

# Apua yrityksen myyntiin

Yrityksen omistajanvaihdos – muutos ja mahdollisuus  
Kouvola 18.4.2018

Asko Virén  
Suomen Yrityskaupat Lahti





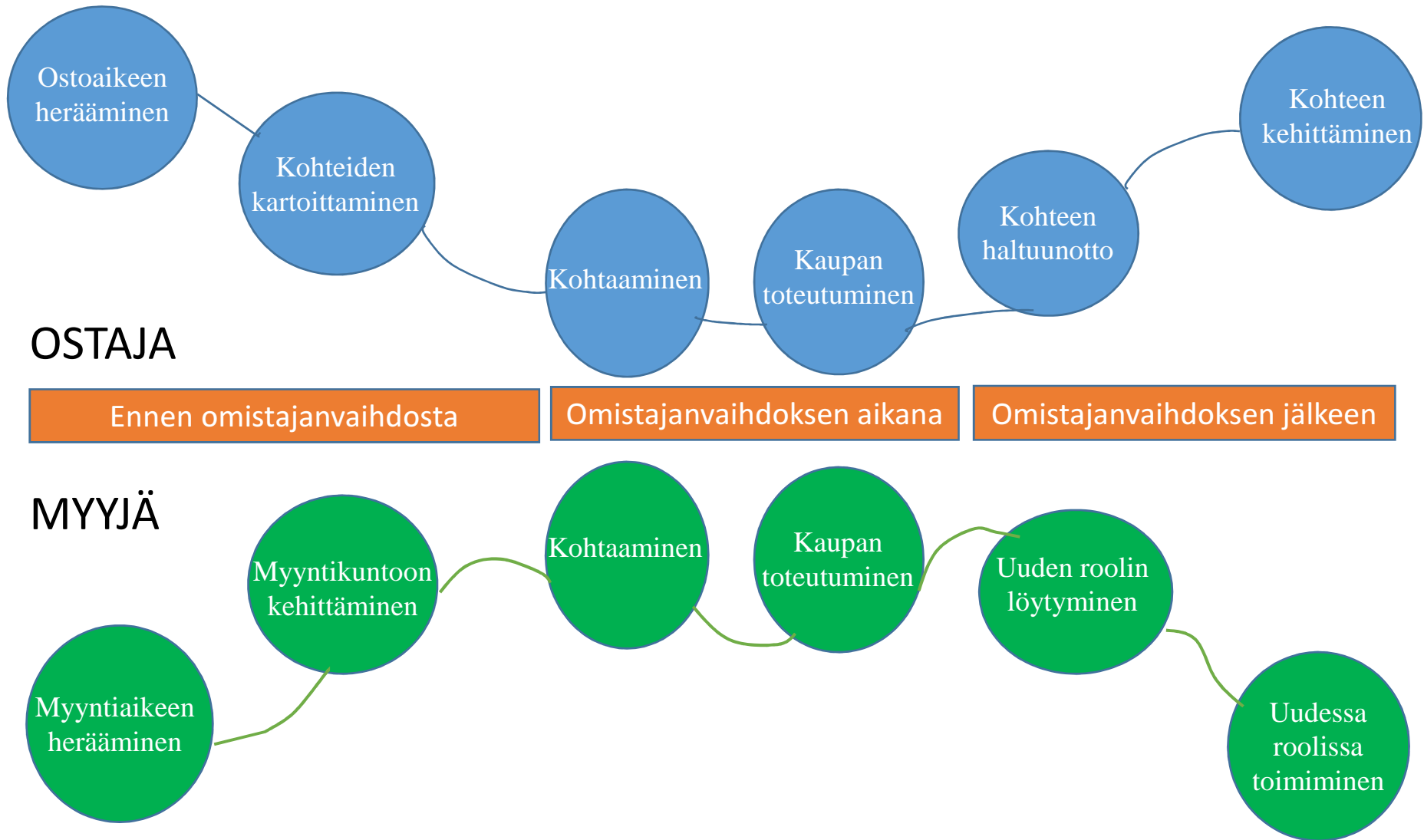
SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
www.yrityskaupat.net

## Suomen Yrityskaupat

---

- Suomen suurin pk-yritysten omistajanvaihdoksiin erikoistunut yksityinen asiantuntijaketju
- Valtakunnallinen ja kansainvälinen; **Turku, Helsinki, Lahti, Tampere, Pori, Vaasa, Jyväskylä, Oulu, Tallinna ja Fuengirola**
- Toiminnan perusajatuksena on saada aikaan **riidattomia ja pysyviä omistajanvaihdoksia** pk-yrityksessä kaikkialla Suomessa
- Aidosti täyden palvelun talo
- Suomen Yritysvälittäjien Liitto ry:n jäsen

# Apua omistajanvaihdoksen eri vaiheissa





## **Myyjän valmistautumisen toimenpiteet – aloita ajoissa !**

---

### **1. Hanki harrastus, hanki elämä !!**

- Helpompi edetä kohti tavoitetta, kuin juosta karkuun tuntematonta tulevaisuutta.

### **2. Aika asiantuntijalle; missä ollaan, mihin mennään, miten edetään**

### **3. Suunnitelman rakentaminen**

- Yrittäjälle on tärkeää keskittyä bisnekseen koko prosessin ajan !!!

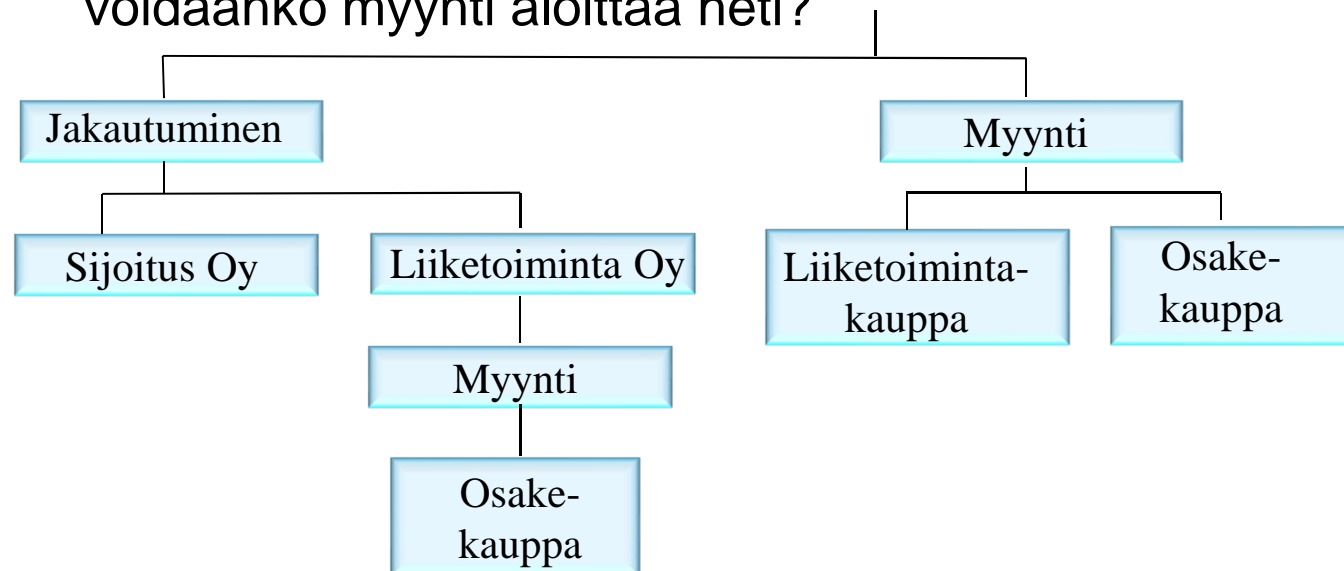
### **4. Suunnitelmat todeksi**

- a) Luopuminen
- b) Jälkihoito tai –pyykki / haltuun anto
- c) Siirtyminen harrastusten pariin

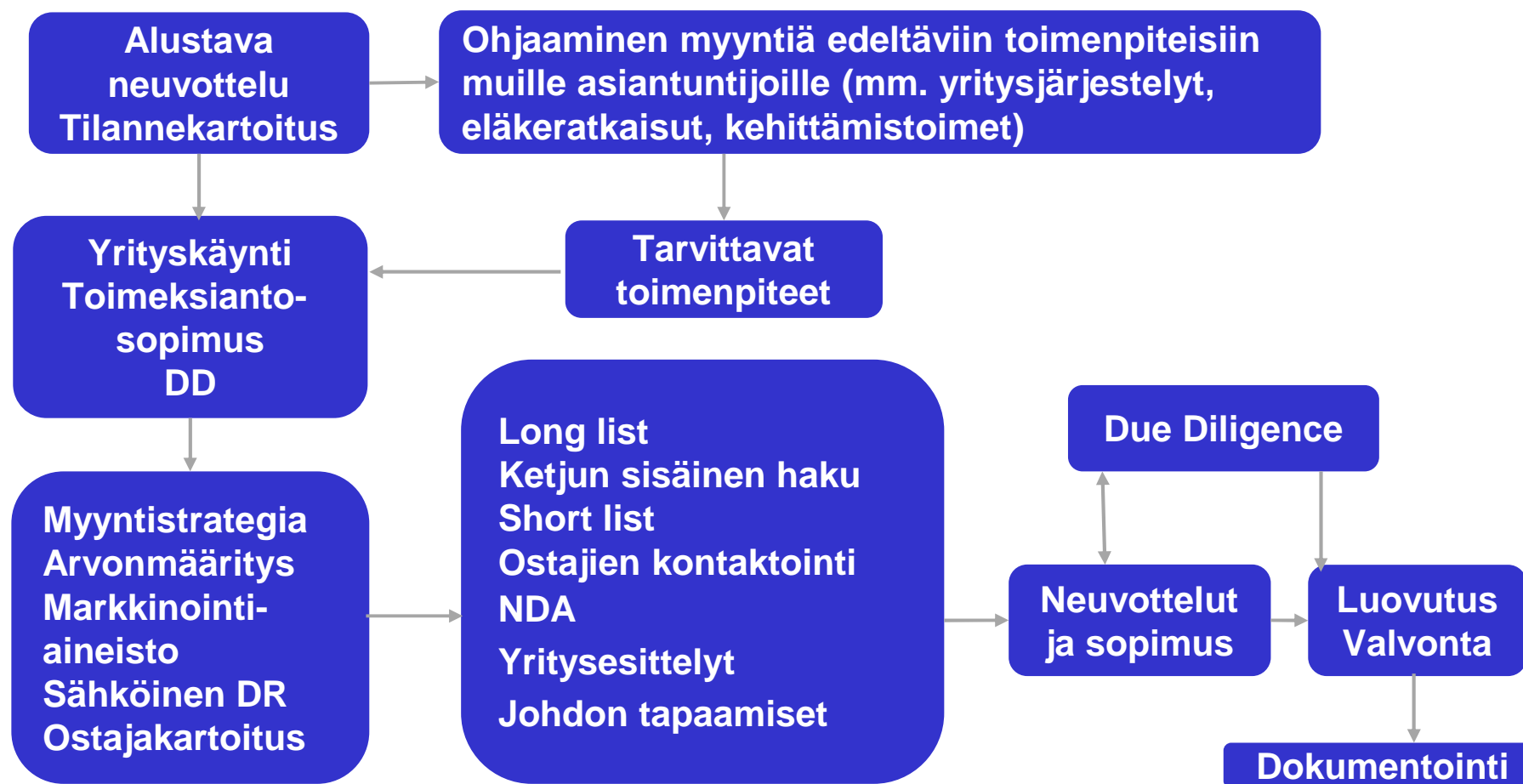


## Omistajanvaihdossuunnitelma

- Perusvaihtoehdot:
  - Jatkaja perheestä - **Ulkopuolinen ostaja** – Lopetus
- Tarvitaanko myyntiä edeltäviä toimenpiteitä vai voidaanko myynti aloittaa heti?



## Yrityskaupan vaiheet käytännössä





## Mitä myyntikuntoon laitto tarkoittaa?

- **Tehdään yrityksen ostaminen mahdollisimman helpoksi.**
  - Hinta – rahoitettavuus – siirrettävyys
- **Kehitetään yritystä entistä tehokkaammaksi.**
  - Järkeistetään ja selkeytetään toimintaa
- **Tehdään yrityksen myyntiargumentit näkyviksi ja todistettaviksi.**
  - Tuloslaskelma, tase, muut dokumentit
- **Pyritään saamaan taloudellisesti parhain lopputulos yritysomaisuuden luovutuksesta.**
  - Tarvittaessa realisoidaan erikseen pala palalta



## Jatkajan etsintä

---

- **Omatoimiratkaisut** (käytä silti asiantuntijoita selvitystyössä ja sopimusten laadinnassa!)
  - Puskaradio
    - Pankinjohtajat, tilitoimistot, tilintarkastajat, konsultit, yrityskummit, yrittäjäkollegat
    - Perustuu tiedon välittäjän viitsimiseen ja ”sattumaan”
    - Tieto myyntiaikeista leviää mahdollisesti myös asiakkaille ja kilpailijoille
  - Ilmoituspalstat
    - Yrityspörssi, Firmakauppa, alueelliset markkinapaikat
    - Sanomalehdet
    - Keskustelupalstat ja sosiaalinen media (FB, LinkedIn)
    - TE-toimistojen palvelut (haetaan yrittäjää töihin)





## Jatkajan etsintä

---

- **Ulkoistettu yritysvälitys**
  - Yritysvälittäjät ja yrityskauppakonsultit
    - SYVL:n jäsenet / muut
      - Hyvän yritysvälitystavan normisto
    - Koko prosessin haltuunotto
    - Yrittäjän tärkein asia on hoitaa liiketoimintaa hyvin
    - Yrittäjän panos neuvotteluissa ja suodattamattoman tiedon annossa on kuitenkin tärkeä.
    - Saattaa olla jonkin verran omatoimiratkaisuja kalliimpi, mutta saattaa myös tuoda kustannuksensa takaisin riitojen välttämisen tai oikean hinnanasetannan kautta.
  - Yritysvälittäjiä on kymmeniä, kiinteistövälittäjiä, tilitoimistoja, konsultteja
    - Osa toimialakohtaisia



## Yrityskaupan normipohja

- Suomessa ei ole olemassa ”yrityskauppalakia”, yrityskauppaprosessi ja osapuolten väliset oikeudet, velvoitteet ja vastuut määräytyvät pitkälti Kauppalain säännösten ja yrityskauppaa koskevien sopimusten perusteella.
- Sopimusvapaus vs. kohtuullistamissäännökset: OikeusTL, Laki elinkeinonharjoittajien välisten sopimusehtojen sääntelystä.
- Vero-oikeus ohjaa usein järjestelyn toteuttamistapaa, kauppaa edeltäviä ja jälkeisiä toimenpiteitä
- Lisäksi otettava huomioon muu soveltuva lainsäädäntö



## Yrityskaupan juridiset lähtökohdat

- Yrityskaupan **kohteen** määrittely (varsinkin liiketoimintakaupassa).
- **Kauppahinnan ja maksuehtojen** määrittely.
- **Minimoida riskiä riitatilanteista** kaupan jälkeen.
- **Vastuunjako** ostajan ja myyjän välillä.
  - Kuka maksaa, ostaja vai myyjä, jos kohdeyritys ei vastaa ostajan olettamuksia, jos ”tavarassa on virhe”?
- Lyhyeen sopimukseen jää helposti aukkoja, joiden tulkinnasta syntyy helposti erimielisyyksiä.
- Kannattaa **käyttää asiantuntijaa**, vaikka saatavilla olisikin sopivan tuntuinen mallisopimus pohja.
  - Läpikäyntiin pitää varata aikaa



## Yrityskaupan sopimuskokonaisuus

### Valmisteluvaihe

- Salassapitosopimus
- Aiesopimus / Letter of Intent
- Term sheet
- Tarjous
- Ostajan rahoitussopimus

### Kaupan toteutus

- Esisopimus
- Kauppakirja
- Osakassopimus
  - Ei oston kautta osakkaaksi, jos osakassopimusta ei ole sovittu etukäteen.
- Liitännäissopimukset



## Do

- Usko, että yrityskauppa on iso ja monitahoinen palapeli.
- Käytä ammattilaista.
- Aloita myynnin suunnittelu ajoissa.

## ja

## Don't

- Tee-Se-Itse
- Varasta aikaa liiketoiminnalta yrityskaupan hoitoon.
- Ota kaikki hyöty yrityksestä niin kauan kuin jaksat (ja vähän ylikin)
- Odottele myynnin aloittamista.



## Do

- Ole tyytyväinen veronmaksaja.
- Osoita ja todista.
- Hoida ja kehitä liiketoimintaa.
- Varaudu eri kauppavaihtoehtoihin.
- Ole valmis riskinottoon myyjänä.

## ja

## Don't

- Piilotele tulosta verottajalta.
- Selittele ostajalle ”näkymättömiä”.
- Unohda liiketoiminnan kehitys ja korvausinvestoinnit tuloksen parantamiseksi.
- Vaadi ehdottomasti tiettyä kauppamuotoa ja maksutapaa.



## Do

- Asetu itse ostajan asemaan ja hyväksy ostajan pelot.
- Varmista kaupan rahoitettavuus.
- Huolehdi kattavista sopimuksista salassapidosta kauppasopimukseen asti.

## ja

## Don't

- Usko, ettei yrityksesi ostossa ole mitään pelättävää, ja ostajan pelot ovat liioiteltuja.
- Usko, että rikas ostaja maksaa ylihintaa.
- Usko kaupan pääasioiden kirjaamisen riittävän.
- Säästä sopimusten laadinnassa.



## Do

- Ole avoin - Tuo esille kaikki ostopäätökseen vaikuttavat tekijät
- Ole valmis saattohoitoon.

## ja

## Don't

- Salaile ikäviä asioita – Lavertele kilpailuedut kilpailijalle ilman salassapitosopimusta.
- Anna vain perävalotakuu.





## Uskalla käyttää ulkopuolisia asiantuntijoita!

- Yrityksen arvon määrittämiseen
- Yrityskaupan muodon ja sisällön suunnitteluun
- Sopimusten tekoon
- Myytävän kohteen tietojen selvittämiseen
  - DD-tarkastus
- Liiketoiminnan kehittämiseen
- Henkilöstön valmentamiseen uusiin haasteisiin

## Suomen Yrityskaupat apuna joka vaiheessa

---

- analysoi ja valikoi myyntikohteet
- kartoittaa, minimoi ja ennaltaehkäisee riskit
- laatii myyntistrategian
- valikoi ostajat ja myyntikohteet
- laatii laskelmat ja sopimukset
- auttaa ostajaa perustamaan yrityksen ja hankkimaan rahoituksen
- auttaa yrityksen kehittämisessä

[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
www.yrityskaupat.net

**KIITOS !**

---

# **SUOMEN YRITYSKAUPAT**

Asko Virén

Gsm: 040 7630 343

asko.viren@yrityskaupat.net

[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

Kauppakatu 6 A, 15140 Lahti