

Liiketoiminnan kasvattaminen yritysostoin

3.10.2024

Toimivan yrityksen ostaminen on helppo ja nopea tapa lähteä yrittäjäksi tai osakkaaksi toimivaan yritykseen. Ostettavan yrityksen johto pääsee laajentamaan nykyistä liiketoimintaa ostamalla pienemmän kilpailijan toiselta paikkakunnalta tai ostamalla nykyistä liiketoimintaa täydentävän ja synergiaa lisäävän liiketoiminnan tai yrityksen osan. Yrityksen osakkeiden tai liiketoiminnan ostaminen onkin erittäin isänmaallinen teko, jossa suomalaisten yritysten omistajuus ja työpaikat kuin myös työntekijöiden TYEL-vakuutukset ja toimitilojen vuokrasopimukset säilyvät jatkossakin Suomessa.

Ostokriteerit

Ostajan täytyy miettiä, mitkä ovat hänelle keskeiset yrityksen ostokriteerit. Tyypillisiä ostokriteerejä ovat yrityksen sijainti ja toimiala. Ostajalla täytyy olla riittävä intohimo tai palo ostettavan yrityksen toimialaa kohtaan. Ostajan täytyy pohtia, mihin oma osaaminen ja oman osakastiimin rahkeet riittävät. Samoin taloudelliset rajoitteet täytyy tiedostaa, minkä hintaluokan yritysostoon on mahdollisuuksia. Tähän liittyy yritysjärjestelyissä rahoitusvaihtoehtojen suunnittelu ja rahoituksen hankinta. Ostajan on mietittävä, mitä arvokasta ostettavassa yrityksessä meidän yritykselle on. Onko se arvokas kaupankäyntitapa, osaava työvoima, asiakassuhteet, päämiessopimukset vai pitkä historia ja tunnettu maine? Ostajan täytyy myös ratkaista, onko hän ostamassa koko yrityksen osakekannan, osakkuuden osakeyhtiöstä vai pelkästään liiketoiminnan. Riskejä välttävä ostaja ostaakin mieluummin liiketoiminnan, kun taas myyjän intressissä voi olla päästä eroon koko osakeyhtiöstä, varsinkin jos luopuvalla yrittäjällä ei ole enää kaupan jälkeen tarvetta yhtiölle.

Ostokohteiden haku

Suomessa potentiaalinen yrityksen ostaja voikin olla tulevaisuuden portfolioyrittäjä, joka pyörittää useampaa yhtiötä rinnakkain. Yrityksen johto ja päättäjät voivat etsiä sopivia suomalaisia ja virolaisia ostokohteita ensisijaisesti internetistä löytyviltä yrityskauppapaikoilta esim. yrityskaupat.net, yrityspörssi.fi ja firmakauppa.fi. Ruotsalaisia ostokohteita voi etsiä bolagsplatsen.se sivuilta. Suomessa on tyypillistä, että ostaja ja myyjä tuntevat toisensa entuudestaan. Yrityksen johto voikin ottaa suoraan yhteyttä yritykseen, joka voi kiinnostaa ostomielessä.

Due diligence

Ostettavan yrityksen johdon täytyy tehdä ostettavaan yritykseen *due diligence* selvitys eli huolellinen DD-selvitys ostettavan yrityksen liiketoiminnasta ja riskeistä. Jo ennen yhteydenottoa ostettavaan yritykseen, ostajan on syytä perehtyä ainakin julkisiin asiakirjoihin yrityksestä muun muassa kaupparekisteriotteeseen, yhtiöjärjestykseen, tilinpäätöstietoihin ja luottotietoraporttiin. Yhtiön verovelkatiedot voi tarkistaa ytj.fi palvelusta. Kun ostajayrityksen edustaja on allekirjoittanut salassapitosopimuksen (NDA), hän voi pyytää tarkempaa tietoa ostettavasta yhtiöstä esimerkiksi työsopimukset, vakuutusten ajantasaisuus, pitkä tuloslaskelma ja pitkä tase ainakin kolmelta viimeiseltä tilikaudelta. Ostettavalla yhtiöllä on syytä olla oikeusturva- ja vastuuvakuutus voimassa. Ostajan täytyy selvittää, onko kirjanpito ajantasainen ja onko yhtiöllä millaisia oikeusprosesseja menossa.

Huolellinen yrityksen ostaja ei kiirehdi yritysostossa

Ostaja tai myyjä voivat teettää luotettavalla taholla esimerkiksi yrityskaupan ammattilaisilla huolellisen yrityksen arvonmäärityksen tai pienemmissä yrityskaupoissa suppeamman kauppahinta-arvion. Myös rahoittajien näkemystä rahoitettavan yrityskaupan osalta on hyvä alkaa suunnittelemaan ja järjestelemään hyvissä ajoin. Kiire pitää yrityksen ostamisessa unohtaa. Jos myyjällä on kova kiire saada kauppa maaliin, ostajalla pitää hälytyskellojen soida. Myyjän pitää saada rakennettua luottamuksellinen suhde ajan kanssa ulkopuolisen ostajan kanssa. Luottamusta vahvistaa se, että myyjä toimittaa viipymättä ostajalle pyydetyt asiakirjat. Kauppaneuvotteluihin kannattaa ehdottomasti ottaa yrityskaupan ammattilainen mukaan.

Myyjän on hyvä selvittää eri rahoitusvaihtoehdot ja vakuuksien riittävyys. Joskus rahoittaja vaatii ostajalta verottajan ennakkopäätöstä. Niin myyjän kuin ostajan onkin suositeltavaa käyttää yrityskaupan asiantuntijaa apuna yritysoston suunnittelussa ja toteuttamisessa, kauppaneuvottelussa sekä kauppasopimuksen ja osakassopimuksen laatimisessa.

Yrityksen tai liiketoiminnan ostamisessa on monta yksityiskohtaa, josta RATKI-hankkeessa järjestämme Seinäjoen ammattikorkeakoulun asiantuntijoiden pitämän maksuttoman Teams-valmennuksen yrittäjille 8.10.2024.Lisätietoja valmennuksesta.

*Kirjoitus on osa Euroopan Unionin osarahoittamaa Ratkaisuja maaseudun koneyritysten jatkuvuuteen ja kilpailukykyyn – RATKI-hanketta.***Taru Huhtala**
KTT, asiantuntija TKI
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Kirjoittaja on omistajanvaihdosasiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.