

Jokainen myyty yritys on menestystarina

14.11.2018, Oulu

Yrityspörssi.fi

YRITYSPÖRSSI

Jokainen myyty yritys on menestystarina

ONKO?

Ostetuista yrityksistä
yli 90% jatkaa toimintaa
3 vuotta kaupan jälkeen*

*Finnveran tutkimus

Ostetuista yrityksistä
yli 30% muuttuu
kasvuyrityksiksi kaupan
jälkeen*

*Finnveran tutkimus

Neljä viidestä yrityskaupan
toteuttaneesta on
tyytyväisiä**

**Omistajanvaihdosbarometri 2018

Mitä voit saada yrityskaupassa?

Ostaessa

- Toimivan liiketoiminnan
- Asiakkuuksia
- Kassavirtaa
- Osaamista
- Uusia markkinoita
- Henkilöstöä
- Kasvua
- Nopean reitin yrittäjyyteen, jossa onnistumisen todennäköisyys on korkea



Myydessä

- Jatkajan työllesi
- Uutta virtaa
- Uudistuvan liiketoiminnan
- Tyytyväisiä asiakkaita
- Tyytyväisen henkilöstön
- Uuden roolin itsellesi; osaomistaja, työntekijä, eläkeläinen, mentori, rahoittaja...
- Rahaa ja vapautta

Mistä liikkeelle kun olet myymässä/ostamassa?



Mitä olet myymässä/ostamassa?



Milloin haluat, että kauppa toteutuu?

Mitä osaat itse, mihin kaipaat apua?

Yrityskaupan yleisimmät haasteet

1. Ostajan löytäminen
2. Arvon määrittäminen
3. Rahoitus

Lähde: Omistajanvaihdosbarometri 2018, EK ja Suomen Yrittäjät

Yrityksen myynnin ensiaskeleet

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 yrityksen arvo

Helpottaa ostajan löytymistä.
Hinta-arviossa voi auttaa:

- Tilitoimisto/tilintarkastaja
- Yritysvälittäjä
- Juristi
- Valmis arvoraportti
- Muu asiantuntija/konsultti

3. Kartoita ostajaehdokkaat

- Lähipiiristä:
 - Työntekijä
 - Kilpailija
 - Asiakas
- Lähipiirin ulkopuolelta:
 - Yrittäjäksi haluava yksityishenkilö
 - Uusia liiketoiminta-alueita tai arvoketjussa laajentumista hakeva yritys

Kun harkitset ostamista, mieti näitä

1. Miksi ostaisin?
 - Mitkä ovat tavoitteeni ja tukeeko osto sitä?
2. Mitä ostaisin?
 - Mitä myynnissä julkisesti?
 - Voinko lähestyä kiinnostavaa yritystä suoraan?
3. Miten ostaisin?
 - Vastaako ostettava kohde tarpeitani ja tavoitteitani?
 - Riskit, ehdot, kauppahinta ja rahoitus?
4. Miten menestyn kaupan jälkeen?
 - Miten otan ostokohteen haltuun?
 - Miten kehitän kokonaisuutta?

Lähde: Pk-yrityksen omistajanvaihdosopas 2017

Yrityspörssi.fi pähkinänkuoressa

- Kävijämääriltään Suomen suurin kauppapaikka verkossa yrityksen ostajalle ja myyjälle
- Suomen Yrittäjien perustama ja osin omistama palvelu
- Työkalu yrityksen ostajan ja myyjän kohtaamiseen

Yrityspörssi lukuina

40.000 käyttäjää/kk

1000 myytävää kohdetta/v

8000 yhteydenottoa/v

Tilanteita, joissa Yrityspörssi voi auttaa

1. Tarve myydä koko yritys
2. Tarve myydä yrityksen liiketoiminta tai osa siitä
3. Tarve löytää uusi osakas yritykseen
4. Tarve myydä yrityksen kehittämä innovaatio tai patentti
5. Tarve ostaa yritys tai liiketoiminta

Älä keksi pyörää uudestaan, vaan lähde ajamaan!

