



**SUOMEN
YRITYSKAUPAT**

www.yrityskaupat.net



Miksi valmistautua ajoissa?

- Jos kohde ei ole kannattava
- => se ei ole kiinnostava
- => sen hinta on alhainen
- => sille on vaikea löytää ostajaa
- => ostajan on vaikeaa saada rahoitusta
- Mitä tehdä?
- => tee tervehdyttämistoimia
- => paranna talouden seurantaa
- => luovu tarvittaessa, keskity oleelliseen
- => paranna kilpailukykyä
- => vaKauta talous



-
- Entä jos kohde on kannattava, mutta
 - => Älä jäähdyttele
 - => Mitä on ydintä? Mitä ostaja haluaa ostaa?
 - => Realisoi tarpeeton
 - => Pienennä varastoja
 - => Tehosta toimintaa
 - => Älä laiskottele! Sen aika on myöhemmin
 - => Paranna seurantaa ja kehitä raportointia



Miten löydän ostajan?

- Omat verkostot
 - Perheenjäsenet
 - Työntekijät
 - Yhteistyökumppanit
 - Kilpailijat
- Ilmoittelu
 - Yrityspörssi.fi
 - Firmakauppa.fi
 - Valikoidut mediat
- Välittäjä
 - Valmiit kontaktit ostamisesta kiinnostuneisiin
 - Tehokkaat ilmoituskanavat
 - Suorakontaktointi anonyymisti



Mikä vaikuttaa yrityksen arvoon markkinoilla?

- Kaiken lähtökohtana on ennustettu kassavirta!
- Kassavirran varmuus?
- Myytävänä on ”juuri sitä mitä ostaja haluaa ostaa”
- Paperit on kunnossa
- Siivoa rönsyjä => myytävä ydinbisnes
- Teetä arvio kauppahinnasta
- Juttele välittäjän kanssa hyvissä ajoin
- Malta luopua ajoissa



Kuka osaa arvioida kauppahinnan?

- Keneltä yrittäjä kysyy =>
- 1) Kirjanpitäjä
- 2) Tilintarkastaja
- 3) Rahoittaja
- 4) Yrittäjätutut
- => keneltä ei pitäisi kysyä? Kaikilta edellisiltä 😊
- Miksi kysyä välittäjältä?
- => Välittäjä on myyjä, joka elää onnistuneilla kaupoilla => Välittäjä on asiantuntija, joka ei kuitenkaan elä asiantuntijuudella
- => Välittäjälle voi antaa arvio tulla työtehtäväksi
- => Välittäjä tuntee markkinan, tietää ostajat, tietää toteutuneet kauppahinnat



Kuka on välitystoiminnan ammattilainen?

- Tekee vain ja ainoastaan välitystoimintaa
- Saa tulonsa onnistuneista toimeksiannoista
- Uskaltaa tuoda esille perustellusti oman näkökantansa
- Jos teet Google –haun niin löytyy satoja ”ammattilaisia”
- Hyvällä välittäjällä on hyvät taustat ja referenssit



Tyypillisiä ongelmia

- liian **myöhään** liikkeellä
- yritys liiaksi **riippuvainen** yrittäjästä
- kirjanpidosta saatava informaatio **heikkoa**
- **paperit** kateissa tai epäselvät
- varastoissa liikaa **vanhaa** tavaraa
- **sotkuinen** pesä, kaikkea mahdollista
- **tunnearvo**, epärealistinen hinta





Suomen Yrityskaupat - prosessi

- Ilmainen alkukeskustelu, ilman sitoumuksia
- Suullinen arvio mahdollisuuksista, hintatasosta jne
- Uusi tapaaminen => laskelmia käynti läpi yhdessä
- => jatko heti, myöhemmin tai ei koskaan
- Mahdollisuus kirjalliseen kauppahinta-arvioon
- Toimeksianto => ehdot
- Ostajahaku => NDA=> esineuvottelut
- Varsinaiset neuvottelut => tarjous=>vastatarjous
- Kättely!
- Sopimusluonnokset
- DD
- Lopullinen kauppa
- Loppuun saattaminen



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Kiitos!

Antti Pajatsalo

Suomen Yrityskaupat Turku

Kauppiaskatu 9 b A

20100 Turku

Puhelin: 050 9114 415

E-mail:

antti.pajatsalo@yrityskaupat.net

www.yrityskaupat.net

Juha-Pekka Asuinmaa

Suomen Yrityskaupat Turku

Kauppiaskatu 9 b A

20100 Turku

Puhelin: 050 4611 36

E-mail:

jp.asuinmaa@yrityskaupat.net

www.yrityskaupat.net