



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Pinja Taulavuori

Maatalousyrityksen omistajanvaihdos suvun ulkopuolisenä yrityskauppana

Myyjän ja ostajan näkemysten kohtaaminen

Opinnäytetyö
Kevät 2024
Agrologi (AMK)



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Tutkinto-ohjelma: Agrologi (AMK)

Suuntautumisvaihtoehto: Maatalouden yritystalous

Tekijä: Pinja Taulavuori

Työn nimi: Maatalousyrityksen omistajanvaihdos suvun ulkopuolisena yrityskauppana: Myyjän ja ostajan näkemyksien kohtaaminen

Ohjaaja: Marjo Latva-Kyyny

Vuosi: 2024

Sivumäärä: 46

Liitteiden lukumäärä: 2

Maatalousyritysten määrä on pidemmän aikaa ollut laskussa. Erityisesti pienet yritykset ovat vähentyneet. Suurempien maatalousyritysten osuuden suhteellinen kasvaminen luo tarpeen ammattitaitoisille jatkajille. Yli 65-vuotiaiden yrittäjien määrä on kasvanut samalla, kun uusien yrittäjien määrä on laskenut. Keski-ikäen noustessa voidaan olettaa, että tulevaisuudessa yhä useampi maatalousyritys on vailla jatkajaa. Ratkaisuvaihtoehtoja tarvittaisiin yritystoiminnan lopettamiseen niille, jotka haluavat toiminnastaan luopua sekä kannustimia niille, jotka ovat kiinnostuneita maatalousyrittämisestä tai haluavat kehittää toimintaansa.

Opinnäytetyön tavoitteena oli lisätä ymmärrystä maatalousyritysten myymisestä ja ostamisesta. Tarkoituksena oli tarjota vaihtoehtoja niille maatalousyrittäjille, jotka miettivät yrityksensä tulevaisuutta sekä niille maataloudesta kiinnostuneille, jotka haluaisivat ryhtyä maatalousyrittäjiksi. Keskiössä oli myyjän ja ostajan käymä prosessi tilakauppaan liittyen sekä selvitys heidän keskinäisten tarpeidensa kohtaamisesta. Toisena olennaisena teemana tarkasteltiin arvon määrittämistä ja kauppahinnan muodostumista. Tutkimusmenetelmänä käytettiin laadullista tutkimusmenetelmää, jotta päästiin syvällisemmin tarkastelemaan haastateltavien kokemuksia tilakaupasta. Haastattelut toteutettiin teemahaastatteluina. Opinnäytetyöhön haastateltiin kolme maatalousyrityksen myyjää sekä kuusi ostajaa.

Opinnäytetyön tulokset osoittavat, että haastateltujen yrittäjien tilakaupan taustalla oli vanheneminen ja ostamisen taustalla kiinnostus maatalousyrittämisestä kohtaan. Tärkeänä myyjät pitivät ajoissa suunnitteluun ryhtymistä ja kohtuullista kauppahintaa. Ostajien mielestä tärkeää oli ostokohteeseen perusteellinen tutustuminen sekä kannattavan ostokohteen löytäminen. Myyjien ja ostajien välillä oli ollut vahva luottamus. Neuvoja ja tietoja oli välitetty avoimesti, paitsi yhden ostajan ja myyjän välillä oli ollut erimielisyyksiä muun muassa kauppahintaan liittyen. Myyjät ja ostajat laativat laskelmia omista näkökulmistaan. Myyjät laskivat yrityksen arvoa ja heidän veroseuraamuksiaan. Ostajia kiinnosti, millä hinnalla on kannattava ostaa, jotta tuotoilla pystytään maksamaan pankille laina takaisin sekä jatkamaan yritystoimintaa kannattavasti. Myyjät ja ostajat osasivat hyvin ymmärtää toistensa näkökulmia. Yhtenä päätelmänä voidaan pitää sitä, että maatalousyrityksen ollessa kannattava ja myyjän taloudellisen tilanteen ollessa hyvä, myyjän oli helpompi myydä yritys kohtuulliseen hintaan, jolloin ostajakin oli valmis sen ostamaan.

¹ Asiasanat: omistajanvaihdos, maatalousyritys, yrityskauppa, arvonmäärittäminen

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Degree programme: Bachelor of Natural Resources, Agriculture and Rural Enterprises

Specialisation: Agribusiness

Author: Pinja Taulavuori

Title of thesis: The transfer of ownership in an agricultural business as a non-family company acquisition: Aligning perspectives of the Seller and Buyer.

Supervisor: Marjo Latva-Kyyny

Year: 2024

Number of pages: 46

Number of appendices: 2

The number of farms has been decreasing, especially the smaller ones. Larger farms are growing in relative terms, creating a need for skilled successors. The number of entrepreneurs who are over 65 years old, has gone up, while the number of new entrepreneurs has declined. As the average age is rising, it's expected that in the future more farms will be without successors. There is a need for solutions for those who are looking to close down operations and incentives for those who are interested in farming or wanting to improve their operations.

The thesis aimed to enhance understanding of selling and buying farms. The goal was providing options for farmers who are contemplating the future of their businesses and those who are interested in starting a farm. The main focus was on the process between the seller and buyer in farm transactions, along with an examination of their mutual needs. Another aspect was determining the value and setting the purchase price. Qualitative research methods were used. Three sellers and six buyers were interviewed for the thesis.

The results show that the decision of the interviewed entrepreneurs to engage in farm transactions was influenced by aging, and for buyers, by an interest in agricultural entrepreneurship. Sellers highlighted the importance of early planning and a fair purchase price. Buyers considered thorough understanding of the purchase target and finding a profitable one. There was strong trust between sellers and buyers, with open sharing of advice and information, except in one case where there were disagreements, particularly regarding the purchase price. Calculations were made from their own perspectives; sellers assessed the value of their business and tax consequences, while buyers were concerned with determining a price that would make the purchase profitable for continued production and loan repayment. Sellers and buyers understood each other's perspectives well. One conclusion is that for a profitable farm and a financially stable seller, it was easier to sell the business at a reasonable price, making the buyer willing to make the purchase.

¹ Keywords: change of ownership, farm enterprise, company acquisition, determination of value

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä	2
Thesis abstract	3
SISÄLTÖ	4
1 JOHDANTO	6
1.1 Tausta	6
1.2 Tavoitteet	7
2 VAIHTOEHTOJA OMISTAJANVAIHDOKSEEN MAATALOUDESSA.....	8
2.1 Maatalousyrityksen vuokraaminen sekä vuokraus kaupan välivaiheena.....	8
2.2 Maatalousyrityksen ostaminen ja myyminen kerralla	9
2.3 Jaetun yrittäjyyden kautta omistajanvaihdos	10
3 YRITYSKAUPAN PROSESSIT	11
3.1 Myyjän näkökulma.....	11
3.2 Ostajan näkökulma.....	12
3.3 Verotukselliset seikat ulkopuoliselle ostajalle myytäessä	14
3.4 Tyypillisiä epävarmuustekijöitä yrityskauppaan liittyen.....	15
4 MAATALOUSYRITYKSEN ARVON MÄÄRITTÄMINEN	16
4.1 Tuottoarvo- ja kassavirtamenetelmä	17
4.2 Substanssiarvomenetelmä	19
4.3 Kauppa-arvomenetelmä eli markkinaperusteisen arvon määrittäminen	19
4.4 Kustannusarvomenetelmä.....	20
4.5 Summa-arvomenetelmä	20
4.6 Arvon määrittämisessä huomioitavaa.....	21
5 TUTKIMUSMENETELMÄ JA AINEISTO	22
5.1 Käytetty tutkimusmenetelmä	22
5.2 Aineiston kerääminen ja käsittely	23
6 TUTKIMUSTULOKSET	24
6.1 Haastateltavien lähtökohdat	24
6.2 Maatalousyrityksen myymisen tausta.....	25
6.3 Myyminen prosessina.....	26

6.4	Maatalousyrityksen ostamisen tausta.....	26
6.5	Ostaminen prosessina.....	27
6.6	Rahoituksen hankkiminen	28
6.7	Myyjien ja ostajien kohtaaminen sekä vuorovaikutus tilakaupassa	29
6.8	Riskitekijöiden arviointia	30
6.9	Arvon määrittäminen	32
6.10	Lähtökohdat hinnan muodostukseen.....	33
6.11	Verotus.....	34
6.12	Itsearvioinnin myyjiltä	35
6.13	Itsearvioinnin ostajilta	35
6.14	Tuleville myyjille ja ostajille vinkkejä.....	36
7	YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	39
	LÄHTEET	43
	LIITTEET	46

1 JOHDANTO

1.1 Tausta

Maatalousyritysten määrä on vähentynyt 39 % vuodesta 2004 vuoteen 2020 mennessä (Tilastokeskus, 2022). Suurin osa lopettaneista yrityksistä, noin 90 %, on ollut pieniä, alle viiden hehtaarin yrityksiä. Ainoastaan yli 100 hehtaarin kokoisten maatalousyritysten määrä on kaksinkertaistunut samaan aikaan, kun maatalousyritysten kokonaismäärä on vähentynyt. Maatalouden rakennekehitys on pidemmän aikaa seurannut samankaltaista trendiä. Kokonaismäärän vähentyessä jäljelle jäävät maatalousyritykset kasvattavat kokoaan. Muutosta yksikkökoon kasvattamiseen perustellaan muun muassa yksikkökustannusten pienenemisellä ja tehokkuuden lisäämisellä työnkäytössä (Lehtonen ym., 2017, s. 27–32).

Maatalousyrittäjien keski-ikä oli 53 vuotta Tilastokeskuksen (2023) tekemässä selvityksessä vuonna 2021. Selvityksen mukaan yli 65-vuotiaita maatalousyrittäjiä oli lähes viidesosa, samaan aikaan kun alle 35-vuotiaiden määrä oli alle 10 % yrittäjistä. Yli 65-vuotiaiden osuuden kasvua on vauhdittanut esimerkiksi eräiden tukimuotojen yläikärajojen poistuminen vuonna 2015 (Niskanen, 2022). Vuonna 2018 päättyi luopumistuen myöntäminen lopettaville maatalousyrittäjille, jolloin samanaikaisesti aloittavien viljelijöiden määrä on jatkanut laskuaan (Kuusela, 2022). Vuonna 2023 nuoren viljelijän aloitustukea myönnettiin noin 240:lle aloittavalle maatalousyrittäjälle (Elinkeino-, liikenne ja ympäristökeskus, 2023).

Keskeisenä syynä keski-ian nousuun on sukupolvenvaihdosten vähyys (Niskanen, 2022). Nykyinen maatalousyritysten määrä ja ikääntyneiden viljelijöiden osuus tulee myös tulevaisuudessa kasvamaan, sillä sukupolvenvaihdosten tahti ei riitä kääntämään kelkkaa. Maatalouden kehittämisen näkökulmasta tällainen suunta on huolestuttava, sillä nuoret maatalousyrittäjät kehittävät yrityksiään aktiivisemmin. Perinteisten sukupolvenvaihdosten lisäksi jatkajan löytäminen lähisuvun ulkopuolelta on mahdollista. Näitä uusia yrittäjiä sekä heidän jatkamismahdollisuuksiansa pitäisi jatkossa huomioida lisää.

Luonnonvarakeskus (2023) ennustaa, että maatalouden kannattavuus yhä putoaa vuodesta 2022. Huomioitavaa on kuitenkin, että kannattavuuskirjanpidossa lasketaan hyvin ja heikosti menestyneiden keskiarvo, jolloin yritysکوhtainen vaihtelu on suurta (Niemi & Väre, 2017, s. 59). Kannattavuuseroja on myös saman tuotantosuunnan sekä kokoluokan maatalousyrityksissä paljon. Suhdanteiden muutokset heikentävät eniten heikoimpien tulosta.

Maatalousyrittäjältä markkinaehtoinen kannattavuuden parantaminen vaatii talousosaamisen sekä johtamiskyvyn kehittämistä (Liespuu, 2023). Tarvitaan kannustimia niille, jotka haluavat toimintaansa kehittää ja toisaalta taas ratkaisuja yritystoiminnan lopettamiseen niille, jotka haluavat toiminnasta luopua.

1.2 Tavoitteet

Tällä opinnäytetyöllä haetaan lisää tietämystä kokemuksien kautta maatalousyrityksen myymisestä ja ostamisesta, kun tilakauppa ei ole toteutettu perinteiseen tapaan lähisukulaiselle, vaan myyjä ja ostaja ovat olleet toisilleen tuntemattomia. Tarkoituksena on tarjota vaihtoehtoja niille maatalousyrittäjille, jotka miettivät yrityksensä tulevaisuutta sekä niille maataloudesta kiinnostuneille, jotka haluaisivat ryhtyä maatalousyrittäjiksi. Työllä kartoitetaan myyjän ja ostajan tarpeiden ja näkemysten kohtaamista ulkopuolisten välisissä omistajanvaihdoksissa. Tärkeää onnistuneessa omistajanvaihdoksessa on mahdollisimman helppo ja kannattava tilakauppa sekä myyjälle että ostajalle, jotta kaupat syntyvät. Vastauksia haetaan seuraaviin kysymyksiin:

- Mitkä asiat ovat johtaneet siihen, että maatalousyritys on lopulta myyty ulkopuoliselle ostajalle ja kuinka ostajat ovat päättäneet ostaa itselleen tilan ulkopuoliselta myyjältä?
- Minkälaisia asioita myyjät ja ostajat pitävät tärkeinä asioina tilakaupassa sekä min-käläinen prosessi tilakauppa oli?
- Millä tavalla on päästy lopulliseen kauppahintaan ja mitkä asiat ovat vaikuttaneet kauppahinnan muodostumiseen?
- Kuinka myyjien ja ostajien näkemykset eroavat toisistaan?

2 VAIHTOEHTOJA OMISTAJANVAIHDOKSEEN MAATALOUDESSA

Maatalousyrityksen omistajanvaihdos tapahtuu yleensä sukupolvenvaihdoksen kautta omille lapsille tai lähisukulaisille (Heikkinen ym., 2019, s. 7–8). Muunlaisia omistajanvaihdoksia ovat kuolinpesien purkamiset, sisarusten tai vieraiden väliset luovutukset sekä ositukset avioerotilanteissa. Nämä lähisukulaisille tapahtuvat luovutukset toteutetaan lahjana, lahjaluontoisena kauppana, käyvällä arvolla tai vuokraamalla. Tilanteissa, joissa jatkajaa ei ole omasta takaa, vaihtoehtoina on maatalousyrityksen vuokraaminen tai myynti, osissa tai kokonaan. Yhtiöittäminen omistajanvaihdoksen yhteydessä voi olla järkevää tuloksen teoltaan tai taloudelliselta kooltaan isoilla maatalousyrityksillä.

2.1 Maatalousyrityksen vuokraaminen sekä vuokraus kaupan välivaiheena

Maatalousyritys voidaan vuokrata kokonaisuutena yhdelle tai useammalle vuokraajalle (Heikkinen ym., 2019, s. 10–11). Kokonaisuuteen kuuluu usein pellot, rakennukset ja irtaimisto. Irtaimisto voi olla järkevä myydä ainakin osittain. Tällaisia voivat olla eläimet, koneet ja tuotantovarastot. Vuokranantajan tavoitteena on saada lisätuloja vuokraamistaan omaisuuskohteista. Vuokralaisen tavoite on toimivan kokonaisuuden hankkiminen ilman, että hänen tarvitsee sitoa pääomaa siihen. Vuokran hinta täytyy määrittää sen mukaan, että vuokranantaja selviää omista velvoitteistaan, kuten lainojen hoitomenoista. Hyvä tapa siirtää osaamista vuokralaiselle, on vuokranantajan jääminen maatilalle töihin, jos molemmat kokevat tällaisen järjestelyn hyödylliseksi.

Vuokratessa on muistettava tehdä kunnollinen vuokrasopimus maanvuokrasäännöksen mukaisesti, mistä käy ilmi vuokra-ajan lisäksi myös seuraavat asiat (Heikkinen ym., 2019, s. 11).

- vuokran purkamisehdot
- vuokran hinta
- sovittu maksuaika
- indeksikorotukset
- sopimuserittelyt
- sopimusrikkomukset
- kriteeristö, jolla esimerkiksi vuokrattu rakennus on hinnoiteltu.

Sopimuksessa on myös oltava tieto siitä, kuinka korvausinvestoinneissa tai pellon investoinneissa kustannukset maksetaan tai millä tavalla toimitaan, jos riitaudutaan (Heikkinen ym., 2019, s. 11). Sopimuksessa kannattaa olla selvennös myös siitä, voidaanko sopimusta jatkaa esimerkiksi sukupolvenvaihdoksen jälkeen kolmannen osapuolen tullessa mukaan kuvioihin. Lisäksi hyvästä sopimuksesta löytyy vakuuttamisen vastuut ja sellaiset oikeudet, joita erikseen sovitaan esimerkiksi rakentamiseen tai puiden kaatoon liittyen. Vuokraamisessa on huomioitavaa, että vuokranantajan tuotantosopimus loppuu ja vuokralaisen on tehtävä oma tuotantosopimus meijerin tai lihatalon kanssa. Riskienhallinnan tärkeänä osana molempien osapuolten on huolehdittava omat asiakirjansa kuntoon, esimerkiksi edunvalvontavaltuutus, testamentti sekä kauppa- ja vuokrasopimus.

Vaihtoehtona on myös vuokrauksen kautta maatalousyrityksen myyminen, siten että vuokrasopimus tehdään määräajaksi, jonka loputtua vuokralainen ostaa maatalousyrityksen (Heikkinen ym., 2019, s. 22–24). Vuokrauksen kohteena tällöin voi olla pellot ja rakennukset. Irtaimisto on järkevää myydä vuokralaiselle. Tässäkin mallissa myyjä haluaa riittävän korvauksen ja ostaja haluaa pienentää riskiään hypätä täysin tuntemattoman yrityksen saappaisiin. Hänellä on myös aikaa ”hankkia näyttöjä” pankin myöntämää lainaa varten, kun lopullinen kauppa tulee eteen. Myyjänkin on hyvä varmistaa ostajan maksuvalmius. Tilan kehittäminen voi osoittautua haasteelliseksi vuokrauksen aikana, sillä vuokraajalla ei välttämättä ole lainalle vakuuksia. Muutoinkin kehittämisestä täytyy sopia myyjän ja ostajan välillä.

2.2 Maatalousyrityksen ostaminen ja myyminen kerralla

Koko maatalousyrityksen myyminen kerralla tarkoittaa tilakokonaisuuden myymistä yhdelle tai useammalle yrittäjälle (Heikkinen ym., 2019, s. 15). Kauppaan sisältyy pellot, rakennukset ja irtaimisto. Myyjä haluaa kokonaisen maatilán myymisellä myydä kaiken kerralla, päästä veloista ja turvata oman toimeentulonsa kaupan jälkeen. Ostaja haluaa kerralla toimivan kokonaisuuden, jonka kauppahinta on kohtuullinen.

Hyvinä puolina kerralla tehdyssä tilakaupassa on omistajanvaihdoksen vaihtuminen selkeästi sekä osapuolten tavoitteiden täyttyminen kerralla (Heikkinen ym., 2019, s. 15). Huonompana asiana voidaan nähdä korkea kauppahinta, joka voi tehdä rahoituksen saamisesta haastavaa

ostajalle. Myyjälle kaupasta tulee suuret veroseuraamukset sekä ostajalle tulee velkapääomaa, joka estää toiminnan kehittämistä.

2.3 Jaetun yrittäjyyden kautta omistajanvaihdos

Maatalousyhtymä tarkoittaa yhteisomistuksessa olevaa maatalousyritystä, jonka omistajat ovat vastuussa kaikista yhtymän sopimuksista itse (Heikkinen ym., 2019, s. 19–20). Se on verotuksellinen laskentayksikkö. Vaiheittainen omistajanvaihdos voidaan toteuttaa maatalousyhtymän kautta, jolloin toiminta voidaan siirtää osissa samalla rakentaen luottamukselliset välit ostajan sekä myyjän välille. Myyjän työpanosta voi olla helpompi vaiheittain vähentää. Ostajalle myyjän kokemuksesta voi olla hyötyä ja riskit yritystoiminnan aloittamiseen tällöin pienemmät. Maatalousyhtymää käytetään tässä esimerkissä omistajanvaihdoksen väli-vaiheena ja se lakkautetaan, kun uusi omistaja on ostanut itselleen koko yritystoiminnan.

Yhtymän hyödyt tulevat esille investointien rahoituksessa, sillä rahoituksen saaminen on helpompaa, kun yrityksessä on useampi vastuuhenkilö (Heikkinen ym., 2019, s. 20). Maatalouden tulos jakautuu tässä tilanteessa useammalle yrittäjälle, jolloin se voi hyödyttää verotuksellisesti. Riskejä on jaettu ja velkavastuu on jakautunut useammalle. Jotta yhtymän kautta tehtävä omistajanvaihdos olisi järkevä, maatalousyrityksen on oltava tarpeeksi suuri, jotta tulonjako usealle yrittäjälle on riittävä toimeentulon kannalta. Yhtymäsopimuksen laatiminen on tärkeää, jotta siitä tehdään tarpeeksi kattava ja yhtymän purkamisaikataulu tulee sovittua jo heti alkuun.

3 YRITYSKAUPAN PROSESSIT

Omistajanvaihdos voidaan toteuttaa suunnitelmallisesti prosessina, joka sisältää eri vaiheita tai se voidaan joutua tekemään äkillisesti (Stenholm, 2005, s. 24–25). Usein kalliimmaksi käy, jos vaihdos joudutaan tekemään yllättäen. Parhaimmillaan omistajanvaihdos on osa liiketoimintasuunnitelmaa ja siinä ilmenee yrityksen tulevaisuuden suunnitelmia. Erityisesti rahoitusneuvotteluissa tällaisella voi olla suurtakin merkitystä. Kaikki lähtee liikkeelle siitä, että yrittäjä päättää siirtää yritystoimintansa eteenpäin seuraavalle jatkajalle. Varsinaisen omistajanvaihdoksen suunnittelu lähtee liikkeelle siitä, kun luopuja ja jatkaja lähtevät keskustelemaan omistajanvaihdoksesta.

3.1 Myyjän näkökulma

Valmistautuminen omistajanvaihdokseen hyvissä ajoin antaa yrittäjälle mahdollisuuden onnistuneeseen vaihdokseen (Heikkinen ym., 2019, s. 16). Myyjällä tulee olla halu myydä yritys sekä hänen täytyy pystyä laittamaan se julkisesti myyntiin. Tämän jälkeen on selvitettävä erilaiset myyntikanavat, joiden kautta maatalousyritys on mahdollista laittaa myyntiin. Vaihdoksen suunnittelun olisi hyvä sisältää myös kunnolla mietitty myyjän tulevaisuuden suunnitelma myynnin jälkeiselle ajalle (Stenholm, 2005, s. 27). Asumisjärjestelyitä ei saa unohtaa, sillä ne täytyy olla kunnossa, ennen kuin tilakokonaisuus voidaan myydä eteenpäin (Heikkinen ym., 2019, s. 16).

Aluksi myyjän on kartoitettava sopivia jatkajaehdokkaita yritykselleen (Stenholm, 2005, s. 25). Kun perheestä tai lähisuvusta ei löydy sopivaa jatkajaehdokasta, heitä on etsittävä muualta. Potentiaalisia jatkajaehdokkaita voi löytyä esimerkiksi yrityksen työntekijöistä, kilpailijoista tai sidosryhmistä. Myyjälle on tärkeää löytää paras ostajaehdokas yritykselleen (Lauriala, 2011, s. 61–62). Myyjän neuvotteluasema on heikko, jos ostajaehdokkaita on vähän. Tällöin ostoprosessi menee ostajan ehdoilla. Myyjältä vaaditaan kykyä sitoa ostaja prosessiin sekä aikatauluun. Myyjän tavoite on saada ostaja maksamaan yrityksestä paras mahdollinen hinta.

Olennainen osa omistajanvaihdoksen suunnittelussa on käytännön toteutus (Stenholm, 2005, s. 27). Tässä kohtaa hyödyllistä on pohtia, mitä kaikkea vaihdoksessa siirretään jatkajalle sekä kuinka se voidaan toteuttaa taloudellisesti mahdollisimman järkevällä tavalla. Kannattaako yritystä tai sen varallisuutta jakaa palasiin tai yhtiömuotoa lähteä vaihtamaan? Tällaisia

asioita kannattaa miettiä jo varhaisessa vaiheessa ennen varsinaista vaihdosta. Onko yritys taloudellisesti siinä kunnossa, että sitä kannattaisi jatkaa? Mitä verotuksellisia tai lakiin perustuvia asioita pitää huomioida? Ulkopuolisen avun käyttäminen on usein hyvä vaihtoehto tällaisten kysymysten ratkaisemiseksi. Tällaisia ovat eri asiantuntijat, rahoittajat sekä verottaja. Tarvittaessa voidaan pyytää esimerkiksi verotuksen ennakkoratkaisu. Yrittäjän vaihtuminen vaikuttaa myös yrityksen yhteistyökumppaneihin, sidosryhmiin, rahoittajiin sekä mahdollisiin työntekijöihin. Näille ryhmille on hyvä kertoa tulevasta omistajanvaihdoksesta tarpeeksi aikaisin.

Tilakokonaisuudelle hyvän ostajan löydyttyä tehdään kauppakirja, josta käy selväksi kaupassa siirtyvät kohteet (Heikkinen ym., 2019, s. 16). Kauppakirjassa on myös oltava seuraavat kohdat:

- ostajan ja myyjän tiedot
- kaupan kohde tarkasti sekä myytävä irtaimisto eriteltynä
- sovittu kauppahinta
- kohteen käyttötarkoitus
- sukulaissuhteet
- kauppakirja on kaupanvahvistajan vahvistama tai tehty sähköisesti kiinteistön vaihtopalvelun kautta.

Yrityksen myyminen voidaan toteuttaa suoralla neuvottelulla suoraan yhden ostajan kanssa tai vaihtoehtoisesti avoimen tai rajoitetun huutokaupan kautta (Lauriala, 2011, s. 61). Suoran neuvottelun kautta toteutettavan kaupan aikataulu on joustava sekä välivaiheista on helppo sopia. Mikäli ongelmia nousee esiin, niiden ratkaisemiseen on enemmän aikaa käytettävissä. Suora neuvottelu sopii joustavuutensa takia sellaisille kohteille, joiden kysyntä ei ole suuri tai myydyksi saaminen on epävarmaa. Tällaisia ovat esimerkiksi kohteet, joiden heikko kannattavuus ohjaa kysynnän määrää.

3.2 Ostajan näkökulma

Ostajan on hyvä lähteä liikkeelle selvittämällä, onko ostokohteina varteenotettavia vaihtoehtoja ja täyttävätkö ne ostajan asettamat peruskriteerit (Lauriala, 2011, s. 39). Kun potentiaalin ostokohde löytyy, ostajan on syytä tarkastella kohdetta tarkemmin. Jos ostokohteita

löytyy useita, niitä kannattaa vertailla keskenään, jos sellainen on mahdollista informaatiomäärien puitteissa. Yrityskauppaa on tärkeä suunnitella perusteellisesti ennen päätöksen tekemistä.

Ostajan kiinnostuksen herättyä ostajan ja myyjän on sovittava tilakaupan laajuudesta, onko oston kohteena koko yritys vai osa siitä (Heikkinen ym., 2019, s. 17). Maatalousyrityksen realistisen hinnan määrittäminen sekä tuottokyvyn selvittäminen ovat tärkeitä lähtökohtia, jotta voidaan alkaa neuvottelemaan ostohinnasta. Tuottolaskelmien tekeminen ammattitaidolla on olennaista, jotta saadaan hyvä kuva yrityksestä kauppahinnan määrittämistä varten (Lauriala, 2011, s. 44–45). Laskelmien täytyy ottaa huomioon erilaiset skenaariot. Liian optimistiset tai pessimistiset laskelmat voivat pahimmillaan johtaa epäonnistuneeseen kauppaan. Liiallinen optimistisuus johtaa tarpeettoman suureen ostohintaan ja pessimistinen ostohinta voi katkaista neuvottelut kaupan tekemisestä.

Alustavien tietojen pohjalta ostajan on arvioitava mahdollisen kaupan taloudelliset seuraukset tulokseen, kassavirtaan sekä taserakenteeseen (Lauriala, 2011, s. 45–46). Ostajan täytyy myös suunnitella ostoon tarvittavan rahoituksen hankkiminen. Huolellinen suunnitelma tarkastelee mahdollisia markkinariskejä, verotusta sekä kirjanpitokäytäntöjä. Ostajan näkökulmasta on tärkeää tulevan liikevaihdon sekä kannattavuuden tarkastelu, investointitarpeiden kartoittaminen sekä suunnitelma myyjien toiminnasta irtautumiseen.

Lopullinen myyntihinta on neuvoteltava ostajan ja myyjän välillä (Lauriala, 2011, s. 48–49). Neuvottelut voivat onnistua silloin, kun ostajan kannattava enimmäiskauppahinta on suurempi kuin myyjän kannattava vähimmäiskauppahinta. Neuvotteluihin kaupasta on valmistauduttava hyvin, sillä se lisää luotettavuutta ja uskottavuutta. Ilman tarpeeksi hyvää valmistautumista vaarana voi olla neuvottelujen liiallinen pitkittyminen. Ostajan lähtökohtana tulisi olla strategiset tavoitteet, niiden pohjalta johdetut reunaehdot myytävälle kohteelle sekä kauppakirjalle, alustavaan arvonmäärittelyyn pohjautuva tavoitehintaa sekä maksimihinta. Ostajan on kyettävä hinnoittelemaan riskit ja uhat mukaan kauppahintaan. Riskienhallintaan kuuluu erinäisten sopimuksien tekeminen kaupan yhteydessä. Näihin kuuluu esimerkiksi kauppakirja, jonka suojauslausekkeilla pyritään selkeästi erottelemaan ostajan ja myyjän kantamat riskit.

Yritystoiminnan ostaminen vaatii yrityksen sekä liiketoiminnan syvällistä ymmärtämistä (Lauriala, 2011, s. 50–51). Ennen kaupan solmimista toteutetaan ennakkotarkastus, jolloin ostaja

näkee, että vastaako ostokohde sitä mitä myyjä on antanut ymmärtää. Näin ostaja saa vetää omat johtopäätöksensä oston kohteena olevasta yrityksestä. Tämä lisää tietoa yrityksestä ja sen riskeistä. Mikäli tässä vaiheessa huomataan puutteita, voidaan kauppa hylätä tai vähintäänkin vaatia ehtojen muuttamista. Sensitiivisimmän tiedon jakaminen voi tapahtua kauppakirjan allekirjoittamisen jälkeen, niin että ostajalla on vielä oikeus vetäytyä, mikäli viimeisen vaiheen tieto muuttaa ostajan ennako-odotuksia negatiivisesti.

Ennalta tarkasteltaviin asioihin kuuluu liiketoimintamalli ja sen analysointi (Lauriala, 2011, s. 56–57). Käytännössä se tarkoittaa, että on selvitettävä, kuinka yritys tuottaa kassavirtaa ja minkälainen on sen kustannusrakenne. Olennaista on löytää sellaiset muuttujat, jotka vaikuttavat yrityksen kannattavuuteen sekä kassavirtaan. Muuttujiin vaikuttavat ulkoiset tekijät, kuten teknologinen kehitys tai lakimuutokset tulee osata ennakoida siinä määrin, että yritykseltä on löydyttävä vaadittavat taloudelliset resurssit muutoksiin. Yrityksen strategian kulmakivet täytyy myös selvittää. Esimerkiksi liiketoimintamalli voi perustua kustannustehokkuuteen. On hyvä pohtia, minkälaisia kilpailuetuja sekä -keinoja yrityksellä on ja mihin sen liikevaihto ja katetaso perustuvat.

Näiden vaiheiden jälkeen päästään varsinaiseen toteutusvaiheeseen, jossa yrityskaupan lopulliset ehdot neuvotellaan sekä kauppasopimus tehdään (Lauriala, 2011, s. 57). Samalla sovitaan kaupan rahoitus, maksutapa, verotukselliset seikat, vastuukysymykset sekä kauppahintamekanismit eli esimerkiksi kauppahinnan maksun vaiheistaminen. Kauppakirjan allekirjoituksen jälkeen seuraa erillinen voimaantulo, johon voi liittyä ehtoja. Ostaja voi esimerkiksi edellyttää myyjältä toimenpiteitä kauppakohteen tarkastuksessa nousseiden puutteiden korjaamiseksi, jotta kauppa tulee voimaan. Toteutuksen jälkeen otetaan haltuun uusi maatalousyritys.

3.3 Verotukselliset seikat ulkopuoliselle ostajalle myytäessä

Maatalousyrityksen myyminen ulkopuoliselle ostajalle eroaa verotuksellisesti perinteisestä sukupolvenvaihdoksesta perheenjäsenelle (Heikkinen ym., 2019, s. 16). Eroavaisuus johtuu luovutusvoittoverosta, jonka myyjä maksaa myydessään yrityksen ulkopuoliselle. Luovutusvoitto saadaan myyntihinnasta vähentämällä ostohinta sekä esimerkiksi perusparannusmenot ja myyntikulut eli toisin sanoen hankintamenot ja voiton hankkimisen menot (Verohallinto, 2019). Luovutusvoitto verotetaan pääomatulon tapaan veroprosentilla 30, jos pääomatulo on

maksimissaan 30 000 euroa. Ylittävässä osuudessa käytetään veroprosenttina 34 %. Luovutusvoittoa voi syntyä vastikkeellisen kaupan yhteydessä. Vastikkeella tarkoitetaan kaikkia rahanarvoisia suorituksia, joita ostaja suorittaa myyjälle (Verohallinto, 2023). Omaisuuden luovuttamistilanteessa saatu voitto on veronalaista, poikkeuksena erikseen säädettyt omaisuus-erät, esimerkiksi maatilan asuinrakennuksen luovutushinta, edellyttäen että asunto on ollut myyjän vakituisena asuntona yhtäjaksoisesti ainakin kahden vuoden ajan.

Suomessa verotus ohjailee yritysmuotojen valitsemista (Heikkinen ym., 2019, s. 3). Haastetta aiheuttaa luovutusvoittoverotuksesta, sillä kauppahinta nousee korkeammaksi verotuksen takia. Tämän takia harvoin myyjä saa haluamansa suuruisen kauppahinnan, etenkin, jos hän määrittelee tunnearvon siihen mukaan. Verotuksen ja lainsäädännön päätöksiä muuttamalla olisi mahdollisuus vaikuttaa tähän ongelmaan.

3.4 Tyypillisiä epävarmuustekijöitä yrityskauppaan liittyen

Yritysjärjestelyihin liittyy aina suuri riski (Lauriala, 2011, s. 59). Riski liittyy yleensä järjestelyiden toteutukseen, kaupan osapuoliin tai kohteeseen. Kaikkien epävarmuustekijöiden poistaminen hyvin suunnitellussakin yrityskaupassa on melkoinen mahdollisuus. Myyjälle tyypillistä on pitää yritystoiminnan pyörittäminen täysin riippuvaisena itsestään (Rantanen, 2013, s. 155). Yrityksen myymishetkellä tästä on seurauksia yrittäjälle itselleen. Kun yritys on erittäin riippuvainen yrittäjästä, kauppa on mahdollinen ainoastaan pitkän siirtymän avulla, hinnan maksamista porrastamalla tai hinnan pudottamisella yritystoiminnan riskiä vastaavalle tasolle uuden yrittäjän toiminnan näkökulmasta.

Epäonnistuneessa yrityskaupassa on usein maksettu väärä hinta yrityksestä, yrityksen oston ajoitus on ollut väärä tai ostaja on ostanut vääränlaisen yrityksen (Lauriala, 2011, s. 67). Ostaja saa tehtyä suuren virheen, jos ei tutki ostokohdetta tarpeeksi tarkkaan. Ennen sopimuksen tekoa on olennaista suunnitella muutosvaihe tarkkaan. Haasteita voi tulla, jos ostajalta puuttuu yrityksen johtamiseen tarvittavia taitoja. Onnistuneelle kaupalle on olennaista ostajan ammattitaito.

4 MAATALOUSYRITYKSEN ARVON MÄÄRITTÄMINEN

Yksinkertaista on laskea yrityksen arvo sen omaisuuden kautta, joko tilinpäätöksiä hyödyn-täen tai todennäköisen myyntihinnan mukaan (Kallunki & Niemelä, 2007, s. 35). Tämä on kui-tenkin ongelmallinen lähestymistapa. Tilinpäätökseen perustuvat arvot eivät välttämättä ku-vaa omaisuuden todellisia arvoja, sillä ne perustuvat kirjanpidollisiin arvoihin. Nykyisen omai-suuden tämänhetkinen arvo ei myöskään huomioi millään tavalla liiketoiminnan tulevien voit-tojen arvoa. Esimerkiksi tulevan tuloskehityksen vaikutusten arvioinnilla oman pääoman ar-voon saadaan yritykselle määritettyä arvo, joka perustuu yritystoimintaan sijoitetun pääoman tasearvojen lisäksi liiketoiminnan arvioituun kannattavuuteen.

Yrityskaupoissa käytettävät arvonmäärittämismenetelmät voidaan jakaa kolmeen kategori-aan, jotka ovat markkina-, tuotto- ja kustannusperusteinen menetelmä (KHT-Yhdistys, 2006, s. 21). Markkinaperusteisessa menetelmässä arvo saadaan suoraan markkinanoteerauk-sesta tai epäsuorasti vertaamalla omaisuuserää toiseen noteerattuun kohteeseen, edellyt-täen, että vertailukohteiden markkinahintoja on tarpeeksi. Tuottooperusteinen arvo tarkoittaa sitä, että omaisuuserän arvo määritellään muun muassa tuotto-odotuksen kautta. Kustannus-perusteisen menetelmän arvo johdetaan kustannuksista, jotka koituisivat omaisuuserän uu-delleen hankkimisesta.

Arvon määrittäminen voi lähteä liikkeelle yksittäisten osien arvoista (Harju-Kivistö, 2022). Pel-tojen ja koneiden arvo määritellään usein markkinoilla tapahtuneiden samankaltaisten kaup-pojen pohjalta. Rakennuksien kohdalla arvon määrittely voi olla haastavampaa. Huomioon täytyy ottaa rakennusten ikä, kunto, nykyaikaisuus sekä rakennuksen jäljellä oleva käyttöikä ja mahdolliset peruskorjaukset, joita tulee eteen. Huomion arvoista on myös kokonaista maa-tilaa myytäessä tuotantorakennuksiin myönnettävä investointituki, jolloin ostaja ei ole kiinnos-tunut ostamaan vanhempaa tuotantorakennusta, jonka hinta jää korkeammaksi kuin uuden rakentaminen avustus huomioon ottaen. Kokonaisuutta myytäessä useinkaan hinta ei ole enää yksittäisten omaisuuserien summa, vaan kokonaishinta jää näitä alhaisemmaksi.

Myyjää kiinnostaa selvittää, minkälaisella hinnalla hänen yrityksensä voisi olla ostettavissa (Kapanen, 2022). Yrityksen hinta riippuu kuitenkin siitä, minkä arvoinen ostokohde eri osta-jille on. Ostaja ostaa, jos hän saa rahoilleen vastinetta eli kokee saavansa enemmän kuin mistä hän maksaa. Lyhykäisyydessään arvo tarkoittaa sitä, mitä ostaja yrityksestä saa itsel-leen. Eri ostajat voivat kokea hyötyvänsä ostokohteesta eri tavoin, jolloin yrityksen arvo on

heille jokaiselle eri. Hinnalla tarkoitetaan kaupan yhteydessä maksettua summaa yrityksestä. Hintaan vaikuttaa väistämättä kiinnostuneiden ostajien määrä ja tästä aiheutuva kilpailu. Mikäli ostaja on tietoinen, ettei hänen tarvitse kilpailla muiden ostajaehdokkaiden kanssa, ostaja tarjoaa todennäköisesti näkemäänsä arvoa alhaisemman summan. Joutuessaan kilpailemaan ostaja tietää myyjän paremman neuvotteluvoiman ja täten tarjoaa korkeampaa hintaa, joka on lähempänä hänen kokemansa arvoa.

Kauppahinnan muodostamisessa on mietittävä myyjien asumisjärjestelyjä, rahantarvetta sekä molempien osapuolten veroseuraamuksia (Heikkinen ym., 2019, s.15). Ostajan tulee pystyä maksamaan ostohinta sekä yrityksen tuotantokulut ja hänen tulee saada tuloa ja pääomalle tuottoa. Realistinen hinta, jonka ostaja yrityksestä kykenee maksamaan, voi yllättää myyjän.

Nykyinen kannattavuustilanne maataloudessa asettaa haasteita kauppahinnan määrittämiselle (Heikkinen ym., 2019, s.16). Lähtökohtana on se, että maatilayrityksen on oltava sellaisessa kunnossa, että ostajia kiinnostaa myytävänä oleva kohde. Tunnearvo on jätettävä pois kauppahinnasta. Myyjän näkökulmasta kauppahinnan tulee olla sellainen, että hän tulee toimeen eläkkeellään tai mahdollisella muulla elannollaan. Kokonaisen maatalousyrityksen myymisestä myyjä ei todennäköisesti saa yhtä hyvää kauppahintaa kuin omaisuuserien myymisestä palasina. Hinnan muodostumisessa vaikutusta on tilakokonaisuuden hyödynnettävyydellä sekä saman alueen maatalousyrittäjien ostohalukkuudella. Alueen pakkorealisoinneilla ja konkurssitilojen myyntihinnoilla on ohjaava vaikutus tilakauppojenkin hintoihin.

4.1 Tuottoarvo- ja kassavirtamenetelmä

Ostajan näkökulmasta tuottoarvomenetelmä on yksi kiinnostavampia sekä tärkeimpiä menetelmiä, sillä se vastaa seuraaviin kysymyksiin (Rantanen, 2013, s. 80):

- Paljonko yritys tuottaa?
- Missä ajassa?
- Millä todennäköisyydellä?
- Kenelle eli kuka tai millainen on ostaja?

Lähtökohtana arvon määrittämiseen on yrityksen nykytilanne sekä viimeiset vuodet (Rantanen, 2013, s. 80). Lyhykäisyydessään tuottoarvoa laskettaessa pyritään arvioimaan, kuinka

paljon yritys tuottaa seuraavina vuosina, kun kulut on vähennetty, eli mitä jää viivan alle. Olennaista on tutkia yrityksen tuloslaskelmaa, etenkin sen kulueriä. Esimerkiksi yrittäjät eivät välttämättä ole nostaneet itselleen palkkaa, vaikka heidän työpanoksensa onkin mukana liikevaihdossa. Tämä vääristää tulosta, jolloin tuloksesta pitää vähentää normaaliin elämiseen vaaditut bruttotulot, jolloin yrityksen arvokin pienenee. Toisena esimerkkinä täytyy tarkastella yrityksen koneita, kalustoa sekä muita tuotantorakennuksia, joiden käyttöikä alkaa olla loppusuoralla. Uudet investoinnit lähitulevaisuudessa pienentävät yrityksen viivan alle jäävää tulosta, jolloin näiden huomioiminen on olennaista myös kauppahetkellä. Satunnaiset kulut tai tuotot täytyy jättää huomioimatta tuloslaskelmista, sillä niiden toistuvuus samankaltaisena on epätodennäköistä.

Tuottoarvo kuvastaa parhaiten yritystoiminnan peruseriaa: yritystoiminnan tehtävänä ei ole omistaa rahaa, vaan tuottaa sitä lisää (Rantanen, 2013, s. 86–87). Se ei ole toiminnan päämäärä, vaan sen väline. Tällä logiikalla voidaan ajatella, että kannattava yritys on luonnollisesti kannattavaa yritystä arvokkaampi. Toisaalta joskus kannattamaton yritys voi olla ostokohteena hyvä, sillä myyntihinta on matalampi ja tulevaisuuden näkymät voivat olla silti hyvät. Tästä esimerkkinä on yritys, jonka kannattamattomuuden syynä on omistajan puutteellinen toimintakyky sairauden takia tai hän on suunnannut yrityksen resursseja väärin asioihin. Toisaalta kannattamattoman yrityksen saaminen mielenkiintoiseksi ostokohteeksi voi olla haastavaa.

Kassavirta-arvonmääritys on hyvin lähellä tuottoarvonmääritystä (Rantanen, 2013, s. 84). Sen avulla määritetään yrityksen tuottamat vapaat kassavirrat eli vuosittain tuotettu rahamäärä tai ylijäämä verojen jälkeen. Se on konkreettisimmillaan rahaa, jota ei tarvita yrityksen pyörittämiseen. Tämä oikaistu tuotto, tavallisimmillaan käyttökate, kerrotaan luvulla, joka vastaa pisintä laina-aikaa, joka pankin voidaan olettaa antavan parhaimmalle mahdolliselle ostajalle. Todellinen kauppahinta usein löytyy tämän laskennallisen arvon alapuolelta.

Suurin osa yritysostoista tapahtuu lainarahan avulla (Rantanen, 2013, s. 85). Lainarahalla on aina takaisinmaksuajat sekä korot, joista ostajan tulee selvittää yritystoiminnasta saatavan tuotonsa avulla. Tämän lisäksi on tärkeää laskea mukaan varmuusvara, sillä arviointivirheet ovat mahdollisia. Tulevaisuuden tuotoista ei myöskään ole takuuta, toisin kuin lainan takaisinmaksu tiedetään varmaksi.

4.2 Substanssiarvomenetelmä

Substanssiarvolla tarkoitetaan yrityksen velattoman omaisuuden arvoa (Rantanen, 2013, s. 87). Tämä on helpoiten laskettavissa varat miinus velat, jolloin jäljelle jää yrityksen varsinainen oma pääoma. Tätä käytetään usein tuottoarvomenetelmän rinnalla vertailumenetelmänä. Käyttämällä useampaa määrittelytapaa, saadaan parhain arvo määritettyä. Substanssiarvon määrittäminen kertoo ostajan mahdolliset saatavat vakuudet sekä yrityksen velkaisuuden. Substanssiarvon määrittäminen lähtee liikkeelle taseesta. Kuitenkin omaisuuden käyttöarvo ja käyvät arvot voivat olla taseen arvoja pienempiä tai suurempia. Todellisten arvojen määrittäminen vaatii perehtymistä yritykseen ja omaisuuserien sen hetkisiin arvoihin.

Parempana voidaan pitää sellaista yritystä, jonka omaisuuden määrä tuottoon nähden on pienempi (Rantanen, 2013, 87). Suurella määrällä omaisuutta ei tee juurikaan mitään, jos yritys tuottaa huonosti. Tästä syystä yrityskaupassa tulisi tarkastella yrityksen arvoa myös erillään yrityksen omaisuudesta. Yritystoiminnan arvon näkökulmasta ainoastaan yritystoiminnan pyörittämiseen ja tuloksen tekemiseen vaadittavalla omaisuudella on merkitystä. Ylimääräisellä varallisuudella on toki oma arvonsa, mutta ei ostajalle, joka haluaa ostaa yrityksen liiketoiminnan. Tällaisina voidaan pitää yrityksen liian kalliita tai tarpeettoman monia koneita. Yksinkertaisuudessaan voidaan ajatella, että jokainen tuotannontekijä, joka ei vaikuta ostajan tuloksentekoon positiivisesti kaupan jälkeen, on yrityksen arvonmäärittämisen näkökulmasta arvoton. Ylimääräisen omaisuuden irrottaminen kaupasta ja erillään myyminen voi ratkaista ongelmaa.

4.3 Kauppa-arvomenetelmä eli markkinaperusteisen arvon määrittäminen

Kauppa-arvomenetelmän avulla kohteen käypä arvo määritellään vertaamalla kohdetta markkinoilla samankaltaisten kohteiden toteutuneisiin kauppahintoihin (Maanmittauslaitos, i.a.-a). Olennaista vertaamisessa on viime aikoina tehdyt samankaltaiset yrityskaupat, jos sellaisia on olemassa (Yrityspörssi, i.a). Tämän lisäksi tärkeää on huomioida kauppahintojen vaihtelevuuteen liittyvät vertailutekijät (Maanmittauslaitos, i.a.-a). Vertailun kohteena olevien kauppajien lisäksi pitää siis huomioida esimerkiksi erilaiset hintatekijät, kuten sijainnin vaikutus hintaan. Vertailussa pitää olla erittäin tarkka ja kauppahinnan muodostumiseen vaikuttavien tekijöiden selvittäminen monesti vie aikaa.

Hyvin kaupaksi menevillä hyödykkeillä on halukkaita ostajia, myyjiä löytyy riittävästi, hinnat ovat helposti saatavilla (KHT-yhdistys - Föreningen CGR ry, 2006, s. 22). Pelloista tehdään vuosittain useita satoja kauppoja sekä peltokauppojen hintakehitystä seurataan tarkkaan, esimerkiksi Maanmittauslaitokselta (i.a.-b) löytyy hintakehityksestä tilastoja. Pellon arvo on täten helpoin määritellä vastaamaan saman alueen muita senhetkisiä kauppahintoja eli vertaamalla toteutuneisiin kauppahintoihin.

4.4 Kustannusarvomenetelmä

Kustannusarvomenetelmän ideana on, että kohteen arvo määräytyy todellisten tai todennäköisten tuotantokustannuksien perusteella, edellyttäen, että kustannukset ovat tarkoituksenmukaisia (Maanmittauslaitos, i.a.-c). Tämän menetelmän ajatuksena on, että kohteen arvon täytyy olla ainakin sen valmistamiseen tarvittavien kustannusten suuruinen. Laskennassa otetaan huomioon kustannusten lisäksi kohteen kunnon ja iän aiheuttama arvomuutos. Maatalousrakennuksien arvon määrittämiseen usein käytetään kustannusarvomenetelmää eli määritetään jälleenhankintakustannukset (Sipiläinen, 2022). Etenkin uusien rakennusten kohdalla menetelmä on ”käyttökelpoinen”. Rakentamisesta aiheutuvat kustannukset vaihtelevat alueittain, joten esimerkiksi kuljetusetäisyydet tuovat kustannuseroja. Seuraavat vaiheet ovat olennaisia tätä menetelmää käytettäessä:

- jälleenhankintakustannusten määrittäminen eli vastaavan rakennuksen rakentamisesta aiheutuvat kustannukset
- iän, kulumisen sekä ”epäajanmukaisuudesta aiheutuva poiston” huomioiminen
- jälleenhankinta-arvosta poistojen vähentäminen, jolloin saadaan rakennuksen nykyarvo
- lopuksi tarpeen mukaan ”kokonaisarvon korjaus”, jotta rakennuksen arvo saadaan osaksi sen ”käyttöyksikköä”.

4.5 Summa-arvomenetelmä

Summa-arvomenetelmän ideana on, että eri omaisuusosille määritetyt arvot lasketaan yhteen ja tehdään kokonaisarvon korjaus (Maanmittauslaitos, i.a.-d). Korjauksella oikaistaan laskennan tulos, jotta se vastaa parhaiten kokonaisarvoa. Se voi olla arvoa vähentävä tai lisäävä, riippuen siitä, minkä kokonaisuuden arvoa ollaan määrittämässä. Yleensä tällä

pyritään löytämään kokonaisuudelle todennäköisin markkina-arvo. Summa-arvomenetelmässä ei ole kyse itsenäisestä arvonmäärittämismenetelmästä, vaan yleensä usean eri menetelmän yhdistelmästä kokonaisarvon laskemiseksi.

4.6 Arvon määrittämisessä huomioitavaa

Tilakauppojen ongelmana on usein se, ettei tuotannon arvo, myyntihinta ja rahoitus kohtaa keskenään (Heikkinen ym., 2019, s. 18). Hinta-arvioiden tekeminen on haasteellista, ja myyjälle koituu luovutusvoittoveron takia suuret veroseuraamukset. Myytäviä tiloja on harvassa, jolloin täytyy olla valmis etsimään sopivaa kohdetta eri puolilta Suomea. Koneet ja kalusto ovat usein elinkaarensa loppupuolella, jolloin ostajalta vaaditaan investointeja toiminnan kehittämiseen. Myyjät tarvitsisivat veronkevennyksen luovutusvoitosta tai pitkän vuokrasopimuksen ennen ostoa. Tällöin myyjät pystyisivät hillitsemään tarvettaan laittaa hintaansa liian korkeaksi ostajalle.

Liian aikaisessa vaiheessa lopullisesta hinnasta sopiminen, liian yleisellä tasolla sovittu hinnoittelu tai ostajan mekaaninen arvonmäärittämisen periaate voivat johtaa epäonnistuneeseen yrityskauppaan (Lauriala, 2011, s. 59). Myyjä, jolle yritys on kaikki kaikessa, eikä koe pärjäävänsä ilman yritystään, hinnoittelee helposti yrityksen hinnan liian korkealle (Rantanen, 2013, s. 157). On hyvä muistaa, että jokainen yritys on jollain hinnalla myytävissä, mutta ei kaikilla hinnoilla ostettavissa. Joissakin tilanteissa alhaisempi hinta on arvokkaampi kuin yritystoiminnan pyörittämisestä aiheutuva kärsimys, esimerkiksi sairauden tai suuren uupumuksen aiheuttama kärsimys.

Myyjän osaamisen siirtäminen ostajalle on arvokas osa kauppaa, sillä myyjällä on paljon hyljaista tietoa, jota on kertynyt kokemuksen kautta (Rantanen, 2013, s. 155–156). Paljon tietoa saadaan siirrettyä kerralla, mutta on mahdotonta siirtää kaikkea tietämystä kerralla. Hyvin hoidetussa yrityskaupassa vielä kaupan jälkeenkin ostaja voi hyödyntää myyjän osaamista tarpeen vaatiessa. Kaupan jälkeen, kun voi vielä tulla vastaan tilanteita, joissa myyjän taidoista olisi suurta apua. Mikäli myyjä haluaa irrottautua kokonaan yrityksestä myynnin jälkeen, tämä laskee kaupan arvoa. Pienessä yrityksessä korostuu omistajan vaihtumisen vaikutus koko yrityksen menestymiseen, huonoissa ja hyvissä asioissa. Ostajan kuitenkin on varmistettava, että myyjästä myös päästään eroon tarvittaessa. Myyjän on ymmärrettävä, että ostaja on yrityksen uusi omistaja.

5 TUTKIMUSMENETELMÄ JA AINEISTO

5.1 Käytetty tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmäksi valikoitui laadullinen tutkimus. Tähän päädyttiin sen takia, että tietoa haluttiin kerätä kokemuksien kautta sekä esittää tarvittaessa tarkentavia kysymyksiä syvällisemmän ymmärryksen saavuttamiseksi. Tavoitteena ei ollut tiedon esittäminen määrällisessä muodossa. Menetelmän valintaan vaikutti myös kohderyhmän vaikea saavutettavuus sekä pieni haastateltavien määrä, jolloin tutkimuksen aineistosta ei ole järkevä vetää suuria johtopäätöksiä koko kohderyhmästä, vaan nostaa esiin heidän yksilöllisiä näkemyksiään sekä huomioitaan.

Laadullisen eli kvalitatiivisen tutkimuksen yleisimpiä aineistonkeruumenetelmiä ovat haastattelu, kysely, havainnointi ja erilaisten dokumenttien analysointi (Tuomi & Sarajärvi, 2018). Haastattelun perusidea on simppeli, kun halutaan tietää, mitä henkilö ajattelee tai miksi hän toimii omalla tavallansa, on parasta kysyä asiaa häneltä. Haastattelun käytön etu laadullista tutkimusta tehdessä tulee sen joustavuudesta. Haastattelija voi toistaa tilanteessa kysymyksensä, selventää esimerkiksi kysymysten sanamuotoja sekä välttää väärinkäsityksiä. Hyvänä puolena on myös se, että haastatteluihin voidaan valita juuri ne henkilöt, joilla on kokemusta tutkimuksen aiheesta. Perusteltua on antaa haastattelun kysymykset tai aiheet etukäteen haastateltavalle, jotta haastattelutilanteessa saadaan mahdollisimman paljon tärkeää tietoa irti haastateltavasta. Haastatteluna tehdyn laadullisen tutkimuksen heikkoutena voidaan pitää sitä, kuinka aikaa vievä keruumenetelmä se on.

Haastattelut toteutettiin teemahaastatteluina. Teemahaastatteluun valitaan etukäteen teemat sekä teemaan liittyvät tarkentavat kysymykset (Tuomi & Sarajärvi, 2018). Haastattelumenetelmän hyvänä puolena on se, että kysymyksiä voidaan tarkentaa tai syventää haastateltavan vastausten perusteella. Ihmisten tulkinnoilla asioista on teemahaastattelussa suuri merkitys. Tyypillistä on haastattelujen jälkeen puheen purkaminen litteroinnin avulla tekstiksi, jolloin aineiston käsittely ja haltuunotto helpottuu (Mannila, 2023, s. 3). Se on analyysin ensimmäinen vaihe, jolloin omaan materiaaliin tutustutaan ja tehdään havaintoja.

5.2 Aineiston kerääminen ja käsittely

Haastateltavia omistajanvaihdoksia työssä oli yhteensä yhdeksän. Kuusi maatalousyrityksen ostajaa sekä kolme maatalousyrityksen myyjää haastateltiin siten, että jokainen tapaus haastateltiin omanaan. Haastatteluissa oli mukana yksittäisiä henkilöitä sekä yrittäjäpariskuntia. Kahdeksan suomalaista maatalousyritystä oli kotieläintiloja ja yksi maatalousyritys oli ulkomaalainen. Ulkomaalaisen maatalousyrityksen ostajat olivat suomalaisia. Yhden kotieläintilan tuotantosuunta vaihtui siten, että myyjät luopuivat eläimistä ennen yrityskauppaa ja ostaja vaihtoi tuotantosuunnan siten, että yritys jatkoi kotieläintilana.

Myyjille ja ostajille oli erikseen omat kysymyksensä, mutta osa kysymyksistä oli kaikille yhteisiä. Haastattelut sovittiin puhelimitse sekä sähköpostitse etukäteen. Haastattelukysymykset lähetettiin haastateltaville sähköpostiin hyvissä ajoin ennen haastatteluja. Haastattelut toteutettiin anonymieinä pienen osallistujajoukon takia sekä aiheen henkilökohtaisuuden vuoksi.

Varsinaiset haastattelut toteutettiin Microsoft Teams -sovelluksella. Haastattelut kestivät keskimäärin 30–45 minuuttia, pisimmän yltäessä yli kahteen tuntiin. Aineisto litteroitiin haastatteluiden jälkeen. Haastatteluiden teemat olivat maatalousyrityksen taustan kartoittaminen, myymisen tai ostamisen prosessi, yrityksen arvon määrittäminen sekä myyjien ja ostajien itse-reflektio siitä, mitä asioita opittiin kantapään kautta, mitä he olisivat toivoneet kenties itse tietävänsä ennen yrityskauppaa sekä mitä vinkkejä he antaisivat muille, jotka miettivät tilakauppoihin ryhtymistä tulevaisuudessa.

6 TUTKIMUSTULOKSET

6.1 Haastateltavien lähtökohdat

Maatalousyrityksen myymiseen johtaneet syyt olivat haastatteluihin osallistuneilla myyjillä hyvin samankaltaisia. Vanheneminen ja eläkkeelle siirtyminen nousi esille maatalousyrityksestä luopumisen syiksi. Myyjät olivat tiedustelleet omien lapsiensa ja lähisukulaisten kiinnostusta yrityksen jatkamiseen, mutta eivät olleet löytäneet ketään tarpeeksi kiinnostunutta jatkajaa. Tästä syystä he päättivät myydä maatalousyrityksensä ulkopuolisille ostajille. Yhdessä haastattelussa myyjät kertoivat, että olivat jo varhaisessa vaiheessa päättäneet, että halusivat myydä maatalousyrityksensä pois niin, että ehtisivät saamaan maataloustuotannon lopettajille suunnattua luopumistukea, jota ei enää vuoden 2018 jälkeen ole myönnetty. Yksi kolmesta maatalousyrityksestä laitettiin julkiseen myyntiin.

Niin sitten todettiin se, että kun ei kukaan ollut kiinnostunut, eikä tätä nyt tietenkään tämmöistä isoa tilaa ny ihan kelle tahansa voi edes antaa, piti itsekkin sitä harkita, että kelle voisi edes tarjota.

Maatalousyrityksen ostajia yhdisti kiinnostus maatalousyrittämistä kohtaan. Kahdella haastelluista maatalousyrittäjistä ostokohteen läheisyys vanhempien maatalousyritykseen nähden oli merkittävä. Heidän tilanteissaan maatilán ostaminen nivoutui vahvasti läheiseen sijaintiin vanhempien yritykseen nähden ja yhteistyö oli merkittävä osa yritystoimintaa. Toisella ostajalla suunnitelmissa oli joskus yhdistää yritystoiminta vanhempien maatalousyrityksen kanssa. Muut ostajat olivat kiinnostuneita perustamaan oman maatalousyrityksen uudellekin alueelle. Maatalousyrityksen ostamisen taustalla oli omien vanhempiensa jäljellä oleva työikä tai se, ettei ollut suvussa jatkamiskelpoista maatalousyritystä. Ostajista yksi oli laittanut julkisen ostoilmoituksen, yksi osti yrityksen julkisella huutokauppanettelyllä ja ulkomailta maatilán ostanut käytti paikallista konsulttia etsimään potentiaalisia ostokohteita. Loput kolme löysivät sopivan ostokohteen muita reittejä pitkin.

No se on aina ollut haaveissa saada maatila. Siitä se on alun perin lähtenyt, että sitten mä soitin ja kysyn töitä tältä tilalta, niin sitten ne tarjosikin koko tilan myyntiin.

Sehän pakotti meidät ajattelemaan, että mitä tuossa naapurissa tapahtui, että jos se tulee myyntiin, että meidän pitää saada oma homma siihen malliin, että meillä on valmius olla ostamassa tätä, jos tämä tulee yllättäen myyntiin jossakin kohtaa.

Sun pitää päästä semmoisiin kiinni, jotka ei ole ihan julkisesti myynnissä. Me käytiin noin kolmellakymmenellä tilalla eli meillä oli ulkopuolinen konsultti, joka tunsin koko - - alueen ja se tiesi, mitkä saattaisi olla myynnissä ja sitten se esitteli meidät. Se oli vähän niinku puhemies.

6.2 Maatalousyrittäjien myymisen tausta

Myydyistä maatalousyrittäjistä yhden toiminta oli suunnitelmallisesti jähdytetty siten, että viimeiset investoinnit oli tehty vajaa kaksikymmentä vuotta aikaisemmin ennen myyntiä. Osa-syynä jähdyttelyyn oli myyjien arviot tuotantos suunnan kannattavuudesta jatkossa. Yrityksen tuotantos uunta vaihdettiin oston yhteydessä. Kahdella muulla oli jatkettu investointien tekoa ja yrityksen kehittämistä loppuun asti. Uskoa ulkopuolisen ostajan löytymiseen myyjille antoi esimerkiksi maatalousyrittäjien otollinen sijainti ja peltojen läheisyys tilakeskukseen nähden.

Joo, kyllä meillä oli se periaate, että siinä ei himmattu yhtään, että jos kerran tilaa pidettiin, niin sitten sitä pidettiin ihan täysillä. Uskottiin siihen, että alasta kiinnostuneita nuoria löytyy tilaa jatkamaan.

Kaikilla myyjillä oli tavoite saada myytyä kokonaisuus kerralla, eikä paloittain eteenpäin. Tärkeinä nähtiin se, että kokonaisuudesta päästiin eroon, eikä itselle jäänyt roikkumaan yksittäistä omaisuus kohdetta. Haluttiin antaa myös ostajalle mahdollisuus jatkaa myyjän rakentamaa elämäntyötä eteenpäin. Vuokraamista myymisen sijaan myyjistä kukaan ei pitänyt ensimmäisenä vaihtoehtona. Yhdessä tilakaupassa vuokraamista kuitenkin käytettiin kaupan välivaiheena.

Niin, mutta meillä oli kyllä tuuria, että kyllähän maille olisi ollut ottajia, vaikka vähän enemmänkin, mutta se että saatiin tämä tuotantolaitos ja talo ja kaikki menemään, niin se oli kyllä meille eduksi, että tälle ostajalle kelpasi kaikki.

Se oli sellainen periaatteellinen kysymys. Mehän nimittäin aikoinaan katseltiin noita taloja, jotka oli jättänyt pellot ja maat itselleen ja ne sitten siihen pikkuhiljaa näivetty ja toiminta lakkasi kokonaan, niin se on vähän surkean näköistä katseltavaa sivustakin - - enkä mä halunnut, että menisi hukkaan se elämäntyö, että tuossa joku saisi jatkaa siitä sellaista kohtuullista korvausta vastaan.

No kyllä sitäkin pohdittiin siinä, mutta me päädyttiin siihen, että, - - jos se saadaan kerralla selväksi, niin kyllä se ehdottomasti oli se ykkönen tai eihän me nyt kerralla sitten saatu, kun me oltiin siinä yhtä matkaa. Molemmat omisti osakkeita, mutta kuitenkin päämäärä oli se, että mahdollisimman nopeasti sitten saataisiin se kauppa ihan valmiiksi asti.

6.3 Myyminen prosessina

Jokaisen myyjän kohdalla myyntiin laittoa oli suunniteltu ja mietitty pidemmän aikaa, ja heillä oli ollut selvänä vaihtoehtona myyminen ulkopuoliselle ostajalle. Eräs myyjistä kertoi, että viitisen vuotta ennen myyntiä he alkoivat pitämään mielessä myymistä. Myyntiin valmistelu koettiin pitkän tähtäimen tavoitteena siten, että esimerkiksi kone- ja peltohankintoja tehdessä pidettiin mielessä tulevaisuudessa mahdollisesti tapahtuva omistajanvaihdos. Yksi myyjistä kertoi, että koneet pidettiin hyvässä kunnossa, eikä ylikoneellistettu omien tarpeiden ylitse. He myös hankkivat vapautuvaa peltoa lähialueelta, sillä se koettiin houkuttelevana ostajan näkökulmasta. Myyntiin valmistelevia siirtoja tehtiin myös kahden muun myyjän kohdalla.

Tehtiin vähän sellaisia siirtoja, että se tila olisi hyvässä iskussa. No varmaan vähän siistittiin ympäristöä ja jotain vanhoja rakennuksia, niin katsottiin, että pyyhkäistäänkö ne pois, vai kunnostetaanko ja silleen mentiin läpi se markki, että se olisi sellainen siistin näköinen ja houkutteleva ja myös sitä taloutta pohdittiin, että no ainahan sitä yritetään tehdä mahdollisimman hyvä tulos, mutta kyllä myös siinä tilanteessa koitettiin saada hyvä tulos aikaiseksi ja kannattava tila.

Myyjät selvittivät yrityksen arvoa ulkopuolisten asiantuntijoiden kanssa ennen myyntiä sekä veroseuraamuksia, jotta kaupantekoon ei liittyisi ikäviä yllätyksiä. Maatalousyrityksen arvoa laskettaessa omaisuuserien kautta laskettiin koko yritykselle käypää arvoa. Tämän jälkeen tehtiin kokonaisarvon korjaus eli vähennettiin tietty prosentuaalinen osuus koko omaisuuden arvosta pois. Kaksi myyjistä muuttivat puolisoidensa vanhoille kotitiloille ja yhdet ostivat itselleen uuden asuinpaikan. Eräs myyjistä kertoi, että puolison kotitalalle muuttaminen helpotti heitä asumisjärjestelyissä. Verotuksen ennakkopäätöstä odotellessa yksi myyjistä myi eläimet ja vuokrasi rakennukset ennen kuin tehtiin varsinainen tilakauppa.

6.4 Maatalousyrityksen ostamisen tausta

Ostajilta löytyi kokemusta maataloudesta. Neljällä kuudesta ostajasta oli ainakin toisella yrittäjäpariskunnista maatalouden korkeakoulututkinto, yhdeltä oli maatalouden ammattikoulututkinto sekä viimeisellä oli muun alan korkeakoulututkinto. Kaksi ostajaa olivat kasvaneet kotieläintiloilla, yksi puutarha- ja vihannestilalla sekä kaksi pienillä viljatioilla. Yksi ostajista oli viettänyt lapsuuden kesät maataloilla, myöhemmin ollut lomittajana sekä puolisoilta löytyi kotitila. Viidellä ostajalla oli selvillä haluttu tuotantosuunta jo ennen ostokohteiden etsimistä. Yksi ostaja oli avoin useammalle tuotantosuunnalle.

Ostajien välillä oli suurta vaihtelua siinä, kuinka kauan potentiaalista ostokohdetta oli etsitty. Pisin etsimisaika oli kymmenisen vuotta, kun taas yksi ostaja ei ollut lainkaan etsinyt itselleen maatilaa, mutta sattumalta vieraillessaan kyseisessä maatalousyrityksessä, oli myyjät vinkanneet, että aikovat myydä yrityksen. Ostajien kiinnostus oli herännyt, sillä he kokivat kokoluokan sopivan heille työmäärän puitteissa, paikat olivat siistit, eläimet hyvin hoidettuja ja esimerkiksi koneet olivat hyvässä kunnossa. Haastatteluissa muut ostajat nostivat esille, että riittävä peltopinta-ala eläimiä kohden, omistusmaa vuokramaan sijaan, hyvä eläinaines, lähivuosien korjausinvestointien vähyys ja sijainti olivat vaikuttaneet ostokohteen valintaan. Peruspilarina pidettiin maatalousyrityksen kannattavuutta.

Ei tuntunut kyllä enää sitten tämän jälkeen muut oikein miltään. Tässä tuntui heti, että kaikki oli niin kohdallaan.

6.5 Ostaminen prosessina

Kauppaprosessiin ostajilla oli kulunut aikaa puolesta vuodesta melkein kolmeen vuoteen. Kauppaprosessi ajateltiin alkavaksi siitä hetkestä, kun ostajat olivat yhteydessä myyjiin ensimmäisen kerran ja kestävän siihen asti, kunnes ostajasta tuli maatalousyrityksen uusi ja ainoa omistaja. Kiinnostavan ostokohteen löydyttyä sekä myyjään yhteydenoton jälkeen ostajat laativat rahoitusta varten liiketoimintasuunnitelman ja kannattavuus- sekä rahoituslaskelmat. Näiden lisäksi laadittiin budjettilaskelmia ja arvioitiin riskejä. Apuna he käyttivät ulkopuolisia asiantuntijoita.

Huutokauppanenettelyllä ostettu maatalousyritys oli haastatelluista tapauksista ainoa, jossa myyjän ja ostajan välillä oli havaittavissa suurempia erimielisyyksiä. Molemmat asioivat samassa pankissa. Jotta molempien osapuolten intressit tuli turvatuiksi, heillä oli eri asioiden hoitajat. Ennen huutokaupan päättymistä ostaja seurasi muita huutokauppoja ja niiden hinnan asettumista. Ostajaa yllätti tarjoajien määrä, mutta lopulta ostaja voitti huutokaupan ja päästiin kauppakirjojen tekoon.

Eläinlääkäri oli suositellut yhdelle ostajalle, että kannattaisi vaatia ennen kauppaa nautakarjan terveystodistus, jotta varmasti tiedot täsmäivät ilmoitettuun karjan terveydentilaan. Eläinlääkärin kanssa oli myös käyty läpi ensimmäisenä iltana eläimet, tarkistettu että kaikki kauppassa ilmoitetut eläimet löytyivät navetasta sekä mahdolliset korvamerkkien puuttumiset huomattiin. Melko pian kaupan jälkeen oli tehty myös sähkö tarkastus, jossa tarkistettiin

sähkölaitteiden toimivuutta sekä laillisuutta, jotta ne olivat sellaisia, joista aiheutuneen vahingon vakuutusyhtiö korvaisi.

Huomioitavaa kotieläintilalla etenkin oli sopia sähköt ja vedet niin, että ne eivät katkenneet missään vaiheessa. Ostaja nosti esiin, ettei heidän tilanteessaan näitä saanut siirrettyä myyjältä ostajalle juuri ostopäivänä. Maitotilin vaihto ei myöskään onnistunut kesken kuukautta. Maitoa lypsettiin edeltävälle omistajalle vielä pari viikkoa, jolloin tulot myös menivät myyjälle. Tämänkin jälkeen jouduttiin odottelemaan hetki ensimmäisiä tuloja.

Ja sitten lievänä yllätyksenä tuli, että toukokuussa kun maito lähti juoksee vasta omissa nimissä, ensimmäinen tili tuli vasta kesäkuussa, että siihen asti piti pärjätä sillä mitä oli varannut tilakauppojen lisäksi käyttöpääomaa tilille, että ennen sitä ei tullut euroakaan mistään tuloja.

Tyypillisin kaupasta pois jätetty omaisuus oli metsää tai osa pelloista. Yhtenä syynä tähän oli esimerkiksi se, että metsän osto olisi nostanut kauppahintaa paljon korkeammaksi. Kaupasta pois jätettyjä pelloja vuokrattiin myyjältä. Yksi ostaja kertoi, että loput pellot oli todennäköisesti tarkoitus ostaa myyjältä pois tulevaisuudessa. Yhdessä tilakaupassa lähellä sijaitseva vanhempien maatalousyritys osti osan pelloista, ja he tekivät tilusjärjestelyjä keskenään tämän jälkeen. Vanhempia koneita jätettiin myös tilakauppojen ulkopuolelle, kuten yhden ostajan tilanteessa kaupan mukana ei siirtynyt yhtään konetta, sillä ostaja teki koneyhteistyötä vanhempien yrityksen kanssa.

Eräs ostajista vuokrasi tilakokonaisuuden ensin, kun he myyjän kanssa odottelivat verotuspäätöstä. He ostivat eläimet heti ja vuokrasivat muun omaisuuden. Vuokraa maksettiin myyjille yrityksen lainanlyhennysten verran. Eläinten osto vaati vakuuksia, mutta he saivat aikaisemman asuntonsa alkuun eläinten rahoituksen vakuudeksi. He lähtivät alkuun kolmen yrittäjän voimin pyörittämään yritystä, mutta huomasivat, ettei se ollut tilakokoon nähden kannattavaa. Ostaja kertoi, että he kokivat vuokraamisen olleen hyvä vaihtoehto alkuun siinä mielessä, että tilakaupan jälkeen olisi ollut vaikeampi vaihtaa kolmesta kahteen yrittäjään.

6.6 Rahoituksen hankkiminen

Rahoituksen hankkimista ostajat eivät kokeneet kovinkaan vaikeaksi. Osasyynä tähän saattoi olla se, että he olivat laskeneet paljon ostokohteen kannattavuutta sekä kyseisen kohteen

järkevää ostohintaa. Haastatellut ostajat halusivat löytää järkevän ostokohteen, jossa kaikki heidän vaatimuksensa täytyisivät. Kaikki haastatellut myyjät myös ymmärsivät, millä hinnalla ostajalla olisi edellytyksiä jatkaa toimintaa. Pankin kanssa ostajat neuvottelivat esimerkiksi omarahoitusosuudesta ja lainan vakuuksista rahoitusta haettaessa. Kassan riittävyyden laskeminen eli kassavirtalaskelmat nousivat useilta ostajilta esiin laskelmina, joita he pitivät tärkeinä.

Tämähän on pitkävaikutteisiin investointi mitä maatilalla voidaan tehdä, itse maatilasta ostaminen.

Ei me muuten oltais lähettykään siihen kauppaan, jos se ei olisi ollu jo alussakin selvää, että ne saa sen rahan, mutta siinä oli tää aika sitten auki, että kauanko siinä mennään yhtä matkaa, että se oli varmaan rahoittajalla mielessä, ettei päästä vanhoja yrittäjiä pois sekä myönnä loppu rahaa uusille, jos se ei meinaa oikein lähteä käyntiin. - - Se jäi rahoittajan valtaan se homma, että kuinka pitkään mennään yhtä matkaa, mutta kun siellä päässä nähtiin, että ne nuoret on ottanut homman hallintaan, niin sitten se meni kumminkin suhteellisen nopeasti se koko vaihe ohi, että ei tarvittu enää meitä vanhempia yrittäjiä.

No ainakin siihen, että miten tämä kumulatiivinen kassa kehittyy laskelman perusteella, että se pitää ihan oikeasti kehittyä ja se oma ajatus lähti sieltä perusmaksuvalmiuden kautta, että siinä on särkevävara, kun kassa kehittyy positiivisesti, että vaikka menisi huonomminkin, niin ei käy ihan heikosti ja mikä se on se tuotannon kehitys niissä laskelmissa, että onhan laskija varmasti ollut realistinen, ettei nyt lähdetä kuvittelemaan tätä.

6.7 Myyjien ja ostajien kohtaaminen sekä vuorovaikutus tilakaupassa

Haastatteluista nousi esille se, ettei monikaan maatalousyrittäjä ole julkisesti myynnissä, vaikka ostajan löytymisestä oltaisiin kiinnostuneita ja tiedettäisiin, että jossakin kohtaa on mietittävä yrityksen tulevaisuutta myös sen jälkeen, kun itse ei enää pysty yritystä pyörittämään. Syyksi arveltiin korkeaa kynnystä julkiselle myynnille. Eräs ostaja kertoi, että häneltä oli oston jälkeen kysely useamman kerran, jos hän tietäisi myytävänä olevia maatalousyrittäjiä. Tämä kertoo siitä, että myös kiinnostuneita ostajia löytyy, mutta heidänkin voi olla vaikea etsiä hyvää ostokohdetta, jos julkisesti myytävänä on vain vähän yrityksiä. Ulkomailta maatalousyrittäjien ostanut yrittäjä toi ilmi, ettei kyseisessä maassa ole hänen mukaansa julkisesti myynnissä etenkin parhaimpia yrityksiä ja ostokohteiden etsintään täytyi käyttää ulkopuolista konsulttia, joka osasi etsiä sellaisia kohteita, joiden omistajat voisivat olla kiinnostuneita myymään yrityksensä.

Tilakauppojen perehdytys työhön ja toimintatapoihin vaihteli tapauskohtaisesti hyvinkin paljon. Kotieläintiloilla perehdytys vaihteli parista päivästä pariin vuoteen. Yhteistä kaikille tilakaupoille oli se, että ostajat olivat saaneet olla yhteydessä myyjiin myös kaupanteon jälkeä tarvittaessa. Lyhyemmän perehdytyksen tilakaupoissa myyjät kertoivat käyneensä jälkikäteen näyttämässä vielä esimerkiksi joidenkin koneiden käyttöä. Pidemmän perehdytyksen kautta tutuiksi tuli entiset toimintatavat yhdessä työskennellen. Esimerkiksi yksi ostaja oli käynyt töissä yrityksessä kuukauden ajan ennen ostoa, tehden normiaskareet. Heille oli myyjä koonnut myös ohjevihkon, jonka hän antoi ostajille. Ostajat kertoivat, että tästä oli ollut heille paljon hyötyä. Myyjä oli kerännyt vihkoon esimerkiksi tärkeitä yhteystietoja.

On kyllä siitä vihkosta ollut apua. Varsinkin näin alkuun, kun ei tiedä kaikkia yhteyshenkilöitä tai mihin olla yhteydessä tai kuka on hoitanut jotakin asiaa.

No kyllä se oli tällaiseen uuteen tilanteeseen, että siinä joku laittaa hommat käyntiin ja näyttää, miten ne on tehty ja paljon siellä maatilalla on jotain tällaisia kaikenmoisia teknisiä laitteita, ja mistä minne vesi liikkuu, kun tulee talvi, niin tietää kaikki paikat, mitä pitää esimerkiksi suojata, ettei jäädy ja sitten nää kaikki yhteistyötahot, minkä kanssa on tehty yhteistyötä, niin tulee kaikki perusjutut käytyä läpi siinä.

Joo me tehtiin sillä tavalla, että sovittiin myyjien kanssa pari vuotta, että me opetellaan homma, eli tää oli lähinnä meiltä, että hallitaan riskejä eli ennen kun osataan se puuha - - ja ne neuvo ja perehdytti meitä ja edelleen se jatkuu, että pari kertaa viikossa mä edelleen puhun näitten myyjien kanssa erilaisista asioista.

Haastateltujen tilakaupoissa myyjien ja ostajien välillä oli ollut hyvä luottamus ja tietoa oli välitetty avoimesti, eikä mitään tietoa ollut peitelty. Yhden ostajan tapauksessa kaupanteko ei kuitenkaan ollut aivan näin vaivatonta. Ostajalle oli kauppakirjojen tekopäivänä vielä tullut uutena tietona apevaunun rikkinäisyys.

Jos niiltä jotakin kysyy, niin aina on vastaus tulos, mitä ikinä kysykään. Jäi niin sanotusti hyvä maku suuhun kummallakin osapuolella näistä kaupoista.

6.8 Riskitekijöiden arviointia

Myyjien puolelta kahdessa haastattelussa nousi epävarmuustekijänä esiin kaupan vaihteellinen siirtäminen ostajalle. Koettiin, että helpoin ratkaisu olisi ollut kauppojen kerralla loppuun asti vieminen. Molemmat myyjät olisivat suostuneet nopeampaan

omistajanvaihdokseen, jos sellainen olisi ollut mahdollista. Vaiheittaiseen siirtämiseen vaikutti toisessa tilanteessa ostajan rahoitus ja toisessa verotuspäätöksen pitkittyminen. Molemmat kertoivat, että heidän tilanteessaan kaupanteko oli kuitenkin sujunut hyvin. Esiin nostettiin kuitenkin riskitekijäksi myyjän ja ostajan väliset henkilökemiat, joita voi olla vaikea etukäteen tietää sekä epävarmuus kaupan loppuun asti saattamisesta. Toisaalta koko maatilán kerralla ostanut yrittäjä pohti, että taloudellisesti vakaampaa olisi varmasti ollut vaiheittainen osto.

Se on nää henkilökemiat sun muut, että siinä pitää tulla juttuun sitten. Se siinä oli ainakin jännitystekijä, mutta kaikki meni kumminkin aivan hyvin.

Olisihan se ollut taloudellisesti paljon kevyempi ja vakaampi ostaa vaiheittain enemminkin, kun kerralla pamauttaa.

Yhtenä riskinä nostettiin esiin vanhempien maatalousyrityksen läheltä ostetun maatilán eläintaudit ja suunnitelmallisuuden tärkeys tautien leviämisen estämiseksi. Myös ostajan oma terveydentila ja sen kartoittaminen ennen kauppaan ryhtymistä nousi esille. Rahoittaja oli vaatinut kaupan ensimmäisestä päivästä lähtien voimassa olevan henkivakuutuksen ottamista velkojen kokonaismäärää vastaavalla summalla sekä toimintaan liittyviä vakuutuksia, kuten kiinteistövakuutuksen.

Tietenkin sitten se, että jos esimerkiksi ostaa tilán ja menee pari kolme kuukautta ja tulee yllättävä sairastuminen, että todetaan syöpä vasta aloittaneella yrittäjällä. Suosittelen ennen tilakauppaa - - käydä terveystarkastuksessa - - että ei ole tämmöistä mitään mitä voitaisiin havaita, koska kyllähän tämä vähän nivoutuu äärimmäisen vahvasti siihen omistajan terveyteen ja jaksamiseen tämä homma.

Keväällä tehdyn tilakaupan ostaja kertoi, että koki ajankohdan olleen hyvä siinä mielessä, että ensimmäisenä ei ollut vastassa talven pakkaset ja mahdolliset vesien jäätymiset. Kesäaikaan olisi ollut kiire vaihtaa kesken rehunteon omistajuus. Keväällä oli enemmän aikaa opetella ja perehtyä asioihin. Säilörehu loppui ensimmäisenä vuonna huhtikuussa, mutta he olivat laskeneet ennen kaupantekoa, kuinka paljon ostorehulle piti varata käyttöpääomaa.

Niin ja kauppakirjaan kirjattiin ehto, että lypsyrobotin on oltava toimintakunnossa luovutushetkellä, justiin sen riskin hallitsemiseksi, että jos se päästää viimeiset savut siihen paikkaan, kun kauppakirjat on tehty.

Kehittämismenot ovat olleet yhden ostajan kertoman mukaan heillä paljon suuremmat, mitä osasivat arvioida aluksi. Kassan käyttöpääoman määrä nostettiin myös riskienhallinnan kannalta tärkeäksi.

Joo investoinnit, ne on tietysti omia päätöksiä, että investoidaan. Me ollaan tehty paljon enemmän kuin siinä arvioitiin, mutta se on tilan kehitystä ja sitten me ollaan ostettu lisää maata ja semmoista ja se käyttöpääoman tarve oli pieni yllätys - - tuli koronat ja muut, niin nehän hidasti meidän myyntiä aika paljon.

No itse riskejä, niin mitä siinä tulee vastaan yllätyksiä, joku kallis juttu pamahtaa heti alkuvaiheessa. Kassassa ei ole alkuun hirveästi käyttöpääomaa ja jos yhtäkkiä tarvittaisiin 10 tuhatta yhteen remonttiin ja 10 tuhatta toiseen, niin miten perus toiminnot saatais turvattua.

6.9 Arvon määrittäminen

Ostajilla ja myyjillä oli vaihtelevasti tietoa arvon määrittämisestä, osalla vaikutti selkeästi se, ettei asioita enää jälkikäteen niin hyvin muistettu. He myös luottivat ammattilaisten laskelmiin melko hyvin. Laskelmia laadittiin omasta näkökulmasta. Myyjät laskivat yrityksen arvoa ja heidän veroseuraamuksiaan. Ostajia kiinnosti millä hintaa on kannattava ostaa, jotta tuotoilla pystytään maksamaan pankille laina takaisin sekä jatkamaan tuotantoa kannattavasti. Näiden kahdenlaisten laskelmien avulla lähdettiin etsimään kultaista keskitietä. Haastatellut myyjät olivat kaikki sitä mieltä, että hinnan täytyi olla sellainen, että ostaja pystyy jatkamaan yritystoimintaa. Haastatelluista ostajista taas löytyi yksi tapaus, jossa ostajan ja myyjän välillä oli suuri ero siinä, mitä he ajattelivat kaupan myyntihinnaksi.

Yhden myyjän tapauksessa arvoa mietittiin ensin mututuntumalla esimerkiksi sen kautta, että paljonko velkojen maksuun vielä menee rahaa ja paljonko kaupasta jäisi rahaa käteen. Tämän jälkeen asiantuntijan kanssa määriteltiin omaisuuserille käyvät arvot sekä niiden yhteisarvo.

Kyllä se loppujen lopuksi on aika paljon sitäkin, että sen hinnan pitää olla sellainen, että on mahikset jatkajalla selviytyä siitä ja se on myös se kysyntä ja tarjonta kanssa, mitkä vaikuttaa siihen markkinoilla. Kyllä jos on paljon kysyntää ja kykyä maksaa niin, silloin se hinta on korkeampi, mutta se oli varmaan paljon sitä, että ne laskelmatkin näytti, että mikä se voi olla se hinta. - - Ja sitten ruvetaan sitä sovittamaan sinne rahoituspuolelle sitä summaa, mikä siinä on, että miltä se näyttää, että - - voiko tällaisen hinnan pystyä maksamaan, että selviytyykö ostaja siitä.

Ostajan näkökulmasta arvoa määriteltiin pelloille alueen hintoihin vertaamalla sekä tuottoarvoa laskemalla. Laskelmissa otettiin huomioon myös tulevat korjausinvestoinnit. Huutokaup-pamenettelyssä markkinat määrittivät yrityksen arvon korkeammaksi, kuin laskelmien mu-kaan ostaja oli määritellyt. Hän koki, että kahden neuvotellussa kaupassa hinta olisi jäänyt alhaisemmaksi. Kauppakirjassa oli määriteltä eri omaisuususerien arvot esimerkiksi koneet ja eläimet. Ainakin kolmella kuudesta ostajasta tilakauppa oli toteutettu lahjaluontoisena kaup-pana eli omaisuuden arvo oli väliltä 50–75 % verottajan mukaisesta käyvästä arvosta arvos-tuskertoimen mukaisesti.

No aika suuri osa kauppahinnasta oli peltoa, että tietysti jonkinlainen arvo oli ko-neilla - - niitä arvojanahan säädettiin siinä matkan varrella, jotakin asuinrakennuksen arvoaan laskettiin aika alhaiseksi ja laitettiin enemmän arvoa muille. Rakennuksilla oli joku arvo. Suurin oli varmaan se pelto, mistä se hinta tuli ja se robotti nyt on aika uusi, niin siitä tuli kanssa.

Eräs ostajista kertoi, että he ostivat tarvitsemansa omaisuususerät ja perustivat näin oman yri-tyksen, jonka pohjalta he lähtivät pyörittämään yritystoimintaansa puhtaalta pöydältä.

Me tehtiin asset-kauppa - - eli me perustettiin uusi yritys. Ostettiin nää assetit, omaisuususerät sisään ja alettiin pyörittää liiketoimintaa sen pohjalta. Kun toinen vaihtoehto olisi ollut sopia, mikä sen kokonaisyrittäjän hinta on ja ostaa se yritys kaikkine asetteineen, mutta tällä lailla se on siivompi tehdä, koska jos siellä on jotain luurankoja kaapissa, niin ne ei seuraa uusille omistajille.

6.10 Lähtökohdat hinnan muodostukseen

Yksi myyjistä kertoi, että hinta oli laskettu ennen sopivan ostajan löytymistä jo hyvin tarkkaan. He saivat sovittua hinnan ostajien kanssa siitä hintahaarukasta, jonka he olivat etukäteen määrittäneet. Toinen myyjä nosti esille, että monelle hinnan määrittäminen saattaa olla vai-keaa ja sitä saatetaan yliarvioida, vaikka tärkeimmäksi pitäisi nostaa se, että hinnan kuuluisi olla sellainen, että ostaja pystyy jatkamaan yritystä. Myyjälle itselleen riitti se, että hän oli saanut vuosikymmenien ajan oman palkkansa työstään.

Eräs ostaja nosti esiin, että hänen mielestään myyjät olivat päättäneet myydä yrityksensä ja he olivat käsitelleet asian perusteellisesti ja halusivat eri hommiin. Monella muulla maatilalla, jota he olivat käyneet katsomassa, oli havaittavissa yrittäjillä luopumisen tuskaa, jolloin hin-nan kanssa oli vaikeaa. Tunnearvo oli hinnoiteltu mukaan kauppahintaan. Ostajan näkemyk-sen mukaan yrityksen kehittämistä tulisi pystyä jatkamaan, ilman että yritys ”kuolee

velanmaksuun” eli jää jälkeen kehityksestä pikkuhiljaa, kun lainan maksun jälkeen ei ole varallisuutta korjaus- tai kehitysinvestointeihin.

Tämä tila oli hyvässä taloudellisessa tilanteessa ollut koko ajan, niin sehän auttaa. Jos on puoli kuollut tila ja konkurssi ja kuvitellaan se myymällä pelastaa, niin siihen pitää pystyä jonkun ulkopuolisen tuoda paljon rahaa lisää, niin se ei tule onnistumaan, että kyllä sen myytävän tilan taloudellinen kunto pitää olla hyvä, jotta sen saa jollekin myytyä, että joku viittii sen ostaa.

Sillä lailla kannattavaa toimintaa oli ja mun mielestä ihan saatiin mukavasti palkkaa siitä hommasta, että se oli silloin hinnoittelussa sellainen lähtökohta, että ei laiteta jatkajaa siihen asemaan, että se on mahdottomuus taloudellisesti pärjätä siinä. Me laitettiin se hinta semmoiseksi, että oman näkemyksen mukaan sillä pitäisi pärjätä.

6.11 Verotus

Yksi tilakaupoista tähdättiin vuodenvaihteeseen siitä syystä, että se koettiin verotuksellisesti helpoimmaksi. Myyjät ottivat selvää verotuksellisista seurauksista mm. asiantuntijoiden avulla sekä yksi myyjistä verotuksen ennakkopäätöksen avulla. Myyjillä yhden tapauksessa luovutusvoittovero ei maksettu, sillä luovutusvoittoa ei heillä myyjän mukaan syntynyt tehtyjen metsä- ja peltokauppojen takia.

Toisen myyjän tapauksessa odoteltiin tietoisesti 10 vuotta osakeyhtiön perustamisesta, ennen kuin aiottiin myydä osakeyhtiö eteenpäin. Tämä perustui luovutusvoiton laskemiseen, joka yleensä lasketaan vähentämällä myyntihinnasta hankintamenot sekä voiton hankkimisesta aiheutuneet kulut (Veronmaksajain Keskusliitto, 2024). Toinen vaihtoehto on vähentää hankintameno-olettama, joka kasvaa 10 vuoden jälkeen 20 %:sta 40 %:tiin myyntihinnasta. Myyjä pystyi käyttämään hankintameno-olettamaa 10 vuoden jälkeen.

Siinä vaiheessa selvitettiin nämä, paljonko joudutaan maksamaan luovutusvoittoveroja ja se muuten oli sellainen, että se vähän riipaisi, kun me ollaan koko elämämme tehty töitä ja velkaa on aina maksettu pois, ostettu maata lisää ja sitten oli valtion käsi pitkällä, kun niitä ei saanut vähennyksiin, niitä maan ostoja ja rakennuksissa oli aika pieni poisto.

Vaikka meillä oli siinä jonkun verran velkaakin, mutta se velka oli muodostunut sillä lailla, että me oltiin ostettu näitä peltuja ja metsiä eli oikeastaan kaikki se velka oli maan hankinnasta johtuvaa, niin tässä myyntitilanteessa oli eduksi, kun - - ei tullut myyntivoiton verotusta ollenkaan, että se oli tappiollinen se myynti, niin me saatiin sitten vähennyksiin.

Se kymmenen vuotta oli sellainen etappi, että sitä me odotettiin, että siitä meidän osakeyhtiön perustamisesta tulee se 10 vuotta täyteen, niin se oli edullisempi myyrä, että se oli ainakin sellainen seikka mihin kiinnitettiin huomiota.

6.12 Itsereflektiota myyjiltä

Kauppakirjojen tekijän roolia myyjät korostivat tärkeäksi, jotta asiat saatiin sovittua selkeäksi ostajan ja myyjän välille, jolloin konflikteilta välttyttiin. Valmistautumista ja asioiden aikaista suunnittelua myyjät korostivat. Yhdessä tapauksessa myyjät kokivat, että kauppapäivä tuli yllättävän äkkiä vastaan ja pientä kiirettä oli tavaroiden ja kaupan ulkopuolelle jätettyjen koneiden siirtämisessä. He korostivat myös selkeyden tärkeyttä siinä, mitä tavaroita ostaja haluaa jätettävän ja mitä myyjät saavat hävittää ennen lähtöään.

Kaikki sanoi sen, että ruvetkaa suunnittelemaan riittävän ajoissa, niin se on ollut tän koko ajan mielessä, että me ruvettiin suunnittelemaan sitä riittävän ajoissa, että se viisi vuotta hiottiin sitä hommaa siinä.

Asiantuntijoiden käyttöä tilakaupassa painottivat kaikki. Koettiin tärkeäksi, että myyjät ja ostajat ymmärtäisivät ottaa tarpeeksi ulkopuolista apua kaupan tekoon esimerkiksi laskelmien ja kauppakirjojen laatimiseen. Olennaiseksi pointiksi nousi se, ettei yrittäjä tee kovinkaan montaa tilakauppaa elämänsä aikana. Asiantuntijat, joilla on kokemusta kauppojen hoitamisesta, olivat tärkeä osa kaupan onnistumista. Eräs myyjistä mainitsi, että kaupan liitteiksi kannattaa ottaa mahdollisimman paljon erilaisia lausuntoja esimerkiksi rakennusten kunnosta, jotta kauppojen tekemisen jälkeen ei tulisi erimielisyyksiä siitä, mitä kaupassa on ostettu tai myyty.

6.13 Itsereflektiota ostajilta

Haastateltujen mielestä on tärkeää muistaa kauppakirjaan merkitä kaikki olennainen, kuten päivämäärät sovituista asioista sekä erilaiset vastuukysymykset. Etenkin kotieläintilan kaupoja tehtäessä tärkeää on pohtia kaikki asiat siltä kannalta, että tuotannon on pyörittävä koko ajan vaihdoksen aikanakin.

Ei siellä voi olla mitään tuotantotaukoa sen takia, että ollaan kauppakirjoja kirjoittamassa, vaan se pitää toimia joka hetki, sen pitää olla selvää, että kuka vastaa.

Eräs ostaja halusi painottaa tuleville ostajille, että ostokohteeseen kannattaa tutustua tarkkaan, penkoa kaikki mahdollinen tieto, jos suinkin mahdollista, jopa haastatella naapurustoa. Mahdollisten yhteistyökumppanien ja verkostojen selvittäminen etukäteen on tärkeää, esimerkiksi lähimmän eläinlääkärin tai koneiden huoltopalveluiden etäisyys ostokohteesta. Myös verolomaketta suositeltiin tarkistettavaksi tarkkaan, sillä tulos saadaan näyttämään paremmalta, jos esimerkiksi laskuja on jätetty maksamatta.

Jos on jotakin hankittu osamaksu leasingilla niin, selvittää hyvin tarkasti, että mikä se homma niiden kanssa on ja jos siinä yhtään haiskahtaa epämääräiseltä, niin melkein pyrkiä, ettei sekaannu niihin ollenkaan, että jos tarvitsee jotakin, niin hommaa sitten itse omia reittejään.

Muita nostettuja yksittäisiä pointteja oli esimerkiksi konekaluston hyvä kunto, ettei heti tarvitsisi alkaa investoimaan, kun ei saada tehtyä töitä reistailevien koneiden takia. Eräs ostaja oli saanut neuvoteltua myyjän kanssa eläinten oston korottomana sekä pitkällä maksuajalla. Mahdollisen avun käyttö ensimmäisen kuukauden päivittäisiin askareihin koettiin tärkeäksi, sillä aikaa kuluu aluksi monen uuden ja yllättävän asian hoitoon, joita ei välttämättä osata enustaa. Aikaa voi mennä esimerkiksi asioiden sopimisiin ja sopimuksien allekirjoittamisiin, pannon hankintaan ja tukioikeuksien siirtoon. Tärkeää on myös selvittää oma lomaoikeus ensimmäiselle vuodelle, jotta tietää, onko oikeutettu pitämään lomaa ensimmäisenä vuonna.

6.14 Tuleville myyjille ja ostajille vinkkejä

Kaikki myyjät painottivat tarpeeksi ajoissa myyntiin laiton miettimistä ja sen valmistelua. Myyjät ja ostajat kannustivat tulevia ostajia olemaan rohkeammin liikkeellä ja etsimään itselleen sopivaa maatalousyrittäjästä.

Se on varmaa, että siinä kannattaa käyttää aikaa. Kun meille tuo tilanne oli aika selkeä, että oli etukäteen niin paljon pohdittu ja se oli sillä lailla lopputuloksena. Siinä ei ollut paljon mitään vaihtoehtoja ja hyvät ostajat saatiin, niin ei siinä mitään. Se meni hyvin.

Rohkeammin matkaan, että niitä tiloja tulee myyntiin ja tarvittaisi ostajia. Mä uskoisin, että ostajat ei ole riittävän rohkeasti liikenteessä ja että takerrutaan niihin omiin tiloihin, vaikka jos on se oma tila olemassa, mutta siinä on vähän huonot lähtökohdat - - On tällaisia ajatuksia, että voi voi kun tää nyt on täällä päin Suomea ja voi voi, täällä on näin kiviset pellot tai jotain muuta, että - - kyllä kannattaa rohkeammin katsoa, että mitä on tarjolla ja vaihtaa paikka sinne missä haluaisi olla. - - Tietysti se vaatii äärettömästi rohkeutta, jos vaihtaa tilaa, että myy omansa

ja lähtee toiseen paikkaan, mutta se on hyvä vaihtoehto. Se täytyy myöntää, että siitä voi saada vihat niskaansa, jos tekee sen siirron, mutta mä luulen, että tiloja tulee myyntiin aina vain enemmän ja yrittäjät ikääntyy, niin kyllä tällaista liikehdintää tulee olemaan enemmän, että tiloja ostetaan ja myydään.

Varmaan ainakin se on hyvä, että jakaa rohkeasti sitä omaa ilmoitustansa ja käy katsomassa tiloja, vertailee ja etsii niistä sitten semmoisen, mikä sopii itselle parhaiten ja kun se on löytynyt, niin käyttää niitä asiantuntijoita apuna niissä laskelmissa.

Ostajista yksi painotti sitä, että jos päättää ostaa maatalousyrityksen, täytyy löytyä uskoa tulevaan ja olla valmis sitoutumaan. Vinkeiksi nostettiin esille koulutuksen hankkiminen ennen oman yrityksen perustamista. Käyttöpääomaa tulisi varata tarpeeksi heti alkuun. Yksi ostajista kehotti tarkastelemaan ostokohteita sillä silmällä, että minkälaisia vaatimuksia tulevaisuudessa esimerkiksi eläinten hyvinvoinnin näkökulmasta voisi tulla.

No kyllä se pitää se myyntihinta olla kohdallaan, että kannattaa ostaa se tila ja miettiä mitä kaikkea on luultavasti tulossa eläinten hyvinvointiin vaatimuksia esimerkiksi lehmien ulkoiluun, niin ostaa semmoisen tilan, missä se ulkoilu on mahdollista järjestää, ja että mietit vielä kaks kertaa.

Esiin nousi myös työmäärän järkevä arviointi aloittelevana yrittäjänä. Ostajan mukaan yrittäjälle itselleen ei kannata laskea kahdeksan tunnin työpäiviä, jotka koostuvat vain rutiininomaisista töistä, kuten yhtenä esimerkkinä eläinten ruokinta. Yrittäjänä rutiinitöiden lisäksi aikaa menee esimerkiksi yrityksen johtamiseen ja yllättävienkin asioiden hoitamiseen, kuten varaosien hakemiseen koneen hajotessa. Ostaja toi myös esille, että yrittäjän sairastuessa olisi hyvä, jos yrittäjän ei tarvitse tehdä välttämättä pakollisten rutiinitöiden lisäksi muuta, vaan hän saisi siirrettyä töitä seuraaville päiville ja täten tehdä lyhyemmän päivän sairaana.

Kukaan haastatelluista ei katunut myymistään tai ostamistaan. Yritystoiminnalla nähtiin omat riskinsä, mutta toivoakin löytyi sekä uskoa tulevaan.

Se hienous omassa navetassa on, että sinne saa itse tehdä ja kokeilla, eikä tarvitse vääntää vanhan sukupolven kanssa, että voidaanko niin tehdäkään ja jos ei se kokeilu onnistu, niin siitä ei tule mitään tyrmäystä, vaan siinä pystyy pohtimaan, että no se ei tällä kertaa onnistunut, kokeillaan pikkuisen uudella twistillä ensi kerralla uudestaan.

Meidät otettiin hirveän hyvin vastaan täällä. Meillä on paljon kavereita - - ja se on semmoinen, että tavallaan kilpaillaan, mutta kuitenkin ei, kun me ollaan iso tila, meillä on kaikki koneet, niin porukka lainailee meiltä kaivuria ja se on ihan samantyyppistä kuin Suomen maaseudulla, että autetaan toisia.

7 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Maatalouden rakennekehitys on seurannut pidemmän aikaa trendiä, jossa maatalousyrittysten määrä on vähentynyt. Pienet maatalousyrietykset ovat vähentyneet samaan aikaan, kun suurempien määrä suhteellisesti on kasvanut. Tämän kaltaiset muutokset vaikuttavat siihen, että suurten maatalousyrittysten jatkajilta vaaditaan ammattitaitoa sekä yrittäjämäistä asennetta. Yrityksen jatkajaksi ei sovellu kuka tahansa. Jatkajia voi olla tarpeellista etsiä myös lähisuvun ulkopuolta, jos potentiaalista jatkajaa ei löydy muutoin. Maatalousyrittäjien keski-ikä on noussut samanaikaisesti, kun uusien yrittäjien määrä on laskenut. Tämä viittaa siihen, että tulevaisuudessa yhä useampi yritys on vailla uutta jatkajaa. Yhtenä vaihtoehtoina voidaan pitää maatalousyrityksen myymistä ulkopuoliselle ostajalle.

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää toisilleen tuntemattomien myyjien ja ostajien tekemiä omistajanvaihdoksia ja lisätä tietoa tilakaupoista niille, jotka miettivät yrityksensä tulevaisuutta tai ovat kiinnostuneita maatalousyrittämisestä. Keskeisenä tavoitteena oli tarkastella heidän taustatekijöitään, itse prosessia sekä myyjien ja ostajien näkemyksien kohtaamista esimerkiksi kauppahinnan muodostumisessa. Työn tavoitteet saavutettiin hyvin siltä osin, että haastateltavien kertomusten kautta saatiin paljon arvokasta tietoa esimerkiksi siitä, mitä asioita he pitivät tärkeinä onnistuneessa tilakaupassa. Myyjien ja ostajien näkemykset olivat keskenään hyvin samankaltaisia ja molemmat ymmärsivät toisiaan yhtä tilakauppaa lukuun ottamatta. Jokainen tilakauppa oli ainutlaatuinen, joten tekemällä haastattelut joillekin toisille myyjille ja ostajille voisi sitä kautta saada tästä opinnäytetyöstä poikkeavia vastauksia. Opinnäytetyöhön haastateltiin kolme maatalousyrityksen myyjää sekä kuusi ostajaa. Haastattelujen määrän jäädessä yhdeksään ei tutkimustuloksia voida yleistää koskettamaan suurempaa joukkoa muita maatalousyrityksien myyjiä tai ostajia.

Tutkimuksen tuloksina saatiin selville, että myyjät myivät maatalousyrityksensä vanhuuden ja eläkkeelle siirtymisen vuoksi. He olivat tiedustelleet perheenjäsenten ja sukulaisten kiinnostusta jatkamiseen, mutta eivät olleet löytäneet ketään sopivaa jatkajaa, siispä he päättivät myydä maatalousyrityksensä ulkopuoliselle ostajalle. Ostajia yhdisti kiinnostus maatalousyrittämisestä kohtaan. Kahdella heistä oman maatalousyrityksen perustamiseen vaikutti läheinen sijainti vanhempien yritykseen, jonka kanssa tehtiin läheistä yhteistyötä oston jälkeen. Sopivan ostokohteen löytymiseen ostajat käyttivät erilaisia reittejä, kuten ostoilmoitusta, konsultteja tai suhteita. Osalle sopivan ostokohteen etsiminen oli pitkän etsinnän tulos, kun taas toisilla oma maatalousyritys löytyi sattumusten kautta.

Myydyistä maatalousyrityksistä yksi kolmesta oli jäähdytelty suunnitelmallisesti esimerkiksi tuotantoon ei enää investoitu loppuvaiheessa. Jäähdyttelyyn vaikutti myyjien arvio tuotanto-suunnan kannattavuudesta. Kaikilla myyjillä oli tavoitteena saada koko kokonaisuus kerralla myytyä ja välttää myymättömien omaisuusosien itselle jäämistä. Vuokraaminen ei ollut kenellekään myyjistä ensisijainen vaihtoehto, mutta sitä käytettiin kaupan välivaiheena yhden myyjän sekä ostajan tapauksissa. Myyjät halusivat antaa tuleville ostajille mahdollisuuden jatkaa heidän rakentamaansa elämäntyötään. Usko ulkopuolisen ostajan löytymiseen motivoi myynnissä. Myyntiprosessi oli pitkään harkittu ja suunniteltu. Myyjät arvioivat yrityksiensä arvoa asiantuntijoiden avulla sekä selvittivät veroseuraamuksia.

Ostajilta löytyi monipuolisesti kokemusta maataloudesta sekä viideltä kuudesta maatalouden tutkinto. Kauppaprosessi kesti puolesta vuodesta lähemmäs kolmeen vuoteen, alkaen ensimmäisestä yhteydenotosta ja päättyen siihen, että ostajasta tuli koko maatalousyrityksen uusi yrittäjä. Tyypillistä oli, että kaupasta jätettiin pois myyjän omistamaa metsää tai peltoa. Peltoa usein vuokrattiin myyjältä. Ostajat arvioivat ostokohteen kannattavuutta ja laskivat, millä hinnalla kaupan tekeminen olisi järkevää. He laativat ostokohteen rahoituksen hakemista varten muun muassa liiketoimintasuunnitelman sekä rahoituslaskelmia. Ostajat korostivat kassavirtalaskelmien tärkeyttä, sillä kassan riittävyys sekä kassavirran positiivinen kehitys koettiin tärkeäksi. Laskelmien laatimiseen he käyttivät asiantuntijoita.

Perehdytys vaihteli tapauskohtaisesti muutaman päivän perehdytyksestä jopa usean vuoden mittaiseen yhdessä yrityksen pyörittämiseen asti. Haastatelluista tapauksista voidaan todeta, että ostajien ja myyjien välillä oli vahva luottamus. Tietoa sekä neuvoja välitettiin avoimesti, paitsi yhden tapauksen kohdalla, josta löytyi erimielisyyksiä ostajan ja myyjän välillä.

Myyjät kokivat vaiheittaisen siirron ostajalle epävarmuustekijänä, sillä henkilökemioiden kohtaamista ei voida tietää etukäteen. He kuitenkin kertoivat, että heidän kohdallaan luottamus sekä kommunikaatio ostajan ja myyjän välillä oli sujunut hyvin. Ostajat nostivat riskitekijöiksi eläintaudit, ostajan oman terveydentilan sekä esimerkiksi erilaiset yllättävät menoerät, joita ei osattu ottaa huomioon ennen tilakauppaa. Riskejä pyrittiin pienentämään esimerkiksi eläinten sekä yrittäjän itsensä terveydentilan tarkistamisella ja riittävällä käyttöpääoman varaamisella alkuun. Onnistuneen tilakaupan takana ovat siis ainakin avoin kommunikaatio sekä huolellinen riskien arviointi.

Keskeinen osa kauppaprosessia oli arvon määrittäminen ja se, kuinka kaupan hintaa lähdettiin rakentamaan. Myyjät korostivat kohtuullisen kauppahinnan merkitystä, jotta ostajalla olisi mahdollisuus kehittää ja jatkaa toimintaa kannattavasti. Tunnearvoa ei saisi hinnoitella mukaan. Ostajat painottivat myös, että toiminnan on jatkuttava kannattavana oston jälkeenkin, jotta esimerkiksi lainan takaisinmaksu onnistuu. Veroseuraamuksien selvittäminen oli yksi olennainen osa myyjien valmisteluja. Joskin niiltä ei voinut välttyä tai kauppahintaa nostaa veroseuraamusten takia. Esimerkiksi luovutusvoittoverotusta selviteltiin. Eräs myyjistä kertoi, ettei heille hänen mukaansa syntynyt luovutusvoittoveroa ollenkaan, sillä pellon ja metsän ostamisen takia katsottiin, ettei luovutusvoittoa ollut syntynyt.

Yleisesti tuleville myyjille ja ostajille haluttiin painottaa valmistautumista, perehtymistä sekä asiantuntijoiden käyttöä apuna. Kauppa kirjoihin neuvottiin laittamaan kaikki olennainen tieto sekä mieluummin liian paljon kuin liian vähän sovittuja asioita, kuten erilaiset vastuukysymykset ja päivämäärät. Selkeiden sopimusten avulla heidän mukaansa kauppaan liittyvien konfliktien välttäminen onnistuu paremmin. Myyjät rohkaisivat ajoissa miettimään myymistä vaihtoehtona. Ostajille painotettiin myös työmäärän realistista arviointia sekä ostokohteeseen huolellista tutustumista sekä verkostojen ja yhteistyön selvittämistä alueella.

Myyjän taloudellinen tilanne vaikutti siihen, kuinka paljon hän pystyi tulemaan vastaan myyntihinnassa. Huonossa taloudellisessa tilanteessa oleva maatalousyritys voi pyrkiä saamaan mahdollisimman kovan kauppahinnan, mutta ostajan näkökulmasta tällaisen kohteen ostaminen voi näyttäytyä kannattamattomana, ellei ostohinta ole alhainen. Tällaisessa tilanteessa vain omaisuuseriltä löytyy arvoa ja kannattavampi vaihtoehto myyjälle saattaa olla omaisuuserien myyminen erikseen. Kannattava yritystoiminta ja myyjän oma hyvä taloudellinen tilanne taas voivat johtaa siihen, että myyjä pystyy myymään yrityksensä sellaiseen hintaan, kuin ostaja on sen valmis ostamaan. Tällöin myyjän ja ostajan väliset näkemykset ovat lähempänä toisiaan. Tästä voidaan tehdä johtopäätös siitä, että todennäköistä on kannattavien maatalousyriksien tilakauppojen lisääntyminen tulevaisuudessa.

Tulevaisuudessa tarvetta voisi olla kannustuksella myymiseen. Mikäli lähisukulaaisista ei löydy sopivaa jatkajaa, ei tuotannon alas ajaminen ole ainoa ratkaisu. Vaihtoehtona voi miettiä ulkopuoliselle myymistä, vaikka pitkät perinteet suvussa jatkumiselle ovatkin vielä olemassa. Alalle uusien nuorien hakeutumista helpottaisi tarjolla olevien maatalousyriksien helpompi löytyminen ja yritysten julkinen myyminen. Haastattelujen pohjalta nousi

esille myös tarve asiantuntevampaan osaamiseen asiantuntijoilta. Suvun ulkopuolisten tilakauppojen ollessa vielä melko harvinaisia haaste asiantuntijoiden osaamisen riittävydestä on perusteltua. Useampaa asiantuntijaa käyttäen tilakauppoja tekevät voivat varmistaa parhaan tiedon ja taidon saamisen.

Haastatteluihin rakennetut kysymyspatteristot eivät sopineet jokaiseen haastattelutilanteeseen täydellisesti. Kysymysten asettelussa olisi voinut olla tarkempi, jotta kysymykset eivät olisi olettaneet liikaa tietynlaisia vastauksia. Jokaisen haastateltavan lähtökohdat ja tilanne kun olivat ainutlaatuisia. Valittu tutkimusmenetelmä kuitenkin mahdollisti kysymysten väliin jättämisen tai uudelleen muotoilemisen siten, että haastateltavilta saatiin arvokasta tietoa tästä huolimatta. Tutkimuksen toteutus oli onnistunut siitä näkökulmasta, että aiheena oli monelle vuosien takaiset tapahtumat, joiden muisteleminen aluksi oli jopa haastavaa, mutta haastattelun edetessä heille muistui mieleen tapahtumia, joita he eivät olisi todennäköisesti muistaneet lyhyemmässä haastattelussa tai kirjoittamalla vastauksiaan kyselylomakkeelle ilman vuorovaikutusta haastattelijan kanssa.

Aihetta tutkittaessa vielä lisää voisi mukaan ottaa asiantuntijoita ja heidän näkemyksiään, sillä heiltä voisi saada uudenlaisia näkökulmia aiheeseen. He todennäköisesti osaisivat kertoa, mitä tyypillisiä teemoja yleensä nousee esille tilakaupoissa tai mitä kompastuskiviä heidän mielestään tilakauppoihin liittyy. Tässä työssä tarkasteltiin verotuksellisia seurauksia suppeasti, joten ne voisivat kaivata lisäselvitystä. Lisäratkaisuja kaivattaisiin myös siihen, että potentiaaliset myyjät ja ostajat kohtaisivat paremmin toisensa.

LÄHTEET

- Elinkeino-, liikenne ja ympäristökeskus. (21.12.2023). *Maatalouden investointituen ja nuoren viljelijän aloitustuen maksut käynnistyvät tammikuussa*. <https://www.ely-keskus.fi/-/maatalouden-investointituen-ja-nuoren-viljelijan-aloitustuen-maksut-kaynnistyvat-tammikuussa>
- Harju-Kivistö, E. (29.8.2022) *Maatilan hinnoittelu*. ProAgria Maaseutukiinteistöt.fi. <https://www.maaseutukiinteistot.fi/uutiset/maatilan-hinnoittelu>
- Heikkinen, A-M., Eskelinen, L., & Laajalahti, K. (2019). *Karjatilän siirtyminen perheen ulkopuoliselle yrittäjälle: Selvitys uusista omistajanvaihdosmalleista*. Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahasto, ProAgria Itä-Suomi, & MTK Pohjois-Savo. <https://pohjois-savo.mtk.fi/documents/197480/0/Karjatilän+siirtyminen+perheen+ulkopuoliselle+yrittäjälle+selvitys+uusista+omistajanvaihdosmalleista+%284%29.pdf/d9a23dee-277b-aeac-99bf-548df6062b38?t=1605869801414>
- Kallunki, J-P, & Niemelä, J. (2007). *Uusi yrityksen arvonnämittä. Talentum Media Oy*.
- Kapanen, A. (27.4.2022). *Yrityskaupat: Yrityksen hinta ja arvo ovat eri asioita*. Comset. <https://comset.fi/fi/yrityskaupat-yrityksen-hinta-ja-arvo-ovat-eri-asioita/>
- KHT-yhdistys - Föreningen CGR ry. (2006). *IFRS ja yrityskauppojen arvostuslaskelmat*. KHT-Media Oy.
- Kuusela, A. (14.2.2022). *Kustannusten nousu karsi maatalouden investointeja vuonna 2021*. Ruokavirasto. <https://www.ruokavirasto.fi/viljelijat/tuet-ja-rahoitus/uutiset/kustannusten-nousu-karsi-maatalouden-investointeja-vuonna-2021/>
- Lappalainen, J. (22.3.2018). *Maatalouden toimintaympäristö 2025: Viljelijän oma osaaminen entistä tärkeämpää*. Maa- ja metsätalouden keskusliitto (MTK). https://www.mtk.fi/documents/20143/438658/Maatalouden_toimintaymparisto_2025_Lappalainen.pdf/97082010-a047-e2af-f8f9-2b21d65a3ce6?t=1549961079712
- Lauriala, J. (2011). *Yrityskauppa*. WSOYpro Oy.
- Lehtonen, H., Niskanen, O., Karhula, T., & Jansik, C. (2017). *Maatalouden rakennekehitys ja investointitarve vuoteen 2030: Markkinaskenaarioiden vaikutus maatalouden tuotantorakenteeseen*. Luonnonvarakeskus. https://jukuri.luke.fi/bitstream/handle/10024/538895/luke-luobio_19_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Liespuu, S. (10.2.2023). *Nuoret saatava mukaan maatalouteen – PTT julkaisi konkreettisia ehdotuksia maatalouden kannattavuuden parantamiseksi*. AGRImedia. <https://www-agrimedia-fi.libts.seamk.fi/nuoret-saatava-mukaan-maatalouteen-ptt-julkaisi-konkreettisia-ehdotuksia-maatalouden-kannattavuuden-parantamiseksi/>

- Luonnonvarakeskus. (1.9.2023). *Maatilojen kannattavuuskehitys kääntymässä laskuun*. <https://www.luke.fi/fi/uutiset/maatilojen-kannattavuuskehitys-kaantymassa-laskuun>
- Maanmittauslaitos (MML). (i.a.-a) *Kauppa-arvomenetelmä*. <https://ak.maanmittauslaitos.fi/2022/arviointimenetelmat/kauppa-arvomenetelma>
- Maanmittauslaitos (MML). (i.a.-b). *Kustannusarvomenetelmä*: <https://ak.maanmittauslaitos.fi/2022/metsatalous/arviointimenetelmat/kustannusarvomenetelma>
- Maanmittauslaitos (MML). (i.a.-c). *Pellon hintakehitys alueittain*. <https://ak.maanmittauslaitos.fi/2023/pellon-hintakehitys-alueittain>
- Maanmittauslaitos. (i.a.-d) *Summa-arvomenetelmä*. <https://ak.maanmittauslaitos.fi/2023/metsatalous/arviointimenetelmat/summa-arvomenetelma>
- Mannila, M. (14.2.2023). *Työkaluja laadulliseen tutkimukseen*. Seinäjoen Ammattikorkeakoulu. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/790256/Tyokaluja_laadulliseen_tutkimukseen.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Niemi, J., & Väre, M. (2017). *Suomen maa- ja elintarviketalous 2016/2017*. Luonnonvarakeskus. https://jukuri.luke.fi/bitstream/handle/10024/538932/luke-luobio_17_2017.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Niskanen, O. (17.2.2022). *Maatalous tarvitsee nuoria yrittäjiä: Tarjoaako CAP27 uusia keinoja?* Luonnonvarakeskus. <https://www.luke.fi/fi/blogit/maatalous-tarvitsee-nuoria-yrittajia-tarjoaako-cap27-uusia-keinoja>
- Rantanen, J. (2013). *Arvonmäärittäminen yrityskaupassa*. Suomen Yrittäjien Sympoint Oy.
- Sipiläinen, T. (27.9.2022) *Arviointimenetelmät ja niiden käyttö eri tilanteissa: Terminologia haltuun*. Helsingin yliopisto. https://maaseutuverkosto.fi/wp-content/uploads/2022/07/Arviointimenetelma_Sipilainen_27092022.pdf
- Stenholm, P. (2005). Yrityksen sukupolvenvaihdos ja sen suunnittelu. Teoksessa J. Heinonen (toim.), *Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos: Käsikirja luopujille ja jatkajille* (s. 22–28). Tietosanoma Oy.
- Tilastokeskus. (27.2.2023). *Maanviljelijöiden keski-ikä yhä kasvussa*. <https://www.stat.fi/julkaisu/clame5l0nbv7r0aw1lnf7h94z>
- Tilastokeskus. (30.3.2022). *Maa- ja metsätalousyritysten taloustilasto 2020*. https://www.stat.fi/til/mmtal/2020/mmtal_2020_2022-03-30_fi.pdf

Tuomi, J., & Sarajärvi, A. (2018). *Laadullinen tutkimus ja sisällön analyysi*. Kustannusosakeyhtiö Tammi. (3. korj. p.).

Verohallinto. (31.10.2019). *Omaisuuksien luovutusvoitot ja -tappiot luonnollisen henkilön tuloverotuksessa* (Määräys 503/2010). <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48935/omaisuuden-luovutusvoitot-ja--tappiot-luonnollisen-henkilön-tuloverotuksessa/>

Verohallinto. (9.10.2023). *Maatilan sukupolvenvaihdos verotuksessa* (Määräys 503/2010). <https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/48496/maatilan-sukupolvenvaihdos-verotuksessa2/>

Veronmaksajain Keskusliitto. (29.1.2024). *Myyntivoitto eli luovutusvoitto*. <https://www.veronmaksajat.fi/neuvot/henkilöverotus/sijoittaminen/myyntivoitot-ja-tappiot/2023/myyntivoitto-/#6279e08d>

Yritysporssi. (i.a.). *Yrityksen arvon määrittäminen – kaikki mitä sinun tulee tietää*. https://www.yritysporssi.fi/blogi/yrityksen-arvonmaaritys-kaikki-mita-sinun-tulee-tietaa-691#h_3701334927491660651000580

LIITTEET

Liite 1. Haastattelukysymyksen maatalousyrityksen myyjälle

Liite 2. Haastattelukysymykset maatalousyrityksen ostajalle

Haastattelukysymykset maatalousyrityksen myynnistä

Myymisen tausta:

- Kuinka kauan myyntiin laittoa suunnittelit/valmistelit ja mitä asioita sen eteen tehtiin?
- Jatketttiinko maatalan toiminnan kehittämistä loppuun asti, vaikka epävarmuus sopivan ostajan löytymisestä saattoi olla?
- Mikä sai sinut uskomaan, että tilalle löytyy ulkopuolinen ostaja?
- Minkälaisia asioita otit huomioon, jotta tila olisi mahdollisimman houkutteleva ostokohde?
- Kauanko tila oli myynnissä ennen ostajan löytymistä? Oliko useita ostajaehdokkaita, miksi kaupat eivät ole syntyneet joidenkin ostajaehdokkaiden kanssa?

Myminen prosessina:

- Kauanko myyntiprosessi kesti, kun ostajaehdokas oli löytynyt? Mitä vaiheita prosessi sisälsi?
- Myytiinkö/ostettiin koko tila kerralla vai esimerkiksi vaiheittain?
- Oliko vaihtoehtona yksittäisten osien (pellot, rakennukset) vuokraaminen/myyminen tai koko tilakokonaisuuden vuokraaminen? Tai vuokrauksen kautta lopulta myyminen?
- Missä vaiheessa varmistui, että ostaja saa rahoituksen ja kaupat syntyvät tilasta?
- Jätettiinkö jotain omaisuutta kaupan ulkopuolelle?
- Mitä kautta myitte tilaa? Oliko kiinteistövälittäjä mukana?
- Oliko käytännön perehdyttämistä maatalan toimintaan ennen omistajien vaihtamista?

Arvon määrittäminen myynnissä:

- Millä tavalla maatalousyrityksen arvo määriteltiin (ja/tai yksittäisten omaisuuskohteiden arvo), kuinka alkuperäinen myyntihinta muodostettiin?
- Ajattelitko kauppahintaa esimerkiksi seuraavien ”vaatimusten” kautta: velat maksetuksi, uuden asunnon ostoa kaupan jälkeen, riittävä elanto myymisen jälkeen?
- Oliko suurta eroa ostajan kanssa sopivasta kauppahinnasta? Kuinka lopulliseen hintaan päästiin?
- Mietittekö verotusta tai huomioittekö esim. luovutusvoittoveron maksamisen kauppahinnasta, kun kyseessä ei ollut perinteinen sukupolvenvaihdos?
- Missä vaiheessa talouslaskelmia laadittiin, laadittiinko niitä teidän vai ostajan puolelta?

Mitä opitte ja haluatte jakaa muille tuleville myyjille:

- Minkälaisia haasteita esiintyi kaupassa tai minkälaisia epävarmuustekijöitä mietit ennen kauppaa?
- Mitä olisit tehnyt toisin tai hoitanut fiksummin, jos lähtisit uudelleen tekemään tilakauppaa? Terveiset tuleville myyjille?

Haastattelukysymykset maatalousyrityksen ostajalle

Tausta

- Mihin asioihin kiinnitit huomiota etsiessäsi potentiaalista ostokohdetta?
- Mikä sai sinut ostamaan juuri tämän maatilan?
- Oliko tarjolla useampi vaihtoehtoinen ostokohde?
- Kauanko etsit sopivaa tilaa?
- Oliko sinulla maataloustaustaa ennen tilan ostamista?
- Olitko päättänyt tuotantosuunnan valmiiksi ennen tilan etsimistä vai olitko avoin kaikelle?

Ostoprosessi

- Olisiko tilakokonaisuuden vuokraaminen ollut vaihtoehto yritystoiminnalle tai vuokraamisen kaupan välivaiheena (eli tila aiotaan ostaa, mutta alkuun vuokrataan)?
- Ostettiinko koko tila kerralla vai esimerkiksi vaiheittain?
- Kauanko ostoprosessi kesti ja minkälaisia vaihteita se sisälsi?
- Kuinka käytännön perehdytys maatilan toimintaan tapahtui?

Ostokohteen talous ja rahoitus

- Minkälaiset mahdollisuudet/riskit arvioit tilalle ja sen liiketoiminnalle ennen ostoa?
- Missä vaiheessa talouslaskelmat (esim. likvi-laskelma) laadittiin, kuka laati, saatiinko laskelmiin mielestäsi kaikki olennainen tieto, jotta laskelmat olisivat mahdollisimman todenperäiset?
- Mihin asioihin/esim. tunnuslukuihin kiinnitit huomiota talouslaskelmissa?
- Oliko rahoituksen saaminen helppoa/vaikeaa ostoon?
- Jätettiinkö omaisuutta pois kaupasta esim. ylimääräistä kalustoa?
- Kuinka avoimesti sait tilasta tietoa myyjiltä ennen ostoa?

Kauppahinta

- Millä tavalla maatalousyrityksen arvo määriteltiin, kuka määritteli arvon?
- Mitä kriteerejä kauppahinnan suuruuteen liittyen sinulla oli? esim. tilan tuotoilla pitää pystyä maksamaan ostosta aiheutuneet velat, kehittämään tilaa, elättämään perhe?
- Oliko suuria näkemyseroja myyjän ja sinun välillä sopivasta kauppahinnasta? Kuinka lopullinen hinta saatiin sovittua?

Lopuksi

- Mitä olisit tehnyt toisin tai hoitanut fiksummin, jos lähtisit uudelleen tekemään tilakauppaa? (terveiset tulevaisuuden maatalousyrityksen ostajille?)