

Sukupolvenvaihdos-valmennus (21.2.2023) prosessi luopujan ja myyjän näkökulmasta, verotus ja arvonmääritys

OmistajaKS- Omistajanvaihdoksista elinvoimaa Hanke



G1

G2

G3



Ensimmäinen ja toinen (ja sitä seuraavat) sukupolvenvaihdos poikkeavat oleellisesti toisistaan.

Ensimmäisessä pääpaino on **Yrittäjyyden** jatkumisessa

Toisessa ja seuraavissa pääpaino on **Yrityksen** jatkuvuudessa ja sukuvarallisuuden hoidosta

Approach – Tulokulma/käsittelytapa

- Jokaisella neuvojalla on oma tulokulmansa asioihin, joku näkee ensimmäiseksi taseen, joku toinen testamentin ja kolmas sisarkateuden ja neljäs sen, mikä olisi yhtiölle hyvä
- Jokainen asiakas kerää tietoa ja oppii omalla tavallaan: joku haluaa ensin saada ison kokonaisuuden ja siihen sitten yksityiskohtaisia palikoita, toinen taas haluaa kuulla ensin yksityiskohtia ja rakentaa niistä kokonaisuutta (mielenkartta-asia)
- Hyvä neuvoja mukauttaa oman toimintansa sen mukaisesti...tarkoitushan on auttaa asiakasta tekemään päätöksiä.
- Sakarin tulokulma on kokonaisuuksista yksityiskohtiin ja holistinen (kokonaisvaltainen) – kunnioitan asiakkaan tahtoa tehdä lopulta niin kuin itse haluaa – mikäpäs minä olen ihmisten elämää neuvomaan...suosituksia toki voin antaa



CONFIDENTUM | LEGAL

FAQ-puolin ja toisin

Luopujan kysymyksiä

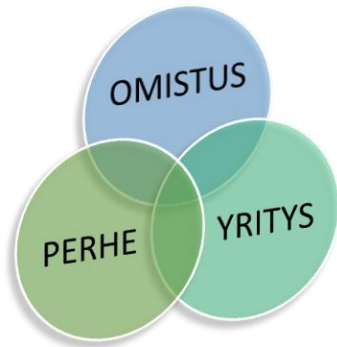
- Arvonmääritys?
- Verotus?
- Miten tämä kannattaa tehdä?

- Joskus voi heti alussa paljastua joku ”kompastuskivi” tai todellinen syy, miksi neuvojaan on otettu yhteyttä... läheskään aina se ei tule heti ilmi

Neuvojan kysymyksiä/syötteitä

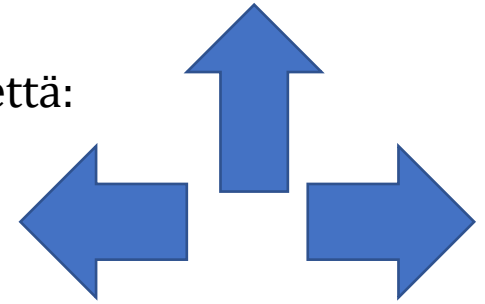
- Kuka/ketkä on jatkajia
- Onko muita sisaruksia
- Mikä yhtiömuoto ja toimiala
- Tarvitsetko paljon rahaa vai riittääkö vähempi
- Mikä on aikataulu
- Milloin perustettu
- Kuka/ketkä omistavat
- Oletteko jo keskustelleet perheessä ja selvittelleet asioita

3 ydinasiaa perheyriityksestä



Perheyriityksissä on tyypillistä, että:

- Yksilön
- Perheen
- Liiketoiminnan



tavoitteet ovat erisuuntaisia tai ristiriitaisia

Perheyriityksessä on kolme erilaista systeemiä, jotka ovat osin päällekkäisiä ja ne voivat olla eripainoisia eri perheenjäsenille



**Arvot ja tunteet
ohjaavat
Bisnestä**

”Omistajuus ei ole rationaalista”

Perheyrittäjän monimuotoisuus nousee esille sukupolvenvaihdoksen yhteydessä

PERHE

- YHTEISÖLLISYYS, SOPU
- UUDET ROOLIT KAIKILLE
- MUUTOS YKSITYISYRITTÄJYYDESTÄ PERHEYRITTÄJYYTEEN

LUOPUJA

- OMASTA YRITTÄJYYDESTÄ LUOPUMINEN JA UUDEN ALKU
- HUOLI JATKAJAN ONNISTUMISESTA

JATKAJA

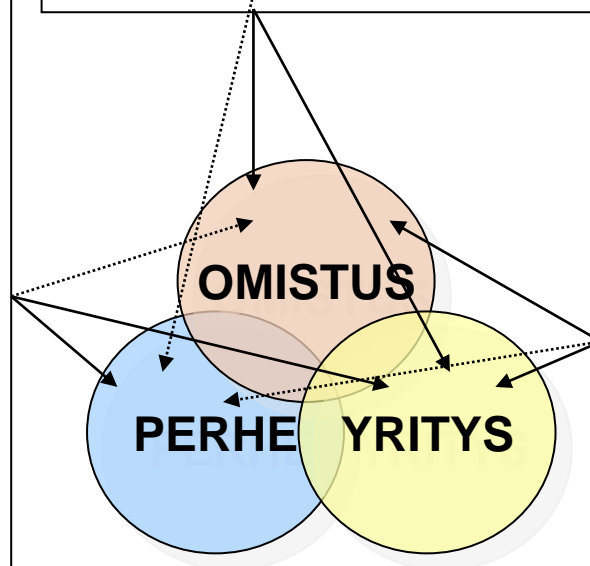
- OLENKO SOPIVA, OLENKO PÄTEVÄ
- HALUANKO JATKAA TÄSSÄ LIIKETOIMINNASSA
- OMAN YRITTÄJYYDEN RAKENTAMINEN

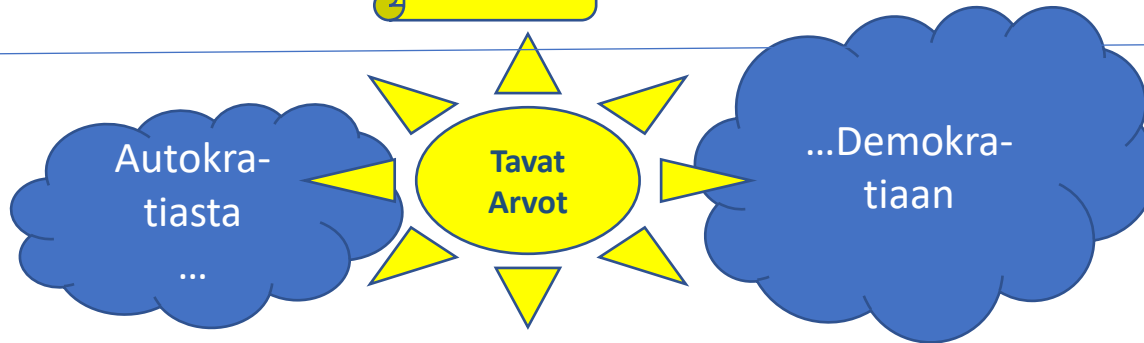
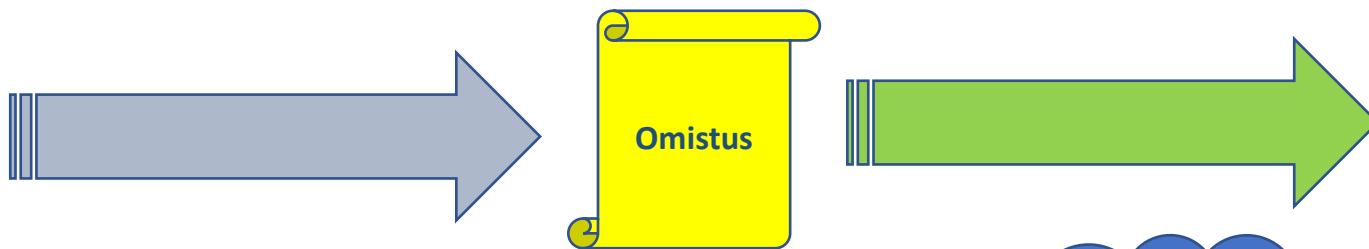
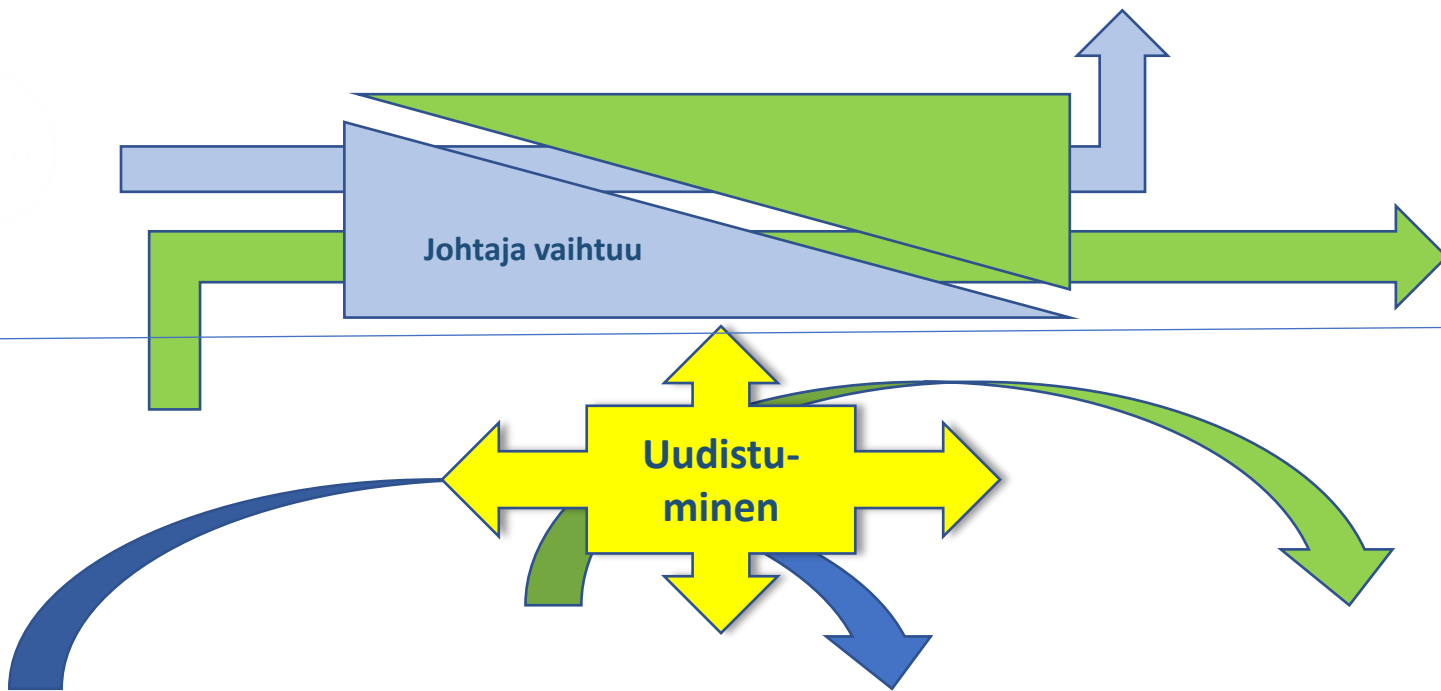
OMISTUS

- VARALLISUUDEN JAKO PERHEEN SISÄLLÄ
- VALLAN UUSJAKO PERHEESSÄ
- OMISTUS JA VASTUU TULEVAISUUDESTA
- YHTEISET TAVOITTEET LIIKETOIMINNALLE

YRITYS

- KANTAANKO LIIKEIDEA
- MITEN UUDISTETTAVA
- KUKA/KETKÄ UUDISTAA
- MITEN ORGANISOIDAAN JOHTAMINEN, UUDISTUMINEN, KASVU
- ONKO JATKAJA JOHTAJA VAI YRITTÄJÄ





Palataan kuitenkin nyt niihin aina pinnalla oleviin kysymyksiin

Mikä on yhtiön arvo?

Mikä on verotuksellisesti järkevää ?

Arvonmääritys

Lahjoitus

- Spv-arvo = 40%
vertailuarvosta =
nettovarallisuus
viimeisen
tilinpäätöksen mukaan

Lahjanluonteinen kauppa

- Käypä arvo
lähtökohtana
- Tuottoarvon ja
Substanssiarvon
mukaan laskettuna
- Käypä arvo yli 50%
Käyvästä arvosta

Mahdolliset yritysjärjestelytarpeet on tässä kohtaa hyvä selvittää ja avata asiakkaalle (kiinteistöt, sijoitusomaisuus, ylimääräiset varat, liiketoimintojen eriyttäminen)

Käypä arvo – verotuksen perustana

- Saannon lahjanluonteisuus arvioidaan ja lahjavero määrätään osakkeiden käyvän arvon perusteella.
- Lahjan arvoksi katsotaan vastikkeettomasti saatujen osakkeiden käypä arvo tai lahjanluonteisella kaupalla ostettujen osakkeiden käyvän arvon ja kauppahinnan tai muun vastikkeen erotus. Käyvällä arvolla tarkoitetaan omaisuuden todennäköistä luovutushintaa toisistaan riippumattomien osapuolien välillä. Osakkeiden käyvän arvon määrittämiseen sovelletaan Verohallinnon vuosittain päivitettävää ohjetta: Varojen arvostaminen perintö- ja lahjaverotuksessa.

...ja vero-ohje jatkaa...

- Yrityksen arvon määrittämisessä on **kuitenkin aina otettava huomioon sekä määritettävän yrityksen toiminta että tilanne**, jossa yrityksen arvoa määritetään. Tapauskohtaisen arvioinnin tuloksena yrityksen käypä arvo voi **perustua painotetusti joko substanssi- tai tuottoarvoon**.
- Yrityksen toimialasta tai toiminnan luonteesta riippuen **tuottoarvon painoarvo** voi olla suurempi esimerkiksi silloin, kun yrityksen tulos on jatkuvasti suuri eikä tuloja ole jätetty yritykseen. Taseessa näkyvien erien sijasta yrityksen arvo **voi perustua pääasiassa muihin tekijöihin**, esimerkiksi ammattitaitoiseen henkilökuntaan, tuotteisiin, palveluihin, aineettomiin oikeuksiin, asiakasverkostoon, markkinaosuuteen tai muihin vastaaviin tekijöihin. Tällöin tuottoarvoa voidaan painottaa tai käypä arvo voidaan määrittää pelkän tuottoarvon perusteella.
- Substanssiarvon **painoarvo on puolestaan keskimääräistä suurempi ja käypä arvo voidaan tapauskohtaisesti** määrittää pelkän substanssiarvon perusteella silloin, kun yrityksen tuottama tulos perustuu olennaisesti yrityksen toiminnasta pois jäävän henkilön työpanokseen. Myös tilanteissa, joissa yritystoimintaa ei ole tarkoitus jatkaa, määritetään yrityksen arvo pelkän substanssiarvon mukaan yritysmuodosta riippumatta.
- Jos arvostamisen kohteena olevassa yhtiössä on monenlaista toisistaan riippumatonta toimintaa, **voidaan yhtiön osat arvostaa erikseen**. Yhtiöllä voi esimerkiksi olla kaksi tai useampia selkeästi toisistaan erillisiä liiketoimintakokonaisuuksia ja mahdollisesti niihin suoraan liittymätöntä sijoitusvarallisuutta. Erilaiset kokonaisuudet voivat olla suoraan samassa osakeyhtiössä tai jakautua erilaisiin tytä- tai osakkuusyhtiöihin. Tällöin luotettavin kuva yhtiön kokonaisarvosta yleensä saadaan, kun asiallisesti erilliset yhtiön suoriin tai välillisesti omistettuihin varoihin kuuluvat omaisuuskokonaisuudet arvostetaan erikseen kyseiselle omaisuudelle perustelluimmalla arvostusmenetelmällä. Nämä asiallisesti erilliset omaisuuskokonaisuudet voidaan arvostaa erikseen, jos näin laskettu arvo johtaa olennaisesti erilaiseen arvoon kuin kaavamainen tuotto- ja substanssiarvon keskiarvo.

SPV-Verotus (Oy, Ky, Ay)

Lähtökohtaisesti TVL ja PerVL kuten meille kaikille

Lahjoitus

- Luopuja ei veroja
- Jatkaja (PerVL)
huojennettu lahjavero
- Huom! EVL yhtiö
- Huom! Ei koske
toiminimiä

Lahjanluonteinen kauppa

- Luopuja (TVL) nollavero
- Jatkaja (PerVL)
nollavero
- Varainsiirtovero 1,6%
- Huom! EVL yhtiö
- Huom! Ei koske
toiminimiä

Veroneuvonnan lyhyt kaava: ”Paljonko menee veroa ? ”1,6% varainsiirtovero”
... Oliko muita kysymyksiä?...

Sukupolvenvaihdos - Verotus

Osakkeiden tai osuuksien kauppa

- Kuten kenen tahansa tapauksessa luovutusvoitosta maksetaan vero
- *”Osakekaupassa yritystoiminnasta luopuva myy omistamansa osakeyhtiön osakkeet yritystoiminnan jatkajalle. Myyjän eli luovuttajan tuloverotuksessa osakekaupasta voi syntyä luovutusvoitto, joka on TVL 45 §:n mukaan veronalaista pääomatuloa”*
- 30 000 euroon saakka 30%
- 30 000 euroa ylittävältä osalta 34%

Osakkeiden tai osuuksien lahjoitus

- Kuten kenen tahansa tapauksessa lahjasta on maksettava lahjavero
- *”Jos osakeluovutus on vastikkeeton tai lahjanluonteinen eli kauppahinta on enintään $\frac{3}{4}$ osakkeiden käyvästä arvosta (PerVL 18 §:n 3 momentti), osakkeiden saajan on lähtökohtaisesti suoritettava lahjaveroa”*

Luopujan verohuojennukset tuloverotuksessa

Verovapaat luovutusvoitot - Verovapauden edellytykset

Sukupolvenvaihdoksessa osakkeiden luovutuksesta syntynyt voitto on TVL 48 §:n 1 momentin 3 kohdan ehtojen täytyessä verovapaata tuloa. Verovapauden edellytyksiä on kolme:

1. Verovelvollinen luovuttaa sellaisen yhteisön osakkeita tai osuuksia, jotka oikeuttavat vähintään kymmenen prosentin omistusosuuteen mainitussa yhtiössä.
 2. Omaisuus on ollut yhteensä yli kymmenen vuotta luovuttajan tai hänen ja sellaisen henkilön omistuksessa, jolta hän on saanut sen vastikkeettomasti.
 3. Ostajana on luovuttajan lapsi tai muu rintaperillinen tai luovuttajan sisar, veli, sisarpuoli tai velipuoli. Nämä lähisukulaiset voivat olla ostajana joko yksin tai yhdessä puolisonsa kanssa.
 - Jos yksikin edellä mainituista edellytyksistä jää täyttymättä, on luovutusvoitto veronalaista tuloa.
 - Myyjän saama verovapaus vaikuttaa ostajan luovutusvoittoverotukseen, jos ostaja luovuttaa samaa omaisuutta eteenpäin alle viiden vuoden kuluttua siitä, kun hän sai omaisuuden.
- SPV-arvo: Yrityksen spv-arvo saadaan, kun yritysvarallisuus arvostetaan määrään, joka vastaa 40 % varojen arvostamisesta verotuksessa annetun lain mukaisesta arvosta

Jatkajan verohuojennukset lahjaverosta


Veronhuojennuksen edellytykset

Perintö- ja lahjaverolain 55 §:n mukaan **lahjana tai lahjanluonteisella kaupalla** saaduista osakkeista maksettava lahjaveron voidaan jättää panematta maksuun joko kokonaan tai osittain.

- Osittaisen huojennuksen edellytyksenä on, että
 1. veronalaiseen saantoon sisältyy yritys tai sen osa, ja
 2. luovutuksensaaja jatkaa yritystoimintaa lahjana saadussa yrityksessä, ja
 3. yrityksestä maksettavan veron määrä on yli 850 euroa.
- Täyden huojennuksen saaminen edellyttää, että
 1. luovutuksen kohteena on yritys tai sen osa, ja
 2. luovutuksensaaja jatkaa yritystoimintaa saamassaan yrityksessä, ja
 3. luovutuksensaaja maksaa vastiketta yli 50 prosenttia osakkeiden käyvästä arvosta.

Sukupolvenvaihdoshuojennuksessa käytettävän arvon (spv-arvon) määrittäminen

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



Yhdeltä Yhdelle tai Yhdessä

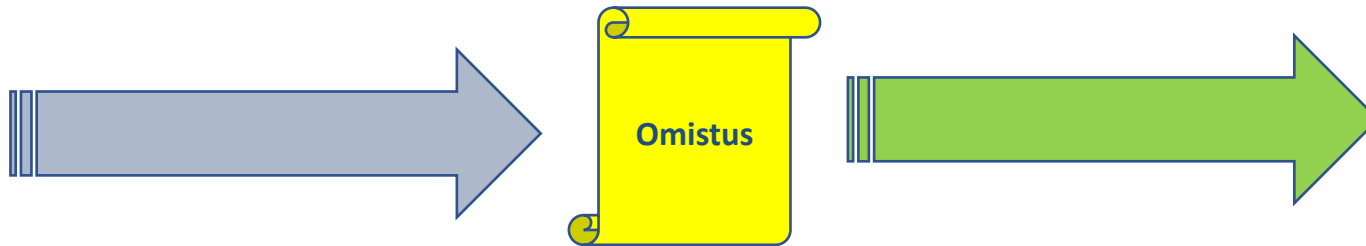
Kauppiaat Maarit Temonen
(vas.) ja Helena Ikonen. Kesko



Kuka tai
ketkä
valitaan
jatkajaksi

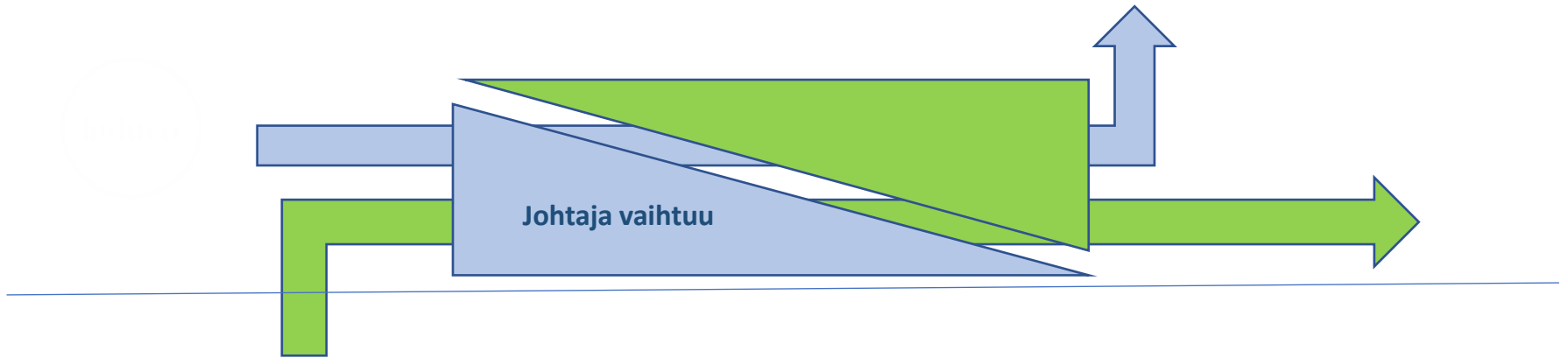


Omistuksen siirto



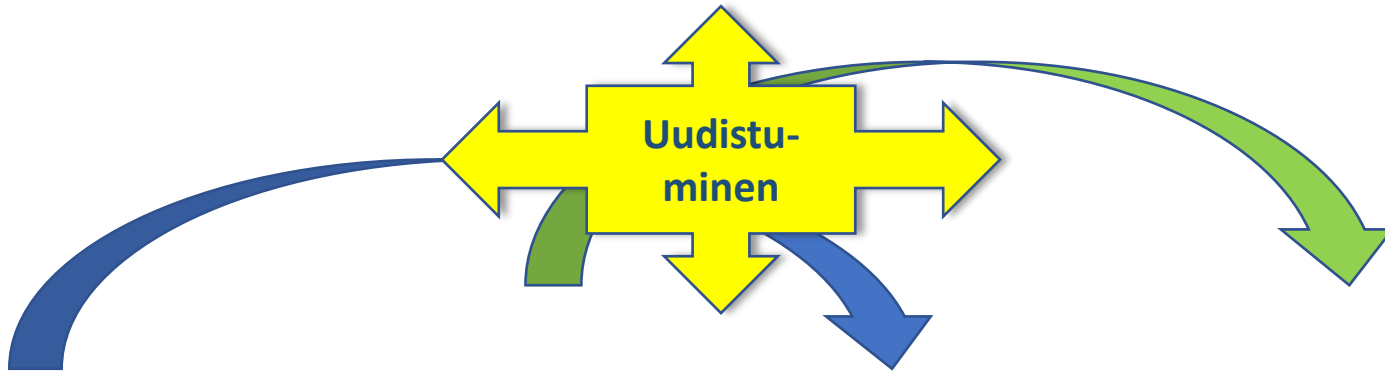
- Muoto: Lahja – Lahjanluonteinen kauppa – Kauppa – Apuyhtiö
- Arvonmääritys: Käypä arvo – SPV arvo (PerVL, TVL, EVL, ArvL, AVL, VML VSVL, AKYL)
- Rahoitus: Luopuja – Jatkaja- Pankki – FV
- Verotus: Luopujan verotus – Jatkajan verotus
- Jatkajien osakassopimus
- Perheoikeudelliset asiat – avioehto-testamentti-edunvalvontavaltuus yms.
- Tämä vaihe on nopea ja tarvitaan valintoja ja toteutus
- Merkittävimmät asiat ovat Luopujan luovutusvoittovero (TVL) ja Jatkajan lahjaveron (PerVL)

Johtajuuden vaihdos



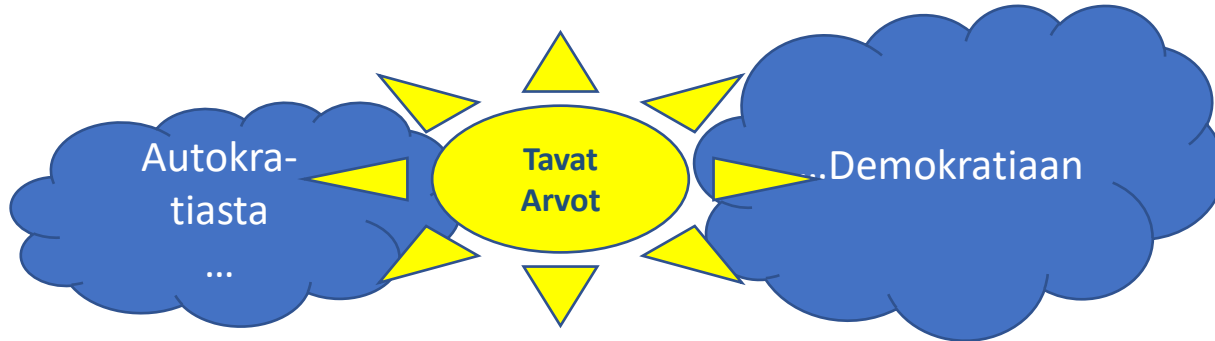
- Jatkajan perehdyttäminen yrityksen liiketoiminnan rutiineihin – operatiivisiin asioihin sekä strategisiin ratkaisuihin
- Päätäntävallan jakaminen asia kerrallaan
- Yhteisjohtajuuden aika
- Päätösvalta kokonaan jatkajalle

Liiketoiminnan uudistaminen



- Osana jatkajan perehdyttämistä on sitoutumisen varmistaminen
- Jatkaja haluaa uudistaa ja tuoreuttaa liiketoimintaa kaikilla tasoilla. Oman käden jälki ja kokeilut ovat tarpeellisia asioita
- Vanhoista tavoista ja malleista luovutaan ja otetaan moderneja malleja käyttöön (puhelinluettelosta monikanavaiseen some-näkyvyyteen)
- Normaalina on myös, että toisen sukupolven 1-3 jatkajaa haluavat (joutuvat) kasvattamaan liiketoimintaa – kakun jakajia on enemmän

Perhekonstellaation muutos



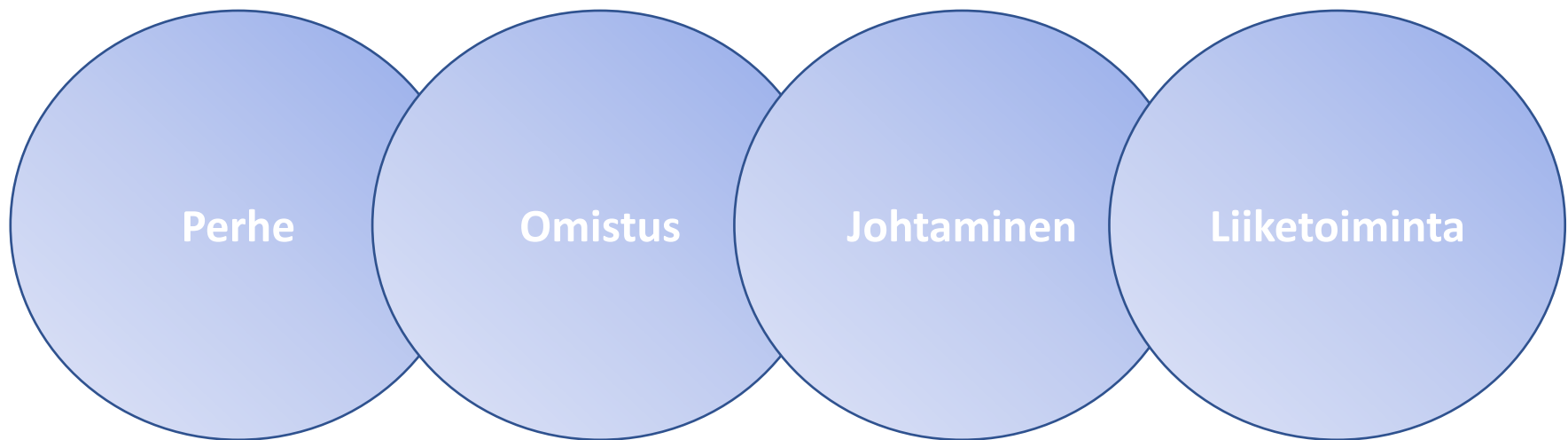
- Asetelma muuttuu patri-/matriarkaalisesta mallista demokratiaan eli useampi ottaa osaa perheyriityksen arkeen
- Jatkajien perheet, miniät, vävyt, lastenlapset nousevat keskiöön ja vanhemmat jäävät taustalle
- Perheenjäsenille muodostuu uudet roolit ja uuden perhekonstellaation muutos voi olla kivulias osalle

Sukupolvenvaihdos koostuu neljästä eri kokonaisuudesta

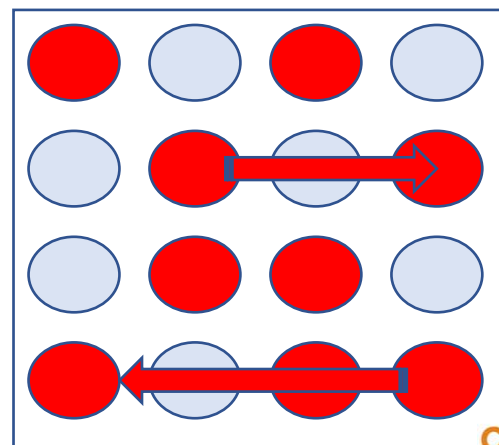
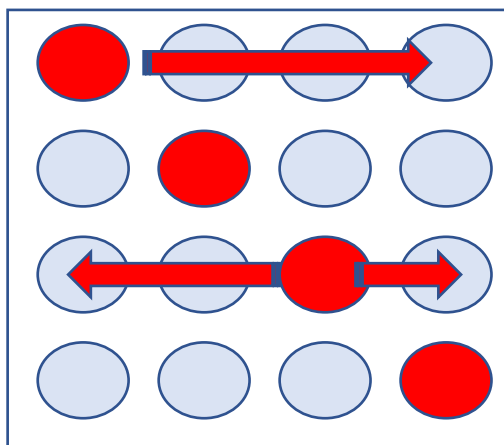
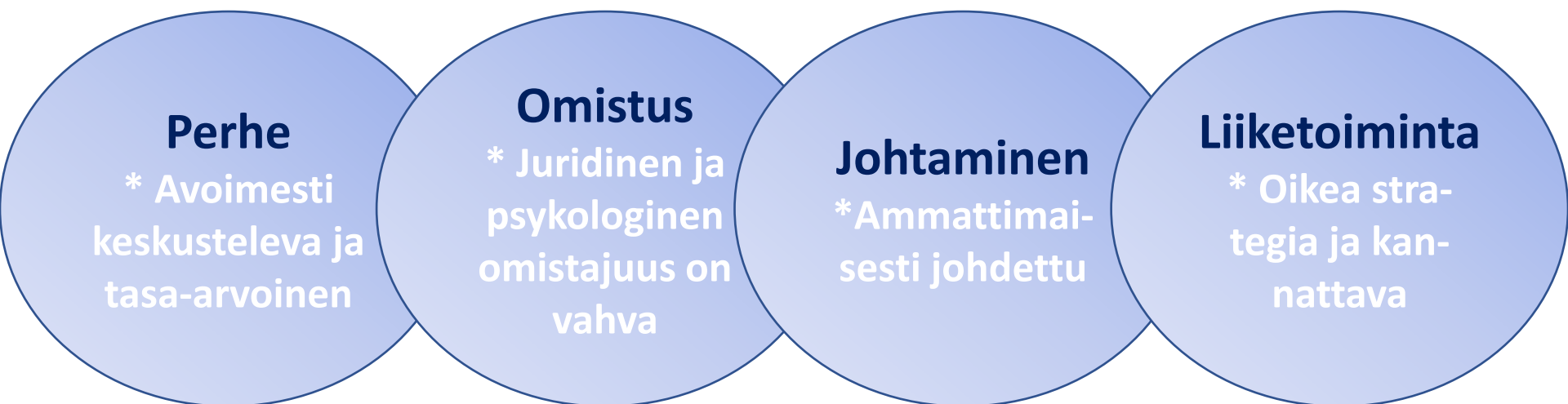
- * Perhesovun ylläpito ja perheenjäsenten keskinäisten suhteiden muutos
- * Yrityksen juridisessa omistuksessa tehtävät muutokset
- * Yrityksen johtamisvastuun siirto luopujalta jatkajalle/jatkajille ja jatkajien keskinäiset roolitukset ja työnjako johtajina
- * Liiketoiminnan strategiset ja toiminnalliset uudistustarpeet

Kaikki nämä osa-alueet tulevat näkyviksi sukupolvenvaihdoksissa. Ne tapahtuvat usein eri "vauhdilla" siten, että perheen muutokset ovat hitaimpia (5-10 vuotta) ja omistusjärjestelyt nopeimpia (alle 1 vuosi).

Tasapainoisissa perheissä eri vaiheet kehittyvät tasapainoisesti. Mikäli joku osa-alue aiheuttaa ongelmia, on se merkki siitä, että se on jäänyt jälkeen muiden osa-alueiden kehityksestä

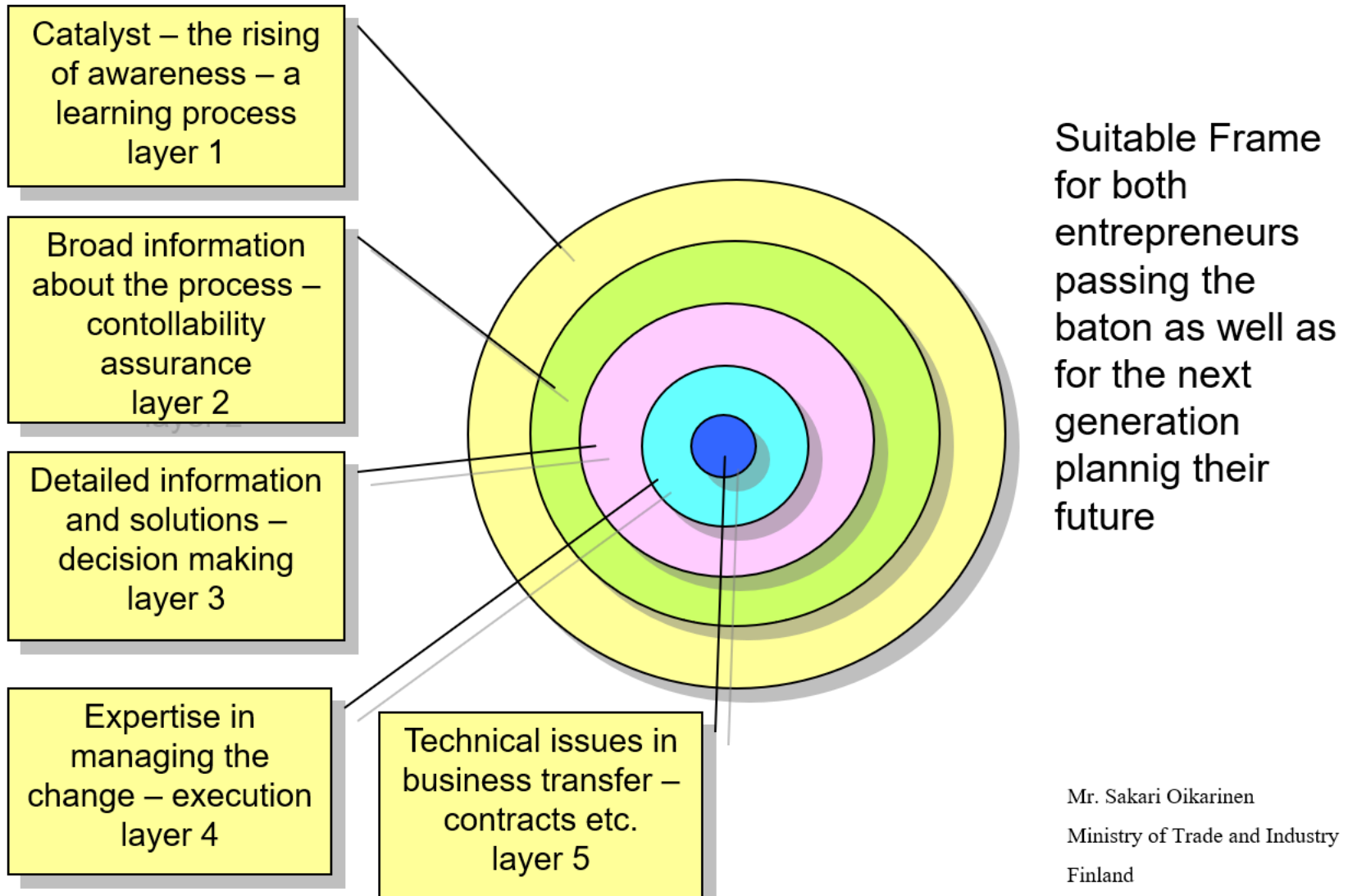


Tunnista, millä osa-alueilla ovat todelliset ongelmat ja mihin ne vaikuttavat.
Etsi todellisia syy-seuraus-suhteita, yhden osa-alueen jälkeenjääneisyys voi vaikuttaa muihin
Selvitä, mikä on todellinen alku kehitykselle, joka on johtanut tähän tilanteeseen
Usein omistajaperhe kiinnittää huomion oireisiin – ei välttämättä todelliseen syyhyyn ja siksi yritämme etsiä ”oikeaa ratkaisua väärään ongelmaan ”
Valtaosassa tapauksista jokin osa-alue on jäänyt kehittymättä samassa tahdissa kuin muut osa-alueet ja tasapainon saavuttaminen edellyttää muutosjohtamista





The five layer ONION model



Summary. While the traditional view of family business is that first-generation business founders are the entrepreneurial dynamos whose work and energy drift away in subsequent generations, the second generation of a family business doesn't have to live in the shadow of the first generation. Second generation leaders are often the unsung heroes in a family business. They play a pivotal role in professionalizing the business and building out new initiatives, building on the legacy of the first generation to develop a great family, not just a great business. Successful second-generation leaders tend to focus more than the first generation on gathering and aligning disparate family members to create a strong family pillar alongside a well-developed enterprise pillar. The second generation is therefore crucial to pivoting the family away from a single-minded focus on business development to a broader set of initiatives where family communication, governance, and cohesion are fostered. With proper support, coaching, and recognition, the second generation no longer needs to be considered second best. **close**

more attention on family communication and cohesion among younger generations. The need for family governance may have been only dimly understood by the wealth creator, leading to incomplete or misdirected succession planning.

The core question that arises in G2 is not how the family can create more wealth, but rather: What is the purpose of the wealth? If G2s are to become more than passive heirs and consumers, they have to decide how they want to answer this question in order to determine the family's destiny and legacy.

