

Yrityksen ostaminen Suomesta

MAAHANMUUTTAJIEN YRITTÄJYYSSEMINAARI

Lahti

12.4.2011

Asko Virén



Suomen Yrityskaupat

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

Yrityskaupan kanavia ostajan näkökulmasta 1

- Puskaradio (tuttavat, liiketuttavat, aikaisemmin maahan muuttaneet, yms.)
- Alueelle muuttaneet konsultit
- Alueelliset tukiorganisaatiot
- Alueelliset yrityspörssit ja liiketoiminnan ilmoitussivut
- Suomen Yrittäjien Yrityspörssi
- **Edellisille yhteistä:**
 - Usein myyjänä ja vastuuhenkilönä vain myyjäyrittäjä itse.
 - Tietojen selvitykseen ja arvon määrittämiseen saatava ulkopuolinen taho mukaan.
 - Otettava ammattilainen tekemään sopimukset.

Yrityskaupan kanavia ostajan näkökulmasta 2

- Yritysvälittäjien palvelut (alueellisia ja valtakunnallisia)
 - Löytyvät parhaiten internetistä.
 - Netistä näkyvät yleensä myös myytävät kohteet.
 - Pienimpiä/halvimpia kohteita ei yleensä ole välittäjien myynissä, mutta välittäjä voi useimmiten palvella sellaisten kohteiden osalta ostajaa konsulttina.
 - Yleensä kielitaitoisia (englanti)
- Suomen Yritysvälittäjien Liiton jäsenyritykset ovat sitoutuneet hyvän välitystavan noudattamiseen.
 - Turvallinen kumppani

Vastuullinen Yritysvälittäjä

- Vastaa parhaansa mukaan
 - Annettujen tietojen oikeellisuudesta
 - Kohteen realistisesta hinnoittelusta
 - Yrityskaupan kohtuullisuudesta
- Avustaa usein
 - Laskelmien teossa
 - Tarvittavien lupien selvittämisessä
 - Rahoitussuunnitelman laadinnassa rahoittajille
 - Muissakin yritystoimintaan liittyvissä asioissa
- Laatii kauppakirjat
 - Kohtuulliset, tasapuoliset ja turvalliset sopimukset

Yleiset valmistautumisen toimenpiteet – ole valmis

OSTAJA

1. Hanki perustiedot (yrityskurssit yms.) ja valmistaudu henkisesti
2. Hanki tietoja toimialasta ja liiketoiminnasta siinä, havainnoi kilpailijoita
3. Valmenna viiteryhmäsi (perhe yms.)
4. Aika asiantuntijalle, tavoitteiden realistisuus
5. Aika rahoittajalle; mihin rahkeet riittävät
6. Kohteiden etsintä, valinta ja läpikäynti
7. Kauppaneuvottelut
8. Rahoituksenhaku ja kauppa
9. Haltuunotto / jälkipyykki
10. Yrittäminen ja kehityssuunnitelmien toteuttaminen



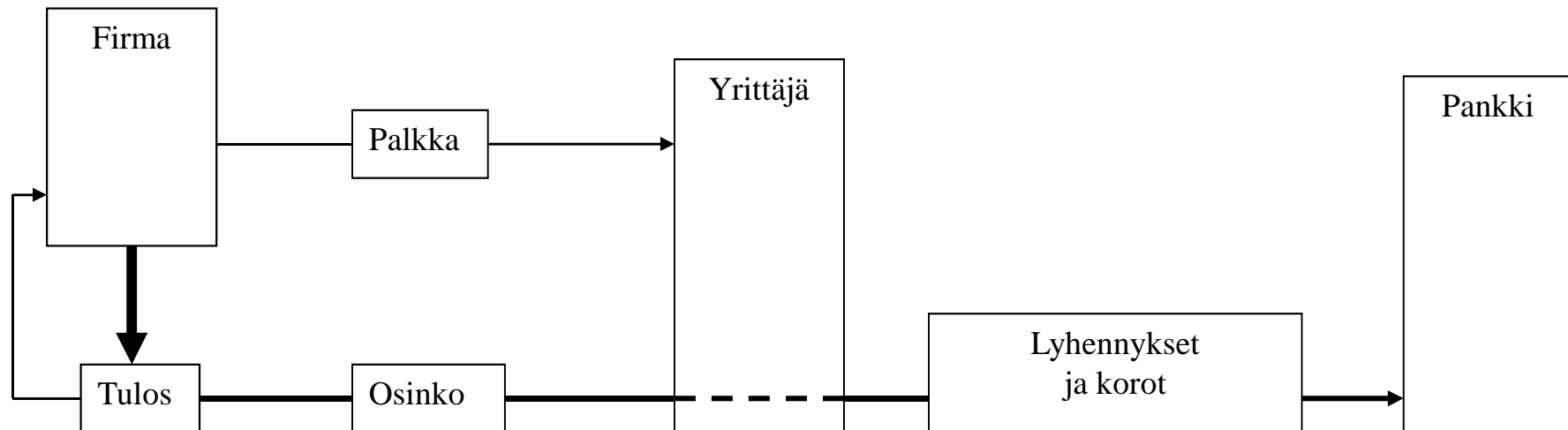
SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

SUOMALAISEN PK-YRITYKSEN YLEISPIIRTEET

Yrittäjän asema PK-yrityksessä

- Kilpailutilanteen ja kustannustason vuoksi yrittäjän oma työpanos on yleensä hyvin tärkeä.
- Pienen yrityksen kustannusrakenne ei salli työhön osallistumatonta palkkajohtajaa.
- Pienessä yrityksessä omistaja-johtaja on yleensä tärkein asiakaspalvelija ja myyjä. Siksi kielitaidolla ja osaamisella on usein suuri merkitys.
- Yrittäjän tulee keskittyä liiketoiminnan (busineksen) hoitoon. Oheistyöt kannattaa antaa toisten ammattilaisten hoitoon.
 - Kirjanpito, palkkahallinto, julkiset ilmoitukset

Tuotto maksaa yrityskaupan ja luo omistajalle varallisuutta



Kauppahintaan vaikuttavia tekijöitä

- **Myytävään yritykseen liittyvät tekijät**
 - Kilpailukyky, asema markkinoilla ja korvattavuus
 - Fyysinen kunto (varallisuus, kiinteistöt, koneet, varasto, henkilöstö)
 - Varaston arvo ja kuranttius
 - Tuotto ja tuoton varmuus
 - Mitä myydään? Yhtiö vai vain liiketoiminta?
- **Yrityksen myyjään (yrittäjään) liittyvät tekijät**
 - Omistajan rooli yrityksessä ja myyjän tavoitteet
- **Ostajaan liittyvät tekijät**
 - Varallisuus, rooli yrityksessä ja muu liiketoiminta
- **Toimialaan ja markkinatilanteeseen liittyvät tekijät**
 - Myyntiajankohta ja rahamarkkinatilanne
 - Toimiala ja siihen kohdistuvat ulkoiset paineet
 - Yrittäjyyshalukkuus, myynnissä olevien vastaavien yritysten määrä

Hinnan määrittelyn ongelmia

- Yrityksen tuotosta ja omaisuudesta saadaan hintahaarukka, mutta:
- Jokainen yritys on yksilö, ei vertailtavuutta eikä markkinahintaa
- Virallinen tuloslaskelma kertoo harvoin koko totuuden (ymmärrä toiminnan tuotot ja kulut)
- Omaisuuden ja varaston arvottaminen (kuranttius) on vaikeaa
- Historiasta ennustaminen on vaikeaa tai mahdotonta
- Mikä on omistajan vaihtumisen vaikutus tulokseen?
- Jatkuvatko sopimukset tai muuttuvatko niiden ehdot ?
- Tuntemattomat riskit

Hinta on oikea kun

- A) Myyjä saa riittävän korvauksen luovuttamastaan tuotosta ja omaisuudesta
- B) Ostajalle yritys oltava kannattava sijoitus
- C) Yritystoiminnalla kyetään maksamaan kauppahinta ja rahoituskulut, ts. rahoittajan panos takaisin

yrityksen arvo on se, millä kauppa syntyy

Suomen Yrityskaupat

- Analysoi ja valikoi myyntikohteet
- Kartoittaa, minimoi ja ennalta ehkäisee riskit
- Laatii myyntistrategian (yhdessä myyjän kanssa)
- Valikoi ostajat ja myyntikohteet
 - Eniten käytetty internet-kauppapaikka
 - Eniten myyntikohteita, ostajaehdokkaita ja toteutuneita kauppoja
- Laatii sopimukset
- Auttaa ostajaa perustamaan yrityksen ja hankkimaan rahoituksen
- Auttaa yrityksen kehittämisessä

Suomen Yrityskaupat Lahti

Asko Virén

- Pääomasijoitustoiminnassa 1999 – 2007
 - Yhtiöiden ja niiden osien ostoja ja myyntiä
 - Yhtiöiden kehittämistyötä hallitustyöskentelyn kautta
- Yrittäjänä/osakkaana vuodesta 2002 alkaen
- Suomen Yrityskaupat –ketjuun syksyllä 2007 – liiketoimintakaupan kautta
 - Päijät-Häme, Kymenlaakso, Itä-Uusimaa

Toimisto:

- Kauppakatu 6 A, 4. krs, 15140 LAHTI (+ kotikonttori Myrskylässä)
- puh: 040 7630343, fax: 042 7630343
- Email: asko.viren@yrityskaupat.net