

# OmistajaKS-koulutus yrityksen myyjille

## Jakso 4.



Jan von Bonsdorff



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

31.8.2023



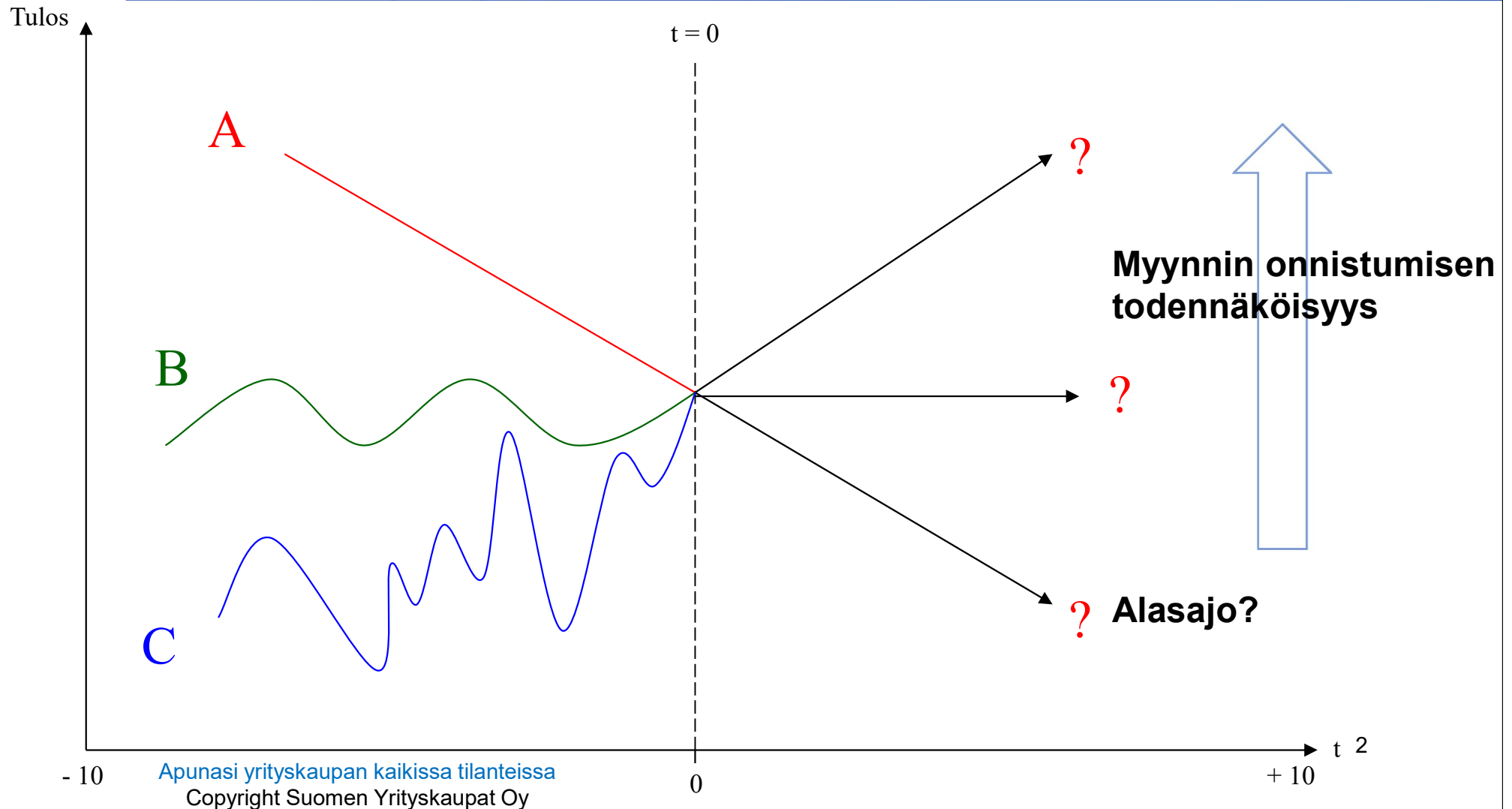
**OmistajaKS –**  
omistajanvaihdoksista  
elinvoimaa



Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020



# Tulevaisuuden (kehitys)mahdollisuudet oleellista yrityksen myytävyydelle





SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
www.yrityskaupat.net

## Mitä 3. osiosta jäi käteen tai mietityttämään?

---

- Saitko arvonnäilyksen laskettua?
- Kysymyksiä tai kommentteja yrityksen kehittämisestä?
- Saitko uusia ideoita kehittämisestä?
- Kehittämisen ja mahdollisuuksien merkitys yrityksen myytävyydelle



OMISTAJAN  
VAIHDOS  
FOORUMI

**SYVL**  
Suomen Yritysvälittäjien Liitto



Kasvu  
Open®



mikroyritysten  
firmakauppa.fi

perustayritys.fi

## Koulutuksen rakenne

---

- 1. Yrityskaupan perusteet ja valmistautuminen
- 2. Liiketoiminnan ja yrityksen arvo
- 3. Kertaus yrityksen arvo ja Yrityksen kehittäminen
- 4. **Ostajan etsiminen, neuvottelut, due dilligence**
- 5. Yrityskauppasopimukset, yrityksestä irtautuminen + aikaa askarruttaville asioille ja kysymyksille



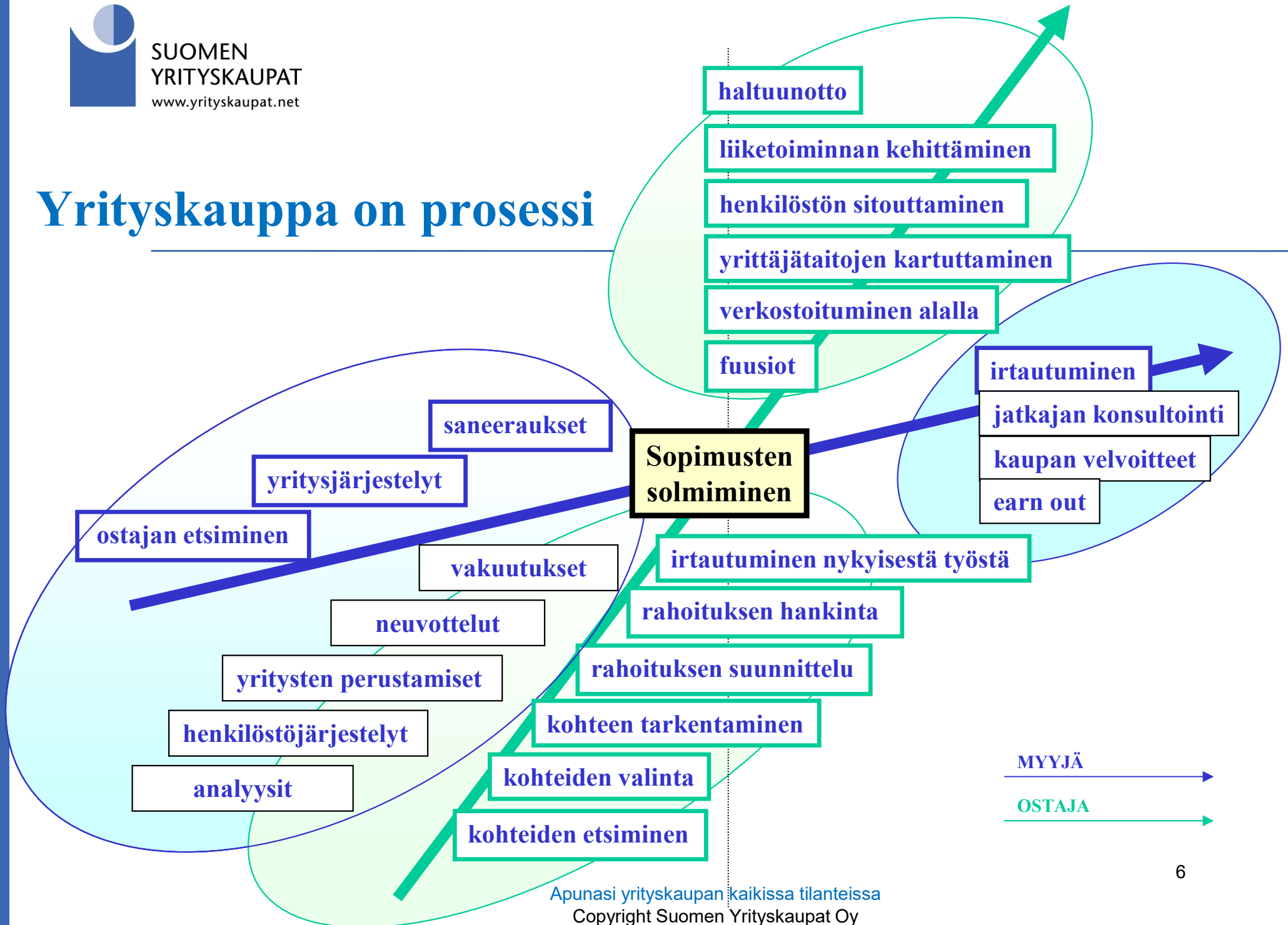
SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

---

# Yrityksen myyntiprosessi



# Yrityskauppa on prosessi



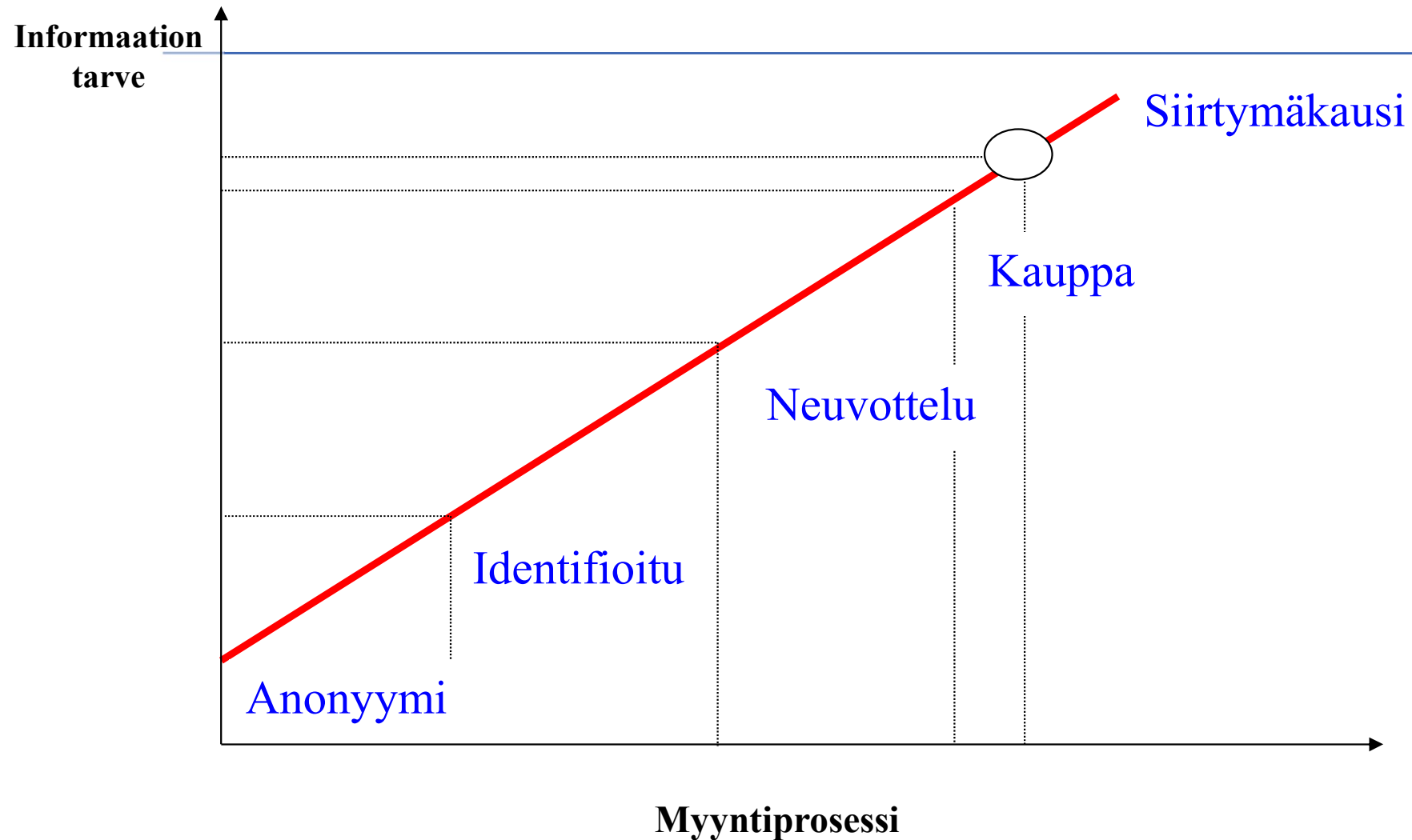


## Myyntiprosessin vaativuus helposti aliarvioidaan

- Henkisesti vaativa prosessi, koska usein neuvottelut jossain vaiheessa katkeavat ja aloitettava alusta
- Päivittäisessä liiketoiminnassa ostaa yleensä yhden hyödykkeen kerralla
- Yrityskaupassa
  - Koneet ja kalusto
  - Vaihto-omaisuus
  - Kiinteistöt
  - Muut varallisuuserät
  - Historia
  - Ja tärkeimpänä **tulevaisuus**



# Informaation tarve kasvaa myyntiprosessin edetessä





## Anonyymi -vaihe

---

- Anonymiteetin merkitys riippuu liiketoiminnan luonteesta
  - Asiakassuhteiden jatkuvuus
  - Levottomuus työntekijöissä
- Halutaan välttää yrityksen tunnistettavuus, mutta herättää potentiaalisen ostajan huomio
- Riittävät tiedot
  - Toimiala
  - Sijainti
  - Kokoluokka
  - Hintaluokka

Esim. Tilitoimisto Keski-Suomessa. Liikevaihto 200.000-300.000 euroa.  
Henkilömäärä 4. Hintapyynti liiketoimintakauppana 150.000 euroa.



## Anonyymi -vaihe

- Ilmoituksen näkyvyyttä ja kiinnostavuutta voi mahdollisesti parantaa
  - Tiivis ja kuvaava otsikointi
  - Oikaistu kannattavuus vs hintapyynti
  - Hinta vs substanssi
  - Kuvat
  - Tulevaisuuden mahdollisuudet
  - Toiminnan siirrettävyys
  - Haltuunotettavuus
  - Hakusanat
  - Myynnin syy esim. eläköityminen
  - Omat vai vuokratilat
- Tärkeintä kuitenkin realistinen kuva -> **kysyjien laatu, ei määrä**

## Identifiointi -vaihe

---

- Tyypillisesti salassapitosopimusta (osio 5.) vastaan annettavat tiedot, joiden perusteella ostaja pystyy arvioimaan soveltuuko yhtiö hänelle ja onko edellytyksiä jatkaa neuvotteluvaiheeseen (hintakäsitys)
- Annettavat tiedot
  - Yrityksen yksilöivä tieto
  - Myynnin kannalta oleelliset perustiedot mm. liiketoiminnan peruslogiikan ymmärtämiseksi (myyntiesite)
  - Hintapyynnin perustelut (oikaistu kannattavuus ostajalle)
  - Lyhyet tulos- ja taselaskelmat (pitkät harkiten)
  - Pääpiirteissään kauppaan kuuluvan omaisuuden sisältö esim. kone- ja kalustoluettelo, kiinteistöjen perustiedot tai arviokirja



## Myyntiprosessi; Valmistelu

### **MATERIAALIN KERUU**

- perustiedot
- liiketoiminnan kuvaus (historia, nykyisyys ja tulevaisuus sekä edellytykset)
- myyjien taustat
- tilinpäätökset
- sopimukset
- toimipaikkaluettelo
- rekisterimerkinnät

### **MATERIAALIN KERUU**

- kaupparekisteritiedot
- yhtiöjärjestys
- Yrityskiinnitysmerkinnät
- Piilevät vastuut
- vastuuhenkilöt ja nimenkirjoittajat
- luottotietoraportti

### **MYyntIIN LAITTO**

- liitteiden tarkastus
- hinnoittelun tarkastus
- markkinointisisällön tarkastus
- markkinointitavan suunnittelu
- myyntistrategia

### **MATERIAALIN VALMISTUS**

- analyysit (arvonmääritys)
- myyntihintapyyntöjen määrittäminen
- rahoituslaskelma
- Esitteet (myyntiesite)
- Ostajaprofilointi



## Myyntiprosessi; Toteutusvaihe

### **MYYNTITYÖ**

- julkaisu valittuihin myyntikanaviin
- suorat kontaktit potentiaalsiin asiakkaisiin
- materiaalin toimitus ostajille
- Lisätietopyyntöihin vastaaminen
- Ostajien informointi

### **NEUVOTTELUVAIHE**

- hinnan perustelu
- maksuehdot
- rahoitusvaihtoehdot
- kauppakohteen tarkentaminen
- sopimuslaadinta
- aikataulu
- sopimuksen yksityiskohdat,
- kohteen rahoitus-, takaus- ja vakuutusjärjestelyt

### **SIIRTYMÄKAUSI**

- Ostajalle annettava tuki
- Osaamisen ja tiedon siirto
- Avustaminen liiketoiminnan katkeamattomuudessa

### **TOTEUTUSVAIHE**

- sopimuksen ratifiointi
- maksutapahtumat
- omistus- ja hallintaoikeuksien siirrot
- YT-menettely
- haltuunotto



## Myyntiprosessissa oleellista

---

- Tiedosta ja ennakoi myyntiprosessin vaiheet
  - Valmistele tarvittavat tiedot ja materiaalit etukäteen
- Myynnin käynnistyttyä varaa aikaa ja palvele ostajan tarpeita nopeasti ja laadukkaasti
  - Kyseessä on suurin yksittäinen kauppa!
- Muista pitää kuitenkin huoli liiketoiminnasta!



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

---

# Ostajan etsiminen



# Vajaa puolet tulee lopettamaan suunnitelmallisesti tai pakosta

## ■ Lopettaa suunnitellusti

- Ei tunnistettavaa myytävää  
-> Alasajo

Varmuus

- Sukupolvenvaihdos
  - Osuus pienenemässä

## ■ Etsii ulkopuolista ostajaa

- Ei löydetä jatkajaa -> Alasajo

- Ulkopuolinen ostaja
  - Löytää jatkajan

Jatkuvuus





# Realistinen myynnin onnistumistodennäköisyys

## Suomen jakaantuneisuus jatkaa kasvua

Kiinnostavuus

Kiinnostava toimiala ja yritys

"Keskiverto"

JKL, 1-3v

"60-  
70"%?

"Heikko"

Sijainti

Pieni muuttotappioalue

Kasvukeskus Pääkaupunkiseutu



## Kanavia potentiaalsiin ostajiin

### Omat verkostot

- Lähipiiri, tuttavat, työntekijät, muut verkostot ja sidosryhmät

### Puskaradio

- pankinjohtajat, lakimiehet, vakuutusmiehet, tilintarkastajat, tilitoimistot, konsultit, projektien vetäjät, yrityskummit, yrittäjäkollegat

### Ilmoituspalstat

- sanomalehdet
- internet; yrityspörssit + vastaavat ilmoitussivustot

### Yritysvälittäjät ja julkiset

- Yksityiset yritysvälittäjät päätoimiset n.30-40 yritystä, sivutoimisia ja isommille yrityksille corporate finance-yritykset
- Julkiset toimijat, kehitysyhtiöt, jotka pitävät rekistereitä ostajista

### Suorakontaktit

- Kontaktin ottaminen suoraan potentiaalisiksi ostajiksi arvioituihin yrityksiin



## Passiivinen ostajan odottelu vai aktiivinen etsintä?

- **Passiivisessa** ”odottelussa” odotetaan, että ostaja ottaa suoraan yhteyttä tai myynti-ilmoituksen kautta, jolloin voidaan aloittaa neuvottelut.
- Huom! Jos tyypillisesti tarvitaan 30-50 alustavasti kohdetta harkitsevaa potentiaalista ostajaa, niin 1 kontakti kuukaudessa vielä nopeasti 3-5 vuotta
- Jos todennäköisin ostaja on yksityishenkilö, joka ei ole profiloitunut ostajarekistereihin, niin tavoittaminen on erittäin haasteellista, koska hakeminen voi olla hyvinkin passiivista ja markkinoinnin osua juuri nenän eteen oikeaan aikaan ja paikkaan
- **Aktiivisessa** etsinnässä joko itse tai asiantuntija-avulla etsit aktiivisesti ostajaa
- Aktiivisessa etsinnässä hyödynnetään mm. hakijarekistereitä suoramarkkinointiin
- Aktiivinen etsintä yleensä tehokkainta, kun todennäköisin ostaja on profiloitavissa oleva yritys, joihin voidaan kohdentaa suoramarkkinointia



## Esimerkkejä löytää ostaja

---

- Ilmoituspalstat (ostajien ostoilmoituksia)
  - [www.yritysporssi.fi](http://www.yritysporssi.fi)
  - [www.firmakauppa.fi](http://www.firmakauppa.fi)
  - Alueelliset hankesivustot?
  
- Yksityiset yritysvälittäjät. (profiloidut hakijakannat)
  - [www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)
  - [www.suomenyritysmyynti.fi](http://www.suomenyritysmyynti.fi)
  - Kouluttajalta saa pitkän listan alan yrityksistä
  - Huom! Toimijoiden toimintamallit poikkeavat toisistaan.
  - Toiminta ei ole luvanvaraista tai valvottua. (myös epäeettisiä toimijoita)



## Suorakontaktointi yrityksiin

---

- Yritysostajia voidaan profiloida suorakontaktointiin
  - Toimialan mukaan
  - Sijainnin perusteella
  - Kannattavuuden ja varallisuuden perusteella (ostokykky)
  - Ostotodennäköisyyttä voi lisätä, jos yrityksellä jo valmiiksi useampia toimipisteitä
  - Potentiaalia voi lisätä, jos laajentaa kriteereitä mm. sivuaville toimialoille, mutta samalla osumatarkkuus heikkenee.
  - Huom. Yritysten todelliset toimialat voivat poiketa rekisteritiedoista



## Yritystajien hakuvälineitä

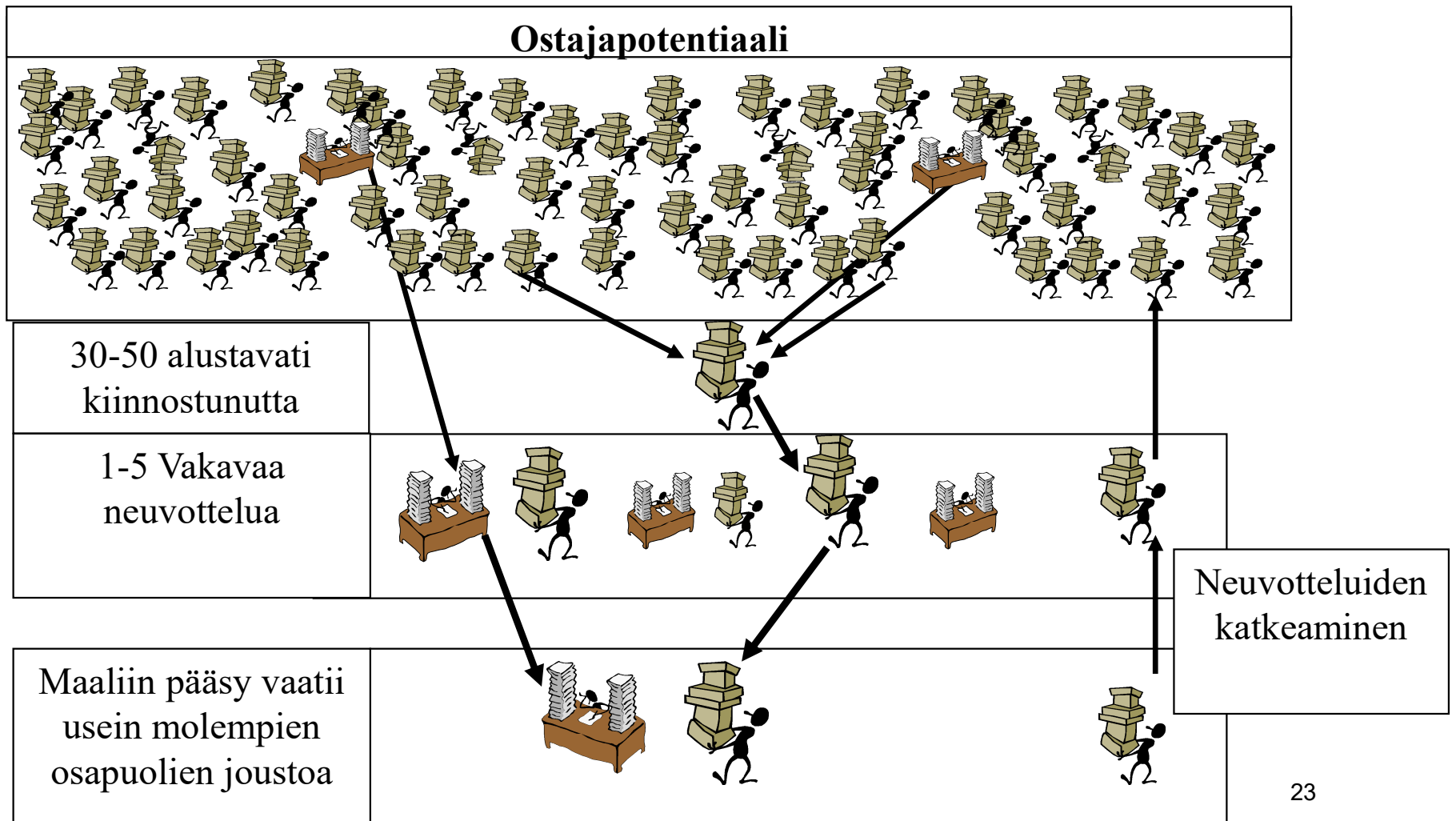
---

- Soveltuvuuden arviointi, kun yritys tiedossa
  - Yleiset toimiala ja taloustiedot esim. [www.finder.fi](http://www.finder.fi),  
[www.asiakastieto.fi](http://www.asiakastieto.fi)
- Hakukriteereillä etsiminen
  - Paljon erilaisia maksullisia hakemistoja. Esim. [profinder.fi](http://profinder.fi),  
[www.taloustutka.fi](http://www.taloustutka.fi), [www.almatalent.fi](http://www.almatalent.fi)
  - Hakuja voi tehdä alueittain, toimialoittain sekä yrityksen lukuihin perustuen.
  - Kouluttajalta voi avustaa ns. pitkän listan etsimisessä määrittelemilläsi kriteereillä

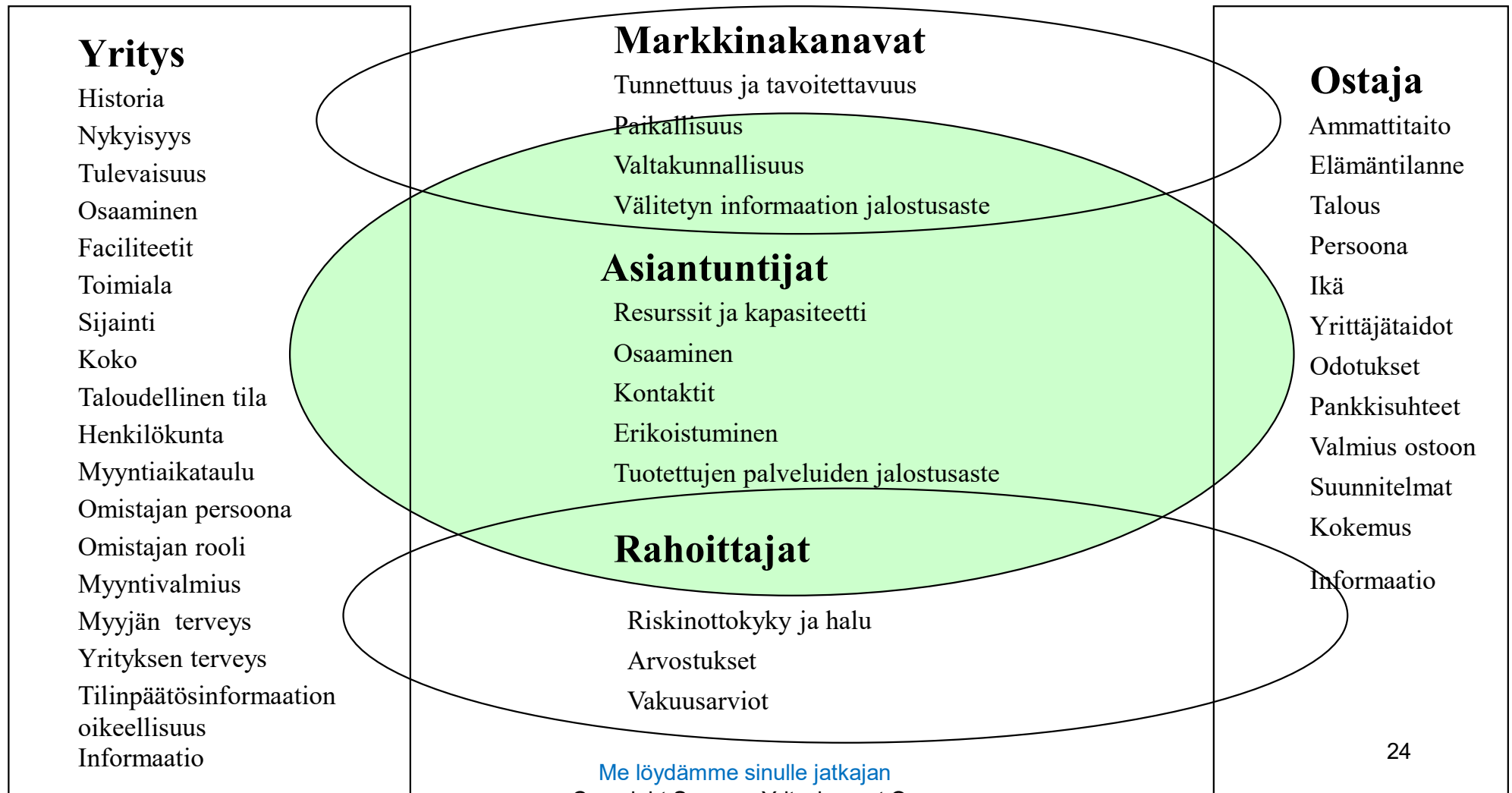
Katsotaan pari esimerkkiä



# Myynnin onnistuminen on yleensä pienten todennäköisyyksien peliä ja lopulta osin sattumaa?



# Yrityskauppa vaatii useiden palasten osumisen kohdalleen





# Osaatko kertoa yrityksesi tarinan ostajalle?

## Oma käsitys vs ostajalle välitettävä; Case Puttipaja

1. Kilpailukyky
2. Asema markkinoilla
3. Tilojen kunto ja riittävyys
4. Kaluston kunto, riittävyys ja ennustettu kesto
5. Sijainti
6. Tunnettuus, nimi, maine
7. Historia
8. Näytöt
9. Tehdyt panostukset ja niistä odotettava tuotto
10. Tuloskehityksen suunta tai vaihtelut
11. Liikevaihdon kehityksen suunta ja vaihtelut
12. Velkaantumisen kasvu tai väheneminen
13. Tiedossa olevat vastuut tai takaukset
14. Myyntisaamiset määrä ja varmuus
15. Ennusteiden tai odotusten merkitys arvoon
16. Näkymät
17. Hallinto ja organisaatio
18. Myynti-, hankinta- tai jakeluorganisaatio
19. Oikaistun tuloslaskelman vaikutus
20. Osaaminen
21. Asiakasmäärä
22. Asiakasriippuvuus
23. Asiakaspysyvyys
24. Tuotteet
25. Patentit, oikeudet, lisenssit
26. Myytävä osuus yhtiöstä
27. Tuotanto
28. Toimitukset
29. Hankinnat
30. Tekninen taso
31. Likvidit varat
32. Ylimääräinen varallisuus



# Osaatko kertoa yrityksesi tarinan ostajalle?

## Oma käsitys vs ostajalle välitettävä; Case Puttipaja

---

- 33. Tuotantoon osallistuva varallisuus
- 34. Toiminta konsepti
- 35. Sisäinen toimintatapa, tehokkuus
- 36. Kulurakenne
- 37. Yritysvarallisuus rahoituksen vakuutena
- 38. Varaston kuranttisuus ja koko
- 39. Vastaava yrityksen perustamisen helppous,
- 40. Ero vastaava yrityksen perustamiskustannuksiin
- 41. Alalle tulon helppous
- 42. Toiminnan selkeys
- 43. Odotettavissa olevat ulkoiset uhat
- 44. Kirjanpitomateriaali, yhtiön hallintomateriaali ja toimintatapa
- 45. Varallisuus, substanssi tai velkaisuus
- 46. Käyttöpääoman riittävyys, kassa
- 47. Tuloksenteekokyky
- 48. Myyntikate
- 49. Tuloksenteekovarmuus
- 50. Yhtiön riippumattomuus myyjästä
- 51. Myyntiaikataulu
- 52. Potentiaaliset ostajat, myynnin todennäköisyys
- 53. Ostajaprofiili ja varallisuus
- 54. Kausivaihtelut ja markkinatilanne
- 55. Toimialan näkymät ja tilanne
- 56. Kilpailu tai sen uhka
- 57. Tuotteiden säilyvyys, vaihtuvuus
- 58. Toimialalla ennakoituvat muutokset
- 59. Luvanvaraisuus, viranomaisvalvonta
- 60. Vastaavien yritysten määrä markkinoilla
- 61. Verotus
- 62. Yhtiön osakekannan myynti
- 63. Liiketoiminnan myynti
- 64. Rahoittajien suhtautuminen



## Erilaiset ostajaryhmät

---

### Yksityishenkilöt

- uusi yrittäjä
- kokenut yrittäjä
- Sijoittaja

### Heti tunnistettavat

- perheenjäsen
- työntekijä
- Osakas

### Yritykset

- laajentava yritys
- sijoittaja
- suuri yritys
- kilpailija



## Potentiaalisten ostajien maksukyky ja -halu voi vaihdella

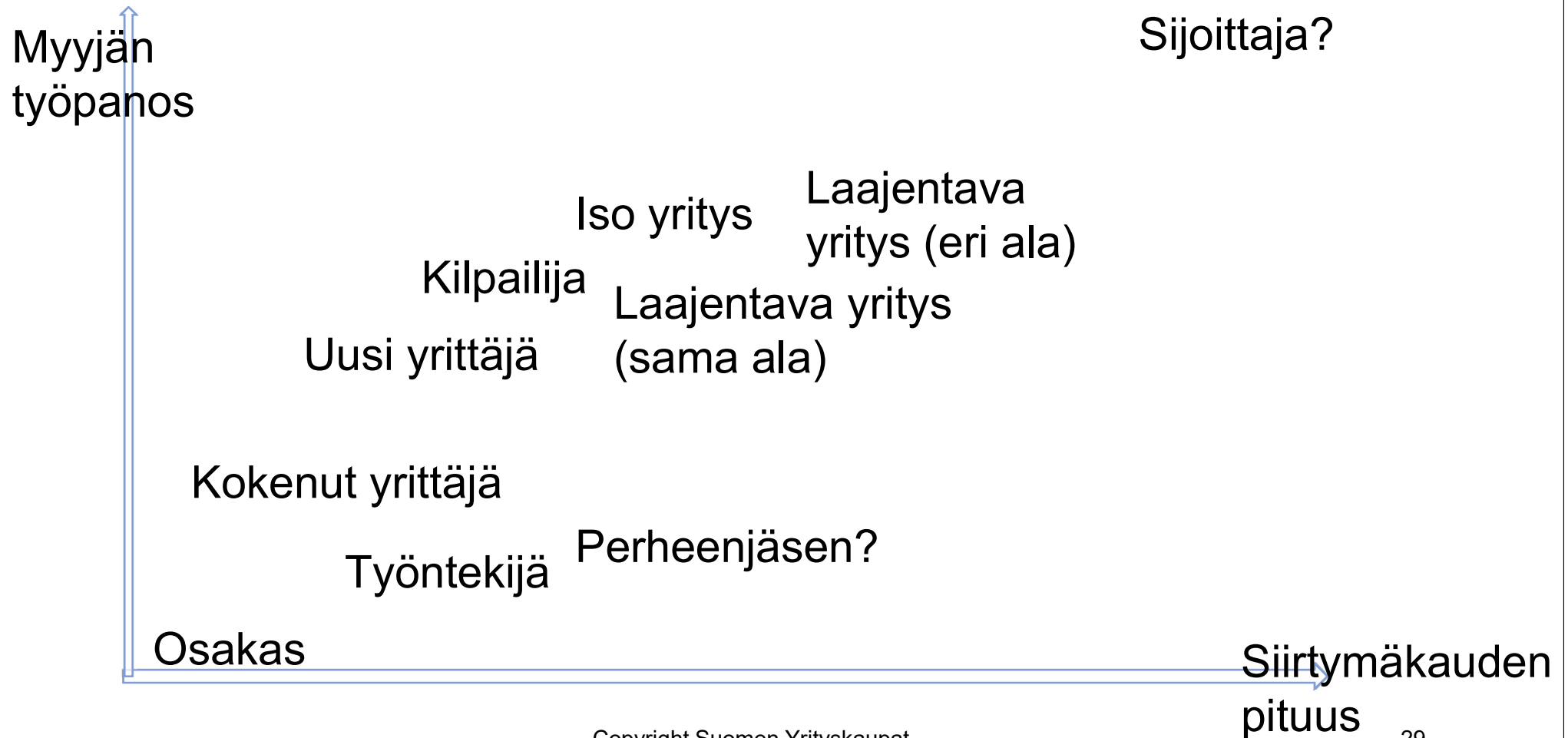
Kauppahinta





## Erilaisilla ostajilla voi olla erilaisia vaatimuksia myyjälle

-Yritysostajalle avainhenkilön rekrytointi usein suurin kysymys





## Esim. onnistunut myyntiprosessi lukuina

---

- Omia metallituotteita valmistava yhtiö Keski-Suomessa
  - Liikevaihto 940.000 euroa
  - Myyntiaika 5 kuukautta
  - 1238 kontaktia nettisivujen kautta
  - 61 tehtyä NDA:ta
  - 3 tarjousta, joissa tarjouserona 42%
  - Käytetty työaika noin 160 tuntia
  - Ostaja pitkään toiminut metallialan yritys Pirkanmaalta

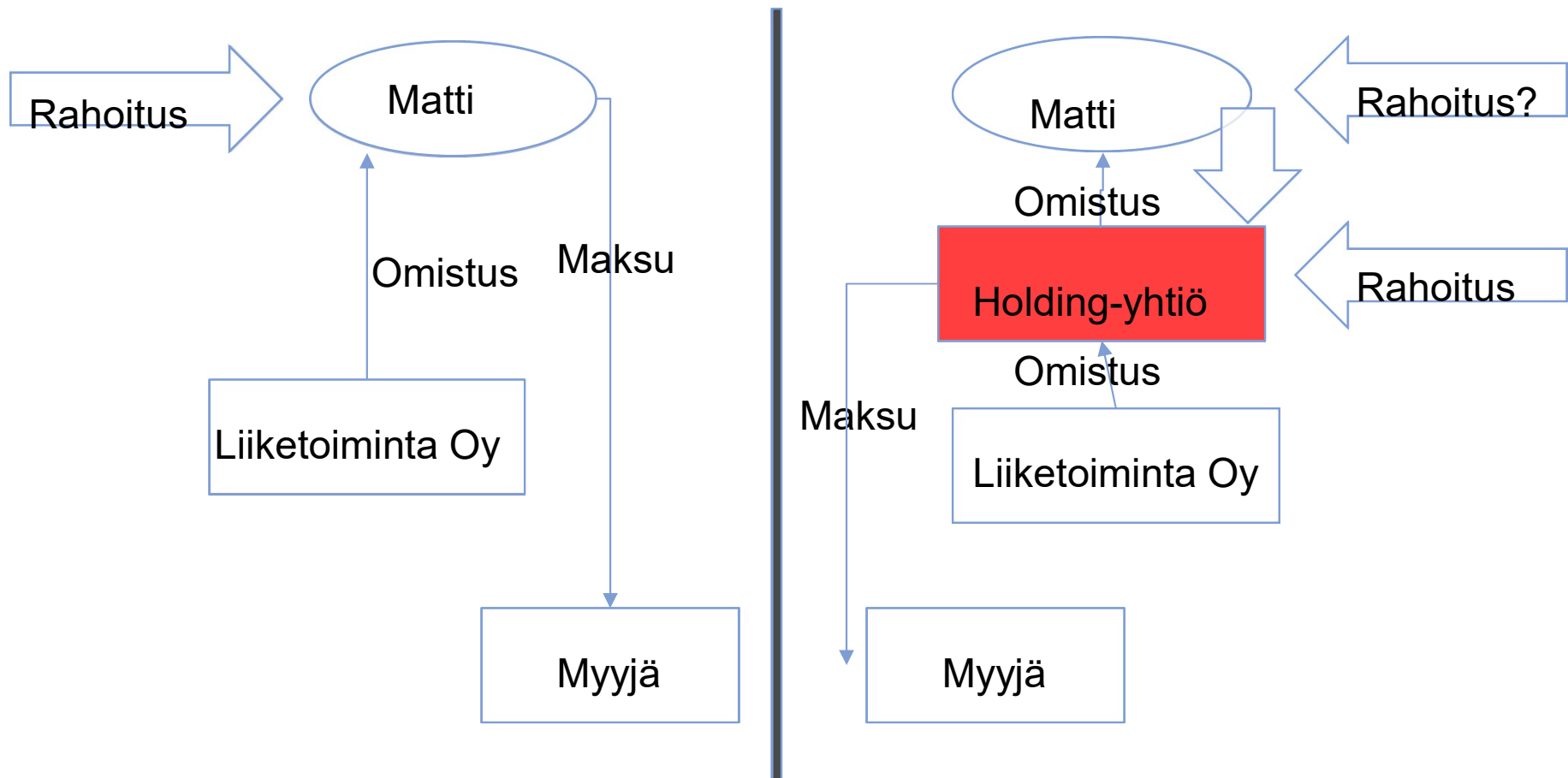


SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

---

# Hyvä ymmärtää ostajan rahoitus ja mahdollisuudet

## Rakenteen vaikutus ostajan maksukykyyn osakekaupassa







## Liiketoimintakaupan rakenteella vaikutusta ostajan kassavistaan ja myyjän verotukseen

VASTAAVAA	A	B	C
Aineettomat hyödykkeet 20%	50	0	200
Aineelliset hyödykkeet			
0 % Maa- ja vesialueet	20		
4 % Rakennukset ja rakennelmat	80		
20 % Koneet ja kalusto	50	50	50
Muut aineelliset hyödykkeet			
0 % Sijoitukset		100	
Pysyvät vastaavat yhteensä	200	150	250
Vaihto-omaisuus			
Varasto, raaka-aineet, keskeneräiset	100	150	50
Arvopaperit	0	0	0
<u>Vaihto-omaisuus yhteensä</u>	<u>100</u>	<u>150</u>	<u>50</u>
<u>Yhteensä</u>	<u>300</u>	<u>300</u>	<u>300</u>
<u>Poistot</u>	<u>-23,2</u>	<u>-10</u>	<u>-50</u>
<b>Verovaikutus 20% kassaan</b>	<b>4,6</b>	<b>2,0</b>	<b>10,0</b>

- Huom! Kassavirran riittävyys oleellista kaupan maksussa!

## Miten rahoittajat arvioivat yrityskauppaa ja ostajaa

- Menestymisedellytykset
  - Ostajan **osaaminen** (voi paikata osittain **myyjän tuella**). Oleellista kuitenkin ostajan sopivuus yrittäjäksi ja jatkajaksi ->tausta ja suunnitelmallisuus (hyvällä liiketoimintasuunnitelma voi parantaa mahdollisuuksia)
  - Ostajan yrittäjäyys- ja johtamiskokemus
  - Ostettavan ja ostajayrityksen ikä, kannattavuus ja toimiala
  - **Myyjän osallistuminen kauppaan (rahoitus ja siirtymäkausi)**
    - **Myyjän sitoutuminen rahoittajalle hyvä merkki**
    - **Myyjä voi antaa maksuaikaa -> pienempi rahoitustarve tai antaa osan kauppahintaa vakuudeksi**
  - Rahoitusrakenne
- Rahoittajalle negatiivisia tekijöitä
  - Toimialan kova kilpailutilanne
  - Liian korkea arvostus = hinta

## Esim. rahoituspaketti (esimerkki Nordea)

- Liiketoimintakauppa 1.000.000 euroa
  - Liiketoiminta kunnossa ja kauppahinta realistinen
  - Ostajan taustat ja osaaminen kunnossa
  - **Omarahoitusosuus 300.000 euroa (30%)**
    - Ostajan säästöjen omarahoitus 100.000 euroa
    - Yrittäjälaina 100.000 euroa
    - Myyjän antama pääomalaina 100.000 euroa
- Kauppaan liittyvät koneet (200.000euroa) rahoitetaan rahoitusyhtiön 60kk hankintarahoituksena
- 60kk pankkilaina 500.000 euroa
  - Vakuudet : Finnveran pankkitakaus, yrityskiinnitykset, muut reaalivakuudet
- Käyttöpääomarahoitusta 300.000 euroa.
  - Varasto 150.000 euroa -> shekkilimiitti
  - Myyntisaamiset 150.000 euroa -> Laskuluottorahoitus

## Esim. Osakekauppa (yksityishenkilö) (Nordea)

- Kauppahinta 350.000 euroa
- Finnveran yrittäjälaina 100.000 euroa
- Myyjän antama maksuaika 3. vuotta 50.000 euroa
- Pankkilaina 200.000 euroa omien osakkeiden oston
  - Finnveran pankkitakaus 60% 120.000 euroa ja ostajan henkilökohtaiset vakuudet ja nimitakaus yhteensä 60.000 euroa.

## Finnvera Yrittäjälaina 1.10.2022 alkaen (Merkittävä parannus, mutta käytäntö vielä epäselvää)

- Yrittäjälaina on yrittäjän henkilökohtainen laina, joka voidaan käyttää osakkeiden ostamiseen tai osakeyhtiön osakepääomaan tai sijoitetun oman pääoman rahastoon (SVOP)
  - Eli laina on heikoimmassa velkoja-asemassa, mistä vastaa yrittäjä!
  - Lainamäärä harkitaan tapauskohtaisesti lainansaajan taloudellinen tilanne ja takaisinmaksukyky huomioiden
  - Lainan minimimäärä 20000 euroa (6kk Eurobor + 3,75%)
  - Laina-aika 5-6 vuotta (maks 12 vuotta)
  - Tapauskohtaisesti 1-2 vuotta lyhennysvapaata
  - Omarahoitus suositeltavaa, mutta ei välttämätöntä
  - Vaatii vähintään 5 % osakkuuden
  - Työskentely yhtiössä, hallituksen jäsenenä tai toimituskohtajana
  - Henkilökohtainen talous oltava kunnossa

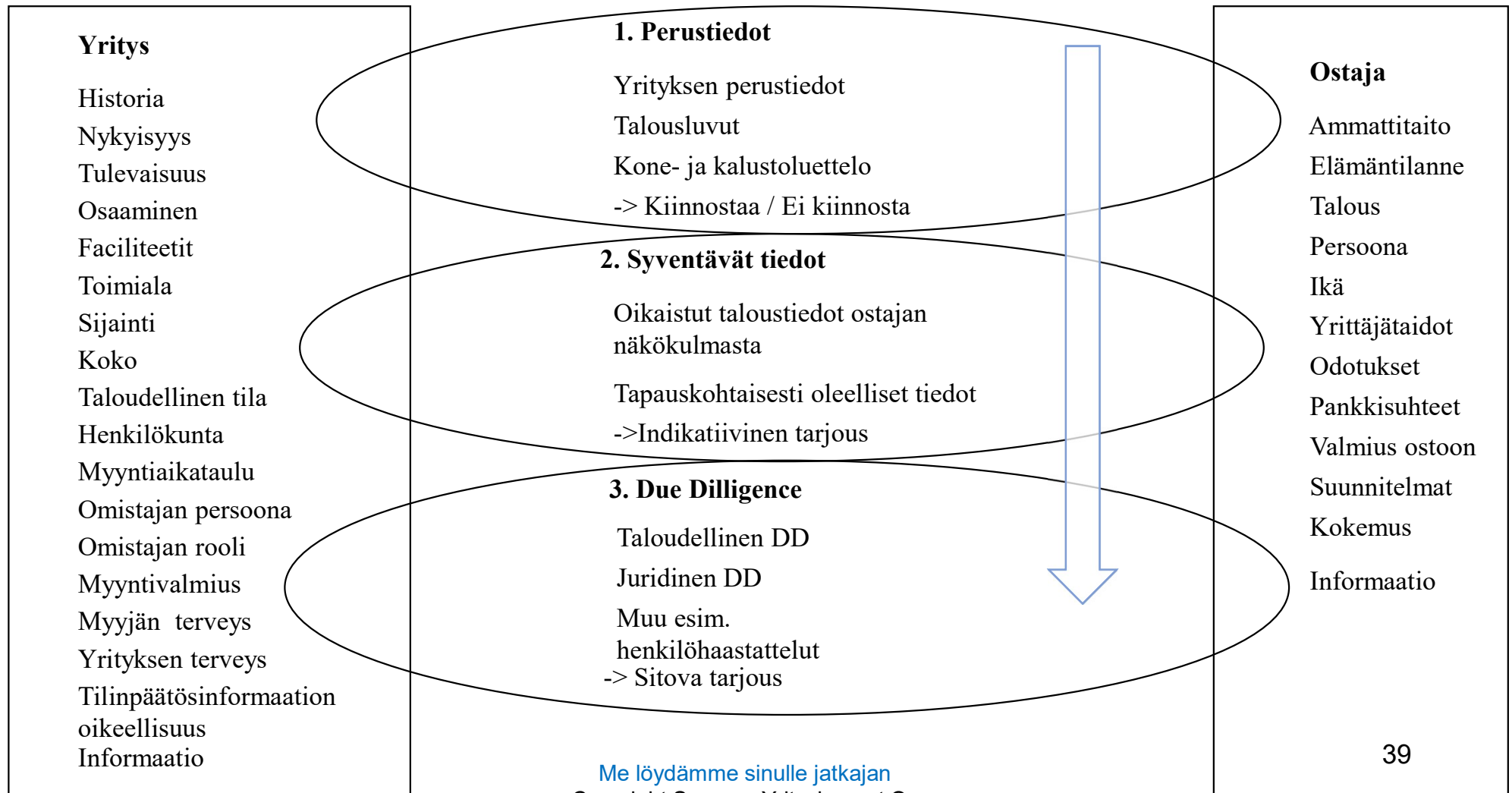


SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

---

# Yrityskauppaneuvottelut

# Tietoa ja materiaalitardeet vaiheittain





## Kauppaneuvottelut

---

- Sekä ostajalle, että myyjälle yrityskauppa on yleensä ainutkertainen tapahtuma, mikä saattaa näkyä jännittämisenä tai epävarmuutena
- Tee kotiläksysi huolella tietotarpeiden osalta
- Jaksa kuunnella toista osapuolta myös asioissa, joita pitäisit epäoleellisina
- Ole johdonmukainen ja looginen. Ostaja vastaanottaa valtavan määrän uutta tietoa -> samoja asioita kysytään uudelleen
- Luottamus rakentuu pikkuhiljaa, mikä on erittäin tärkeää, jos haluat toiselta osapuolelta ymmärrystä ja joustavuutta omalle näkökulmallesi, mutta luottamuksen tarvitsee usein mokata vain kerran!





## Keskity oleelliseen

- **95% sovittavista asioista liittyy seuraaviin.** Loput ovat yksityiskohtia, joihin on yleensä sitten helppo löytää ratkaisu, eikä kauppaa yleensä niihin enää kaadu
- **Kaupan kohde**
  - Liiketoiminta vai osakkeet
- **Tavoiteaikataulu**
- **Hinta**
  - Kiinteä hinta
  - Muuttuva hinta
- **Maksuehdot**
- **Siirtymäkausi ja myyjä tuki**
- Pyri sopimaan kaikki kohdat pakettina, ei erillisinä kohtina!
- Muista yksityiskohdista on helppo sopia, kun henkisesti molemmat sitoutuneet kauppaan (palataan sopimukseen koulutuksen osiossa 5. tarkemmin)

## Sitova tarjous, esisopimus vai varsinainen sopimus?

- Palataan sisältömielessä sopimukseen tarkemmin osiossa 5.
- **Sitova tarjous:** Sopii paremmin suuremmille yhtiöille. Pienillä yhtiöillä voi olla vaikea määrittää kaikki tarjoukset ehdot. Parempi pyytää ei sitova ehdotus (ns. indikatiivinen tarjous) tai aiesopimus pääkohdista, joista aletaan sitten neuvottelemaan ja tarkentamaan.
- **Esisopimus**
  - Antaa yleensä neuvottelurauhan
  - Tyypillisesti käsiraha, joka molemmin puolin sakkona
  - Esisopimus on hyvä, jos selvästi määritettävissä ehdot, jotka voivat vielä kaataa kaupan esim. rahoituksen onnistuminen, sopimusten siirto tms.
  - Esisopimus voi olla hyvin sitova varsinaiseen kauppaan eli hyvä olla kauppakirjaluonnos jo mahdollisesti liitteenä
- **Varsinainen kauppakirja** voi vielä sisältää ehtoja toteutumiseksi esim. rahoituksen järjestäminen ennen siirtymispäivää



## Todennäköisimmät jumituskohdat

- Osapuolilla ei ole laajempaa käsitystä kaupan toteutusvaihtoehdoista, mistä syystä ei
  - Pystytä näkemään ja ymmärtämään toiselle mieleisempiä kauppatapoja
  - Pystytä ymmärtämään kauppatapojen vertailukelpoisia hintoja
  - Pystytä ymmärtämään veroseuraamuksia eri kauppatavoille
  - Pystytä ymmärtämään kauppatapojen rahoitettavuutta
  - Pystytä ymmärtämään rakenteellisia mahdollisuuksia osana järjestelyä
- Kauppaa ei synny, jos osapuolien näkemykset eivät kohta
  - Jos hintanäkemykset ovat n. 20% sisällä, niin yleensä kauppa saadaan jotenkin aikaan, muutoin ollaan usein liian kaukana
- Vältä juupas-eipäs tilannetta vain hinnasta
  - Hae joustoa kokonaisuuteen tarvittaessa kaupan muista oleellisista kohdista
  - Kaupan arviointi molempien osapuolia ymmärtäen saattaa avata mm. verosuunnittelumahdollisuuksia esim. osinko-oikeus
  - Viimeisen euron tinkiminen ei yleensä kannata, koska siirtymäkauden työskentely mukavampi tehdä hyvässä hengessä



## Johtopäätökset

---

- Ulkopäin katsottuna yrityksestä ei voi tietää kaikkea tai edes selvittää
- Myyjälle iso osa asioista yrityksessä on itsestäänselvyyksiä, mutta ei ostajalle
- Lopulta tarvitaan ostajan luottamus uskaltaa tehdä ostopäätös
  - Ostaja ottaa todennäköisesti suuremman riskin kuin olet itse yrittäjänä koskaan ottanut?
- Suurimman osan päivittäisestä tekemisestä voidaan opettaa ostajalle



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

---

# Due Dilligence -tarkastus

## DD-tarkastus

- DD on ostajan suorittama kaupan kohteen asianmukainen ja huolellinen tarkastus
- Ostaja päättää haluamansa tarkistuksen laajuuden ja maksaa yleensä siihen liittyvät kulut
- Myyjällä on ns. laajennettu tiedonantovelvollisuus kertoa kaikki oleellinen ja ostajalla selonottovelvollisuus sekä vastuu ymmärtää informaatiota
- DD-tarkastus vai kauppasopimuksen myyjän vakuutukset?
  - Etukäteen varmistaminen vs. kaupan jälkeen korjaaminen?
- DD- pienissä yrityksissä yleensä varsin kevyt, koska liiketointa yleensä varsin helposti hahmotettavissa ja tarkistettavia kohteita suhteellisen vähän keskittyen tapauskohtaisesti oleelliseen
- DD on asioiden tarkastamista, mutta myös tilaisuus ymmärtää liiketoimintaa syvällisesti. Kaupan kaatuessa ostaja mahdollinen uusi kilpailija? (kilpailijan osto tai uuden perustaminen)



## Käyttö- ja vaihto-omaisuuden DD, esimerkkejä

---

- Aineettomat oikeudet
  - Patentit, tuotemerkit jne.
- Kiinteistöt ja rakennukset
  - Kuntoarviot, lainhuuto- ja rasiustodistus, kaavoitustilanne, maaperätutkimukset
  - Kiinteistöyhtiöiden taloustiedot, isännöitsijätodistukset jne.
- Koneet ja kalusto
  - Kunto, käypäarvo?, huoltohistoria, varaosien saatavuus tai korjattavuus?
- Vaihto-omaisuus
  - Määrä, kuranttuis, kiertonopeus



## Taloudellinen DD, esimerkkejä

---

- Tuloslaskelma
  - Myynnin jakauma tuotteittain/palveluittain, toimipisteittäin, asiakkaittain -> liiketoiminta- ja asiakasriskit
  - Tuotekustannuslaskelmat (harvoin on tai onko oikein?)
  - Ostot toimittajittain, tuotteittain -> saatavuuden pullonkaulat
  - Liiketoiminnan muut tuotot ja niiden kertaluontoisuus
  - Liiketoiminnan muut kulut
    - Havainnot poikkeavista tapahtumista viimeisien vuosien aikana
- Tase-erien läpikäynti ja kuranttius
  - Myyntisaatavat jne.
- Yhtiön piilevät vastuut esim. takaukset





## Juridinen DD

---

- Yrityksen sopimusten, vastuiden ja velvoitteiden tarkistaminen esim.
  - Vuokrasopimukset
  - Toimiluvat, sertifioinnit jne.
  - Yhteistyösopimukset
  - Asiakassopimukset ja normaalit ehdot
  - Hankinta sopimukset
  - Lisenssit esim. ohjelmistot
  - Työsopimukset
  - Rahoitussopimukset
  - Vakuutusopimukset
  - Verotarkastukset
  - Riita-asiat tai reklamaatiot
  - Jne, mutta oleellista myös kauppasopimuksessa myyjä vakuutukset. Palataan 5. osiossa



## Valmistautuminen 5. koulutuspäivään

---

- Seuraavalla kerralla
  - Salassapitosopimus (NDA)
  - Esisopimus
  - Liiketoimintakauppasopimus
  - Osakekauppasopimus
  - Osakassopimus
- Yrityksestä irtautuminen
- Kuka on yrityksesi todennäköisin ostaja ja miten hänet tavoitat?
- Mieti mitä avoimia ja askarruttavia asioita on jäänyt, kerrataan ja keskustellaan



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
www.yrityskaupat.net

## Kiitos ja palataan seuraavalla kertaa!

---

- **Jan von Bonsdorff, KTM ja DI,**  
Aluejohtaja/ auktorisoitu yritys välittäjä
- p. 040 7423572
- [jan.vb@yrityskaupat.net](mailto:jan.vb@yrityskaupat.net)
- [www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

31.8.2023



**OmistajaKS –**  
omistajanvaihdoksista  
elinvoimaa



**Vipuvoimaa**  
EU:lta  
2014–2020