



**CONFIDENTUM**

# VIISI VINKKIÄ YRITYKSEN OSTAJALLE

# Viisi vinkkiä yrityksen ostajalle

- Liikeidea ja LTS (Mitä, Kenelle, Miten)
  - Kun lähdet ostamaan yritystä, sinulla on hyvä olla valmiina ajatus liikeideasta tai pitkälle viety liiketoimintasuunnitelma jota käytetään ostokohteiden etsinnässä ja arvioinnin pohjana.
- Sopivan ostokohteen tunnistaminen
  - Sellainen, jonka toiminta on kokonaisuudessaan mahdollisimman lähellä oman LTS:n ja Liikeidean toteutusta eli ostokriteerit määrittyvät omasta LTS:sta
  - Sellainen, jonka toiminta on joiltain olennaisilta osin omaan LTS:aan kytkeytyvä (asiakkaat tai palvelutarjooma tai tapa toimia) ja jonka oston avulla oman LTS:n toteuttaminen nopeutuu tai helpottuu
  - Tehdään siis ostosuunnitelma, johon kirjataan LTS:n ydinasiat joiden halutaan toteutuvan oston avulla
- Sopivan ostokohteen etsiminen/löytäminen
  - Myynnissä olevat yrityksen yritysvälittäjien ja pörssien kautta
  - Ei myynnissä olevat oman etsinnän avulla, koska suuri osa yrityskaupoista tehdään toimivien yritysten välillä ilman, että ostettava yritys on myynnissä – edellyttää, että on olemassa OSTOSUUNNITELMA
- Ostokohteen arviointi
  - Sitä mukaa kun sopivia potentiaalisia ostokohteita löytyy, verrataan niitä oman ostosuunnitelman pääkriteereihin
  - Mikäli kohde on arvioinnin jälkeen kiinnostava, otetaan yhteyttä omistajiin/välittäjään ja aloitetaan ostoprosessi
- Neuvontapalvelut yrityskauppaprosessissa
  - Ostokohteen tarkempi analysointi ja tietojen hankinta (due-diligence)
  - Yrityskaupan tekninen toteutus asiantuntijoiden avustuksella

The logo for Confidentum, featuring a stylized infinity symbol followed by the word "CONFIDENTUM" in a bold, sans-serif font. The logo is centered within a large white circle that has an orange border. The background of the slide is a solid brown color.

CONFIDENTUM

# Miten tunnistaa ostokohde

- LÄHELTÄ KAUAS
- Sinulle tarjotaan yritystä ostettavaksi
- Kysy suoraan yrittäjältä myisikö hän yrityksensä
- Oma puskaradio
- Omat yhteydenotot suoraan yrittäjään
- Oman kunnan kehitysyhtiö/pankki/tms.
- Yrittäjäyhdistys
- Oman maakunnan "[www.yritysmarkkinat.fi](http://www.yritysmarkkinat.fi) "
- Naapurikunta
- [www.sivustojen](http://www.sivustojen) kautta ammattivälittäjä

The logo for Confidentum, featuring a stylized infinity symbol in orange followed by the word "CONFIDENTUM" in black, all enclosed within a white circle with an orange border.

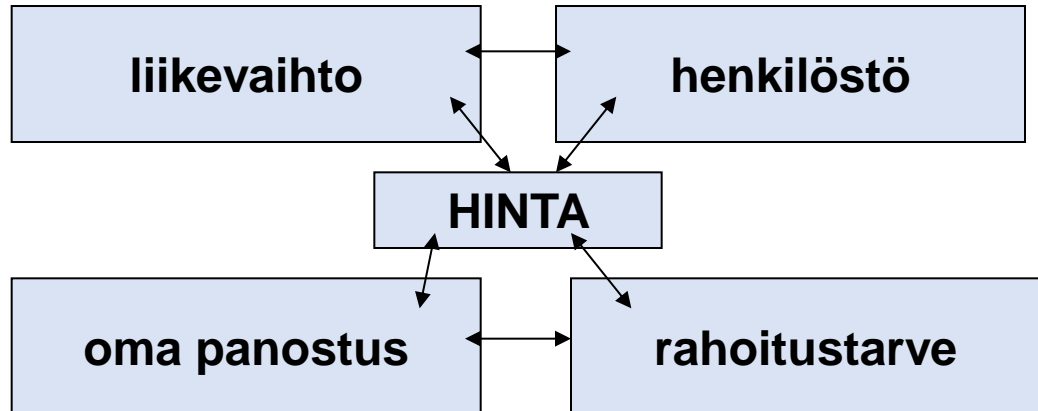
CONFIDENTUM

# Millaisessa liiketoiminnassa haluat olla mukana – osaatko alan logiikan - OSTOSTRATEGIA



**Minkä alan jo toimiva yritys sopisi suunnitelmiini**

Liikevaihto 300  
 LV/hlö 4 x 75  
 Tulos 20  
 Hinta 100  
 Oma rahaa 20-30  
 Lainaa 70-80  
 Vakuuksia/takauksia



# Ostokohteen rajaus

- Selvitä itsellesi, mitä haluat ostaa – ja miksi haluat ostaa
- Toimiala
- Sijainti
- Kokoluokka
- Yksi vai useampia kerralla
- Kohteen rajaaminen vaikuttaa hintaan !!

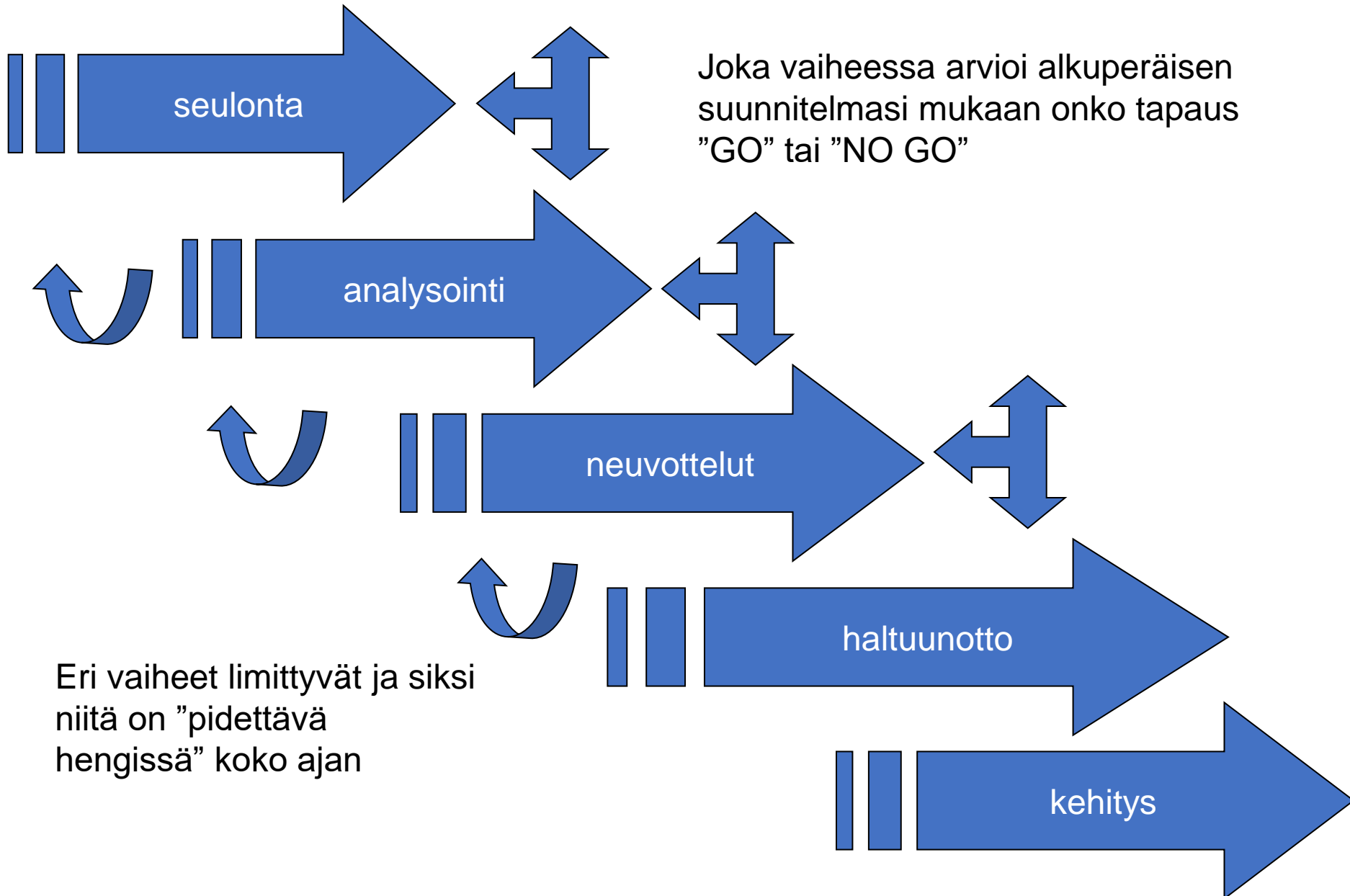
(Varmista, että olette myyjän kanssa samaa mieltä siitä, mikä on kaupan kohde)



# Miten etsiä ostettavaa

---

- LÄHELTÄ KAUAS
- Kysy suoraan yrittäjältä myisikö hän yrityksensä
- Oma puskaradio
- Omat yhteydenotot suoraan yrittäjään (yhdistys)
- Oman kunnan kehitysyhtiö/pankki/tms.
- Yrittäjäyhdistys
- Oman maakunnan [www.yritysmarkkinat.fi](http://www.yritysmarkkinat.fi)
- Naapurikunta
- [www.sivustojen](http://www.sivustojen) kautta ammattivälittäjä



# Kaupan muodot

- OSTOKOHTTEEN RAJAAMINEN No 1
- Liiketoimintakauppa
  - Ostat vaihto- ja käyttöomaisuuden
  - Sopimukset eivät siirry automaattisesti
  - Sinulle selkeä järjestely, ostat vain tarpeellisen
- Osakkeiden/osuuksien kauppa
  - Helppo, koska firmassa vaihtuu vain omistaja
  - Aiemmat rasitteet seuraavat



# Arvonmääritys-mikä on arvokasta

---

Kenen näkökulmasta

---

Nyt vai tulevaisuudessa (kilpailu, toimiala)

---

Tässä kunnossa vai...

---

Kokonaan vai osina (tilat, liiketoiminnot...)

---

Minun kanssa vai ilman...(brandi, tieto)

---

-> mikä on arvokasta...katsojan silmissä

---

->arvo on muuttuva tekijä...muutettavissa

---

Sopimukset kirjallisia vai suullisia

---

”Vaikuttaako ohikulkutien linjaus hintaan”

---

”Strateginen ostos- haluan markkinaosuuteni kasvavan” – stand alone vs. synergia

# Yrityksen arvo vs. Kauppahinta

**”Ylihinta ”**

**Yrityksen ansaintakyky= tuottoarvo**

**Neuvotteluväli, joka sisältää Goodwill-arvon**

**Yritysvarallisuuden arvo= substanssiarvo**

# Rahoituksen järjestäminen

- Pääsääntöisesti lainalla
  - Finnvera, yrittäjälaina, vakuudet
  - Pankkilaina
- Myyjäkin voi olla rahoittaja
  - Maksuaikajärjestelyt
- Huomioi käyttöpääoman tarve ja investoinnit
- Aloita neuvottelut ajoissa, niin saat rahoittajaltakin näkemyksen siitä kannattaako heidän mielestään kauppaa lähteä rahoittamaan. Jos he eivät lähde, on hinta kova tai kannattavuus ilmeisesti liian heikko



# Due Diligence

Käsiteltävät osa-alueet ovat:

- Toiminnan Due Diligence (sisältää henkilöstöasiat)
- Talouden Due Diligence
- Juridinen Due Diligence
- Em. tietojen pohjalta tehty kehittämispotentiaalin määrittäminen
- Em. tietojen pohjalta tehty arvio Deal Breaker-asioista (jos niitä löytyy) - riskiarvio



# Due Diligence-työkortti

Toiminnan DD tarkoittaa tässä yhteydessä niiden asioiden täsmentämistä, jotka liittyvät liiketoiminnan johtamiseen, asiakkaisiin, markkinoihin, henkilöstöön ja tapaan toimia.  
Tarkoituksena on, että syvennät jo olemassa olevaa tietoasi

Ohjaavat avainkysymykset:

1. Hallituksen pöytäkirjat, jotta näet mitä asioita on käsitelty
2. Myynnin jakauma asiakkaittain
3. Myynnin jakauma tuotteittain/palveluittain
4. Kuvaus normaalista tuotanto/toimitusprosessista
5. Kuvaus normaalista markkinointi/myyntiprosessista
6. Vastuualueet ja varahenkilöjärjestelmä
7. Toteutetut ja meneillään olevat kehittämishankkeet
8. Laatujärjestelmän olemassaolo (jos saat käyttöösi laatukäsikirjan, saat hyvän kuvan yrityksen toiminnasta

Omat kommentit ja selville saadut asiat

Oma yhteenveto: mitä hyviä asioita ja mitä huonoja/epäselviä asioita esille nousi

Plussat

Miinukset

# Käytännön vinkkejä

- Osta kiireellä – kadu rauhassa (error)
- Sovi suullisesti – kinastele kirjallisesti (error)
- Ostaminen varmempaa, mutta kalliimpaa
- Laske – laske – laske
  - Osto on investointi, jonka tulee tuottaa
- Käytä asiantuntijaa sopimusten laadintaan – kustannus on usein olematon hyötyyn nähden



Yrityksen omistusjärjestely

**CONFIDENTUM**

**VARAA AIKA**

Kiitos!

Sakari Oikarinen  
[www.confidentum.fi](http://www.confidentum.fi)

**CONFIDENTUM**