

OTA YHTEYTTÄ JA KYSY LISÄÄ



Yrityskaupat | Kehittäminen

Toimitusjohtaja Pasi Kinnunen, FM, eMBA
puh. 050 5565 110
pasi.kinnunen@esmo.fi



Tilitoimistopalvelut

Kehitysjohtaja Hanna Kinnunen
puh. 044 503 7780
hanna.kinnunen@esmo.fi



Esmo Economia

Toimistopäällikkö Riitta Hiltunen, KLT
puh. 040 5926 001
riitta.hiltunen@esmo.fi



Raahen Tili

Toimistopäällikkö Anne Kiviniemi, KLT
puh. 050 446 0956
anne.kivimaki@esmo.fi

Yhteystiedot:

Esmo Economia

Hallituskatu 11 A 2-4, 90100 Oulu
Revontie 2, 90830 Haukipudas

Raahen Tili

Rantakatu 8, 92100 Raahen



YRITYSKAUPAT

MYY YRITYS HALLITUSTI

Valmistaudu hyvissä ajoin

Hinnoittele

Löydä ostaja

Neuvottele

YRITYKSEN MYyntIPROSESSI

1. Valmistautuminen

- Yrityksen nykytilan kartoitus | Tavoitteet ja aikataulu
- Kaupan rakenne | Arvonmääritys | Yritysesite

2. Ostajien etsiminen

Kilpailijat, yhteistyökumppanit > suora kontaktointi
Piilossa olevat ostajat > ilmoittelu eri kanavissa

3. Neuvottelut

Salassapitosopimus | Yhteydenpito ostajien/myyjän välillä
Raportointi | Mahdollinen hintaindikaatio

4. Tarjousvaihe

Due Diligence (kaupan kohteen tarkastus) | Kaupan rakenteen selkeyttäminen | Kirjallinen, sitova tarjous | Esikaupparakja

5. Sopimusneuvottelut

Kaupan yksityiskohdat | Aikataulut | Maksupositit
Kaupparakja | Ostajan rahoituksen varmistuminen

6. Yrityskauppa

Siirtymispäivä | Tiedottaminen henkilöstölle, kumppaneille, mediaan | Kauppahinnan maksaminen

Uusi omistaja

YRITYSKAUPAN MUISTILISTA

Aloita myyntiin valmistautuminen ajoissa.

Jos haluat eläkkeelle, tulee varautua myyntiin jo 3-5 vuotta etukäteen. Keskustele jo varautumisvaiheessa asiantuntijan kanssa myyntiaikeistasi. Hän osaa arvioida, mikä on yrityksen tila ja hinta nykyhetkellä sekä millä toimenpiteillä siitä saisi ostajia houkuttelevan kohteen - ja paremman hinnan.

Yrityksen hinnoittelu

Arvonmääritys on tärkeä prosessi, jonka pohjalta asetetaan tavoitteet yrityksen myymiseksi. Yrityksen lopullinen hinta on aina kompromissi. Ostajan näkemys yrityksen arvosta voi poiketa huomattavastikin myyjän näkemyksestä. Yhdessä asiantuntijan kanssa löydetään useimmiten molempia osapuolia tyydyttävä ratkaisu.

Asiantuntija avuksi

Yrityskauppaan liittyy usein paljon tunteita, varsinkin jos on myymässä elämäntyötään. Tunteet kuuluvat asiaan ja siksi on hyvä käyttää ulkopuolista asiantuntijaa apuna, jotta tunteet eivät ole kaupan esteenä.

Mistä ostaja löytyy?

Ostaja voi olla työntekijä, kilpailija, yhteistyökumppani, iso ketju tai "piilossa" oleva ostaja. Kohderyhmiä lähestytään suorakontaktien tai ilmoittelulla. Myyjä (tai myyjän asiantuntija) on usein aktiivinen osapuoli, joka etsii ostajaehtokkaita. Toisinaan myös ostajatahot etsivät ostokohteita.

Ensimmäinen ostaja on usein paras eli tilanne on hieman sama kuin asuntokaupassa, pitkään myynnissä olleet kohteet eivät kiinnosta. Kun yritys on kunnossa, hintapyynti on asetettu kohdalleen ja siinä on vielä pieni tinkimisvara, syntyy kauppa mitä todennäköisemmin.

Varmista, että yrityksesi on myyntikunnossa.

Ostajalle on tärkeää, että yritys on kunnossa ja se tuottaa hyvin. Yrittäjän palkkakulujen jälkeen pitää jäädä vielä rahaa yrityskaupan maksamiseen 2 – 6 vuodessa sekä rahaa yritystoiminnan kehittämiseen.

Ostaja harvoin haluaa ostaa seiniä tai muuta yritystoimintaan kuulumatonta. Liiketoimintaan kuulumaton omaisuus voidaan tarvittaessa järjestellä pois yrityksen taseesta. Mikäpä olisikaan mukavampaa kuin se, että uusi yrittäjä jää vuokralaiseksi myyjän omistamaan toimitilaan. Yritys jatkaa tutussa paikassa asiakkaineen ja myyjä saa kauppahinnan lisäksi vuokratulua.

Hyvästä kaupparakjasta kannattaa maksaa!

Kokenut asiantuntija osaa välttää monet karikot, joita yrityskaupoissa voi tulla vastaan. Peruseriaatteena on, että myyjä vastaa toiminnasta ja vastuista yrityksen siirtymispäivään saakka ja ostaja siitä eteenpäin.

Varaudu siihen, että aina tulee pieniä yllätyksiä kaupan jälkeen. Hyvin tehty kauppa asiakirjoiineen toimii turvapuskurina yllätysten varalta.