

YrityskaupaKS –

Kuinka valmistautua
yrityskauppaneuvotteluihin

7.5.2025 Jyväskylä



Euroopan unionin
osarahoittama

YRITYSKAUPAKS



Südänsuomessa



Suunnitteletko yrityksen ostamista?

Omistajanvaihdokset ovat osa yrityksen luonnollista elinkaarta

Yrityskauppa voi olla myös yrityksen perustamista turvallisempi ja helpompi tapa ryhtyä yrittäjäksi

Omistajanvaihdokset ovat myös tärkeä kasvun väline

Yritys voi kasvaa vain laajentamalla omaa toimintaansa tai ostamalla toisen yrityksen olemassa olevaa liiketoimintaa

Yrityskauppa ei ole riskitöntä

Ostajalla selonttovelvollisuus, myyjällä selonantovelvollisuus

Luottamus ostajan ja myyjän välillä erittäin tärkeää

Yrityskauppa on

Yrityskauppa on yleensä pitkä prosessi ja se saattaa kestää pitkään.

Hyvä ja huolellinen valmistautuminen edistää prosessia sekä myös auttaa kumpaakin osapuolta saada hyvä kauppa aikaiseksi.

Omistajanvaihdokset ovat osa yrityksen luonnollista elinkaarta

Voi olla yrityksen perustamista turvallisempi ja helpompi tapa

Tärkeä kasvun väline

Yritys voi kasvaa laajentamalla omaa toimintaa tai ostamalla toisen yrityksen

Yrityskauppa ei ole riskitöntä

Ostajalla selonottovelvollisuus, myyjällä selonantovelvollisuus

Yrityskauppa ostajan näkökulmasta

Puoltavat asiat:

- ▶ Valmis asiakaskanta, maine ja toimintakonsepti
- ▶ Myyjän tuki
- ▶ Toimittajaverkosto
- ▶ ”Liikkuva juna”
- ▶ Toimialueen kilpailuasetelma
- ▶ Liiketoiminnan kasvattaminen ja kehittäminen
- ▶ Elämäntilanne
- ▶ Osto on investointi, jota on verrattava perustamisen ja vakiinnuttamisen kustannuksiin

Huomioitavat tekijät

- ▶ Yrityksen elinkaari
- ▶ Asiakkaat
- ▶ Maine
- ▶ ”Autokuume”
- ▶ Myyjän painostus, osakkeet, osuudet/ liiketoimintakauppa
- ▶ Koneet ja kalusto -> investointi

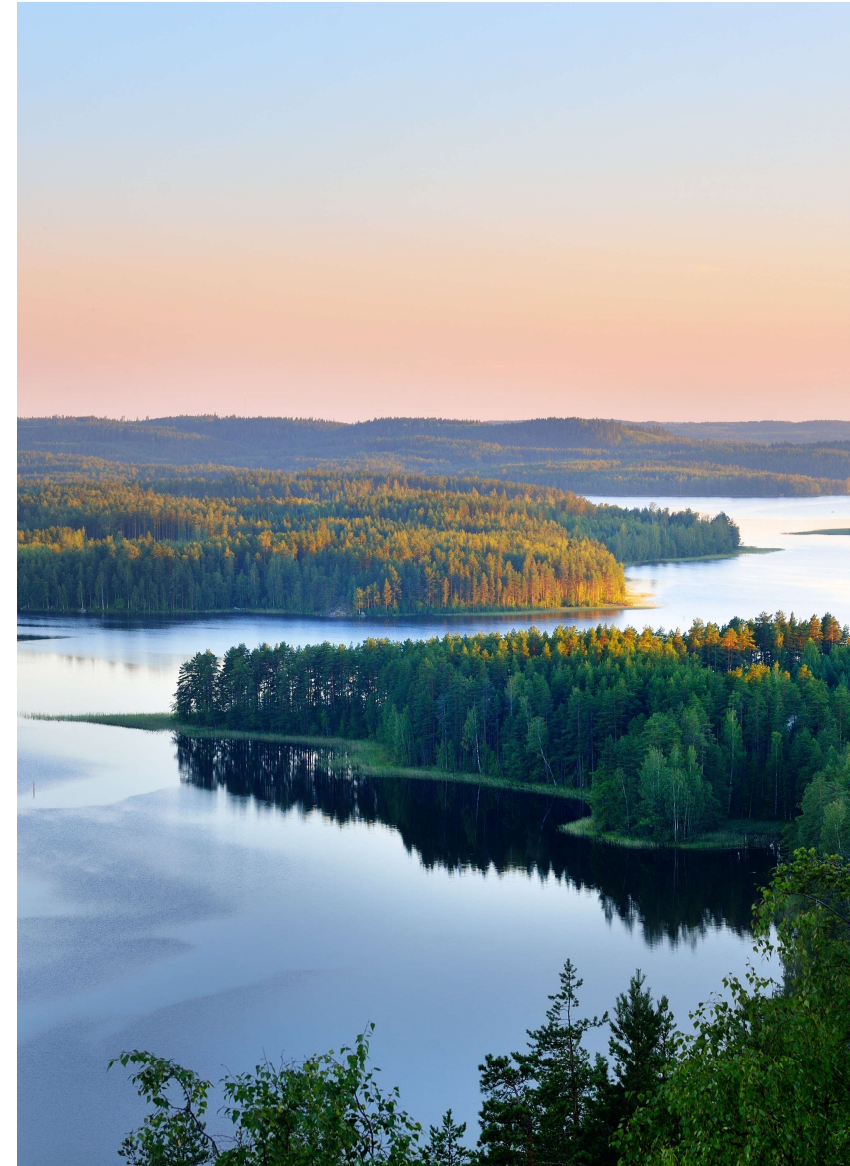


1

Lähtökohta

Lähtökohta

- Ensiksi kaikkein tärkeintä on lähtökohta, miksi haluan ostaa ja mitä?
- Mihin on resursseja, mitä osaan ja mitkä ovat lähtökohdat?
- On tärkeää tietää, mitä olen ostamassa.
- Mitä kaikkea kohde pitää sisällään.



Taloudellinen tilanne, arvonmääritys

- On hyvä aloittaa taloudellisen tilanteen kartoituksesta.
- Aina kannattaa tehdä arvonmääritys jo alkuvaiheessa (ja mielellään ammattilaisella)
- Arvonmäärityksessä on tärkeää huomioida tarkasti todelliset asiat, ei pelkät luvut.
- Arvonmäärityksestä selviää omaisuuden kokonaiskuva, velat, kannattavuus sekä myös käyttöpääoma.
- Arvonmääritys on pohja käypäselle kauppahinnalle



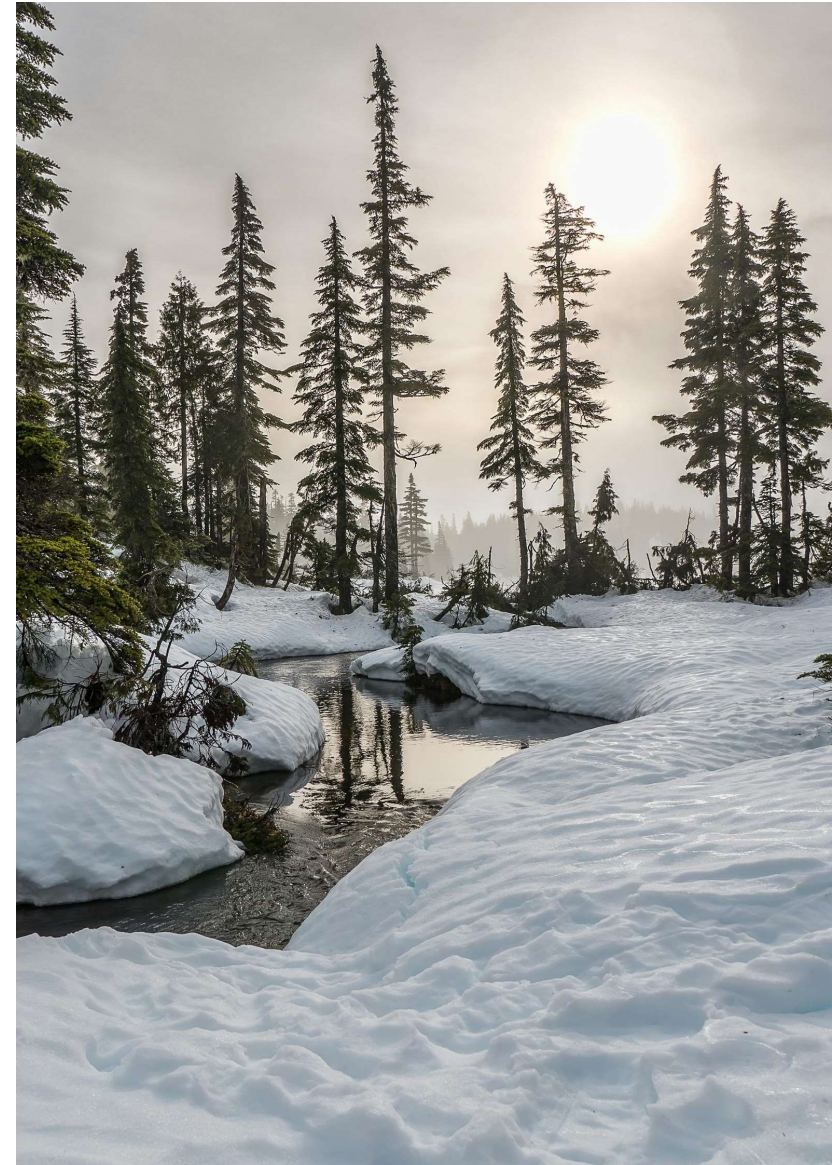


2

Mahdollisuudet

Kannattavuuden arviointi

- Tutustu tarkkaan yrityksen tuloslaskelmaan ja taseeseen. Paras on tutkia rivi riviltä kaikki kohdat.
- Tarkalla suunnittelulla pystyy arvioimaan tulevaisuuden kannattavuuden ja se on hyvä pohja rahoittajien suuntaan
- Analyysin avulla pystyy hahmottamaan synergiaetuja, mitä yrityskauppa mahdollistaa, esimerkiksi kustannussäästöt.
- Taloudellinen kokonaiskuva vaikuttaa todella moneen asiaan ja jos aikanaan johtaa kauppoihin, niin sieltä saa askelmerkit onnistuneeseen alkuun.





3

Sopivuus

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

Juha Rantanen Suomen Yrityskaupat Oy toimitusjohtaja

Onko yritys/liiketoiminta sopiva

Seuraavaksi on hyvä miettiä kaupan sopivuus itselle.

- Sopiiko yritys nykyiseen strategiaan, tavoitteisiin ja miten henkilöstösynergia.
- Jos itsellä ei ole ennestään yritystä, niin on hyvä miettiä oma osaaminen ostettavaan yritykseen.
- Pystytäänkö henkilöityminen siirtämään itselle tai miten pystytään rakentamaan organisaatio uudelleen, että ei tule ongelmia.





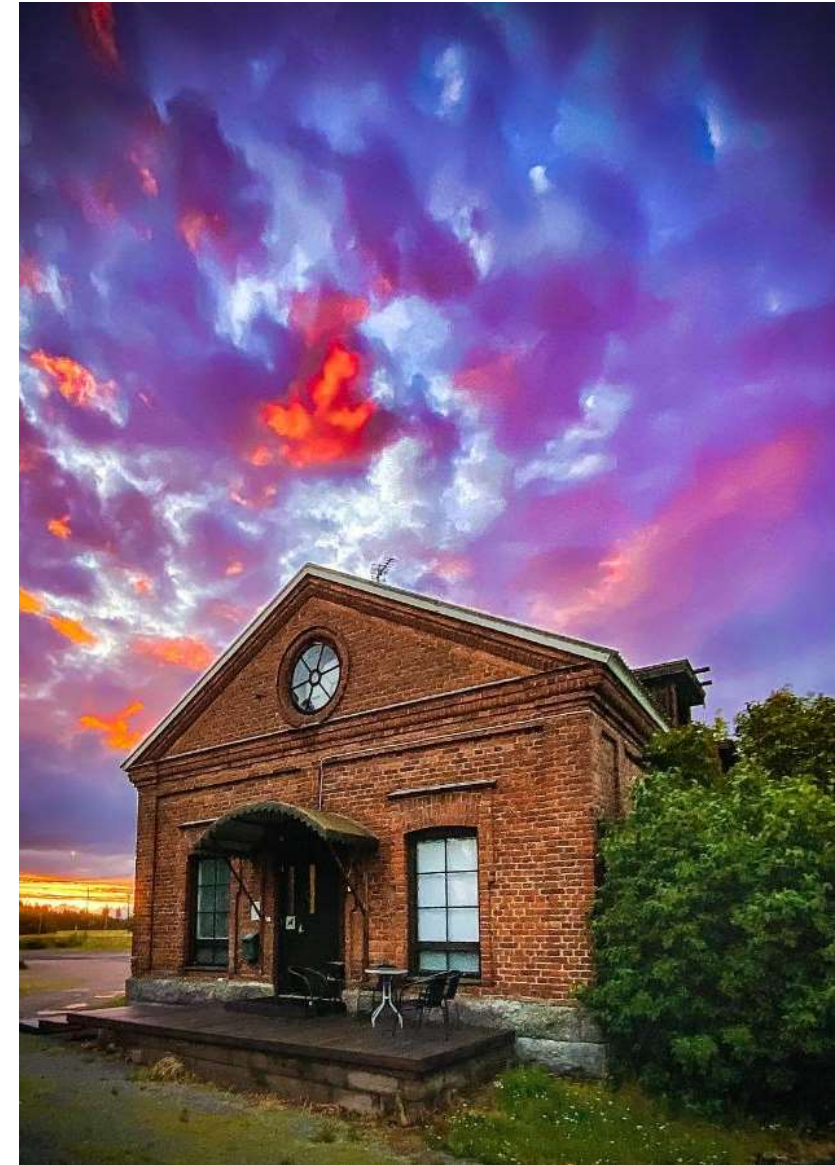
4

Tavoitteet

Tavoitteet

Ennen neuvotteluja on hyvä määrittää tavoitteet:

- mitä haluan yrityskaupalta
- mitkä ovat minun resurssini (osaaminen, varat). Onko myyjän palkkaaminen järkevää?
- Lisäksi erilaiset arviot, miten jos hinta on eri tai mitä jos en saa etukäteen riittävää rahoitusta.
- Myös omat näkemykset miten kehittäisin yritystä, että se olisi vielä parempi, tai saisin sen nousuun ja kannattavaksi tai mitä uusia asioita löytyisi yrityksen ympärille.
- Myös selvitys yrityksen kokonaismarkkinoinnista on aina tärkeä tehdä. Monesti ostajalla on hyviä ajatuksia markkinoinnin tai myynnin kehittämiseen.





5

Rahoitus

Rahoitus

- Aloita rahoitusneuvottelu hyvissä ajoin, jo silloin kun idea syntyy
- Kuinka paljon itse voin sijoittaa omarahoituksena, onko vakuuksia?
- Arvonmäärityksestä saa tiedon käyvästä arvosta ja paljonko tarvitaan rahaa yrityskaupan toteuttamiseen
- Esittele liiketoiminta ja tavoitteet rahoittajille
- Rahoittajia ovat pankit, Finnvera ja erilaisia sijoitusyhtiöitä mm. Fundu
- Rahoitus voi olla monesti myös mixti yhdistelmä.
- Sijoitusyhtiöiden etu on monesti nopeus ja reagointikyky, siksi on tärkeää selvittää monipuolisesti rahoittajien halu tulla rahoittamaan.
- Kumppaneita rahoituksen etsimiseen mm. Momentum, finassitaito.



Suomen Yrityskaupat Oy



6

Asiantuntija-apu

Asiantuntijat

- Asiantuntija on ammattilainen, joka pystyy auttamaan monissa eri omistajanvaihdos asioissa.
- Asiantuntijoiden apu on iso tuki monesti onnistumiseen ja varsinkin kummankin osapuolen kannalta onnistumiseen.
- Asiantuntijoilla on laaja kokemus ja he näkevät paljon sellaisia asioita, mitä monesti ei osata edes kuvitella.
- Asiantuntijoiden avulla on myös mahdollista löytää sudenkuoppia, ongelmia ja ratkaisuja.
- Suomen Yrityskaupoilla on oma arvonmäärittämisohjelma, jolla saa tarvittavat dokumentit rahoittajille



7

Riskit

Riskien hallinta

- Riskeihin voidaan varautua huolellisella suunnittelulla
- Huolellisesta ennakoon tutustumisesta huolimatta ostokohteesta voi paljastua yllätyksiä tai toimintaympäristö muuttua ennakoimattomalla tavalla.
- Onko pyynti liikaa?
- Onko piileviä vastuita? (oikeudenkäynnit, verovelkoja, asiakkaiden poistuminen, siirtykö sopimukset)
- Henkilöstön motivoinnin tila, jatkavatko palveluksessa
- Kannattavuuden määrittäminen, onko tarpeeksi?
- Henkilöityminen, onko riski vai ei

Riskien hallinta on tärkeää!





8

**Valmistautuminen
neuvotteluihin**

Neuvotteluihin meno

- On tärkeää varata riittävästi aikaa koko neuvotteluprosessiin.
- On muistettava aina, että neuvotteluissa on kaksi osapuolta.
- Tee muistilista niistä ehdoista mitä koet, haluat vaatia
- Olen perillä kaikista olennaisista tiedoista yrityksestä.
- Olen valmis kuuntelemaan myyjän ajatukset, historian yrityksestä sekä mitä asioita on tehty tai ei ole tehty.
- Myyjä on ammattilainen omassa yrityksessä, sitä pitää kunnioittaa ja arvostaa.
- Lähtökohta, että menen neuvotteluihin, että ostan pilkkahinnalla, on väärä lähtökohta. Pitää olla rehellinen itselle, ajatus kokonaisuudesta, mihin on varaa ja resursseja sekä tulee olla joustava.
- Onnistunut kauppa on win-win tilanne kummallekin osapuolelle. Se täyttää ostajan ja myyjän keskeiset tavoitteet ja tarpeet sekä luo pohjan kestäväälle tulevaisuudelle.

Muistilista (ostajan näkökulmasta)

- Myyjä siirtymävaiheen tarve?
- Myyjä jääkö töihin? Vai riittääkö 2-3 kk siirtymävaihe?
- Käyttöpääoma? mikä on kuukauden tarve ?
- Kassan määrä tarve? (hankinnat, investoinnit)
- Työntekijät? (tarvitaanko lisää, pitääkö vähentää, pitääkö varmistaa jatkavatko)
- Onko taseessa asioita mihin halutaan muutoksia?
- Kiinteistö, oma vai vuokralla? Millainen vuokrasopimus, onko ehtoa?
- Tilitoimisto, jääkö vai vaihtuuko?
- Miten kauppa toteutetaan, ostetaanko kassalla omia osakkeita (jakokelpoiset varat), ostetaanko osa yrityksen osakkeista, liiketoimintakauppa?
- Kalusto, varasto?

Myyjä

Kuka / millainen ostajan tulisi olla?

Mitä ostaja voisi maksaa?

Mitä ostaja haluaisi ostaa?

Ostaja

Millainen yritys minulle voisi sopia?

Millä hinnalla myyjä voisi myydä?

Mitä myyjä voisi myydä?

???

Rahoitus

Oma rahoitus

Rahoittajat?

Apu?

Vakuudet

Asiantuntija-apu

Tuki ja turva

Riskien minimointi

Päästä lopputulokseen

KIITOS!

Janne Flyktman

Yritysvälittäjä

Gsm +358 50 567 0744

janne.flyktman@yrityskaupat.net

