



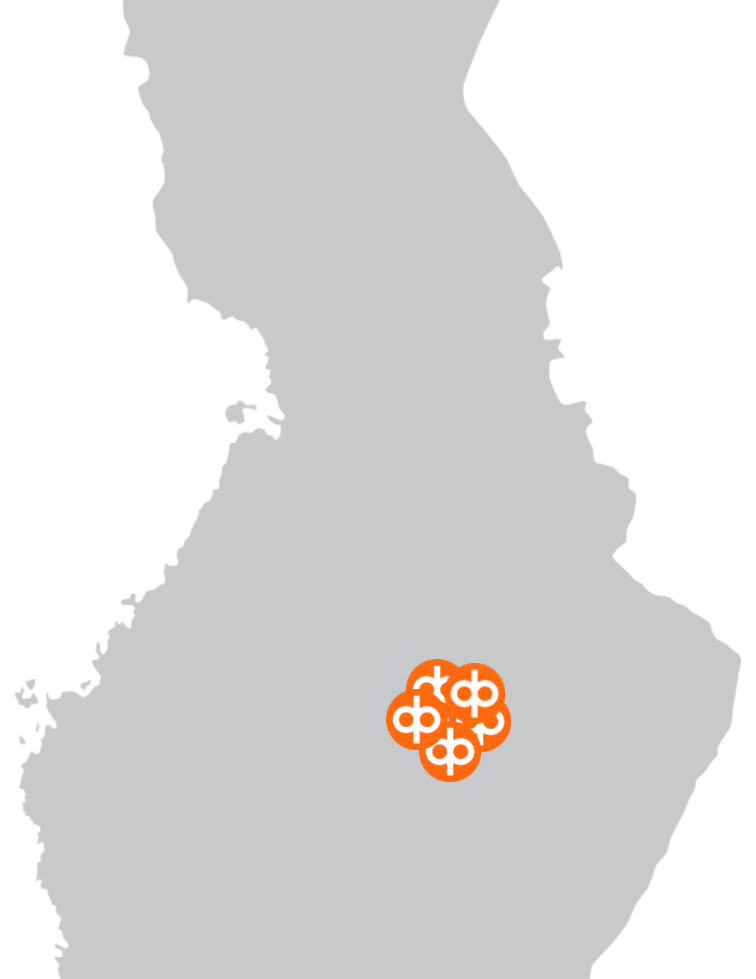
# Keskustellen hyvä omistajanvaihdos

Sanna Harmoinen, OP Ylä-Savo, Iisalmi 1.11.2019

# Erinomaista pankkipalvelua Ylä-Savon Osuuspankista

Ylä-Savon Osuuspankki on OP Ryhmän  
itsenäinen pankki

- Johtava pankki Ylä-Savossa
- Vahvuutenamme erinomainen asiakaspalvelu, tavoitettavuus ja nopeat päätökset
- 5 konttoria, henkilökuntaa 31
- Oma maatalous- ja yritysasiakkaiden yksikkö



# Uusi OP Ylä-Savo

Omistaja-asiakkaita

16.263

Asiakkaita

31.475

Tase

502 milj. €

Asiakasliiketoiminta

850 milj. €

Omat varat

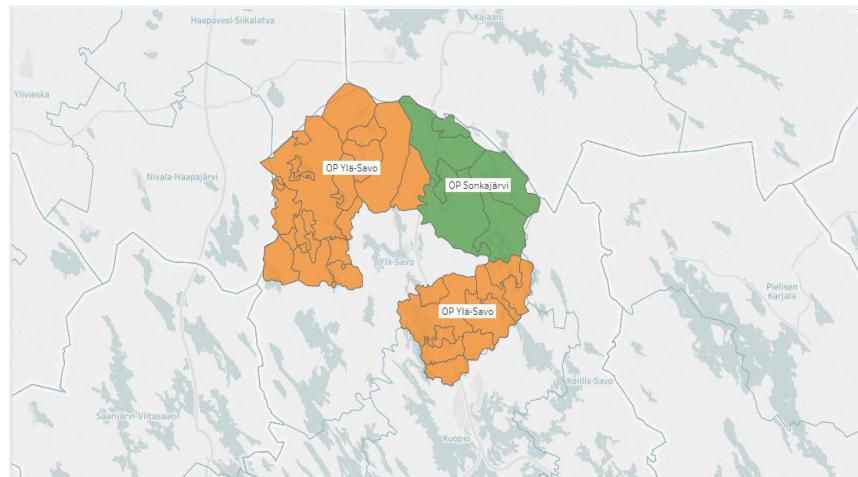
98 milj. €

Henkilöstö

31

Maatalouden rahoittajana

8. suurin OP Ryhmässä



Uuden pankin asemoituminen omilla varoilla Itä-Suomen OP-liitossa

4. (yht. 23)

Uuden pankin asemoituminen omilla varoilla OP Ryhmän osuuspankkien joukossa

24. (yht. 149)

# Maatilan omistajanvaihdoksen lähtökohtia

- Ostaja on tutustunut tulevaan yritykseensä
  - Ostaja hallitsee vähintään perusasiat yrityksen taloudesta ja tuotannosta ja on valmis itsenäiseen neuvotteluun rahoittajan kanssa
- Myyjät ovat suuntaamassa uuteen elämänvaiheeseen, johon on selkeät askelmerkit jo olemassa
  - Asuminen, toimeentulo kaupan jälkeen ja suhteet muihin perheenjäseniin on valmiiksi rakennettu/suunniteltu
- Maatilan kauppahinta määräytyy tilan tuottokyvyn ja ostajan tulonlähteiden perusteella
  - Peruste kauppahinnalle on maksukyky huomioiden riittävät riskivarat taloudessa

# Teknisiä ratkaisuja

- Koko omistus siirtyy kerralla
- Ostaja ostaa kohteesta murto-osan
  - Maa- (ja metsä)talousyhtymä yhdessä entisten omistajien kanssa
- Aloittava yrittäjä vuokraa koko tilan tai osan siitä
  - Vuokrahinta, vuokra-aika, vuokraoikeuden kiinnittäminen (vakuuksien tarve)
- Sukupolvenvaihdokseen tai sen jälkeisiin vuosiin voi liittyä myös yritysmuodon muutoksia
  - Esim. Oy, Ay

# Rahoituksen suunnittelu

- Omistajanvaihdoksen suunnittelun tukena on suositeltavaa oman työstämisen tukena ja sparraajana käyttää hyvissä ajoin ulkopuolista asiantuntija-apua (mm. talous, verotus, lainsäädäntö, oikeudelliset asiakirjat)
- Millainen maatilayritys on 5 vuoden päästä? Mitä kehityskohteita uudella yrittäjällä on mielessä?
- Aikajänne rahoituksen suhteen on täysin asiakaskohtainen
  - Alkuneuvotteluista rahoituspäätökseen
  - Ennakkoratkaisujen, avustusten haku
  - Asiakirjalaadinta, kauppojen toteuttaminen
  - Palveluiden avaaminen uuden yrittäjän käyttöön: maatalouden ja yksityistalouden käyttötilit, kortit, maksuliike



Kiitos!