



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

Yrityksen omistajanvaihdos - Mitä yrityskaupassa tulisi huomioida?

Anu Meriläinen

YRITYSKAUPAN LAJIT

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

OSAKEKAUPPA

Osakekaupassa myydään suoraan yrityksen omistusta, joko kokonaan tai osittain.

- Kauppahinta maksetaan osakkeiden myyjälle, ei yritykselle.
- Kauppahinta on pienempi, koska yrityksen velat siirtyvät.
- Ostettavan yhtiön omaisuus ei käy vakuutena (OYL).
- Varallisuuserät siirtyvät yrityksen mukana
- Kaikki työntekijät siirtyvät
- Lisenssit ja viranomaisluvut yleensä säilyvät
- Varainsiirtoveroa on maksettava koko kaupasta
- 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 kaupan kohde on erikseen mainittu.

- Myyjänä on yritys ei yrityksen omistaja.
- Myynnin kohteena olevaan yritykseen liittyvät riskit eivät siirry ostajalle.
- Kauppahinta on yleensä korkeampi, koska velat eivät siirry.
- Varainsiirtovero on maksettava vain siirtyvistä kiinteistöistä ja arvopapereista
- Historialliset verovastuut jäävät myyjälle
- Arvonlisävero-kohtelu on selvitettävä erikseen *
- Verotappiot eivät siirry
- Sopimusten uudelleen neuvottelemine
- Varallisuuserien neuvottelemine erikseen
- Liiketoimintaan kuuluvat työntekijät
- 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.
- Liiketoimintakaupan kohdalla käytössä on monipuolisempi rahoitusvalikoima, koska kaupassa voidaan käyttää perinteisen lainarahan lisäksi myöskin kohdevakuudellista rahoitusyhtiörahoitusta.
- 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.

Liiketoimintakaupassa kauppahinta määrittänyt 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. Varsin usein myyjän arvio goodwillista on arvioitu yläkanttiin, kaikille yrityksille ei edes goodwillia periaatteessa muodostu, josta kannattaisi maksaa. Ainakin rahoittajat ottavat herkästi kantaa mikäli todetaan, että goodwillin avulla pyritään nostamaan kauppahintaa. Tämä siis siinä tapauksessa, kun arvioidaan, että varsinaista goodwillia ei ole.

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.

SUBSTANSSIARVO

Substanssiarvo kuvaa yrityksen velattoman omaisuuden arvoa, mutta ei sitä toteuttavan liiketoiminnan arvoa.

Esimerkki yrityksen substanssiarvon laskemisesta:

Tässä esimerkissä substanssiarvo saadaan vähentämällä yrityksen velat varoista.

Yrityksen taseen loppusumma on 700.000 € ja velat 450.000 €.

Kolmen viimeisimmän tilinpäätöksen tilikauden tulokset ovat 55.000 €, 35.000 € ja 75.000 €.

Yrityksen substanssiarvo on varat miinus velat, eli $700.000 \text{ €} - 450.000 \text{ €} = 250.000 \text{ €}$.

TUOTTOARVO

Tuottoarvo on puolestaan tuloslaskelmapohjainen arvo. **Se kertoo yrityksen tuloksetekokyvystä.** Ostajan näkökulmasta tämä on olennainen arvo, koska hänelle osto on investointi, joka on kyettävä maksamaan yrityksen tuloksella suhteellisen lyhyellä takaisinmaksuajalla, jotta investointi olisi järkevä.

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).

Tuottoarvolaskentaa **ei saa tehdä vain yhden vuoden perusteella**, vaan on tärkeää tarkastella menneisyyden tuottoja ja hakea tuloksen kehittymisen trendiä ja perustaa laskenta sen pohjalle.

Kun keskimääräinen tulos on selvitetty, on vielä keskusteltava myyjän kanssa, onko oletettavaa, että lähivuosina vastaava tuloskehitys tulee jatkumaan. Yrityksen liiketoiminnan tuottoarvo on siten mitä todennäköisimmin tasoa 3 – 5 kertaa trendin mukainen realistinen oikaistu tulos. Tuottoarvo on tyypillisesti korkeampi arvo, kuin substanssiarvo, joten sitä voi pitää kutakuinkin maksimiarvona.

TUOTTOARVO

Todellinen (oikaistu) tulos huomioiden mm.:

- yrittäjäpalkka
- satunnaiset tulot/menot
- tilikausille kuulumattomat tulot/menot
- poistojen taso

Tuotto tulevaisuudessa

- realismi
- investointi- ja kehittämistarpeet
- jatkajan saatava: 1) palkka, 2) tuotto sijoitukselle
- mitä suurempi riski, sitä korkeampi tuottovaatimus



TUOTTOARVO

Verottaja laskee yrityksen tuottoarvon ainoastaan aiempien vuosien perusteella, mutta ostaja on suuntautunut nimenomaan tulevaisuuden ostamiseen, joten yrityskaupassa tuottoarvo pohjautuu arvioon, mikä on yrityksen kyky tehdä tulosta tulevaisuudessa.

Yhtiön tuottoarvo määritetään **vähintään kolmen verovelvollisuuden alkamista edeltävän vuoden keskimääräisen nettotuloksen perusteella**. Tuloslaskelmien osoittamia tuloksia oikaistaan poistamalla niistä satunnaiset- ja poikkeuserät.

Tuottovaatimusta ohjaava riskitaso on keskeinen arvonmääritykseen vaikuttava tekijä. Mitä riskisempi yritys, eli mitä enemmän sen tulevien tulosten voidaan olettaa heiluvan, sitä pienempi arvo yrityksellä on omistajien kantaman riskin takia. Pieniriskinen ja vakaata tulosta vuodesta toiseen jauhava yritys on vastaavasti aina arvokkaampi.

Arvonmäärityksessä riski huomioidaan diskonttaustekijällä eli omistajien tuottovaatimuksella. **Verottajan kaava olettaa kaikkien yhtiöiden tuottovaatimuksen eli riskitason olevan aina vakiintuneen käytännön mukainen 15 prosenttia.**

Monissa tapauksissa yli 15 prosentin tuottovaatimus voidaan hyvin perustella, jos yritys on esimerkiksi voimakkaasti riippuvainen avainhenkilöistään tai yksittäisistä asiakkaista, jotka saatetaan menettää omistajanvaihdoksessa. Tällöin yrityksen arvon voidaan osoittaa olevan alempi kuin verottajan kaavan näyttämä arvo.

TUOTTOARVO

Tuottoarvomenetelmässä arvo lasketaan seuraavalla kaavalla:

$$A = T / i$$

A = tuottoarvo

T = vuotuinen nettotuotto, nettotuottojen keskiarvo tai muu vastaava arvioitu nettotuotto

i = tuottovaatimus

Vuotuinen nettotuotto määritetään usein historiatietojen perusteella. On hyvä huomioida, että verotusratkaisun perusteena olevilta tiedoilta vaaditaan todennettavuutta. Tässä käytetään usein oikaistua käyttökattetta, mutta laskemme esimerkin yksinkertaisuuden vuoksi vuotuista tuottoa käyttäen.

Tuottovaatimus kuvaa samankaltaisen riskin sisältävän vaihtoehdoisen sijoituskohteen tuottoa. Osakeyhtiön osakkeen ja henkilöyhtiön yhtiöosuuden tuottovaatimuksena käytetään usein 15 prosenttia.

Verottajan kaava olettaa kaikkien yhtiöiden tuottovaatimuksen eli riskitason olevan aina vakiintuneen käytännön mukainen 15 prosenttia.

TUOTTOARVO

Tässä esimerkissä tuottoarvo saadaan laskemalla kolmen edellisen tilikauden nettotuloksen keskiarvo, joka päämitetaan 15 %:n laskentakorkokannalla.

Yrityksen taseen loppusumma on 700.000 € ja velat 450.000 €.

Kolmen viimeisimmän tilinpäätöksen tilikauden tulokset ovat 55.000 €, 35.000 € ja 75.000 €.

Tuottoarvomenetelmässä lasketaan ensin keskiarvo tilikausien tuloksista, ja saadaan 55.000 €.

Tulos jaetaan tuottovaatimuksella 15 %, ja yrityksen tuottoarvoksi saadaan 366.667 €.

Monissa tapauksissa yli 15 prosentin tuottovaatimus voidaan hyvin perustella, jos yritys on esimerkiksi voimakkaasti riippuvainen avainhenkilöistään tai yksittäisistä asiakkaista, jotka saatetaan menettää omistajanvaihdoksessa. Tällöin yrityksen arvon voidaan osoittaa olevan alempi kuin verottajan kaavan näyttämä arvo. Esim. $55.000 \text{ €} / 0,25 = 220.000 \text{ €}$.

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. Tällöin yrityksen hinta voi olla niin korkea, ettei kauppaa kyetä tekemään. Kasvavien yritysten kohdalla lukujen keskiarvo antaa yrityksen vähimmäisarvon.

Tavallisesti terveen 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.

Esimerkki yrityksen käyvän arvon laskemisesta

Käypä arvo on substanssiarvon ja tuottoarvon keskiarvo.

Kyseessä on sama yritys kuin edellisissä esimerkeissä: Yrityksen taseen loppusumma on 700.000 € ja velat 450.000 €.

Kolmen viimeisimmän tilinpäätöksen tilikauden tulokset ovat 55.000 €, 35.000 € ja 75.000 €.

Tuottoarvo 15 % mukaan on 366.667 euroa.

Substanssiarvo on 250.000 euroa.

Käypä arvo on tuottoarvon ja substanssiarvon keskiarvo, eli $(366.667 + 250.000) / 2 = 308.333,50 \text{ €}$

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 15.11.2017.

Spv-arvo lasketaan siitä vertailuarvosta, joka on määritetty 31.12.2016 laaditun tilinpäätöksen tietojen perusteella.

Vertailuarvoa korjataan vastaamaan verovelvollisuuden syntyhetken varallisuustilannetta, jos yhtiön omaisuusmassassa on 31.12.2016 jälkeen tapahtunut olennaisia muutoksia.

Verolainsäädännössä on sukupolvenvaihdoksia koskevia huojennussäännöksiä sekä tuloverolaisissa että perintö- ja lahjaverolaisissa.

YRITYSKAUPAN RAHOITUS

Rahoitetaanko yhtiötä vai yksityishenkilöä?

- Henkilökohtaisen lainan lainanhoitomenojen huomioiminen
- Korkojen vähennysoikeus verotuksessa
- 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.

Usein kauppahinnat yrityskaupoissa ovat sen verran suuria, että tarvittaville omistajan lainoille on järjestettävä vakuuksia. Kun ostettavan yhtiön omaisuutta ei voida käyttää vakuutena sen (tulevan) omistajan lainoista, eräs mahdollisuus on ostaa osakkeet apuyhtiöön, jolloin tämän apuyhtiön osakkeita voidaan käyttää rahoituksessa vakuutena.

Osakekaupassa ostaja joutuu luottamaan paljon myyjän ilmoittamiin tietoihin kaupan kohteesta.

Siksi kauppasopimukseen otetaan yleensä hyvinkin tarkasti määritellyt myyjän vakuuttelut yrityksestä ja sen tilasta. Jos jokin seikka ei pidä paikkaansa tai olosuhteet muuttuvat, myyjä joutuu useimmiten kantamaan riskin, ja kauppahintaa korjataan vastaavasti.

Myyjä joutuu tavallisesti suostumaan pitkään kilpailukieltoon samalla alalla. Usein hänen edellytetään jäävän joko yritykseen töihin määrääjäksi tai vähintään yrityksen käytettäväksi sen haltuunottoa helpottamaan.

Osakekaupassa ostajan maksettavaksi tulee varainsiirtovero osakkeiden kauppahinnasta. Huomioitavaa on, että kiinteistöyhtiöt ovat verotuksellisesti eri asemassa kuin ns. tavalliset osakeyhtiöt: ne mm. eivät kuulu sukupolvenhuojennusten piiriin.



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.

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..



TIEDOSSA OLEVAT TULOKSENTEKOKYKYYN VAIKUTTAVAT ASIAT SEKÄ UHKAAVAT MUUTOKSET PITÄÄ SELVITTÄÄ

Kriisiyritystä ei kannata ostaa, ei ainakaan aiempiin tuloslaskelmiin perustuvalla hinnalla (ellei myyjä suostu hinnoittelussa ottamaan huomioon tulevaa tulosta muutosten jälkeen).

Oleennaista on, että yrityksen tulokset jatkuvat myös yrityskaupan jälkeen lähes ennallaan (tai parantuen).

Varsin usein ostettavien yritysten tulos notkahtaa yrityskaupan jälkeen ainakin hetkeksi, tai kasvu jää odotettua pienemmäksi.

- Onko yrityksen talouden hoito ollut luotettavaa ja missä kunnossa yritys on?
- Onko yrityksen liiketoiminnan kehittäminen ollut systemaattista ja jatkuvaa viime vuosina?
- Onko yritys ollut kilpailukykyinen, ja mitkä tekijät voisivat uhata sen kilpailukykyä tulevaisuudessa?
- Miten yrityksen kannattavuutta ja kilpailukykyä voisi parantaa?
- Onko yrityksellä asiakassopimuksia tai vastaavia ja ovatko ne uusittavissa?

Tuloksetekokyvyn kannalta lähtökohtana on myynti. Onko joitakin seikkoja, joiden takia ostaja ei onnistuisi tuotteiden tai palveluiden myynnissä yhtä hyvin kuin yrityksen myyjätaho. Onko tulokseteko henkilöitynyt aikaisempaan yrittäjään ja hänen ammattitaitoonsa.

ASIAKKAAT JA KILPAILUKYKY

Joskus kyse on myyjän henkilökohtaisista suhteista tai muista ominaisuuksista, jotka liittyvät myyjän henkilöön. Tämä erityisesti palvelualalla.

Onko yritys henkilöitynyt omistajaansa tai muihin avainhenkilöihin? Jos vastaus on kyllä, vaarana on, että iso osa myynnistä katoaa omistajanvaihdoksen myötä tai kun avainhenkilö lähtee. Jos näin käy, yritys ei ehkä olekaan yhtä arvokas ostajalle kuin se on ollut myyjälle.

Asiakkaat ovat olennaisen tärkeitä. **Ostajan olisi pysyttävä selvittämään tärkeimmät asiakkaat ja yrityksen riippuvuus suurimmista asiakkaistaan.** Miten asiakkaita hankitaan? Miten yritys markkinoi? Onko asiakkaita enemmän vai vähemmän kuin pari vuotta sitten?

Asiakkaiden määrä. Tuleeko merkittävä osa liikevaihdosta ainoastaan muutamalta asiakkaalta? Vaarana on, että mikäli osa merkittävimmistä asiakkaista ei jatka asiakkuuttaan omistajanvaihdoksen jälkeen, voi se aiheuttaa radikaalin liikevaihdon aleneman. Kerrankin oli tilanne, jossa liikevaihto pääsääntöisesti tuli kolmelta eri sopimuskumppanilta. Yrityksen toiminta pohjautui myös vahvasti myyjäyrityksen yrittäjän henkilökohtaiseen ammattitaitoon ja osaamiseen. Tässä näin melkoisen riskin ostajan puolelta, etenkin kun kauppahinta sisälsi kiinteistöjä ja oli sitäkin kautta varsin korkea. Pelkät lainanhoitokulut olisi vaatinut lähes entisen kaltaista liikevaihtoa ja kulurakenteen pysymistä maltillisena.

Millainen kulurakenne yrityksellä on?

Tämän selvittäminen vaatii laajan tilikartan. Onko kuluissa jokin niitä kasvattava logiikka? Onko investointitarpeita?

Yritys voi näyttää hyviä lukuja ehkä muutaman vuoden, jos käyttöomaisuus (koneet ja laitteet) käy lähes täydellä kapasiteetillaan, mutta edes kulumista vastaavia investointeja ei tehdä. **Aiheuttaako tämä sen, että uudella yrittäjällä on edessään suuria kone- ja laiteinvestointeja heti yritystoa seuraavina lähivuosina? Voi aiheuttaa suuria investointeja. Onko tähän rahaa?**

Ostettavan yrityksen bisneksen on sovelluttava riittävän hyvin oman ajatellun liiketoiminnan perustaksi tai lisäksi – kriteereittesi mukaisesti.

Ostajalla on yrityskaupassa selontovollisuus, joten on hyvä perehtyä **Due Diligence-** asioihin eli menettelyyn, jonka avulla selvitetään yrityksen kuntoa ja kauppaan liittyviä taloudellisia, juridisia ja muita riskejä. Erityisesti omistukseen, lupa-asioihin, verotukseen sekä sopimukseen tms. juridisiin velvoitteisiin, sitoumuksiin ja rasitteisiin liittyvät suurimmat taloudelliset riskit.

Käytännössä tilinpäätöksiä tarvitaan useammalta vuodelta arvonmääritystä ja yrityksen kehityksen arviointia varten. Nämä tiedot on saatava mahdollisimman täydellisinä. Saatava tutkittavaksi myytävän yrityksen tilinpäätösasiakirjat sisältäen tase-erittelyn.

Mitä lähemmäs nykyhetkeä tullaan, sen tärkeämmäksi yksityiskohtaisen tiedon merkitys tulee. Viimeisen tilinpäätöksen jälkeen pitäisi saada kuukausittaiset kirjanpitoraportit, jotta voidaan nähdä mitä kuluvana vuonna on tehty edellisen tilikauden päättymisen jälkeen.

TILINPÄÄTÖSTIETOJEN ANALYSOINTI

Analysoi seuraavat asiat:

- a) liikevaihdon kehittyminen
- b. kustannusten kehittyminen
- c. kannattavuuden kehittyminen (liikevoitto)
- d. maksuvalmius
- e. vakavaraisuus ja velkaantuneisuus
- f. kehittämispanostukset viime vuosilta
- g. Tulevat investointitarpeet
- h. vertaile alan muihin yrityksiin ja/tai kilpailijoihin

Tarkista onko nykyinen yrittäjä pitänyt yllä kilpailuetua
– investoinnit, markkinointipanostukset, tuotekehitys,
henkilöstöjohtaminen– yrityksen elinvoimaisuuden
arvionti tuleville vuosille

Pyydä käyttöösi seuraavat tiedot:

- a. Myynnin jakauma asiakkaittain
- b. Myynnin jakauma tuotteittain/palveluittain
- c. Kuvaus normaalista tuotanto/toimitusprosessista
- d. Kuvaus normaalista markkinointi/myyntiprosessista
- e. Kuvaus uusasiakashankinnasta ja aikataulusta ensikontaktista asiakkuuteen
- f. Vastuualueet ja varahenkilöjärjestelmä
- g. Onhan nykyinen omistaja maksanut omalle työlleen asiallisen palkan viimeisten vuosien 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.
- 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 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.

Yritysmarkkinoilla vallitsee ostajan markkinat. Ostajalla on vaihtoehtoja, mitä tehdä rahoillaan ja osaamisellaan. Hän voi myös perustaa oman yrityksen ilman yrityskauppaa. Joskus se voi olla järkevintäkin. Myyjä puolestaan voi ainoastaan myydä tai kieltäytyä myymästä.