjanmaalle. Yrityksen toimintaan kuuluu puu- ja lasikuituveneiden korjaukset, huollot ja talvisäilytykset. Palveluita ovat muun muassa runko-, kansi- ja sisustustyöt, lakkaukset ja vahaukset, veneiden pohjien maalaus, laite- ja moottoriasennukset sekä moottorihuollot ja korjaukset. Talvisäilytykseen kuuluvat lisäksi yleensä syys- ja keväthuollot.

Yritys on kehittynyt vuosien varrella ja yritys on soveltanut palveluitaan kysynnän mukaan. Aluksi oli tarkoitus erikoistua puuveneiden huoltoon ja korjauksiin, mutta nopeasti tuli totuus esille, ettei pelkästään puuveneisiin erikoistuminen riittänyt liiketoiminnan kannattavuuden kannalta. Vuosien varrella on myös palkattu työntekijöitä sekä kausityöntekijä toiminnan ruuhka-ajoiksi. Tällä hetkellä yrityksessä yrittäjän lisäksi on yksi vakituinen työntekijä ja oma poika apuna.

Veneveistämö VeneVan markkina-asema on hyvä. Pohjanmaalla on paljon kysyntää veneiden huollosta ja säilytyksestä talvisin Pohjanmaan saariston takia. Kilpailijoita on muutama, mutta mikään toinen yritys Vaasan alueella ei ole samankaltainen kuin VeneVa. VeneVa on tietojeni mukaan tällä hetkellä ainoa veneliike Vaasassa, joka on erikoistunut puuveneiden huoltoon ja korjauksiin. Tällä hetkellä uusia asiakkaita ja kysyntää löytyy mutta työvoiman, tilan ja ajan

puute estää toiminnan laajentamista. Veneveistämö VeneVa:lla on siis mahdollisuus laajentua sekä kehittyä yrityksenä. Yrityksen vahvuudet ovat uskollinen, toistuva ja laaja asiakaskunta sekä vahva ammattitaitoinen osaaminen. Uskollinen asiakaskunta on syntynyt yrittäjän ja työntekijöiden ammattimaisuudesta, kokemuksesta, joustavuudesta ja hyvästä asiakaspalvelusta.

### **Tulevaisuuden toiveet ja ajatukset**

Yrittäjä on pian jäämässä eläkkeelle ja ajatukset tulevaisuudesta omalta osalta sekä yrityksen osalta ovat alkaneet syntyä. Yrittäjän toiveena olisi, että yritys jatkuisi joko osittain tai kokonaan, tutun tai tuntemattoman käsissä. Osittain tarkoittaen, että osia VeneVan liiketoiminnasta myytäisiin liiketoimintakaupassa ja nämä kyseiset osat liiketoiminnasta jatkuisivat toisessa yrityksessä. Paras mahdollinen tilanne olisi, jos yrittäjä saisi jatkaa osa-aikaisesti työntekijänä yrityksessä uuden omistajan rinnalla, ja että hän saisi Veneva:sta hyvän korvauksen kahden vuosikymmenen kovasta työstä.

Yrittäjä on pohtinut muutamaa vaihtoehtoa yrityksen tulevaisuudesta. Yksi vaihtoehto on sukupolvenvaihto, jolloin oma poika jatkaisi yrityksen liiketoimintaa. Tämä olisi vaihtoehto, jos omaa poikaa kiinnostaisi yrityksen jatkaminen. Poika on kasvanut yrityksen kanssa ja viime vuosina työskennellyt isänsä rinnalla kesäisin ja koulun ohella. Poika tuntee yrityksen toiminnan ja moni asiakas tunnistaa hänet hyvin. Poika ei kuitenkaan vielä ikänsä takia tiedä, onko yrittäjäyys hänen tiensä tulevaisuudessa. Pojan olisi hyvä saada korkeakoulututkinto ennen kuin ryhtyisi yrityksen jatkajaksi. Toinen vaihtoehto on omistajanvaihdos yrityksen pitkäaikaisen työntekijän kanssa, jos häntä kiinnostaisi oma yrittäjä ura. Työntekijä on työskennellyt yrityksessä vuodesta 2009 ja tuntee VeneVan liiketoiminnan yhtä hyvin kuin yrittäjä. Hän on ammattitaitoinen ja myös hän on tuttu VeneVan asiakkaille.

### 3.2 Liiketoiminnan myynti

Koska Veneveistämö VeneVa on toiminimi, voi yrityksen ainoastaan myydä liiketoimintakaupalla. Myyjänä toimii täten VeneVa ja myyntikohteena on VeneVan liiketoiminta joko kokonaisuutena tai osa-alueita liiketoiminnasta. Tämä tarkoittaa, että jos liiketoiminta myydään, VeneVan liiketoiminta ei enää jatku ja yritys puretaan kaupan jälkeen. Myyty liiketoiminta jatkuu uudessa yrityksessä, uuden omistajan johdossa. Liiketoimintakaupassa yrittäjä joutuu maksamaan myyntivoitosta veroja kaksinkertaisesti. Ensin tuloveroa 20 prosenttia ja seuraavan kerran yrityksen purun yhteydessä pääomaveroa.

On mahdollista vaihtaa VeneVan yhtiömuoto toiminimestä osakeyhtiöön. Tällöin yritys voidaan myydä osakekaupalla eli yhtenä kokonaisuutena ja tällöin myyjänä toimii yrittäjä yksityishenkilönä. Tämä tarkoittaa, että yrittäjä myisi VeneVan osakkeita. Osakkeita voi myydä osittain tai kokonaan. Jos VeneVa myytäisi osakekaupalla, tarvitsee yrittäjän maksaa veroja vain kerran, eli pääomaveroa myyntivoitosta. Toiminimen vaihtaminen osakeyhtiöksi ei kuitenkaan estä yrityksen myyntiä liiketoimintakaupalla, joten VeneVan myynnin kannalta yhtiömuodon vaihtamisella ei olisi huonoja puolia.

Toiminimen vaihtaminen osakeyhtiöksi maksaa kuitenkin 275 euroa sähköisellä ilmoituksella kaupparekisteriin tai 380 euroa paperisella lomakkeella. Maksujen lisäksi osakeyhtiön hallinnointi on työläämpää ja vaatii enemmän yrittäjältä. (Yrittäjät.fi 2022e.) Osakeyhtiön purku on myös huomattavasti työläämpää ja kustannuksia on enemmän kuin toiminimen purkamisessa. Toiminimen purku on ilmaista ja sen voi tehdä ilman virallisia menettelyitä. Osakeyhtiö täytyy taas purkaa selvitysmenettelyllä ja ilmoituksien tekeminen kaupparekisterille maksaa 305 euroa. Osakeyhtiön purku selvitysmenettelyllä voi kestää useita kuukausia. En siis suosittelisi VeneVa:lle yhtiömuodon vaihtoa, ellei varmaa ostajaa ole tiedossa, jolloin yritystä ei tarvitse purkaa osakeyhtiönä. Yhtiömuodon vaihdosta kannattaa keskustella asiantuntijan kanssa, joka osaa arvioida hyödyt ja haitat, sekä yhtiömuodon vaihdon riskit.

Mielestäni VeneVan liiketoiminnan voisi hyvin saada myytyä yhtenä kokonaisuutena, sillä yrityksen liiketoiminta on todettu toimivaksi. VeneVa:lla on hyvä markkina-asema, yritys on kilpailukykyinen, sen toiminta kannattavaa, asiakaskunta on laaja ja yritys on tunnettu Vaasan alueella. Ainoa asia joka tuo haastetta VeneVan myyntiin kokonaisuutena on, että merkittävä osa VeneVan liiketoiminnasta on vahvasti sidonnainen yrittäjän osaamiseen. Tämä ei kuitenkaan ole este, jos liiketoiminnan uusi omistaja on valmis esimerkiksi palkkaamaan yrittäjän työntekijäksi ja uusi omistaja olisi valmis oppimaan kokeneelta ammattilaiselta.

VeneVan liiketoiminnan myynti osa-alueittain on mielestäni myös hyvä ja kannattava ratkaisu, sillä yrityksellä on arvokkaita osa-alueita liiketoiminnassaan. Esimerkiksi asiakkaat ovat VeneVan liiketoiminnan osa-alueista arvokkain. VeneVa:lla on uskollinen ja laaja asiakaskunta, joka mahdollistaa liiketoiminnan kannattavuuden. Toinen arvokas osa-alue on irtaimisto: työkalujen, peräkärriin ja suurien säilytysteltojen ansiosta. Aloittelevalle yrittäjälle, joka haaveilee oman yrityksen perustamisesta venealalla, voi valmiiksi hankittu laaja asiakasrekisteri ja kattava irtaimisto olla edellytys uuden yrityksen menestymiselle. Kilpailijalle taas lopettavan yrityksen asiakkaiden saaminen on hyvä mahdollisuus laajentaa toimintaa ja lisätä oman yrityksen kannattavuutta sekä parantaa markkina-asemaa.

Yrittäjän on pohdittava ja kartoitettava mitkä ovat VeneVan vahvuudet ja ne tekijät, jotka tekevät VeneVan toiminnasta kannattavan ja toimivan. Näiden asioiden tunnistamisen myötä on helpompi löytää mitkä osa-alueet liiketoiminnasta ovat arvokkaita yritykselle ja täten kiinnostuneelle ostajalle. Kun arvokkaat osa-alueet on tunnistettu, seuraavaksi on vahvistettava näitä ja tehdä niistä houkuttelevia ostokohteita.

Mahdollisia kiinnostuneita ostajia on yrittäjän hyvä alkaa kartoittaa jo nyt, vaikka yrityskauppojen aika ei olisi vielä muutamaan vuoteen. Kiinnostuneita ostajia voisivat VeneVa:lla olla pitkäaikainen työntekijä, VeneVan kilpailijat tai aloitteleva yrittäjä. Yrittäjän kannattaa hyödyntää hänen laajaa verkostoansa ja aloittaa nyt jo kysellä löytyykö kiinnostuneita ostajia. Kun yrityskaupprosessi

aloitetaan, tulee myös asiantuntijan verkostot ja rekisterit käyttöön, mistä kiinnostunut ostaja voi löytyä. Myynti-ilmoituksen tekeminen lisää myös mahdollisuutta löytää oikea ostaja VeneVa:lle.

### 3.2.1 Yrityksen laittaminen myyntikuntoon

Riippumatta siitä, kuka yrityksen ostaa, on yrittäjän laitettava VeneVa myyntikuntoon. Myyntikuntoon laittamisella tarkoitetaan, että VeneVa:sta tehdään mahdollisimman riippumaton yrittäjästä, ja että toiminta olisi mahdollisimman neutraali. Myös liiketoiminnan selkeyttäminen papereista toimitiloihin kuuluu yrityksen myyntikuntoon laittamiseen. Sillä kaikki mikä ei ole selkeää liiketoiminnassa, vaikeuttaa kiinnostuneen ostajan ostopäätöksen tekemistä. Yrityksen myyntihetkellä ei enää riitä, että yrittäjä itse ymmärtää ja tietää miten asiat ovat ja toimivat.

Toimitilojen siivous ja järjestely on asia mikä VeneVan ehdottomasti kannattaa tehdä. Puhtaat ja organisoidut tilat antavat kiinnostuneille ostajille sekä asiakkaille yrityksestä kuvan, joka on ammattimainen ja hyvin organisoitu. Hyvän kuvan lisäksi puhtaat ja järjestetyt toimitilat luovat myös tehokkaamman työympäristön. Koska tilat eivät ole VeneVan omistuksessa, nousee VeneVan omistuksessa olevan irtaimiston järjestyksen tärkeys esille. Kiinnostuneen ostajan on pystyttävä hahmottamaan irtaimiston laajuus ja tärkeys liiketoiminnan kannattavuuden kannalta. Joten toimitilojen siivouksen yhteydessä, ehdottaisin tekemään kattavan ja selkeän inventaarion irtaimistosta. Tämä auttaa yrittäjää hahmottamaan mitä yrityksen hallussa on ja kun yrityskauppa lähestyy, on tällöin helpompi tehdä arvonmääritys, kun kaikki tieto irtaimistosta on valmiiksi tehty selkeällä tavalla yhteen tiedostoon. Tämä auttaa myös ostajaa ymmärtämään mihin hinnoittelu perustuu.

Yrityksen ulkoista kuvaa ja brändiä on myös parannettava. Sillä luultavasti ensimmäinen asia mitä kiinnostunut ostaja tekee, on etsiä tietoa VeneVa:sta internetistä. Tämä tarkoittaa sitä, että se tieto mikä internetistä löytyy VeneVa:sta, on se minkä perusteella ostaja tekee ensivaikutelmansa

yrityksestä. Täten ehdottaisin VeneVan nettisivujen uudelleen laatimista. Tällä hetkellä VeneVan nettisivut ovat hyvin yksinkertaiset ja tehty valmiilla pohjalla. Jos nettisivuille lisäisi yrityksen omia kuvia ja esimerkiksi kuvan yrittäjästä, jo tämä tekisi nettisivuista paremmat. Lisätietoa palveluista, aukiolotietojen lisääminen ja kertomus VeneVan historiasta lisäisi yrityksen houkuttelevuutta, ja nettisivut olisivat informatiivisemmat ja loisi täten ammattimaisemman kuvan yrityksestä. Myös yrityksen logon luominen tai selkeyttäminen vahvistaisi VeneVan brändiä. VeneVan nimi on kuitenkin erittäin hyvä, sillä nimi on neutraali sekä kuvaava.

Koska VeneVan asiakkaat ovat arvokas osa-alue liiketoiminnasta, on myös asiakasrekisteri ja sen hallinnan toimivuus ja selkeys tärkeä. VeneVa:lla on tällä hetkellä asiakasrekisteri laskutusohjelmassaan. Tämä on hyvä, mutta erillisen asiakirjan laatiminen, mihin asiakkaiden määrä ja tiedot ovat kerätty selkeällä tavalla on hyvä olla, silloin kun kiinnostuneita ostajia alkaa ilmestyä. Tällöin on selkeä tiedosto valmiina, jonka voi tarjota esiteltäväksi kiinnostuneille ostajille.

Kirjanpidon ja muiden papereiden, kuten sopimuksien järjestys ja selkeys on ehdoton edellytys yrityskaupan onnistumiseen. Sillä esimerkiksi kirjanpidon perusteella ostaja tekee arvion yrityksen kannattavuudesta ja luo käsityksen yrityksen kuluista ja menoista. Yrityskaupassa on pystyttävä antamaan asiakirjat ja kirjanpito viimeisiltä kolmelta vuodelta. Myös tulevaisuuden kannalta uuden omistajan on pystyttävä tulkitsemaan kirjanpitoa. Myös arvonmääritys ja muita laskelmia yrityskauppoja varten tehdään kirjanpidon perusteella.

Keskustelin yrittäjän vaimon kanssa, joka hoitaa VeneVan kirjanpitoa. Kirjanpito on kaksinkertainen ja tehty tavalla, jota hän ja yrittäjä ymmärtävät. Tositteet on eroteltu tarvittavalla tavalla, mutta ei kuitenkaan tarpeeksi, jotta ulkopuolinen ymmärtäisi tarkkaan mistä tulot ja menot koostuvat. Kerroin kirjanpitäjälle, että tulevaisuuden kannalta olisi tärkeätä selkeyttää kirjanpitoa mahdollisia ostajia varten. Selkeyden takia, mutta myös kannattavuuslaskelmien ja arvonmäärityksen kannalta. Kirjanpidon tarkempi erottelu lisää yrittäjän ymmärrystä yrityksen tuloista ja menoista. Se auttaa kartoittamaan mitkä palvelut ovat kannattavia ja mitkä ei niin kannattavia. Ehdotin myös, että tulot ja

menot voisi myös erotella asiakaskohtaisesti. Vaikka kirjanpidon selkeyttäminen vaatii enemmän työtä ja aikaa häneltä, sen selkeyttäminen on helpompi tehdä nyt kuin kirjanpidon purkaminen ja selvittäminen jälkeenpäin.

Yrittäjän olisi myös hyvä laatia jonkinlainen esittelypohja valmiiksi. Vaikka yrityskaupan ajankohta ei ole ajankohtainen vielä, voi kiinnostuneita ostajia ilmestyä. Tällöin on hyvä olla valmis esittelypohja yrityksen liiketoiminnasta, sen vahvuuksista, eduista ja mahdollisuuksista ostajalle ja siten herättää kiinnostusta entisestään. Yrittäjä voi kartoittaa VeneVan vahvuudet eri kysymyksien ja laskelmien avulla. Kirjanpidon avulla voi tehdä esimerkiksi kannattavuus- ja kassavirtalaskelmia. Pohtimalla mikä tekee liiketoiminnasta toimivan ja kannattavan, saa yrittäjä hyviä argumentteja siihen miksi VeneVa on hyvä ostokohde. Myös asiakastyytyväisyyskysely ja ulkopuolisten mielipiteiden kysyminen antavat arvokkaita näkökulmia yrityksestä.

Tulevaisuuden kannalta ovat kaikki liiketoimintaan liittyvät asiat tehtävä siinä mielessä, että ne tehdään VeneVan myyntiä varten. Tämä kannattaa tehdä siksi, jotta asioita ei tarvitse tehdä uudelleen, kun yrityskaupan ajankohta lähestyy. Yrityksen laittaminen myyntikuntoon kestää useita vuosia ja se on aloitettava heti. Olisi tilanne mikä tahansa, yrityksen laittaminen myyntikuntoon ei ikinä ole huono asia. Se kannattaa tehdä joka tapauksessa siitä huolimatta mitkä tulevaisuuden suunnitelmat ovat.

### 3.2.2 Ulkopuolinen ostaja vs. Liiketoiminnasta tuttu ostaja

Yrityksen myyminen on hyvin erilaista riippuen myydäänkö yritys liiketoiminnasta perillä olevalle ostajalle, kuten työntekijälle vai ulkopuoliselle ostajalle. Työntekijälle VeneVan liiketoiminta on tuttu, ja hän tietää mitkä asiat tekevät yrityksestä toimivan ja kannattavan. Työntekijä tietää, miten yritystä pyöritetään ja on ollut osana yrityksen onnistumista yli kymmenen vuoden ajan. Ulkopuoliselle ostajalle VeneVa voi olla täysin tuntematon. Ostajan täytyy tutustua yritykseen mahdollisimman perusteellisesti ja luoda lyhyessä ajassa käsitys yrityksen toiminnasta. Työntekijän kynnys yrityksen ostamiseen on siis

pienempi ja usein omistajanvaihdosprosessi helpompi ja joustavampi työntekijän kanssa.

Yrityksen myyntikuntoon laittamisen tärkeys on huomattavasti suurempi, kun kyseessä on ulkopuolinen ostaja. Yritysesityksessä on myös tuotava vahvasti esille liiketoiminnan vahvuudet ja mahdollisuudet, koska ulkopuolinen ostaja ei näitä asioita tiedä ja hänen täytyy luoda oma käsitys yrityksestä.

Myyntineuvottelut ulkopuolisen ostajan kanssa ovat usein virallisempia, kun taas työntekijän tai tutun ostajan kanssa rennompia ja joustavampia. Mutta myyntineuvotteluissa tutun henkilön kanssa voivat tunteet olla pinnalla ja erimielisyyksiä syntyä, joka voi vaikuttaa neuvottelujen onnistumiseen. Yrittäjän on muistettava, että vaikka ostaja olisi tuttu, hänellä on omat tarpeensa ja kiinnostukset yrityskaupassa. Huolimatta siitä, kuka yrityksen ostaja on, muistettava dokumentoida kaikki kauppaan liittyvät asiat.

Työntekijän kanssa tehty yrityskauppa muistuttaa usein sukupolvenvaihtoa. Omistajanvaihdos on usein hitaampi ja joustavampi sekä luovuttajan että jatkajan eduksi, hinnoittelu on myös usein alhaisempi kuin ulkopuoliselle ostajalle. Suurin ero sukupolvenvaihdoksen ja työntekijän kanssa tehdyn yrityskaupan välillä on, ettei luovuttaja eikä jatkaja voi saada verohuojennuksia yrityskaupassa.

### 3.3 Sukupolvenvaihto

VeneVa:lle löytyisi jatkaja suvusta, eli yrittäjän poika. Poika täyttää pian 19-vuotta ja hän valmistuu lukiosta kesäkuun alussa. Hänellä on varusmiespalvelu edessään ja hän suunnittelee opintojen jatkamista korkeakoulussa. Tämä tarkoittaisi, että poika olisi valmis jatkamaan VeneVan toimintaa uutena omistajana vasta noin 4–6 vuoden kuluttua. Tämä on suhteellisen hyvä aikataulu yrittäjälle, mutta kuusi vuotta voi olla hieman pitkä aika jatkaa täyspäiväisesti.

Jos poika jää opiskelemaan Vaasaan, voi hän jatkaa työskentelyä VeneVa:lla opintojen ohella. Mutta jos poika muuttaa toiselle paikkakunnalle opiskelemaan, on tilanne haastavampi. Silloin VeneVa menettää työvoimaa ja yrittäjän tuntien vähentäminen vähittäin vuosien varrella vaikeutuu. Toki uuden työntekijän palkkaaminen osa-aikaiseen tai täyspäiväiseen työsuhteeseen voisi olla hyvä ratkaisu, jos työmäärä näyttäisi olevan liikaa yrittäjälle. Uuden työntekijän palkkaaminen toki lisää huomattavasti kustannuksia ja perehdyttäminen vie aikaa. Mutta lisäkustannukset muutaman vuoden ajan tässä tilanteessa olisi pieni uhraus, jos se tarkoittaisi, että yritys jatkaisi toimintaa, kunnes poika on valmis ottamaan yrityksen haltuunsa.

On kuitenkin vaikea edetä sukupolvenvaihdoksen kanssa, kun ei ole varmaa tietoa, haluaako poika olla yrittäjä vai haluaako hän edetä omalla työurallaan. Mutta vaikka yritys olisi valmistautunut sukupolvenvaihdokseen, voidaan se aina myydä myös jälkeinpäin.

Sukupolvenvaihdoksessa on mahdollista saada verohuojennuksia. Yrittäjä voi saada verohuojennusta myyntivoitosta maksettavasta verosta, jos yrityksen yhtiömuoto on osakeyhtiö ja tietyt ehdot täyttyvät. Sukupolvenvaihto pojan kanssa täyttäisi kaikki muut ehdot paitsi yhden. Yrittäjä ei ole omistanut osakkeita vähintään kymmenen vuoden ajan. Täten yrityksen yhtiömuodon vaihtamista osakeyhtiöksi verohuojennuksien takia ei kannata, koska yrittäjä ei saisi verohuojennuksia. Pojan ehdot verohuojennuksessa liittyen lahjaveroon ovat kuitenkin samat yhtiömuodosta riippumatta.

Poika voi saada osittain verohuojennusta lahjaverosta, jos lahjaan sisältyy yritys tai sen osa, joka on vähintään kymmenen prosenttia osakkeista. Jos lahjan saaja jatkaa yritystoimintaa yrityksessä, ja jos yrityksestä maksettava veron määrä on enemmän kuin 850 euroa. Poika voi saada täyden verohuojennuksen, jos yllä mainittu ehdot täyttyvät ja kauppahinta on yli 50 prosenttia yrityksen osakkeiden arvosta.

Yhtiömuodon vaihtamisessa osakeyhtiöksi on muitakin etuja kuin verohuojennuksia. Sukupolvenvaihto toiminimenä harvoin tehdään, sillä se vaatii paljon toimenpiteitä ja on haastava kirjanpidossa. Kun perehdyin teoriaan

toiminimen sukupolvenvaihdoksesta, en löytänyt muuta tietoa asiasta kuin veroihin ja kirjanpitoon liittyviä asioita. Muutoin löysin vain tietoa, että toiminimi kuuluisi vaihtaa henkilö- tai osakeyhtiöksi. Toiminimen vaihtaminen osakeyhtiöksi tarkoittaisi, että yrittäjän täytyy maksaa veroa myyntivoitosta ainoastaan kerran. Se mahdollistaa myös yrityksen siirron sellaisenaan pojalle. Yhtiömuodon vaihto mahdollistaa myös osaomistajaksi jäämisen yritykseen muutaman vuoden ajaksi. Jos sukupolvenvaihto tehtäisiin toiminimenä, se tehtäisiin liiketoimintakaupalla, tämä tarkoittaisi, että pojan täytyisi perustaa uusi yritys jatkaessaan toimintaa.

Yrittäjän kannattaa aloittaa puhumalla pojan kanssa rennoin mielin mahdollisuudesta jatkaa yrityksen uutena omistajana ja kertoa millaista on olla yrittäjä ja mitä se tarkoittaisi pojan tulevaisuudelle. Keskustelun on oltava avoin eikä poikaa saa painostaa liikaa vastauksen antamiseen tai päätöksen tekoon. Tavoitteena on herättää pojan ajatuksia mahdollisuudesta VeneVan jatkajana.

Vaikka poika ei vielä tiedä mitä haluaa, voi suunnitelmien teon sukupolvenvaihtoa varten aloittaa, kuten esimerkiksi asiantuntijan kanssa tapaaminen keskustellakseen asiasta ja pohtia mitä sukupolvenvaihto tarkoittaa yritykselle. Yrittäjä voi tutkia mahdollisuuksia yhtiömuodon vaihdosta, ja pohtia olisiko yrityksen luovutus lahjaluontoinen vai ei.

Sukupolvenvaihdossa on muistettava, että kyseessä on kaupanteko. Molemmilla osapuolilla on omat toiveet omistajavaihdoksesta ja niitä on kuunneltava. Tunteita tulee olemaan pinnassa ja ne tulevat luultavasti olemaan suurin haaste sukupolvenvaihdoksessa.

### 3.4 Liiketoiminnan keskeyttäminen

Yksi yrityksen luopumisen vaihtoehto on liiketoiminnan keskeyttäminen. Tämä voisi olla ratkaisu siinä tilanteessa, kun yrittäjä ei enää halua tai pysty jatkamaan yrityksen liiketoimintaa eikä ostajaa ole löytynyt taikka poika on vielä epävarma, haluaako hän jatkaa isänsä jaloissa. Tällöin toiminta voidaan

keskeyttää. Liiketoiminnan keskeyttämisen jälkeen voi yritys kuitenkin jatkaa toimintaa esimerkiksi muutamaa vuotta myöhemmin.

Hyötyä liiketoiminnan keskeyttämisestä VeneVan tilanteessa on, jos pojan kiinnostus yrityksen jatkajaksi herää ajan myötä. Tällöin VeneVan liiketoimintaa voi taas jatkaa keskeyttämisen jälkeen ja yrityksen omaisuus ja irtaimisto on vielä tallessa. Tällöin pojan ei tarvitse perustaa uutta yritystä, VeneVan toiminnan jatkamiseksi.

Mutta negatiiviset puolet ovat suuret, koska asiakkaat ovat keskeinen osa VeneVan toiminnan kannattavuuden kannalta. Jos VeneVa keskeyttäisi liiketoiminnan asiakkaiden täytyisi löytää joku muu yritys, joka pystyy tarjoamaan heille samoja palveluita. Todennäköisyyttä, että asiakkaat palaisivat VeneVa:lle kun liiketoiminta jälleen jatkuisi, on vaikea tietää ja liiketoiminnan kannattavuus kärsisi kovasti keskeyttämisestä.

En suosittelisi liiketoiminnan keskeyttämistä tilanteessa, jos sukupolvenvaihdos olisi tiedossa, mutta yrittäjä ei pystyisi jatkamaan toimintaa. Tällöin harkitsisin muita vaihtoehtoja, miten ylläpitää VeneVan toimintaa. Mutta jos poika tietää haluavansa olla yrittäjä joku päivä ja tietää tarvitsevänsä siihen yrityksen irtaimistoa voi tällöin liiketoiminnan keskeyttäminen olla hyvä vaihtoehto. Sillä silloin yrityksen irtaimisto, asiakasrekisteri, nimi ja muut asiat ovat tallessa, ja tämä olisi erittäin iso hyöty, jos poika haluaa perustaa oman yrityksen joku päivä.

### 3.5 Purkaminen

Jos VeneVa päättää purkaa yrityksen on se suhteellisen yksinkertaista toiminimenä. Ilmoituksen tekeminen kaupparekisterille on ilmaista eikä virallisia menetelmiä tarvitse tehdä. Mutta jos VeneVa olisi vaihtanut yhtiömuotoaan osakeyhtiöksi ajatuksella, että yritys myydään osakekaupalla tai sukupolvenvaihdos toteutuu, on VeneVan purkaminen haasteellisempaa ja kalliimpaa.

Toiminimenä VeneVan toiminta on lopetettava ja velat maksettava. Yrityksen varallisuudesta on päästävä eroon joko myymällä se tai siirtämällä se yksityisottona itselle. Yrittäjän on ilmoitettava toiminimen lopettamisesta kaupparekisteriin ja Verohallinnolle Y6-lomakkeella YTJ-palvelussa.

Työntekijälle ja asiakkaille on ilmoitettava ajoissa liiketoiminnan lopettamisesta. Vakuutukset, sopimukset ja muut sidonnaiset asiat tulee perua. Yrittäjän on myös huomioitava verotus, sillä yrityksen purkamisen yhteydessä voi aiheutua suuria verorasituksia. Yrityksen toimintaa ei myöskään voida noin vaan lopettaa seinään. Yrittäjän täytyy pohtia, milloin yritystoiminta voidaan lopettaa, varsinkin, kun kyseessä on kausipainiotteinen liiketoiminta. Toimintaa ei voida lopettaa esimerkiksi keskellä talvea, kun asiakkaiden veneet ovat yrityksellä säilytyksessä. Tämä aiheuttaisi asiakkaille suuria haasteita veneidensä säilytyksen kanssa ja se aiheuttaisi myös paljon lisätyötä yrittäjälle. Tällainen toiminta ei myöskään jättäisi hyvää makua asiakkaille, jos toiminta lopetettaisiin heille vaivalloisella tavalla. Yritys kannattaa lopettaa mahdollisimman sujuvalla tavalla kaikille osapuolille: yrittäjälle, työntekijöille, asiakkaille ja muille yhteistyökumppaneille.

Näiden asioiden lisäksi on VeneVan yrittäjän muistettava, että vaikka yritystoiminta on loppunut ja yritys suljettu täytyy veroilmoitukset ja työnantajasuoritukset tehdä. Kirjanpito- ja tilinpäätösasiakirjat täytyy myös muistaa säilyttää 6–10 vuotta.

Koska yrityksen lopettaminen vaikuttaa yritystoiminnan viimeisen verovuoden tulokseen, VeneVan lopettamisesta saattaa koitua suurempi kertaluontoinen veronalainen lisätulo. Lisätulo voi syntyä silloin, jos varallisuus myydään purkamisen yhteydessä tai muita osa-alueita liiketoiminnasta myydään liiketoimintakaupassa. Yrittäjän tulee maksaa kyseisestä lisätuloksesta pääoma- ja ansiotuloveroa.

Yrittäjä voi kuitenkin lieventää verorasitusta tulontasauksella, jakamalla kertaluontoisen tulon useammalle vuodelle. Tällöin yrittäjän verotus ei nouse kohtuuttoman suureksi. Yrittäjä voi vaatia tulontasausta Verohallinnolta ennen kuin verotus tulon saamisvuodelta on valmistunut.

Yrittäjän olisi tärkeä tehdä suunnitelma hyvissä ajoin yrityksen purkamisesta ja selvittää kaikki vastuut ja velvollisuudet. Sillä vaikka kyseessä on yrityksen purkaminen, on yrittäjällä kuitenkin paljon asioita tehtävänä ja huomioitavana.

## 4 Johtopäätökset

Yrityksestä luopuminen ja sen prosessi on aina ainutlaatuinen tapahtuma jokaisessa yrityksessä. Jokaisessa yrityksessä on otettava huomioon eri asioita ja täten on vaikea määritellä tarkkaan mitä kaikkea pitää tehdä ja kannattaa ottaa huomioon kun luopuu yrityksestä. Tässä opinnäytetyössä on kerrottu mitkä ovat yrityksen luopumisen vaihtoehdot ja kerrottu vaihtoehtojen yleisimmät toimintatavat ja prosessit.

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, mitä mikroyrityksen luopumisen vaihtoehtoja on olemassa toiminimellä ja osakeyhtiöllä sekä avata niiden prosesseja. Tavoitteena oli, että opinnäytetyö antaisi kattavan kokonaisuuden mikroyrityksien yrittäjille liiketoiminnan luopumisen vaihtoehdoista.

Opinnäytetyössä on tutkittu julkaistua kirjallisuutta ja selvitetty, että yrityksen luopumisen vaihtoehtoja on neljä kappaletta. Yrityksen luopumisen vaihtoehdot ovat yrityksen purkaminen, yritystoiminnan keskeyttäminen, sukupolvenvaihto ja yrityskauppa liiketoiminta- tai osakekaupalla.

Yrityksen luopumisen tavasta huolimatta, muutama asiaa toistui jokaisessa vaihtoehdossa. Ensimmäinen asia on asiantuntijan avun käyttäminen. On kyseessä sitten, yrityksen myynti tai sukupolvenvaihto, siihen tarvitaan melkein aina ulkopuolisen apua. Toinen asia joka toistui jatkuvasti oli ajoissa aloittaminen. Valmistelut kestävät yleensä vuosia ja ajoissa aloittaminen on tärkeää, että yrityksestä luopuminen olisi mahdollisimman onnistunut. Lopuksi suunnittelemisen tärkeys nousi esiin jokaisessa luopumisen vaihtoehdossa. Ilman hyvää suunnitelmaa, voi jäädä huomioimatta tärkeitä asioita, joka voi johtaa lisävaivaan ja lisäkustannuksiin. Paras lopputulos yrityksestä luopuessa tulee silloin kun se on aloitettu ajoissa ja suunniteltu hyvin asiantuntijan avulla.

Tutkiessani julkaistua kirjallisuutta yrityksen luopumisen vaihtoehdoista tuli minulle nopeasti ilmi, että vaihtoehtojen prosesseista on kerrottu hyvin lyhyesti eikä yrityksen luopumistavan eri vaiheita ole avattu sen enempää. Jouduin käyttämään montaa lähdettä saadakseni kokonaisuuskuvan yrityksen luopumisen vaihtoehdoista. Kirjallisuudessa on esimerkiksi kerrottu, että

yrittäjien täytyy lopettaa yrityksen toiminta, mutta mitä kaikkea se sitten vaatii ei ole kerrottu. Opinnäytetyön teoriaosuudessa on täten kerrottu yrityksen luopumisen vaihtoehtoista ja niiden prosesseista lyhyesti. Tämä on osittain opinnäytetyön laajuuden takia mutta myös suppean julkaistun kirjallisuuden takia.

Opinnäytetyön tehtävänä oli myös soveltaa kerättyä tietoa, toimeksiantajan Veneveistämö VeneVan tilanteeseen ja antaa yrittäjälle ratkaisuja yrityksen luopumisesta. Toiveena oli, että opinnäytetyö helpottaisi yrittäjän ratkaisua liiketoiminnan luopumisesta.

Ratkaisut, jotka on esitelty VeneVa:lle ovat yrityksen myynti liiketoimintakaupalla ja sukupolvenvaihto. Luvussa on myös kerrottu, miten yritys puretaan ja mitä asioita on huomioitava, jos VeneVaa ei myydä eikä sukupolvenvaihto toteudu. Ratkaisut on tehty Veneveistämö VeneVan lähtökohtien perusteella.

Tärkein neuvoni VeneVan yrittäjälle on asiantuntijoiden avun hyödyntäminen. Sillä mikä seuraava askel VeneVa:lle onkaan, on se erittäin suuri ja sitä ei kannata tehdä yksin. Toinen asia mikä opinnäytetyössä on noussut useasti esille on, suunnitelman tekemisen tärkeys ja että valmistelu kestää aikaa. Vaikka tarkkaa aikaa eläkkeelle jäämisestä ei ole, on valmistelut ja suunnitelmien teko aloitettava heti.

Opinnäytetyön tulokset ovat mielestäni luotettavia sillä lähteenä olen käyttänyt Suomen virallisia tietolähteitä kuten suomi.fi ja vero.fi. Mutta opinnäytetyön luotettavuutta heikentää se, että tieto voi vanhentua hyvinkin nopeasti. Vaikka teoriaosuuden tiedot ovat olleet kirjoitushetkellä ajankohtaisia ja oikeita ne eivät varmuudella ole sitä esimerkiksi vuoden päästä.

Opinnäytetyön tuloksia voi mielestäni jokainen yrittäjä hyödyntää. Toki opinnäytetyössä ei ole avattu kaikkia asioita ja opinnäytetyö ei anna täydellistä kuvaa yrityksen luopumisen vaihtoehtojen prosesseista. Mielestäni opinnäytetyö antaa kuitenkin hyvän kokonaiskuvan yrityksen luopumisen vaihtoehtoista ja niiden prosesseista. Mutta yrittäjän täytyy silti etsiä lisää tietoa vaihtoehtoista vaikka on lukenut opinnäytetyön.

Tulevaisuudessa olisi mielestäni hyvä luoda tietolähde yrittäjille, missä kaikki yrityksen luopumisen vaihtoehdot on kerätty yhteen paikkaan, missä on myös avattu syvemmin prosessien eri vaiheita. Koen että tämä aihe on hyvin ajankohtainen Suomen ikääntyvien yrittäjien takia. Tämän takia olisi tärkeätä, että tieto yrityksen luopumisen vaihtoehdoista ei olisi näin haasteellista löytää.

## Lähteet

ELY-Keskus 2011. Yritys myyntikuntoon. Viitattu: 25.3.2023. [https://www.ely-keskus.fi/documents/10191/45001/Yritys+myyntikuntoon\\_FI.pdf/5ba0287a-c389-4c3a-863e-70af82d8e5c3](https://www.ely-keskus.fi/documents/10191/45001/Yritys+myyntikuntoon_FI.pdf/5ba0287a-c389-4c3a-863e-70af82d8e5c3)

Perheyriyksen liitto 2022. Sukupolvenvaihdos. Viitattu: 26.3.2023. <https://perheyriyksen.fi/painopisteet/sukupolvenvaihdos>

PRH 2022. Toiminnan keskeyttäminen. Viitattu: 26.5.2023. [https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/useinkysytyt/toiminnan\\_ keskeyttaminen.htm](https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/useinkysytyt/toiminnan_ keskeyttaminen.htm)

Suomi.fi 2020a. Osakeyhtiön purkaminen. Viitattu: 2.3.2023. <https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/yritystoiminnan-lopettaminen/opas/yritystoiminnan-lopettaminen/osakeyhtiön-purkaminen>

Suomi.fi 2020b. Yrityksen myyntijärjestelyt. Viitattu 13.3.2023. <https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/omistajanvaihdokset-ja-yrityskaupat/opas/yrityksen-myyminen/yrityksen-myyntijärjestelyt>

Suomi.fi 2021a. Konkurssimenettely. Viitattu: 2.3.2023 <https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/yritystoiminnan-lopettaminen/opas/konkurssi/konkurssimenettely>

Suomi.fi 2021b. Toiminimen lopettaminen. Viitattu: 2.3.2023. <https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/yritystoiminnan-lopettaminen/opas/yritystoiminnan-lopettaminen/toiminimen-lopettaminen>

Suomi.fi 2022a. Perheyriyksen sukupolvenvaihdos. Viitattu 14.3.2023. <https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/omistajanvaihdokset-ja-yrityskaupat/opas/sukupolvenvaihdos/perheyriyksen-sukupolvenvaihdos>

Suomi.fi 2022b. Sukupolvenvaihdos ja verotus. <https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/omistajanvaihdokset-ja-yrityskaupat/opas/sukupolvenvaihdos/sukupolvenvaihdos-ja-verotus>

Suomi.fi 2022c. Yrityksen arvonmääritys, Viitattu: 25.3.2023. <https://www.suomi.fi/yritykselle/muutokset-ja-kriisitilanteet/omistajanvaihdokset-ja-yrityskaupat/opas/yrityksen-myyminen/yrityksen-arvonmaaritys>

TalousTaito 2020. Liiketoiminta katkolla – laittiasinko yrityksen pöytälaatikkoon?  
Viitattu: 26.4.2023. <https://www.taloustaito.fi/tyo-elake/liiketoiminta-katkolla--laittaisinko-yrityksen-poytalaatikkoon/#0efe32>

Tilastokeskus. n.d. Mikroyritys. Viitattu: 2.3.2023.  
<https://www.stat.fi/meta/kas/mikroyritys.html>

Tilastokeskus 2023a. Työlliset alueen, toimialan (TOL 2008), ammattiaseman, iän, sukupuolen ja vuoden mukaan, 2007–2021. Viitattu: 2.3.2023  
[https://pxdata.stat.fi/PxWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin\\_tyokay/statfin\\_tyokay\\_pxt\\_115m.px/](https://pxdata.stat.fi/PxWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin_tyokay/statfin_tyokay_pxt_115m.px/)

Tilastokeskus 2023b. Yritykset. Viitattu: 2.3.2023.  
[https://www.tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk\\_yritykset.html](https://www.tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset.html)

Tuomioistuinlaitos 2020. Konkurssi. Viitattu: 26.3.2023.  
<https://oikeus.fi/tuomioistuimet/fi/index/asiat/velatkonkurssiyrityssaneeraus/konkurssi.html>

Vero.fi 2020a. Toiminnan keskeyttäminen. Viitattu: 2.3.2023.  
<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/yritystoiminta/toiminnan-lopettaminen/toiminnan-keskeyttaminen/>

Vero.fi 2020b. Osakeyhtiön sukupolvenvaihdos verotuksessa. Viitattu 9.4.2023.  
<https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/60519/osakeyhti%c3%b6n-sukupolvenvaihdos-verotuksessa/>

Vero.fi 2023. Henkilöyhtiön ja yksityisliikkeen sukupolvenvaihdos verotuksessa. Viitattu: 9.4.2023. <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/60521/henkiloyhtion-ja-yksityisliikkeen-sukupolvenvaihdos-verotuksessa1/>

Yrittäjät.fi 2022a. Yrityskaupan muistilista. Viitattu: 13.3.2023.  
<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yrityksen-ostaminen-eli-omistajanvaihdos/yrityskaupan-muistilista/>

Yrittäjät.fi 2022b. Opas yrityksen myyntiin. Viitattu: 23.3.2023.  
<https://www.yrittajat.fi/wp-content/uploads/2022/06/Omistajanvaihdosopas2022.pdf>

Yrittäjät.fi 2022c. Sukupolvenvaihdos. Viitattu: 26.3.2023.  
<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yrityksen-ostaminen-eli-omistajanvaihdos/sukupolvenvaihdos/>

Yrittäjät.fi 2022d. Arvon määrittäminen. Viitattu 25.3.2023.

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrittajaksi-ryhtyminen/yrityksen-ostaminen-eli-omistajanvaihdos/arvon-maaritys/>

Yrittäjät.fi 2022e. Yhtiömuodon muuttaminen. Viitattu 9.4.2023.

<https://www.yrittajat.fi/tietopankki/liiketoiminta/yrityksen-muutosilanteet/yhtiömuodon-muuttaminen/>

Yrittäjät.fi 2023a. Miten yritys laitetaan myyntikuntoon? Viitattu: 24.3.2023.

<https://www.yrittajat.fi/uutiset/miten-yritys-laitetaan-myyntikuntoon/>

Yrityskaupat.net 2023. Ohjeita myyjälle. Viitattu: 13.3.2023.

<https://www.yrityskaupat.net/fi/ohjeita-yrityskauppaan/yrityksen-myyminen/ohjeita-myyjalle/>

Yrityspörssi.fi 2021. Konkurssi – kaikki mitä sinun tulee tietää. Viitattu: 2.3.2023.

<https://www.yritysporssi.fi/blogi/konkurssi-kaikki-mita-sinun-tulee-tietaa-816>

Yrityspörssi.fi 2022. Yrityksen lopettaminen – kaikki mitä sinun tulee tietää.

Viitattu: 2.3.2023 <https://www.yritysporssi.fi/blogi/yrityksen-lopettaminen-kaikki-mita-sinun-tulee-tietaa-657>

Yrityspörssi.fi 2023. Yrityskaupat – kaikki, mitä sinun tulee tietää. Viitattu

25.3.2023. <https://www.yritysporssi.fi/blogi/yrityskaupat-kaikki-mita-sinun-tulee-tietaa-677>

Yritä.fi 2023. Yritysmuodot. Viitattu: 9.4.2023. <https://yrita.fi/yritysmuodot>