

Opas yrityksen myyntiin



Oppaamme kertoo sinulle

- **Mitä vaiheita yrityskauppaan liittyy**
- **Mitä tärkeitä asiakirjoja sinun tulee huomioida**
- **Miten voit löydää yrityksellesi ostajan**

Oppaan tarkoituksena on auttaa sinut alkuun yrityksen myynnissä.

SISÄLLYSLUETTELO

Yrityskaupan vaiheet	4
10 vinkkiä yrityksen myyjälle	5
Edellytykset ostajan löytämiselle	6
Huomioi nämä yrityskaupan tärkeät asiakirjat	7
Näin yrityskauppa voi edetä	8
Näin teet hyvän myynti-ilmoituksen	9
Vältä nämä sudenkuopat	10
Löydä ostaja yrityksellesi	11
Ota ensimmäinen askel yrityksen myynnissä nyt	12

Yrityskaupan vaiheet

Ennen yrityskauppaa

Yrityskauppa tapahtuu

Yrityskaupan jälkeen

MYYJÄ

Myyntiaie herää

Valmistautuminen myyntiin

Kohtaaminen

Kaupan toteutuminen

Ostajan perehdytys

Uusi vaihe elämässä

OSTAJA

Ostoaie herää

Kohteiden kartoitus

Kohtaaminen

Kaupan toteutuminen

Kohteen haltuunotto

Liiketoiminnan kehittäminen

10 vinkkiä yrityksen myyjälle

1. Lähde liikkeelle ajoissa
2. Mieti mitä osaat itse ja mihin tarvitset apua
3. Tiedä mitä tarkalleen ottaen myyt
4. Tee yrityksestäsi mahdollisimman kiinnostava ostokohde
5. Siirrä yrityksen ydinliiketoimintaan kuulumaton varallisuus muualle
6. Laita paperit järjestykseen
7. Varmista, että hintapyyntösi on realistinen
8. Panosta viestintään ja ostajan löytämiseen
9. Vie potentiaalisia ostajia määrätietoisesti kohti kauppaa
10. Käytä asiantuntijaa asioissa, joita et itse osaa

Edellytykset ostajan löytämiselle

1. Tunnista mitä myyt ja valmistaudu

- Osakeyhtiö vai liiketoiminta?
- Mistä liiketoiminta koostuu ja mikä siinä on arvokkainta?
- Onko tärkeät asiat dokumentoitu ja sopimukset kirjallisia?
- Onko yrityksessä varallisuutta, joka kannattaa siirtää pois ennen myyntiä?

2. Selvitä yrityksesi arvo

- Yrityksen arvon voi määrittää useilla eri tavoilla. Kaksi yleisintä tapaa:
- Tuottoarvo perustuu siihen, kuinka paljon yritys tulee tuottamaan uuden omistajan vetämänä.
- Substanssiarvon saa helpommillaan laskettua vähentämällä taseen viimeisestä luvusta kaikki velat.

3. Kartoita ostajaehdokkaat

- Lähipiiristä
- Lähipiirin ulkopuolelta

OSTAJA VOI OLLA

SUUREMPI
YRITYS

TOINEN PK-YRITYS

HENKILÖOSTAJA

Huomioi nämä yrityskaupan tärkeät asiakirjat

Salassapitosopimus kannattaa tehdä hyvissä ajoin ennen luottamuksellisten tietojen luovuttamista.

Aiesopimus. Toisinaan yrityskauppaa neuvoteltaessa kannattaa tehdä aiesopimus.

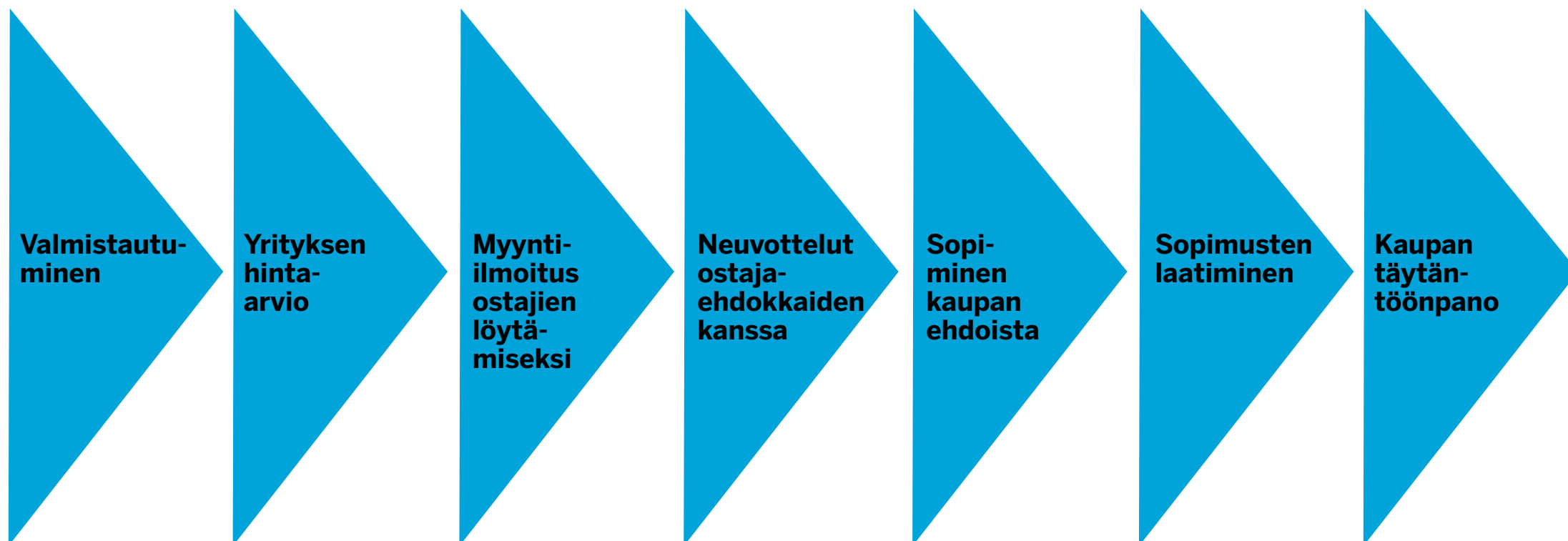
Due Diligencen eli yritystarkastuksen avulla tutkitaan kaupan kohteen taloudelliset tiedot sekä siihen liittyvät oikeudet ja velvoitteet.

Kauppakirja on ehkäpä tärkein yksittäinen asiakirja yrityskaupassa ja siihen kannattaa panostaa. Kauppakirja on se asiakirja, jota tulkitaan ensisijaisesti, jos ostajalle ja myyjälle tulee jälkeen päin erimielisyyksiä jostain kauppaan liittyvästä seikasta.

Osakassopimus on myyjälle tärkeä, jos yrityskauppa toteutetaan osakkeiden myyntinä ja myyjä jää osakkaaksi.

Näin yrityskauppa voi edetä

Kaupantekoon kuuluu tyypillisesti monta vaihetta.



Yrityskauppprosessiin on hyvä varata riittävästi aikaa.

Näin teet hyvän myynti-ilmoituksen

- Päätä lähdetkö myymään omalla nimellä vai anonyymisti. Ilmoituksen voit jättää halutessasi niin, että sinä tai yrityksesi ette ole tunnistettavissa.
- Pidä ilmoituksesi otsikko lyhyenä, mutta anna riittävä kuva yrityksesi toimialasta ja toiminta-alueesta. Esimerkiksi: Kannattava autoliike Tampereella.
- Kerro mitä olet myymässä, osakeyhtiö vai liiketoiminta. Mitä kauppaan sisältyy?
- Anna kuva yritystoimintasi koosta kertomalla liikevaihdon taso tai henkilökunnan määrä.
- Realistinen hintapyyntö on hyvä olla osana ilmoitusta, mutta tarvittaessa voit jättää ilmoituksen ilman hintaa.
- Kerro minkälaisissa tiloissa toimit ja ovatko ne omat vai vuokratut. Jos yritystoiminnan pyörittämiseen ei tarvita tiloja lainkaan, kerro myös siitä.
- Mainitse mikäli yrityksesi toiminta on siirrettävissä.
- Käytä kuvia. Kuvalliset ilmoitukset saavat enemmän katsontakertoja.
- Tunnista mikä yrityksessäsi on sellaista, jonka avulla ostaja voi tehdä tulevaisuudessa hyvää tulosta? Esimerkiksi: asiakaskunta, markkina-alue, henkilöstö, osaaminen.
- Mieti millä hakusanoilla potentiaalinen ostaja voisi yrityksesi löytää. Käytä niitä ilmoitustekstissäsi.

Vältä nämä sudenkuopat

- **Kiire.** Varsinainen myynti voi viedä jopa vuoden ja sitä edeltää usein yrityksen valmistelu myyntikuntoon. Myös kaupan jälkeen yritystoiminnan siirto ja ostajan perehdytys on tarpeen. Varaa myyntiprosessiin riittävästi aikaa.
- **Yritystoiminnan kehittäminen laitetaan jäihin,** koska ollaan myymässä. Ostaja haluaa ostaa yrityksen, jota on kehitetty ja jolla on kiinnostavat tulevaisuuden näkymät.
- **Myynti hiljaisesti.** Ostajaa on vaikea löytää, jos et kerro myyntiaikeesta. Myyntiaikeesta voi viestiä tarvittaessa myös anonyymisti.
- **Liian korkea hintapyyntö.** Realistinen hintapyyntö nopeuttaa kauppvoja. Ostajan tulee voida maksaa investointi takaisin yritystoiminnasta saatavilla tuotoilla kohtuullisessa ajassa.
- **En käytä apua.** Kyseessä on yksi elämäsi todennäköisesti suurimmista kaupoista, joka kannattaa hoitaa huolella.

Löydä ostaja yrityksellesi

Yrityskaupan yleisin haaste on ostajan löytäminen. Näin voit löytää ostajan yrityksellesi myynti-ilmoituksella palvelumme kautta.

1. Luo tunnukset palveluumme
2. Jätä myynti-ilmoitus
3. Tee kaupat, ei välityspalkkiota



Ota ensimmäinen askel yrityksen myynnissä nyt

Tee ilmoitus ja löydä ostaja yrityksellesi.

Tavoitat myynti-ilmoituksen avulla 40 000 kuukausittaista kävijäämme.

JÄTÄ ILMOITUS
www.yritysporssi.fi/myy-yritys

Haluaisitko apua ilmoituksen luomisessa?

Ota yhteys Yrityspörssiin 010 339 3300 tai asiakaspalvelu@yritysporssi.fi

Yrittäjyyden puolesta.



Yrityspörssi.fi

OTA YHTEYS YRITYSPÖRSSIIN

010 339 3300

ASIAKASPALVELU@YRITYSPORSSI.FI

Yrittäjät

KYLLIKINPORTTI 2, 00240 HELSINKI

PL 999, 00101 HELSINKI

(09) 229 221, TOIMISTO@YRITTAJAT.FI

WWW.YRITTAJAT.FI

VOIT LIITTYÄ
SUOMEN YRITTAJIEN
JÄSENEKSI TÄÄLLÄ:

yrittajat.fi/liity

