

Yrityskaupan ja omistusvaihdoksen juridiikka

Marcus Kevin

Asianajaja, osakas

Business Eteläkärki

11.9.2024

MK · LAW



Kuka?



Marcus Kevin

ASIANAJAJA, OSAKAS

Puh. [040 741 6808](tel:0407416808)

S-posti: marcus.kevin@mklaw.fi

Osaamisalueet:

- Yrityskaupat ja -järjestelyt
- Startupit ja kasvuyritykset
- Kaupalliset sopimukset

Asianajotoimisto MK-Law

Liikejuridiikkaan ja
riidanratkaisuun
erikoistunut
asianajotoimisto

Toimistot Espoossa ja
Tammisaarella

Perustettu 2007



Jan Långstedt
PARTNER, ATTORNEY



Marcus Kevin
PARTNER, ATTORNEY



Niklas Lindström
PARTNER, ATTORNEY



Karoliina Kaihlanen
SENIOR ASSOCIATE, ATTORNEY



Caspar Friberg
SENIOR ASSOCIATE, ATTORNEY



Lumia Puhakainen
ASSOCIATE

Iltapäivän aiheet

1. Yrityskauppa

- Yrityskaupan kulku
- Osakekauppa vai liiketoimintakauppa?
 - Mikä lie due diligence?
 - Kauppakirja ja sen pääkohdat
 - Kauppahinta

2. Sukupolvenvaihdos

- Verotus, verotus, verotus

Yritys- kauppa



Yrityskaupan kulku

Alustavat neuvottelut

Aiesopimus (salassapito, yksinoikeus yms.)

Due Diligence –tarkastus

Kauppakirja ja kaupalliset neuvottelut

Signing, eli kauppakirjan allekirjoitus

Closing, eli omistusoikeuden siirtyminen

Mitä myydään?

Osakekauppa:

- Nykyinen omistaja myy osakkeensa ostajalle
- Kontrolli yhtiöstä siirtyy ostajalle
- Mutta kohdeyhtiö ei sinänsä muutu miksikään

Liiketoimintakauppa:

- Yhtiö myy liiketoimintansa ostajalle
- Ostaja jatkaa liiketoiminnan harjoittamista omaan lukuunsa
- Myyjäyhtiö pysyy kaupan jälkeenkin sen omistajan omistuksessa, mutta se ei enää (välttämättä) harjoita liiketoimintaa

Mitä ostetaan?

Osakekauppa:

- Kohdeyhtiö ei sinänsä muutu miksiäkään
- Kaikki olemassa olevat velvoitteet ja riskit säilyvät ennallaan
- Ostaja kantaa (välillisesti) riskin piilevistä virheistä

Liiketoimintakauppa:

- Ostaja voi valita, mitkä varat se myyjältä hankkii
- Ostajalle ei siirry myyjäyhtiön velkaa eikä velvoitteita, ellei nimenomaisesti näin sovita

Mitä ostetaan?

Osakekauppa:

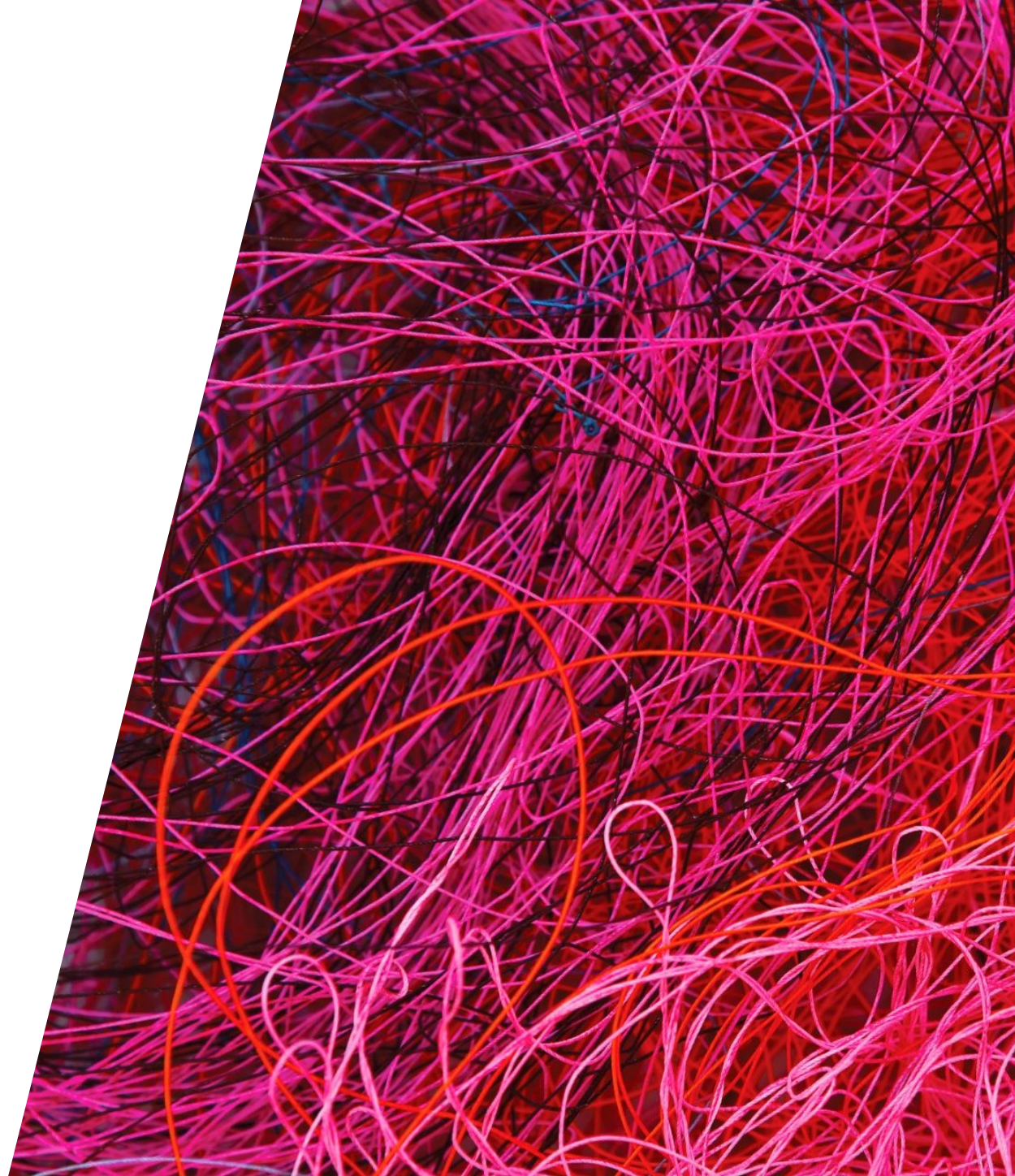
- Kohteena osakkeet, jonka myötä uusi omistaja
 - ottaa kontrollin kohdeyhtiöstä
 - saa kohdeyhtiön tuottaman taloudellisen edun, eli osingot

Liiketoimintakauppa:

- Kohteena sovitut myyjäyhtiön
 - varat, kuten kiinteistöt, rakennukset, vaihto-omaisuus, irtaimisto, koneet ja kalusto
 - aineettomat oikeudet, kuten tavaramerkit ja patentit
 - sopimukset asiakkaiden ja/tai toimittajien kanssa
 - Siirtyvän liiketoiminnan työntekijät siirtyvät aina ostajalle

HUOM! Kaupalliset sopimukset eivät välttämättä ole yksipuolisesti siirrettävissä

Due diligence



Due Diligence -tarkastus

Ostajan tekemä ennakkotarkastus
tulevaa yrityskauppaa varten

Eri laajuisia:

- Juridinen DD ("LDD")
- Taloudellinen DD ("FDD")
- Verotuksellinen DD ("TDD")

Antaa myös myyjälle mahdollisuuden antaa ostajalle
tarkempia tietoja kohteesta

Due Diligence -tarkastus

Osakekauppa:

- Kohdeyhtiö ei sinänsä muutu miksiäkään
- Kaikki olemassa olevat velvoitteet ja riskit säilyvät ennallaan
- Ostaja kantaa (välillisesti) riskin piilevistä virheistä

→ **Laajempi DD-tarkastus**

Liiketoimintakauppa:

- Ostaja voi valita, mitkä varat se myyjältä hankkii
- Ostajalle ei siirry myyjäyhtiön velkaa eikä velvoitteita, ellei nimenomaisesti näin sovita

→ **Kohdennettu DD-tarkastus usein riittävä**

Kauppakirja ja sen pääkohdat



Kauppakirjan pääkohdat

1. **Tekniset tiedot:** Osapuolet, kohde ja luovutus
2. **Kauppahinta:** Rakenne, määrä ja maksuehto
3. **Vakuutukset:** Myyjän ja yhtiön (sekä ostajan)
4. **Myyjän vastuu:** Määrät, perusteet ja rajoitukset
5. **Kiellot:** Kilpailu- ja rekrytointikiellot sekä salassapito
6. **Muut ehdot**

Tekniset tiedot

- Osapuolten tiedot
- Kaupan kohteen tiedot
 - Osakkeet
 - Liiketoiminta, eli listaus siirtyvistä varoista (ja mahdollisista vastuista)
- Kaupan toteutus, eli signing ja closing
 - Jos eri aikaan, myyjälle asetetaan velvollisuus pitää kohdetta "kunnossa"

Kauppahinta



Kauppahinta liiketoimintakaupassa

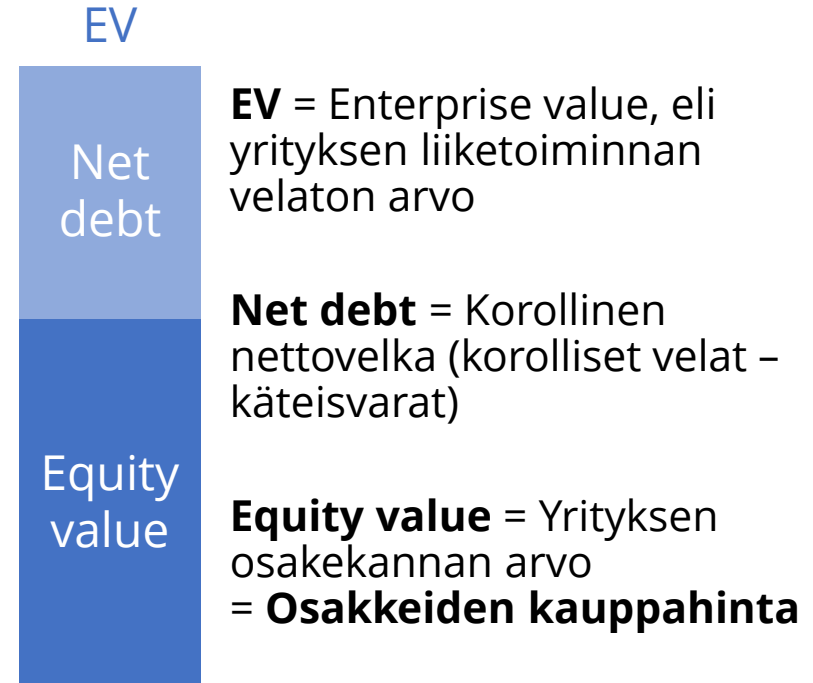
- Kauppahinta perustuu osittain siirtyvien varojen käypään arvoon
 - Esim. kiinteistön, rakennuksen, varaston ja mahdollisen irtaimiston nykyarvoon
- Mutta myös liikearvoon, eli siirtyvän liiketoiminnan tuottoon
- Mahdolliset ostajalle siirtyvät vastuut voivat pienentää kauppahintaa

Missä määrin ostaja uskoo, että liiketoiminta tuottaa voittoa kaupan jälkeenkin

Mahdolliset synergiat voivat nostaa tuottavuutta – ja mahdollisesti myös kauppahintaa

Kauppahinta osakekaupassa

- Kauppahinnan perusteena tässäkin liiketoiminnan arvo, esim. tuottavuuden perusteella
- Mutta muodollisen kauppahinnan määrittämiseen vaikuttaa vahvasti yhtiön pääomarakenne



Kiinteä, etukäteisen määrittely kauppahinta

- Selkeä ja helposti ymmärrettävä
- Mutta ostaja kantaa yksin riskin siitä, etteivät odotukset täyty
- Myyjällä ei myöskään ole mitään kannustinta tukea yhtiön menestystä kaupan jälkeen

Kiinteä kauppahinta johtaa siksi helposti alhaisempaan kauppahintaan,
kuin mihin muilla malleilla voisi päästä

Peruskauppahinta + lisäkauppahinta

Peruskauppahinta on etukäteen neuvoteltu lähtöarvo
Lisäkauppahinta maksetaan, jos etukäteen määritellyt
kaupan jälkeiset tavoitteet saavutetaan

Tavoitteet ovat vapaasti sovittavissa, mutta syytä huolehtia siitä,
että ne perustuvat helposti todennettavissa oleviin lukuihin

Näin jaetaan riski ostajan ja myyjän välillä, mikä mahdollistaa
korkeampaa hintaa (mutta mahdollisesti myös pienempää)

Vakuutukset ja myyjän vastuu

Vakuutukset

Myyjän antamat vakuutukset
kohteen “kunnosta”

Muotoiluun kiinnitettävä huomiota:

“Myyjä vakuuttaa, ettei...”

“Myyjän tiedossa ei ole, että...”

Myyjän vakuutukset

Taloudelliset tiedot

“Yhtiön tilinpäätökset tilikausina [X-X] on laadittu kirjanpitolain sekä tilinpäätöksen laatimista koskevien muiden säädösten ja määräysten mukaisesti, ja tilinpäätökset antavat oikean kuvan Yhtiön taloudellisesta tilasta ja varallisuusasemasta tilinpäätöshetkellä.”

Myyjän vakuutukset

Työsuhteet

”Yhtiön on solminut jokaisen työntekijän kanssa kirjalliset työsopimukset ja kaikki voimassa olevat työehdot käyvät ilmi näistä kirjallisista työsopimuksista.

Yhtiö on noudattanut kaikkia sen työntekijöiden kanssa solmittujen työsopimusten ehtoja ja niihin sovellettavia työehtosopimuksia.”

Myyjän vastuu ja sen rajoittaminen

Vastuun
piirissä olevat
seikat

Rajoitukset
määrään

Ajallinen
ulottuvuus

Myyjien
keskinäinen
suhde

Myyjän vastuun piirissä olevat seikat

Myyjä vastaa vakuutuksen paikkaansa pitämättömyydestä ostajalle tai yhtiölle aiheutuneesta vahingosta

Vastuun piirissä pääsääntöisesti se “ylimääräinen” kulu, jota ostaja ei myyjän antaman vakuutuksen takia osannut odottaa

Esim. vakuutus annettu työsuhteisiin liittyvien kaikkien velvoitteiden täyttämistä, mutta lomaraha on jäänyt maksamatta, jolloin aiheutuu odotettua korkeampia palkkakuluja (jolloin tuottavuuskin on odotettua pienempi)

Vastuu ja DD-tarkastus

Vapautuuko myyjä vastuusta, jos annettua vakuutusta on rikkottu, mutta kyseomem seikka on käynyt ilmi siitä DD-aineistosta, joka on annettu ostajalle tiedoksi ennen kauppaa?

Due diligence -tarkastuksen vaikutuksesta vastuuseen on aina sovittava tarkkaan, mielellään jo kaupan alkuvaiheessa, jotta tarkastuksen laajuus on määritelty tarkastuksen vaikutuksenkin mukaisesti

Rajoitukset määrään

Myyjän vastuun enimmäismäärä pääsääntöisesti rajoitettu siten, ettei korvauksen määrä voi ylittää kauppahintaa

Voidaan myös sopia myös kynnystasosta, jolloin "pienet" virheet eivät johda seuraamuksiin

Ajallinen ulottuvuus

Myyjän vastuu voimassa tietyn ajan kaupanteosta lukien,
jonka jälkeen vastuu lakkaa

Eri vakuutuksilla voi olla eripituiset voimassaolot

Myyjien keskinäinen suhde

- Yhteisvastuu vai erilliset vastuut?
 - Yhteisvastuun myötä jokainen vastaa mahdollisen korvauksen koko summasta, eikä ainoastaan omasta osuudestaan
- Jos jotunut maksamaan korvausta yli omaa osuuttaan, voi mulita yhteisvastuullisilta kumppaneilta vaatia korvausta
- Jos kyse on yhteisvastuusta, voi olla syytä sopia erikseen keskinäisellä sopimuksella vastuun jakautumisesta, mikäli myyjien asemat poikkeavat olennaisesti toisistaan

Yrityskaupan haasteet

Kaupalliset seikat vaikuttavat olennaisesti rakenteeseen, esim. onko liiketoiminta hankalasti siirrettävissä

Keskeisistä asioista “sovitaan” vain pintapuolisesti, jolloin moni jälkikäteen ilmenevä seikka jää epäselväksi

Suurin haaste:

Osapuolet ovat alkuvaiheessa “sopineet” kauppahinnan ottamatta huomioon miten riski jakautuu osapuolten kesken

Sukupolven- vaihdos



Sukupolvenvaihdos

”Verohuojennus, jonka tarkoituksena on helpottaa yrityksen siirtämistä seuraavalle sukupolvelle vähentämällä verotuksen aiheuttamaa taloudellista raskautta”

Eli kyse veroedusta

Mutta taustalla halu taata yritystoiminnan jatkuvuutta

Suunnittelu

Onko yritykselle jatkaja?

Mikä on yrityksen taloudellinen tilanne?

Millaisia juridisia ja verotuksellisia seikkoja on huomioitava?

Toteuttamistapa

Lahja (tai perintö)

- Yritys siirtyy ilman vastiketta jatkajalle
- Verohuojennus kohdistuu lahjaveroon (tai perintöveroon)

Kauppa

- Jatkaja ostaa yrityksen, eli se siirtyy vastiketta vastaan
- Verohuojennus kohdistuu
 - Myyjän luovutusvoittoveroon
 - Kauppahinnan määrittämiseen ilman lahjaveroseuraamuksia

Lahjaveron huojennus

Perintö- tai lahjaverosta jätetään **ennen verotuksen toimittamista tekemästä pyynnöstä** osa maksuunpanematta, jos:

1) perintöön tai lahjaan sisältyy **yritys tai osa siitä**;

2) **verovelvollinen jatkaa yritystoimintaa** yrityksessä; ja

3) edellä 1 kohdassa tarkoitettusta yrityksestä tai sen osasta määrätyn perintö- tai lahjaveron suhteellinen osa koko verosta on suurempi kuin 850 euroa.

Edellytykset

Yritys tai osa siitä

- Väh. 10 % yrityksestä
- Yrityksen on harjoitettava elinkeinotoimintaa

Toiminnan jatkaminen

- Edellyttää jatkajan henkilökohtaista osallistumista yhtiön johtamiseen sekä omistajavallankäyttöä
- Ei edellytä, että jatkaja henkilökohtaisesti työskentelee yrityksessä

Veroedun määrä

Yrityksen arvo lasketaan siten, että yritysvarallisuus arvostetaan määrään, joka vastaa 40 prosenttia arvostamislain 4 ja 5 §:n mukaisten perusteiden mukaan lasketusta määrästä

Tämä arvo on yleensä 40 prosenttia osakkeen vertailuarvosta, eli yleensä 40 % yrityksen substanssiarvosta

Esim: Yrityksen substanssiarvo 1 000 000 euroa

Lahjavero 1. luokassa: 52 100 euroa

(ilman huojennusta 142 100 euroa)

Veroedun menettäminen

Jos verovelvollinen **luovuttaa pääosan** yrityksestä tai sellaisen osasta, josta on myönnetty verohuojennus, **ennen kuin viisi vuotta** on kulunut perintö- tai lahjaverotuksen toimittamispäivästä, verovelvollisen maksettavaksi pannaan tämän pykälän nojalla **maksuunpanematta jätetty vero korotettuna 20 prosentilla**

Kauppa

Myyjän veroetu

- Mahdollinen luovutusvoitto on verovapaa, eli sitä ei pidetä verotettavana pääomatulona

Kauppahinnan alentaminen

- Voidaan myydä käypää alempaan hintaan ilman lahjaveroseuraamuksia ostajalle, kunhan kauppahinta on yli 50 % käyvästä arvosta

Edellytykset

Kaupan kohteena on yhteisön osakkeita tai osuuksia, jotka oikeuttavat **vähintään 10 prosentin omistusosuuteen**

Saajana on joko yksin tai yhdessä puolisonsa kanssa **myyjän rintaperillinen taikka hänen sisarensa, veljensä, sisarpuolensa tai velipuolensa**

Omaisuus on ollut yhteensä **yli 10 vuotta myyjän omistuksessa** (tai hänen ja sellaisen henkilön omistuksessa, jolta hän on saanut sen vastikkeettomasti)

Veroedun menettäminen

Jos ostaja luovuttaa samaa omaisuutta edelleen **ennen kuin viisi vuotta on kulunut hänen saannostaan**, hänen luovutusvoittoon lisätään se määrä, jota ei ole pidetty myyjän veronalaisena tulona

Tämä ei siis vaikuta alkuperäisen myyjän verotukseen

Iltapäivän aiheet

1. Yrityskauppa

- Yrityskaupan kulku
- Osakekauppa vai liiketoimintakauppa?
 - Mikä lie due diligence?
 - Kauppakirja ja sen pääkohdat
 - Kauppahinta

2. Sukupolvenvaihdos

- Verotus, verotus, verotus

Kysyttävää?

Marcus Kevin

Osakas, asianajaja

Puh. +358 40 741 6808

marcus.kevin@mklaw.fi



MK · LAW