

OmistajaKS-koulutus yrityksen ostajille

Jakso 5.



Jan von Bonsdorff



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

8/30/23



OmistajaKS –
omistajanvaihdoksista
elinvoimaa



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020

Mitä 4. osiosta jäi käteen tai mietityttämään?

- Kysymyksiä tai kommentteja?
- Jäikö sopimuksista kysyttävää?
- Ajatuksia yrityksen kehittämisestä?



OHISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI

SYVL
Suomen Yritysvälittäjän Liitto



Kasvu
Open®



mikroyritysten
firmakauppa.fi

perustayritys.fi

Koulutuksen rakenne

- 1. Yrityskaupan perusteet ja valmistautuminen
- 2. Ostettavan yrityksen löytäminen, liiketoiminnan ja yrityksen arvo
- 3. Kerrataan arvonnäytäminen, yritystoston neuvottelut, Due Dilligence ja rahoitus
- 4. Yrityskauppasopimus ja yrityksen analysointi
- 5. Yrityksen kehittäminen ja haltuunotto. Keskustelua ja kertausta?





SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Yrityksen haltuunotto



Kaupan yhteydessä

- Maksujen suoritus (hallinta- ja omistusoikeus)
- Myyjän henkilökohtaisten vastuiden uudelleen järjestely (osakekauppa)
- Vastuuvapaudet ylimääräisessä yhtiökokouksessa (osakekauppa)
- PRH-muutosilmoitusten tekeminen liiketoimintakaupassa esim. nimimuutos osakekaupassa esim. vastuuhenkilöt, omistus
- Varainsiirtovero (osakekauppa)



Sidosryhmien informointi ostajan kanssa

1. Työntekijät

- Miksi kauppa tehty
- Ostajan esittäytyminen ja rooli jatkossa
- **Työsuhteiden jatkuvuus**
- **Muuttuuko jatkossa jotain**
- **Miksi työntekijät ovat tärkeitä**
- YT-menettely, jos yli 20 työntekijää
- Muu tapauskohtaisesti oleellinen

Sidosryhmien informointi ostajan kanssa

2. Asiakkaat

- Sopimusten siirto uudelle yhtiölle liiketoimintakaupassa
- Tärkeimmille asiakkaille yleensä myyjän kanssa henkilökohtaisesti
- Oleellista viestiä jatkuvuudesta
- Myyjällä tärkeä rooli uuden omistajan henkilösuhteiden rakentamisessa asiakkaaseen
- Muutoksen jälkeen yritys on toimitusvarmuuden, laadun jne osalta suurennuslasin alla, joten toiminnallisen varmuuden turvaaminen keskiössä
- Pienempien asiakkaiden osalta, jos määrä suuri, niin voidaan käyttää puhelinta tai sähköpostia

Sidosryhmien informointi ostajan kanssa

3. Muut sidosryhmät

- Tilitoimisto
- Tilintarkastaja
- Pankit ja vakuutusyhtiöt (velvoite asiakkaan ja omistajien tuntemiseen)
- Tavarantoimittajat
- Informoitavat tahot löytää hyvin, kun katsoo läpi vuoden tiliotteet myyntien ja ostojen osalta

Kysymyksiä tai kommentteja. Kerrataanko jotain?

- 1. Yrityskaupan perusteet ja valmistautuminen
- 2. Ostettavan yrityksen löytäminen, liiketoiminnan ja yrityksen arvo
- 3. Kerrataan arvonmääritys, yritystoston neuvottelut, Due Dilligence ja rahoitus
- 4. Yrityskauppasopimus ja yrityksen analysointi
- 5. Yrityksen kehittäminen ja haltuunotto. Keskustelua ja kertausta?



Kiitos

- **Jan von Bonsdorff, KTM ja DI,**
Aluejohtaja/ auktorisoitu yritysvälittäjä (AYV)
- p. 040 7423572
- jan.vb@yrityskaupat.net
- www.yrityskaupat.net