

Selätä yrityskaupan haaste #1: löydä yrityksellesi ostaja

Kerava, 8.10.2019

Meri Varkoi-Anhava, Yrityspörssi.fi

YRITYSPÖRSSI

Yrityskaupan yleisimmät haasteet

1. Ostajan löytäminen

2. Arvon määrittäminen

3. Rahoitus

Lähde: Omistajanvaihdosbarometri 2018, EK ja Suomen Yrittäjät

Miksi ostajan löytämiseen kannattaa panostaa?

Ostetuista yrityksistä
yli 90% jatkaa toimintaa
3 vuotta kaupan jälkeen*

*Finnveran tutkimus

Ostetuista yrityksistä
yli 30% muuttuu
kasvuyrityksiksi kaupan
jälkeen*

*Finnveran tutkimus

Neljä viidestä yrityskaupan
toteuttaneesta on
tyytyväisiä**

**Omistajanvaihdosbarometri 2018

Edellytykset ostajan löytämiselle

Ostaja voi olla



Suurempi
yritys

Toinen pk-yritys

Henkilöostaja

1. Tunnista mitä myyt ja valmistaudu

- ✓ Osakeyhtiö vai liiketoiminta?
- ✓ Mistä liiketoiminta koostuu ja mikä siinä on arvokkainta?
- ✓ Onko tärkeät asiat dokumentoitu ja sopimukset kirjallisia?
- ✓ Onko yrityksessä varallisuutta, joka kannattaa siirtää pois ennen myyntiä?

2. Selvitä yrityksesi arvo

Yrityksen arvon voi määrittää useilla eri tavoilla. Kaksi yleisintä tapaa:

- ✓ **Tuottoarvo** perustuu siihen, kuinka paljon yritys tulee tuottamaan uuden omistajan vetämänä.
- ✓ **Substanssiarvon** saa helpommillaan laskettua vähentämällä taseen viimeisestä luvusta kaikki velat.

3. Kartoita ostajaehdokkaat

- ✓ Lähipiiristä
- ✓ Lähipiirin ulkopuolelta

Kysymyksiä yrityksen myyjälle

1. Minkälainen ostaja voisi olla?
2. Miksi hän haluaisi ostaa juuri sinun yrityksesi?
3. Mitä viestintäkanavia käytät?
4. Mitä viestitään?
5. Mitä sitten, kun potentiaalinen ostaja on löytynyt?

1. Minkälainen ostaja voisi olla

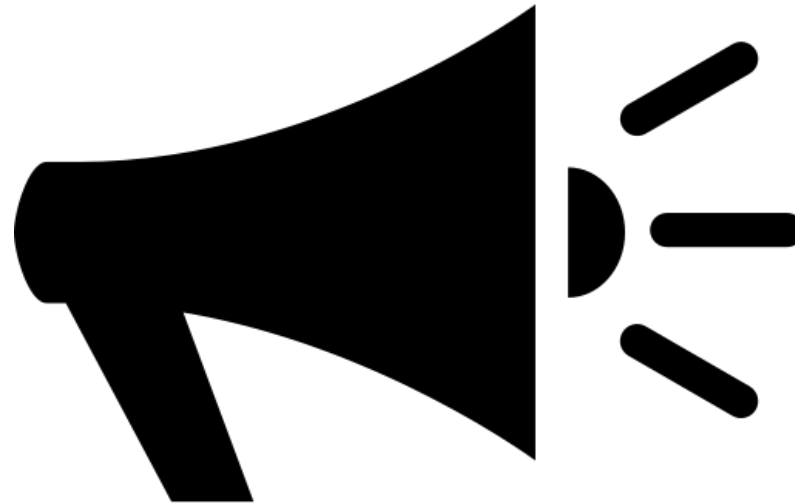
Katso ensin lähelle...

Työntekijä

Asiakas

Sukulainen

Kilpailija

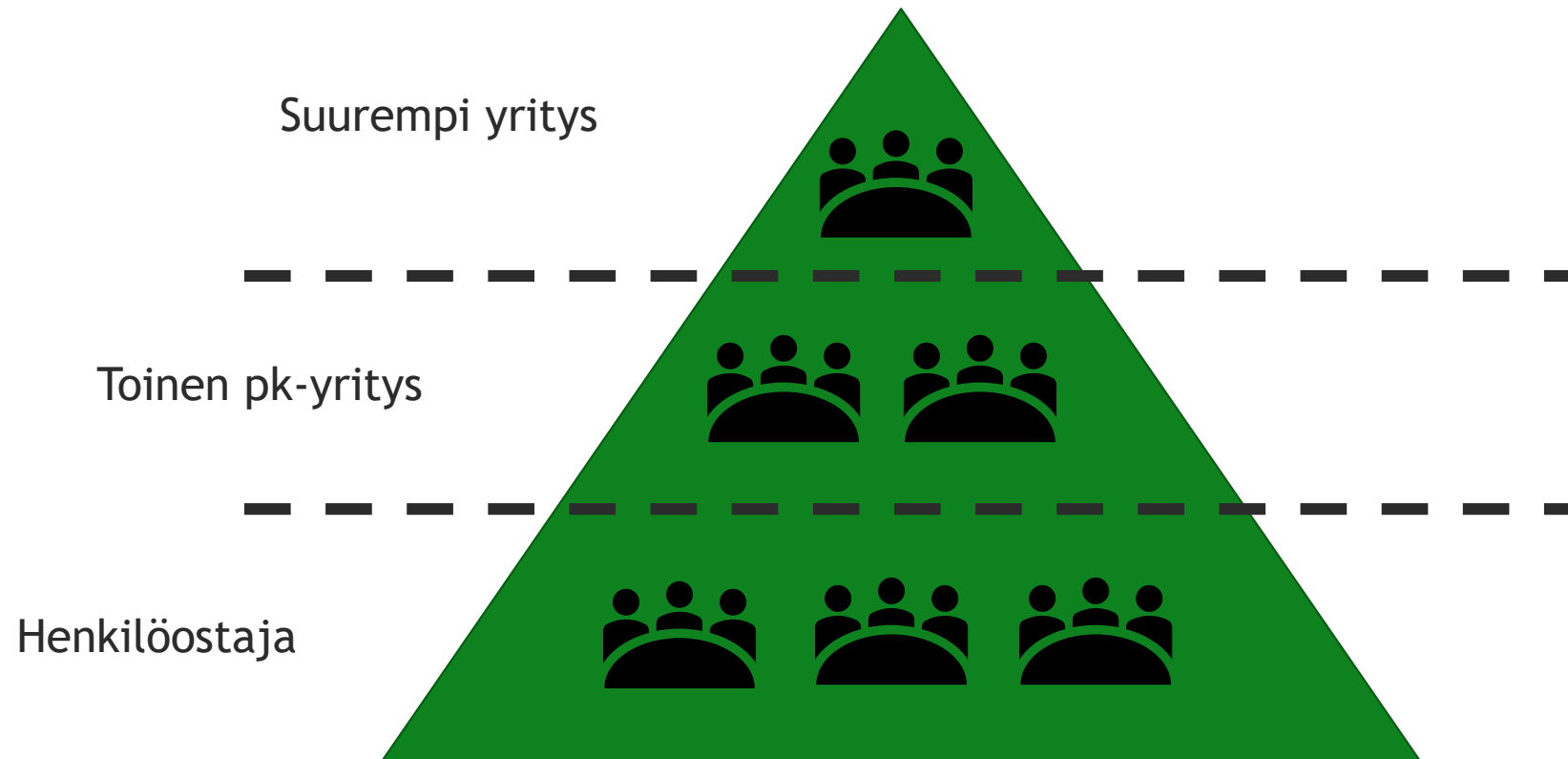


...ja sitten laajemmin

Yrittäjäksi haluava
yksityishenkilö

Toinen yritys

1. Minkälainen ostaja voisi olla



Myynnin perusasia pätee: tarvitset useampia kontakteja, jotta löydät yhden ostajan tai ostokohteen



1. Minkälainen ostaja voisi olla?

KUN OSTAT, POHDI NÄITÄ:

1. Miksi ostaisin?
 - Mitkä ovat tavoitteeni ja tukeeko osto sitä?
2. Mitä ostaisin?
 - Mitä myynnissä julkisesti?
 - Voinko lähestyä kiinnostavaa yritystä suoraan?
3. Miten ostaisin?
 - Vastaako ostettava kohde tarpeitani ja tavoitteitani?
 - Riskit, ehdot, kauppahinta ja rahoitus?
4. Miten menestyn kaupan jälkeen?
 - Miten otan ostokohteen haltuun?
 - Miten kehitän kokonaisuutta?

Lähde: Pk-yrityksen omistajanvaihdosopas 2017

2. Miksi ostaa juuri sinun yrityksesi?

Ostaessa voit saada

- Toimivan liiketoiminnan
- Asiakkuuksia
- Kassavirtaa
- Osaamista
- Uusia markkinoita
- Henkilöstöä
- Kasvua
- Nopean reitin yrittäjyyteen, jossa onnistumisen todennäköisyys on korkea



Myydessä voit saada

- Jatkajan työillesi
- Uutta virtaa
- Uudistuvan liiketoiminnan
- Tyytyväisiä asiakkaita
- Tyytyväisen henkilöstön
- Uuden roolin itsellesi; osaomistaja, työntekijä, eläkeläinen, mentori, rahoittaja...
- Rahaa ja vapautta

2. Miksi ostaa juuri sinun yrityksesi?

Osakeyhtiö vai
liiketoiminta

Taloudellinen
suorituskyky

Tulevaisuuden
myynti ja tuotto

Asiakaskunta ja sen
rakenne

Toimintamallit ja
sopimukset

Kiinteä omaisuus

Toiminnan siirrettävyys
ja monistettavuus

Hinta ja miksi myydään



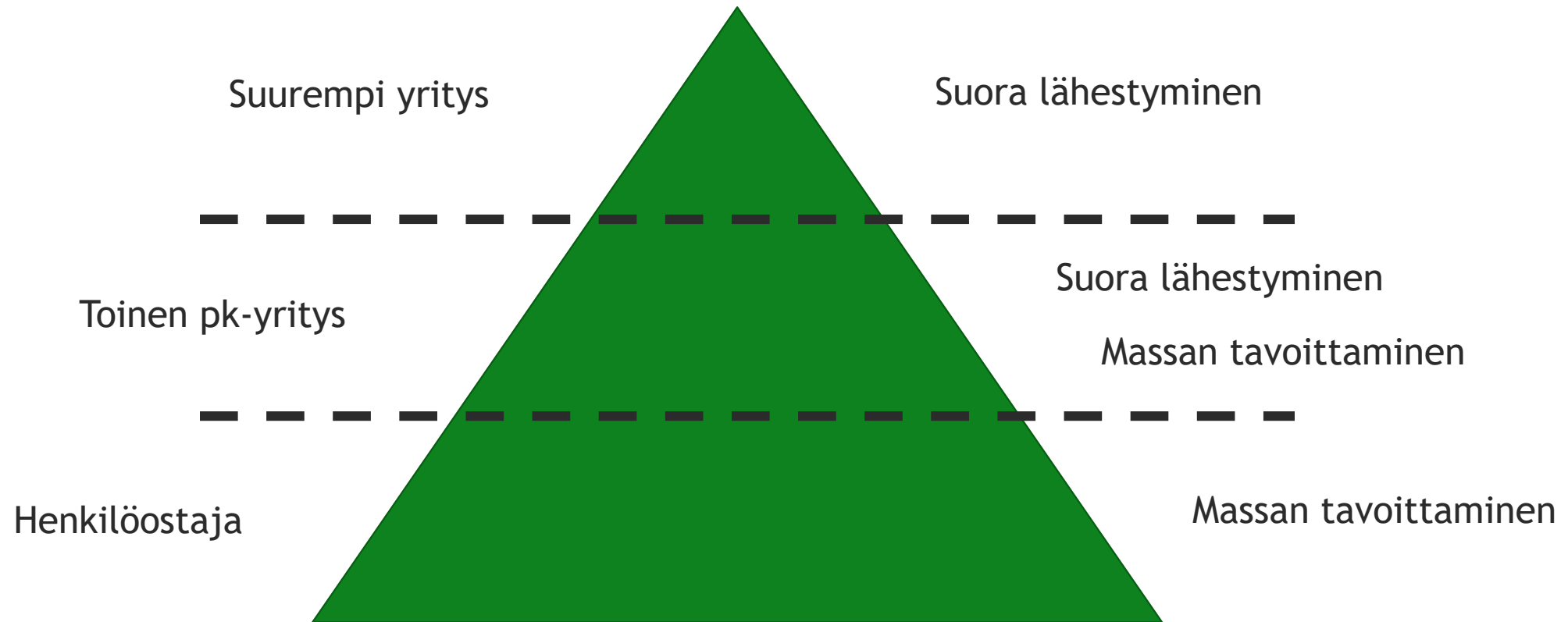
TULEVAISUUS

TOIMINTASUUNNITELMA

3. Mitä viestintäkanavia käytät?

Olet myymässä - markkinoi siis kauppatavaraasi.
Tällä kerralla se on oma yrityksesi!

3. Mitä viestintäkanavia käytät?



3. Mitä viestintäkanavia käytät?

- Kun tarpeena on tavoittaa riittävä massa potentiaalisia ostajia, mieti:
 - Mitä kanavia käytät
 - Miten herätät potentiaalisen ostajan mielenkiinnon
 - Miten viet asiaa eteenpäin, kun saat ostajakontaktin

3. Mitä viestintäkanavia käytät?

- Verkkoilmoittelu
- Asiantuntijan verkostot
- Alan verkostot ja julkaisut
- Lehti-ilmoittelu
- Suora kontakti
- Suusta suuhun markkinointi

4. Mitä viestit?

Ostajaa kiinnostaa lähes aina

- Miksi myydään?
- Ansaintalogiikka?
- Alan tulevaisuuden näkymät?
- Yrityksen kehittämismahdollisuudet?
- Liiketoiminnan ennustettavuus?
- Sopimukset?
- Historiallinen suoriutuminen?
- Myyjän sitoutuneisuus toimintaan yrityskaupan jälkeen?



4. Mitä viestit?

Ostajaa voi epäilyttää

- Epäselvät omistussuhteet tai osakassopimuksen puuttuminen
- Epäselvät tai ristiriitaiset tiedot yrityksen tilasta
- Alan heikot tulevaisuuden näkymät tai muut liiketoiminnan kasvattamista vaikeuttavat tekijät



5. Kun potentiaalinen ostaja tai kohde löytyy

- Valmistaudu viemään kauppaa eteenpäin, kun saat kontaktin ostajaan tai myyjään:
 - Etene määrätietoisesti kohti kauppiaan
 - Pidä riittävät ja ajantasaiset tiedot yrityksestä saatavilla
 - Valmistaudu vastaamaan kysymyksiin ilman viiveitä
 - Tarvitsetko myyntiesitettä?
 - Mieti mitä osaat itse ja mihin tarvitset apua asiantuntijalta



10 vinkkiä yrityksen myyjälle

1. Lähte liikkeelle ajoissa
2. Mieti mitä osaat itse ja mihin tarvitset apua
3. Tiedä mitä tarkalleen ottaen myyt
4. Tee yrityksestäsi mahdollisimman kiinnostava ostokohde
5. Siirrä yrityksen ydinliiketoimintaan kuulumaton varallisuus muualle
6. Laita paperit järjestykseen
7. Varmista, että hintapyyntösi on realistinen
8. Panosta viestintään ja ostajan löytämiseen
9. Vie potentiaalisia ostajia määrätietoisesti kohti kauppaa
10. Käytä asiantuntijaa asioissa, joita et itse osaa

Yrityspörssi.fi pähkinänkuoressa

- Kävijämääriltään Suomen suurin kauppapaikka verkossa yrityksen ostajalle ja myyjälle
- Suomen Yrittäjien perustama ja osin omistama palvelu
- Alusta, jonka kautta yrityksen myyjä ja ostaja voivat löytää toisensa

Yrityspörssi lukuina

40.000+ käyttäjää/kk

8000 yhteydenottoa/v

Näin Yrityspörssi toimii



**LUO TUNNUKSET
ILMAISEKSI**



**JÄTÄ ILMOITUS JA
LOYDÄ OSTAJA**



**MYY YRITYKSESI, EI
VÄLITYSPALKKIOTA**

Tilanteita, joissa Yrityspörssi voi auttaa

1. Tarve myydä koko yritys
2. Tarve myydä yrityksen liiketoiminta
3. Tarve löytää uusi osakas yritykseen
4. Tarve ostaa yritys tai liiketoiminta
5. Tarve löytää yrittäjiä franchisingketjuun

”Myin erikoiskuulosuojaimia markkinoivan yritykseni Yrityspörssin kautta ja voin suositella palvelua lämpimästi. Sain yli 20 yhteydenottoa ostajaehdokkailta muutamassa kuukaudessa ja yritys meni kaupaksi nopeasti.”

Kari Sinkko, 50 vuotta yrittäjänä, nyt eläkkeellä

Kiitos!

Lisätiedot:

www.yritysporssi.fi

meri.varkoi@yritysporssi.fi

050 434 9303

YRITYSPÖRSSI