



Ota mukaan tapaamiseen ainakin:

- pitkä tuloslaskelma ja tase kolmelta viime tilikaudelta
- mikäli uutta tilikautta on kulunut yli 5 kuukautta, ota myös uusimmat kuukausiraportit

Ota mukaan mielellään myös:

- yhtiöjärjestys, osakassopimus
- työsopimukset
- merkittävät vuokrasopimukset
- sopimukset asiakkaiden, palvelun tilaajien ja tavarantoimittajien kanssa
- kaikki muut asiakirjat, jotka vaikuttavat yrityksen toimintaan ja sen jatkajan asemaan.

”Työni omistajanvaihdosasiantuntijana sisältää yritystoiminnasta luopuvien yrittäjien, yrittäjäksi tähtäävien henkilöiden sekä yritystään yritysosstolla laajentavien yrittäjien neuvomista ja opastamista yrityskaupan polulla ja etenkin sen alkumetreillä. Kaiken tekemiseni tärkein tavoite on yritysten ja yrittäjien menestymisen sekä hyvinvointi.”

Ota
haltuun!

YRITYKSEN MYYNTI

 **Yrittäjät**

LAPPI

Marko Merkkiniemi
Ov-koordinaattori

marko.merkkiniemi@
yrittajat.fi

puh. 050 5511075

Neuvontapalvelu on kaikille alueen yrittäjille vapaa ja maksuton. Sen tarjoaa sinulle kaikkien Lapin kuntien ja Lapin Yrittäjien rahoittama ov-koordinaattorihanke.



Ota
haltuun!



YRITYKSEN
MYYNTI

1

TAPAAMINEN ASIAANTUNTIJAN KANSSA

Varaa tapaamiseen aikaa noin kaksi tuntia. Teemme silloin yhdessä hyvän kartoituksen tilanteesta. Kun tapaamme toimistollani Rovaniemellä Aittatie 3 osoitteessa, toimistomme edessä, tai takana on maksutonta tilaa autolle.

Mitä enemmän sinulla on aineistoa mukana, sitä nopeammin pääsemme eteenpäin.

Tapaamisen tavoitteena on muodostaa käsitys siitä, mitä myydään, kenelle, millä hinnalla ja milloin. Pyrimme tekemään yhdessä suunnitelman polusta kohti tavoitetta.

Tapaamisen tuloksena sinulla on tehtävälista. Keräämme siihen henkilöitä ja organisaatioita, joihin sinun kannattaa olla yhteydessä. Listalla on myös tapaamisia ja keskusteluita kumppaneiden, päämiesten, perheen ja jatkajaehdokkaiden kanssa sekä erilaisia päätösten ja luetteloiden tekemisiä.

Kun listan tehtävät on suoritettu, voimme siirtyä eteenpäin. Pallo on sinulla, joten pidä aktiivisesti yhteyttä minuun. Jos tehtävissä ilmenee ongelmia, älä epäröi soittaa, kirjoittaa tai tulla toimistolle kysymään. Monesti ongelma ratkeaa jo sillä, kun siitä puhuu.

2

VALMIINA MYYNTIIN

Yrityksesi myyntiä voidaan edistää julkisesti tai hiljaisesti.

Usein avuksi tarvitaan yritysvälittäjä ja aina oma kirjanpitäjäsi ja juristi.

On luonnollisesti parempi mahdollisuus saada mitä tahansa kaupaksi, jos käytössä on laaja verkosto ja näkyvyys.

Myyntiprosessi edellyttää sinulta aktiivisuutta ja myönteistä suhtautumista tiedon jakamiseen. Tarvittaessa teen kaikkien ostajaehdokkaiden kanssa salassapitosopimuksen, joten tiedon antaminen on turvattua. Kysymyksiin vastaaminen ja erilaisten raporttien antaminen ostajille on ainoa tie kauppaneuvottelujen mahdollistamiseen.

Yrityksen myyntiin liittyy useimmiten paljon tunteita ja sen vuoksi myyntiaika on yllättävän raskas. Näin etenkin, jos olet yrityksesi perustaja, tai jos urasi on kestänyt huomattavan pitkään. Kannattaa muistaa, että yhden asian loppuminen tarkoittaa uuden asian ja elämänvaiheen alkamista. Näköpiirissäsi on nyt aika, jolloin voit tehdä muita mieleisiä asioita.



OSTAJA ON LÖYTYNYT

Useimmiten käydään läpi monet neuvottelut monen eri ostajaehdokkaan kanssa. Jokaisesta neuvottelusta opit lisää, joten ne eivät ole koskaan hukkaan heitettyä aikaa.

On mahdollista, että olen mukana myös kauppaneuvotteluissa, mutta se ei ole välttämätöntä. Tehtäväni on saatella sinut tähän vaiheeseen saakka. Etsimme yhdessä sinulle ja yrityksellesi sopivat ja tarpeelliset kumppanit, joiden kanssa kuljet polun loppuun. Tällaisia ovat kirjanpitäjäsi, pankki, Finnvera, Välittäjä ja yritysjärjestelyihin rutinoitunut juristi.