

Suomen Yrityskaupat Oy

- Suomen suurin yritysvälittäjä, perustettu vuonna 1996
- 25 henkilöä, konttorit Helsinki, Tampere, Lahti, Turku, Vaasa, Seinäjoki, Oulu, Rovaniemi, Jyväskylä, Tallinna, Espanja.
- Suomen Yritysvälittäjien ja Omistajanvaihdosasiantuntijan Liitto ry:n (SYVL) perustajajäsen
- Aktiivista myyntikohteita noin 850, joista 100:lla liikevaihto 1 - 22 Me
- Myytävien kohteiden rahoitustarve yhteensä yli 200 Me, LV yhteensä 450 Me
- Ostajakontakteja yli 23 000, vuosittain mukana noin 200:ssä omistajanvaihdoksessa, joista 10% kansainvälisiä kauppvoja
- Palvelut; arvonmääritykset, yrityskaupanvälitys, kauppakirjat, sopimukset, rahoituksen haku, kaupan konsultointi ja yritysten valmistelu kauppaan

***Omistajanvaihdoksen
valmistelun
dokumentit ja materiaali***



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net



Yrityskaupan riskejä myyjälle

1. ei saada myytyä
2. ostajaa ei löydy
3. rahoitus ei onnistu
4. rahat jää saamatta
5. hinta toivottua alempi
6. maksuaikataulu ei pidä
7. riidat ostajan tai kumppaneiden kanssa
8. hinnan sovittelu
9. kaupan purku



Myymisen syy vaikuttaa kauppaan

- 😊 siirtyminen eläkkeelle
- 😊 elämäntyön realisointi
- 😊 toiminnan järjestely
- 😊 alan vaihto
- 😊 voimia kasvuun

- 😞 hallintaongelmat
- 😞 kannattamaton toiminta
- 😞 terveydelliset syyt
- 😞 kyllästyminen
- 😞 ihmissuhdeongelmat



Tunnista tavoite

Ei taloudelliset tavoitteet

Taloudelliset tavoitteet

Yrittäjän tavoitteet

- unelmatyö
- vapaus
- perinteet
- sijainti
- sosioekonominen asema
- yhteiskunnalliset tavoitteet

- perheen elanto
- rikastua

Yrityksen tavoitteet

- säilyttää asemansa, olla sitä mitä nyt on
- markkinajohtaja
- nopeitten kasvava
- suurin paikkakunnalla, Suomessa , Euroopassa jne

- tuottavin
- vakaavaraisin
- varmin

OV- tavoitteet

- varmistaa jatkuvuus suvussa
- tarjota lapsille toimeentulo
- varmistaa työpaikat ja yrityksen olemassaolo

- maksimoida myyntitulo
- kohtuullinen korvaus
- ei merkitystä



Luopumiseen valmistautuminen

- sisäiset **omistusjärjestelyt**, ketkä myy, mitä, kenelle
- myyjän **eläkejärjestelyt**
- **rakennejärjestelyt**
- **tuotannon järjestelyt**
- **asiakirjojen järjestelyt**
- totuudenmukainen **kirjanpito**
- **taseen keventäminen**
- **henkilöstöjärjestelyt** ja sitouttamiset
- **rahoitusvaihtoehtojen** selvittäminen
- esite- ja **myyntimateriaalin** valmistus





Peruskysymykset

- Mitä ja miksi ostaja haluaisi ostaa?
- Kuka / millainen ostajan tulisi olla?
- Mitä ostaja voisi maksaa?
- Miten kauppa rahoitetaan?
- Jos joudut luopumaan äkillisesti, kuinka yrityksen toiminta jatkuisi?



Myyjän sudenkuopat

- Yrityksessä paljon sellaista mitä ostaja ei halua
- Ostajalle yrityksessä ei ole tunnearvoa
- Epärealistinen käsitys mahdollisesta kauppahinnasta
- Myyjälle yritys voi olla velaton, mutta ostajan tilanne on päinvastainen
- Liika riippuvuus yksittäisistä tekijöistä; yrittäjän persoona, yrityksen avainhenkilö, asiakas/asiakkuus, teknologia, toimittajariippuvuus...



Kauppaa helpottaa aina kun on

Hyvä lähtötilanne

- takana useita hyviä vuosia, nyt menee hyvin ja tulevaisuus näyttää hyvältä
- yritys on kasvanut
- lamoista selvitty vähin vaurioin
- liikeidea kunnossa ja kilpailutilanne terve
- yritys sopii monelle tai joku ei voi elää ilman sitä
- jatkajalla realistiset mahdollisuudet onnistua
- jatkajan osaaminen / kokemus riittävät



Kauppaa helpottaa ja arvoa nostaa kun

Tavoitteet olemassa

- yrityksestä on kehitetty houkutteleva ostokohde
- on tavoitteena löytää jatkaja, jolle yritystä kehitetään
- osto ja haltuunotto on tehty helpoksi
- myyjät ovat valmiita ja sitoutuneita tekemään kaupat

Mahdollisuudet

- kaikkia mahdollisuuksia ei ole vielä hyödynnetty
- riippuvuudet vähäisiä, ja menestystekijät varmallalla pohjalla
- avainhenkilöt sitoutettu
- nykyisillä koneilla, tiloilla ja henkilökunnalla pärjätään pitkään

Onnistuneen kaupan varmistaa

Hyvä valmistelu

- liiketoimintakohtainen kirjanpito kunnossa
- näytetään todellista tulosta
- valmistautumiseen ja myyntiin investoidaan rahaa, ammattitaitoa ja aikaa
- ammattilainen mukana koko prosessin ajan
- esite- ja myyntimateriaali tehty ammattitaidolla
- arvonmääritys teetetty yrityskaupan ammattilaisella

Yrityksen merkitsevät ominaisuudet 1

1. Kilpailukyky
2. Asema markkinoilla
3. Tilojen kunto ja riittävyys
4. Kaluston kunto, riittävyys ja ennustettu kesto
5. Sijainti
6. Tunnettuus, nimi, maine
7. Historia
8. Näytöt
9. Tehdyt panostukset ja niistä odotettava tuotto
10. Tuloskehityksen suunta tai vaihtelut
11. Liikevaihdon kehityksen suunta ja vaihtelut
12. Velkaantumisen kasvu tai väheneminen
13. Tiedossa olevat vastuut tai takaukset
14. Myyntisaamiset määrä ja varmuus
15. Ennusteiden tai odotusten merkitys arvoon
16. Näkymät
17. Hallinto ja organisaatio
18. Myynti-, hankinta- tai jakeluorganisaatio
19. Oikaistun tuloslaskelman vaikutus
20. Osaaminen
21. Asiakasmäärä
22. Asiakasriippuvuus
23. Asiakaspysyvyys
24. Tuotteet
25. Patentit, oikeudet, lisenssit
26. Myytävä osuus yhtiöstä
27. Tuotanto
28. Toimitukset
29. Hankinnat
30. Tekninen taso
31. Likvidit varat
32. Ylimääräinen varallisuus



Yrityksen merkitsevät ominaisuudet 2

33. Tuotantoon osallistuva varallisuus
34. Toiminta konsepti
35. Sisäinen toimintatapa, tehokkuus
36. Kulurakenne
37. Yritysvarallisuus rahoituksen vakuutena
38. Varaston kuranttisuus ja koko
39. Vastaava yrityksen perustamisen helppous,
40. Ero vastaava yrityksen perustamiskustannuksiin
41. Alalle tulon helppous
42. Toiminnan selkeys
43. Odotettavissa olevat ulkoiset uhat
44. Kirjanpitomateriaali, yhtiön hallintomateriaali ja toimintatapa
45. Varallisuus, substanssi tai velkaisuus
46. Käyttöpääoman riittävyys, kassa
47. Tuloksentekeyky
48. Myyntikate
49. Tuloksentekevyyden varmuus
50. Yhtiön riippumattomuus myyjästä
51. Myyntiaikataulu
52. Potentiaaliset ostajat, myynnin todennäköisyys
53. Ostajaprofiili ja varallisuus
54. Kausivaihtelut ja markkinatilanne
55. Toimialan näkymät ja tilanne
56. Kilpailu tai sen uhka
57. Tuotteiden säilyvyys, vaihtuvuus
58. Toimialalla ennakoitavat muutokset
59. Luvanvaraisuus, viranomaisvalvonta
60. Vastaavien yritysten määrä markkinoilla
61. Verotus
62. Yhtiön osakekannan myynti
63. Liiketoiminnan myynti
64. Rahoittajien suhtautuminen



Yhtiötä koskevat tiedot

- Vahvistettu tilinpäätös liitetietoineen kolmelta vuodelta
- Viimeisin kuukausiajo tuloslaskelmasta ja taseesta
- Kaupparekisteriote
- Kalustoluettelo
- Todistusveroveloista
- Optio-oikeudet yhtiöihin tai sopimukseen
- Osakkaiden / yhtiömiesten yhtiölle antamat takaukset
- Tavallisuudesta poikkeavat velkakirjat
- Osakassopimukset
- Velkakirjat
- Vakuutukset



Liiketoimintaan liittyvät tiedot

- Avainhenkilöiden työsopimukset
- Asiakassopimukset
- Toimitussopimukset
- Kilpailukieltosopimukset
- Anniskeluoikeus ja muut luvanvaraiset elinkeino-oikeudet
- Patenti- ja tavaramerkkioikeudet, tekijänoikeudet
- Yksinmyynti/ -vienti/ -tuonti/ valmistusoikeudet
- Alihankintasopimus tai muu edustus- tai tuotantosopimus



Toimitiloihin liittyvät dokumentit

- Vuokrasopimus, jos yritys on vuokratiloissa
- Vuokrasopimukset, jos yrityksellä on vuokralaisia ja arvo perustuu osittainkin vuokratuloihin
- Rasiustodistus
- Tonttikartta
- Rakennuspiirustukset
- Kiinteistörekisteriote
- Isännöitsijäntodistus
- Yhtiöjärjestys
- Taloyhtiön tilinpäätös
- Pohjapiirustukset

Verotus yrityskaupassa





Verotus eri yritysmuodoissa ja eri kauppatavoissa

- Toiminimi
- Toiminimen myynti on aina omaisuuden myyntiä ja yrityksen viimeinen liiketapahtuma.
- Tulontasausta voi hakea
- Ei voi soveltaa sukupolvenvaihdoshuojennuksia
- Syytä katsoa ettei toiminnallinen tulos ja myyntivoitto kalustosta ja varastosta tule samalla tilikaudelle (=kalenterivuodelle)



Ky:n ja Ay:n myynti

- Kommandiittiyhtiön ja avoimen yhtiön yhtiöosuudet (vastuullisen ja äänettömän Ky:ssä) on mahdollista myydä
- Toinen vaihtoehto on myydä liiketoiminta tai osa siitä (varastot, koneet ja kalusto jne)
- Yhtiöosuuksien myynti on pääomatuloa, josta saa vähentää hankintameno -olettan mukaiset hankintahinnat (20/40%) tai todellisen hankintamenon



Ky, Ay

- Liiketoimintakaupassa tulo tulee Ky:lle, josta se edelleen jakautuu yhtiömiesten maksettavaksi omistusosuuksien suhteessa
- Sukupolvenvaihdoshuojennukset ovat käytettävissä
- Yhtiöosuuskaupassa kaikki vastuut siirtyvät ostajalle
- Mahdollisuus hakea tulontasausta



Osakeyhtiö

- Osakeyhtiössä on mahdollista myydä osakekanta tai osa siitä
- Myös liiketoimintakauppa on mahdollinen
- Osakekaupassa vastuut siirtyvät
- Sukupolvenvaihdoshuojennus mahdollinen
- Hankintameno -oletamat käytettävissä (20/40%) tai todellinen hankintameno voidaan vähentää



Oy...

- Myyntivoitto liiketoimintakaupassa on aina yhtiön tuloa (vero 20% tasearvot ylittävältä osuudelta)
- Osakkeiden myyntivoitto on aina pääomatuloa (28% voitosta)
- Mikäli Oy myi liiketoimintansa jäävät varat yritykseen. Yritys voi jakaa varoja osinkoina tai yritys puretaan. Purkutilanteessa verotus kuin osakkeiden kaupassa.



Verotus, kun osakkeiden kauppahinta on 100 000;

	Alle 10 v.	Yli 10 v.
■ Omistusaika		
■ Hankintameno-olettama	20 %	40 %
■ Verotettava myyntivoitto	80 000	60 000
■ josta 30 000 ylittävä osuus	50 000	30 000
■ vero siitä 34 %	17 000	10 200
■ 30 000 alittava osuus	30 000	30 000
■ vero siitä 30 %	9 000	9 000
■ Verot yhteensä	26 000	19 200
■ Kokonaisvero	26 %	19,2 %



Arvonlisäverotus

- Yhtiöosuuskaupoista tai osakekaupoista ei arvonlisäveroa mene
- Kun myydään liiketoimintakokonaisuus ja ostaja jatkaa arvonlisäverollista toimintaa ei kaupasta tule arvonlisäveroa maksaa
- Liikkeen lopetuksen yhteydessä mahdollisista omaan käyttöön jäävistä tavaroista tulee ALV palauttaa



Varainsiirtovero

- Ay:n ja Ky:n yhtiöosuuksista ei vaarinsiirtoveroa mene
- Osakkeiden myynnistä ja omien osakkeiden ostosta varainsiirtovero menee ja sen maksaa yleensä ostaja (1,6%, kiinteistöstä 4%)
- Lahjoituksen ja perinnön osalta ei varainsiirtoveroa mene kiinteistöistä eikä osakkeista (vastikkeettomia saantoja)

Omistajanvaihdoksen toteutustapoja



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net



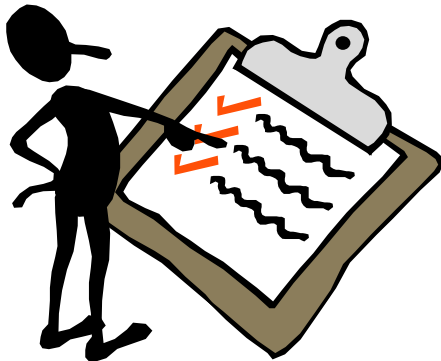
Arvomäärityksen erityispiirteitä PK-yrityksissä

- 1) Jokainen yritys on yksilö, vertailtavuus
- 2) Ei markkinahintaa, ei markkinoita
- 3) Pieni asema markkinoilla
- 4) Myyjä ja ostaja ovat ihmisiä, yrittäjiä
 - Elämän arvot
 - Inhimillinen aika
 - Omistajuudella suuri vaikutus
- 5) Tilinpäätös ei kerro koko totuutta
- 6) Vaihtoehtoiskustannus eli tee-se-itse
- 7) Pankkirahoituksen tarve



Tavoite => päätökset => toimenpiteet

- **arvonmääritys**
- **tavoite**; myyminen, kehittäminen vai alasajo
- **kuka on jatkaja ja miksi**
- **aikataulu**; luopuminen heti vai myöhemmin
- **missä määrin luovutaan**; kokonaan vai osittain
- **mistä luovutaan**; liiketoiminta vai yhtiö
- **ketkä luopuvat**; kaikki omistajat vai osa

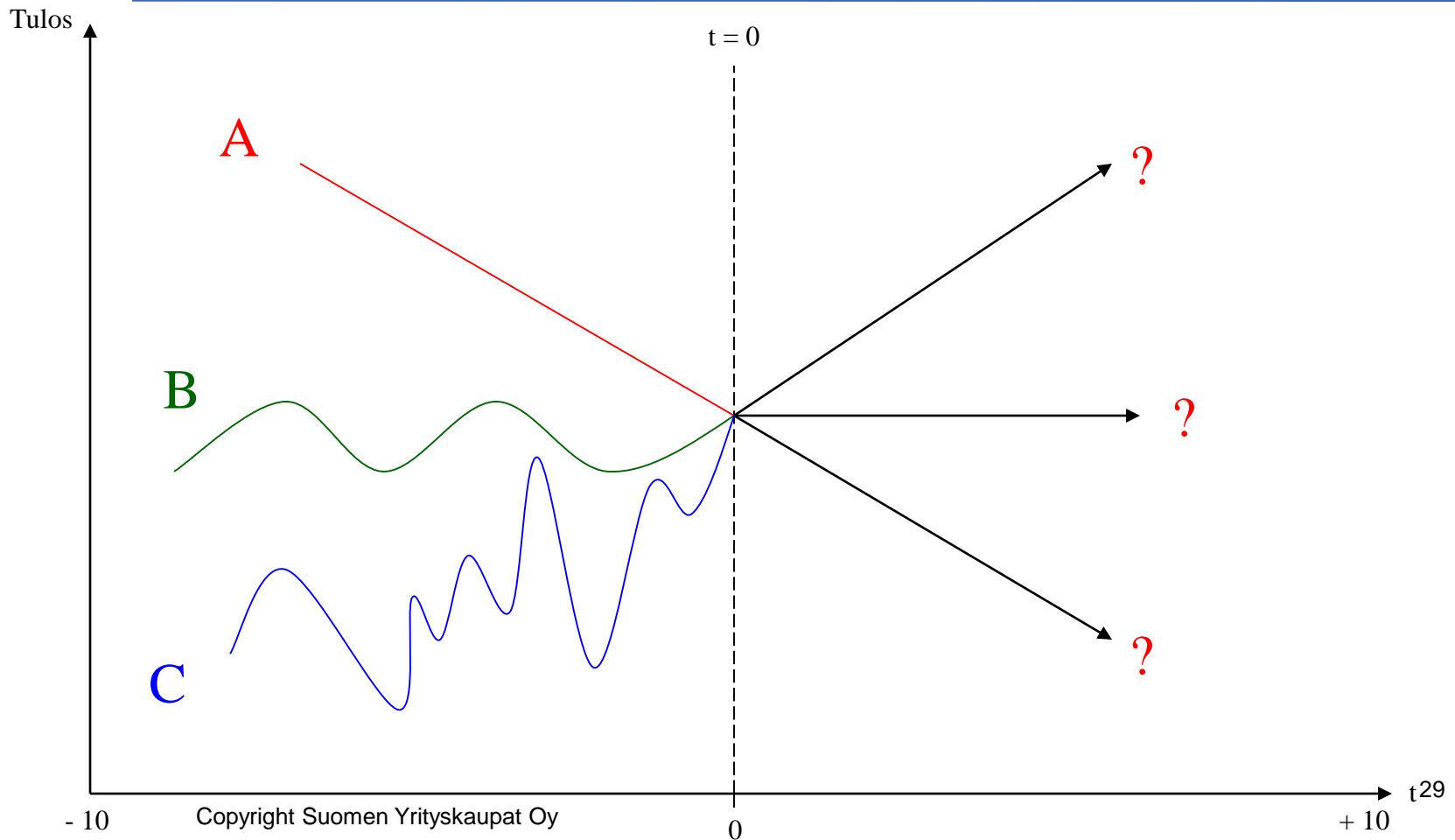




SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

”Yrityksestä tekee arvokkaan se tulevaisuus, joka yrityksellä kyetään saavuttamaan”

Juha Rantanen, Suomen Yrityskaupat Oy

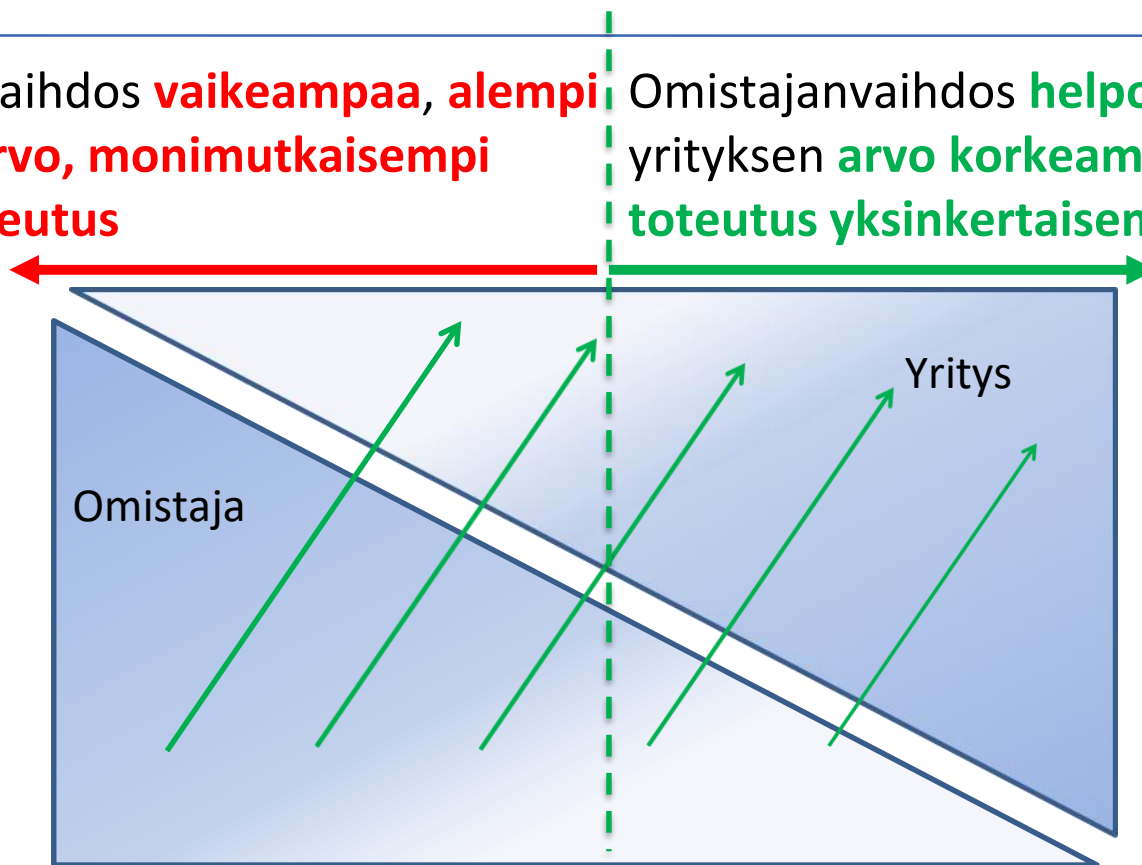


Arvo kasvaa aineetonta siirtämällä

Omistajanvaihdos **vaikeampaa, alempi**
yrityksen **arvo, monimutkaisempi**
kaupan toteutus

Omistajanvaihdos **helpompaa**,
yrityksen **arvo korkeampi, kaupan**
toteutus yksinkertaisempi

Tietojen,
taitojen,
rutiinien,
asiakas-
suhteiden
yms.
omistajuus
yrittäjällä



Tietojen,
taitojen,
rutiinien,
asiakas-
suhteiden
yms.
omistajuus
yrityksellä



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Toisen katto on toisen lattia

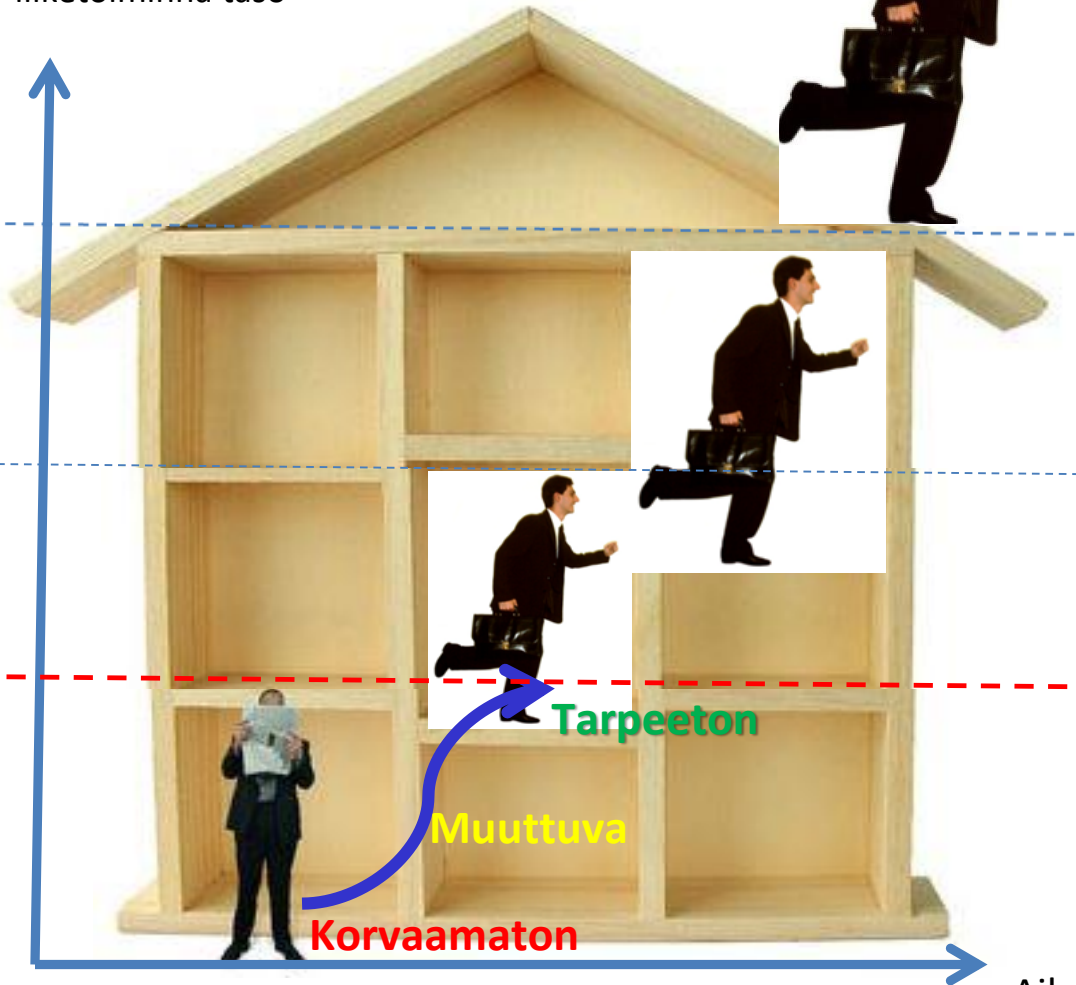
Markkinapotentiaali /
Omistajan tarpeet tyydyttävä
liiketoiminna taso

Kv-kilpailija
Sijoittaja—
Suuryritys

Liikemies
Kilpailija
Sijoittaja

Kilpailija
Uran vaihtaja
Sarjayrittäjä

Yrittäjä
Perustaja



Tavoitteet

Maailmanlaajuinen
liiketoiminta

Valtakunnallinen
liiketoiminta
Konsolidaatiot

Kasvu
Rahoituksen
takaisinmaksu

Ansaita leipänsä
Vapaus
Elämäntyyli
Yhden miehen show

Aika



Arvonmäärittämenetelmiä

SUBSTANSSIARVO

- Staattinen, taaksepäin katsova
- Johdetaan yrityksen taseesta varojen ja velkojen erotuksena
- Oikaistaan käypiä arvoja vastaaviksi
- Erityiskäyttöisen omaisuuden arvostaminen haasteellista
- Ei huomioida erikseen mm. liikearvoa, asiakassuhteita jne.
- Soveltuu lähinnä lopetettavan liiketoiminnan arvostukseen
- Kuvaa yleensä alhaisinta hintaa, jolla yritys kannattaa myydä.

TUOTTOARVO

- Dynaaminen, eteenpäin katsova
- Johdetaan yrityksen tulevista tuloksista ja/tai kassavirroista
- Oikaistaan mm. käypää kustannustasoa vastaaviksi
- Tulevaisuuden ja siihen liittyvän riskin ennakoiminen haasteellista
- Ei huomioida erikseen varsinaisten tuotannontekijöiden arvoa
- Soveltuu parhaiten jatkuvan liiketoiminnan arvostukseen
- Kuvaa parhaiten yrityksen todellista arvoa

Hyvä yrityksessä yleensä: tuottoarvo > substanssiarvo



Tuottoarvomenetelmä yksinkertaistettuna

$$\text{ARVO} = (\text{Tulos} \times \text{Aika}) \times \text{Varmuus} + \text{Ylimääräinen omaisuus}$$

Tulos = Oikaistu tulos / kassavirta

Aika = Kohtuullinen takaisinmaksuaika sekä ostajalle että rahoittajalle

Varmuus = Riippuvainen kohteeseen liittyvästä riskistä, luottamus sekä liiketoimintaa että myyjään



Arvon määrittäminen

1. Tilinpäätöstietojen **oikaiseminen**
2. **ylimääräinen omaisuus**, rajataan sen vaikutus
3. liiketoiminnan **ytimen arvo**
4. jos **tuottoarvo > substanssiarvo**, ytimen arvo on tuottoarvo
5. jos **tuottoarvo < substanssiarvo**, meillä on ongelma

Hinnan hionnan elementit



Myyjä ja
motiivi



Ostajan
profiili

Yrittäjän eläketurva YEL

- Pidettävä ajan tasalla koko yrittäjäuran ajan
- YEL:in piiriin kuuluvat vastuunalaiset yhtiömiehet, liikkeen- ja ammatinharjoittajat ja osakkaat, jotka omistavat yli 30% osakepääomasta.
- Samassa ruokakunnassa asuvat, jotka yhdessä omistavat yli 50% ja ovat johtavassa asemassa yrityksessä
- Tuloraja 7 799,37 €/vuosi (2019)
- Jos yrittäjä on yli 18 – 67 v ja toiminta jatkuu yli 4 kk
- Maksu alle 52 v 24,1% ja yli 53- 62 v 25,6%, yli 63 -67v 24,1%
- Aloittavalle yrittäjälle alennus 22% 48 kk
- Maksut voi vähentää verotuksessa täysimääräisesti



Maksetun YEL:n mukaan määräytyvät

- Sairauspäivärahan suuruus
- Työttömyyspäivärahan suuruus
- Sairastuttaessa sairaseläkkeen suuruus
- Osa-aikaeläkkeen suuruus
- Perhe-eläkkeen suuruus
- Varsinaiseen eläkkeen suuruus

Yrityskummi ostajan opastajana





Parempi ostaa kuin perustaa

- osto on 3 x turvallisempaa kuin perustaminen (EU-komission selvitys)
- 70 % ostajista kasvattaa yritystään (Häme TE-keskus selvitys)
- yhden ostanut ostaa lisää (Portfolioryrittäjäyys väitöskirja Kuopio)
- ostolla nopein kasvu ja sen tuomat edut
- enemmän kasvupotentiaalia kuin start-upeilla (väitös Vaasan Yliopisto)
- 96% kasvavista säilyy hengissä (väitös Vaasan Yliopisto)
- toimivalla yrityksellä ei ole uuden yrityksen ”kuolemanlaaksoa”
- 83% omistajanvaihdoksista onnistuneita tai erittäin onnistuneita (Seinäjoen AMK:n tutkimus)

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy / Juha Rantanen



Monta hyvää syytä ostaa yritys tai liiketoiminta

- laajentuminen nopeaa, yrityksen ulkoisen arvon kasvu
- vaihtoehto laajennusinvestoinnille
- kilpailija eliminoiminen
- synergiaedut
- sijoittaminen
- liiketoiminnan kehittämismahdollisuus
- toiminta, tilat ja asiakkaat valmiina
- kassavirta voimistuu heti



Peruskysymykset

- Mitä tavoittelen yrityksen ostolla?
- Millainen yritys minulle voisi sopia?
- Millä hinnalla myyjä voisi myydä?
- Mitä myyjä voisi myydä?
- Miten kauppa rahoitetaan?



Yrityskaupan riskit ostajalle

- ostettavaa kohdetta ei löydy
- rahoitus ei onnistu
- käyttöpääoman tarve arvoitu alakanttiin
- ostettava ei vastaa sovittua
- ostettava ei vastaa odotuksia
- oma osaaminen ei riitä
- motivaatio katoaa
- yllättävät muutokset olosuhteissa, kilpailussa, sopimuksissa, omassa terveydessä jne.
- riidat myyjän kanssa



Näin tunnistat elämäsi yrityksen

- **Riittävästi sopiva** suunnitelmiisi
- Yritys **innostaa** sinua
- Näet uuden **tulevaisuuden**
- **Tiedät selviytyväsi** yrityksen arjesta
- **Hinta** on perusteltu **sinun** näkökulmastasi
- Osto on **rahoitettavissa**
- Myyjä on **tukenasi**
- Yrityksestä saa **tietoja** luotettavasti ja riittävästi

Yritys on helpoin ostaa kun yritys

- **pärjää:** takana useita hyviä vuosia, yrityksellä menee hyvin ja tulevaisuus näyttää hyvältä
- **kasvaa:** yritys on kasvanut, mutta kaikkia mahdollisuuksia ei ole vielä hyödynnetty
- **on riippumaton** myyjästä, yhdestä asiakkaasta ja alihankkijasta nykyisillä koneilla, tiloilla ja henkilökunnalla pärjätään pitkään
- **on sopeutuva:** lamoista selvitty vähin vaurioin
- **on varmistanut** menestystekijänsä



ja kun

- **avainhenkilöt** sitoutettu
- takaisinmaksuaikana **ei rekrytointi- ja investointitarpeita**
- myyjän **eläkeasiat** ovat kunnossa myynnistä huolimatta
- yritys ja yrittäjä ovat **valmiita** tekemään kaupat
- kaupan toteuttamisen on useita **vaihtoehtoja**
- kauppahinta on **realistinen** rahoituksen näkökulmasta
- jatkajan **ammattilliset ja taloudelliset** rahkeet ovat riittävät



Rahoitus voi olla muutakin kuin pakkilainaa

1. pankkilaina, Finnveran laina ja/tai takaus, ostajan oma sijoitus ja/tai takaus
2. osittain toteutettu kauppa
3. vaiheittainen kauppa
4. earn out
5. varaston jättäminen myyntitulille
6. omien osakkeiden osto
7. myyjän eläkejärjestelyt
8. myyjä palkattuna konsulttina
9. yritysjärjestelyt
10. taseen kevennytykset
11. osakevaihdot
12. myyjän antamat takaukset
13. velkojen siirrot
14. kohteen vuokraus
15. lunastus vuokrauksen jälkeen
16. rahoitusyhtiön kone- ja laiterahoitukset
17. yhteiskunnan tuet
18. myyjän rahoitus
19. sweat money/ equity



Kauppa on mahdollista, jos

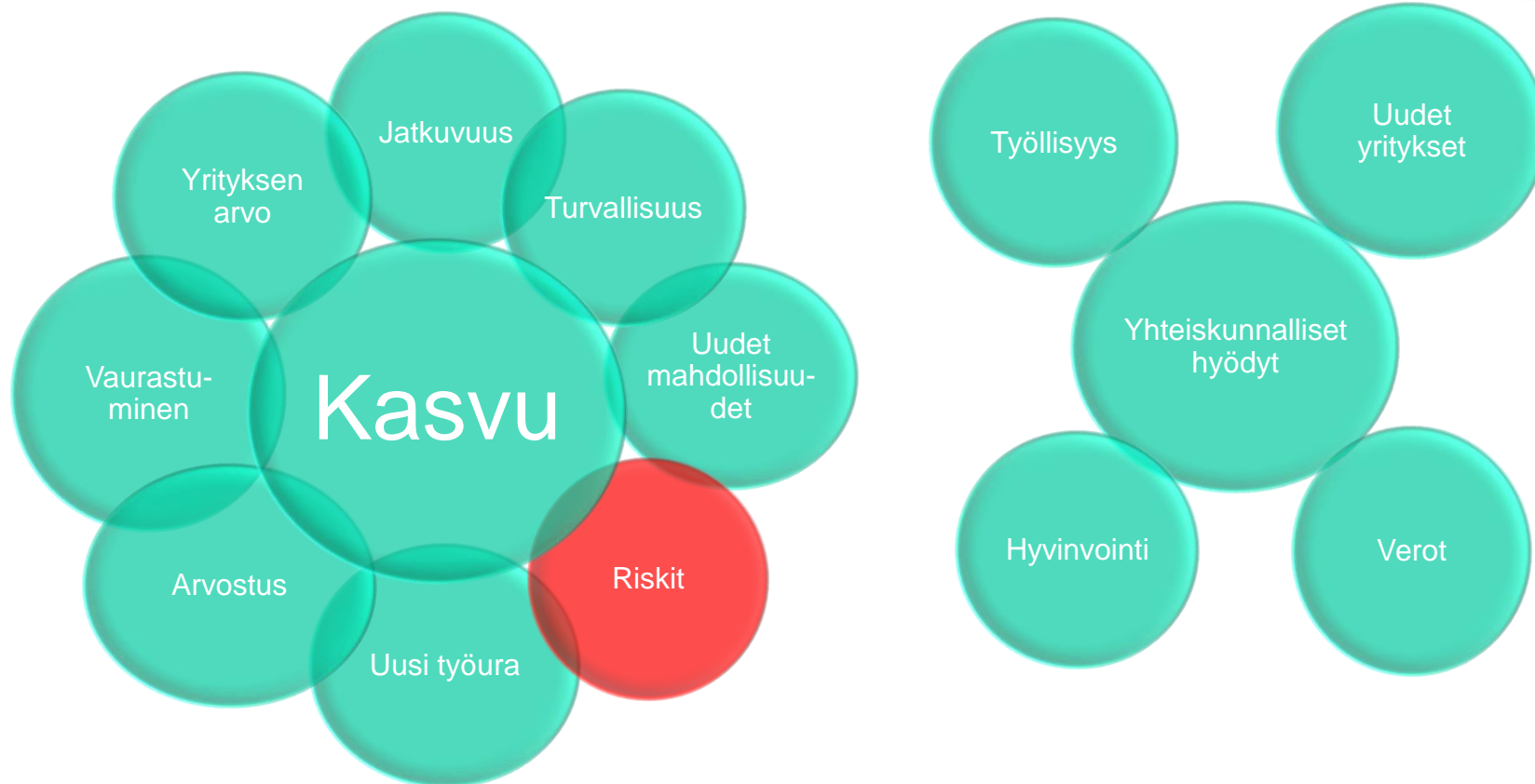
Hinta ja riski

- kauppahinta suhteessa kassavirtaan
- rahoitusriski suhteessa yrityksen menestymismahdollisuuksiin
- terve kannattavuus ja kassavirta myös kaupan jälkeen
- myyjän eläkeasiat ovat kunnossa myynnistä huolimatta

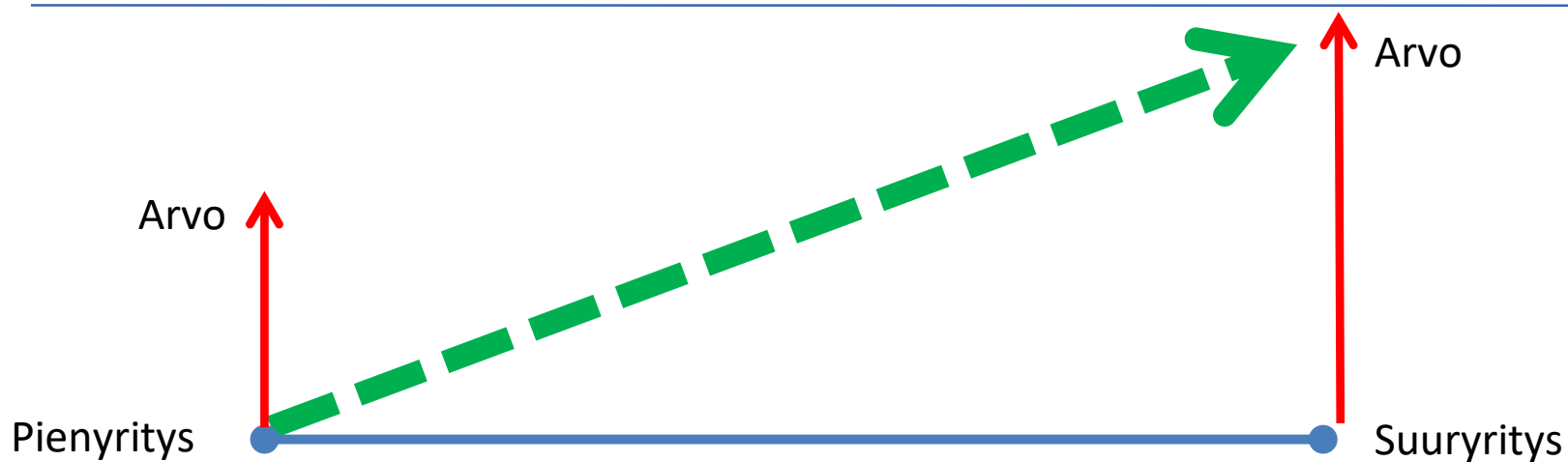
Toteutustapa

- riski huomioitu kaupan rakenteessa
- kaupan toteuttamisen on useita vaihtoehtoja

Kannusta kasvuun



Arvojana



Pieni	Liikevaihto	Suuri
Pieni	Tulos	Suuri
Pieni	Varallisuus	Suuri



Turvallinen yrityskauppa

- kattavat sopimukset, turvaavat ehdot
- taustojen tarkistaminen
- kauppaan varataan riittävästi aikaa
- järkevä rahoitus
- avoin ja rehellinen meininki
- kokemuksen hyödyntäminen
- asiantuntevan välittäjän käyttäminen

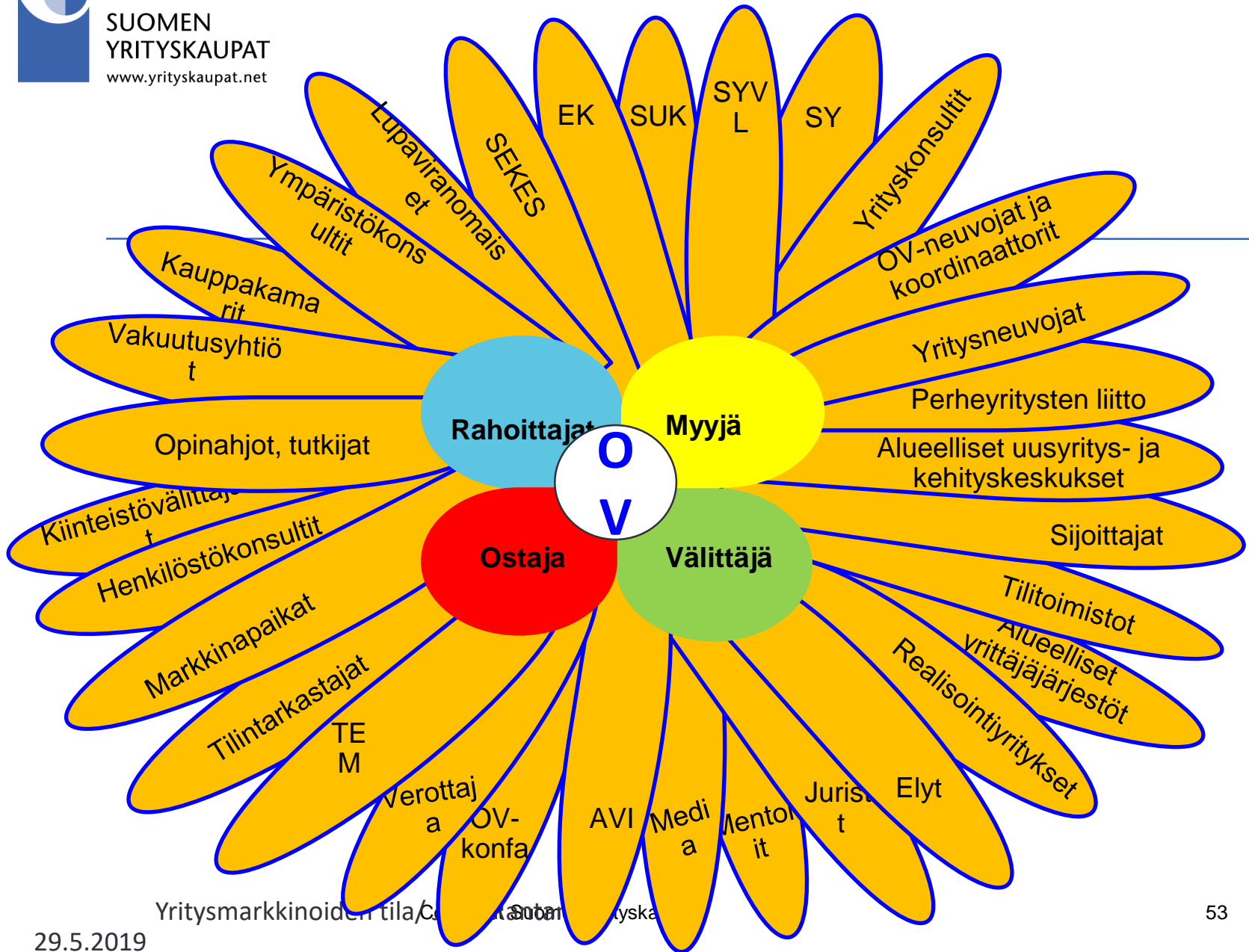


Havaintoja pienyrityskaupassa

- Takaisinmaksuaika 2 - 5 vuotta
- Myyntiaika kestää noin 10 kk
- Pienillä hinta lähempänä substanssiarvoa kuin isommilla
- Kaupan rahoitus ”helpompaa” kuin isommilla
- Kauppahinnat vähemmän sidottu tuleviin tapahtumiin (earn out)
- Myydään vasta eläkkeelle lähdön tai kriisin takia
- Paljon liiketoimintakauppoja
- Ostetaan vähemmän lukujen mukaan kuin isompia



Omistajanvaihdosten ekosysteemi



Omistajanvaihdosten askeleet



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI



Yrityskummin tehtäviä opastajana

- Sopivan kohteen määrittely tai valinta
- Realismin löytäminen jatkajan resurssien suhteen
 - Ammatilliset, rahoitukselliset, elämän tilanteeseen liittyvät, yrittäjätaidot ja mielenlaatu
 - Opastaa tarvittaessa pois ostoaikeista
- Ratkaisujen innovoiminen
- Informaation tulkinta-apua (talousluvut, juridiikka, kohteen riskit ja mahdollisuudet)
- Liiketoiminnan suunnitteleminen /kehittäminen
- Rahoituksen ratkaisujen etsiminen
- Kohteen arvon ja arvo tekijöiden selkeyttäminen
- Haltuunotossa ja kasvussa avustaminen
- Toimia siltana yrityskaupan ammattilaisiin



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

