

Mitä tulee tietää ennen yrityksen myymistä?

18.9.2024

Yrityksen myyminen on monelle yrittäjälle ainutkertainen tapahtuma, joka tulee vain kerran elämässä eteen. Ennen yrityksen myymistä täytyy tietää, mitä on myymässä. Toiminimiyrittäjällä on vaihtoehtona vain liiketoimintakauppa. Kommandiittiyhtiön yhtiömies tai osakeyhtiön osakas voi harkita, myykö vain liiketoiminnan vai osakeyhtiön osakekannan tai kommandiittiyhtiön osuudet. Luopujan täytyy myös päättää, onko hän myymässä yritystä perillisille vai ulkopuolisille ostajille.

Pidä yritys myyntikunnossa

Sanotaan, että yrityksen tulee aina olla myyntikunnossa riippumatta siitä, kuka tulee jatkajaksi. Harva yhtiö on täysin myyntikunnossa, vaan ennen myyntiä on toteutettava erilaisia järjestelyjä. Esimerkiksi henkilöyhtiö kannattaa muuttaa osakeyhtiöksi. Yrittäjän on tehtävä itsestään korvattavissa oleva. ”Yrittäjäneutraali” yhtiö on ostajalle tai jatkajalle kiinnostava ostokohde. Yhtiö kannattaakin tyhjentää kaikesta yrittäjään itseensä liittyvästi kuten yrittäjän nimeen viittaava toiminimi olisi muutettava neutraaliksi yrityksen nimeksi.

Jaa vastuuta

Yrittäjän täytyy alkaa jakaa vastuuta muulle organisaatiolle mm. hallituksen jäsenille, muille osakkaille, toimitusjohtajalle, johtoryhmälle, työmaapäälliköille ja muille työntekijöille. Jos yrittäjä on korvaamaton asiakkaille tai jos yrittäjä pitää yrityksen määräysvallassaan toimimalla hallituksen puheenjohtajana, yrityksen luovutus eli myynti on vaikeaa.

Dokumentoi

Huolellinen dokumentaatio helpottaa yrityksen myyntiä ja edistää ulkopuolisen ostajan tai perillisen motivaatiota jatkamaan yritystoimintaa. Ostajaehdokasta viehättää nykyaikaiset ja huolletut koneet ja kalusto. Kukaan ei halua ostaa rikkinäisiä ja vanhoja koneita tai laitteita. Kalustoluettelo on hyvä pitää aina ajan tasalla. Kannattava yhtiö on kiinnostava ostokohde ulkopuolisille ja houkuttelee perheenjäseniä jatkamaan yritystoimintaa.

Yrityksen arvonmääritys

Yrityksen myyminen voi alkaa yrityksen kehittämistoimenpiteiden toteuttamisella ja tarvittaessa myös yritysrakenteiden muutoksella. Tämän jälkeen kannattaa tilata ulkopuoliselta yrityskaupan asiantuntijalta yrityksen arvonmääritysraportti ja laaditaan salassapitosopimus (NDA) sekä kauppakirjasta esisopimus ostajaa varten.

Taseen siivoaminen

Yrityksen tase pitää siivota sellaiseksi, että siellä ei ole mitään sellaista varallisuutta, joka ei liity liiketoiminnan pyörittämiseen. Mikäli taseesta löytyy esimerkiksi peräkärry, mönkijä, moottorikelkka, moottorivene, purjevene, venetraileri, asuntovaunu, golfosake, hiihtokeskuksen mökki tai muuta vastaavaa, niin nämä kannattaa myydä pois joko yrittäjälle tai ulkopuoliselle ostajalle.

Laadi myyntiesite

Yrityksen myyntiesitteessä kerrotaan yrityksen yleiskuvaus, organisaatio, historia, taloudellisia tietoja, myyntitietoja, markkina-analyysi, kilpailuedut, asiakaskunta, yrityksen omaisuuserät mukaan lukien kiinteistöt, koneet ja varastot, yrityksen tulevaisuuden näkymät sekä myymisen syy. Jos yrityksen myymiseen liittyy kiinteistön tai liikehuoneiston myyminen, kannattaa ottaa kiinteistönvälittäjää yhteyttä käyvän hinnan määrittämiseksi ja toimeksiannon toteuttamiseksi.

Kirjalliset sopimukset

Yrityksen voimassa olevat sopimukset pitää olla huolellisesti tallennettuna ”hallintomappiin” ja taloudelliset raportit ja verotiedot ”talousmappiin”. Asiakasrekisteri (CRM) pitää olla ajan tasalla ja asiakassopimukset tai kanta-asiakastiedot tarkasti dokumentoituna. Erityisesti toimivan myynnissä olevan yrityksen ja toimialan tulevaisuudennäkymät kiinnostavat ostajaa.

Hae verottajan ennakkoratkaisu

Myyjän on hyvä selvittää yrityskaupan veroseuraamukset. Joskus rahoittaja vaatii sekä myyjältä että ostajalta verottajan sitovaa ennakkopäätöstä. Voit hakea verottajan ennakkoratkaisua, kun suunnittelet oman yrityksesi myymistä. Niin myyjän kuin ostajan onkin suositeltavaa käyttää yrityskaupan asiantuntijaa apuna yrityskaupan tai sukupolvenvaihdoksen suunnittelussa ja toteuttamisessa sekä verottajan sitovan ennakkoratkaisun hakemisessa.

Yrityksen tai yritystoiminnan myymisen suunnittelussa on monta yksityiskohtaa, johon myyjän pitää varautua ennen yrityksen myymistä ulkopuoliselle tai rintaperilliselle.

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

Kirjoittaja on omistajanvaihdosasiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.