

Yrittäjän päätöksenteon tukeminen ja lähtötilanteen kartoitus omistajanvaihdoksissa

13.12.2022

OmistajaKS – omistajanvaihdoksista elinvoimaa hanke
Asiantuntijavalmennukset

Yksi seikka, jonka kuvittelemme olevan oleellisin, voi korostua liikaa

– Ihminen muodostaa helposti asiasta jonkun näkemyksen. Sen jälkeen hän alkaa etsimään tietoa, joka tukisi tätä näkemystä.

Silloin siihen ensimmäiseen ratkaisuun ihastuu, eikä edes lähde miettimään muita ratkaisuja

Siksi päätöksenteon psykologiaan perehtyneet asiantuntijat suosittelevat, että tärkeitä päätöksiä ei tehtäisi yksin.

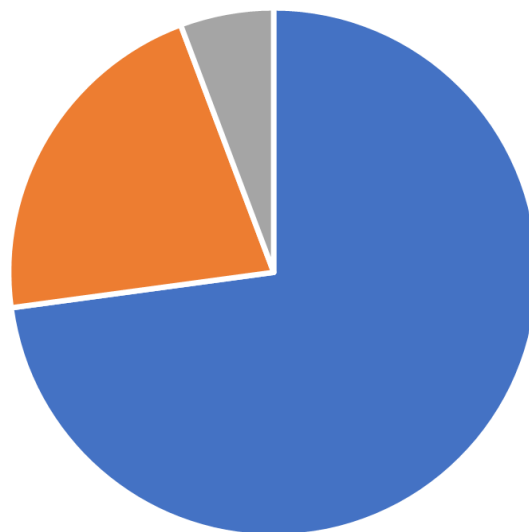
Teemoja

- Asiantuntijapalvelu vs. Palvelutuotanto (volyymin merkitys kohderyhmittäin)
- Ihmisneuvonta vs. Asianeuvonta
- Prosessineuvonta - Substanssineuvonta
- Asiantuntijan/Neuvojan vastuut
- Sopimussuhde?

The logo for CONFIDENTUM is located in a white circle with an orange border on the right side of the slide. It consists of an orange infinity symbol followed by the word "CONFIDENTUM" in a bold, black, sans-serif font.

CONFIDENTUM

Keski-Suomen pienyritykset



■ Itsensä työllistäjät ■ 2-9 työntekijää ■ 10-49 työntekijää

Lähteet:

- EK
- Tilastokeskus
- PRH
- OV-Foorumi
- Kauppakamari
- Yrittäjät

Keski-Suomi	total 14000	alle 55v	yli 55v	55% - 3v	per vuosi
Itsensä työllistäjät	10200	6324	3876	2132	711
2-9 työntekijää	3000	2040	960	528	176
10-49 työntekijää	800	544	256	141	47
Työnantajat total	3800	2584	1216	669	223

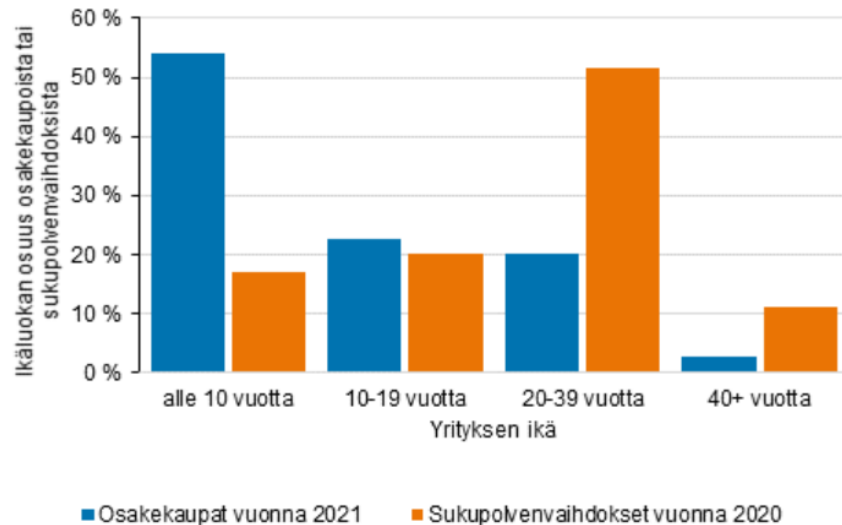
Nuoremmalle ikäpolvelle suhtautuminen yrittäjyyteen ja yrityskauppaan on erilainen kuin vanhemmalla ikäpolvella

Toteutumatietao Keski-Suomi 2021

- Osakekauppoja 1,5% yrityskannasta = 200
- Sukupolvenvaihdoksia 0,06% yrityskannasta = 10
- Liiketoimintakaupat eivät sisälly lukuihin
- Toiminimet eivät sisälly lukuihin
- Yrityskauppoja tehtiin eniten ammatillisen, tieteellisen ja teknisen (KIBS) toiminnan toimialalla, tukku- ja vähittäiskaupassa sekä rakentamisessa

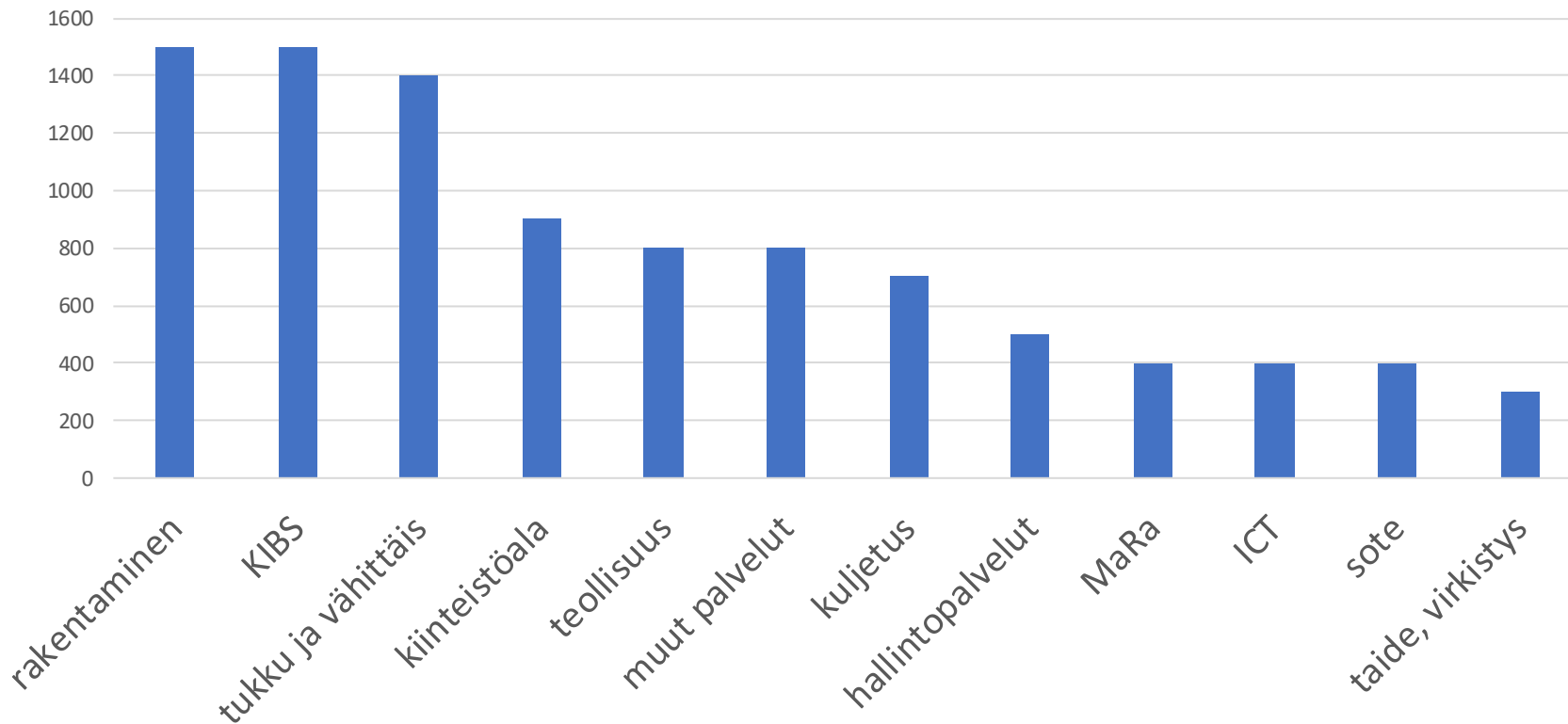
jakaumaa. Osakekauppoina toteutuvat omistajanvaihdokset painottuvat nuoriin, alle kymmenenvuotiaisiin yrityksiin, kun taas sukupolvenvaihdos on useimmiten osa yrityksen elinkaaren myöhempää vaihetta. Omistajanvaihdoksia toteutuu eniten kaupan toimialalla. Maakunnittain tarkasteltuna omistajanvaihdokset painottuvat lukumääräisesti Uudellemaalle, missä myös yritysten lukumäärä on suurin.

Kuvio 1. Omistajanvaihdosten kohteena olleiden yritysten ikäjakauma

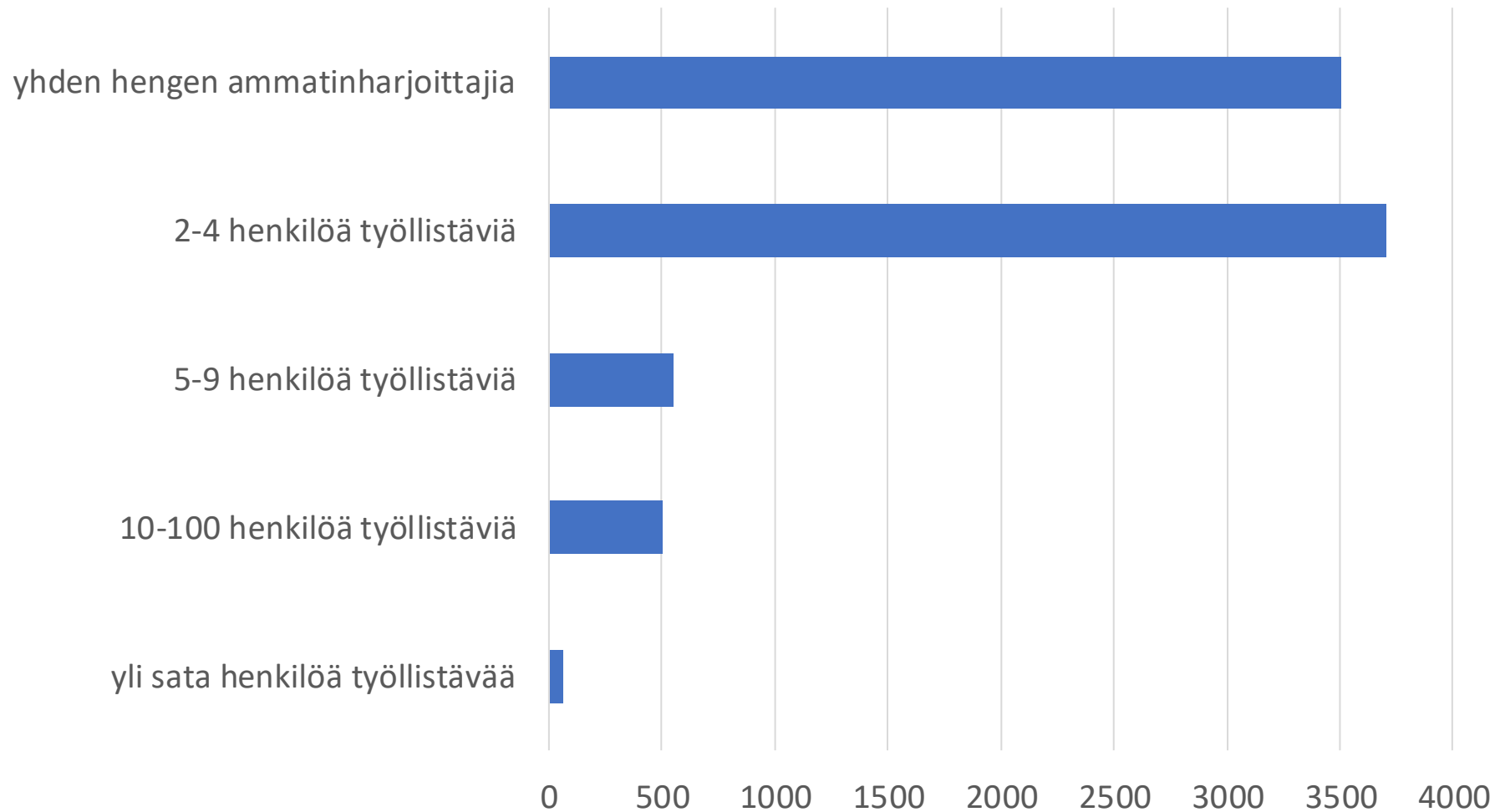


On hyvä tunnistaa, millaisilla toimialoilla ja kokoluokissa kauppoja eniten toteutuu

Yritysten määrä toimialoittain Jyväskylä



Jyväskylän yritysanta



Kolme tunnistettua
tyyppitapausta

Jokaiselle on mielestäni
nähtävissä ja
toteutettavissa erilainen
palvelupolku ja
neuvontaprosessi.
Samoin mielestäni
kaikkiin tapauksiin on
tunnistettavissa
tehokkaimmat julkiset ja
yksityiset palvelut.

Yrityskauppa B2B – myös
EBO/MBO

Yrittäjän jatkajakauppa
P2P – yrittäjäyys loppuu

Toiveikas ajatus kaupasta
P2? – yrittäjäyys loppuu

Palvelujen tarve on segmentoitunut samoin palvelujen tuottajat ovat erikoistuneet tietylaisiin ja tietyssä vaiheessa oleviin asiakkaisiin

P2? Lopettavan prosessi

P2P Yrittäjän Jatkajakauppa

Broker

Herääminen

Oppiminen

Päätökset

Valmistelu

CONFIDENTUM

Toteutus

Kehitys

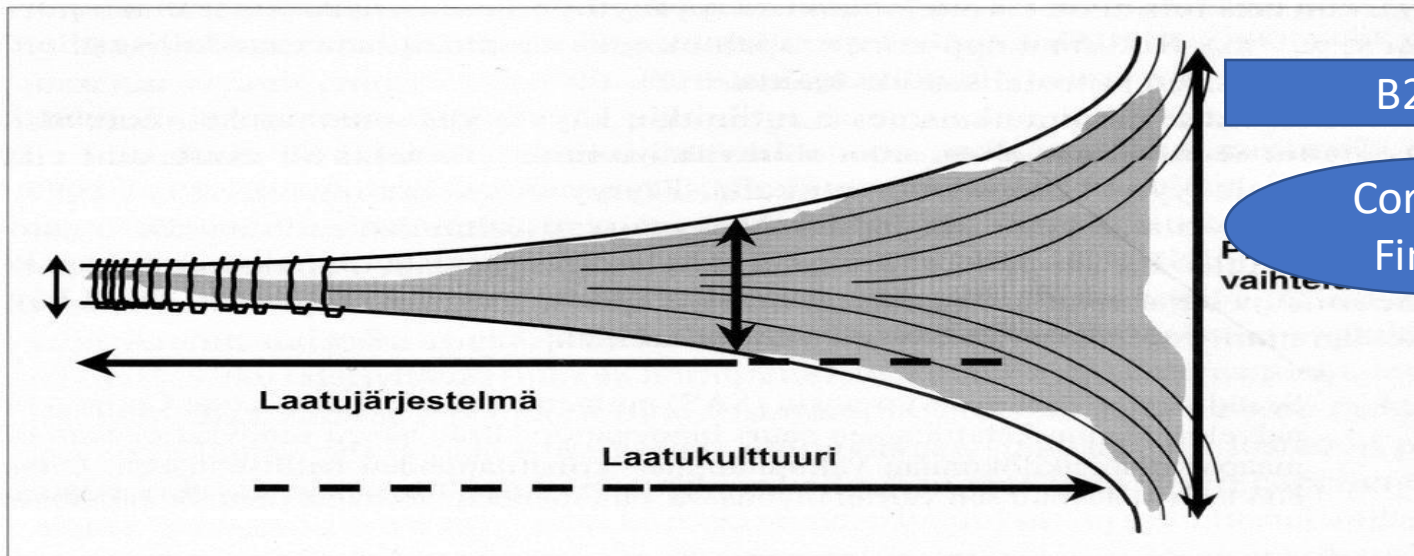
B2B Prosessi

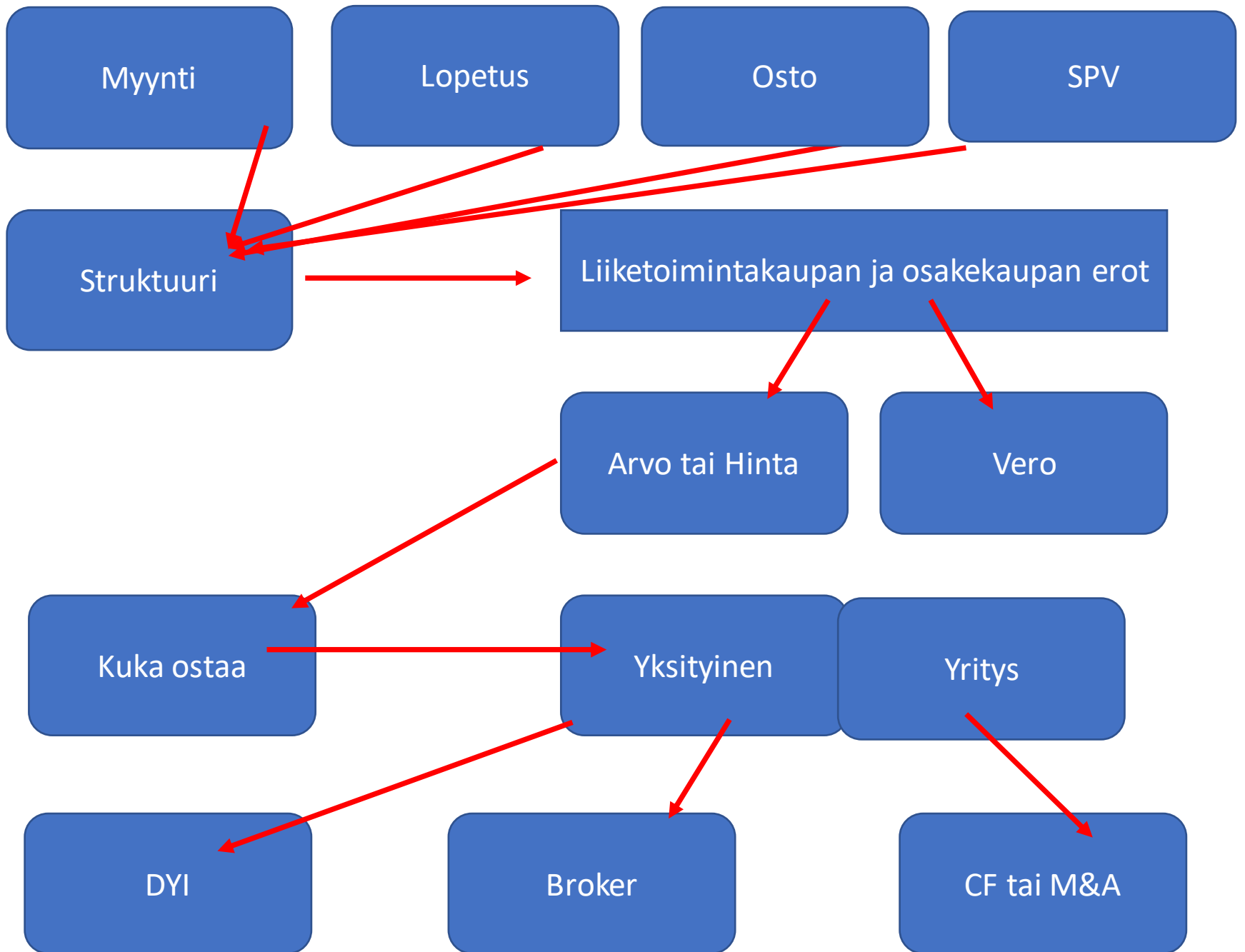
Corporate Finance

Laatujärjestelmä

Laatukulttuuri

CONFIDENTUM





Puntaroisitko mielessäsi

1. Voisiko OV-neuvontapalvelut ryhmitellä, kohdentaa ja tuotteistaa näille kolmelle tyyppitapaukselle erilaisiksi.
 - a. Voisiko palvelulupaus ja sisältö olla erilainen eri kohteille
 - b. Voisiko intervention aste olla erilainen (jossain keveämpi, jossain syvempi)
 - c. Voisiko ajankäyttöä/asiakas rajata erilaiseksi kohteen mukaisesti
2. Tarjotaanko palvelua kaikille, vai painotetaanko jotain tyyppitapausta enemmän/vähemmän

The logo for CONFIDENTUM is centered within a white circle that has an orange border. The word "CONFIDENTUM" is written in a bold, black, sans-serif font. The letter "C" is stylized with an orange infinity symbol integrated into its left side.

CONFIDENTUM

Kolme tunnistettua
tyyppitapausta

Jokaisessa
tyyppitapauksessa
painottuvat erilaiset
prosessin osa-alueet

Yrityskauppa B2B – painotus
yhtiön valmistelussa ja
myyntistrategiassa – prosessin
toteutus pää

Yrittäjän jatkajakauppa P2P –
painotus jatkajan löytämisessä –
prosessin puoliväli

Toiveikas ajatus kaupasta P2? –
painotus taloudellisissa
tarkasteluissa lopetusta
valmistellen – prosessin alkupää

Puntaroisitko mielessäsi

1. Montako neuvontatapahtumaa asiakkaalle maksuttomana olisi järkevää tarjota kussakin tapauksessa
 - a. 1-2
 - b. 2-4
 - c. neuvontatapahtumien määrää ei ole syytä rajata
 - d. neuvoja auttaa asiakasta koko prosessin ajan
2. Miten paljon neuvojan muuta omaa työpanosta kussakin tapauksessa on maksutta järkevää tarjota

The logo for CONFIDENTUM is located on the right side of the slide. It consists of a white circle with an orange border. Inside the circle, the word "CONFIDENTUM" is written in a bold, black, sans-serif font. The letter "C" is stylized with an orange infinity symbol or a similar shape on its left side.

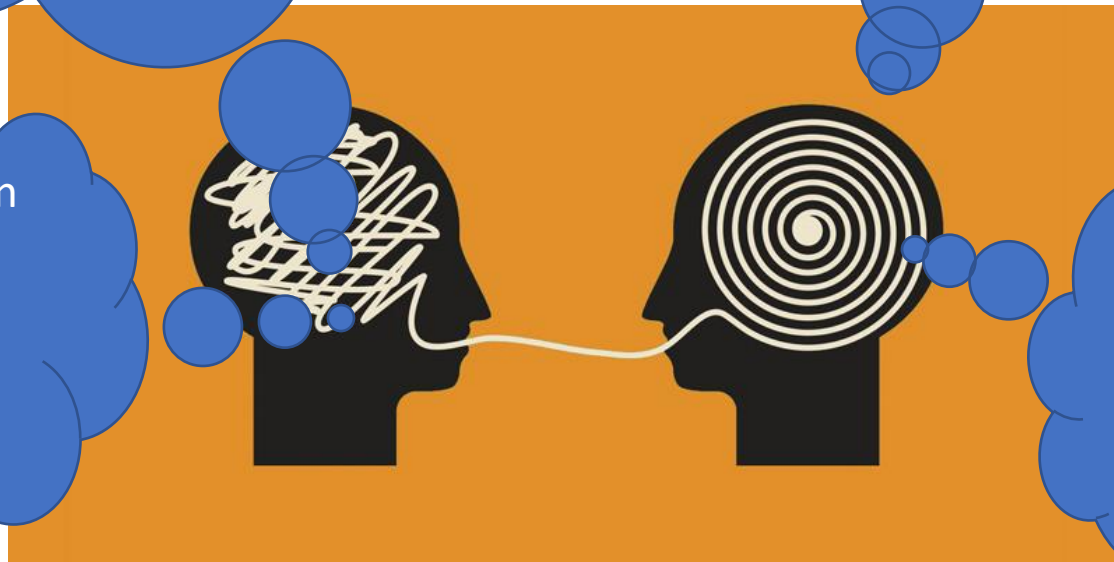
CONFIDENTUM

- Mulla on pieni urakointiliike
– 28 vuotta
 - Pari ukkoa töissä
- Oon aatellu jäädä eläkkeelle
- Kannattaako mun myydä koko firma vai osakkeet
- Mitä kaikkea pitäisi ottaa huomioon
- Kannattaisko mun ottaa Volvo itselle

- Liiketoimintakauppa
 - Kilut ja Kalut ja Goodwill 100k€
- Yrityspörssiin myyntiin, tarjotaan kilpailijalle
- Firma maksaa verot
 - Osinkoina ulos
 - EVL, AVL, TVL
 - DD

Niin ja vaimon kanssa jäätäisiin asumaan siihen yläkertaan

Tuo juttu tuli kyllä ihan puskista!!!!



Tyypillisiä lähtötilanteita

- (A) Olen ajatellut että voisin myydä yritykseni, mitä kaikkea on hyvä ottaa huomioon
- (B) Tarvitsisin arvonmäärityksen, kun olen päättänyt myydä yritykseni parin vuoden kuluessa
- (C) Minua on lähestynyt ostajaehdokka ja voisin vaikka myydäkin – mitenäs tässä olisi viisainta mennä eteenpäin.
- (D) Pojalle siirretään yritys (Ky), voinko jättää osan rahoista yritykseen, tarvitsen kyllä 100t€...mitenkä menee syytinki, kun jäätäisiin vaimon kanssa tähän asumaan? Kannattaako tämä kiinteistö ottaa itselle?
- (E) Globaali konserni on tarjonnut yksikön johdolle ostettavaksi 15 M€ vaihtavan spin-offin ostamista. Neuvottelut alkaa tällä viikolla Konsernin controllerin kanssa, miten meidän olisi hyvä varautua?

NEUVONNASSA TARVITAAN EHDOTTOMASTI JOKU VAKIOKAAVA, JOKA DOKUMENTOIDAAN !!!!!!

The logo for CONFIDENTUM is located inside a white circle with an orange border. It consists of a stylized orange infinity symbol followed by the word "CONFIDENTUM" in a bold, black, sans-serif font.

CONFIDENTUM

Keissi

– mieti ennen kuin sanot mitään

- Vanha rakennusliike ja omistaja
- Juurikaan ei enää toimintaa, enemmän vuokraustoimintaa
- Liikevaihto tasolla 250 000
- Vuotuinen tulos tasolla 28 000
- Omistaja haluaisi lahjoittaa yrityksen lapsilleen
- Paljonkohan tästä menisi lahjaveroa tai jos alihintaisella kaupalla, niin mikähän hinta voisi olla

Aineelliset hyödykkeet	3500	Osakepääoma	1000
Sijoitukset		Tilikauden voitto	28000
Osuudet saman konsernin yrityksissä	37500	OPO	29000
Osuudet omistusyrityksissä	3300	Pitkäaikainen vieras pääoma	326000
Muut osakkeet ja osuudet	1316000	Lyhytaikainen vieras pääoma	1328000
Saamiset	313900	Yhteensä	1712000
Rahat ja pankkisaamiset	37800		
Yhteensä	1712000	SUBSTANSSIARO ????	29000

NEUVONTAKORTTI

Palvelulupaus
Sisältö
Tehokkuusl

OV neuvontakortti, myyjän tilanteen kartoitus

- Tilanne a) alkuvaihe => yleinen neuvonta
b) toteutusvaihe => asiantuntija
- Aikataulu a) alle 1 v b) 1-3 v
- Onko tietoa ostajasta a) kyllä => asiantuntija
b) ei => välittäjä, muut vaihtoehdot
- Yhtiömuoto ____
- Omistusosuus a) 100% b) muita omistajia
- Myydään a) koko omistusosuus b) osan siitä
- Yrityksen arvon määräytyminen - keskusteltu
- Yrityksen myyntikunto a) toimenpiteitä tehty
b) mitään ei ole tehty
- Myynnin syy _____
- Mihin ongelmaan toivotaan ratkaisua/ apua
- Yritys myyntikuntoon -opas a) annettu b) myyjä tutustunut
- Sovitut jatkotoimenpiteet _____

Kolme tunnistettua
tyyppitapausta

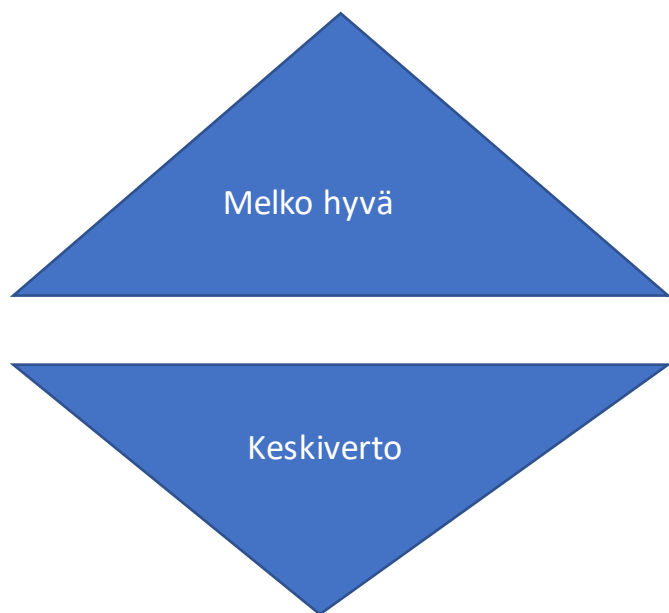
Jokaisessa
tyyppitapauksessa
painottuvat
erilaiset neuvonnan
ja konsultoinnin
kohteet

Yrityskauppa B2B – painotus
bisnespäätöksissä

Yrittäjän jatkajakauppa P2P –
painotus ihmisen päätöksissä
yrittäjyydestä luopumisessa

Toiveikas ajatus kaupasta P2? –
painotus ihmisen päätöksissä
ja alasajon hyväksymisessä

Miten Neuvontatunti on viisain hoitaa



10 % akuutteihin kysymyksiin vastaaminen

20% asiakkaan todellisen ongelmien selvitys

30% vaihtoehtojen avaaminen, esittely ja rajaaminen

40% aktivointi ja jatkotoimenpiteisiin ja työlista

40% arvonmäärityksen pyörittely

30% verotuksellisten yksityiskohtien esittely

20% riskien esille nostaminen

10% hiljainen hetki

Dialoginen päätöksenteossa avustaminen

- **Dialogi tiedon ja ymmärryksen kehänä**
- Päätöksenteon vaiheita voidaan tarkastella päätöksenteon ideaalimallin sijaan näkökulmien laajentamisen ja rajaamisen kautta, jossa nämä keskusteluvaiheet voivat esiintyä vuorotellen ja kehämäisesti (ks. Ellinor & Gerard 1998). Tietopohjaa ja näkökulmia laajentavan (*divergentin*) keskusteluvaiheen jälkeen yleensä pyritään rajaamaan ja valitsemaan kehityskelpoiset ideat seuraavaan, suppenevaan (*konvergenttiin*) keskusteluvaiheeseen:
- **1. Laajeneva keskusteluvaihe:** Osallistujat ymmärtävät toistensa näkökulmat, osaavat suhtautua neutraalisti omiin taustaoletuksiinsa ja kykenevät rakentamaan uusia näkökulmia aiemmin sanotun pohjalta (näkökulmaa laajennetaan, tietopohjaa kasvatetaan). Erityisen tärkeä menetelmä hyvin alkuvaiheessa olevan asiakkaan kanssa, koska hän vasta oppii ymmärtämään mitä OV on ja mihin mikäkin asia johtaa ja miten ne kytkeytyvät toisiinsa. Vaihtoehtoja ja vaihtoehtoisia polkuja avataan
- **2. Suppeneva keskusteluvaihe:** Osallistujat tunnistavat relevantin tiedon ja tekevät sen perusteella johtopäätöksiä ja toimintasuosituksia (näkökulmaa rajataan). Tässä vaiheessa vaihtoehtoja rajataan ja lähestytään lopullisia päätöksiä
- Nämä vaiheet voivat toistua etenkin päätöksentekoprosessin alkuvaiheessa: ongelmanmäärittelyssä sekä tiedon kokoamisessa ja ymmärryksen luomisessa.
- Päätöksentekovaiheessa aihepiiri ei yleensä enää laajene, eikä silloin tuoteta enää uusia ideoita. Keskustelu on konvergoitunut tiettyihin vaihtoehtoihin, joiden väliltä ratkaisu tehdään.

Dialoginen päätösprosessi

- *”Minulle dialogi tarkoittaa keskustelua, jossa fokusoidaan ymmärtämiseen. Ei ratkaista mitään, ei väitellä, vaan yritetään lisätä ymmärrystä. Pitäisi raivata tilaa tällaiselle keskustelulle, jossa ei yritetä tehdä mitään muuta kuin tätä. Jos tähän sekaantuu päätöksenteko, prosessi häiriintyy, koska ihmiset alkavat ajaa omia intressejään ja pohtia mitä päätöksistä seuraa itselle.” (Kai Alhanen)*
- Dialogisesti toteutettu päätöksenteon prosessi rakentaa ratkaisua kahdella eri tasolla: tiedollisella tasolla kerätään relevanttia tietoa ja kokemuksia, kun taas vuorovaikutuksen tasolla luodaan ymmärrystä.

The logo for CONFIDENTUM is located on the right side of the slide. It consists of a large, thin orange circle. Inside the circle, the word "CONFIDENTUM" is written in a bold, black, sans-serif font. The letter "C" is stylized with a double-line effect, and the "O" is a solid orange circle.

CONFIDENTUM

Puntaroisitko mielessäsi

1. Kerättäisiinkö neuvonnassa tietoja, joita muut asiantuntijat voivat hyödyntää
2. Kuka on prosessin johtaja/facilitaattori/omistaja
3. Olisiko eri toimijoiden rajapinnat helpompi määrittää, kun tiedettäisiin tarkemmin esim. ”Millaiset keissit ja tilanteet ovat mieluisimpia kullekin” (esim. Confidentumille mieluisia ovat sukupolvenvaihdokset ja alle 1M€ vaihtavien omistusjärjestelyt, joissa ostaja ja myyjä ovat jo tiedossa ja joissa on tarpeen neuvotella viimeiset asiat kuntoon ja saattaa omistajanvaihdos loppuun = Transaction Services)
4. Ohjattaisiinko asiakas eteenpäin seuraavalle palveluntuottajalle (lineaarinen prosessi) vai koottaisiinko kunkin tyyppitapausten ympärille ”tiimi”, jonka osaamista tarvittaessa käytetään ja jolloin eri toimijoiden vuoropuhelu olisi mahdollista (matriisiorganisaatio)

The logo for Confidentum, featuring a stylized infinity symbol followed by the word "CONFIDENTUM" in a bold, sans-serif font. The logo is centered within a white circle that has an orange border. The background of the slide is a solid brown color.

CONFIDENTUM

Tärkeää ei ole, kuinka paljon neuvoja osaa vaan se, kuinka vähän asiakas osaa. Siksipä on...

- **Älä mene asioiden edelle!!!! Älä oletta – silloin etsit vain tuttuja ratkaisuja**
- Tiedettävä, mitä asiakas haluaa (ei siis mitä tietoa haluaa vaan mihin asiaan haluaa saada ratkaisun) – osattava kuunnella
- Tiedettävä mitä asiakas tarvitsee (asiakas ei aina osaa kysyä oikeaa asiaa, koska hän katsoo asiaa omasta osaamis- ja kokemusikkunastaan)
- Tiedettävä oman osaamisensa taso suhteessa asiakkaan osaamiseen
- Osattava viestiä asiakkaalle ”hänen omalla kielellään” ja ymmärrettävästi – tiedosta ei ole hyötyä ellei asiakas ymmärrä sitä – pieni kartta vs. iso kartta (NLP)
- Konkretisoitava abstrakti asiantuntijuus käsin kosketeltavaksi
- Osattava viestiä siten, että asiakas näkee syy-seuraus-yhteyden omien tavoitteittensa/ongelmiensa suhteen sekä asiantuntijan tiedon suhteen
- Uskallettava sanoa oma kantansa – hyväksyy asiakas sen sitten tai ei – asiantuntija ei ole se, joka tyytyy esittelemään eri vaihtoehtoja – uskallusta auttaa päätöksenteossa

The logo for CONFIDENTUM is located on the right side of the slide. It consists of a large, thin orange circle. Inside the circle, the word "CONFIDENTUM" is written in a bold, black, sans-serif font. The letter "C" is stylized with an orange infinity symbol or a similar shape integrated into its left side.

CONFIDENTUM

Neuvojan ja Asiantuntijan vastuuta arvioitaessa

- Huolellinen toiminta
 - Oikeuskirjallisuudessa on esitetty lukuisia samansuuntaisia kannanottoja, joiden mukaan mikäli asiantuntijan ei katsota poikkeuksellisesti sitoutuneen tietyn tuloksen saavuttamiseen, on hän ainoastaan velvollinen huolellisesti toimien edistämään päämiehensä tarkoitusperiä
- Tiedonantovelvollisuus
 - Tilitoimistopalvelujen ja verokonsultoinnin ammattimaisella tarjoajalla on asiantuntijana asiakkaisiinsa nähden toimeksiannon puitteissa laaja tiedonantovelvollisuus sellaisista seikoista, jotka voivat vaikuttaa haitallisesti asiakkaan etuihin
- Lojaliteettivelvoite
 - Saarnilehdon mukaan toimeksisaajalla on yleinen velvoite toimia lojaalisti päämiestään kohtaan
- Tuottamuksellisuus
 - Lähtökohdaksi voitaneen ottaa, että ellei palvelun tai asian luonteeseen liittyvät erityispiirteet muuhun johda, tulee asiantuntijan varmistua saamiensa tietojen paikkansapitävyydestä. Tämän lisäksi ratkaisun KKO 2003:61 osalta on todettava, että asiantuntija on viime kädessä vastuussa toimeksiannostaan johtuvista vahingoista ainakin kuluttajasuhteissa, kun kyse on asiantuntijan selonottovelvollisuuden piirissä olevasta seikasta

The logo for CONFIDENTUM is located on the right side of the slide. It consists of a white circle with an orange border. Inside the circle, the word "CONFIDENTUM" is written in a bold, black, sans-serif font. The letter "O" is stylized with a small orange infinity-like symbol to its left.

CONFIDENTUM

Lisää vastuista

- Yhteenvedona voidaan viitata seuraaviin Hemmon luettelemiin esimerkkeihin tilanteista, joissa asiantuntija menettelee tuottamuksellisesti
 - – sellaisissa tehtävissä toimiminen, jotka ylittävät asiantuntijan oman asiantuntemuksen,
 - – **asiaankuuluvien taustaselvitysten laiminlyönti,**
 - – toimeksiannon tarkoitusperien laiminlyönti,
 - – asiakkaan tarpeiden puutteellinen selvittäminen,
 - – **puutteellinen tietojen antaminen asiakkaalle,**
 - – **asiakkaalta saatujen lähtötietojen tarkistamatta jättäminen,**
 - – toimivallan ylittäminen.

The logo for CONFIDENTUM is centered within a white circle that has an orange border. The circle is positioned on the right side of the slide, overlapping a vertical brown bar that runs from the top to the bottom of the page. The word "CONFIDENTUM" is written in a bold, black, sans-serif font, with a stylized orange infinity symbol or 'C' character at the beginning.

CONFIDENTUM

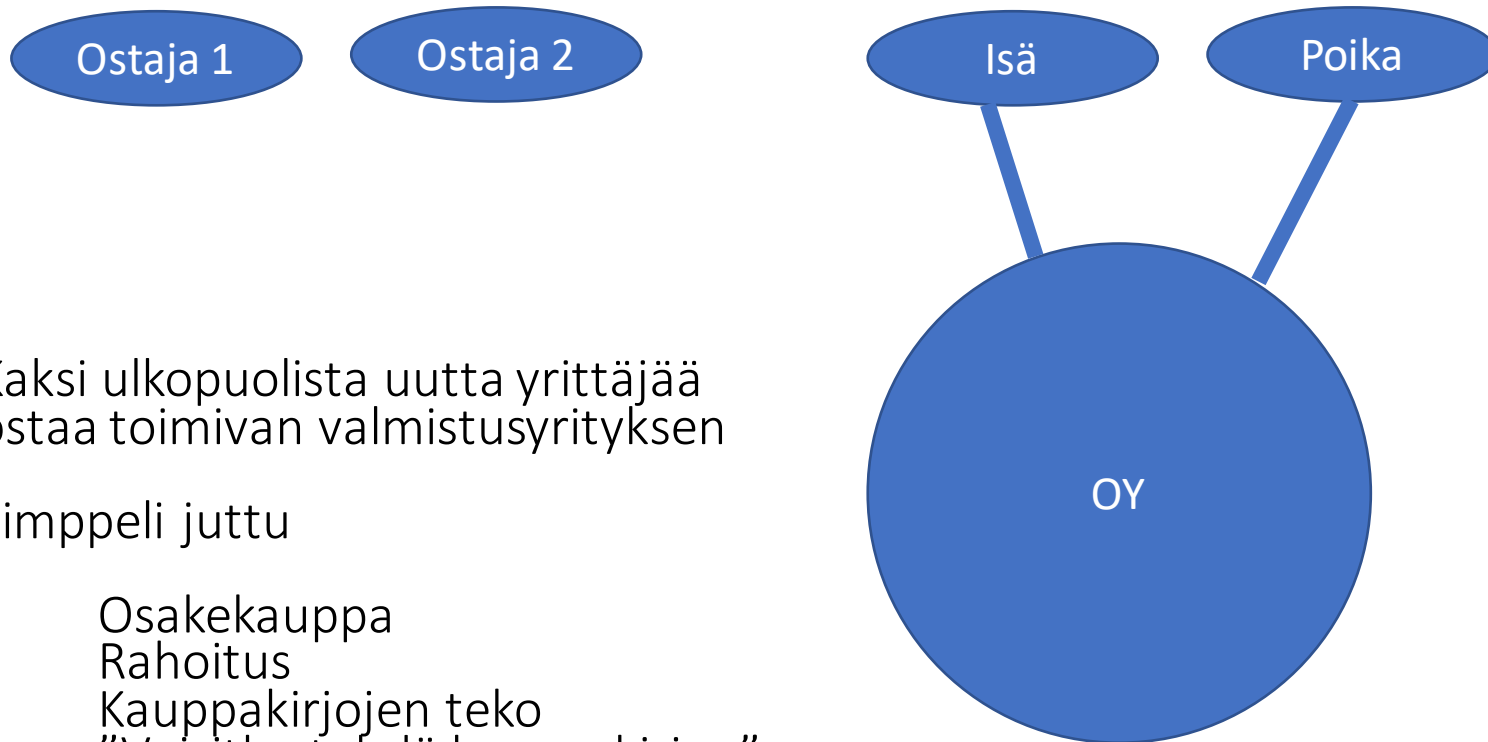
Lisää vastuista

- Asiantuntija ei saa yleisesti ottaen luottaa siihen, että tämän asiakas ymmärtäisi kaikkien asian lähtötietojen merkityksen, vaan tämän on tarkastettava saamansa tiedot. Mäntysaari katsoo, että verokonsultti voi vain poikkeuksellisesti luottaa asiakkaaltaan saamiinsa tietoihin. Näin on hänestä jos asiakas on myös alan asiantuntija tai jos asiakkaalle on selostettu tiedon merkitys asian kannalta. Se, voidaanko Mäntysaaren näkökantaa yleistää koskemaan kaikkia asiantuntijapalveluita, on jossain määrin epäselvää. Lähtökohdaksi voitaneen ottaa, että ellei palvelun tai asian luonteeseen liittyvät erityisseikat muuhun johda, tulee asiantuntijan varmistua saamiensa tietojen paikkansapitävyydestä. Tämän lisäksi ratkaisun KKO 2003:61 osalta on todettava, että asiantuntija on viime kädessä vastuussa toimeksiannostaan johtuvista vahingoista ainakin kuluttajasuhteissa, kun kyse on asiantuntijan selonottovelvollisuuden piirissä olevasta seikasta.
- Kuten edellä esitin, neuvontapalveluissa vahingon syntymistä arvioidaan kysymällä miten toimeksiantaja olisi menetellyt oikeansisältöisen neuvon saatuaan. Vastaavalla kysymyksellä voidaan ylipäänsä arvioida sitä, onko asiantuntijan menettely syy-yhteydessä syntyneeseen vahinkoon

The logo for CONFIDENTUM is located on the right side of the slide. It consists of a white circle with an orange border. Inside the circle, the word "CONFIDENTUM" is written in a bold, black, sans-serif font. The letter "C" is stylized with an orange infinity symbol or a similar shape on its left side.

CONFIDENTUM

Yrityskauppa



Kaksi ulkopuolista uutta yrittäjää
ostaa toimivan valmistusyrityksen

-
Simppele juttu

- Osakekauppa
- Rahoitus
- Kauppakirjojen teko
- "Voisitko tehdä kauppakirjan"

Alkutilanne: 2 yksityishenkilöä ostaa yksityishenkilöltä yhtiön osakkeet



Reunaehdot neuvonnalle ilmaantuu nopeasti:

1. Kauppasumma jo sovittu eli myyjä haluaa 800 000 osakkeistaan (8K€/kpl)
 2. Osakkeita on myyjän omistuksessa 51 kappaletta ja Yritys omistaa itse 49 osaketta
 3. Myyjä haluaa lahjoittaa pojalleen 10% osakkeista, jolloin
 4. Ostajat haluavat 90% osakkeista ja maksavat 720 000
 5. Myyjä lainaa ostajayhtiölle 150 000€
 6. Yritystä halutaan keventää siten, että myyjä ottaisi yhtiöstä 100 000 €
 7. Liiketoimintakauppa ei tule kyseeseen, koska myyjä tarvitsee heti käteistä
 8. Ostajat eivät saa henkilökohtaista rahoitusta, joten on perustettava EMO-yhtiö ja muodostuu konserni (konserni syntyy 51% omistuksella)
1. Järjestelylle on aikaa yksi viikko

Tavoiteltu lopputulema:



Järjestettäviä asioita

- Omien osakkeiden hankinta
- Osingonjako, mahdollinen väliosinko
- Sukupolvenvaihdosluovutus
- Konsernin rakentaminen
- Yhtiön omistamien osakkeiden mitätöinti
- Starttirahan hakeminen
- Emo-yhtiön lainoituksen hakeminen
- Myyjän antaman lainan järjestelyt
- Onko kauppasumma oikein, mitä verottaja sanoo
- Mitä rahoittaja sanoo itse bisneksestä ja riskistä

Tehtäviä asioita

- Yhtiökokouspöytäkirjoja
- Hallituksen pöytäkirjoja
- Koskien omien osakkeiden hankintaa, omien osakkeiden mitätöintiä, lainan antoa toiselle yhtiölle,
- Velkakirja
- Lahjakirja
- Kaksi erilaista osakassopimusta
- PRH ilmoitukset
- Osakeluettelo
- Veroilmoituksia lahjaan ja yrityskaappoihin liittyen

Huomioitavia lakeja

- Osakeyhtiölaki
- Perintöverolaki
- Veromenettelylaki
- Laki varojen arvostamisesta perintö- ja lahjaverotuksessa
- Oikeustoimilaki
- Laki varojen arvostamisesta verotuksessa
- Laki konserniavustuksesta verotuksessa
- Kirjanpitolaki
- Laki elinkeinotulon verottamisesta
- Vero-ohjeita yllä oleviin liittyen
- Ennakkoratkaisuja aiemmista linjauksista

2

36KPL
OSAKKEIDEN
MYYNNTI

EMO

MYYJÄ

1

OMIEN
OSAKKEIDEN
HANKINTA 11 KPL
180 000, JOLLA
HOIDETTIIN
KEVENNYSTARVE
100 000

YRITYS

3

LAHJOITUS
POJALLE 4
OSAKETTA

POIKA

LOPPUTULEMANA OMISTUS

- EMO 36 KPL 90% ÄÄNIVALLASTA
- POIKA 4 KPL 10%
- YHTIÖ OMISTAA 60 KPL
MITÄTÖIDÄÄN NÄMÄ, KUN
EHDITÄÄN

