Yrityskaupan toteutustavat

7.12.2021

Suomalaisessa säädösympäristössä on kaksi vaihtoehtoista tapaa toteuttaa yrityskauppa. Kaupan kohteena olevan liiketoiminnan omistus voidaan vaihtaa joko omistusosuus- eli osakekauppana tai liiketoimintakauppana.

Toiminimen liiketoiminnat voidaan myydä vain liiketoimintakaupalla. Tällöin ostaja ostaa yleensä yrityksen käyttö- ja vaihto-omaisuuden sekä liiketoiminnan. Esimerkiksi sopimusten suhteen on selvitettävä, miten ne mahdollisesti jatkuvat omistajanvaihdoksen jälkeen.

Osakeyhtiömuotoisten yritysten käytössä ovat molemmat mainitut vaihtoehdot. Tämä osakeyhtiön ominaisuus tekeekin siitä yrityskaupan näkökulmasta suosituimman yhtiömuodon. Osakekaupassa myydään suoraan yrityksen omistukseen oikeuttavat osakkeet. Liiketoimintakaupassa myyjänä on yritys ja kaupan kohteena liiketoimintaan liittyviä varallisuuseriä, oikeuksia, toimintatapoja ja mahdollisuuksia.

Eri vaihtoehtoehto eri tilanteisiin

Kummallakin vaihtoehdolla on etunsa ja varjopuolensa sekä ostajan että myyjän näkökulmasta. Eri vaihtoehtoja käytetään erilaisiin tilanteisiin. Sekä ostajan että myyjän näkökulmasta on tärkeää, että ei lukitse omaa ajatustaan vain toiseen vaihtoehtoon. Valveutunut suhtautuminen yrityskauppaan näkyy siinä, että molemmat osapuolet ymmärtävät päätöksen toteutustavasta olevan osa yrityskauppaneuvottelujen asialistaa. Käytännössä on usein viisasta, että toteuttamismuodosta sovitaan vasta viime metreillä, kun toteuttamissuunnitelmille on saatu myös rahoittajien siunaus.

Yrityskauppaneuvottelujen lähtöasetelmana on usein, että myyjä tavoittelee osakekauppaa ja ostaja liiketoimintakauppaa. Yhtä usein toteutuneissa yrityskaupoissa kompromissi rakennetaan kauppahinnan kautta.

Kompromissit ovat osa normaalia yrityskauppaneuvottelua. Neuvottelujen etenemistä haastaa, jos toinen osapuoli on jo ennakkoon lukinnut kantansa. Yrityksen ostajien ja myyjien on hyvä olla uteliaita eri vaihtoehtojen tarjoamien vaihtoehtojen suhteen. Kun asiasta päästään sopimukseen, tämäkin on omiaan rakentamaan luottamusta ostajan ja myyjän välillä.

Kasvava luottamus osapuolten välillä on yksi myönteinen tunnusmerkki kohti kauppaa etenevästä yrityskauppaneuvottelusta. Ja kaupan jälkeenkin on elämää! Usein väistyvällä yrittäjällä on tärkeä rooli uuden omistajan alkutaipaleelle saattamisessa.

Ostajakoulu

Tämä juttu on viimeinen osa viisiosaista sarjaa, jonka tuottaa EAKR-rahoitteinen hanke *Uusia toimintamalleja jatkuvuuden ja kasvun kiihdyttämiseksi*. Hanke järjestää keväällä 2022 ostajakoulun yrityksen ostamisesta

kiinnostuneille. Ostajakoulu on tarkoitettu sekä yrityksen kehittämisestä kiinnostuneille yrittäjille että ostamalla yrittäjäksi ryhtymistä suunnitteleville.

Aiemmin samassa sarjassa ovat ilmestyneet:

Yrityskauppoja hyödyntävä ajattelutapa (8.11.21)
Johtaminen yritysostossa (15.11.21)
Ostokohteen tunnistaminen yritysostossa (22.11.21)
Arvonmääritys yrityskaupassa (29.11.21)

Juha Tall, omistajanvaihdosasiantuntija
Anmari Viljamaa, yliopettaja
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Ostajakouluun voi osallistua joko suoraan tai avoimen AMK:n opintona. Lisätietoja ostajakoulusta antaa projektipäällikkö Salla Kettunen.