

Myytävä yritys

”millaiset yritykset menevät kaupaksi, miten edistää oman yrityksen myyntiä ja miten saada yrityksestä mahdollisimman hyvä hinta”

Keuken omistajanvaihdosilta
8.10.2019 Kerava

Juha Rantanen, toimitusjohtaja
Suomen Yrityskaupat
Vuoden omistajanvaihdosasiantuntija 2016



1

1



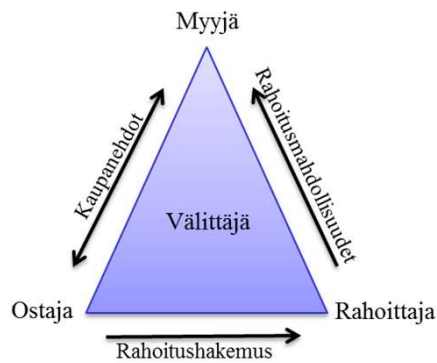
Suomen Yrityskaupat on

- Suomen suurin yritysvälittäjä, perustettu vuonna 1996
- 25 henkilöä, konttorit Helsinki, Tampere, Lahti, Turku, Vaasa, Seinäjoki, Oulu, Rovaniemi, Jyväskylä, Joensuu, Porvoo, Salo, Tallinna, Espanja.
- SYVL ry:n perustajajäsen
- Aktiivista myyntikohteita noin 950, joista 100:lla liikevaihto 1 - 22 Me
- Myytävien kohteiden rahoitustarve yhteensä yli 200 Me, LV yhteensä 450 Me
- Ostajakontakteja yli 24 000, vuosittain mukana noin 200:ssä omistajanvaihdoksessa, joista 10% kansainvälisiä kauppvoja
- Palvelut; *arvonmäärittäykset, yrityskaupanvälitys, kauppakirjat, sopimukset, rahoituksen haku, kaupan konsultointi ja yritysten valmistelu kauppaan*



2

Lähtöoletus: osapuolet haluavat tehdä kaupan



21.10.2019

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

3

3

Yrityskaupan syntymisen ongelmia

- **sopivan** ostajan tai ostokohteen löytyminen
 - **sotkuinen** pesä, kaikkea mahdollista
 - **paperit** kateissa tai epäselvät
 - huonosti **valmisteltu**, huonot kauppakirjat
- **kiire** "ota rahat ja juokse"
- liian **myöhään** liikkeellä
 - **tunnearvo**, epärealistinen hinta
 - ostajan osaamattomuus
- vedätys, vääntäminen = **väärä asenne**
- **varaton tai epärehellinen** ostaja / - myyjä
 - **luottamuspula**, tietojen panttaaminen



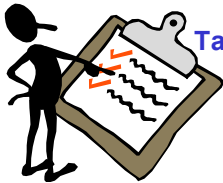
Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

4

4

Tavoite => päätökset => toimenpiteet

- **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
- **arvonmääritys** nyt tai myöhemmin



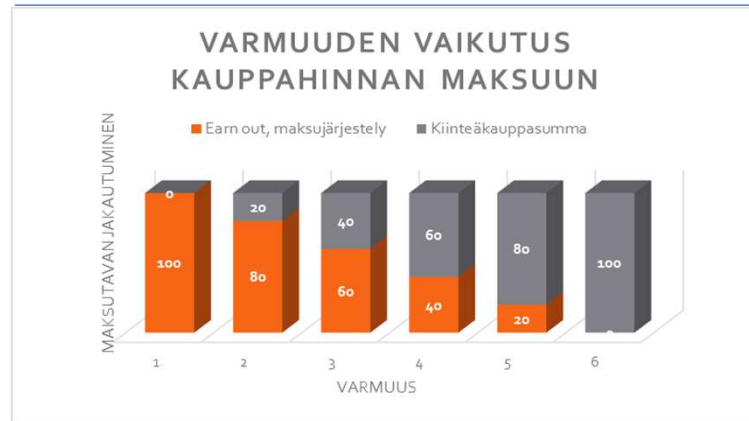
Tavoite on yrityksen terveydeksi ja nostaa sen arvoa!

Tee ostamisesta helppoa jo ennen myyntiä

- 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



Varmuus on varallisuutta



Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

7

7

Mikä yrityksestä tekee arvokkaan? €

Liike-idea, osaaminen, hyvä toimintatapa ja rutiinit, tehokas tuotanto, hyvät asiakassuhteet, hyvä maine ja tunnettavuus, verkostot, taitavat ja sitoutuneet työntekijät, hyvä työilmapiiri, kunnan yrittäjätaidot, kyky muuttua, kehittyä ja kasvaa ym. aineetonta

TUOTTOARVO

**Kiinteä-
omaisuus**

Kiinteistö,
koneet, kalusto
varasto,
raaka-aineet yms.

**SUBSTANSSI- /
REALISOINTI-
ARVO**

Yrityksestä tekee
arvokkaan
**inhimillinen
pääoma
ja aineeton
omaisuus**

Arvokas

Arvoton

Copyright Juha Rantanen 2016, Suomen Yrityskaupat Oy

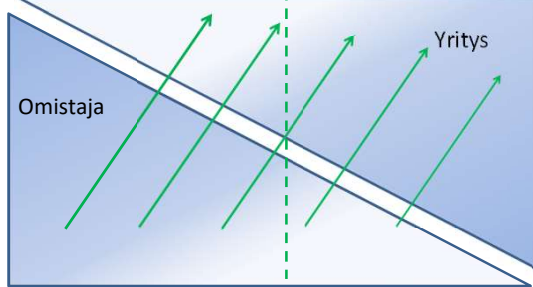
8

8

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**

Copyright Juha Rantanen 2016, Suomen Yrityskaupat Oy

21.10.2019

9

9

Toisen katto on toisen lattia

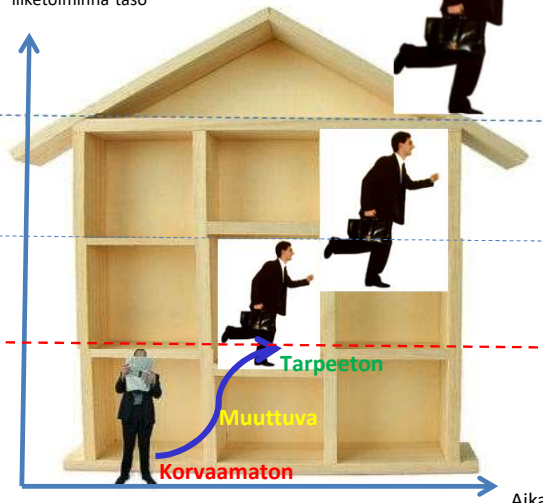
Markkinapotentiaali /
Omistajan tarpeet tyydyttävä
liiketoiminnan taso

Kv-kilpailija
Sijoittaja
Suuryritys

Liikemies
Kilpailija
Sijoittaja

Kilpailija
Uran vaihtaja
Sarjayrittäjä

Yrittäjä
Perustaja



Copyright Juha Rantanen 2016, Suomen Yrityskaupat Oy

Aika

10

10

Kysynnän vaikutus; kuka hyötyy eniten, maksaa eniten

Vähiten

- uusi yrittäjä
- perheenjäsen
- työntekijä
- osakas

Eniten

- laajentava yritys
- sijoittaja
- suuri yritys
- kilpailija

Yritys on helpoin myydä 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

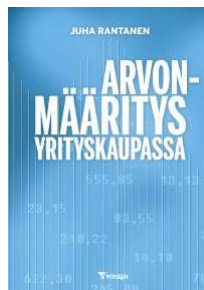
Lopuksi; tee ainakin nämä

1. Hanki harrastus, hanki elämä!!
2. Aika ammattilaiselle; missä ollaan, mihin mennään, miten edetään
3. Tee päätös, aseta tavoite ja aikataulu
4. Askeleet kohti finaalia
 - a) rutiinit kuntoon, delegointi, toiminnan järjeistäminen, taseen keventäminen,
 - b) panosta viestintään; paperit kuntoon, mappiin tai tiedostoihin
 - c) omistajien välit selviksi
 - d) verosuunnittelu /-selvitys- /ennakkotieto
 - e) keskity bisnekseen!!!
 - f) jollet itse ole yrityskaupan ammattilainen, käytä sellaista
5. Luovu ja luota oikeasti
6. Siirtyminen elämässä eteenpäin

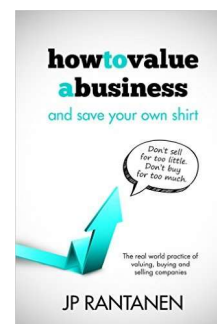
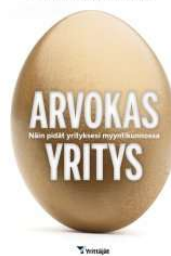
Turvallinen yrityskauppa hyvään hintaan

- aloita heti, varaa aikaa
- kattavat sopimukset, turvaavat ehdot
- taustojen tarkistaminen
- järkevä rahoitus
- mieti onko avoimuus hyöty vai haitta?
- tarjoa saattovaihetta
- tue rahoitusta
- avoin ja rehellinen meininki

15



Juha Rantanen, Riitta Koranta, Ari Engblom,
Mika Haavisto ja Johanna Haanpää



16