

Foto: Sorainen Law Offices



Vastab jurist: Mida arvestada ettevõtte ostmisel?

Vastab Toomas Prangli,
advokaadibüroo
Sorainen Law Offices

Ettevõtte, st teise isiku äritegevuse ostmist tuleb eristada osaluse ostmisest äriühingus. Ettevõtte või selle iseseisva osa (käitise) ostmisel lähevad üle ettevõttesse kuuluvad asjad, õigused ja sellega seotud kohustused. Osaluse võõrandamisel jäävad varad aga samasse ühingusse, muutuvad üksnes osanikud või aktsionärid. Klassikaliseks ettevõtte näiteks on poekett, käitisteks on sel juhul selle keti iga kauplus eraldi.

Ettevõtte või selle osa üleminekul tuleb arvestada mitmete piirangutega.

Kohustuste üleminek. Võrreldes osaluse müügiga on äritegevuse võõrandamise üheks peamiseks eeliseks võimalus valida neid asju ja õigusi, mis ostjale üle lähevad. Samas, vastavalt võlaõiguse seadusele lähevad äritegevuse ehk ettevõtte ostjale automaatselt üle kõik ettevõttega seotud kohustused (muuhulgas ka maksuvõlad). Poolte teistsugune kokkuleppe ei kehti kolmandate isikute suhtes, välja arvatud nende võlausaldaajate suhtes, kes on sellega nõustunud. Arvestama peab ka müüja ja ostja solidaarse vastutusega üleläänud kohustuste eest viie aasta jooksul pärast ettevõtte või selle osa üleminekut.

Lepingu vorm. Ettevõtte või selle osa müügilepingu vormi määravad ära need asjad, õigused ja kohustused, mis üle antakse. Kui ettevõttesse kuulub näiteks kinnistu või muu objekt, mille võõrandamine nõuab notariaalset tõestust, siis tuleb ka ettevõtte müügileping notariaalselt tõestada. Selleks et vältida kogu tehingu viimist notaribüroosse, võib sõlmida tehingu mitmes osas, näiteks kinnistud võõrandatakse notariaalselt tõestatud vormis ja

ülejäanud osa lihtkirjaliku põhi-
lepingu alusel.

Töötajatega konsulteerimine. Uueks nõudeks on töölepingu seadusest tulenev senise (müüja) ja uue töandja (ostja) kohustus informeerida töötajaid tehingust vähemalt üks kuu enne ettevõtte üleminekut ning konsulteerida töötajatega nende olukorda mõjutavate muudatuste osas.

Võlausaldajatele ja võlgnikele teatamine. Vastavalt võlaõiguse seadusele peab ostja võlausaldajatele viivitamata teatama kohustuste omandamisest, müüja peab aga teatama võlgnikele nõuete loovutamist ostjale. Praktikas on soovitatav kohe pärast ettevõtte või selle osa üleminekut saata äripartneritele välja ühine teade tehingu toimumisest.

Koondumise kontroll. Äritegevuse võõrandamisel jäetakse sageli kahe silma vahele kohustus teavitada koondumisest konkurentsiametit ja taotleda koondumise luba juhul, kui osaliste käibed ületavad konkurentsiseaduses sätestatud.

Juhi hoolsuskohustus. Äriühingu juhatuse liikmel on kohustus olla hoolikas ning tegutseda majanduslikult kõige otstarbekamal viisil. Seega peaksid juhid selliste tehingute juures eriti ettevaatlikud olema ning korraldama võimalike riskide väljaselgitamiseks ostetavas ettevõttes auditi (ingl k. *due diligence*). Juba põrsastki ei tohi kotis osta, kuid ettevõtte ostmine ilma asjakohase auditita võib juhile ettenägematud kahjunõuded kaasa tuua. ■

SORAINEN
LAW OFFICES

www.sorainen.com

Fotod: erakogu, Äripäev



Juhtmõtted:

Salu ja
Martinson



Juunis lahkusid senisest ametist kaks tuntud juhti, Monika Salu ja Allan Martinson. Sel puhul vahendab Director nende mõtteid ajast, kui neil jäi ametis olla veel üks aasta.

■ Oskus taluda kolmemõõtmelisust

Töötasin kunagi joonestamisõpetajana Nõmme gümnaasiumis. Kolmemõõtmelise kujutise edasiandmine tasapinnal oli mõnele õpilasele lihtne, mõni vajas juhendamist, et õppida asju nägema sügavuti, mõni ei saanudki sirgjoonest edasi. Inimeste eeldused näha ja mõista asju aegruumis, ruumis, tasandil või punktis on erinevad. Osa inimesi teab, et on olemas mitmemõõtmeline maailm. Hoolimata sellest, et ta ise mõtleb ja toimetab näiteks sirgjoonel, aktsepteerib ta ka tõsiasja, et keegi teine võib mõelda või tegutseda teisiti.

Juhtimises edasi jõudmiseks on mõistlik olla avatud ja mitte unustada, et on olemas gravitatsioonijõud, kesktõmbekiirendus ja muud jõud, mis meie maailmale ja selle igale punktile mõjuvad. Kui nii mõtleme, suudame kiiremini mõista keerukaid süsteeme ja neist tulenevaid suuremaid võimalusi. Kiiremini kui Galileo Galileil see omal ajal õnnestus

Monika Salu "Ta liigub siiski", EPL, 02.07.2003

■ Millal käisite viimati korralises hoolduses?

Sel hommikul, kui juht kodunt lahkudes virilalt mõtleb, et "käin tööl ära", on ettevõtte astumas kriisi äärel – kriis on seda ohtlikum, mida võimsamalt juht enne firmat mõjutas.

Demotiveeritud juht täidab päeva pealtnäha tähtsate pisitoimetustega, mille kohta keegi paha sõna ei saa öelda. Aga jätab tegemata peamise: kasutamata oma võimenduse. Organisatsioonile on ta järsku kadunud.

Tihti arvatakse, et juhi motivatsioon on ta enda asi – "me ostime ta koos motivatsiooniga". See on vale, ja nii mõeldes visatakse minema hulk väärtuslikku juhipotentsiaali. Autole tekkinud värvikriim vahatatakse samal päeval üle, veidi "rikki läinud" juhil lastakse aga vinduda, kuni asjad täiesti käest läinud.

Mida tipu poole, seda kallim on investeering juhisse. Selle tõhusust saab aga oluliselt parandada, mõistes, et ka juht vajab tuge ja hoolt, nagu kallis auto. Nimetagem seda siis mentorluseks, tagasisideks, motivatsiooniboostiks – tähtis on, et juhiga tegeldaks, nagu tema tegeleb ettevõttega.

Allan Martinson "Ka juhid vajavad korralist hoolust", EPL, 09.07.2003