



# OmistajaKS-koulutus

Ostajien ja myyjien  
kohtaaminen

21.3.2023

TULOS =  
JÄRJESTELYT  
PARTNERS



# Aikataulu

13.00-13:15	Orientaatio ja esittäytyminen
13:15-14:15	Yrityskauppaneuvotteluiden dynamiikka ja vinkkejä tehokkaaseen neuvotteluun
14:20-14:50	Erilaiset ostajat ja miten tavoitat heidät
14:50-15:30	Teaser, myyntiaineisto ja vinkkejä myyntiaineiston tekemiseen
15:30-16:00	Keskustelu, lukuvinkit ja yhteenveto

Voitte laittaa esityksen aikana chatiin kysymyksiä tai lähettää ne meille osoitteeseen

**[info@tulosjarjestelyt.fi](mailto:info@tulosjarjestelyt.fi)**

# Aloituskysymykset



- Onko teillä aiempaa kokemusta yrityskauppaneuvotteluista? Minkälaisessa roolissa?
- Mitä haluat oppia koulutuksessa?
- Oletko kokenut aiheeseen liittyen haasteita omassa työssäsi? Minkälaisia?

# Infoa koulutuksesta



**Koulutuksen sisältö:** vinkkejä neuvotteluun, keinoja löytää sopiva jatkaja, erilaiset kauppapaikat ja markkinointi, hyvän myynti-ilmoituksen sisältö

**Koulutuksen tavoite:** Koulutuksen jälkeen osallistujat osaavat antaa alkuvaiheen neuvontaa omistajille ostajien löytämiseksi ja avustaa alkuvaiheen neuvotteluissa.

**Opetustapa:** Osallistujille lähetetään ennen koulutusta ennakkotehtävä. Ennakkotehtävän tavoitteena on orientoida osallistujia tulevan koulutuksen sisältöön ja kartoittaa jos osallistujilla on erityisiä oppimistavoitteita. Ennakkotehtävään käytettävä aika noin 1 tunti. Ennakkotehtävän pohjalta koulutuksen sisältöä voidaan räätälöidä vastaamaan osallistujien oppimistavoitteita ja lähtötasoa.

Koulutus toteutetaan interaktiivisena luentokoulutuksena sisältäen osallistavia tehtäviä.

Kysymyksiä voi esittää lennosta tai laittaa Teamsin chatiin.

**Aineistot:** Koulutuksesta tehdään tallenne osallistujille.

# Tulosjärjestelyt - Tiimi



Mikko Leino

- OTM, KTM
- Mikolla on kokemusta yli 70 yrityskaupasta ostajana, myyjänä tai neuvonantajana.



Maija-Ilona Pekkanen

- LLM, GDLP (Rahoitus)
- Maija-Ilona on toiminut neuvonantajana lukuisissa yhtiö- ja liikejuridiikan toimeksiannoissa sekä yrityskaupoissa.



Mika Viitanen

- KTM
- Mika on työskennellyt pankeissa transaktiotiimien johtajana Lontoossa ja Suomessa ja hänellä on kokemusta kymmenistä yrityskaupoista- ja järjestelyistä

# Tulosjärjestelyt Partners



- Tulosjärjestelyt Partners Oy on itsenäinen yrityskauppojen asiantuntijayritys.
- Tarjoamme palveluita pienille ja keskikokoisille yrityksille ja tyypillinen asiakkaamme yrittäjävetoinen yhtiö.
- Yhtiön toiminta käynnistyi vuonna 2020 markkinoilla tunnistetusta tarpeesta tarjota pienten yritysten käyttöön ammattimaisia yrityskauppojen asiantuntijapalveluita.
- Toimimme osana Suomen Yrittäjien neuvontorinkiä yrityskauppakysymyksissä.
- Olemme mukana Lapin, Pohjois-Pohjanmaan ja Keski-Suomen ja Uudenmaan asiantuntijaverkostoissa.
- Toimimme asiakkaan neuvonantajana koko yrityskauppaprosessin ajan

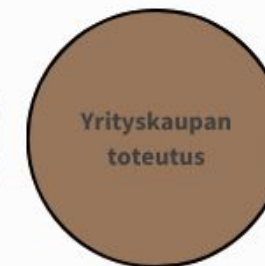
# Mihin koulutus sijoittuu yrityskauppaprosessissa



Myyjä



Ostaja



# Päivän keskeisimmät oppimistavoitteet

- Osallistuja osaa tukea onnistuneita yrityskauppaneuvotteluita
- Osallistuja osaa neuvoa ostajien löytämisessä
- Osallistuja osaa neuvoa myyntiaineiston laatimisessa





# Osa 1: Yrityskauppaneuvotteluiden dynamiikka ja vinkkejä tehokkaaseen neuvotteluun

# Lähtökohdat

- Erilaisia lähestymistapoja neuvotteluun
- Periaatteellinen neuvottelu
- Useimpien ammattimaisten M&A neuvottelijoiden käyttämä lähestymistapa



Millainen on hyvä neuvottelija yrityskauppojen asiayhteydessä?

# Hyvä yrityskauppa neuvottelija?



“I’m gonna make him an offer he can’t refuse”

TULOS =  
JÄRJESTELYT  
PARTNERS

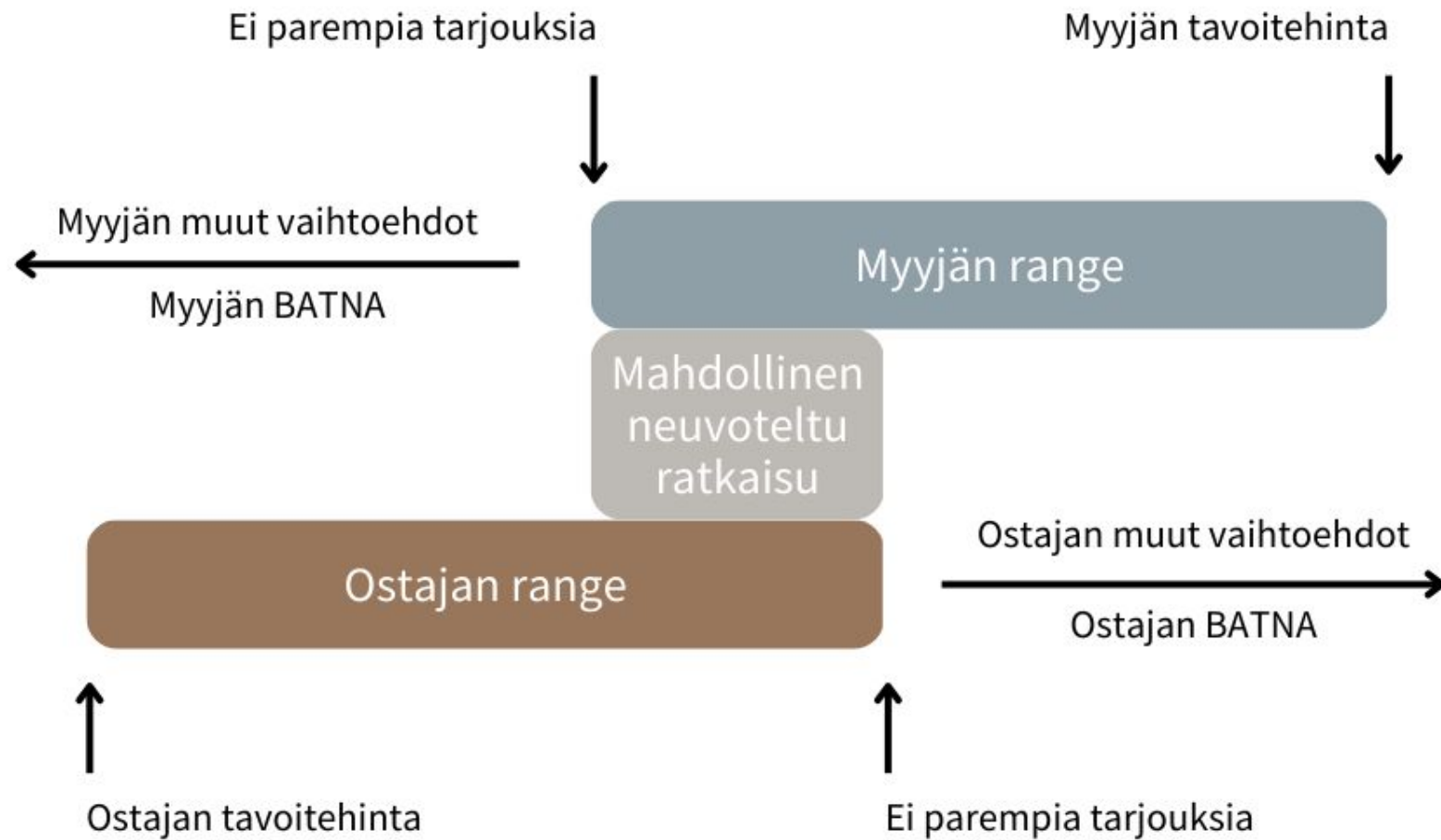
# Miksi dominointi ei toimi?

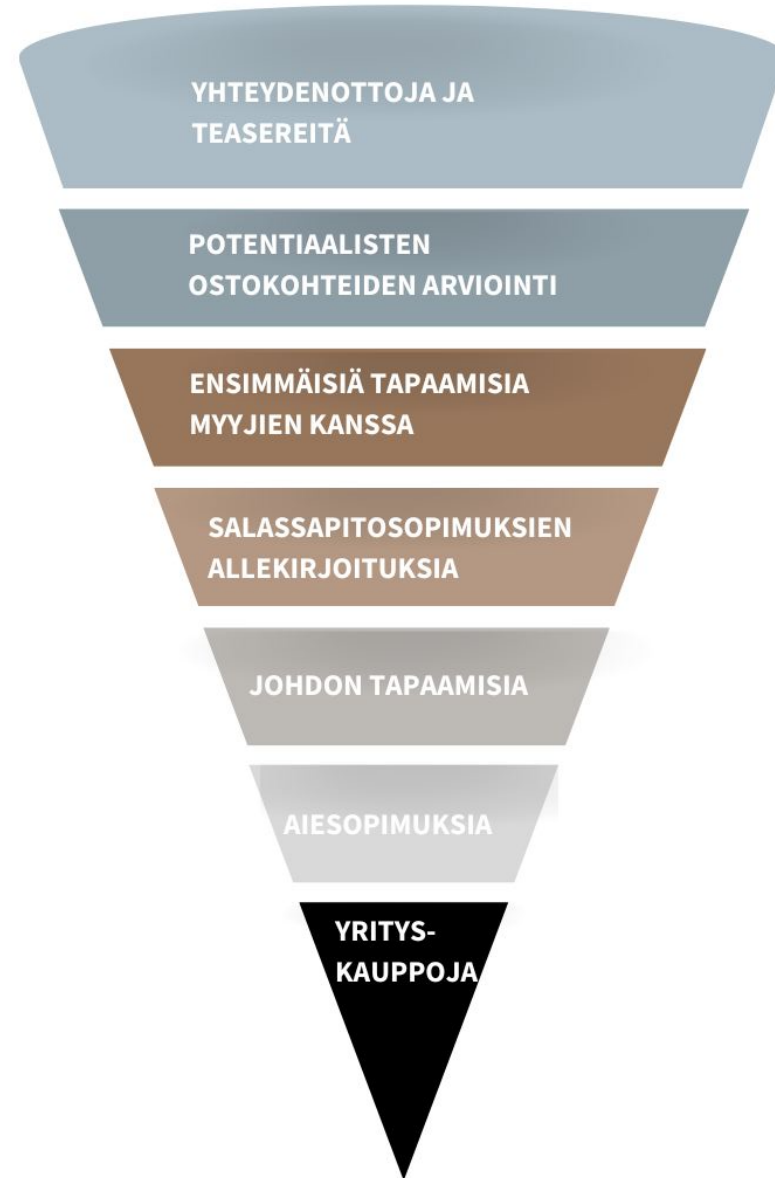


- Molempien osapuolten on suhteellisen helppo kävellä pois neuvottelusta
- Molemmilla osapuolilla on yleensä muita vaihtoehtoja
- Etenkin yksityishenkilöiden välisessä kaupassa luottamuksen merkitys korostuu
- Yleensä molemmilla osapuolilla on jossain määrin sama intressi

**BATNA**

**WATNA**





TULOS =  
JÄRJESTELYT  
PARTNERS

# Erota ihmiset ja asiat



- Yrityskauppaneuvotteluissa osapuolten intressit eroavat
- Kohtelemalla vastapuolta huonosti voi menettää monia mahdollisuuksia
- Myyjillä usein henkilökohtainen suhde
- Ostajilla paljon menetettävää
- Asioista voi olla kuitenkin eri mieltä
- “Kovat ammattineuvottelijat”



# Keskity yhteiseen tavoitteeseen asemien sijasta



- Vuosittain tuhansia yrityksiä lopetetaan, joista monelle olisi voinut löytyä jatkaja
  - Myyjä jää ilman rahoja
  - Ostaja menettää mahdollisuuden
- Moni myyjä ei saa yhtään vakavasti otettavaa ostajaehdokasta, koska kaupalle luodaan esteitä:
  - Ei anneta tietoa
  - Hinta
  - Vastapuolen ylenkatsominen
    - Case pääjohtaja



TULOS =  
JÄRJESTELYT  
PARTNERS

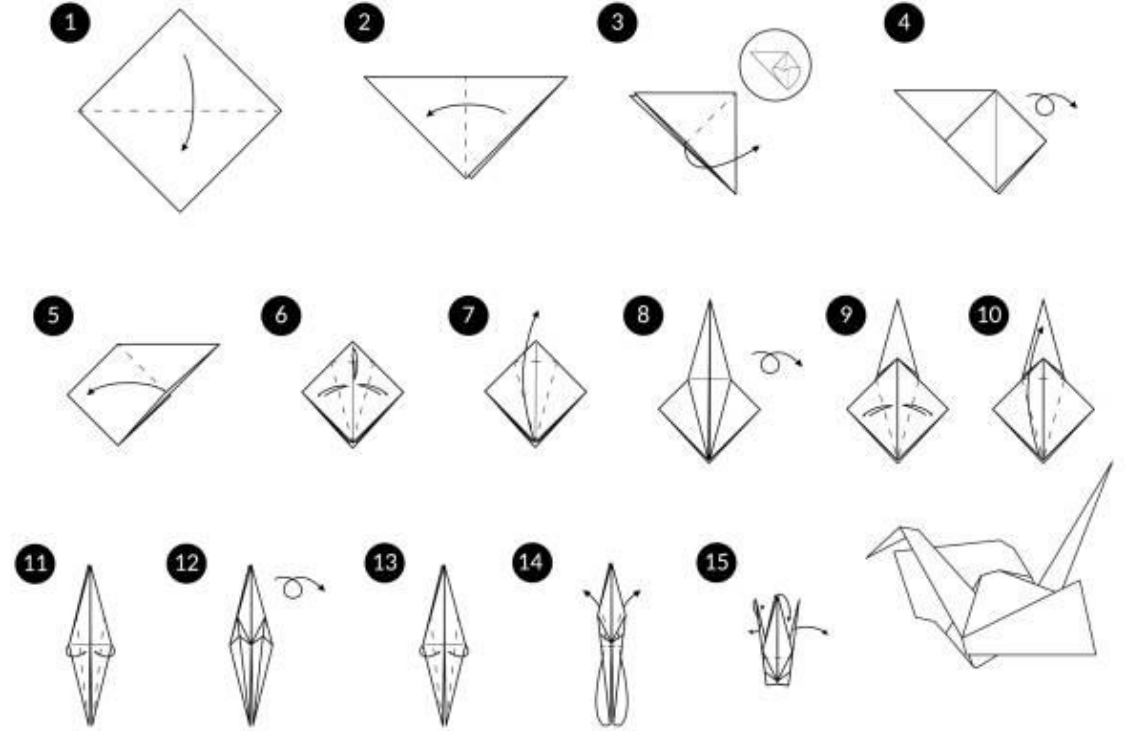


TULOS =  
JÄRJESTELYT  
PARTNERS

# Etsi avoimesti erilaisia ratkaisuja



- Kuuntele mikä on osapuolen huolenaihe
- Haltuunottovaihe
- Esimerkiksi riskien jakoa osapuolten välillä voidaan hallita monella tapaa
  - Kauppahinnan maksutapa
  - Sopimusjärjestelyt ja myyjä vakuutukset
  - Escrow tilit
  - Lisäkauppahinnat



TULOS =  
JÄRJESTELYT  
PARTNERS

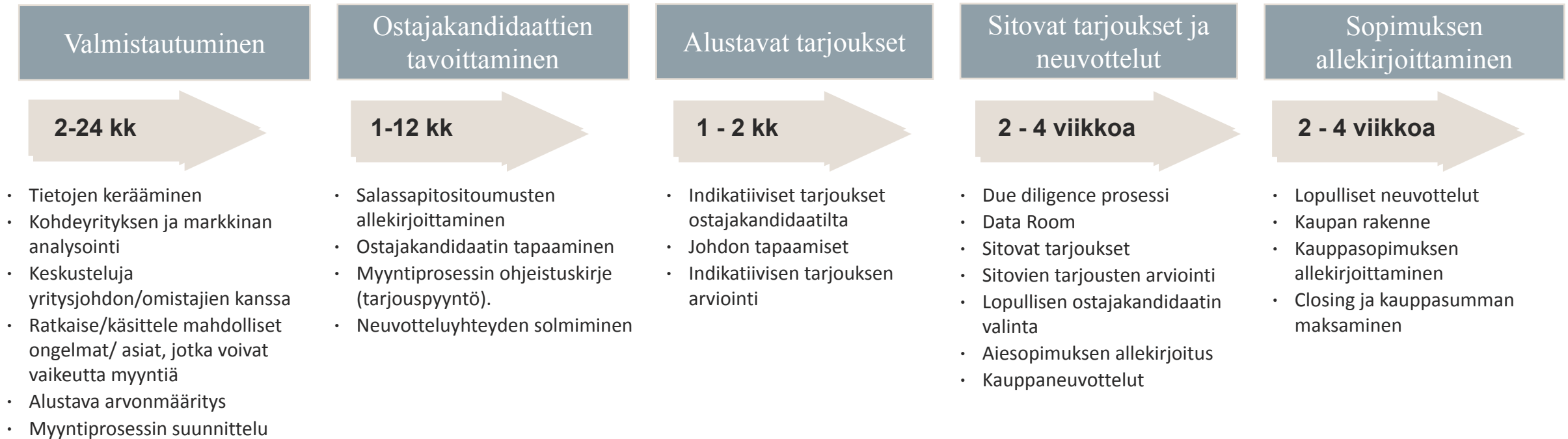
# Käytä objektiivisia kriteereitä

- Vakiintuneet markkinakäytännöt sopimuksissa
- Kauppahinta
- Muut asiat



## Osa 2: Ostajien ja myyjien kohtaaminen

# Esimerkki tyypillisestä myyntiprosessista ja vaiheiden kestosta





# Erilaisia ostajia



TULOS =  
JÄRJESTELYT  
PARTNERS

# Miten erilaisia ostajia kannattaa lähestyä?

- Kuluttajaostajat
- PK-Yritykset
- Pääomasijoittajat ja suuryritykset

# Erilaisia kauppapaikkoja

- Ilmaiset kauppapaikat
  - Paikalliset yrittäjäjärjestöt
  - Kuntien kehitysyhtiöt
  - Omistajanvaihdoshankkeet
- Kaupallisten toimijoiden verkkosivut
  - Tavoittavuus vaihtelee laajasti
- Ilmoitussivut esimerkiksi Yrityspörssi
- Omistajanvaihdostapahtumat
- Katso laajempi listaus eri myyntipalstoista:
  - <https://tulosjarjestelyt.fi/myytavat-yritykset/>



# Osa 3: Myyntiaineisto

# Hyvä myyntimateriaali



- Luo ensivaikutelman yrityksestä ja liiketoiminnasta
- Auttaa ostajaa nopeasti ymmärtämään onko tämä häntä kiinnostava kohdeyritys
- Auttaa rakentamaan luottamusta ostajan myyjän välille
- Kertoo objektiivisesti tosiasiat: mieluummin faktoja kuin kuvailuja

# Teaser



- Yleensä anonyymi
- Suppea aineisto
- Ostajaehdokka saa nopeasti käsityksen mistä kyse
- Voidaan laittaa myyntipalstalle tai lähettää suoraan ostajalle
- Salassapitosopimus

# Myyntiaineisto



- Mistä materiaaleista myyntiaineisto koostuu
  - Yleensä vähintään tilinpäätökset
  - Kuvaus liiketoiminnasta
- Mitä tietoja yrityksestä voi antaa ostajaehdokkaille?
- Mitä myynti-ilmoituksessa ja myyntiaineistossa tulisi kertoa yrityksestä?
  - otsikointi
  - toimialan ja toiminta-alueen tunnistaminen
  - kaupan kohteen määrittely ja kaupan rakenne
  - tulevaisuuden tulospotentiaali
  - maantieteellinen sijainti
  - toimitilat
  - myynnin syy

# Vinkkejä aineiston tekemiseen



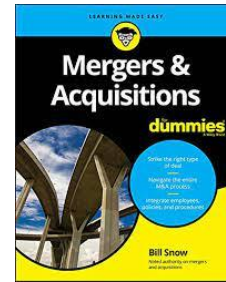
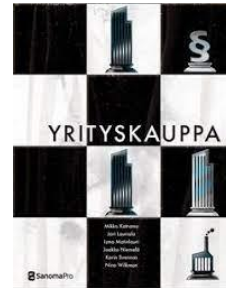
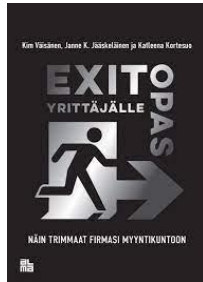
- Katso mallia muista saman alan yritysten ilmoituksista
- Pyydä jotain ulkopuolista lukemaan
- Käytä tarvittaessa oikolukijaa
- Käytä tarvittaessa graafikkoa tai esimerkiksi mainostoimistoa
- Ostajat pyytävät tarvittaessa lisätietoja



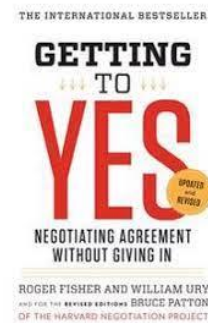
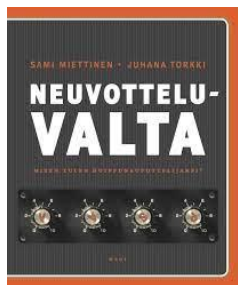
# Vinkkejä, jos haluat syventää omaa osaamistasi

## Yrityskaupat:

[www.tulosjarjestelyt.fi](http://www.tulosjarjestelyt.fi)



## Neuvottelu:



TULOS =  
JÄRJESTELYT  
PARTNERS



# Kertausta päivän teemoista.

- Palautetta
- Kysymyksiä



# Kiitos!

[www.tulosjarjestelyt.fi](http://www.tulosjarjestelyt.fi)

TULOS =  
JÄRJESTELYT  
PARTNERS



**OmistajaKS –**  
omistajanvaihdoksista  
elinvoimaa



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020