

Yrityskaupan muistilista

- * Yleisemmin yrityksen myyntiprosessi kestää noin 10 kuukautta, mutta hyvin usein se venyy yli vuoden mittaiseksi. Valitettavasti kaikkein yleisintä on, että yrityskauppa ei onnistu lainkaan tai yritys vain lopetetaan eikä sitä edes yritetä myydä.
- * Ainut keino nopeuttaa prosessia ja varmistaa kauppa on panostaa kauppaprosessiin niin rahallisesti, ajallisesti kuin asiantuntijatyönäkin. Ennen myyntiin laittamista olisi monessa yrityksessä paljon sellaista tehtävää, joka nopeuttaa ja varmistaa itse kauppaa mutta vie oman aikansa.
- * Ostajana kannattaa muistaa, että unelmafirma ei välttämättä satu kohdalle juuri silloin, kun sellaisen haluaisi ostaa. Tämänkin tavoitteen takia on nähtävä vaivaa.

- * Asiantuntijan tapaaminen säästää aikaa ja vaivaa, vähentää riskejä ja helpottaa päätöksentekoa jo siinä vaiheessa, kun yrityskaupasta vasta haaveillaan. Yleensä ensimmäiset keskustelut asiantuntijan kanssa ovat vielä ilmaisia.
- * Asiantuntija kykenee heti kertomaan, mikä olisi järkevin polku edetä, vai kannattaako suunnitelmaa lykätä tai haudata se kokonaan. Samalla saa tietää, mitä apua olisi tarjolla, tarvitaanko sitä ja mitä se maksaa. Asiantuntijakustannukset ovat vain joitakin prosentteja koko yrityskaupan arvosta, joten hyötysuhde on melkoinen.



Yrittäjät

POHJOIS-KARJALA

Laadi tietoa, vaadi tietoa

- * Kokoa kaikki yritystä koskevat voimassa olevat sopimukset, asiapaperit, pohjapiirustukset, tilinpäätökset yms. kolmelta viimeiseltä vuodelta yhteen mappiin, jos ne sinne mahtuvat. Yritystä ei voi myydä eikä sitä kannata ostaa, jos paperit eivät ole kunnossa.
- * Siinä missä myyjän kannattaa tarkistaa ostajan taustat, ostajan kannattaa tarkistaa myytävän yritykset kaikki tärkeimmät asiapaperit. Kauppaprosessissa ei kannata edetä yhtään pidemmälle, jos pyydettyjä dokumentteja ei toimiteta. Myyjän taas on syytä tietää, että aukot tiedoissa lisäävät ostajan riskiä ja vähentävät tämän halua ostaa yritys tai maksaa siitä pyydetty hinta.
- * Rahoittajan luona kannattaa käydä kysymässä mielipidettä siitä, löytyisikö ajatellulle kauppahihnalle rahoitusta ja millaista. Yrityskaupan rahoittaminen on huomattavasti vaikeampaa kuin esimerkiksi samanhintaisen asuntokaupan. Ennen tärkeiden tietojen luovutusta on syytä vaatia ostajaa allekirjoittamaan kunnollinen salassapitosopimus, jolla vähennetään vihamielisen yritysvakoilun riskiä.



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa

EU:lta

2007–2013



KETI



JOSEK
Joensuun Seudun Kehittämissyhtiö Oy



Yrittäjät

POHJOIS-KARJALA

Tee realistinen strategia

- * Ota selvää, mitä sinun tapauksessasi tarkoittaisi liiketoimintakauppa tai osakekauppa, mitä etuja, ongelmia, kustannuksia, veroja niihin liittyy ja miten kaupan rahoitus eri vaihtoehdoissa onnistuisi.
- * Teetä realistinen arvonmääritys, jossa on huomioitu, millainen ostaja luultavammin yrityksen ostaisi ja miten hän kaupan rahoittaisi. Epärealistisilla strategioilla ja arvonmäärityksillä voi helposti pilata koko kaupan mahdollisuuden.
- * Myyjän kannattaa muistaa, että ostajalla on yleensä aina vaihtoehtoja – ainakin olla ostamatta yritystä. Myyjällä sen sijaan on vain yksi kauppatavara. Jotta sen saisi myytyä, on toimittava viisaasti. Ostajia on harvoin jonoksi asti, ja epärealistisin vaatimuksin aloitettu myynti saattaa pilata myyntikohteen maineen pysyvästi.
- * Ostaja taas voi pilata keskusteluyhteyden myyjään tinkaamalla hintapyynnöstä ilman hyviä perusteluja. Ammattilaisten tekemät arvonmääritykset ovat perusteltuja laskelmia, eivät summittaisia arvauksia.



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa

EU:lta

2007–2013



Joensuun Seudun Kehittämissyhtiö Oy

- * Kauppakirjan pituus ei ole itseisarvo, mutta pääsääntöisesti jos sivuja on vähemmän kuin kuusi (tai harvalla rivinvälillä jopa pitemmästäkin), siitä varmuudella puuttuu turvallisen ja onnistuneen kaupan kannalta tärkeitä asioita.
- * Mitä kauppakirjan mukaan tapahtuu, jos kauppahintaa ei maksetakaan tai ostetut koneet eivät toimi tai ne eivät ole myyjän, vaikka niin piti olla? Tutki jokainen kauppakirjassa sovittu asia kysyen mitä tapahtuu, jos se ei toteudukaan, ja mitä kauppakirjan mukaan sitten tehdään.
- * Lisäksi sinun tulisi olla kohtalaisen varma, että ainakin kaikki tärkeimmät asiat ovat tulleet paperille ja ymmärrät, mitä ne käytännössä tarkoittavat. Ostajalla on selonottovelvollisuus ja myyjällä selonantovelvollisuus. Kaupassa ei ole kuluttajansuojaa, ja jälkikäteen on melko tehotonta vedota siihen, ettei ymmärtänyt, mitä sopimuksessa sanottiin.
- * Hyvä kauppakirja ehkäisee riitoja ennakolta ja ohjaa toimenpiteitä yllätysten sattuessa. Asiantuntijan apu on tässäkin varsin hyödyllistä.

Luovu oikeasti, ota haltuun oikeasti

- * Sopimuksen allekirjoituspäivä ja omistusoikeuden siirtymispäivä eivät useinkaan ole sama päivä. Ennen omistusoikeuden siirtymistä tai sen yhteydessä tehdään monesti mm. inventaareja, joiden perusteella kauppahintaa voidaan tarkistaa.
- * Kun omistus on vaihtunut, myyjän on syytä luopua toiminnasta oikeasti ja antaa tilaa jatkajalle. Näin on syytä toimia, vaikka kaupassa olisikin sovittu siirtymäajasta, jonka aikana myyjä on edelleen yhtiön käytettävissä. Siirtymäaika on tärkeä, mutta vielä tärkeämpää on todellinen haltuunotto, jolla yritys siirtyy ostajan käsiin.