

Kainuun Omistajanvaihdos-kiertue 2024-2025

**Miten alkuun
omistajanvaihdoksessa?**

Birit Oksman & Katri Roininen
Kainuun Yrittäjät,
OV-hanke

**Yrityksen
myyntikuntoon
laittaminen**

Kari Heikkinen,
Kainuun TE-toimisto

**Mitä
yrityskaupassa
tulee huomioida?**

Anu Meriläinen,
Kainuun ELY-keskus

Ohjelma Paltamo

- klo 8.00 Aamukahvia
- klo 8.05 Tilaisuuden avaus
Salla Korhonen, Paltamon kunta
- klo 8.10 Miten alkuun omistajanvaihdoksessa?
Birit Oksman ja Katri Roininen, Kainuun Yrittäjät
- klo 8.25 Yrityksen myyntikuntoon laittaminen
Kari Heikkinen, Kainuun TE-toimisto
- klo 8.40 Mitä yrityskaupassa tulee huomioida?
Anu Meriläinen, Kainuun ELY-keskus
- klo 9.00 Tauko
- klo 9.15 – 10:00 Henkilökohtaiset tapaamiset



**KULJEMME
KANSSASI**

BUSINESS KAINUU
businesskainuu.fi

Omistajanvaihdos – näin se tapahtuu

www.omistajanvaihdosinfo.fi

Yrityskaupan tiekartta myyjälle

1. "Haluan myydä yrityksen"

- päätös luopumisesta.



2. Ota yhteys meihin

- Uusyrittyskeskukset, elinkeino-yhtiöt, kunnan yritysasiamiehet...
> jatkamme kanssasi seuraaviin vaiheisiin.



5. Potentiaalisen ostajan haku

- Hiljainen haku: Uusyrittyskeskukset.
- Kysele työntekijöiltä, yhteistyökumppaneilta ja muulta lähipiiriltä, sekä oppilaitoksista.
- Julkinen haku: Kauppapaikat esim. yrityspörssi.fi ja firmakauppa.fi
- Alueelliset omistajanvaihdoshankkeet: Itä-Savon Uusyrittyskeskus/ Mikkelin kehitysyritys Miksei Oy yritysuneilma.fi



4. Myyntisuunnitelman ja esittelymateriaalin valmistelu

- Kaupan kohteen tarkempi määrittäminen, mitä myydään: koko yhtiö, osa siitä, liiketoiminta tai pelkkä varasto?
- Arvonmäärityksen teettäminen.
- Myyntimateriaalit/kuvat, ilmoitukset, kanavat ja kuka vastaa tiedusteluihin.



3. Yrityksen myyntikunnon tarkastus ja myyntiin valmistelu

- Onko yritys houkutteleva ostajan näkökulmasta?
- Onko yritys aktiivinen ja ajan mukainen (näkyvyys, tunnettuus, kassavirta, koneet, laitteet, osaaminen)? Tee yrityksen myyntikuntoisuudesta: isuyk.fi/myyntikuntoisuus
- Mitä kehittämismahdollisuuksia ja potentiaalia yrityksessä on?
- Tarkasta, että tärkeimpien yhteistyökumppaneiden kanssa tehdyt sopimukset kunnossa ja paperilla.

7. Yrityskauppa-sopimus

- Tarvittaessa aie- tai esisopimus asiantuntijan kanssa ennen varsinaista kauppasopimusta.
- Tarvittaessa DueDilligence asiantuntijan kanssa ennen varsinaista kauppasopimusta.
- Ostotarjoukseen vastaaminen tai mahdollinen vastatarjous.
- Tehdään kauppakirja, käytä asiantuntijaa apuna.
- Yrityksen luovutus.



6. Yrityskaupan neuvottelut potentiaalisen ostajan kanssa

- Varaa tähän vaiheeseen aikaa ja kärsivällisyyttä.
- Haltuunoton/yrityksen luovutuksen valmistelut.
- Tarvittaessa salassapitosopimus.

8. Myyjän irtautuminen yrityksestä

- Varmistetaan hiljaisen tiedon siirtyminen uudelle yrittäjälle:
 - > Jääkö myyjä yritykseen töihin tietyksi ajaksi, hallitukseen, mentoriksi?
 - > Mitä myyjä tekee jatkossa? Omat suunnitelmat tulevaisuudelle?



Yritysneuvojat ovat tukenasi kaikissa prosessin vaiheissa.
Löydät meidät: isuyk.fi

Savonlinnan ja Mikkelin seudun myytäviä yrityksiä löydät: yritysuneilma.fi



Itä-Savon
Uusyritys-
keskus



Vipuvoimaa
EU:lta
2014-2020

Yrittäjyyden ja omistajanvaihdosten edistäminen osana oikeudenmukaista ja vihreää siirtymää -hanke

- Hankkeen toteuttajana on Kainuun Yrittäjät ja sitä toteutetaan ajalla 1.9.2023-31.12.2026. Hanketta rahoittaa Euroopan unioni (Kainuun Liitto), Kajaanin ja Kuhmon kaupungit, Sotkamon, Paltamon, Ristijärven, Suomussalmen ja Puolangan kunnat. Hankkeen kokonaiskustannusarvio on 422 180 €.
- Tavoitteena on parantaa yrityspalveluiden saatavuutta ja asiakaslähtöisyyttä sekä edistää omistajanvaihdosten toteutumista matalan kynnyksen neuvontapalvelun avulla.
- Lisäksi aktivoidaan uusien yritysten perustamista ja edistetään yrittäjyyttä erityisesti opiskelijoiden keskuudessa.
- Julkisten ja yksityisten toimijoiden välistä yhteistyötä tiivistetään entisestään.

Työpaketti 1: Yritysten tilannekuva – tiedolla eteenpäin

Työpaketti 2: Vahvaa viestintää, kannustavia kohtaamisia ja hyödyllisiä työkaluja

Työpaketti 3: Yrittäjyyden edistäminen ja kasvun mahdollistaminen

Työpaketti 4: Julkisten ja yksityisten palveluntuottajien yhteistyön kehittäminen

Työpaketti 5: Oppilaitosyhteistyö (Kao ja Kamk)

Työpaketti 6: Palvelujen sujuvuus ja asiakaslähtöisyys TE2024 uudistuksessa



BUSINESS KAINUU

Apuna yrityksen elinkaaren
joka vaiheessa.

Oletko siirtymässä yrittäjänä
uuteen pisteeseen?



Oletko kiinnostunut
yrityksen ostamisesta?

Oletko luopumassa
yritystoiminnastasi?

Ole ajoissa!

TUTUSTU LISÄÄ:
businesskainuu.fi
ovinfo.fi



Birit Oksman

projektipäällikkö

Puh. 044 4932 622

birit.oksman@yrittajat.fi

Katri Roininen

projektiasiantuntija

Puh. 044 728 7102

katri.roininen@yrittajat.fi

www.yrittajat.fi/kainuu



Euroopan unionin
osarahoittama



KAINUU



TE-palvelut

AN-tjänster | TE services

Yritys myyntikuntoon!

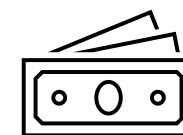
KAINUUN OMISTAJANVAIHDOSKIERTUE 2024

KARI HEIKKINEN
Kainuun TE-toimisto

Miksi Myyntikuntoon?



1. Myyntikunnossa oleva yritys kiinnostaa ostajia
 2. Myynti on helpompaa, kun ostaja saa selkeän kuvan ostoskohteesta
 3. Myynti on nopeampaa
 4. Hyvin hoidettu yritys on arvokkaampi ja siitä saa todennäköisesti paremman myyntihinnan
 5. Riskienhallinta kaupan jälkeen
- Vaikka myynti ei olisi juuri nyt ajankohtainen, niin yrityksen toiminta tehostuu ja kannattavuus paranee pitkällä aikavälillä



Miten Myyntikuntoon?



1. Kannattavuus, maksuvalmius, vakavaraisuus

- Onko yrityksen toiminta voitollista?
- Ovatko kaikki tuotteet / palvelut ja asiakkaat kannattavia?
- Saanko työstäni kohtuullisen palkan ja maksan oikeantasosta YELiä?
- Onko kassassa rahaa ja varastossa vain myyntikelpoista tavaraa?
- Onko yrityksellä (paljon) velkaa ja omistuksessa vain yritystoimintaan kuuluvaa omaisuutta?

Miten Myyntikuntoon?

2. Ajanmukaisuus

- Onko yritys ottanut käyttöön digitaalisia järjestelmiä; nettisivut, sosiaalinen media, sähköinen taloushallinto, asiakasrekisteri?
- Miten yrityksen toimiala on kehittynyt viime vuosina?
- Miten omasta ja yrityksen mahdollisen henkilöstön osaamisesta ja ammattitaidosta on pidetty huolta



Miten Myyntikuntoon?

3. Kehittyminen

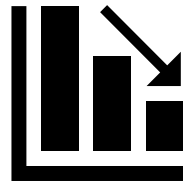
- Miten yrityksen tuote- ja palveluvalikoimaa kehitetään?
- Onko yrityksen koneita, laitteita ja kalustoa uudistettu säännöllisesti?



Miten Myyntikuntoon?

4. Kasvunäkymät

- Miten kysynnän arvioidaan kehittyvän yrityksen toiminta-alueella
- Mikä on kilpailutilanne?
- Mistä yrityksen asiakaskunta muodostuu ja miten yritys hallitsee asiakkuuksia?

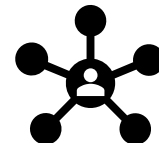


Miten Myyntikuntoon?



5. Johtaminen

- Onko yritys voimakkaasti henkilöitynyt sinuun ja teet kaiken itse?
- Ovatko sopimukset kirjallisia ja toiminta suunnitelmallista?
- Millaiset ovat yrityksen yhteistyöverkostot?



Myyntikunnosta myyntiin



1. Tee päätös ja aloita ajoissa

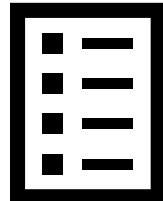
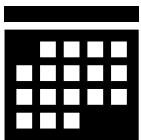
- Onko yritys myyntikunnossa nyt vai muutaman vuoden päästä?
- Realistinen arvonmääritys
- Kannattavuuden parantaminen ja taseen ”siivoaminen”
- Omat voimavarat ja resurssit



Myyntikunnosta myyntiin

2. Luopumisen polku / strategia / suunnitelma

- Aikataulu ja omat tavoitteet myynnin jälkeen?
- Onko ostaja / jatkaja tiedossa?
- Mitä myydään ja miten?



Myyntikunnosta myyntiin

3. Kerää tarvittava tieto / dokumentit yhteen paikkaan

- Kolme (3) viimeisintä tilinpäätöstä (tilikohtainen tuloslaskelma ja tase)
- Kone- ja kalustoluettelo
- Sopimukset, tuoteoikeudet, pohjapiirrustukset jne.



Ajatuksia omistajanvaihdosten edistämiseksi

- Yritys julkiseen myyntiin, jos ostajaa / jatkajaa ei ole tiedossa
 - Työmarkkinatori, myös TE-Liven (tuleva RekryAreena) mahdollisuus
 - Yrityskauppasivustot; Yrityspörssi, Firmakauppa jne.
 - Yrityksen omat some-kanavat
- Ilmoitusten sisältö ja laatu
 - Tarpeeksi tietoa, jotta herättää kiinnostuksen, vrt. asuntojen/autojen myynti-ilmoitukset
- Tehdään yritys mahdollisimman houkuttelevaksi ja helposti ostettavaksi
 - Tietoa on oltava saatavilla ja annettava
 - Toki salassapitosopimukset hyvä muistaa tehdä



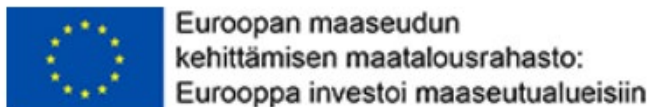
Sekä myyjän että ostajan kannattaa käyttää hyödykseen **asiantuntijoita** / yritysvälittäjiä yrityskaupan eri vaiheissa!

Pari hyödyllistä linkkiä

- <https://myyntikunto.fi/>
 - Tällä myyntikuntosivustolla voit testata yrityksesi nykytilanteen ja saada vinkkejä siitä, mitä liiketoiminnan osa-alueita olisi hyvä kehittää. Testi on helppo ja nopea, joten se kannattaa tehdä, vaikkeet olisikaan juuri nyt aikeissa myydä yritystäsi
- Valtakunnallinen Omistajanvaihdosfoorumi
 - [OV-foorumi.fi](https://ov-foorumi.fi)
 - Ostajan vuosi 2024 –kampanja
- Omistajanvaihdosinfo: ovinfo.fi
 - Myyjän polku ja Jatkajan polku
 - Idea, Valmius, Kohtaaminen ja Jatkumo



Omistajanvaihdosinfo



Yritys myyntikuntoon: Kumpi auto sinua kiinnostaa enemmän?



Kysymyksiä? / KIITOS

Kari Heikkinen

P. 0295 039 032

kari.heikkinen@te-toimisto.fi

Kalliokatu 4, Kajaani





Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Yrityksen omistajanvaihdos - Mitä yrityskaupassa tulisi huomioida?

Anu Meriläinen

Yrityskaupan lajit



YRITYSKAUPAN LAJIT

Yrityskaupoissa esiintyy yleisimmin kaksi muotoa; **osakekauppa ja liiketoimintakauppa.**

OSAKEKAUPPA

Osakekaupassa myydään suoraan yrityksen omistusta, joko kokonaan tai osittain.

Osakeyhtiö on osakkeenomistajistaan erillinen oikeushenkilö, joka syntyy rekisteröimisellä (OYL 1:2.1 §)

- Kauppahinta maksetaan osakkeiden myyjälle, ei yritykselle.
- Ostettavan yhtiön omaisuus ei käy vakuutena (OYL 13:10.1 §).
- Varallisuuserät siirtyvät yrityksen mukana
- Kaikki työntekijät siirtyvät, työsuhde jatkuu entisenlaisena
- Lisenssit ja viranomaisluvut yleensä säilyvät
- Tärkeää tarkastaa onko sopimuksissa erityisehtoja mm. omistajanvaihdosta koskien.
- Osakekaupassa ostajan maksettavaksi tulee varainsiirtovero osakkeiden kauppahinnasta.
- Yhtiön historialliset verovastuut seuraavat mukana
- Kauppa on arvonlisäveroton
- Verotappiot voivat siirtyä
- Osakekauppa epäedullisempi ostajalle, koska osakkeiden hankintahinta olettaa ei voi käyttää verotuksessa ennen kuin myyt ne edelleen.

LIIKETOIMINTAKAUPPA

Liiketoimintakaupassa myydään oikeudet harjoittaa kyseessä olevan yrityksen liiketoimintaa tai liiketoiminnan osaa. Liiketoimintakaupassa ostajalle siirtyy yrityksen liiketoiminta kokonaan tai osittain sekä yrityksen käyttö- sekä vaihto-omaisuus.

Liiketoimintakaupassa kaupan kohde on erikseen mainittu.

- Myyjänä on yritys ei yrityksen omistaja.
- Myynnin kohteena olevaan yritykseen liittyvät riskit eivät siirry ostajalle.
- Varainsiirtoveroa on maksettava vain siirtyvistä kiinteistöistä ja arvopapereista
- Historialliset verovastuut jäävät myyjälle
- Arvonlisäverokohtelu on selvitettävä erikseen *
- Verotappiot eivät siirry
- Sopimusten uudelleen neuvottelemine
- Varallisuuserien neuvottelemine erikseen, ostajan ja myyjän on selkeästi listattava ne erät, jotka kuuluvat kauppaan
- Liiketoimintaan kuuluvat työntekijät siirtyvät kaupan mukana (TSL 1:10 §)
- Lisenssit ja viranomaisluvut haettava uusiksi
- Liiketoiminnan myynnissä kauppahinta jää yritykseen eikä hankintamenoa voi verotuksessa käyttää

* Liiketoimintakauppa ei lähtökohtaisesti ole arvonlisäveron alainen, jos liiketoiminnan ostanut ryhtyy jatkamaan liiketoimintaa. Ellei ostaja jatka liiketoimintaa, tai jos liiketoimintakaupan yhteydessä otetaan tavaroita omaan käyttöön (esim. supistetaan toimintaa), näistä liiketoiminnasta poistuvista tavaroista tulee maksettavaksi arvonlisävero.

LIIKETOIMINTAKAUPPA

- Ostajalle hankintameno on heti vähennyskelpoinen yrityksen juoksevassa tuloverotuksessa
- Käyvän arvon ylittävä osuus kauppahinnasta on liikearvoa (goodwill), joka aktivoidaan ja poistetaan enintään 10 vuoden aikana tasapoistoin kirjanpidossa ja verotuksessa.
- Liiketoimintakaupassa asiakas-, toimittaja-, vuokra-, tms. sopimukset eivät siirry ostajalle ilman sopimuskumppaneiden suostumusta. Varmistettava, että toimijat ovat valmiit tekemään kanssasi uudet sopimukset.
- Liiketoimintakaupassa ostajan ja myyjän on selkeästi listattava ne erät, jotka kuuluvat kauppaan. Näin yksilöidään kaupan kohde liiketoimintakaupassa. Huomioitava liiketoimintakaupan huolellisesti tehdyssä kauppakirjassa. **Kauppakirjan liitteeksi on hyvä liittää mm. kalustoluettelo, joka kaupassa siirtyy.**
- **Vakuutta on saatavissa kaupan kohteena olevasta omaisuudesta eli esim. kiinteistöstä ja yritys kiinnityksistä. Lisäksi kohdevakuudet kuten koneet ja laitteet sekä esim. myyntisaatavat voivat muodostaa vakuuden.**

Yrityksen arvo



Liiketoimintakaupassa kauppahinta määrittyy ostajan ja myyjän neuvotteluissa seuraavista eristä:

- Myytävät/ostettavat pysyvät vastaavat (tontit, rakennukset, koneet, laitteet jne.) sekä niiden hinta. Ostajana valitset, mitä tarvitset ja jätät muut ostamatta. Myyjän intressissä myydä todennäköisesti kaikki.
- Myytävät vaihtuvat vastaavat (tyypillisesti raaka-aine ja/tai tuotevarasto) on hyvä inventoida kaupantekohetkellä. On huomioitava karsia epäkurantti varasto pois.
- Liikearvo eli goodwill, joka on sellaista aineetonta arvoa, jonka varassa yrityksessä voidaan tehdä jatkossakin kannattavaa bisnestä. Näistä goodwillin elementeistä on usein myyjällä oma näkemys. Ostajan ajatuksissa mahdollinen goodwill on taas oman bisneksen aineettomia ydinelementtejä.



YRITYKSEN ARVON MÄÄRITTÄMINEN

SUBSTANSSIARVO

Substanssiarvo on yrityksen varallisuuden nettoarvo. Se lasketaan vähentämällä taseen varoista yrityksen velat.

Varat ja velat tulee ennen laskentaa arvostaa käypiin arvoihin. Tämä arvo kuvaa tilannetta, jossa kaikki varallisuus myydään pois ja kaikki velat maksetaan. Substanssiarvo on se, mitä jäljelle jää. Substanssiarvo on pääsääntöisesti yrityksen minimihinta.

Varat ja velat käyvin arvoin:

- aineettomat oikeudet?
- kiinteistöjen käypä arvo? *
- epävarmat saamiset?
- epäkurantti vaihto-omaisuus?
- epäkurantti aine- ja tarvikevarasto?
- varauksiin sisältyvä verovelka?
- velat ja saamiset osakkailta?

* Taseessa mm. kiinteistön arvona näkyy kiinteistön hankintameno huomioituna vuosittaisina poistoina. Tämä arvohan ei välttämättä vastaa kiinteistön käypää arvoa, etenkin jos kiinteistö on ollut yrityksen omistuksessa useita vuosia ja poistoja on kertynyt usealta vuodelta. Edellyttäen, ettei kiinteistön arvo ole laskenut, esim. yleisen taloustilanteen vuoksi.

TUOTTOARVO

- Tuottoarvo on puolestaan tuloslaskelmapohjainen arvo. **Se kertoo yrityksen tuloksentekevyyttä.**
- Ennen tuottoarvon laskemista on tärkeää selvittää yrityksen todellinen kannattavuus ja tuloskunto. Siksi sekä tuotot että kustannukset on ensin saatettava mahdollisimman oikealle tasolle.
- **Tyypillisimpiä kohteita ovat satunnaisten tuottojen eliminointi, omistajan palkkorjaus sekä mahdollisesti vuokratkustannusten arviointi ns. reaalitasolle (näin tapauksissa, joissa myyjä omistaa toimitilat ja maksaa vuokraa itselleen).**
- **Tuottoarvomenetelmässä lasketaan ensin keskiarvo tilikausien tuloksista ja näin saatu tulos jaetaan tuottovaatimuksella 15 %.**
- Tuottoarvolaskentaa **ei saa tehdä vain yhden vuoden perusteella,** vaan on tärkeää tarkastella menneisyyden tuottoja ja hakea tuloksen kehittymisen trendiä ja perustaa laskenta sen pohjalle.



YRITYKSEN KÄYPÄ ARVO

Käyvän arvon menetelmässä yrityksen arvo lasketaan substanssi- ja tuottoarvon perusteella niin, että mikäli tuottoarvo on substanssiarvoa suurempi, käypä arvo on tuottoarvon ja substanssiarvon keskiarvo.

Jos tuottoarvo on substanssiarvoa pienempi, tällöin käytetään pelkkää substanssiarvoa.

Tavallisesti terveeseen yrityksen tuottoarvo on suurempi kuin substanssiarvo. Ostaja ostaa tulevaisuuden tuottoja ja saa kaupan myötä siihen tarvittavan yrityksen omaisuuden.

Kun yhtiön käypä arvo määritetään substanssi- ja tuottoarvon perusteella, huomioon ei oteta juuri yrityksen tai sen toimintaympäristön ominaispiirteitä. Verotuksessa yrityksen minimiarvona pidetään tavallisesti substanssiarvon perusteella laskettua arvoa.

SUKUPOLVENVAIHDOSHUOJENNUKSESSA KÄYTETTÄVÄN ARVON (SPV-ARVON) MÄÄRITTÄMINEN

Osakkeen spv-arvon laskemisessa käytetään sitä vertailuarvoa, joka määritellään lahjoitushetken nähden viimeisimmän tilinpäätöksen tietojen perusteella. **Vertailuarvoa korjataan vastaamaan verovelvollisuuden syntyhetken varallisuustilannetta, jos yhtiön omaisuusmassassa on viimeisimmän tilikauden päättymisen jälkeen tapahtunut olennaisia muutoksia.**

Verohallinnon esimerkki: Yhtiön tilikausi on 1.1.–31.12. Osakkeet myydään lahjanluonteisella kaupalla 15.11.2024.

Spv-arvo lasketaan siitä vertailuarvosta, joka on määritetty 31.12.2023 laaditun tilinpäätöksen tietojen perusteella.

Vertailuarvoa korjataan vastaamaan verovelvollisuuden syntyhetken varallisuustilannetta, jos yhtiön omaisuusmassassa on 31.12.20 jälkeen tapahtunut olennaisia muutoksia.

Verolainsäädännössä on sukupolvenvaihdoksia koskevia huojennussäännöksiä sekä tuloverolaissa että perintö- ja lahjaverolaissa. Huomioitavaa on, että kiinteistöyhtiöt ovat verotuksellisesti eri asemassa kuin ns. tavalliset osakeyhtiöt: ne mm. eivät kuulu sukupolven-huojennusten piiriin.

YRITYSKAUPAN RAHOITUS

Rahoitetaanko yhtiötä vai yksityishenkilöä?

Henkilökohtaisen lainan lainanhoitomenot
Finnveran Yrittäjälaina
Pankkilainat
Myyjän antama rahoitus (= pitkä maksuaika)

Määrä

Riittävä rahoitus
Riittävä omarahoitus
Takaisinmaksukyky
Vakuuskysymykset

Ostettavan yrityksen omaisuus ei käy vakuudeksi, jos kyseessä on osakekannan kauppa.

Kun kauppa toteutetaan ns. liiketoimintakauppana, rahoitus järjestyy yleensä helpommin, kuin jos se toteutettaisiin osakekauppana. Myytävät koneet, laitteet ja kiinteistö käy lainan vakuuksiksi vain liiketoimintakaupassa. Osakekaupassahan näin ei ole, koska laki kieltää sen.

Rahoituksen järjestyminen voi olla vaikeaa, jos ostettavassa yrityksessä on vähän tai vaikeasti realisoitavaa varallisuutta ja hinnassa on suuri liikearvon osuus.

Due Diligence (DD)



OSTETTAVASTA YRITYKSESTÄ TULEE SAADA TARKAT TIEDOT

- Kannattaa selvittää, miksi yrityksen omistaja/ omistajat ovat myymässä yritystään.
- **Ennen kuin ostaja voi tehdä tarjousta yhtiöstä, hänen on ymmärrettävä täysin, miten yritys tulonsa saa, ja mistä seikoista tämä riippuu.** Tähän liittyy myös yrityksen toimintaympäristön, asiakaskohderyhmien, yleisen taloustilanteen ja kilpailutilanteen selvittäminen. **Keskeistä on Due Diligence - tarkastuksen suorittaminen suhteutettuna yrityskaupan kokoon.**
- Usein myyjän myyntipäätöksen saa aikaiseksi jokin epävarmuutta lisäävä muutos markkinoilla. Esimerkiksi kilpailutettu sopimuskausi on päättymässä ja on riski, ettei uutta kautta välttämättä enää voiteta. Tai toimialalle on tullut aggressiivista hintakilpailua toteuttava yritys, jonka toimintamalliin ja hinnoitteluun ostettava yritys ei pysty vastaamaan toimiakseen kannattavasti..



Due Diligence

- **Due Diligence –tarkastuksessa selvitetään yrityksen kuntoa ja kauppaan liittyviä taloudellisia, juridisia ja muita riskejä.** Erityisesti omistukseen, lupa-asioihin, verotukseen, henkilöstöön sekä sopimukseen tms. juridisiin velvoitteisiin, sitoumuksiin ja rasitteisiin liittyvät suurimmat taloudelliset riskit.
- **Myyjän tiedonantovelvollisuus vs. ostajan selonottovelvollisuus.**
- Myyjän tiedonantovelvollisuus tarkoittaa sitä, että myyjä antaa antaa kaikki olennaisesti ulkopuolisen henkilön päätöksentekoon vaikuttavat tiedot tämän käyttöön.
- Ostajan puolestaan odotetaan tutustuvan ja perehtyvän huolellisesti myynnin kohteena olevaan liiketoimeen ja siihen kuuluviin liiketaloudellisiin ja juridisiin kysymyksiin.
- **Sopimusoikeudellisesti kysymys on myyjän vastuun rajaamisesta kaupan solmimisen jälkeen.** Ostajalla ole ei yleensä mahdollisuutta vedota virheeseen, johon liittyvät tiedot ovat olleet ostajan käytettävissä Due Diligence-prosessin aikana.



JURIDISIA JA TALOUDELLISIA VASTUITA KOSKEVAT SELVITETTÄVÄT ASIAT:

- Omistaako yhtiö tosiasiallisesti ne varallisuuserät, joita se sanoo omistavansa, vai onko osa varallisuudesta vielä rahoitusyhtiön omaisuutta tai leasing-rahoitettuja.
- Onhan kaikki se, mitä ostat fyysisesti nähtävissä ja ”tallessa”. Koneita voi olla luetteloissa vaan ei enää fyysisesti omistuksessa.
- Huomaa, että osakekaupassa vain omistaja vaihtuu taustalla eli sopimukset ovat edelleen voimassa sopijaosapuolten kesken. Tästä huolimatta voi olla myös sopimusehtoja, joilla voi olla vaikutusta mikäli omistajarakenne yhtiössä vaihtuu. Tarkasta myös onko luottosopimuksissa mahdollisia ehtoja omistajanvaihdostilanteisiin.
- Onko yritys saanut julkisilta rahoittajilta tukea esimerkiksi investointeihin: Tässä voi piillä takaisinperintäriski. Tutustu myös De Minimis-tukiehtoihin ja varmista, että kohdeyrityksellä on tulevana vuosina vielä mahdollisuus tarvittaessa saada yritystukia kehittämiseen ja investointeihin.
- Taseen tulisi olla puhdistettu entisen omistajan saamisista ja veloista (lähipiirilainat tms.).
- Myyjä ei saa oma-aloitteisesti enää koskea taseeseen esim. yksityisotoilla sen jälkeen, kun niistä on määritetty yrityksen arvo tai kauppahintaa korjataan, mikäli tilanne muuttuu. Tarkista myös, aikooko myyjä vielä nostaa osinkoja tai voitto-osuuksia ennen kaupan toteutusta – tällä on luonnollisesti merkityksensä kauppahintaan.
- Älä tee kauppaa tilinpäätöstiedoilla, vaan viimeisimmillä reaaliaikaisilla tiedoilla.
- Taseessa voi olla epäkuranttia varastoa, luottatappioita tai niiden riskejä tai epäkurantteja saatavia. Selvitä itsellesi mitä todellisuudessa ostat ja/tai mitä haluat ostaa ja millä hinnalla olet sen valmis tekemään.

- Tutustu käyttöomaisuuteen eli koneisiin, laitteisiin, työkaluihin, kalustoihin ja ohjelmistoihin ja varaudu ostamaan näistä vain sellaiset, joita todella tarvitset jatkossa. Huomioi myös myyjän näille asettama hinta. Usein on hinnat yläkanttiin, jolla pyritään nostamaan kaupan arvoa.
- Onko yhtiöllä taseen ulkopuolisia vastuita? Kaikki vastuut eivät näy taloudellisessa informaatiossa.
- Ovatko taseessa olevat patentit tai muut immateriaalioikeudet kurantteja ja mihin saakka? Kannattaa olla erityisen tarkkana, jos liiketoiminta on riippuvainen näistä immateriaalioikeuksista. Onko patentit ja mallisuoja rekisteröity?
- Onko odotettavissa tai meneillään korvausvastuita, oikeusjuttuja, viranomaisvaatimuksia tai takuita, jotka voivat realisoitua uuden omistajan maksettavaksi.
- Ovatko kaikki viranomaisluvut ja toimiluvat kunnossa, löytyykö työsopimukset, onko verorästejä – pyydä saada näistä todistus verottajalta.
- Onko työntekijöille maksettu kaikki sovitut palkat tai korvaukset? Ne eivät välttämättä näy taseessa maksamattomina maksuina.
- Onhan yrittäjän oma palkkakehitys viimeisten vuosien aikana ollut realistinen ja toivottavasti nouseva.
- Onhan kaikki muut maksut ja laskut maksettu.
- Mahdolliset DD havainnot voivat vaikuttaa kauppakirjan sisältöön mm. vastuiden ja korvausten osalta.

Yhä useampi kainuulainen yritys etsii jatkajaa

Omistajanvaihdos on ajankohtainen jopa 50 prosentille Kainuun yrityksistä seuraavan kymmenen vuoden kuluessa. Kehys-Kainuussa kiivain luopumisvaihe on käsillä juuri nyt, ja Kajaanin seutukunnan yrityksissä 3–5 vuoden päästä. (Lähde: Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2015 ja 2018, Pk-yritysbarometri 2023).

Omistajanvaihdosneuvonnalle on kasvavaa kysyntää ja siihen kysyntään vastaa myös Business Kainuun asiantuntijaverkosto. Tiiviissä yhteistyössä toimimme myös yksityisten palveluntuottajien kanssa, kuten asianajo- ja lakitoimistojen sekä tilitoimistojen kanssa.

Yksityiset palveluntuottajat tarjoavat palvelujaan muun muassa yrityksen arvon määrittämisessä ja yhtiö- ja sopimusjuridiikan kysymyksissä. Yrityskauppaan tulee valmistautua huolella niin myyjän kuin ostajankin taholta ja sitä varten kannattaa hankkia asiantuntija-apua yrityskaupan läpiviemiseksi.



Anu Meriläinen

Yritysasiantuntija. Yritysten kehittäminen ja omistajanvaihdostilanteet.

[anu.merilainen@ely-](mailto:anu.merilainen@ely-keskus.fi)

[keskus.fi](mailto:anu.merilainen@ely-keskus.fi)

[0295 023 125](tel:0295023125)



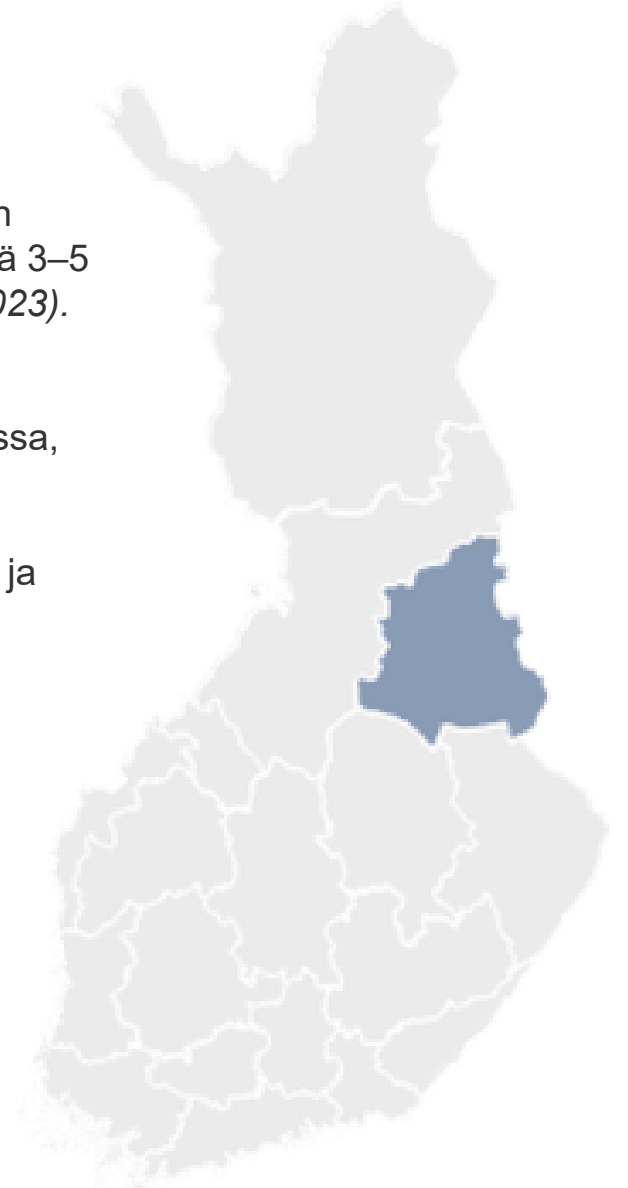
Kari Heikkinen

Asiantuntija. Yrityspalvelut ja omistajanvaihdokset.

[kari.heikkinen@te-](mailto:kari.heikkinen@te-toimisto.fi)

[toimisto.fi](mailto:kari.heikkinen@te-toimisto.fi)

[Puh. 0295 039 032](tel:0295039032)

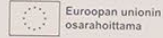




Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Kiitos!

Anu Meriläinen
24.10.2024



BUSINESS KAINUU

Apuna yrityksen elinkaaren
joka vaiheessa.

Oletko siirtymässä yrittäjänä
uuteen pisteeseen?

Aloita
yrittä-
jänä

Verkos-
toidu

Kehity
& kasva

Löydä
yrityksellesi
jatkaja

Oletko kiinnostunut
yrityksen ostamisesta?

