

## Yrityskauppa ostajan näkökulmasta

Sopimusasiat ja verokysymykset

19.1.2022

**Torsti Lakari**, AA, VT, KTM, Head of Tax

**Olli Iirola**, AA, VT, Head of Corporate

# Onnistunut yrityskauppa

Mitä se edellyttää?

- Ostajan ja myyjän näkemykset kauppahinnasta ja muista kaupan keskeisistä ehdoista ovat kohdanneet ja molemmat ovat niihin riittävän tyytyväisiä
- Sekä myyjä että ostaja tuntevat kaupan kohteen, eli myös ostaja on tutustunut siihen (=> tiedon symmetria)
- Molemmat kaupan osapuolet ymmärtävät kaupan ehdot ja vastuukysymykset keskenään samalla tavoin
- Ostaja kykenee kaupan jälkeen ottamaan yrityksen haltuun (henkilöstö, asiakkuudet ym.)
- Ostajan näkökulmasta  $1 + 1 > 2$

# Syistä, miksi ostaja tekee yrityskauppoja

Miksi yrityksiä kannattaa ostaa?

- Henkilöyrittäjä / sukupolvenvaihtaja saa itselleen yrityksen ohella työpaikan
- Teollinen ostaja haluaa laajentaa toimintaansa, kasvattaa markkinaosuutta (kilpailija pois markkinoilta), synergiaa saavutettavissa
- Uutta teknologiaa, työvoimaa, markkinaosuutta, myyntikanavia, kansainvälistymiselle uusi jalansija
- Pääomasijoittaja näkee potentiaalin, konsolidointi- tai kasvumahdollisuuksia
- Sopiva kaupan kohde ilmaantuu ostettavaksi (yhteydenotto myyjältä tai investointipankkiirilta)
- Ostajan on aina hyvä ymmärtää myös myyjäpuolen syyt ja aikatauluun vaikuttavat seikat yrityksen myynnille

# Onko ostajalla rahoitus kunnossa?

Kaupan edellytysten arvioiminen

- Varsin usein kaupan suunnittelu päättyy rahoituksen järjestämiseen liittyviin vaikeuksiin
- Onko rahoitusta saatavilla kauppahinnan maksuun?
  - Pankki, muu luottolaitos
  - Kauppahinnan maksulle aikataulu
  - Osa kauppahinnasta perustetaan lisäkauppahinnalle
  - Myyjä mukaan rahoittamaan kauppaa
  - Kauppahinta maksetaan ostajayhtiön osakkeilla
- Onko rahoitusta saatavilla kaupan kohteen mahdollisesti edellyttämään rahoitukseen?
  - Kaupan kohde kehitysvaiheessa oleva yhtiö, käänneyhtiö tvs. – rahoituksen järjestäminen voi tulla vastaan heti kaupan toteuttamisen yhteydessä

# Yrityskauppaneuvotteluiden käynnistäminen

Ostajan näkökulma

**Huolellisesti toteutettu yrityskauppa on ostajan omaa aikaa syövä, ulkopuolisia resursseja vaativa, kallis prosessi**

- Ennen prosessin aloittamista arvioitava toteutumisen todennäköisyyttä – mitä edellyttää? Kipukohtien tunnistaminen?
- Aiesopimus tvs. kaupan keskeisistä ehdoista – ennen kuin resursseja kannattaa uhrata
- Neuvottelurauhasta sopiminen – jotta resursseja ei tuhlaata turhaan (esim. toisen kilpailevan tarjoajan neuvotellessa samaan aikaan)



# Ostokohteen määrittely ja mistä ostaja on valmis maksamaan

Kohteena liiketoiminta vai osakkeet – mikä vaikuttaa määrittelyyn?

- Kaupan kohteena osakekanta vai liiketoiminta?
  - Yrityskaupan kohteen taseen koostumus (esim. sisältääkö omaisuuseriä, joita ei tarvita liiketoiminnassa? Kiinteistö?)
  - Onko kohdeyhtiössä useita eri liiketoimintoja?
  - Vastuut erilaisia liiketoimintakaupassa ja osakekaupassa
  - Toiminnan jatkuvuuden turvaamisen edellytykset (onko liiketoiminta siirrettävissä?)
- Onko kaupan kohteen tase kurantti?
  - Varaston kuranttius?
  - Taseessa perusteetonta liikearvoa (esim. aiemmasta yritysjärjestelystä)?
- Onko ostaja valmis maksamaan taseessa olevasta "rahasta"?
  - Onko taseessa varoja yli tarpeen (ylikapitalisoitu yhtiö)
  - Ostajalle syntyy rahoituskuluja kaupan rahoittamisesta
  - Vai tulisiko osakekaupassa myyjän ensin jakaa varoja osinkona tai yhtiön hankkia omia osakkeita?

# Yrityskaupan kohteen tarkastaminen

- Due diligence (DD)
  - Legal
  - Tax
  - Financial / Business
  - HR
  - Teknologia, ympäristö etc.
- Ostajalla selvitysvelvollisuus kaupan kohteesta
  - Ostajan intressissä tunnistaa riskit ja vastuut
  - Löydösten perusteella ostajaa turvaavia ehtoja kauppakirjaan
  - Ostajan rahoittajat (myös vakuutusyhtiö) edellyttävät
  - Havainnot auttavat ostajaa kohteen haltuunotossa
  - Laiminlyönti voi johtaa seuraamuksiin



# Yrityskaupan kohteen tarkastaminen

- Due diligence –tarkastus luo pohjan kauppakirjaneuvotteluille
- Havaintojen pohjalta ostaja voi arvioida mm.
  - Kauppahinnan rakennetta ja tarvetta sulkuutilin käyttämiselle
  - Sopimusten jatkuvuutta
  - Vastuita ja niiden mahdollista realisoitumista
  - Kauppakirjan yleisiä vastuuehtoja (euromäärät, ajallinen ulottuvuus ym.)
  - Tarvetta erityisten vakuutusten antamiselle (vastuuajat ja –määrät)
  - Myyjän / myyjien kilpailukiellon merkitystä (kiellon ulottuvuus, sanktiot)
  - Tehdyn arvonmäärityksen paikkansa pitävyyttä suhteessa oletuksiin



# Kauppakirjan allekirjoitus ja täytäntöönpano

- Kauppakirjan allekirjoitus ja kaupan täytäntöönpano usein erillisiä
- Täytäntöönpano voi olla ehdollinen esimerkiksi viranomaisluvalle, sopimuskumppanin tai rahoittajan suostumukselle (Change of control)
- Kaupan täytäntöönpanoon voi liittyä usein myös liitännäissopimuksia, kuten:
  - Uusi vuokrasopimus, rahoitussopimus, konsultti- tai työsopimuksia jne.
  - Osakassopimus, jos myyjä jää osakkaaksi tai tulee ostajayhtiön omistajaksi
  - Siirtymäajan sopimuksia myyjän ja ostajan tai kohdeyhtiön välille

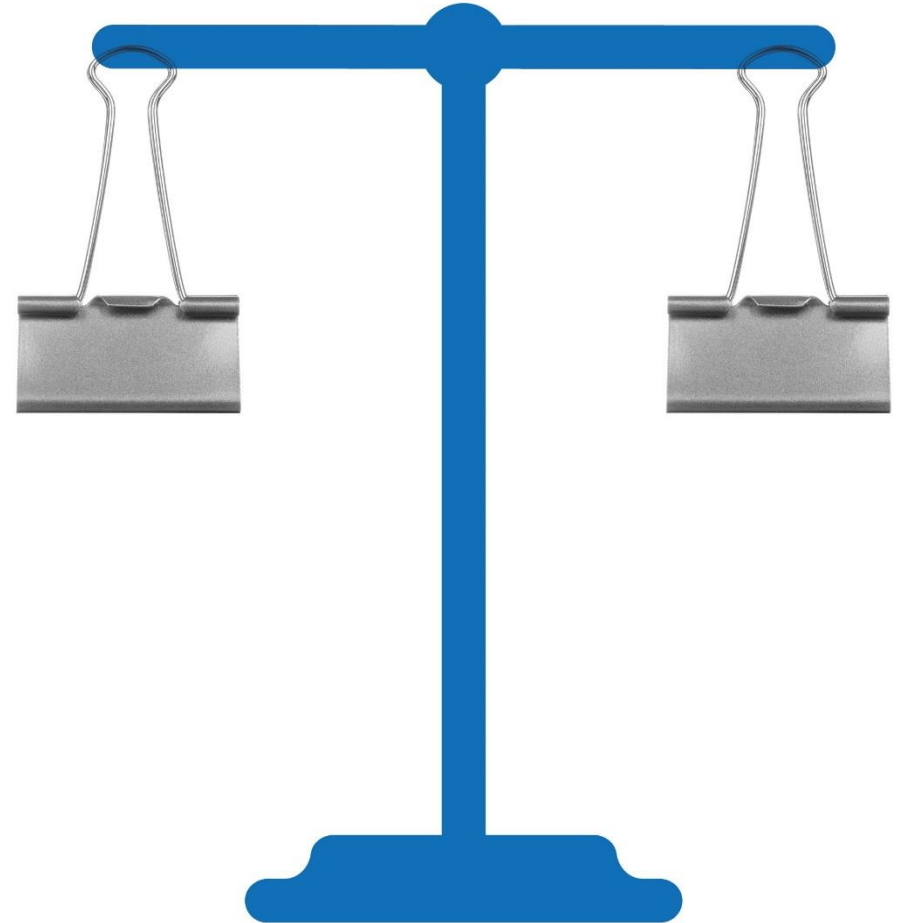


# Kauppan jälkitoimet

- Yrityskaupan kohteen haltuun ottaminen / integrointi on ostajalle yksi tärkeimmistä (kriittisimmistä) tapahtumista
- Syytä valmistella jo DD:n yhteydessä
  - DD:ssä havaittujen puutteiden korjaaminen
  - HR-kysymysten arviointi
- Käytettävä resursseja kommunikointiin ym.
- Varmistettava siirtymäajan tuki myyjältä
- Kauppakirjan ehtojen täyttäminen, rekisteröintiasiat, tiedotus
- Yhteydenpito asiakkaisiin, toimittajiin, yhteistyökumppaneihin ym.

# Kaupan kohteen määrittely

- Yrityksen varat?
- Yrityksen varat ja velat?
- Henkilöyhtiön yhtiöosuus?
- Osakeyhtiön osakkeita?
- Toiminimen varat?
- Kuka myy, kelle rahat ja veroseuraamukset?
- Mitkä verot; alv, varainsiirtovero, tuloverot?



# Yrityskauppa koskien yhtiötä

- Osakeyhtiön osakkeet
  - Luovutusvoittoverot myyjälle (jos myydään tytäryhtiö, soveltuuko EVL 6b §)
  - Varainsiirtovero ostajalle
  - Yhtiön tappioiden säilyminen?
  
- Henkilöyhtiön yhtiöosuus
  - Luovutusvoiton laskeminen TVL 46 § 4
  - Yhtiön tappioiden säilyminen?

# Substanssikauppa

- Yrityksen tietty liiketoiminnan osa-alue
- Siihen liittyvät varat
- Velkojen siirto edellyttää velkojen suostumuksen
- Varat yhtiölle, ei sen omistajille
  - Miten varat omistajille; palkka, osinko, yhtiön purku?
- Vaihtoehtona yhtiöittäminen
- Toiminimen myynti on aina substanssikauppa



# Substanssikauppa ostajan kannalta

- Ostaja voi vähentää omassa verotuksessaan
  - Kaluston poistoina siitä arvosta, jota käytetty kauppakirjassa
  - Vaihto-omaisuuden sitä mukaa kuin sitä myydään
  - Liikearvon goodwill-poistoina
- Liiketoimintakauppaan ei tarvitse eikä saa lisätä arvonalisäveroa
- Jos kaupalla siirtyviin tase-eriin siirtyy arvopapereita tai kiinteistöjä, joutuu ostaja maksamaan niiden osalta varainsiirtoveroa

# Varainsiirtoverotus

- Osakekaupassa ostajan maksettava varainsiirtoveroa 1,6 % kauppahinnasta (2 %, jos KOY)
- Maksuaika 2 kk luovutussopimuksesta, ei merkitystä milloin kauppahinta maksetaan tai omistusoikeus siirtyy
- Arvio, ellei kokonaiskauppahinta tiedossa. Veronkorotusriski, jos arvio liian alhainen



## Varainsiirtoveron yhtenäistämisohje, kohta 13.3 Ehdollinen kauppahinta

- Jos kauppahinta on jätetty riippuvaiseksi tulevaisuuden tapahtumasta, varainsiirtovero on suoritettava määräaikana todennäköisimmästä lopullisesta kauppahinnasta (luovutuksensaajan on esitettävä selvitys todennäköisimmästä kauppahinnasta)
- Jos on sovittu erikseen nimetystä enimmäiskauppahinnasta, on vero suoritettava tämän perusteella, koska luovutuksensaajan voidaan katsoa tällöin sitoutuneen tämän suuruisen kauppahinnan suorittamiseen. Tästä voidaan kuitenkin poiketa, jos luovutuksensaaja antaa selvityksen, että lopullinen kauppahinta on hyvin todennäköisesti vähemmän kuin nimetty enimmäiskauppahinta.
- Jos toteutunut lisäkauppahinta on suurempi kuin kauppahinta, jonka perusteella varainsiirtovero on maksettu, täydentävä varainsiirtovero on suoritettava kahden kuukauden kuluessa siitä kun kauppahinnan lopullinen määrä on selvinnyt.



# Näkökulmat sukupolvenvaihdokseen

- Luovuttajan asema
  - Mahdollisuus verovapauteen tuloverotuksessa
  
- Luovutuksensaajan asema
  - Vastikkeellinen vai vastikkeeton luovutus
  - Rahoitus kauppahinnalle, lahja-, varains.verolle
  - Lahja: mahdollisuus lahjaveron huojenukseen
  - Perimystilanteet: sopiva jatkaja, huojenukset



# Luovutuksensaajan näkökulma

- Vastikkeellinen vai vastikkeeton luovutus
  - Edullista saada vastikkeetta vs.
  - Luovuttajan rahantarve
  - Muiden perillisten aseman suojaaminen
- Kokonaan vai osittain vastikkeellinen
  - 100 %, > 75 %, > 50 %
- Perintö- ja lahjaveron huojennus vastikkeettomissa luovutuksissa

# Miten huojennussäännös vaikuttaa

- Veron perusteena 40 % vertailuarvosta
- Veroa määrätään aina vähintään 850 €
- Huojennusetu sitä merkittävämpi, mitä suurempi ero vertailuarvon ja omaisuuden käyvän arvon välillä



## Maksuaikahuojennus PerVL 56 §

- Yrityksen saantoon perustuva perintö- tai lahjavero vähintään 1700 euroa
- Max. 10 yhtäsuurta vuotuiserää
- Vähintään 850 euroa/erä
- Ts. jos vero tasan 1700 => 2 kpl 850 € eriä
- **Maksuajalta ei peritä korkoa!**
- Tätäkin huojennusta vaadittava ennen verotuksen toimittamista

# Karenssiaika

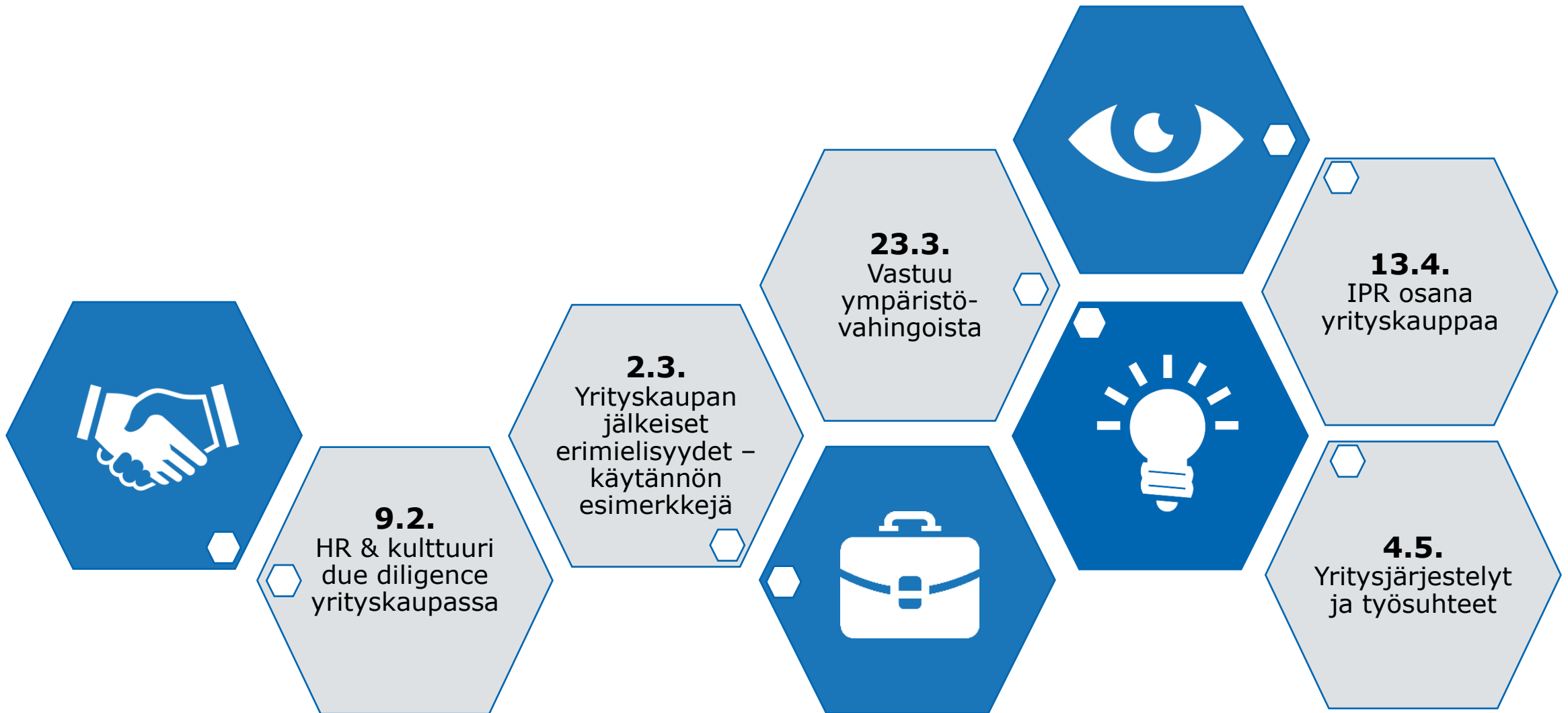
- Jos verovelvollinen luovuttaa pääosan yrityksestä ennen kuin viisi vuotta kulunut perintö- tai lahjaverotuksen toimittamispäivästä
- Maksuunpanematta jätetty vero pannaan maksuun 20 %:lla korotettuna
- Kaikki 56 §:n nojalla lykätty maksuerät määrätään maksettavaksi seuraavaksi erääntyvän erän yhteydessä



**Kysymyksiä?**



# Keskiviikkoiset aamukahviwebinaarimme klo 9.00-9.45



**Torsti Lakari**

Asianajaja  
torsti.lakari@eversheds.fi

M 0400 650 214  
T 010 684 1480

**Olli Iirola**

Asianajaja  
olli.iirola@eversheds.fi

M 040 5400 567  
T 010 684 1345