

Pirjo Linna

**YRITYSKAUPAN JA SUKUPOLVENVAIHDOKSEN
TOTEUTTAMINEN TEORIASSA JA KÄYTÄNNÖSSÄ**

**Opinnäytetyö
KESKI-POHJANMAAN AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma
Marraskuu 2009**

Yksikkö Tekniikan ja liiketalouden yksikkö, Kokkola	Aika Joulukuu 2009	Tekijä/tekijät Pirjo Linna
Koulutusohjelma Liiketalous		
Työn nimi Yrityskaupan ja sukupolvenvaihdoksen toteuttaminen teoriassa ja käytännössä		
Työn ohjaaja Jorma Saloniemi	Sivumäärä 78 + liitteet 3	
Työelämäohjaaja Marko Ovaskainen		
<p>Yrittäjyys sekä yritystoiminta ovat yhteiskunnan tukipilareita, joiden toiminta tai toimimattomuus vaikuttaa erittäin voimakkaasti joka päiväiseen elämään. Varsinkin viime kuukausina taloustilanteesta sekä väestön ikärakenteesta johtuen yrityskaupat sekä sukupolvenvaihdos ovat nousseet erityisen keskeisiksi asioiksi liike-elämässä.</p> <p>Työssäni perehdyin siihen, mitä yrityskauppa todellisuudessa tarkoittaa. Se on iso asia, joka koostuu monista pienistä yksityiskohdista. Tarkoituksena oli selvittää, miksi yrityskauppoja yleensä tehdään ja mitä yrityskauppa käytännössä tarkoittaa. Kun yrityskauppoja aletaan tehdä, eivät ostaja ja myyjä välttämättä tiedä, mitä heidän olisi hyvä tietää. Tämän työn tarkoituksena on nostaa esiin ne keskeiset asiat, jotka tietämällä voi säästää aikaa ja rahaa.</p> <p>Vertasin työssäni olevaa teoriaosuutta omaan tapaukseeni yrityksen ostamisesta toukokuussa 2009. Lisäksi haastattelin yrittäjiä, jotka olivat vuonna 2009 toteuttaneet yrityskaupan erilaisista syistä. Oman yrityskauppani kautta halusin tuoda esille sen, kuinka käytäntö ei aina vastaa teoriaa, ellei itse ole etukäteen perehtynyt asioihin.</p> <p>Työ oli mielenkiintoinen toteuttaa. Aihe oli mielestäni ajankohtainen ja kiinnostava käsitellä. Haastattelut toivat käytännön läheisyyttä työhön ja oma kokemukseni tuo tosielämän esimerkin yrityskaupan toteutumisesta.</p>		

Asiasanat yrittäjyys, yritystoiminta, omistajanvaihdos, yrityskauppa, sukupolvenvaihdos, rahoitus

Department Technology and Business, Kokkola	Date December 2009	Author Pirjo Linna
Degree programme Degree Programme in Business Administration		
Name of thesis Corporate acquisition and generational change in theory and practice		
Instructor Jorma Saloniemi		Pages 78 + attachment 3
Supervisor Marko Ovaskainen		
<p>Entrepreneurship and business are important things in society and their success or failure affect our everyday lives strongly. Especially during last months corporate acquisition and generational change have become central due to the economic situation.</p> <p>In my case study I studied what corporate acquisition really means. It is a big issue, which includes several small items. My purpose was to find out, why corporate acquisitions are really done and what they mean in practice. When it is time to do some corporate acquisitions, buyers and sellers can't always even image, what they should know. In my thesis I tried to find out those key issues, knowing which can actually save money and time.</p> <p>I compare the theoretical part of my thesis to my own case of buying a company in May 2009. I also interviewed entrepreneurs that completed corporate acquisitions for several different reasons in 2009. Through my own corporate acquisition I want to bring out, how practice isn't always the same as theory, unless you have already made a clear view about matters.</p>		

Keywords entrepreneurship, business, owner change, corporate acquisition, generational change, finance
--

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
1.1	Opinnäytetyö lähtökohdat.....	1
1.2	Tutkimustehtävä ja sen rajaaminen	3
1.3	Teoreettinen viitekehys visuaalisessa muodossa	3
2	YRITYSTOIMINTA JA YRITTÄJYYS	7
2.1.	Mitä on yrittäjyys ja yritystoiminta?	7
2.2	Perheyrittäjyys ja sen merkitys yhteiskunnassa	8
2.3	Yrittäjyyden ja yritystoiminnan historia.....	9
2.4	Yrityksen perustaminen nykypäivänä.....	13
2.5	Miksi yritystoiminta sekä yrittäjyys ovat tärkeitä?	16
2.6	Kuka menestyy yrittäjänä, miksi ja miten?	19
3	YRITYSTOIMINNAN ERI MUODOT	23
3.1	Muotojen eroavaisuudet.....	23
3.2	Yksityinen toiminimi	24
3.3	Avoin yhtiö	27
3.3	Kommandiittiyhtiö	30
3.4	Osakeyhtiö	32
3.4.1	Hallinto osakeyhtiössä.....	35
3.5	Osuuskunta	37
4	MIKSI YRITYS VAIHTAA OMISTAJAA?	39
4.1	Erilaisia syitä liiketoiminnan myymiseen	39
4.2	Hyödyt ja riskit kun ostetaan valmis yritys	44
5	OSTAJAN JA MYYJÄN KOHTAAMINEN	46
5.1	Mistä saada selville, kun joku on myymässä yritystään?	46
5.2	Kuinka toimia kohtaamistilanteessa?	46
6	YRITYSKAUPPA, MYYMINEN SEKÄ OSTAMINEN	48
6.1	Yrityskaupan tarkoitus	48
6.2	Mitä on ensiksi selvitettävä, kun ostaa yritystä?	50
6.3	Yrityskaupan järjestelyt	52
6.4	Rahoitus	54
6.5	Erilaisia tapoja luopua yrityksestä ja yritystoiminnasta	56
6.5.1	Sukupolvenvaihdos.....	56
6.5.2	Yrityskauppa.....	57
6.5.3	Substanssikauppa.....	59
6.5.4	Lahja ja lahjaluonteinen kauppa	61
6.5.9.	Myyjän huomioid ennen myyntiä	65
7	YRITYSKAUPAN JÄLKEINEN ELÄMÄ	66
7.1	Myyjän arki kaupan jälkeen.....	66
7.2	Ostajan arki kaupan jälkeen	67
8	CASE: OMA YRITYSKAUPPA	69

9 YHTEENVETO JA LOPPUPOHDINTA	70
9.1 Yhteenveto työn tuloksista	70
9.2 Tutkimuksen arviointi.....	71

LÄHTEET	73
----------------	-----------

LIITTEET	
-----------------	--

KUVIO 1. Opinnäytetyön teorian visuaalinen viitekehys

KUVIO 2. Yritystoiminnan talo-malli

KUVIO 3. Maslowin tarvehierarkia

KUVIO 4. Mind map- miellekartta

KUVIO 5. Osakeyhtiön hallinto

KUVIO 6. Yrityksen myymisen vaiheet

TAULUKKO 1. SWOT- analyysi

TAULUKKO 2. Yritykset jako henkilö- ja pääomayrityksiin

TAULUKKO 3. Perintövero 2009, 1. perintöveroluokka

TAULUKKO 4. Perintövero 2009, 2. perintöveroluokka

1 JOHDANTO

Yrityskauppa ja sukupolvenvaihdos ovat erittäin mielenkiintoisia, monimutkaisia ja varmasti monelle yrittäjälle hyvinkin läheinen aihe. Tämän takia katsoin tarpeelliseksi tutkia erilaisia näihin liittyviä asioita, kuten esimerkiksi yrityskaupan syitä, yrittäjyyttä, yritystoimintaa ym. näihin liittyviä asioita.

1.1 Opinnäytetyö lähtökohdat

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli ollut perehtyä yrityskauppaan sekä omistajanvaihdokseen sekä ostajan että myyjän näkökulmasta. Työni alkaa yritystoiminnan tutkimisesta, siitä mitä se on ja mitä se sisältää, josta siirrytään yrittämiseen. Tämän jälkeen tutkitaan erilaisia yritysmuotoja ja sitä mikä missäkin tilanteessa olisi sopiva muoto valita silloin kun perustaa yritystä. Perehdyn myös verotuksellisiin eroihin yritysmuotojen välillä.

Aiheeni valitsin oman yrityskauppani pohjalta. Itse huomasin kaupan teossa ja sen jälkeen, että jokaisen yrittäjän tulisi olla hieman tietoinen siitä, mikä tarkoittaa yrityskauppaa tehtäessä mitään ja mistä seuraa mitään. Nykyään yrittäjille on tarjolla yritysneuvontaa, joka opastaa yrityksen aloituksessa sekä yritysmuodon valinnassa, mutta mielestäni se ei kuitenkaan riitä, ellei yrittäjä itse tiedä, mikä hänelle olisi paras ja miksi.

Työssäni toteutin pienimuotoisen haastattelun, jossa kyselin yrittäjiltä, jotka olivat syystä tai toisesta joutuneet tai halunneet luopua yrityksestään, miksi ja miten se tapahtui. Oliko muutos helppo ja suosittelisitko valmiin yrityksen ostamista? Kun päätin toteuttaa työhöni tarvittavan haastattelun, keräsin Kinnulasta viisi yrityskaupassa mukana ollutta yrittäjää, jotka olivat kukin omasta syystä päätäneet irtautua yritystoiminnastaan. Kaksi yrittäjää joita haastattelin, olivat ehdineet luoda pitkän uran yrittäjänä, ennen kuin eläkeikä ja sairaus pakottivat pois yrittäjyydestä. He molemmat olivat osakkaana osakeyhtiössä. Heidän tapauksissaan huomasin pitkän uran vaikutuksen yrityksestä luopumiseen.

Toisella heistä ei ollut omaa perheenjäsentä jatkamaan toimintaa, joka heijastui myös hyvin haastattelun vastauksissa. Yrittäjä, jonka oma perhe ei jatka luovutettavaa yritystoimintaa, ei kanna niin suurta vastuuta luovuttamisen jälkeen yrityksestään. Yksi haastateltava oli osakkaana avoimessa yhtiössä. Häneltä ja kahdelta muulta nuoremmalta haastateltavalta sai hyvän näkemyksen siihen, kuinka erilainen nuorten käsitys yritystoiminnan aloittamisesta on. He voivat alusta asti suunnitella luopuvansa yrityksestä tietyn ajan kuluessa, kuten kaksi nuorta miestä joita haastattelin, olivat luopuneet kommandiittiyhtiöstä viiden vuoden yrittämisen jälkeen. Kaikki haastateltavat suostuivat haastatteluihin hyvin mielellään, sillä aihe yrittäjyys ja yritystoiminta on hyvin mielenkiintoinen aihe. Näiden haastattelujen tarkoituksena on antaa syvyyttä ja käytännön läheisyyttä teoriaosuudelle.

Haastateltavat yrittäjät pyrin valitsemaan sen perustella, milloin he olivat yrityskaupan toteuttaneet. Kaikki haastateltavani olivat toteuttaneet kaupan 2008–2009 välisenä aikana. Haastateltavista neljä oli aloittanut yrittämisen ostamalla toisen yrityksen. Ainoastaan yksi oli aloittanut toiminnan alusta alkaen perustamalla yrityksen. Tämä osoitti selvästi sen, kuinka yleistä on jatkaa toisen aloittamaa yritystoimintaa. Yleistä mielestäni on myös se, että ostaja on täysin ulkopuolinen henkilö.

Oli mielestäni erittäin mielenkiintoista huomata kuinka erilaisia näkemyksiä jo enemmän kokeneella yrittäjällä on, kuin hieman nuoremmalla yrittäjällä. Kaikilla oli kuitenkin samanlainen käsitys yrittäjyyden arjesta, pitkät päivät, stressi jne. Käytin haastattelujen pohjana melko yksinkertaista kysymyslomaketta, mutta mielestäni juuri sopivaa tähän työhön. Haastattelujen lopputulokseen olin erittäin tyytyväinen.

Työssäni yritin tuoda esille yrityskauppaan ja sukupolvenvaihdokseen liittyvät tärkeäksi katsomani asiat niin, että ”tavallinen tallaajakin” sen ymmärtää, ja hänen on helppo peilata itseään minun henkilökohtaiseen kokemukseeni.

1.2 Tutkimustehtävä ja sen rajaaminen

Opinnäytetyöni tutkimuksen pääkysymys oli seuraava:

Kuinka yrityskauppa toteutuu, teoriassa ja käytännössä? Tarkemmin sanottuna tämän työn tarkoituksena oli tarkastella kaikkia niitä asioita, joita jokaisen pitäisi miettiä ennen yrityskauppaan ryhtymistä, niin ostajan kuin myyjänkin. On selvää, että yrittäjäksi aikova ei kaikkea osaa huomioida, joten tarkoituksena on tuoda esille ne asiat, jotka tulisi mielestäni välttämättä huomioida. Oman kokemukseni kautta huomasin sen, että pienelläkin tietämyksellä yrityskauppa asioissa voi säästää rahaa, aikaa ja vaivaa.

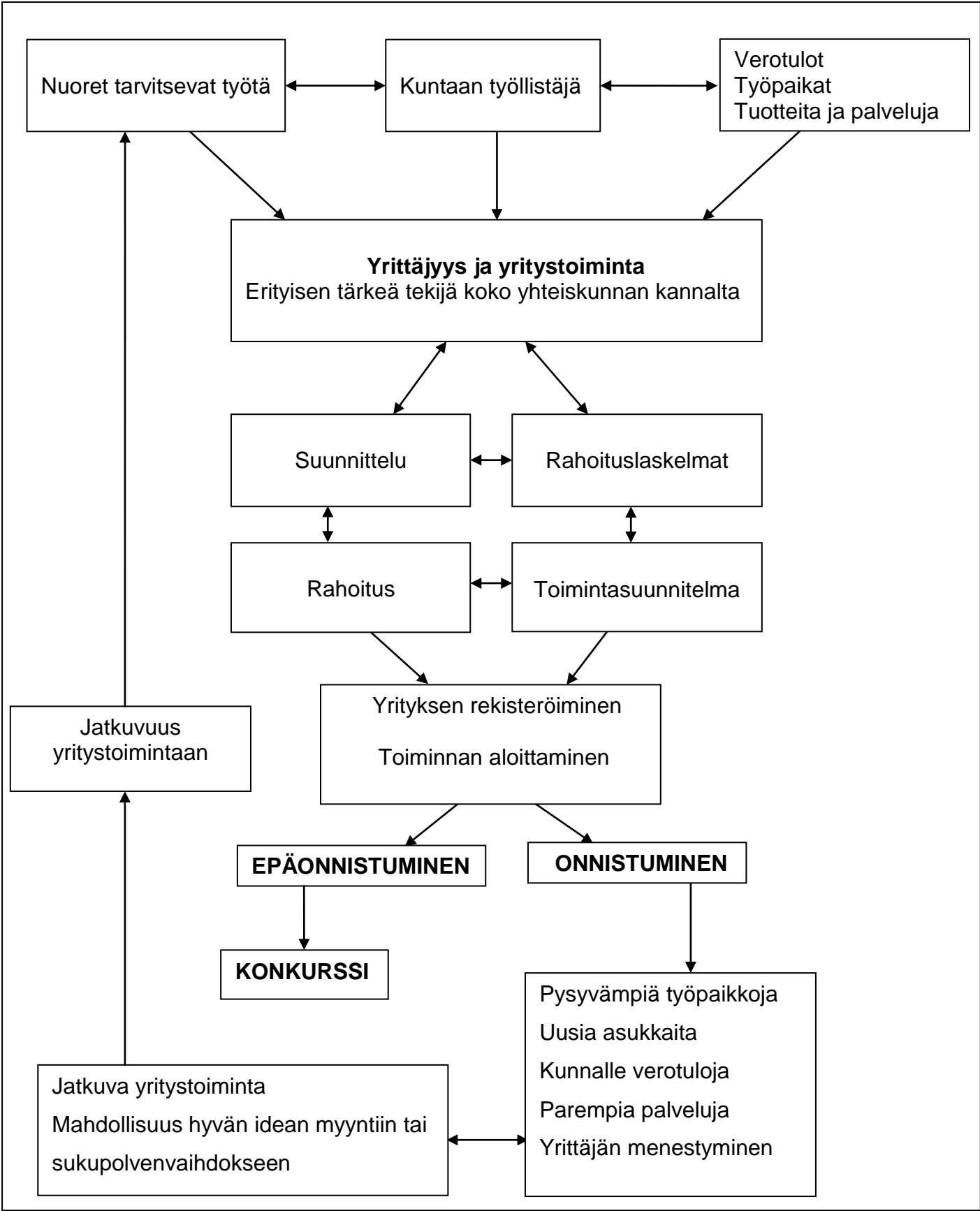
Johdannon jälkeisessä luvussa tarkastellaan sitä, mitä yritystoiminta ja yrittäjäyys oikeastaan ovat, mistä ne ovat saaneet alkunsa ja millaisia ne nykypäivänä ovat. Kolmas kappale kertoo yritystoiminnan eri muodoista, mikä sopii missäkin tilanteessa. Neljäs luku käsittelee sitä, mitkä asiat johtavat siihen, että yritys vaihtaa omistajaa. Tässä luvussa tuon esille muutamia tilanteita tosielämästä. Luku 5 kertoo lyhyesti ostajan ja myyjän kohtaamistilanteesta. Kuudes luku on yrityskaupasta ostajan ja myyjän näkökulmasta, rahoituksen järjestämisestä sekä käytännön järjestelyistä. Luvussa 7 tutkiskellaan vielä yrityskaupan jälkeistä elämää ja luvussa 8 kerron oman kokemukseni yrityskaupasta.

1.3 Teoreettinen viitekehys visuaalisessa muodossa

Kuviossa 1 esitetään opinnäytetyön teoreettinen viitekehys visuaalisessa muodossa. Kunnan nuoret tarvitsevat työpaikkoja ja kunta työllistäjiä. Uusien työllistäjien syntyminen tuo verotuloja, työpaikkoja sekä uusia tuotteita ja palveluja kunnalle. Tämän kaiken syntyminen johtaa yritystoimintaan ja yrittämiseen. Yritystoiminta sekä yrittäjäyys tarvitsevat toimiakseen mm. suunnittelua, rahoituslaskelmia, rahoitusta sekä toimintasuunnitelman. Nämä ovat pääasioita, monien niiden asioiden lisäksi, jotka ovat näiden sisällä.

Toiminnan aloittamiseksi yritys tulee rekisteröidä. Tämän jälkeen voidaan aloittaa toiminta, josta ajan kuluessa seuraa onnistuminen tai epäonnistuminen. Jos edessä on epäonnistuminen, eli yleensä konkurssi, päättyy yrityksen elämä siihen. Jos taas yritys onnistuu, sen toiminta jatkuu, jolloin se alkaa luoda pysyvämpiä työpaikkoja, tuo kuntaan työpaikkojen kautta mahdollisesti uusia asukkaita, kunnalle verotuloja, sekä parempia palveluja. Myös yrittäjä itse menestyy ja hänen taloutensa pysyy kunnossa. Yrityksen toimiessa pidemmän aikaa, syntyy mahdollisuus yrityksen jatkumoon, joka tapahtuu yrityskaupan tai sukupolvenvaihdoksen kautta.

Yrityskaupan onnistuminen synnyttää jatkuvuutta, joka taas ajan saatossa työllistää nuoria, tuo verotuloja, luo työpaikkoja jne. Tämä on iso ja pitkällä ajalla tapahtuva ketju, joka voi onnituaessaan kulkea sukupolvelta toiselle. Parhaiten onnistuneet yrityksethän on perustettu vuosikymmeniä sitten, ja ne ovat ajan saatossa kasvaneet ja siten olleet aina vain suurempia vaikuttajia koko yhteiskuntaan.



KUVIO 1. Opinnäytetyön teorian visuaalinen viitekehys

Työn edetessä ja tarkoituksen selventyessä visuaalinen viitekehys syntyi kuin itsestään. Kuvio 1 tuo mielestäni hyvin esille sen, kuinka suuri merkitys yrittäjyydellä ja yritystoiminnalla on koko yhteiskunnalle.

2 YRITYSTOIMINTA JA YRITTÄJYYS

2.1. Mitä on yrittäjyys ja yritystoiminta?

Yrittäjyys on jonkun henkilön ajattelu- ja toimintatapa. Se on asia, johon synnyttään ja opitaan, ja tämän myötä kasvetaan kiinni. Muutama sana, jolla yrittäjyyttä voisi mielestäni kuvata: muuntautumiskyky, innovatiivisuus, luovuus, joustavuus, kehitysmuotoisuus. Yrittäjä toiminnallaan kokoajan itse uudistuu ja uudistaa. (Koiranen 1993, 10–16.)

Lisäksi yrittäjyys sanana tuovat mieleen pitkät työpäivät ja viikot, ilman lomia. Kuitenkin, kaikesta huolimatta se on elämäntapa, jonka avulla pääsee toteuttamaan itseään ja unelmiaan. Voi olla ja tehdä sitä, mitä todella haluaa. Kenestäkään ei tule yrittäjää pelkän koulutuksen tai kokemuksen kautta. Yrittäjyys on tahto ja mahdollisuus. Eri ihmisissä yrittäjyys ilmenee eri uskomusten, tekojen sekä tunneilmaisujen kautta. Yrittäjä omistautuu asialleen ja pyrkii tuloksiin. (Koiranen 1993, 10–16.)

Yrittäjyys ja sitä myötä yrittäminen on ammatti siinä missä kaikki muutkin ammatit. Joskus yrittäjyys on saatettu nähdä toimintana joka oli vain harvojen etuoikeus ja keino tehdä helppoa rahaa. Todellisuudessa yrittäjyys ei kuitenkaan tätä ole.

Kysyessäni yrittäjiltä itseltään, kuinka he kuvailisivat yrittäjyyttä ja yritystoimintaa, vastaukset olivat seuraavanlaisia:

Nuori naisyrittäjä: ”Se on elämäntapa. Se on mielenkiintoista, opettavaista ja sitovaa, työtä johon kaikista ei ole. Yritystoiminta ei ole pelkästään arkipäivän työtä, se on kokonaisvaltaista, kaikkea sitä mitä teet.”

Nuori miesyrittäjä: ” Yrittäjyys on vastuuta, vapautta päättää itse esimerkiksi työajoista ym. asioista, mutta myös haasteellisuutta. Yritystoiminta on sitä, kun perustetaan itselle työpaikka, tehdään itselle työtä ja toimitaan yrittäjänä.”

Vanhempi miesyrittäjä: ”Yrittäjyys tuo mukanaan pitkät päivät, stressin, rahavaikeuksia – mutta myös vapautta päättää itse omista asioistaan.”

Toinen vanhempi miesyrittäjä: ” Yrittäjyys on vapautta tehdä, mutta hommat pitää osata tehdä sekä taloutta valvoa. On oltava selvillä yrityksen rahallisesta tilanteesta ja siitä, minne rahaa kuluu ja mistä sitä tulee. Yritystoiminta on mielestäni idea siitä mitä tulee tekemään.”

Näihin vastauksiin on helppo yhtyä, sillä ne ovat täysin oikeasta elämästä tulleita ja paikkansa pitäviä. Mielestäni suurin ja painavin syy yrittäjäksi lähtemiselle, on tekemisen halu ja se, että haluaa enemmän itsenäisyyttä ja riippumattomuutta. Holopainen (2008,17) toteaa kirjassaan seuraavasti ”Olipa yrittäjäksi ryhtymisen syy mikä tahansa, tärkein perustamisen taustalla oleva lähtökohta on kuitenkin oma halu ja tahto ryhtyä yrittäjäksi.”

2.2 Perheyrittäjyys ja sen merkitys yhteiskunnassa

Perheyrittäjyysillä on hyvin keskeinen rooli Suomen yhteiskunnassa. Turun kauppakorkeakoulun PK- Instituution Quo Vadis – tutkimuksen (2003) mukaan kaikista suomalaisista yrityksistä 86 prosenttia on perheyrittäjäyrityksiä. Perheyrittäjyys on yhteiskunnalle erityisen tärkeää, sillä vakiintunut perheyrittäjätoiminta luo ympärilleen myös uutta yritystoimintaa. Perheyrittäjäyritykset ylläpitävät hyvinvointivaltiota kasassa omalla osuudellaan, maksamalla mm. työntekijöiden palkkatuloveron, sosiaaliturvamaksut, työttömyysvakuutusmaksut, maksut eläkekassoihin, maksamalla arvonlisäveroa, jne. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2005, 20–21.)

Perheyrittäjäyrityksistä löytyy myös kansainvälisesti isoja yrityksiä, kuten esimerkiksi Peugeot, L’oréal, BMW, Dr. Oetker, jne. Nämä ovat hyviä esimerkkejä siitä, kuinka perheyrittäjäyritykset ovat iso vaikuttaja yhteiskunnassa. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2005, 24.)

Perheyrittäjien määrittelyyn on erilaisia mittareita, joilla selvitetään onko yritys perheyrittäjä vai ei. Subjekttiivinen mittari on yksi helpoimmista tavoista määrittellä, onko yritys perheyrittäjä. Siinä kysytään omistajayrittäjältä, onko yritys hänen mielestään perheyrittäjä. Mittareita on siis useampia, mutta eräs mielestäni hyvä mittari on *sukupolvenvaihdos läpikäyty*-mittari. Sen mukaan yritys on perheyrittäjä sitten, kun se on läpikäynyt sukupolvenvaihdoksen. Perheyrittäjässä perhe ja yritys kietoutuvat yhteen, tavalla tai toisella. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2005, 33–35.)

2.3 Yrittäjyyden ja yritystoiminnan historia

Yritystoimintaa ei synny itsestään, vaan taustalla tulee aina olla yrittäjä jolta löytyy yrittäjyyttä. Yrittäjä on oman onnensa seppä ja hänen tulee uskoa itseensä siinä määrin, että on valmis ottamaan riskin. Yrittäjä ei koskaan voi olla täysin varma siitä, että hänen tuotteensa, tavaransa tai palvelunsa kiinnostaa asiakasta. Tämän vuoksi yritystoimintaan liittyy aina hyvin keskeisenä osana epäonnistumisen mahdollisuus eli riski.

Taloudellisesti yrittäjyyttä on ollut jo aikojen alusta lähtien. Sen määritelmät ovat vain vaihdelleet. Yrittäjäkäsitteen muodostuminen on vienyt vuosisatoja, aivan kuten yrittäjän oikeus voittoon on ollut vailla yhtenäistä käsitystä aina tälle vuosisadalle asti. (Kinkki & Isokangas 1999, 14.)

Yrittäjyyden historiaa voidaan lähteä tarkastelemaan aivan kivikaudesta alkaen, jolloin ihmiset elivät enemmän tai vähemmän omavaraistaloudessa. Yritystoimintaa ei tuolloin ollut, ja kaikki mitä tarvittiin, tuotettiin itse. Tämä osoittaa sen, että yrittäjyyttä on täytynyt olla. Jo siihen aikaan huomattiin, että tehtäviä voitiin jakaa sen mukaan, mitä kukin osasi. Kaikkea ei enää kannattanut tehdä itse, vaan joku teki toisen työn ja toinen toisen. Jokaisen omien taitojen ja osaamisen mukaan ja ehdoilla elettiin. Näin siirryttiin vähitellen omavaraistaloudesta vaihdantatalouteen. Esimerkiksi metsästäjät metsästäivät yli oman tarpeensa ja vaihtoivat sitten ylimääräisen saaliin sepän kanssa, joka antoi

heille riistaa vastaan aseita. Pian kuitenkin vastaan tuli eri tavaroiden arvo-ongelma. Jokin tavara ei ollutkaan niin arvokas kuin jokin toinen. Tämä vaikeutti vaihtokauppoja, ja pian helpottamiseksi keksittiin raha. Jokainen pystyi vaihtamaan omia tavaroitaan rahaksi ja hankkimaan sillä jotain muuta. Näin rahasta tuli arvon mitta ja vaihdon väline. (Kinkki & Isokangas 1999, 14–17.)

Keski-ajalla Euroopassa vallitsi feodaaliyhteiskunta, joka koostui säädystä, aatelistosta, papistosta sekä talonpojista ja käsityöläisistä. Aateliston tehtävänä oli huolehtia yhteiskunnan turvallisuudesta ja papiston henkisestä hyvinvoinnista. Talonpojat ja käsityöläiset yhdessä elättivät nämä molemmat. Kaikkein ylimpänä oli Kuningas, joka edusti Jumalaa maan päällä. Sen ajan kaupungeissa elämä perustui ammattikuntalaitokseen. Ammattikunnat muodostivat tiukkaan säädellyn järjestelmän, jossa jokainen hallitsi oman toimialansa toimintaa koulutuksesta tuotantoon ja markkinointiin. Esimerkiksi verstaissa oli mestarilla ensin oppipoika. Oppipoika ylläpitoa vastaan sitoutui työskentelemään mestarille täysipäiväisesti. Pitkän opin jälkeen oppipoika yleni kisälliksi. Kisälli oli päiväpalkkainen, tavoitteenaan saavuttaa mestarin arvo. Riittävän taidon omattuaan kisälli voitiin ylentää mestariksi, jolloin hänellä oli mahdollisuus perustaa oma versta. Feodaalijärjestelmällä ja ammattikuntalaitoksella oli oma vahva kulttuurinsa, jossa yksilön elämänkulku määräytyi hänen syntymänsä mukaan. Yksilöt syntyivät omaan säätyynsä ja ammatit siirtyivät isältä pojalle ja äideiltä tyttärille. Kuitenkin aikojen saatossa tasa-arvo ja demokratian vaateet kyseenalaistivat syntymään perustuvan yhteiskuntajärjestyksen. Haluttiin, että syntymän jälkeen ihminen saattoi ja pystyi itse vaikuttamaan tulevaisuuteensa. Yrittäjyyden syntyminen alkoi, kun sääty-yhteiskunta alkoi murtua, ammattikuntien valta väheni ja syntyi teollistumista. (Kinkki & Isokangas 1999, 14–17.)

Yrittäjyys alkoi hiljalleen syntyä eri käsitysten kautta. Esimerkiksi englannin kielen sana "Entrepreneur" on suomeksi yrittäjä, mutta alkuperäinen sana tulee latinan kielestä, jossa se tarkoittaa eteenpäin menoa, aloitteen tekemistä. Ranskan kielessä 1100-luvulla "entreprende" tarkoitti "tehdä jotain". (Kinkki & Isokangas 1999, 14–17.)

Ensimmäiset käsitteet yrittäjyydestä, siinä muodossa kuin ne nykyään ymmärretään, loi pariisilainen pankkiiri Richard Chantillon (1680–1734). Hän määritteli yrittäjyyden seuraavasti: ” Yrittäjä on kaukonäköinen, taitava ja määrätietoinen henkilö, joka on voittoa saadakseen valmis tarttumaan suuriin riskinalaisiin hankkeisiin.” Chantillo kehitteli ja loi omia ajatuksiaan yritystoiminnasta omien kokemustensa pohjalta ja mallinsi niitä julkaistavaksi asti. Chantillo määrittelee yrittäjyyden (entrepreneurship) epävarmuuden voittamiseksi. Hänen tulkintansa mukaan yrittäjyyden tunnusmerkkejä olivat kaukokatseisuus, taidot, uskallus ja tarkoituksellinen toiminta, jonka seurauksena tuli voittoa tai tappiota. Hän näki yrittäjän pyrkivän hyödyntämään kysynnän ja tarjonnan välisiä mahdollisuuksia. Omistajuuden ja yrittäjyyden Chantillo näki eri asioina. Hänen käsityksensä mukaan yrittäjä sijoitti yritykseen pääomia, jonka myötä hänellä oli valmius työpanokseen yrityksen hyväksi. (Kinkki & Isokangas 1999, 14–17; Sutinen & Viklund 2005, 34.)

Teollistuminen on yrittäjyyden syntymisen keskeinen osa. Englannissa 1700-luvulla alkoi teollistumisen vallankumous, jolloin keksittiin uusia koneita, ja teollisuustuotantoa alettiin järjestää suuren mittakaavan tuotannoksi. Käsien tehdyn tuotannon, manufaktuurin, kehittyminen tehdasteollisuudeksi tapahtui ensin tekstiiliteollisuudessa. Vuonna 1771 tehtailija Arkwright perusti vesivoimalla toimivan tehtaan, joka työllisti 600 työntekijää. Tämän jälkeen, vuonna 1820 englantilainen James Finlayson perusti Suomeen Tammerkosken rannalle Tampereelle tekstiilitehtaan. (Kinkki & Isokangas 1999, 14–17.)

Yrittäjyys käsitteenä syntyi ensin Ranskassa, asettuen merkantilismin aatteita vastaan. Sieltä ajatukset siirtyivät Englantiin, jossa kehitys oli hyvin nopeaa ja ohitti Ranskan 1800-luvulla. 1800-luvulla yrittäjyys ajatukset levisivät myös Saksaan ja Itävaltaan. Saksassa lopetettiin maaorjuus, ja annettiin aatelisille oikeus kaupankäyntiin ja teollisuuden harjoittamiseen. 1800-luvulle sijoittuvat myös verolainsäädännön keskustelut koskien yrittäjyyttä ja voitonjakoa. Verolainsäädäntö syntyi Euroopassa 1700-luvulla ja sen myötä otettiin voimaan määräyksiä tilinpäätösraporttien muodosta ja voitonjaosta. Jo 1800-luvun tuloslaskelmat ja taseet olivat hyvinkin nykyisen kaltaisia. Suomessa

lainsäädäntöä muutettiin 1900-luvulla siten, että tilinpäätöksen on annettava ”oikeat ja riittävät tiedot. (Kinkki & Isokangas 1999, 23.)

Yrittäjyys on jakaantunut jo historian saatossa sisäiseen ja ulkoiseen yrittäjyyteen. Jossain määrin yrittäjyyttä on kuitenkin jaettu jopa kolmeen osaan: ulkoiseen yrittäjyyteen, sisäiseen yrittäjyyteen ja omaehtoiseen yrittäjyyteen. Ulkoisessa yrittäjyydessä yrittäjä perustaa yrityksen, jonka omistajana ja johtajana hän itse on. Sisäisessä yrittäjyydessä, yksilön ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapa on yrittäjämäistä, vaikka hän ei itse varsinaisesti omista yritystä. Omaehtoinen yrittäjyys tarkoittaa, että yksilöllä on vastuu omasta työllistymisestään sekä toimeentulosta. Hänen tulee yrittäjämäisesti etsiä paikkaansa ja huolehtia osaamisestaan niin oppimisessa, sosiaalisessa elämässä kuin työelämässäkin. (Kinkki & Isokangas 1999, 26.)

Yritystoiminnan on vaikea ajoittaa tai paikallistaa historian kulussa. Kuitenkin teollistumisen ja markkinoiden kasvamisen myötä myös yritykset toimintayksikköinä kasvoivat. Kuten aikaisemmassa tekstissä mainitsin, alun perin omavaraistaloudessa kukin talous tuotti itse itselleen tarvitsemansa hyödykkeet. Näin oli niin kauan, kunnes huomattiin, että ei enää kannattanut tehdä itse kaikkea, vaan tehdä vaihtokauppoja. Näin pystyttiin hyödyntämään paremmin jokaisen erityisosaamista. Vaihtokauppojen sekä tavaroiden eriarvoisuuden myötä syntyi vaihtokauppaa helpottamaan raha.

Yritystoiminnan kehittymiseen on omalta osaltaan vaikuttanut raaka-aineiden hajasijoittuminen. On välttämätöntä kansainvälistyä ja luoda kauppaa eri maiden välillä. Kaupan käynti on ollut kimmokkeena moniin löytöretkiin ja keksintöihin, mutta se on myös aiheuttanut sotia. Se on levittänyt eri kulttuureja ympäri maapalloa. Alussa, raaka-aineiden tuottaminen ja kauppa olivat yritystoiminnan tärkeimmät osa-alueet. Ajan myötä ihmisten vaatimustaso on kuitenkin noussut ja tämän vaikutuksena jalostus- ja palveluelinkeinot ovat vallanneet alaa perinteiseltä alkutuotannolta. (Kinkki & Lehtisalo 1997, 12.)

Yritystoiminnan alussa suhtauduttiin yrittäjyyteen hyvinkin epäluuloisesti. Tämä oli seurausta vuonna 1970 – luvulla säädetyistä laista ja pykälistä, jotka rajoittivat

yrittäjyyttä suuresti. Parhaimmillaan säädettiin 1100 uutta asetusta, lakia ja säädöstä, joka lisäsivät yritystoiminnan negatiivista suosiota. (Sutinen & Viklund 2005, 35.)

2.4 Yrityksen perustaminen nykypäivänä

Merkittävä yrittäjyyden tutkija, filosofian tohtori Matti Peltoniemi määrittelee yrittäjyyden seuraavasti: ”Yrittäjyys on ajattelu-, toiminta- ja suhtautumistapa, joka saa yrittäjän henkisine ja aineellisine voimavaroineen järjestäytymään ja toimimaan sekä sen yksilöt ja työyhteisöt käyttäytymään tehokkaasti asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi.” (Sutinen & Viklund 2005, 34.)

Yrityksen perustaminen on muuttunut monin tavoin viime vuosikymmenien aikana. Se ei ehkä ole enää niin yksinkertaista, vaan vaatii monien eri asioiden onnistumista menestyäkseen.

Konsultia (2006, 6) kuvaa muutoksia, joita yrityksen perustamisessa on tapahtunut viime vuosikymmenten aikana seuraavasti:

Ennen

- Teollisuusyritys
- Tuotantosuuntautuneisuus
- Yrityksillä työllistämisvelvoite
- Rahaa käyttöomaisuuteen
- Edut ja avustukset erittäin vaikuttavassa asemassa
- Perustaja oli tuotantomies

Nyt

- Monipuolinen palveluyritys
- Yritykset ovat asiakassuuntautuneita
- Tähtäävät kannattavuuteen
- Rahaa käyttöpääomaan

- Hallittu riskinotto
- Perustaja / Perustajat ovat kohtuullisesti perehtyneet yritystoimintaan

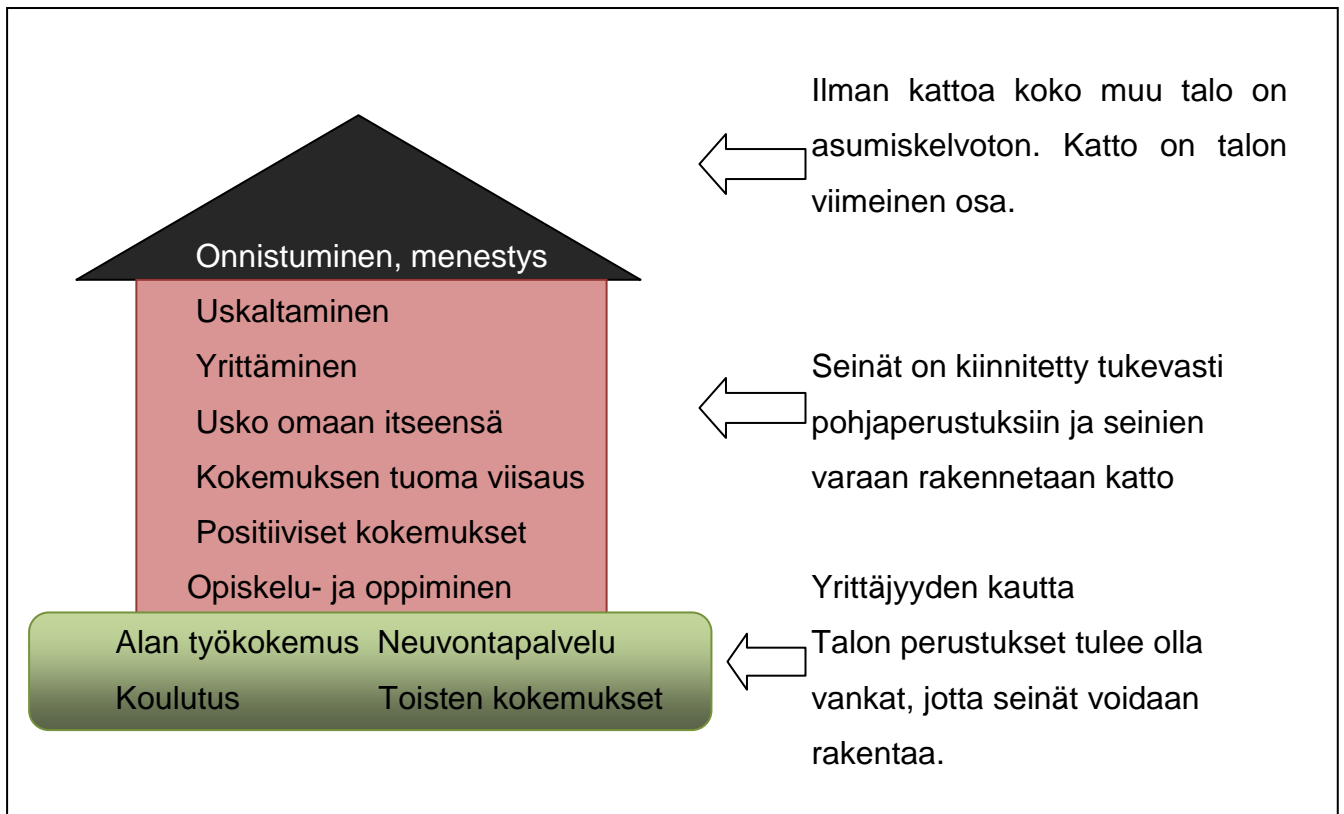
Yrityksen perustaminen on nykypäivänä teknisesti varsin yksikertaista, mutta erityisesti palvelu- ja tai kaupan alan yrityksen perustaminen vaatii laajoja markkinointiin liittyviä suunnitelmia sekä selvityksiä. Vaikka pääomaa olisikin saatavilla helposti, tai helpommin kuin ennen, vaaditaan yrityksen perustajalta vahvaa osaamista ja ammattitaitoa. Lisäksi perustettavalta yritykseltä vaaditaan erityisiä vahvuuksia kilpailijoihin nähden. (Konsultia 2006, 6.)

Vesalainen (1996, 8) antaa neljä keskeisintä osa-aluetta, jotka hänen mielestään olisi erityisesti huomioitava, kun pohditaan yrityksen perustamista:

- ammattitaito, jonkin tietyn ammattialan hyvä osaaminen,
- näkemyksellisyys, kyky nähdä eri mahdollisuudet,
- suunnitelmallisuus, kyky arvioida eri hankkeiden kannattavuutta ja kehittää toteuttamiskeinoja mahdollisuuksiin tarttumiseksi ja
- toiminnan toteuttamiskyky. Kyky organisoida ja aikaan saada toimintaa. (Vesalainen, Försti, Nieminen, Soini & Viitala 1996, 8.)

Olen ehdottomasti Vesalaisen kanssa yhtä mieltä siitä, että yritystoiminta vaatii nämä neljä osa-aluetta toimiakseen. Mielestäni kuitenkin yrittäjän on alussa otettava riski ja aloitettava yritystoiminta, vasta sitten hän voi oppia kohtaamaan eri haasteet. On selvää, että ammattitaito, nopea päätöksen teko kyky, mahdollisuuksien näkeminen eri tilanteissa, sekä erityisesti mahdollisuuksiin tarttuminen on yrittäjän tärkeimpiä ominaisuuksia. Tekeminen kuitenkin opettaa, eikä kukaan ole seppä syntyessään.

Yritystoimintaa voidaan mielestäni kuvata seuraavanlaisella talo-mallilla:



KUVIO 2. Yritystoiminnan talo-malli

Talo kuvastaa, kuinka jokainen osa yrityksen perustamisessa sekä yrittämisessä on yhtä tärkeä, jotta saadaan toimiva kokonaisuus. Kun kaikki kolme pääosaa, jotka sisältävät paljon pikkuosia, ovat kunnossa, on koko kokonaisuus toimiva ja palkitseva. Talo-malli on itse kehittämäni kuvio, jonka tarkoituksena on havainnollistaa yritystoiminnan eri osa-alueiden tärkeyttä. Jokaista osaa tarvitaan onnistumiseen.

Kuvion tarkoituksena on kertoa, kuinka seinät ei ole mitään ilman tukevaa pohjaa, eikä katto pysy ilman tukevia seiniä. Katto on taas talon tärkein osa, sen kestävyys kannalta, huono katto pilaa nopeasti hyvänkin talon. Yritys tuottaa tulosta kun sekoitetaan sopivat määrät halua, osaamista sekä uskallusta (Konsultia 2006, 7). Myös talon voi rakentaa samoilla aineksilla, halulla, osaamisella sekä uskaltamisella.

Yrittäjillä on kaikilla yhteinen lähtökohta kun yritystä aletaan perustaa, halu toteuttaa omaa ideaa (Lehtipuro, Kangasaho & Niemelä 1999, 22–23.).

Yrityksen perustaminen on asia, jossa on otettava monta asiaa huomioon. Kilpailu, markkinat yms. ovat kaikki asioita jotka vaikuttavat merkittävästi yrityksen menestymiseen. Itse aloitin yrittämisen, ostamalla toisen yrityksen. Mielestäni tämä on erittäin varteen otettava vaihtoehto silloin kun ollaan perustamassa yritystä. Kun ostaa yrityksen tavoitteena toiminnan aloittaminen, saa mahdollisesti valmiin asiakaskunnan, tilat ja laitteet, hyvin suurella todennäköisyydellä myyjäosapuoli jää vielä aloittavan yrittäjän avuksi firman alkuvaiheissa. Kysyin muutamilta yrittäjiltä, miten he kokivat valmiin yrityksen ostamisen? Vastaukset olivat seuraavanlaisia:

Nuori yrittäjänainen: ”Valmiissa pohjassa on vaikea luoda yrityksestä itsensä näköinen. Edellisen omistajan tekemät asiat ”kummittelevat” taustalla, mutta hyötyjäkin on. Yrityksessä on tehty valmiiksi pohjatyö, jonka jatkamista kannattaa miettiä.”

Nuori yrittäjämies: ” Ehkä jopa helpompi tapa aloittaa yritystoiminta. On valmis toimiva yritys sekä asiakaskunta. Jos kuitenkin nyt aloittaisin yritystoimintaa, aloittaisin nollasta, koska yrityksestä on helpompi tehdä oman näköinen. Toisesta jää aina jälkeen jotain, jonka kanssa täytyy olla varovainen. Esimerkiksi asiakkaiden kanssa on oltava varuillaan niin, että muutokset eivät tapahdu liian nopeasti.”

2.5 Miksi yritystoiminta sekä yrittäjäyys ovat tärkeitä?

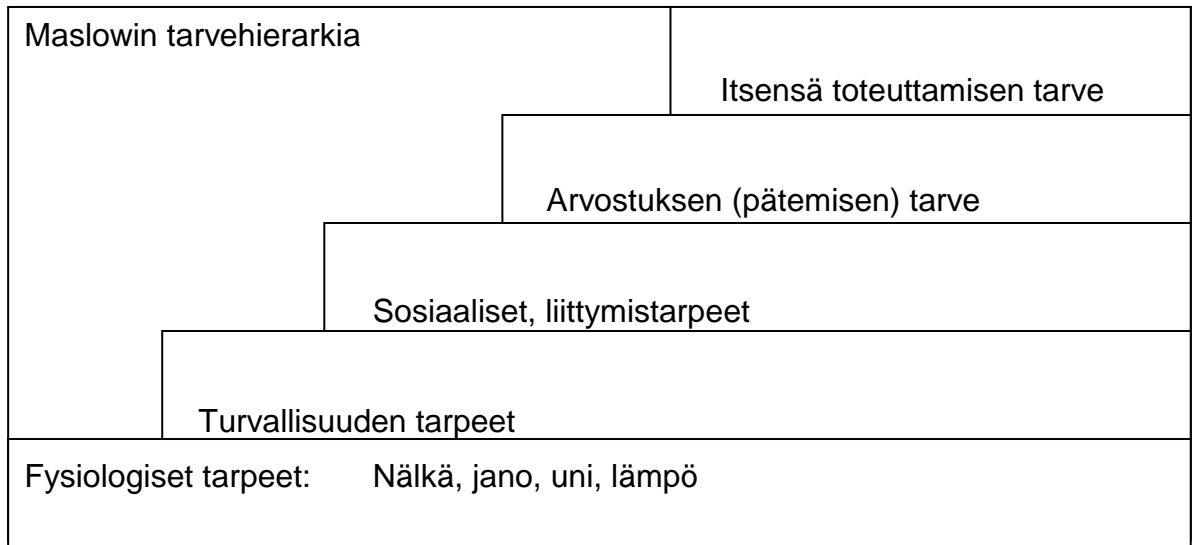
Yritystoiminta ja yrittäjäyys ovat erityisen tärkeitä asioita koko yhteiskunnalle. Jos ei olisi ollenkaan yrittäjäyttä tai minkäänlaista yritystoimintaa, ei meillä olisi minkäänlaisia tuotteita eikä palveluita. Ei olisi ketään, joka pitäisi ruokakauppaa, jonka olemassa olo on meille kuitenkin välttämätöntä. Ei olisi apteekkia, ei terveydenhuoltoa, ei korjaamoita, vaatekauppoja, ei olisi juuri mitään. Yritystoiminnan puuttuminen tietäisi myös työttömyyttä. On siis paljon asioita jotka ovat hyvinkin riippuvaisia yritystoiminnasta. Yritystoiminnan pyörittäminen luo kunnalle verotuloja, työpaikkoja, uusia asukkaita sekä mahdollisuuden kestävään

kehitykseen. Yrittäjyyden merkitys on kiistelty. Marxilaisen ideologian omaava henkilö voi ajatella yrittäjyydestä seuraavasti: ”Maailma olisi paljon tasa-arvoisempi, puhtaampi ja kaikin puolin parempi paikka ilman yrittäjyyttä”. Kukaan ei voi todistaa sitä, kuka tässä asiassa on oikeassa, sillä yritystoiminnan merkitystä ei voi kokeellisesti todistaa. On kuitenkin fakta, että tänä päivänä 2/3 työtä tekevästä on yritysten palveluksessa, merkitys työllistäjänä on siis suuri. Lisäksi yritykset maksavat suurimman osan julkisista menoista, sillä yrityksen leivissä työskentelevien ihmisten verot muodostavat noin 80 % julkisen sektorin tuloista. Kaiken tämän lisäksi yritykset luovat ulkomaisia kontakteja. (Sutinen & Viklund 2005, 9-10.)

Historian näkökulmasta kaikki kansainvälinen yhteistyö on saanut alkunsa kaupankäynnistä. On siis suurimmalta osin yritysten sekä yrittäjien ansiota, että Suomi on tänä päivänä kansainvälisempi kuin koskaan aikaisemmin. (Sutinen & Viklund 2005, 9-10.)

Kuluttajan näkökulmasta katsottuna ensimmäisenä esille nousevat varmasti tavarat sekä palvelut, joita yritykset tuottavat. Lisäksi kuluttajat voivat olla enemmän yksilöllisiä, koska on enemmän valinnanvaraa. Kuluttaja vaikuttaa ostopäätöksillään myös siihen, minkälainen maailma on tulevaisuudessa. Yritykset pyrkivät kaikin keinoin tyydyttämään asiakkaiden tarpeet, ja luomaan sellaisia tuotteita joilla se onnistuu. Yrittäjän näkökulmasta yritystoiminta on elämäntapa, jolla ansaitaan toimeentulo. Perustamalla yrityksen yrittäjä hakee mahdollisuutta päästä eteenpäin toiminnassa sekä saada arvostusta muilta ihmisiltä. Yrittäminen antaa ihmiselle mahdollisuuden kokeilla rajojaan, toteuttaa itseään sekä hyödyntää omaa osaamistaan rajattomasti. Se on mahdollisuus tehdä sellaista, mitä et palkollisena pystyisi tekemään. (Sutinen & Viklund 2005, 11.)

Ihmisillä on tarpeita, joita pyritään tietoisesti tai tiedostamatta hyödyntämään, tämä toteutuu myös yritystoiminnassa. Eräs tunnetuimpia tarpeita selittävä hierarkia on Abraham Maslowin luoma tarvehierarkia. (Sutinen & Viklund 2005, 13.)



KUVIO 3. Maslowin tarvehierarkia (Mukaillen Sutinen & Viklund 2005,13.)

Maslowin tarvehierarkia kuvaa, kuinka ihmisen tarpeet rakentuvat kerroksittain. Tarpeiden toteuttaminen lähtee alemman tarpeen toteuttamisesta. Ihminen pyrkii kokoajan toteuttamaan ylempiä tarpeita, mutta se ei ole mahdollista ennen kuin alemmat tarpeet on toteutettu. Otetaan esimerkiksi jano. Jos vettä olisi erittäin vähän käytössä ja sinäkin kärsisit nestehukasta sen takia, ei sinun tekisi mieli olla sosiaalinen, vaan toteuttaa ensin fysiologinen tarve, juominen. Vasta tämän jälkeen on mahdollista siirtyä ylemmälle portaalle tarvehierarkiassa. (Sutinen & Viklund 2005, 13.)

Myös yritystoimintaa aloitettaessa olisi perustarpeiden oltava ensin kunnossa, ennen kuin yritystoimintaa voidaan aloittaa. Yleensä ihminen kokee itsensä toteuttamisen tarpeen vasta, kun sitä alemmat tarpeet, fysiologiset–, turvallisuuden–, sosiaaliset – sekä arvostuksen tarve on täytetty.

Tukea yritystoiminnan perustamiseen sekä oman yrittäjyyden mittaamiseen saa monista paikoista. On syytä tutkia itseänsä ja miettiä todella, sovinko yrittäjäksi. Yrittäjäksi aikovan on syytä pohtia, onko hän valmis kestämään vastuuta, velkaa, pitkiä työpäiviä, epäonnistumista sekä vapaa-ajan vähentymistä? Tässä on vain

muutama asia niistä, mitä yrittäjyys todella tuo tullessaan. Mielestäni hyvä pohjatyö auttaa hyvin selviytymään mahdollisista tulevista riskeistä ja ongelmista. (Meretniemi & Ylönen 2008, 12.)

2.6 Kuka menestyy yrittäjänä, miksi ja miten?

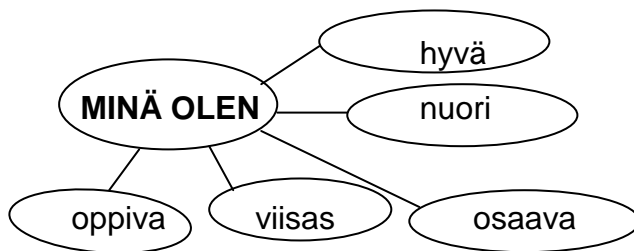
Miksi joku alkaa yrittäjäksi ja miten hän menestyy siinä? Ryhtymisen syitä on varmasti monenlaisia, eikä mikään syy ole enemmän väärä tai enemmän oikea. On hyvin mahdollista, että yrittäjävanhemmilla on iso vaikutus siihen, onko jälkikasvussa aineistoa yrittäjäksi. Toki roolimalli voi löytyä kauempaakin kuin vanhemmista, esimerkiksi isovanhemmat tai läheiset tuttavat voivat antaa vaikutteita ja potkua yrittäjäksi ryhtymiseen. Omaa yrittäjyyttä on myös syytä tutkia ennen yrittäjäksi ryhtymistä. Tietysti yrittäjäksi täytyy kypsyä ajan kanssa, mutta on tiettyjä asioita joista voi huomata toisen yrittäjä-asenteen. Esimerkiksi sellainen persoona, joka haluaa aina itse kontrolloida asioita, ja haluaa että asiat tehdään niin kuin hän sanoo, on yrittäjä persoona. Yleensä yrittäjä haluaa olla oman onnensa seppä ja hänellä on vahva ajatus siitä, mitä hän haluaa tulevaisuudelta ja elämältä. On muutamia tärkeimpiä asioita, joita yrittäjän tulisi omata: usko omaan osaamiseensa ja halu tulla parhaaksi siinä mitä tekee. (Lehtipuro ym. 1999, 24–28.)

Moni joka suunnittelee yrityksen perustamista, miettii varmasti keinoja menestymiseen. Edellä mainitut asiat ovat varmasti myös avaimia menestykseen, mutta on myös keinoja joilla voit itse tutkia omia vahvuksiasi. Yksi parhaimmista on varmasti mind map – piirros, jonka avulla kartoitetaan omia osaamisia ja vahvuuksia. Mind mapia käytetään seuraavasti:

- Ota iso paperi, jossa on paljon tilaa ajatuksille ja ideoille
- Kirjoita paperin keskiosaan isoilla kirjaimilla MINÄ HALUAN ja ympyröi se
- Kirjaa kaikki unelmasi ja toiveesi MINÄ HALUAN – tekstin ympärille ja yhdistä ne lähtöpisteeseen

- Jatka tällä samalla tyylillä käyttäen pääsanoina vielä
 - MINÄ OLEN – kaikki luontevahvuutesi
 - MINÄ OSAAN – kaikki taidot jotka hallitset
 - MINÄ TIEDÄN – kaikki tiedolliset alueet
 - MINÄ KEHITYN – kaikki osa-alueet joissa haluat kehittyä paremmaksi

Valmis mind map näyttää esimerkiksi seuraavalta:



KUVIO 4. Mind map- miellekartta (Mukaillen Lehtipuro ym. 1999, 31.)

Valmis mind map on taulukko, joka kannattaa pitää tallessa ja katsella sitä yritystoiminnan aikanakin aina silloin tällöin. Se muistuttaa yrittäjää hänen vahvuuksiinsa ja niistä, asioista jotka saivat hänet ryhtymään aikoinaan yrittäjäksi. Mind mapin laatimisessa on hyvä muistaa olla itsellensä rehellinen, muutoin mind map- ei ole realistinen. Yrittäjän on osattava kartoittaa myös omat heikkoutensa sekä kehittämistä vaativat asiat. (Lehtipuro ym. 1999, 31.)

Jo pelkässä ajatusvaiheessa kannattaa ottaa käyttöön itseä koskevat testit, kuten esimerkiksi mind map on. Itsensä ja oman luonteensa testaukseen löytyy varmasti monia testejä, mutta hyvin todennäköisesti parhaat testit ja tiedot löytyvät eri rahoittajien sivuilta. Finnvera on yksi suurimmista yritysten rahoittajista, joten myös Finnveran kotisivuilta osoitteesta: www.finnvera.fi löytyy Yrittäjätesti, jonka avulla liiketoimintaa suunnitteleva voi testata omia yrittäjän ominaisuuksiaan.

Eräs erittäin paljonkin käytetty analyysi on SWOT- analyysi. SWOT muodostuu englannin sanoista:

S= Strengths = vahvuudet

W = Weaknesses = heikkoudet

O = Opportunities = mahdollisuudet

T = Threats = uhat

Swot- analyysin laatiminen on suhteellisen helppoa, on tärkeää vain olla itselleen rehellinen. Analyysin avulla voi helposti arvioida hyvinkin kriittisesti liikeidean, liiketoimintaympäristön, sekä itsensä. Usein analyysi tehdään niin, että vahvuudet ja heikkoudet ovat yrityksen sisäisiä tekijöitä, kuten esimerkiksi osaaminen, kokemus, tai sitten ei kokemusta, huono rahoitus jne. Mahdollisuudet ja uhat ovat yrityksen ulkopuolisia ja tulevaisuudessa potentiaalisesti tapahtuvia asioita, kuten esimerkiksi väestön ikä, kiinnostus luomutuotteisiin, tai uhkina talouden taantuma, huono työvoiman saatavuus jne. (Meretniemi & Ylönen 2008, 34.)

TAULUKKO 1. Esimerkki SWOT- analyysistä (Mukaillen Meretniemi & Ylönen 2008, 35.)

<p>Vahvuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tradenomin koulutus - Yrittäjä kurssit - Markkinoinnin osaaminen - Rohkeus - Sitkeys ja päättäväisyys - Yrityksen hyvä sijainti - Osaava henkilökunta 	<p>Heikkoudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ei käytännön kokemusta yrittäjyydestä - Vähäinen kaupanalan kokemus - Yksinyrittämisen riski - Heikko omarahoitusosuus
<p>Mahdollisuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ihmisten kiinnostus alaa kohtaan - Yrittäjyyden lisääntyminen - Vähäinen kilpailu - Potentiaalinen asiakaskunta 	<p>Uhat:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mahdolliset ulkomaalaiset ketjut - Ikääntyvä väestö - Tiukentuva verotus - Lama - Heikko työvoiman saatavuus

Myös SWOT-analyysin laatiminen vaatii tekijänsä olemaan itselleen rehellinen. Epärehellisillä vastauksilla ei päästä tarvittaviin tuloksiin, vaan nähdään vain ne puolet, jotka halutaan nähdä. Se ei ole analyysin tarkoitus. Tarkoitus on nähdä tilanne hyvine ja huonoine puolineen, löytää kehittämismahdollisuuksia ja uhkia joita välttää ja ennakoita.

3 YRITYSTOIMINNAN ERI MUODOT

Yritystoimintaa aloittaessa on aina valittava jokin yritysmuoto, jonka alla yritys toimii. Muodon valinnassa on osattava ottaa huomioon monenlaisia asioita, koska jokainen muoto eroaa jollain tavalla toisesta. Tärkein asia, jota kannattaa muotoa valitessa muistaa, on mielestäni yritysmuodon vaihtaminen tarvittaessa. Osakeyhtiöstä ei ole mahdollista muuttaa muuksi yhtiömuodoksi, mutta muita muotoja voi vaihdella keskenään, esimerkiksi toiminimen voi muuttaa kommandiittiyhtiöksi, mutta osakeyhtiötä ei voi muuttaa kommandiittiyhtiöksi.

3.1 Muotojen eroavaisuudet

Aina silloin, kun puhutaan yrityksestä, puhutaan oikeushenkilöstä. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että yrityksellä on tiettyjä vastuita ja velvollisuuksia joita sen tulee noudattaa. Jotta voitaisiin tarkemmin kartoittaa yrityksen vastuut, tulee yrityksellä olla myös juridinen muoto. Juridinen muoto on yhtä kuin yritysmuoto. Yritysmuodon valinta on tarkkaan mietittävä asia, koska kerran valittu yritysmuoto on vaikea muuttaa. Muuttaminen voi olla epäkannattavaa myös verotuksellisesti ja virheratkaisuista saattaa koitua taloudellista vahinkoa. (Raasio, Mäkelä & Lahtinen 1994, 45.)

Vaihtoehtoina yritysmuodon valintaan on yksityinen toiminimi, avoinyhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö tai osuuskunta. Nämä muodot jaetaan kahteen ryhmään:

TAULUKKO 2. Yritykset jako henkilö- ja pääomayrityksiin (Vesalainen ym. 1996, 110; Meretniemi 2008, 41.)

HENKILÖYRITYKSET	PÄÄOMAYRITYKSET
Yksityisliike	osakeyhtiö
avoin yhtiö	osuuskunta
kommandiittiyhtiö	

Yritysmuodon valinnassa tulisi huomioida ainakin seuraavat asiat:

- kuinka suuri on perustettavan yrityksen pääomantarve

- kuinka laajaa toiminta on aloitettaessa
- ovatko perustajat omistajia vai rahoittajia
- miten voitonjako sekä tappion kattaminen on suunniteltu hoidettavaksi
- halutaanko verotuksen kohdistuvan henkilöihin vai yritykseen
- millainen on omistajien keskinäinen vastuunjako
- halutaanko yrityksen pysyvän vain omassa hallussa myös jatkossa
- aikaisemmat kokemukset eri yritysmuodoista

Edellä mainitut asiat ovat vain osa sitä kokonaisuutta, joka tulisi ottaa huomioon yritysmuotoa valitessa. Valintatilanteessa kannattaa ajatella asioita mahdollisimman pitkälle, ja koettaa miettiä sitäkin mikä on yrityksen arvioitu toiminta-aika, onko edessä mahdollisesti sukupolvenvaihdos, myynti, lopettaminen jne. Tilannetta tulisi arvioida noin 5 ja 10 vuoden tähtäimellä. (Raasio ym. 1994, 45; Vesalainen ym. 1996, 110–111.)

Yritysmuodon valinta on yrityksen perustamisessa iso asia, joten siinä on syytä käyttää myös mahdollista ulkopuolista palvelua. Apua saa tarvittaessa esimerkiksi oman kunnan yritysneuvontapalvelusta. Palvelu on yleensä yrittäjille tai yritystoiminnan aloittaville ilmainen.

Verohallinnon sekä Patentti- ja rekisterihallituksen yhteisestä hakujärjestelmästä YTJ:stä (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä) löytyvät kaikki yrityksen perustamisilmoitukseen liittyvät ohjeet sekä lomakkeet. Lisäksi YTJ- tietopalvelusta on mahdollista hakea yrityksen perustietoja, kuten yrityksen päätoimialan, yritysmuodon, y-tunnuksen sekä yhteystietoja. (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä, YTJ)

3.2 Yksityinen toiminimi

Yksityisen toiminimen perustajana voi olla vain yksi luonnollinen henkilö. Yritys on siis yhtä kuin omistajansa. Perustaminen on yksinkertaista, sillä siitä ei tarvitse laatia mitään erillistä perustamisasiakirjaa. (Suojanen, Savolainen & Vanhanen 2008,135.)

Yksityisellä toiminimellä yritystoiminta voi olla hyvinkin pienimuotoista. Yritysomistaja tekee itse päätökset yrityksessä ja vastaa yrityksen veloista ja sitoumuksista koko omaisuudellaan. Mahdollinen verotulo lisätään suoraan yrittäjän henkilökohtaiseen verotukseen, eikä hän voi itselleen tai puolisolleen palkkaa maksamalla tasata valtionveron progressiota. (Vesalainen ym. 1996, 111.) Kuten aikaisemmin mainitsin, yksityisessä toiminimessä päätöksen teko on erityisen helppoa, sillä yrittäjä tekee päätökset täysin itsenäisesti. Tämän ansiosta toiminta on myös joustavaa.

Yritystoiminnan aikana omistajalla on mahdollisuus tehdä yrityksestään yksityisnostoja sekä yksityissijoituksia. Hän voi ottaa toiminimeltään rahaa tai muuta mahdollista omaisuutta omaan käyttöönsä niin paljon kuin hänestä on tarpeellista. Kirjanpidossa nämä otot huomioidaan. Toiminimessä yrittäjä ei siis maksa itsensä palkkaa. Selkeyden vuoksi olisi järkevää ja erittäin suositeltavaa pitää yksityistalous ja yrityksen talous erillään. Oman pankkitilin avaaminen yritykselle on vaivastonta ja säästää varmasti paljon vaivaa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 43.)

Toiminimi on monesti muoto, joka valitaan toiminnan alussa, ja muutetaan mahdollisesti toiminnan kasvaessa. Tässä vaiheessa onkin hyvä muistaa se, että **kaikkia yhtiömuotoja voidaan muuttaa toiseksi yhtiömuodoksi, osakeyhtiötä lukuun ottamatta**. Osakeyhtiö on lopullinen yritysmuoto joka voidaan ainoastaan purkaa. (Vesalainen ym. 1996, 111.)

Kuten muillakin muodoilla, myös toiminimellä on kirjanpitovelvollisuus. Yrityksen varat sekä velat on erotettava toisistaan. Vaikka yrittäjä vastaakin toiminnasta koko omaisuudellaan, voidaan yrittäjän henkilökohtaista varallisuutta käyttää velkojen hoitamiseen vasta toiminnan vakautuessa ja yrityksen jättäessä laskujaan maksamatta. Velkojan ei ole kuitenkaan pakko periä ensin yritykseltä, vaan hän voi periä suoraan yrittäjältä.

Silloin kun yritys on kirjanpitovelvollinen, tulee sille laatia oma tilinpäätös joka sisältää tuloslaskelman sekä taseen. Toiminimellä ei tarvitse olla tilintarkastajaa. Yritykselle on laadittava myös oma veroilmoitus. Elinkeinotoimintaa ei veroteta

erillisesti, vaan sen tulos (tarkoittaa veronalasta tulosta, josta on vähennetty yrityksen vähennyskelpoiset menot) jaetaan yrittäjän henkilökohtaiseksi pääoma- ja ansiotuloksi nettovarallisuuden perusteella. Elinkeinotoiminnan nettovarallisuus lasketaan siten, että yrityksen varoista vähennetään velat. Yrittäjän yksityistalouden varallisuutta ja velkoja ei lasketa mukaan. Kun pääoma- ja ansiotulon osuutta lasketaan, nettovarallisuuteen lisätään 30 % palkoista, jotka yritys on maksanut edellävän 12 kuukauden aikana. (Verohallinto 2009a.)

Pääomatuloa on 20 %:n tuotto edellisen vuoden nettovarallisuudelle, esimerkiksi jos nettovarallisuus on ollut edellisenä vuonna 10 000 euroa, on pääomatuloa seuraavana vuonna 12 000 euroa. Pääomatuloa verotetaan aina 28 % mukaan. Eli $12\,000 * 28\% = 3\,360$ euroa (Verohallinto 2009a.)

Ansiotulosta elinkeinotoiminnanharjoittaja maksaa valtionveroa progressiivisen veroasteikon mukaan, joka tarkoittaa käytännössä sitä, että veroprosentti nousee tulon noustessa. Vuonna 2009 ei alle 13 100 euron tulosta mene valtion veroa. Kunnallisveroa maksetaan yrittäjän kotikunnan tuloveroprosentin mukaan ja kirkollisveroa oman seurakunnan tuloveroprosentin mukaan. Luettelo kuntien ja seurakuntien tuloveroprosenteista löytyy Verohallinnon Internet sivustolta, www.vero.fi. (Verohallinto 2009a.)

Yksityisellä elinkeinotoiminnan harjoittajalla on mahdollisuus valita yritystulon pääomatulo-osuudeksi 20 %:n sijasta 10 %:n tuoton. Valinta tehdään yrityksen veroilmoitukseen. Loput jaettavasta yritystulosta on ansiotuloa. (Verohallinto 2009a.)

Mahdollinen yritystoiminnan tappio vähennetään elinkeinotoiminnan tuloksessa seuraavan 10 vuoden aikana.

Esimerkkejä toiminimistä:

- taksit
- siivouspalvelu
- kirvesmies
- kampaamo

Toiminimessä on omat heikotkin puolensa. Yrittäjä vastaa yrityksen veloista ja vastuista koko omaisuudellaan, joten konkurssin sattuessa, voi yrittäjä joutua myös henkilökohtaiseen konkurssiin. Myös yrityksen myyminen tai sukupolvenvaihdos voi olla hankalampaa kuin muissa yritysmuodoissa. Silloin kun myydään toiminimeä, ei myydä varsinaisesti yritystä vaan sen irtaimesta tai kiinteästä omaisuudesta. (Kinkki & Isokangas 2003, 183.)

Itse olen huomannut, että toiminimet ovat yleensäkin hyvin pientä toimintaa, ehkä jopa sellaista, jota pyöritetään muun työn ohessa. Toiminimi työllistää yleensä vain itse yrittäjän. Mikäli toiminta laajenee, yritysmuotoa vaihdetaan sen mukana.

3.3 Avoin yhtiö

Avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä käytetään nimitystä henkilöyhtiöt. Silloin kun yhtiöön on alkamassa useampi kuin yksi yhtiömies, on yksinkertaisin yritysmuotovaihtoehto avoin yhtiö eli kauppayhtiö. Avoin yhtiö on itsenäinen oikeushenkilö, jolla näin ollen on myös oma varallisuutensa. (Suojanen ym. 2008, 137; Raasio ym. 1994, 46.)

Kuten aikaisemmin mainitsin, avoimen yhtiön perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi henkilöä, sen toimimiseenkin tarvitaan vähintään kaksi henkilöä. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että mikäli on perustettu avoin yhtiö ja toinen yhtiömies ajan kuluessa esimerkiksi kuolee, on yhtiöllä vuosi aikaa etsiä uusi yhtiömies tilalle, tai yhtiö muuttuu yksityiseksi toiminimeksi. Laissa ei erillisesti määrätä ylärajaa yhtiömiesten määrälle, mutta luottamusvelvoitteiden sekä

henkilökohtaisten vastuiden takia yhtiömiehiä on yleensä avoimessa yhtiössä vain muutama. (Kinkki & Isokangas 2003, 187; Suomen Yrittäjät 2009.)

Avoimen yhtiön perustamisesta laaditaan kirjallinen sopimus ja yhtiö merkitään kaupparekisteriin. Laissa sanotaan perustamisesta seuraavasti: Laki avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä, 1 luku, 2§: ” Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö syntyvät yhtiömiesten sopimuksella (yhtiösopimus). Yhtiön ilmoittamisesta kaupparekisteriin on säädetty kaupparekisterilaissa (129/79) ja toiminimestä toiminimilaissa”. (Finlex 1988.)

Avoin yhtiö syntyy aina kirjallisella sopimuksella yhtiömiesten kesken. Yhtiösopimukselle ei varsinaisesti ole laissa määrätty jotain tiettyä sisältöä, mutta siinä tulisi huomioida yritykselle tulevaisuuden kannalta tärkeät asiat, esim. päätöksen teko ym. Yhtiösopimus on syytä laatia aina kirjallisesti, koska jällempäin yhtiösopimuksella ratkaistaan esimerkiksi yhtiömiesten välisiä erimielisyyksiä. Lisäksi yhtiösopimus on syytä liittää kaupparekisterin rekisteröimisilmoituksen liitteeksi. Yleensä yhtiösopimukseen tulee tiedot yhtiön toimialasta, yhtiömiehistä sekä heidän yhtiöpanoksista, työnjaosta yhtiömiesten kesken, yhtiön tilikaudesta, tilintarkastajista sekä voiton ja tappion jakamisesta. Yleistä lienee myös se, että yhtiösopimuksessa on yleislauseke yhtiösopimuksen irtisanomisesta. Ellei asiaa ole muuten sovittu, on jokaisella yhtiömiehellä oikeus irtisanoa yhtiösopimus kuuden kuukauden irtisanomisaikaa noudattaen. Opinnäytetyöni liitteenä on malli avoimen yhtiön yhtiösopimuksesta. (Suojanen ym. 2008, 137.)

Avoimessa yhtiössä tulee aina tehdä kaupparekisteriin ilmoitus ennen elinkeinotoiminnan aloittamista. Lisäksi yhtiösopimus tulee päivätä ja kaikkien yhtiömiesten on allekirjoitettava se. Mikäli yhtiön nimi on sellainen, ettei siitä tule esille yhtiömuoto, tulee toiminimessä olla sana ”avoin yhtiö”. (Verohallinto 2009b)

Avoimessa yhtiössä on erityisen tärkeää, että yhtiökumppani on luotettava ja tuttu henkilö, sillä kaikki yhtiömiehen voivat toimia yhtiössä samoilla edellytyksillä, ellei tästä ole erillisesti sovittu jotain muuta. (Raasio ym. 1994, 46; Suojanen ym. 2008, 137.)

Laki avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä on mielestäni hyvä suuntaviiva yrittäjälle, joka aikoo perustaa avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön. Se antaa lyhyet sovellettavat ohjeet ja neuvot siihen, kuinka erilaisissa tilanteissa menetellään.

Avoimen yhtiön kaikki yhtiömiehet vastaavat rajattomasti kaikista yhtiön sitoumuksista. Tällä tarkoitan sitä, että mikäli joku yhtiömiehistä ei voi suorittaa jotain yhtiön velkaa tai muuta sitoumusta, ovat toiset yhtiömiehet koko omaisuudellaan tästä vastuussa. Avoimessa yhtiössä ei ole mahdollista erillisesti sopia, että jonkun yhtiömiehen vastuuta vähennettäisiin tai se poistettaisiin kokonaan. Samoin kuin toiminimessä, myös avoimessa yhtiössä velkoja voi kääntyä suoraan henkilön puoleen perimättä ensin velkojaan yritykseltä. (Raasio ym. 1994, 46.)

Avoimessa yhtiössä yhtiömiesten on mahdollista nimittää joku ulkopuolinen henkilö yrityksen toimitusjohtajaksi. He voivat yhdessä luovuttaa tälle prokuran eli nimenkirjoitusoikeuden yhtiötä koskeviin asioihin. (Kinkki & Isokangas 2003, 184.) Avoin yhtiö mahdollistaa yhtiömiehille palkanmaksun, mutta myös yksityisottojen nostaminen on mahdollista. (Meretniemi & Ylönen 2008, 45.)

Kuten toiminimi, on myös avoin yhtiö kirjanpitovelvollinen. Sen on laadittava tilikaudelta kirjanpitolain mukainen tilinpäätös, jonka tarkastaa vähintään yksi tilintarkastaja. Yhtiösopimuksessa voidaan erillisesti sopia siitä, että yhtiön kirjanpidon tarkastaa useampi tilintarkastaja. Tilintarkastaja on valittava erikseen kutakin tilikautta varten, jollei tilintarkastajan toimikautta ole yhtiösopimuksessa määritetty. Tilintarkastajan tehtävä päättyy, kun hän on antanut tilintarkastuskertomuksen toimikautensa tilikaudesta, tai mikäli hänet on valittu toistaiseksi, tehtävä päättyy kun valitaan uusi tilintarkastaja hänen tilalleen. (Finlex 1994.)

Esimerkkejä avoimesta yhtiöstä:

- kirjakauppa
- kuljetusliike
- puutavaraliike
- maatilayritykset

Monesti voi olla yleistä, että puoliset perustavat keskenään avoimen yhtiön. Avoin yhtiö on suosittu muoto myös maatalousyrityksissä, koska molemmilla (yleensä avoimessa yhtiössä ei ole enempää kuin kaksi yhtiömiestä) on samanlainen vastuu yrityksestä. Kuten aikaisemmin mainitsin, yhtiökumppanin tulee olla mahdollisimman tuttu henkilö, jotta välttyttäisiin mahdollisilta riitatilanteilta.

3.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on silloin varteenotettava vaihtoehto, kun tarvitaan lisärahoitusta ja saatavilla on sellainen rahoittaja, joka ei halua osallistua yhtiön päivittäiseen toimintaan. Tällaisessa tapauksessa puhutaan äänettömästä yhtiömiehestä. Kuten aikaisemmin mainitsinkin, äänetön yhtiömies tarkoittaa sellaista osakasta yhtiön toiminnassa, joka on mukana vain rahaosuudella. Hän ei osallistu yrityksen arkipäivän toimintaan millään tavalla eikä kanna taloudellista vastuuta. Erikseen on sitten vastuunalainen yhtiömies, joka kantaa vastuun firmasta koko omaisuudellaan. Vastuunalaisia yhtiömiehiä on yhtiössä oltava vähintään yksi ja äänettämiä vähintään yksi. Myös kommandiittiyhtiöön pätee sama laki kuin avoimeen yhtiöön, laki avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä (1988). (Meretniemi & Ylönen 2008, 46; Kinkki & Isokangas 2003, 186.)

Yhtiö syntyy yhtiömiesten kirjallisella sopimuksella, joka on periaatteessa samansisältöinen kuin avoimessa yhtiössä, mutta sisältää kannanoton äänettömälle yhtiömiehelle jaettavasta voitto-osuudesta ja siitä, voiko äänetön yhtiömies siirtää osuutensa jollekin toiselle. Voitto-osuus jaetaan yleensä tilikauden päätyttyä. (Kinkki & Isokangas 2003, 187.)

Kommandiittiyhtiön verotus määräytyy samoin kuin avoimenyhtiön verotuskin. Tulos ja varallisuus jaetaan vastuunalaisille yhtiömiehille heidän tuloksi ja varallisuudeksi, jota sitten verotetaan. (Kinkki & Isokangas 2003, 187.)

Kommandiittiyhtiö on mielestäni yleensä keskisuuri yritys, joka laajentuessaan muuttuu osakeyhtiöksi. Yritysmuotona se on mielestäni melko yleinen, ehkä jopa yleisempi kuin avoin yhtiö. Kommandiitti yhtiön vahvuutena mielestäni todella on se, että ulkopuolinen voi sijoittaa yritykseen pääomaa, mutta hänellä ei ole silti oikeutta puuttua yrityksen arkipäivän toimintaan. Kommandiittiyhtiö mahdollistaa siis yksinyrittämisen toisen tuella.

Kommandiittiyhtiö on kirjanpitovelvollinen samoin kuin muutkin yritysmuodot. Yhtiössä tulee olla vähintään yksi tilintarkastaja joka määrätään yhtiösopimuksessa. Mikäli tilintarkastajaa ei ole valittu yhtiösopimuksessa, valitaan hänet erikseen joka tilikaudelle tai tehdään toistaiseksi voimassa oleva sopimus, joka päättyy kun uusi tilintarkastaja valitaan.

Esimerkkejä kommandiittiyhtiöistä:

- tilitoimisto
- konsultointiyritys
- maanrakennusfirma
- kaivinkoneyritys

Kommandiittiyhtiössä on mahdollista ottaa mukaan ulkopuolisia rahoittajia toimintaan, kuitenkin niin, ettei heillä ole sananvaltaa yrityksen toimintaan. Tämä on mielestäni hyvä vaihtoehto yksinyrittäjäksi alkavalle. Kommandiittiyhtiöstä yritysmuotoa vaihdetaan yleensä toiminnan kasvaessa osakeyhtiöksi.

3.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on paras vaihtoehto silloin, kun tarvitaan runsaasti pääomaa. Hyvä valinta se on myös silloin, kun perustajia on useita. Osakeyhtiön perustaminen on kuitenkin hieman monimutkaisempaa kuin muiden yhtiömuotojen. Lisäksi osakeyhtiössä ei ole mahdollisuutta vaihtaa yhtiömuotoa suoraan, vaan yhtiö tulee purkaa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 50; Vesalainen ym. 1996, 112.)

Osakeyhtiö on suurien yritysten muoto, joten monesti yhtiö muuttuu osakeyhtiöksi ajan saatossa. Osakeyhtiöllä on oma osakeyhtiölaki, joka säätelee yhtiöiden toimintaa. Osakeyhtiö toimii nimensä mukaisesti niin, että omistajat eli osakkaat sijoittavat yritykseen pääomapanoksenaan osakepääomaa, ja ostavat sijoituksellaan yhtiöstä pääomaosuuksia eli osakkeita. Osakkeet voivat olla äänioikeudeltaan erisuuruisia, joten pienelläkin äänimäärällä on mahdollisuus hallita myös suuria yhtiöitä.

Osakeyhtiölaissa on säädetty seuraavasti yhtiön toiminnan tarkoituksesta (Osakeyhtiölaki, 1. osa, 5§): ” Yhtiön toiminnan tarkoituksena on tuottaa voittoa osakkeenomistajille, jollei yhtiöjärjestyksessä määrätä toisin.” (Finlex 2006.)

Osakeyhtiöt jaetaan osakepääoman perusteella kahteen ryhmään, yksityisiin osakeyhtiöihin ja julkisiin osakeyhtiöihin. Yksityinen osakeyhtiö on sellainen, jonka vähimmäisosakepääoma on 2 500 euroa. Julkisessa osakeyhtiössä osakepääoman tulee olla vähintään 80 000 euroa. Oyj eli julkisen osakeyhtiön osakkaaksi on mahdollista päästä myös täysin ulkopuolisella henkilöllä. (Kinkki & Isokangas 2003, 188; Finlex 2006.)

Osakeyhtiössä osakepääoma koostuu yhtiön kaikkien osakkeiden yhteenlasketusta nimellisarvosta. Yhtiöjärjestyksessä osakepääoma voidaan ilmoittaa kahdella eri tavalla, joko kiinteämääräisenä (esim. 10 000 euroa) tai vähimmäis-enimmäis-osakepääomana (esim. 10 000 – 20 000 euroa). Vähimmäisosakepääoman on aina oltava vähintään neljäsosa enimmäisosakepääomasta.

Osakeyhtiölain 2. luku kertoo mielestäni hyvin osakeyhtiön perustamisesta. Lain 2. luku 1 § kertoo, että perustaminen tapahtuu aina kirjallisella perustamissopimuksella, jonka kaikki osakkeenomistajat hyväksyvät allekirjoituksellaan. Allekirjoittamalla perustamissopimuksen osakkeenomistaja merkitsee perustamissopimuksesta ilmenevän määrän osakkeita. Tätä merkintää ei voida peruuttaa sen jälkeen, kun kaikki osakkeet on merkitty, ellei erillisesti muuta sovita. On muutamia perusasioita, jotka perustamissopimuksesta tulee mainita. Tällaisia ovat:

- sopimuksen päivämäärä
- kaikki osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet
- osakkeesta yhtiölle maksettava määrä (merkintähinta)
- osakkeen maksuaika, sekä
- yhtiön hallituksen jäsenet.

Tilikauden pituuden voi määrätä joko perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä, joka laaditaan perustamissopimuksen jälkeen. Perustamissopimus lähetetään kaupparekisteriin, joten siihen on liitettävä yhtiöjärjestys. (Finlex 2006.)

Perustamissopimuksen jälkeen toinen erittäin tärkeä perustamisasiakirja on yhtiöjärjestyksen laatiminen. Osakeyhtiön yhtiöjärjestyksessä tulee näkyä mm. toiminimi, kotipaikkana oleva Suomen kunta, sekä yhtiön toimiala. Lisäksi yhtiöjärjestyksessä voidaan määritellä, ellei niitä ole perustamissopimuksessa määriteltä, seuraavia asioita: selvitys osakepääomasta tai sen vähimmäis- ja enimmäismäärästä, osakkeiden nimellisarvo, hallituksen jäsenet sekä tilintarkastajien lukumäärä ja yhtiön toimikausi. Myös varsinaisessa yhtiökokouksessa käsiteltävät asiat voidaan määrittää yhtiöjärjestykseen. (Kinkki & Isokangas 2003, 189; Finlex 2006.)

Oikeudellisesti osakeyhtiö syntyy vasta kun se on merkitty kaupparekisteriin, toisin kuin henkilöyhtiöt, jotka syntyvät yhtiösopimuksen allekirjoittamisella. Mikäli yhtiön puolesta on tehty sitoumuksia ennen kuin yhtiö on rekisteröity, vastaavat sitoumusten tekijät niistä henkilökohtaisesti ja solidaarisesti. Tämä tarkoittaa sitä, että osakkaat, jotka ovat osakkaana rekisteröidyssä osakeyhtiössä, vastaavat

yhtiön sitoumuksista ainoastaan osakkeisiin sijoittamallaan varoilla. Tämän takia, jotta vastuu jakaantuisi, yhtiö tulisi rekisteröidä ennen kuin isoja sitoumuksia tullaan tekemään. (Kinkki & Isokangas 2003, 189.)

Vaikka osakeyhtiössä yleensä on useampi henkilö mukana, ei se kuitenkaan sulje pois sitä, ettei osakeyhtiötä voisi perustaa vain yksi henkilö. Osakkaat nostavat osakeyhtiöstä nostetaan aina palkkaa. Sieltä ei voi ottaa yksityisnostoja. Palkan lisäksi osakeyhtiöstä on mahdollista jakaa osinkoa, kun yritys tuottaa voittoa. (Kehittämissyhtiö Witas.)

Osakeyhtiöt ja muut yhteisöt ovat itsenäisesti verovelvollisia. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että osakaan yritystuloa verotetaan joko osinkona tai osakkeiden luovutuksesta saatuna tulona. Koska osakeyhtiö on itsenäisesti verovelvollinen, verotetaan sitä 26 % yhteisöverokannan mukaan. Osingon verotus riippuu siitä, onko osinko mistä osinko on saatu, arvopaperipörssissä noteeratusta yhtiöstä vai ns. listaamattomasta yhtiöstä. Lisäksi osingon verotukseen vaikuttaa se, onko osingonsaaja luonnollinen henkilö, noteerattu yhtiö vai ei-noteerattu. Muita veroon vaikuttavia tekijöitä ovat osakkeiden matemaattinen arvo ja osinkotulon suuruus. (Tomperi 2006, 46–47.)

Listaamattomista yhtiöistä saatu osinko on verovapaata tuloa siihen summaan asti, joka vastaa osakkeiden matemaattiselle arvolle laskettua 9 prosentin vuotuisia tuottoa. Tämän ylittävältä osuudelta osingoista on 30 % verovapaata tuloa ja 70 % veronalasta tuloa. Mikäli osingon saaja on toinen osakeyhtiö, on osinko kokonaan verovapaata tuloa. (Tomperi 2006, 201.)

Osingonjako on osakeyhtiössä kannattavaa silloin, kun osakas saa sen verovapaana käyttöönsä. Mikäli yhtiön nettovarallisuus on pieni, on osa osingosta saajansa ansiotuloja. Mikäli yhtiössä on pieni nettovarallisuus, voi palkanmaksaminen olla järkevämpi vaihtoehto kuin osingon jakaminen. Tämä on kuitenkin täysin tapauskohtaista, mitä missäkin tilanteessa kannattaa käyttää. (Tomperi 2006, 202.)

Esimerkkejä osakeyhtiöstä:

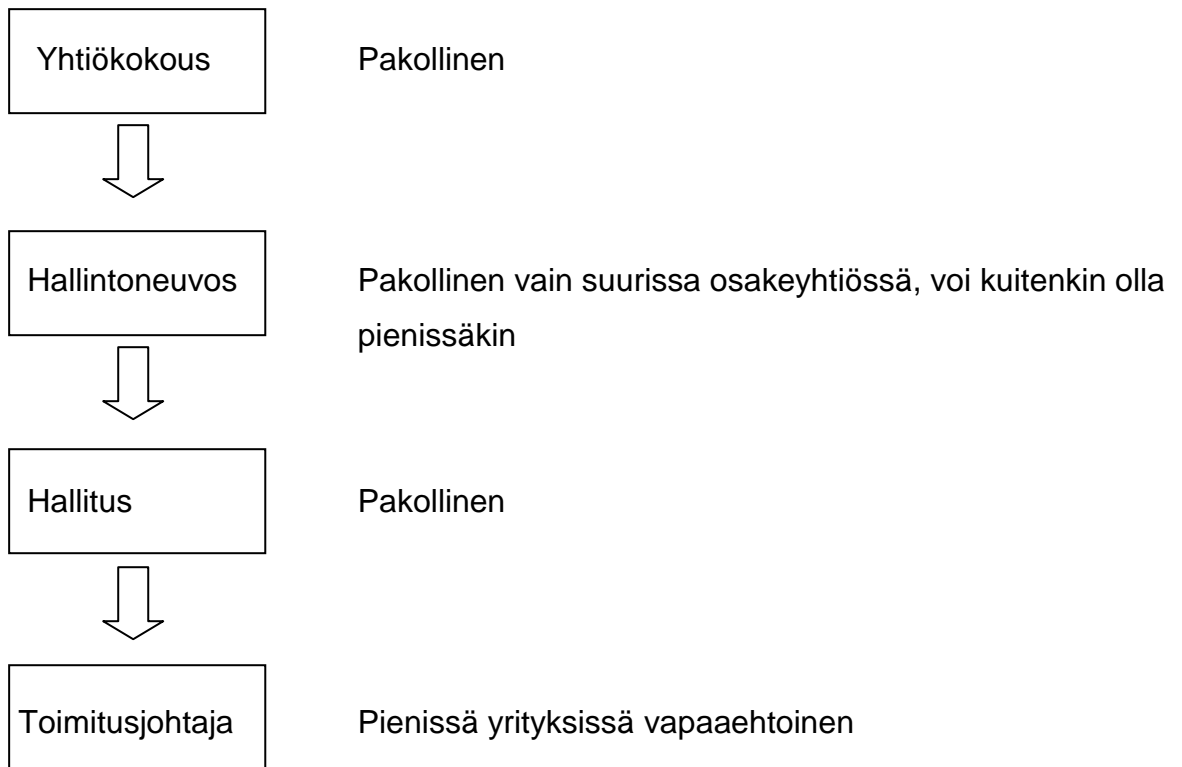
- maanrakennusfirmat
- Rakennusfirmat
- Korjaamo
- Metsäkonefirma

Osakeyhtiön verotus vaikuttaa nopeasti katsottuna melko monimutkaiselta, mutta on todellisuudessa paljon yksinkertaisempaa kuin henkilöyhtiöiden verotus, koska huomioon otetaan vain yhtiöstä saadut varat. Henkilöyhtiön verotusta laskettaessa tulee ottaa huomioon myös henkilökohtaiset tulot, joten verotuksen laskeminen voi olla hyvinkin monimutkaista.

3.4.1 Hallinto osakeyhtiössä

Osakeyhtiössä melkein kaikki riippuu osakkeiden määrästä, joten osakas ei voi myöskään päättää yhtiön asioista pelkän osakkuutensa perusteella. Asioista tulee järjestää yhtiökokous, jossa kullakin osakkaalla on puhe- ja äänioikeus yhtiön asioista. Se, kuinka suuri kenenkin äänivalta kokouksessa on, riippuu siitä, kuinka paljon kussakin osakkeessa on äänivaltaa. Yhtiökokous on aina osakeyhtiössä ylin päättävä elin ja siellä asioista päätetään äänestämällä. Osakeyhtiölain 3. luvussa 3 §:ssä säädetään äänivallasta seuraavasti: ” Osake tuottaa yhden äänen kaikissa yhtiökokouksessa käsiteltävissä asioissa. Yhtiöjärjestyksessä voidaan kuitenkin määrätä, että osakkeilla on erisuuruinen äänimäärä. Yhtiöjärjestyksessä voidaan lisäksi määrätä, että osake ei tuota lainkaan äänioikeutta tai ei oikeuta äänestämään joissain yhtiökokouksessa käsiteltävissä asioissa. Määräys voi kunkin yhtiökokouksessa käsiteltävän asian osalta koskea vain osaa yhtiön osakkeista.” (Kinkki & Isokangas 2003, 189; Finlex 2006.)

Seuraavassa kaavio osakeyhtiön hallinnasta:



KUVIO 5. Osakeyhtiön hallinto (Kinkki & Isokangas 2003, 190.)

On kuitenkin selvää, ettei jokaisesta päätettävästä asiasta ole mahdollista järjestää yhtiökokousta, vaan jotkut asiat on pystyttävä ratkaisemaan nopeasti. Tämän takia yhtiöllä on hallitus jossa on oltava vähintään kolme jäsentä. Sillä voi olla myös toimitusjohtaja ja hallintoneuvos. Toimitusjohtaja tai hallituksenjäsen ei voi samanaikaisesti olla myös hallintoneuvoston jäsen. (Lakikokoelmat 2007, 83, 85.)

Hallitus huolehtii yhtiön hallinnosta ja sen toiminnan järjestämisestä. Hallitus vastaa myös yhtiön kirjanpidon ja varainhoidon asianmukaisesta järjestämisestä. Hallituksen kokouksissa päätökseksi tulee yleensä enemmistön mielipide, jollei yhtiösopimuksessa edellytetä määräenemmistöä. Hallitus on päätösvaltainen silloin, kun paikalla on yli puolet jäsenistä, ellei yhtiösopimuksessa toisin määrätä. Hallituksen puheenjohtajan vastuulla on kutsua hallitus koolle tarvittaessa. (Lakikokoelmat 2007, 83–84.)

Osakeyhtiölain 10 §:n mukaan hallituksen jäsenenä ei voi olla oikeushenkilö, alaikäinen tai sellainen henkilö jolle on määrätty edunvalvoja, jonka toimintakelpoisuutta on rajoitettu tai joka on konkurssissa. (Lakikokoelmat 2007, 84.)

Hallitus voi halutessaan valita yhtiölle toimitusjohtajan. Toimitusjohtajalla on oikeus erota tehtävästään niin halutessaan. Eroaminen tulee voimaan, kun siitä on ilmoitettu hallitukselle. Toimitusjohtajan tehtävänä on yleensä hoitaa yhtiön juoksevaa hallintoa hallituksen antamien ohjeiden mukaisesti. Toimitusjohtajalla on oikeus olla läsnä hallituksen kokouksessa. Kokouksessa hän voi käyttää puhevaltaa vaikka ei olisikaan hallituksen jäsen, ellei hallitus toisin päättä. (Lakikokoelmat 2007, 85.)

3.5 Osuuskunta

Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan aina vähintään kolme Suomessa asuvaa henkilöä. Osuuskunta on hyvä valita yhtiömuodoksi silloin, jos jäsenet eivät halua sitoutua yritykseen pitkäksi aikaa tai ottaa taloudellista riskiä. Myös silloin osuuskunta on hyvä valinta, jos tiedetään jo toiminnan alussa, että joku on jäämässä toiminnasta pois, tai toimintaan on tulossa lisää uusia jäseniä. Osuuskunnan jäsen voi pysyä ansiosidonnaisen päivärahan piirissä, toisin kuin toisten yritysmuotojen jäsenet. Osuuskunnassa ei siis ole osakkaita tai yhtiömiehiä vaan jäseniä. (Raasio ym. 1994, 48; Kehittämissyhtiö Witas; Finlex 2001.)

Osuuskunnalle on säädetty oma laki jossa on määritelty osuuskunnan tehtäväksi tukea jäsenten taloutta sekä elinkeinotoimintaa. Osuuskunnan säännöissä voidaan kuitenkin määrätä, että osuuskunnan tarkoitus on pääasiassa aatteellisen tarkoituksen yhteinen toteuttaminen. (Finlex 2001.)

Osuuskunnan perustamisesta on tehtävä kirjallinen sopimus joka on lähetettävä kaupparekisteriin rekisteröitäväksi. Rekisteröinti tulee suorittaa kahden vuoden kuluessa perustamissopimuksen päiväyksestä. Jäsenet maksavat osuusmaksun,

joka on kaikille osuuskunnan jäsenille samansuuruinen. Yleensä liittymisessä on lisäksi liittymismaksu, jonka jokainen jäsen toimintaan mukaan halutessaan joutuu suorittamaan. Tätä maksua ei palauteta, mikäli jäsen eroaa toiminnasta. (Raasio ym. 1994, 48.)

Myös osuuskunnassa on hallitus, joka päättää asioista. Hallitus valitaan yksimielisesti, niin kuin puheenjohtajakin hallitukselle. Suuremmissa osuuskunnissa on hallinnon valvojana hallintoneuvosto. Tilintarkastajia osuuskunnalla on oltava vähintään kaksi. (Raasio ym. 1994, 48.)

4 MIKSI YRITYS VAIHTAA OMISTAJAA?

4.1 Erilaisia syitä liiketoiminnan myymiseen

Liiketoimintakaupalla tarkoitetaan sitä, kun myyjä myy harjoittamansa liiketoiminnan kokonaan tai osan siitä. Miksi sitten joku haluaisi myydä oman liiketoimintansa ja näin myös yrityksensä, kun on sitä monta vuotta rakentanut tukevalle pohjalle? Syitä voi olla monia, eikä niitä pysty listaamaan. On kuitenkin muutamia yleisimpiä syitä, miksi joku luopuu yritystoiminnastaan. Myös ostajan on syytä kysyä itseltään yrityksen ostovaiheessa, miksi joku on myymässä yritystään. Onko taustalla ongelmia, jotka yrittäjä on huomannut ja haluaa nopeasti myydä yrityksensä ennen kuin on itse pulassa? Joskus syy yrityskauppaan voi olla näinkin ikävä, mutta ei läheskään aina. Syynä voi olla myös pitkä takana oleva ura, halu kokeilla jotain uutta, paikkakunnalta pois muutto (pakollisesta syystä), perheenlisäys tms. Aina ei kannata ensimmäisenä ajatella, että yrityksessä on jotain vikaa, kun sitä ollaan myymässä. Monesti valmiin toiminnan ostaminen voi olla oikea onnenpotku.

Haastattelin muutamia yrittäjiä johdantoluvussa kuvaamallani tavalla ja kysyin heiltä, miksi ja miten he päätyivät myymään yrityksensä. Vaikka tutkimus olikin varsin suppea, antoi se suuntaviivoja siihen, kuinka ikä vaikuttaa yrityskauppaan ja se, onko sinulla perheessä tai sukulaisissa yrittäjiä tai mahdollisia yrityksen jatkajia. Kaksi nuorta miesyrittäjää päätyivät hyvin voivan firmansa myymiseen, koska näkivät tilanteen sopivaksi. He eivät olleet alun alkaen suunnitelleet pyörittävänsä yritystä koko ikäänsä, vaan puhuivat mahdollisesta viidestä–kuudesta vuodesta, näin myös kävi. Heille tuli myös yllätyksenä ajan myötä muuttuva asiakaskunta, joka ei enää vastannut sitä, mitä he olivat kuvitelleet. Arki muuttui ja samalla kyllästytti nuoria miehiä. Suunnitellun ajan kuluessa täyteen he möivät yrityksensä, eivätkä ole sitä katuneet. ”Tiesimme koko ajan, että emme tule pitämään firmaa koko ikäämme, joten päätös myymisestä oli varsin helppo.”

Nuori naisyrittäjä päätyi myymään oman osuutensa avoimesta yhtiöstään, kun arki osoittautui erilaiseksi, mitä hän oli kuvitellut. ”Totuus arjesta oli erilainen kuin olin

kuvitellut, Pitkät ja raskaat päivät pistivät miettimään, oliko tämä sittenkään sitä, mitä olin luullut ja toivonut” nuori nainen sanoo. Lopullinen päätös syntyi, kun perheeseen syntyi lapsi.

Haastattellessani yrittäjiä huomasin, kuinka selvästi erilainen ajatusmaailma on niillä, jotka ovat aloittaneet yrittämisen 30 - 40 vuotta sitten. Vanhemmilla yrittäjillä syy yrityksen myymiseen oli selvästi ikä, jonka mukana tulevat myös mahdolliset sairaudet. Tämäkin todistaa sen, että eläke ei välttämättä ole ainoa syy yrityksen myymiseen vanhalla iällä. Syynä voi olla myös sairaus, joka on puhjennut vasta iän myötä. Vanhemmilla yrittäjillä ei selvästi enää ollut tarvetta lomailuun vaan yritystoimintaa olisi jatkettu, mikäli ikä ja terveys antaisivat myöten. Yrityksestä luominen on mielestäni helpompaa niille, joilta löytyy jatkaja omasta takaa. Näin voidaan vielä tarkkailla yrityksen menestymistä, antaa neuvoja ja opastaa paremmin. Varjopuolena taas tälle on se, että myyjä ei voi täysin unohtaa vastuuta, vaan huoli on oman tytön/pojan, lapsenlapsen jne. onnistumisesta.

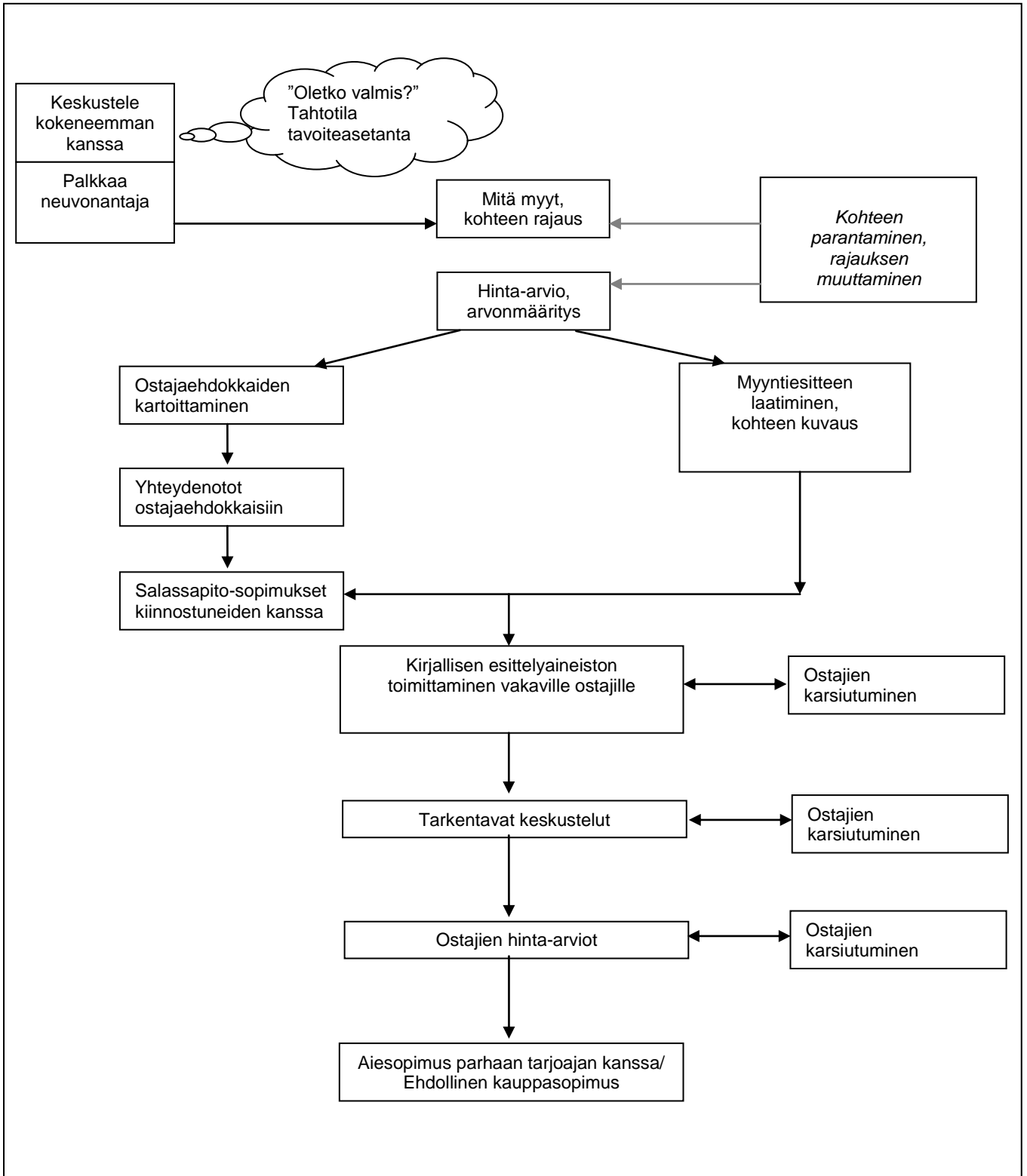
Yrityskaupat ovat tulleet vielä enemmän ajankohtaisiksi laman jälkeen. Syinä on suurten ikäluokkien lähestyminen eläkeikää, ja se, että yritykset ovat sellaisessa taloudellisessa kunnossa, että ne voitaisiin myydä tai siirtää tuleville sukupolville. Eri selvitysten mukaan seuraavan 5-6 vuoden aikana toteutettaisiin yrityskauppa tai sukupolvenvaihdos noin 60 000 yrityksessä. Yrityksestä luopumisen syynä voi olla myös maailman ja yritysmaailman nopea kehittyminen joka lisää haasteita. Yhä enemmän asioita tulee tehdä Internetin kautta, eikä tämä välttämättä miellytä yrittäjiä. Vanhemmat yrittäjät eivät halua oppia uutta teknologiaa ja he kokevat pudonneensa kehityksen kyydistä, tai heillä ei ole valmiuksia pysyä mukana. Tämä voi lisätä halua jättää yritys nuoremmalle teknologian taitaville yrittäjille. (Siikarla 2001, 25.)

Yrittäjän olisi syytä kysyä itseltään ennen yrityksen myymistä, onko hän henkisesti valmis? Yrittäjä on myymässä omaa elämäntyötään, sitä mikä on ollut erittäin keskeinen osa hänen elämänsä sisältöä. Kun yrittäjä päättää irtaantua yrityksestä, hän jättää taakseen muutakin kuin pelkän yrityksen, kuten mahdolliset työntekijät, asiakkaat sekä yhteistyökumppani. Tässä vaiheessa on erityisen tärkeää miettiä, mistä elämän sisältö koostuu kaupan jälkeen. Itsensä tutkiskelu on tässä vaiheessa

erityisen tärkeää. Yksi tärkeimmistä kysymyksistä on mielestäni se, onko kenelläkään ulkopuolisella realistisia edellytyksiä ottaa SINUN yrityksesi haltuunsa? Tämä vaikuttaa pitkälle tulevaisuuteen yrityksen myymisen jälkeen. Yrittäjä kantaa vastuuta yrityksestä, vaikka yrityskauppa on toteutettu ja hänen tulisi siirtyä ns. taka-alalle. Tällainen entisen yrittäjän huolehtiminen voi häiritä suuresti uuden yrittäjän toimintaa. Henkinen vastuu kulkee yrittäjän mukana vielä pitkään kaupanteon jälkeenkin, mutta vaikutusmahdollisuuksia yritykseen ei enää ole, kun kaupat on tehty. (Pasonen ym. 2000, 18–19.)

Pasonen ym. (2000) tuo mielestäni esille erityisen hyvin ne asiat, jotka voivat huomaamatta jäädä vähälle ajattelulle, mutta vaatisivat ehkä eniten valmistelua ja ajattelua. Ellei ostaja ymmärrä hellittää yrityksestä vaan jatkaa mukana ”roikkumista” vaikka väkisin, tulee hänestä rasite myymälleen firmalle ja sen toiminnalle. Mielestäni jokaisen myymässä olevan yrittäjän tulisi miettiä myymispäätöstään pitkään ja laatia esimerkiksi kirjallinen suunnitelma siitä, mitä tekee yrityksen myymisen jälkeen.

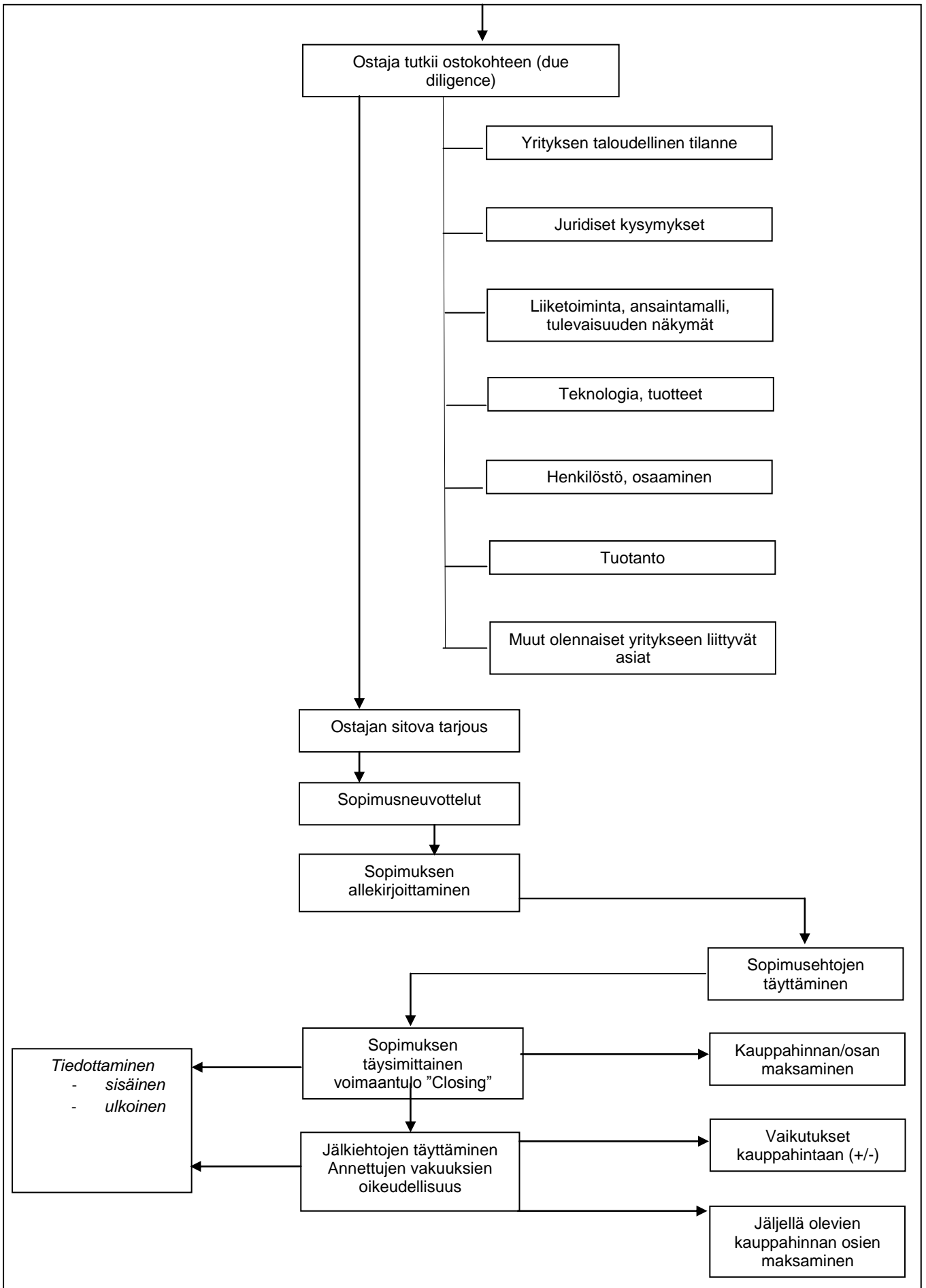
Seuraavassa kuviossa 6 on kuvailtu yrityksen myymisen vaiheet visuaalisessa muodossa. Prosessi on pitkä ja jokainen osa tulisi käsitellä huolellisesti, jotta välttyttäisiin mahdollisilta virhetilanteilta.



KUVIO 6. Yrityksen myymisen vaiheet (Pasonen ym. 2000, 20–21)

(jatkuu)

KUVIO 6. (jatkuu)



KUVIO 6. Yrityksen myymisen vaiheet (Pasonen ym. 2000, 20–21)

Yrityskaupan viimeinen vaihe on aina kauppahinnan maksaminen. Kauppahinta voidaan maksaa joko osissa ajan kuluessa tai kokonaan sovitusajassa, sen mukaan mitä ostaja ja myyjä sopivat.

4.2 Hyödyt ja riskit kun ostetaan valmis yritys

Valmiin yrityksen ostamisessa on niin hyvät kuin huonot puolensa. Hyviä puolia on mm. valmis asiakaskunta sekä valmis liikeidea, jotka ovat olleet käytössä jo useamman vuoden ja todettu hyväksi. Lisäksi valmiin yrityksen ostaminen on nopea keino saada toiminta pyörimään, koska voi jatkaa valmiilta pohjalta. Yrityksessä on valmiina koneet ja laitteet, mahdollinen henkilöstö, tilat sekä muut osat, jotka liiketoiminnan pyörittämiseen pitäisi hankkia, jos perustaisi yrityksen uudelta pohjalta. Valmiin yrityksen huonoja puolia ovat pääoman tarve, valmis toimintasuunnitelma, joka ei välttämättä sovi uudelle ostajalle, vanhat asiakkaat, joille ei välttämättä sovi uuden omistajan ideat ja ajatukset. Lisäksi huono tekijä voi olla yrityksen sijainti, jota on vaikea muuttaa, kun ostetaan toiminnassa olevaa yritystä. Voi olla, että yrityksen uutta omistajaa ei hyväksytä uudella paikkakunnalla. Viimeisenä, mutta ei vähäisempänä, on yrityksen nimi-asia. Uusi omistaja ei välttämättä pidä yrityksen nimestä ja olisi halukas vaihtamaan sen, mutta edellinen omistaja ei hyväksy nimen muutosta.

Ostettaessa uutta yritystä on mietittävä tarkkaan muutokset asiakkaiden kannalta. On selvää, että uusi omistaja näkee varmasti yrityksessä paljon kehitettävää ja uudistettavia asioita, se että kannattaako kaikkia uudistuksia heti alussa toteuttaa onkin tärkeä kysymys. Voi olla, että yrityksen entiset asiakkaat katoavat, jos yrityksessä tapahtuu liian suuria muutoksia. (Meretniemi & Ylönen 2008, 21.)

Toisen aloittaman yrityksen ostaminen voi olla todella suuri etu. Ostaja voi tällä tavoin laajentaa omaa toimintaansa maantieteellisesti, sekä lisätä asiakaskuntaa ja tuotevalikoimaa. Näin saadaan eliminoitua kilpailija ja samalla laajennettua toimintaa nopeasti ja tehokkaasti. Uuden toimipisteen aloittaminen on hidaskä

aikaa vaativa prosessi, joten laajentumistilanteessa on hyvä harkita kilpailevan yrityksen ostamista.

5 OSTAJAN JA MYYJÄN KOHTAAMINEN

5.1 Mistä saada selville, kun joku on myymässä yritystään?

On varmasti moni tarinoita siitä, kuinka yrityskauppa on tapahtunut. Myytävänä olevia yrityksiä voi löytää Internetistä, esimerkiksi seuraavanlaisilta sivuilta: www.kauppalehti.fi, www.suomenyrityskaupat.net, www.jatkumo.fi, www.jatkajat.fi, www.yrittäjät.fi , jne. Internet on pullollaan myytäviä yrityksiä, mutta myös yrityksiä, joita halutaan ostaa. Se on siis hyvä paikka ostaa ja myydä yrityksiä. Lisäksi myytäviä sekä ostettavia yrityksiä voi löytää myös lehdistä, kuten Kauppalehdestä.

On tietenkin mahdollista, että kaikki, jotka suunnittelevat yrityksensä myyntiä eivät ilmoittele siitä ensimmäiseksi lehdessä tai Internetissä. Voi olla, että silloin ”puskaradio” on paras keino saada selville mahdolliset yrityskaupat.

Kysyessäni työssäni muutamilta yrittäjiltä kuinka he löysivät sopivan ostajaehdokkaan, oli suotuisin vaihtoehto perheestä löytyvä jatkaja. Kaikilla ei kuitenkaan ole mahdollisuutta löytää jatkajaa omasta takaa, joten on harkittava myös ulkopuolista ostajaa. Tällaisissa tilanteissa yleensä myyjä jää neuvonantajaksi ostajan yritykseen joksikin aikaan, jotta ostaja ehtii ns. oppia talon tavoille.

5.2 Kuinka toimia kohtaamistilanteessa?

Mahdollisen ostajan sekä myyjän ensikohtaamistilanteessa on hyvä muistaa joitakin perusasioita. Lisäksi kunnon valmistautuminen tapaamiseen on tarpeellinen. Ennen tapaamista kannattaa selvittää kiinnostuksen kohteena olevan yrityksen perustietoja. Liikevaihto, henkilöstön lukumäärä, historia sekä toiminta-ajatuksen selvittäminen ovat hyödyllistä ja vieläpä pitkälle mahdollistakin. Tietoa yrityksistä saa mm. Asiakastieto.fi palvelusta, josta pystyy hakemaan erilaisia

tietoja useimmista yrityksistä. Tilinpäätöstiedot ovat julkista tietoa, joten ne on varmasti mahdollista saada käsiin.

Lisäksi kannattaa miettiä valmiiksi kysymyksiä ja kirjoittaa niitä ylös itselle. Hyviä kysymyksiä ovat kysymykset jotka yrittäjä voi kysyä itseltään, kun on perustamassa yritystä esim. liikeidea, toimintatapa, visio, asiakkaat, toimiala, henkilöstö, tuotteet/palvelut. Kohtaamistilanteessa tulisi pyrkiä saamaan yrittäjästä mahdollisimman paljon tietoa irti. Se helpottaa omaa toimintaa tulevaisuudessa, mikäli yrityskauppa toteutuu. (Meretniemi & Ylönen 2008, 16.)

Ensimmäinen tapaaminen on tärkein, sillä siitä muodostuu kuva toisesta sekä ostajalle ja myyjälle. Hyvällä valmistautumisella antaa itsestään varman ja luotettavan kuvan yrittäjälle. Kun kysyy yrittäjältä erilaisia kysymyksiä koskien hänen yritystään, pitäisi pyrkiä kokoajan kääntämään vastaukset kysymyksiksi. Esimerkiksi kun yrittäjä kertoo toimintatavastaan, tulisi miettiä, onko jatkavan yrityksen toimintatapa. Kannattaa miettiä kuinka hyödyntää omaa osaamistaan, mutta myös vanhojen ideoiden hyödyntämistä kannattaa miettiä. Yrityskauppa tilanteessa, kun aloitetaan toisen luomalta pohjalta, on mahdollisuus tutkia ja soveltaa ideoita, tuotteita, palveluita ja markkinoita. Lisäksi on mahdollisuus havaita jotain sellaista kehittämistä, johon ei aikaisemmin ole kiinnitetty huomiota. (Meretniemi & Ylönen 2008, 20.)

6 YRITYSKAUPPA, MYYMINEN SEKÄ OSTAMINEN

6.1 Yrityskaupan tarkoitus

Mitä yrityskauppa sitten oikein tarkoittaa ja mitä siinä tapahtuu? Yrityskauppa on yksi tapa siirtää yritystoiminta jälkipolville. Yrityskaupassa myydään koko yritys tai vain osa siitä sen käyvällä hinnalla tai alihinnalla omille perheenjäsenille, omille perillisille ja heidän läheisilleen tai kokonaan ulkopuoliselle henkilölle. Monesti ulkopuolinen tulee kysymykseen silloin kun omasta perheestä tai läheisistä ei löydy sopivaa jatkajaa. Yrittäjä monesti haluaisi mieluummin myydä yrityksen läheisille tai vaikka ulkopuolisellekin, sillä toinen pakollinen vaihtoehto myymiselle on yritystoiminnan lopettaminen. Kyseessä on yrittäjän elämäntyö, joten lopetus ei varmasti ole mieluinen ajatus. (Siikarla 2001, 26.)

Miksi sitten kannattaa myydä yritys mieluummin kuin lopettaa toiminta? Jos ei ole ketään läheistä, joka jatkaisi toimintaa, miksi kannattaisi yrittää myydä yritys ulkopuoliselle? Suomessa yrityksen perustaminen on huomattavasti helpompaa kuin sen lopettaminen. Lopettaminen on jopa lähes mahdotonta ilman vakavia veroseuraamuksia, ellei tunne riittävästi yritystoimintaan liittyvää lainsäädäntöä. Sukupolvenvaihdos on pitkä prosessi, johon liittyy aina jollain tavalla veroseuraamukset. Erilaisia sukupolvenvaihdoksen toteuttamistapoja kannattaa tutkia tosissaan, sillä joillakin vaihtoehdoilla saattaa olla vaikutusta esimerkiksi yrittäjän kuoleman jälkeiseen perintöverotukseen ja perillisten keskinäisiin suhteisiin. Sukupolvenvaihdokseen liittyy useita eri lakeja, jotka on syytä ottaa huomioon heti alku vaiheissa. Siikarlan (2001) mukaan esimerkiksi seuraavat lait ovat keskeisiä sukupolvenvaihdoksessa:

- perintö- ja perheoikeus
- perintö- ja lahjaverotus
- TVL: n luovutusvoittoverosäännökset
- EVL: n luovutusvoittoverosäännökset
- tappiota koskevat verolainsäännökset
- yhtiöveron hyvitystä koskevat verosäännökset
- korkojen vähentämistä koskevat verolainsäännökset

- konserniavustusta koskevat verosäännökset
- varainsiirtoverotusta koskevat säännökset
- arvonlisäverotusta koskevat tärkeimmät säännökset
- omien osakkeiden lunastusta koskevat osakeyhtiölainsäännökset
- yhtiön omien varojen ja vakuuksien käyttöä koskevat osakeyhtiölainsäännökset
- sukupolvenvaihdoksia koskevat erityissäännökset verolainsäädännössä (Siikarla 2001, 26)

Lisäksi kaupan tekijöiden on tiedettävä monia muitakin asioita kuten esimerkiksi se, miten yrityksen arvo lasketaan jne. (Siikarla 2001, 26–27.)

Yrityskaupoissa eräs hyvin keskeinen asia on myytävän yrityksen hinta. Yrittäjät monesti hinnoittelevat oman yrityksensä tunteella, joka ei vastaa todellisuutta. Yrittäjä on tehnyt yrityksen eteen töitä ”niska limassa”, eikä mikään hinta ole hänen mielestään varmasti liikaa pyydetty. On kuitenkin hyvin todennäköistä, että asettamalla yrityksensä myyntihinnan liian korkeaksi yrittäjä karkottaa potentiaaliset ostajaehdokkaat lopullisesti. Yrityksestä luopuminen on yrittäjälle iso asia johon liittyy paljon tunteita, jotka sekoittavat yrittäjän ajattelua ja mieltä, ja näin ollen heijastuvat vääränlaiseen hinnoitteluun. Vaikka yrityskauppoihin liittyy valtava määrä erilaisia lakeja, on kauppohen suurin este monesti yrittäjä itse. Sukupolvenvaihdoksessa on syytä käyttää asiantuntevaa apua, eikä itse alkaa opetella eri lakeja ulkoa. Monessa kunnassa on omasta takaa neuvoja, joka opastaa ja auttaa yrityskaupan toteuttamisessa. Yrittäjän tulisi toteuttaa yrityskauppa noin 55- 57 vuoden iässä, ennen kuin yrityksen arvo laskee siitä, mitä se on yrittäjän ollessa tuossa iässä. (Siikarla 2001, 26–27.)

Suomalainen yrittäjä on yhtä kuin suomalainen mies, apua haetaan vasta sitten, kun se on jo liian myöhäistä. Sukupolvenvaihdoksessa tilanne voi koitua hyvinkin vaikeaksi, mikäli sukupolvenvaihdosta ei aleta suunnitella yrittäjän elinaikana. Moni yrittäjä voi kokea myymisen jotenkin häpeällisenä, ehkä jopa luovuttamisen merkinä ja tästä syystä pitkittävät yrityskauppaa siihen asti, että se on jo liian myöhäistä. Mikäli yrittäjä kuolee, eikä sukupolvenvaihdosta ole toteutettu tai edes suunniteltu, on edessä todennäköisesti perheen sisäiset riidat siitä, kuka saa

yrittäjän tai kuka ottaa mitään osan johtaakseen. Monesti tämä johtaa hyvinkin menestyneet yrityksen tuhoon. (Siikarla 2001, 28–29.)

Yrittäjän on tarkoin harkittava myymistilanteessa sitä, onko parempi valita täysin ulkopuolinen ostaja, senkin takia, että perheen sisäiset suhteet eivät kärsi. Kuinka esimerkiksi varmistaa se, että kaikki lapset tuntevat itsensä tasavertaisiksi yritysjaossa, jos toinen lapsi on täysin yrittäjälähtöinen ja toinen ei ollenkaan.

Yrityskauppa on pitkä ja monimutkainen prosessi, joka vaatii paljon työtä ja erilaisten asioiden ja tekojen harkitsemista. [Www.vero.fi](http://www.vero.fi) antaa hakusanalla sukupolvenvaihdos erityisen tarkat ohjeet siitä miten mitään yritysmuotoa verotetaan kaupan, lahjoituksen tai lahjaluontoisen kaupan yhteydessä. Suosittelem erityistä perehtymistä oppaaseen ennen kaupan toteuttamista, jotta tietää toimia itsensä eduksi.

6.2 Mitä on ensiksi selvitettävä, kun ostaa yritystä?

Kuten kappaleessa 2.5 kerron, yritystoiminnan aloittaminen lähtee aina itsensä tutkimisesta ja analysoinnista, vasta tämän jälkeen voidaan siirtyä muihin käytännön asioihin. Yrityskaupan läpikäyneenä pitäisin erityisen tärkeänä itsensä kannustamista tilanteeseen, kirjallisuuteen perehtymiseen ja tulevaisuuden mietiskelyyn. Aikaisemmassa tekstissäni puhuin siitä, kuinka myymistilanne voi osoittautua myyjälle erittäin vaikeaksikin asiaksi esimerkiksi tunteiden takia. Tämän takia suosittelen kaikille seuraavaa, vaikka kauppakumppanisi olisi hyvä tuttu ehkä jopa mahdollinen perheenjäsen, niin vaadi kauppakirjaan ehdot jotka näet tärkeäksi. Kauppakirjankirjoittamistilanteessa tulee olla erityisen valpas ja pitää mielessä kysymys, mitä jos? Varmista aina oma selustasi niin pitkälle kuin mahdollista.

Monesti on hyvin todennäköistä, että myyjä haluaa jäädä itse töihin myymäänsä yritykseen, jotta voi samalla kouluttaa ja opastaa ostajaakin käytännön asioihin. Tämä on erittäin hyvä asia, mutta toisaalta myös erittäin vaarallinen. Tällaisessa

tilanteessa on määriteltävä erityisen selvästi se, minkälainen työsuhde tulee olemaan. Otetaanpa kaksi esimerkkiä yrityselämästä:

Esimerkki 1.

Yrityskauppa toteutetaan ja myyjä-osapuoli jää töihin kyseiseen yritykseen. Hän on suullisesti sopinut ostajapuolen kanssa neuvovansa tätä arkipäivän tilanteissa joissa hän tarvitsee mahdollista opastusta. Tässä on kuitenkin erityisen tärkeää muistaa, että hän on palkkasuhteessa, tekee normaalia työtään, niin kuin kaikki muutkin työntekijät, mutta voi **lisäksi** opastaa uutta yrittäjää tämän erillisestä pyynnöstä. Mikäli yrittäjä ei koe tarvitsevansa neuvoa, hänelle ei sitä tyrkytetä. On sovittu, että myyjä työskentelee palkkasuhteessa ostajan yrityksessä tietyn ajan, jonka jälkeen hän jää pois yrityksestä.

Tämä on mielestäni erittäin toimiva ja hyvä tapa varmistaa sekä myyjän ja ostajan turvallinen selusta. Tässä tapauksessa myyjä työllistyy, normaalin työntekijän palkalla, ja ostaja tietää, että hänellä on mahdollinen apu lähellä.

Esimerkki 2.

Yrityskauppa toteutetaan niin, että myyjä osapuolelle jää oma firma jonka kautta hän sitoutuu työskentelemään tarvittaessa ostaja puolen firmassa, eli mikäli tarvitaan normaalia tuntityöläistä, myyjäosapuoli tulee töihin ja laskuttaa työn oman firmansa kautta. Heillä ei siis ole palkkasuhdetta. Neuvonta, jota jokaisen yrityskaupan yhteydessä tarvitaan, on sisällytetty myyntihintaan. Myyjä ja ostaja eivät tee erillistä toimeksiantosopimusta, joten kauppakirja on ainoa asiakirja jolla mahdolliset kiistatilanteet ratkaistaan. Yrityksen vallan vaihtuessa ja toiminnan edetessä ilmenee, että firmalla ei ole tarvetta työvoimaan vaan pelkästään neuvontaan. Näin ollen yrittäjä jää työttömäksi niin pitkäksi aikaa, että firmalle tulee tarvetta työvoimaan. Mikäli sopimuksessa on määritelty jokin tietty aika, jonka myyjä sitoutuu olemaan ostajan käytettävissä, ei hänellä ole käytännössä edes mahdollisuutta mennä muualle töihin. Ostajan selusta on turvattu, mikäli hän tarvitsee neuvontaa, hänen tulee sitä saada, ilmaiseksi, ja jos hän tarvitsee työvoimaa, on sekin saatavilla. Myyjä taas on täysin ostajan varassa tulojensa

suhteen. Tuloa hänelle muodostuu vain silloin, kun ostaja ei yksin ehdi tehdä yrityksensä päivittäisiä töitä.

Jälkimmäisessä esimerkissä, jossa myyjällä ja ostajalla ei ole palkkasuhdetta on oltava myös erityisen tarkkana siinä, että ostettavan työn määrä pysyy sellaisena, ettei sitä tulkita palkkasuhteeksi. Tämä myyjän on otettava mielestäni huomioon yrityksen myymis-vaiheessa, että tällaisella sopimuksella hän ei voi työskennellä päivittäin samassa (myymässään) firmassa.

Ostajan on syytä lisäksi kiinnittää erityistä huomiota yritystä ostaessaan siihen, onko kyseessä jokin sellainen elinkeinotoimiala, jonka pitämiseen tarvitaan jokin erillinen lupa. Tällaisia aloja ovat esimerkiksi vähittäiskauppa, hoiva-ala, turvallisuus, liikenne, posti, vakuutus jne. Esimerkiksi näille aloille aikovalla on oltava erityinen lupa harjoittaa tällaista elinkeinoa. Kuten tekstissä aikaisemmin mainitsin, kunnilla on yleensä erillinen neuvontapalvelu yrittäjille. Heidän kauttaan saat tietoa, mahdollisten lupien hankkimisesta ja yleensäkin yrityksen perustamisesta. (Kehittämisyhtiö Witas.)

6.3 Yrityskaupan järjestelyt

Yrityskaupassa olennaisinta on kaupan kohteen hinnan määrittely. Tämän vuoksi on tärkeää löytää oikeanlainen hinnoitteluperuste sekä hinnoittelumalli. Kauppahinnasta voidaan kuitenkin sopia monella eri tavalla. Tavallisesti hinnoittelu lähtee yritystoiminnan nettovarallisuudesta, liikevaihdosta ja mahdollisesti arvioitujen tulevien kassavirtojen diskonttaamisesta, joka tarkoittaa tulevien rahavirtojen arvon laskemista tiettyyn hetkeen asti. Tässä tilanteessa tulee huomioida yrityksen historiaa sekä arvioida tulevaa kehitystä. (Hannula & Kari 2004, 82.)

Yleensä kauppahetkellä määritellään jonkinlainen kiinteä kauppahinnan osuus, joka maksetaan myyjälle heti kaupanteon yhteydessä tai ainakin pian sen jälkeen. Lisäksi voidaan määritellä ostettavan yrityksen tulevan menestyksen perusteella

maksettavia lisäkauppaeriä. Hinnan mittareiden tulisi tällaisessa tapauksessa olla sellaisia, ettei ostaja voi tietoisesti vaikuttaa lisäerien suuruuteen. Tämän voi varmistaa sillä, että myyjälle jää melko laaja vaikutusvalta yritykseen sellaiseksi ajaksi, jolloin lisäkauppahinta määräytyy. (Hannula & Kari 2004, 83.)

Yrityskaupassa on mielestäni hyvin tärkeää pitää mielessä se, ettei kaikki mene välttämättä niin kuin suunnitellaan. Tämän vuoksi, ostajankin taustoja turvaamiseksi, on hyvä sopia myyjän kanssa siitä, miten kauppahinnan palautus tai alennus tapahtuu, jos kaupan kohteessa ilmenee arvoa alentavia seikkoja kaupan teon jälkeen, eikä ostaja ole tiennyt näistä etukäteen. (Hannula & Kari 2004, 84.)

Yrityksen kaupasta sovitaan neuvotteluissa, johon osaa ottavat ainakin ostaja ja myytävän yrityksen suurimmat omistajat. Lisäksi mukana neuvotteluissa olisi hyvä olla sellainen ulkopuolinen ja puolueeton henkilö, joka seuraisi tilannetta, ja katsoisi molempien etua niin, että kumpikaan ei koe tietämättään vääryyttä kaupassa. Neuvottelut ja niiden laajuus riippuu hyvin paljon siitä, kuinka kiireellä kauppa on toteutettava. (Hannula & Kari 2004, 83.)

Yrityskauppaneuvottelut aloitetaan monesti allekirjoittamalla salassapitosopimus. Tämän jälkeen voidaan kirjoittaa sellainen yksipuolinen sopimus, jossa molemmat tai vain toinen osapuoli sitoutuu olemaan neuvottelematta yrityskaupasta muiden kanssa määrätyn ajan. Tällä pyritään saamaan neuvottelurauha prosessiin. Varsinainen yrityskauppa toteutuu monen sopimuksen rakennelmana. Kuitenkin varmasti olennaisin ja tärkein sopimus on kauppasopimus, johon kirjataan toteutuneen kaupan rakenne ja jossa sovitaan, mitä kaikkia asiaan liittyviä sopimuksia tullaan laatimaan. (Hannula & Kari 2004, 83.)

6.4 Rahoitus

Monesti, kun yritykselle on löydetty ostaja, ollaan jo solmimassa kauppoja ennen kuin huomataan, ostajan rahoitus on järjestämättä. Usein yrityskauppa voi kokonaan kaatua siihen, että ostajan vakuudet eivät riitä, jolloin rahoituksen saanti ei onnistu. Tällaisissa tilanteissa, joissa ostajan vakuudet eivät riitä on myyjän mahdollista jättää osa omista vakuuksistaan edelleen myymänsä yhtiön velkojen vakuudeksi. Tämä kuitenkin tarkoittaa sitä, että mikäli yritys tekee konkurssin, myös myyjä menettää antamansa vakuudet. Tämä kuitenkin toteutuu varmasti vain silloin, kun ostaja ja myyjä ovat lähiomaisia keskenään. (Hannula & Kari 2004, 51.)

Koska rahoitus on hyvin keskeinen asia yrityksen perustamisessa, tulisin sen tarve kartoittaa perusteellisesti ennen yrityksen ostamista tai perustamista. On myös muistettava, että yrittäjän on itsekin elettävä, joten rahoitus tulee laskea niin, että se kattaa myös yrittäjän oman elämisen. Rahoitus kannattaisi laskea 6-12 kuukaudeksi eteenpäin. Valmiin yrityksen ostotilanteessa tästä saatetaan kuitenkin poiketa, sillä valmiiksi toiminnassa olevalla yrityksellä on myös tulot, jotka lähtevät juoksemaan saman tien. (Meretniemi & Ylönen 2008,76.)

Kuluja kuitenkin tulee, aloitit yritystoiminnan alusta tai toisen pohjalta. Yrityksen perustajalla ei yleensä ole kovin paljon laittaa omia varoja yritykseen, joten monesti on turvauduttava ulkopuoliseen rahoittajaan.

Rahoitusta miettiessä tulee huomioida myös vieraan rahan hinta. Ulkopuoliset rahoittajat arvioivat yrityksen kannattavuutta sekä riskejä, ja korko voi määräytyä sen mukaan. On kuitenkin rahoituslaitoksia, jossa lainan kulut eivät ole niin korkeat, koska yrittämistä halutaan tukea. Rahoitusvaihtoehtoja ovat mm. seuraavia:

- Pankkilainat
- Työ- ja elinkeinotoimiston starttiraha
 - starttiraha on yrittäjälle itselleen myönnettävää palkkaa

- TE- keskuksen tuet
 - tukea mm. ensimmäisen työntekijän palkkaamiseen, yritystoiminnan kehittämiseen, kuljetustuki, kyläkauppatuki jne.
- Keksintösäätiön rahoitus
 - rahoitusta uuden innovatiivisen tuotteen tai palvelun kehittämiseen ja tuotteen kaupallistamiseen.
- Finnveran lainat ja takaukset
 - myötä joustavia lainoja
 - mahdollisuus saada korkotukea (de minimis-tuki)
 - erilaisia lainavaihtoehtoja mm. yrittäjälaina, naisyrittäjälaina, pientakaus ja pienlaina.
- Yksityiset sijoittajat
 - mahdollisesti lähisukulaiset tai muut, jotka haluavat sijoittaa, mutta eivät muuten osallistu yrityksen toimintaan.

Muitakin rahoittajia toki löytyy, mutta tässä on mielestäni keskeisimmät vaihtoehdot alkavalle yrittäjälle. (Meretniemi & Ylönen 2008,76-77.)

Starttiraha on erityisen hyvä apu alkavalle yrittäjälle. Kuten aikaisemmin mainitsin, starttiraha myönnetään yrittäjälle henkilökohtaisesti, ei firmalle. Sen tarkoituksena on auttaa turvaamaan yrittäjän omaa toimeentuloa yrityksen käynnistymisen sekä vakiintumisen vaiheissa. Starttirahaa ei missään tapauksessa tarvitse palauttaa, kun se on myönnetty. Sen suuruus kuukausittain on noin 500- 600 euroa. (Meretniemi & Ylönen 2004, 82)

Starttirahassa on kuitenkin omat huomionsa, joiden kanssa kannattaa olla tarkkana. Eli, starttirahaa on haettava työvoimatoimistosta, ennen kuin yritystoiminnan perustamista. Liitteenä tulee olla liiketoimintasuunnitelma, rahoitussuunnitelma sekä yrityksen kannattavuuslaskelmat. Starttirahan saamiseksi tulee käydä työvoimatoimiston haastattelussa, jossa viranomaisen arvioi henkilön yrittäjäsedellytyksiä sekä liikeidean elinkelpoisuutta. Tuen saamisen ehtona on monesti yrittäjäkoulutus tai kaupallisen alan koulutus, joka todistaa tietämyksen yrittäjyydestä. Yleensä starttirahaa myönnetään, koska se on

aloittavan yrittäjän tuki, edellytyksenä kuitenkin on, ettei yrittäjä saa muuta valtionapua, esimerkiksi opintotukea samaan aikaan. (Meretniemi & Ylönen 2004, 82-83.)

6.5 Erilaisia tapoja luopua yrityksestä ja yritystoiminnasta

Yrityksestä luopumisen syitä voi olla monia, eikä aina voi määritellä miksi joku yrityksensä todellisuudessa myy. Takana voi olla sairaus, henkinen väsymys työhön, pakollinen pois muutto paikkakunnalta tai jotain muuta sellaista. Valmiiksi perustetun yrityksen ostaminen ei siis aina ole huono vaihtoehto, päinvastoin se voi olla erittäin hyväkin vaihtoehto. Seuraavissa kappaleissa kerron yrityskaupan erilaisista toteuttamisvaihtoehdoista.

6.5.1 Sukupolvenvaihdos

Sukupolven vaihdos on yksi yrityskaupan erityistilanteista. Se on muuten täysin normaali kauppa, mutta ostajana on myyjä-yrittäjän lähisukulainen. Sukupolven vaihdoksia varten on säädetty erityisiä verohelpotuksia jotta yrityskaupan siirtäminen tapahtuisi kohtuullisella hinnalla. (Hannula & Kari 2004, 83.)

Sukupolvenvaihdos tarkoittaa sellaista prosessia, jossa yrityksen omistaja vaihtuu joko yrittäjän elinaikana tai sen jälkeen. Yritystoimintaa jatka yrittäjän lähisukulainen tai muu henkilö. (Tomperi 2006, 131.)

Sukupolvenvaihdos on jokaisessa yrityksessä hyvin erityinen tapahtuma, koska siinä saattaa siirtyä koko yrittäjän elämäntyö toisen käsiin. Yrittäjällä voi olla hyvinkin selkeät ajatukset siitä, missä, kenelle ja missä muodossa hän haluaa yrityksensä siirtyvän, mutta käytännössä asia ei välttämättä ole niin yksiselitteinen. Yrityskaupan suunnittelun aikana myyjän on erityisen tärkeää selvittää eri vaihtoehtojen taloudelliset seuraukset, joista verotus on yleensä keskeisin. Yritystoiminta voidaan siirtää jatkajalle kaupan, lahjan tai lahjaluonteisen kaupan

muodossa. Veroseuraamukset voivat eri tapauksissa kohdistua luopujaan, jatkajaan, yritykseen, tai jokaiseen näistä. (Tomperi 2004, 131.)

6.5.2 Yrityskauppa

Yrityskaupat voidaan jakaa kahteen ryhmään:

- liiketoiminta- eli substanssikauppa ja
- yhtiöosuuskaupat

Näiden kahden ryhmän suurin ja selkein ero tulee esille veroseuraamuksissa, niin myyjän kuin ostajankin kannalta. Liikkeen- ja ammatinharjoittajien kohdalla yrityskauppa on aina substanssikauppa. Toista vaihtoehtoa ei ole. Yhtiömuotoisessa yrityksessä on mahdollisuus valita kaupan muoto, voi myydä joko substanssiaan tai omistaja voi myyjä yhtiön osakkeita tai osuuksia. Näiden erona on se, sovelletaanko kauppaan EVL:n eli elinkeinoverolain säännöksiä, joita sovelletaan substanssikaupassa vai TVL:n eli tuloverolain säännöksiä joita sovelletaan yhtiöosuuskaupassa. (Heinonen 2005, 62–63.)

Yrityskauppa toteutuu, kun ostaja maksaa myyjälle vastikkeen, joka on sovittu etukäteen. Myyjän näkökulmasta vastikkeen on syytä olla mahdollisimman korkea, ja ostajan mielestä tietysti mahdollisimman matala. Kuten aikaisemmassa tekstissä olen todennut, hintaan voi vaikuttaa huomattavasti yrittäjän yrityksestä luopumiseen liittyvä tunnekuuhu. Peruskaupassa ostaja maksaa yleensä vastikkeen yrityksestä rahalla, mutta kauppa on mahdollisuus toteuttaa myös käyttämällä jotain muuta rahan arvoista tavaraa, tällöin kyse on vaihtokaupasta.

Yrityskauppa toteutetaan eri tavalla riippuen yritysmuodosta. Esimerkiksi osakeyhtiössä myytävänä on yhtiön osakekanta. Kauppatilanteessa myyjä joutuu yleensä maksamaan veroa saamastaan luovutusvoitosta. Tietyissä luovutustilanteissa luovutusvoitto, jonka myyjä saa voi olla verovapaata. Tämä kuitenkin edellyttää riittävän pitkää omistusaikaa ennen luovutusta sekä läheistä sukulaissuhdetta myyjän ja ostajan välillä. (Lakari 2009, 10.)

Yrityskauppaa tehtäessä olisi syytä huomioida vaaranvastuu. Vaaranvastuu tarkoittaa sitä, että ostaja tai myyjä kärsii vahingon, kaupankohde tuhoutuu, katoaa, huonontuu tai vähentyy kaupan osapuolista riippumattomista syistä. Vahingon syynä voi olla tapaturma tai kolmannen tahon toiminta. Mikäli vaaranvastuu on ostajalla, hänen on maksettava sovittu kauppahinta. Näin vaaranvastuu siirtyy ostajalle, kun kauppakohde luovutetaan ostajalle.

Koko yrityskauppaprosessi voidaan jakaa kolmeen erilliseen tasoon, jotka ovat:

- yrityskauppaan valmistautuminen,
- kaupan solmiminen ja
- yrityskaupan jälkihoito

Myös veroseuraamukset ovat yleensä kolmella tasolla eli myyjän verotuksessa, kaupankohteenverotuksessa ja ostajan verotuksessa. Myyjän kannalta huomiota kannattaa kiinnittää kauppahintaan ja siihen, minkälaiset ovat veroseuraamukset. Verotukseen vaikuttaa ratkaisevasti se, mikä on kaupan kohde ja missä muodossa se luovutetaan, onko kyseessä substanssikauppa vai osuuskauppa. Ostajan kannalta verotustavoitteina on kauppahinnan saaminen kokonaan tai edes osittain verotuksessa vähennyskelpoiseksi ja toiseksi yrityskaupan kauppahinnan rahoituskulujen vähennyskelpoisuuden varmistaminen. Helpoiten ostaja pääsee tavoitteeseensa substanssikaupan kautta. Silloin kauppahintaa vastaavat hankintamenot siirtyvät ostajan taseeseen. (Heinonen 2005, 63.)

Kun kaupan kohteena ovat osakkeet tai muut yhtiöosuudet kulumattomana käyttöomaisuutena, ne eivät oikeuta vähennyksin ostajan verotuksessa. Tällaisessa tilanteessa kaupan jälkihoito on erityisen tärkeää, jotta saavutetaan ostajan tavoitteet. Jälkitoimenpiteitä voivat olla esimerkiksi kaupan kohteen purkaminen, fuusio tai konserniavustuksen käyttö. (Heinonen 2005, 63.)

6.5.3 Substanssikauppa

Joissakin kauppatilanteissa ostaja voi olla kiinnostunut ainoastaan jostakin yrityksen liiketoiminta-alueesta, eikä koko yrityksestä. Tällaisessa tilanteessa voidaan tehdä yrityskaupan sijasta liiketoiminta- eli substanssikauppa. Substanssikaupassa myydään yrityksen omistamaa omaisuutta, joten kaupasta syntyy myyntituloa yritykselle. Myös kaupasta aiheutuvat mahdolliset veroseuraukset tulevat yritykselle, eikä yrityksen omistajalle. (Lakari 2009, 10.)

Substanssimyynnin verotus on kaksinkertaista, joka tarkoittaa sitä, että verotus koostuu sekä yhtiöverosta että voitonjakoverosta, eli siitä verosta jonka omistaja maksaa saadessaan yhtiön nettovoiton itselleen. Veronjälkeinen myyntitulo on mahdollista jakaa omistajalle eri tavoin, kuten esimerkiksi osinkona, osakkeiden luovutusvoittona tai yhtiön purkamisen yhteydessä saatavana jako-osana. (Heinonen 2005, 66–67.)

Substanssikaupassa myyjä saa kauppahinnan sitä vastaan, että hän luovuttaa yrityksestään sovitun liiketoiminnan ostajalle. Tällaisessa tilanteessa kauppaan kuuluu monesti valmis kalusto, vaihto-omaisuutta ja sopimuksia, mahdollisesti myös velkoja. Ostajalle tällainen kauppa merkitsee sitä, että se osa kauppahinnasta, joka ylittää siirtyvien konkreettisten tase-erien arvon, on suoritus yrityksen goodwill- arvosta. Goodwill- arvo on sitä, että myyjä on vakiinnuttanut toiminnan, tehnyt liikepaikan ym. tutuksi asiakkaille. Ostaja voi vähentää kaluston normaaleina menojäännöspoistoina ja tasapoistoina liikearvon, vaihto-omaisuudelle kohdistuvan hankintamenon sitä mukaan, kun sitä myydään. Tyypillinen Goodwill- arvon poisto-aika on 5 tai 10 vuotta. (Lakari 2009, 10–11.)

Esimerkki: liiketoiminnan kauppa

Malliyritys Oy myy koko liiketoimintansa ja siihen kohdistuvan vaihto- ja käyttöomaisuuden. Kauppahinta on 250 000 euroa ja se jakautuu siten, että ostaja maksaa vaihto-omaisuudesta 30 000 euroa, käyttöomaisuudesta 130 000 euroa ja liikearvosta loput 90 000 euroa. Tämä jaottelu määrittää sen, kuinka ostaja voi vähentää eri omaisuuserät omassa verotuksessaan. Jaolla on merkitystä koska eri

kohteilla voi olla erilainen poistojärjestelmä tai ainakin vuotuinen maksimipoisto saattaa vaihdella. (Heinonen 2005, 64.)

Liiketoimintakaupassa ei yrittäjällä ole paljon keinoja vaikuttaa yksityisliikkeestä tai henkilöyhtiöstä jaettavan tulo-osuuden määrään. Veron määrään vaikuttavat tekijät, siltä osin kun kauppa tullaan verottamaan ansiotulona, ovat kaupan ajoittaminen sekä yrityksen tilikauden muutokset. Mikäli yrittäjä haluaa jättää itselleen kaupan yhteydessä omaisuutta, on kyseessä yksityisotto tai tulolähdesiirto. Jos taas kaupassa myydään vain osa varallisuudesta eikä elinkeinotoimintaa jatketa, yrittäjän yksityiseen käyttöön jääneen omaisuuden hinnaksi katsotaan alkuperäinen hankinta-arvo, eli se arvo jolla tuote on hankittu, tai sitä alempi käypä arvo. On siis täysin mahdollista erotella kaupassa joitain osia, jotka yrittäjä haluaa jättää itselleen ja omaan käyttöönsä. Yrittäjä voi haluta jättää itselleen kaupan yhteydessä esimerkiksi kiinteistön, jossa on toimintaa aikaisemmin pyörittänyt. Kiinteistö erotetaan kaupasta ja toiseen tulolähteeseen siirretyn kiinteistön luovutushinnaksi katsotaan verotuksessa poistamatta oleva hankintameno. (Heinonen 2005, 64.)

Yksityishenkilön verotuksessa voidaan tasata kertaluonteista ansiotulosta suoritettavaa veron määrää tulontasauksella. Jotta tulontasausta voitaisiin soveltaa liikkeen luovutuksessa, on ehtona, että luovuttaja ei voi jatkaa samaa liiketoimintaa välittömästi ja koko liiketoimintakokonaisuus on luovutettava. Tulontasausta sovelletaan myös silloin, kun liike luovutetaan usealla eri kaupalla eri ostajille. Tällaisissa tapauksissa näyttö siitä, että mahdolliset erityistoimenpiteet liittyvät taloudellisesti yritystoiminnan lopettamiseen riittää tulontasauksen ehdoksi. Erityisen tärkeänä asiana silloin, kun myydään usealle ostajalle, on myös pidetty sitä, että luovutukset ajoittumat samalle vuodelle eli lopettamisvuodelle. Oikeudessa on käsitelty tapauksia, joissa tulontasausta ei ole voitu soveltaa, koska liiketoimintaa on jatkettu eri toimialalla. Toiminta täytyy siis lopettaa kokonaan, ei vain siirtää toiselle paikkakunnalle, eritoimialalle tai nimelle. (Heinonen 2005, 65–66.)

6.5.4 Lahja ja lahjaluonteinen kauppa

Silloin kun yritys annetaan lahjaksi, ei luovuttajalle synny minkäänlaisia veroseuraamuksia. Seuraamukset kohdistuvat lahjan saajaan, joka puolestaan joutuu maksamaan lahjaveroa. Jos luovutukseen ei voida soveltaa sukupolvenvaihdoshuojennussäännöksiä, määräytyy lahjavero annettavan yrityksen käyvän arvon mukaan. Käypä arvo on yrityksen substanssiarvo eli se arvo, joka yrityksellä on velkojen vähentämisen jälkeen. Joskus verovirasto voi tulkita substanssiarvon eri tavalla kuin yrityksen omistajat. Yrityksen arvoon voi joskus korottavasti vaikuttaa myös jokin veroviraston määrittelemä tuottoarvotekijä. Tämän takia lahjaverotuspäätökseen voi joskus joutua hakemaan muutosta jälkeinpäin. (Lakari 2009, 11.)

Lahjaveron määrä on lähisukulaisten välisissä 0-13 % lahjan arvosta. Silloin kun ostaja ja myyjä eivät ole mitään sukua keskenään tai he ovat kaukaista sukua, saattaa lahjaveron määrä nousta jopa 32 % lahjan arvosta. Sukupolvenvaihdos tilanteessa on lahjaveroon mahdollista hakea ja saada verohuojennusta. Tämä ei edellytä sukulaisuussuhdetta. (Lakari 2009, 11–12.)

Kauppaa voidaan pitää lahjaluonteisena, jos myyjä antaa kauppahinnasta alennusta ostajan hyväksi. Verotuksessa kauppaa pidetään lahjaluonteisena silloin, kun alennuksen määrä on 25 % tai enemmän myytävän kohteen käyvästä arvosta. (Lakari 2009, 12b.)

6.5.5. Suosiolahja

Suosiolahja, toiselta nimeltään kateuspykälä on suomalainen erikoisuus jossa perittävä voi määrätä, että lahja ei ole ennakkoperintöä. Sitä hän ei taas voi sanoa, ettei lahja olisi suosiolahja. Jäämistöön, eli jaettavaan omaisuuteen voidaan tehdä laskennallinen lisäys silloin, kun voidaan todeksi näyttää, että lahjan antajalla on ollut suosimistarkoitus. Tällainen tilanne voi syntyä esimerkiksi perheen kesken esimerkiksi toisen vanhemman kuollessa perinnönjakotilaisuudessa. Mikäli yhdelle lapsista olisi jätetty huomattava omaisuus, kuten yritys, ja vainaja olisi testamen-

tissaan määrännyt, että tätä lahjaa ei tule ottaa huomioon ennakkoperintönä, voidaan perittävän katsoa suosineen yhtä lastaan toisten kustannuksella. Tilannetta arvioidaan perittävän kannalta sekä lahjoitushetken tilanteen mukaan. Mitä lähempänä kuolemaa lahja on annettu, sitä suuremmalla todennäköisyydellä lahjaa voidaan pitää suosiolahjana. Suosiolahja voi olla täysi lahja tai lahjaluontoinen kauppa. Suosiolahja arvostetaan lahjoitushetkenarvoon samalla tavalla kuin ennakkoperintö. Tästä voidaan kuitenkin poiketa erityisestä syystä. Mikäli suosiolahja on lahjaluontoinen kauppa, kaupassa maksettu vastike vähennetään myydyin omaisuuden arvosta. Erotus voidaan ottaa huomioon suosiolahjana joko kokonaan tai osittain. (Lakari 2009, 18.)

6.5.7 Sukupolvenvaihdoksen toteuttaminen lahjoituksena

Monesti sukupolvenvaihdostilanteessa, erityisesti jos kyse on perheyriykestä, haluttaisiin yritys siirtää jälkipolville lahjana. Tällaisessa tilanteessa on kuitenkin syytä ottaa huomioon lahjaveroseuraamukset. Lahjaverosta määrätään Perintö- ja lahjaverolaissa. Uusi I perintöveroluokan asteikko astui voimaan 1.1.2009. Tämä pätee perittävään joka on kuollut 1.1.2009 tai sen jälkeen. (Veronmaksajain keskusliitto 2008.)

TAULUKKO 3. Perintövero 2009, I veroluokka, perittävä kuollut 1.1.2009 tai sen jälkeen (Veronmaksajain keskusliitto 2008, luettu 16.11.2009.)

Verotettavan osuuden arvo €	Veron vakioerä osuuden alarajan kohdalla, €	Vero alarajan ylittävästä osuudesta, %
20 000 – 40 000	100	7
40 000 – 60 000	1 500	10
60 000 –	3 500	13

Perintäveroluokat jakautuvat niin, että **ensimmäiseen luokkaan kuuluvat** lapset (myös ottolapset) eli rintaperilliset sekä heidän rintaperilliset (lapsenlapset lapsenlapsenlapset jne.). Lisäksi ensimmäiseen luokkaan kuuluvat aviopuoliso

sekä hänen lapsensa ja heidän rintaperillisensä, isä, äiti, isovanhemmat sekä avopuoliso mikäli perittävällä on yhteinen lapsi avopuolison kanssa tai perittävä on ollut avopuolison kanssa aiemmin avioliitossa. (Veronmaksajain keskusliitto 2008.)

Toisen luokan perintöveroasteikossa verotettavan osuuden arvorajat ovat samat, mutta vakioerät alarajankohdalla sekä prosentit ylimenevästä osuudesta ovat eroavaisia.

TAULUKKO 4. Perintövero 2009, II veroluokka. Perittävä kuollut 1.1.2009 tai sen jälkeen. (Veronmaksajain keskusliitto 2008, luettu 16.11.2009.)

Verotettavan osuuden arvo €	Veron vakioerä osuuden alarajan kohdalla, €	Vero alarajan ylittävästä osuudesta, %
20 000 – 40 000	100	20
40 000 – 60 000	4 100	26
60 000 –	9 300	32

Toiseen perintöveroluokkaan kuuluvat kaikki muut, kuten esimerkiksi sisarukset ja heidän jälkeläisensä, perittävän vanhempien sisarukset ja avopuoliso. Avopuolison perii kuitenkin vain, jos perittävä huomioinut hänet testamentissaan. Edellä mainitun mukaan avopuoliso kuuluu ensimmäiseen perintöveroluokkaan, mikäli heillä on yhteinen lapsi, tai he ovat olleet aikaisemmin keskenään naimisissa. Myös kihlakumppani voi periä, mikäli hänet on sisällytetty testamenttiin. (Veronmaksajain keskusliitto 2008.)

Esimerkki lahjaveron määrän laskemisesta

Lahjoittava summa on 100 000 euroa ja lahjoituksen saaja kuuluu ensimmäiseen veroluokkaan. Lahjavero lasketaan seuraavasti:

$$3\,500 + 5\,200 \text{ (ylimenevä osa } 40\,000 \text{ euroa} * 13\%) = 8\,700 \text{ euroa}$$

Perintöveron laskeminen on suhteellisen helppo tapa saada selville veron määrä, jonka lahjoituksesta tai perinnöstä joutuu suorittamaan.

6.5.8. Sukupolvenvaihdoksen ongelmat avoimessa yhtiössä tai kommandiittiyhtiössä

Avoimessa- sekä kommandiittiyhtiössä sukupolvenvaihdos voi joskus olla lähes mahdotonta toteuttaa. Mikäli yhtiön pääoma on negatiivinen, ei vaihdosta voida toteuttaa järkevällä tavalla. Sukupolvenvaihdoksen esteenä voi olla myös se, että yhtiöllä on niin suuret vastuut, etteivät perilliset voi ottaa vastuuta itselleen eivätkä he kykene vapauttamaan yrittäjää velkavastuusta. Tästä pääsemmekin siihen, että yrityskaupat tulisi aina toteuttaa osakeyhtiömuodossa. (Siirkala 2001, 124.)

Yrityksen perustamisessa keskeinen osa on myös jälkeenpäin tapahtuvaa toimintaa ajatellen yhtiösopimus. Yhtiösopimuksessa on määritelty yhtiömiesten oikeudet, velvoitteet ja vastuut. Yleisin tilanne, missä sopimusta tarvitaan, on yhtiön perustamistilanne, sekä mahdolliset kriisitilanteet yhtiössä, esimerkiksi silloin, kun joku yhtiömiehistä kuolee. Silloin tulee miettiä, jatkuuko yhtiön toiminta tavalliseen tapaan yhtiömiehen kuolemasta huolimatta, vai onko vainajan kuolinpesällä oikeus päästä yhtiön toimintaan mukaan. Tällaisissa tilanteissa yhtiön toimintaan saattaa tulla mukaan joku vainajan perillisistä, jota kiinnostaa voin voitto ja johtajuus. Tämä saattaa johtaa yhtiön todellisiin vaikeuksiin. Tämä oli vain yksi esimerkki siitä, mihin yhtiösopimusta tarvitaan. (Siirkala 2001, 124.)

Yhtiösopimusta tarvitaan myös esimerkiksi sellaisessa tilanteessa, kun joku mukana olevista yhtiömiehistä halutaan ulos yhtiön toiminnasta. Tällaisissa tilanteissa uusi mahdollinen yhtiömies-ehdokas on jo valmiina tulemaan edellisen tilalle. Monet tällaisissa tilanteissa syntyvät kiistat sekä mahdolliset valtataistelut voidaan hyvin pitkälle estää laatimalla tarpeeksi hyvä yhtiösopimus. (Siirkala 2001, 125.)

Yhtiösopimuksen laatimisessa kannattaa ehdottomasti perehtyä siihen, mitä sopimuksessa tulisi ottaa huomioon. Minkälainen sopimus takaa riidattoman yhteistyön mahdollisimman pitkäksi aikaa. Yrityksen perustamisen alussa voi yrittäjäksi alkajasta hyvinkin tuntua, että hän tulee erityisen hyvin toimeen yhtiömiehen/ yhtiömiesten kanssa. Mielestäni kuitenkin tulisi muistaa, että kun kyseessä on raha, ihminen ajaa pitkälle omaa etuaan. Vaikka kyseessä olisi tuttu ihminen tai jopa lähisukulainen, ei omia taustoja kannata jättää turvaamatta. Voi

olla, että vaikka luulette sopineenne asiat yhtiösopimuksen laatimisen hetkellä, tulevaisuus voi tuoda eteen tilanteista, jotka voidaan selvittää vain tarkastamalla yhtiösopimuksesta.

6.5.9. Myyjän huomiot ennen myyntiä

Silloin, kun kyseessä on osakeyhtiö, on erityisen tärkeää ja tarpeellista selvittää kannattaako vielä jakaa osinkoa ennen yrityksen myyntiä. Yleensä osinkoa kannattaa jakaa ennen kauppaa niin paljon kuin se verovapauden puitteissa on mahdollista. Näin voidaan ainakin osittain välttää jakamattoman voiton kaksinkertainen verotus. (Heinonen 2005, 68.)

Henkilöyhtiötä myytäessä ja luovutusvoittoa laskettaessa tulee ottaa huomioon tuloverolain 46.4 §:n säännös, jonka mukaan yksityisotoista johtuva negatiivinen omapääoma tulee lisätä luovutusvoittoon sitä laskettaessa. Luovutus voitto lasketaan seuraavasti (TVL 3 luku 46 §). Luovutushinnasta vähennetään omaisuuden hankintamenon poistamatta olevan osan sekä voiton hankkimisesta olleiden menojen yhteismäärä. Silloin kun kyseessä on jokin muu verovelvollinen kuin yhteisö, avoin yhtiö tai kommandiittiyhtiö, luovutushinnasta vähennettävä määrä on aina enintään 20 prosenttia. Jos luovutettu omaisuus on ollut luovuttajalla vähintään 10 vuoden ajan, vähennetään luovutushinnasta vähintään 40 prosenttia. (Finlex 1992; Heinonen 2005, 77.)

Verotus voi tuntua monimutkaiselta, ellei sitä ole joutunut muuten arkielämässä käsittelemään. Hyviä ohjeita kuitenkin saa Internetin kautta, esimerkiksi Verohallinnon sivuilta, www.vero.fi. Lisäksi suosittelen lämpimästi käyttämään kaupassa tukena ulkopuolista henkilöä, joka on puolueeton molempien, ostajan ja myyjän puolelta. Tällaista on esimerkiksi kunnan järjestämä neuvonta yrittäjälle. Jokaisesta kunnasta löytyy tällainen, ja kaiken lisäksi se on ilmainen palvelu molemmille osapuolille.

7 YRITYSKAUPAN JÄLKEINEN ELÄMÄ

7.1 Myyjän arki kaupan jälkeen

Kuten aikaisemmin tekstissäni olen maininnutkin, kaupan jälkeistä elämää tulee pohtia paljon. Yrittäjällä voi olla myymisvaiheessa sellainen elämänvaihe, että hänestä myyminen tuntuu ainoalta oikealta ja ehkä jopa pakolliselta ratkaisulta. Suosittelisin kuitenkin istumaan alas ja miettimään vielä. Puhuminen sukulaisten ja läheisten kanssa kannattaa. Myymisestä, varsinkin kun myydään vieraille henkilölle, voi seurata vahvoja tunnekuohuja. On kuitenkin muistettava, että myymispäätöksen tekemisen jälkeen ei kauppoja (ainakaan yleensä) peruta. Päätös on päätös ja se pitää. Tämän takia sitä on käännettävä ja väänneltävä, vaikka se ei aina siltä tuntuisikaan.

Haastattellessani yrittäjiä, jotka olivat luopuneet yritystoiminnasta erilaisista syistä, yksi sairauden takia, toinen eläkeiän jne. totesin, että myyminen on selvästi helpompaa nuorelle ja sellaisella, joka on ehkä alusta asti ajatellut myyvänsä yrityksen tietyn ajan kuluttua. Yrittäjä joka oli pitkään toiminut osakeyhtiössä osakkaana, koki yrittäjän mielestäni vahvemmin kuin nuoret, alle 10 vuoden, uran tehneet yrittäjät. Aikaisemmin yrittäjyys oli asia johon ryhdyttiin ja siinä pysyttiin. Nykyään nuoret voivat ostaa yrityksen silläkin ajatuksella, että ”Eihän tässä koko elämää tarvitse olla.”. Tämä ajattelutapa on tietyllä tavalla vaarallinen, mutta hyvin suunniteltuna ei ollenkaan huono vaihtoehto.

Myyjä voi halutessaan erota välittömästi yrityksen hallinnosta ja palveluksesta kaupanteon jälkeen. Myyjän tulee kuitenkin kaupanjälkeen auttaa ostajaa perehtymään yritykseen. Tätä ei yleensä tarvitse sopia edes kauppakirjassa, vaan hyvä liiketapa vaatii, että myyjä auttaa yrityksen luovutuksen yhteydessä. Myyjälle itselleen voi olla myös erityisen tärkeää yrityksen menestyminen myymisen jälkeenkin. Yrityksen jälkeisestä toiminnasta suosittelisin kuitenkin sopimaan kauppakirjassa. Koska myyjän asiantuntemukselle voi olla yrityksessä käyttöä vielä jonkin aikaa yrityksen myymisen jälkeenkin, olisi hyvä sopia kuinka pitkistä ja minkälaisista korvauksista on kyse. Monesti jopa yhdeksi kauppaehdoksi

laaditaan, että myyjä jää yrityksen palkkalistoille tietyksi aikaa, jonka jälkeen hän irrottautuu kokonaan yrityksestä. Tämä on mielestäni järkevää, kunhan yrittäjä ymmärtää tulevan asemansa työntekijänä, ei johtajana. Kaikilla myyjillä ei välttämättä ole kiinnostusta siihen, miten myyty yritys menestyy uusissa käsissä. (Pasonen ym. 2000, 98-100.)

Monestikin tärkein ja vaikein vaihe kaupan jälkeisessä elämässä on arjen järjestäminen. Mitä tehdä nyt, kun ei enää ole yritystä minne mennä töihin joka ikinen päivä? Kun yrittäjä päättää yrityksen myymisestä, tulisi hänen alkaa miettiä uusia päivittäisiä rutiineja, joihin hän vähitellen siirtyy. Mikäli myyjä on väsynyt työhön ja onkin loman tarpeessa, tulisi hänen ennen myyntipäätöstä järjestää itselleen pitkä loma, jotta hänelle selviää, onko saatu vapaa-aika sitä, mitä hän toivoo. (Pasonen ym. 2000, 100–101.)

Joskus voi olla niin, että myyjä perustaa oman yrityksen sen jälkeen, kun on myynyt edellisen yrityksensä. Tämä on myös käypä vaihtoehto, mutta kilpailevaa toimintaa tulee varoa. Senpä takia myyjän uuden yrityksen tulisikin toimia jollakin toisella toimialalla, kuin entinen yritys. Tärkeintä myyjän puolelta on myynnin jälkeisen turhautuneisuuden tunteen torjuminen etukäteen mahdollisimman paljon. (Pasonen ym. 2000, 100–101.)

7.2 Ostajan arki kaupan jälkeen

Ostajan arki alkaa monestikin kiireisesti yrityskaupan jälkeen, niin kuin yrittäjällä yleensä. Aloitetaan rohkeasti arjen rutiinien pyörittäminen, koska toiminta on jo käynnissä, tulee sen kokoajan toimia. Yrittäjä, joka ostaa valmiin yrityksen, on monesti alussa muokattava yritys itsensä näköiseksi. Monesti toimitilojen sisustusmuutosten tekeminen on jo iso asia. Työpaikasta ja omasta firmasta täytyy tehdä sellainen, että sitä on mukava tulla joka päivä ja kokoajan pyörittämään.

Yrittäjä joutuu elämään yrityksensä mukana kokoajan, ainakin jos hankkii koko toimeentulonsa yrityksen kautta. Yrittäjän on siis huomioitava se, että välillä

vapaa-aikanakin voi tulla työasioita, jotka eivät välttämättä tunnu niin mukavilta. On kuitenkin syytä määritellä itselleen jonkinlaiset rajat ja suuntaviivat siihen, mitä tekee, milloin pitää vapaata jne. Itsensä loppuun polttaminen ei ole viisasta heti alussa, eikä varmasti myöhemminkään.

Työssä on oltava mukavaa ja siellä tulee viihtyä. Erästä yrittäjää lainatakseni: ”yrittäjän elämä on menoa murheesta murheeseen.”. Luulen kuitenkin, että se palkitsee jaksajansa, eihän yrittäjiä muuten olisi.

8 CASE: OMA YRITYSKAUPPA

Tämän luvun sisältö on julistettu salaiseksi, eikä sitä voida sen vuoksi julkaista.

9 YHTEENVETO JA LOPPUPOHDINTA

9.1 Yhteenveto työn tuloksista

Opinnäytetyötä tehdessäni huomasin selvästi, että yrityskaupan syynä ei todellakaan ole aina se, että yrityksellä olisi huono taloudellinen tilanne. Yritys voi voida erittäin hyvin, mutta yrittäjä huonosti. Yrittäjä on ihminen siinä kuin muutkin, joten sairaus tai eläkeikään tuleminen on luonnollinen asia. Joskus kyllästyminen työhön voi olla myös syy vaihtaa alaa. Erityisesti nuoret yrittäjät saattavat aloittaa yritystoiminnan sillä ajatuksella, että eivät ole samalla alalla loppuelämää, vaan vaihtavat alaa sitten, jos tilanne siltä näyttää.

Ennen vanhaan suhtautuminen yrittäjyyteen oli tiukempaa. Kun yrittäjäksi alettiin, siinä oltiin loppuun asti, jos vain suinkin mahdollista. Pitkään yrittäjänä olleet henkilöt eivät niin helposti välttämättä haluaisikaan luopua koko elämäntyöstään, kuin nuoret, joille yrityksen merkitys ei vielä ole niin suuri.

Nuorella yrittäjällä toiminnan aloittamisen suurin ongelma on usein rahoitus. Pankit eivät myönnä helposti lainaa, ellei löydy vakuuksia. Yritystoiminnan aloittaminen on kuitenkin mahdollista, mikäli on mahdollista saada edes yksi henkilötakaus. Ilman henkilötakausta yrittäjällä itsellään pitäisi olla laittaa yritykseen jonkin verran alkupääomaa.

Kun pohdin sitä, onko yritystoiminnan aloittaminen helpompaa niin, että jatkaa toisen aloittamaa toimintaa, vai niin että perustaa kokonaan uuden yrityksen, ei suoraa vastausta löytynyt. Molemmissa tavoissa on omat vahvat ja heikot puolensa. Itse henkilökohtaisesti kallistuisin kuitenkin siihen, että nuori ihminen, joka ensimmäistä kertaa alkaa yrittäjäksi pääsee helpommin alkuun jatkamalla toisen aloittamaa toimintaa. Silloin on pohjalla valmiit toimitilat, koneet, laitteet ja asiakaskunta, joka tuo yritykseen koko ajan tuloja. Toisen yrityksen jatkamista ei kuitenkaan kannata pitää liian helppona, sillä työtä se vaatii niin kuin yrittäminen muutenkin. Toisen yrityksen jatkamisessa on se vaikeus, että toisen tekemä työ varjostaa uutta yrittäjää usein ainakin ensimmäisen puolen vuoden ajan. Asiakkaat

vetoavat asioissaan edellisen yrittäjän tekemisiin ja puheisiin, joista uusi yrittäjä joutuu kantamaan vastuuta ja antamaan selvityksiä.

Valmiin yrityksen ostamista kannattaa siis harkita, mikäli haluaa yrittäjäksi. Yrittäjyys on pitkiä usein päiviä ja murheesta murheeseen menemistä, mutta myös vapautta päättää asioista itse ja olla oman toimintansa ”pomo”. Sitkeydellä ja jaksamisella menee lopulta vaikka läpi harmaan kiven. Eikä epäonnistumista kannata pelätä, sillä virheistä oppii paremmin kuin mistään muusta.

Kyllä työ tekijänsä palkitsee, yrittäjyys erityisesti.

9.2 Tutkimuksen arviointi

Pidin opinnäytetyöni aihetta erittäin mielenkiintoisena sekä työtä mieluisena toteuttaa.

Työn käytännön läheisyys toi työhön erityistä mielenkiintoa. Opinnäytetyön rajaaminen oli haastavaa, sillä aiheeseen olisi voinut liittää paljon asiaa. Työssä opin hyvin sen, mitä yrityskaupassa ja sukupolvenvaihdoksessa tulee huomioida, että säästää rahaa ja aikaa.

Kysyessäni yrittäjiltä kysymyksiä yrityskaupoista, huomasin kuinka paljon mielipiteisiin vaikutti se, oliko vastaaja tehnyt pitkän vai lyhyemmän uran yrityksessä, ja se, onko perheessä taustalla yrittäjyyttä. Yllättävää oli myös se, miten viidestä yrittäjästä vain yhdellä toimintaa oli jatkanut oma perheenjäsen. Monesti ostaja siis on ulkopuolinen, vaikka perheestä jonkun olisikin mahdollista ryhtyä firman jatkajaksi.

Tutkimus oli kaikin puolin erittäin mielenkiintoinen ja mielestäni hyödyllinen toteuttaa. Yrityskaupat ovat tulleet taas hyvin ajankohtaiseksi laman ja väestön ikärakenteen takia. Tutkimuksen tekemisen jälkeen pohdin vielä muutamia mahdollisia lisäyksiä työhön kuten yritysmuodon muuttaminen, mutta päätin jättää

ne pois, jotta työn rajaus säilyisi. Työ oli mielestäni erittäin hyödyllinen ja opettavainen toteuttaa.

PAINETUT LÄHTEET

Hannula, A. & Kari, M. 2004. Yrityksen käytännön lakiasiat. Helsinki: Wsoy.

Heinonen, J. 2005. Yrityksen sukupolven- ja omistajanvaihdos: käsikirja luopujille ja jatkajille. Helsinki: Tietosanoma.

Holopainen, T. 2008. Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen. 14., uudistettu painos. Helsinki : Edita.

Ikonen, R., Savikko, R., & Ikonen, J. 2006. Oman yrityksen perustaminen (OYP). Porvoo: Konsultia.

Kauppa- ja Teollisuusministeriö 2005. Perheyrittäjyys: perheyrietykset jatkuvuuden, uusiutumisen ja kasvuhakuisuuden moottorina. Helsinki: Kauppa- ja teollisuusministeriö.

Kinkki, S. & Isokangas, J. 1999. Yrityksen perustoiminnot. Vantaa: Dark Oy.

Kinkki, S. & Isokangas, J. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: Porvoo: Wsoy.

Kinkki, S. & Lehtisalo, A. 1997. Yritystietous. Porvoo: Helsinki: Juva: Wsoy

Koiranen, M. 1993. Ole yrittäjä, ulkoinen ja sisäinen yrittäjyys. Helsinki: Tt-kustannustieto.

Lakari, T. 2009. Yritystoiminnan lopettaminen ja sukupolvenvaihdos. 3. uudistettu painos. Helsinki: Verotieto.

Lehtipuro, K., Kangasaho, E. & Niemelä, T. 1999. Uskalla sinäkin: Käytännön tietoa yrittäjäksi aikovalle. Helsinki: Otava.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Otava.

Pasonen, E., Hiltunen, M. & Turunen, H. 2000. Miten myyn yritykseni – käytännön opas PK- yrittäjälle. Helsinki: Kauppakaari.

Raasio, S., Mäkelä, P. & Lahtinen, J. 1994. Yrittäjäoppi. Espoo: Tietopiste.

Siirkala, P. 2001. Onnistunut yrityskauppa ja sukupolvenvaihdos. Helsinki: Yrityskirjat.

Suojanen, K., Savolainen, H. & Vanhanen, P. 2008. Opi oikeutta: Tradenomin käsikirja. 4. painos. Helsinki : KS-Kustannus.

Sutinen, M. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta, mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. 10. uudistettu painos. Kuopio: Savonia-ammattikorkeakoulu.

Tomperi, S. 2006. Yritysverotus ja tilinpäätössuunnittelu. 20.–21. painos. Helsinki: Wsoy.

Vesalainen, J., Försti, Y., Nieminen, P., Soini, M. & Viitala, J. 1996. Aloitanko oman?: tietoa yrittämisestä ja yrityksen perustamisesta. Helsinki: Ajatus.

SÄHKÖISET LÄHTEET

Finlex 1988, Laki avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä 29.4.1988/389. Www-dokumentti saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1988/19880389>. Luettu 18.11.2009

Finlex 1992, Tuloverolaki 30.12.1992/1535. Www-dokumentti saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1992/19921535>. Luettu 17.11.2009

Finlex 2001, Osuuskuntalaki 28.12.2001/1488. Www-dokumentti saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2001/20011488>. Luettu 16.11.2009.

Finlex 2006, Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624. Www-dokumentti saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624>. Luettu 18.11.2009.

Finnvera Oyj. Www-dokumentti. Saatavissa: <http://www.finnvera.fi/fin/Liiketoiminnan-aloitus>. Luettu 16.11.2009.

Kehittämisyhtiö Witas. Www-dokumentti saatavissa: http://www.jdc.fi/filebank/11954-YT9_Perustaminen_Witas_090814.pdf; <http://www.jdc.fi/fi/index.php?id=572>. Luettu 16.11.2009.

Suomen Yrittäjät. Www-dokumentti saatavissa: http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/yritysmuodot_ja_liiketoiminta/avoin_yhtio/. Luettu 16.11.2009.

Verohallinto 2009a, Yksityinen elinkeinonharjoittaja / Tuloverotus. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.vero.fi/?article=3229&domain=VERO_MAIN&path=5,40,89,91&language=FIN. Luettu 16.11.2009

Verohallinto 2009b, Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö / Perustaminen. Www-dokumentti. Saatavissa: http://www.vero.fi/?path=5,40,89,91&article=3234&domain=VERO_MAIN&language=FIN&index=#. Luettu 16.11.2009

Veronmaksajain keskusliitto ry 2008. Www-dokumentti saatavissa: <http://www.veronmaksajat.fi/omatveroasiat/perinnot/>. Luettu 16.11.2009

Yritys- ja yhteisötietojärjestö. [Www.yjt.fi](http://www.yjt.fi).

1. Miksi joku haluaa myydä yrityksensä? Koitko myymisprosessin helpoksi?
2. Näetkö "valmiin" yrityksen ostamisen helpompana vai vaikeampana tapana aloittaa liiketoiminta?
3. Kuinka valmistauduit yrittäjyyteen?
4. Oliko myymis-päätöksen tekeminen helppoa?
5. Miten löysitte sopivan ostaja-ehdokkaan?
6. Pohditko yrityksen menestymistä vielä myymisen jälkeen?
7. Miten kuvailisit yrittäjyyttä? Entä yritystoimintaa?
8. Mitä myymisen jälkeen? Lepoa?
9. Tekisitkö jotain nyt toisin, kun kaupasta on kulunut jo jonkin aikaa?

YHTIÖSOPIMUS

Me allekirjoittaneet perustamme avoimen yhtiön seuraavin ehdoin:

Yhtiön toiminimi

Avoin yhtiö Kynttiläpaja

Kotipaikka

Kotka

Yhtiömiehet

Marja-Leena Tarvainen (250471-768X)
Käsityöharrastaja, Kotka

Kaija Elena Tarvainen (170772-415U)
Toimistoapulainen, Kotka

Molemmat yhtiömiehet ovat Suomen kansalaisia.

Toiminnan laatu

Yhtiön tarkoituksena on valmistaa, välittää ja myydä kynttilöitä sekä järjestää kynttiläiltoja myynnin edistämiseksi.

Yhtiöosuudet

Molempien yhtiömiesten yhtiöosuudet ovat yhtä suuret

Yhtiöpanokset

Kumpikin yhtiömies sijoittaa yhtiöön työpanoksensa. Lisäksi kumpikin sijoittaa yritykseen rahaa kaksi tuhatta (2 000) euroa.

Työnjako

Marja-Leena Tarvainen hoitaa pääasiallisesti kynttilöiden valmistuksen. Tarvittaessa Kaija Elena Tarvainen tekee vastaavia töitä. Kaija Elena Tarvaisen vastuulla ovat yhtiön toimistotyöt mukaan lukien laskutus, kirjanpito, tilinpäätöksen laatiminen ja veroasioiden hoito. Marja

	<p>Leena Tarvainen tekee tarvittaessa vastaavia töitä. Marja-Leena Tarvainen toimii yhtiön toimitusjohtajana.</p>	
Yhtiön edustaminen	<p>Kummallakin yhtiömiehellä on yksin oikeus edustaa yhtiötä ja kirjoittaa sen toiminimi.</p>	
Tilikausi	<p>Yhtiön tilikausi on 1.2.-31.1. kuitenkin siten, että ensimmäinen tilikausi on 1.11.2007-31.1.2008.</p>	
Voitonjako	<p>Yhtiön tuottama voitto ja tappio jaetaan yhtiömiesten kesken tasan.</p>	
Yhtiökausi	<p>Yhtiösopimus on voimassa toistaiseksi. Irtisanomisaika on kuusi kuukautta.</p>	
Tilintarkastajat	<p>Yhtiölle valitaan yhtiömiesten yksimielisellä päätöksellä yksi tilintarkastaja ja yksi varatilintarkastaja. Tilitarkastajien toimikausi kestää toistaiseksi.</p>	
Lakiviittaus	<p>Tämän yhtiösopimuksen määräysten lisäksi sovelletaan avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä annettua lakia.</p>	
	<p>Kotkassa 1.11.2007</p>	
	<p><i>Marja-Leena Tarvainen</i> <hr/> Marja-Leena Tarvainen</p>	<p><i>Kaija Tarvainen</i> <hr/> Kaija Tarvainen</p>
Todistavat	<p><i>Saija Kataja</i> <hr/> Saija Kataja Opiskelijoita, Kotka</p>	<p><i>Timo Kaunulainen</i> <hr/> Timo Kainulainen</p>