SUOMEN YRITYSKAUPAT

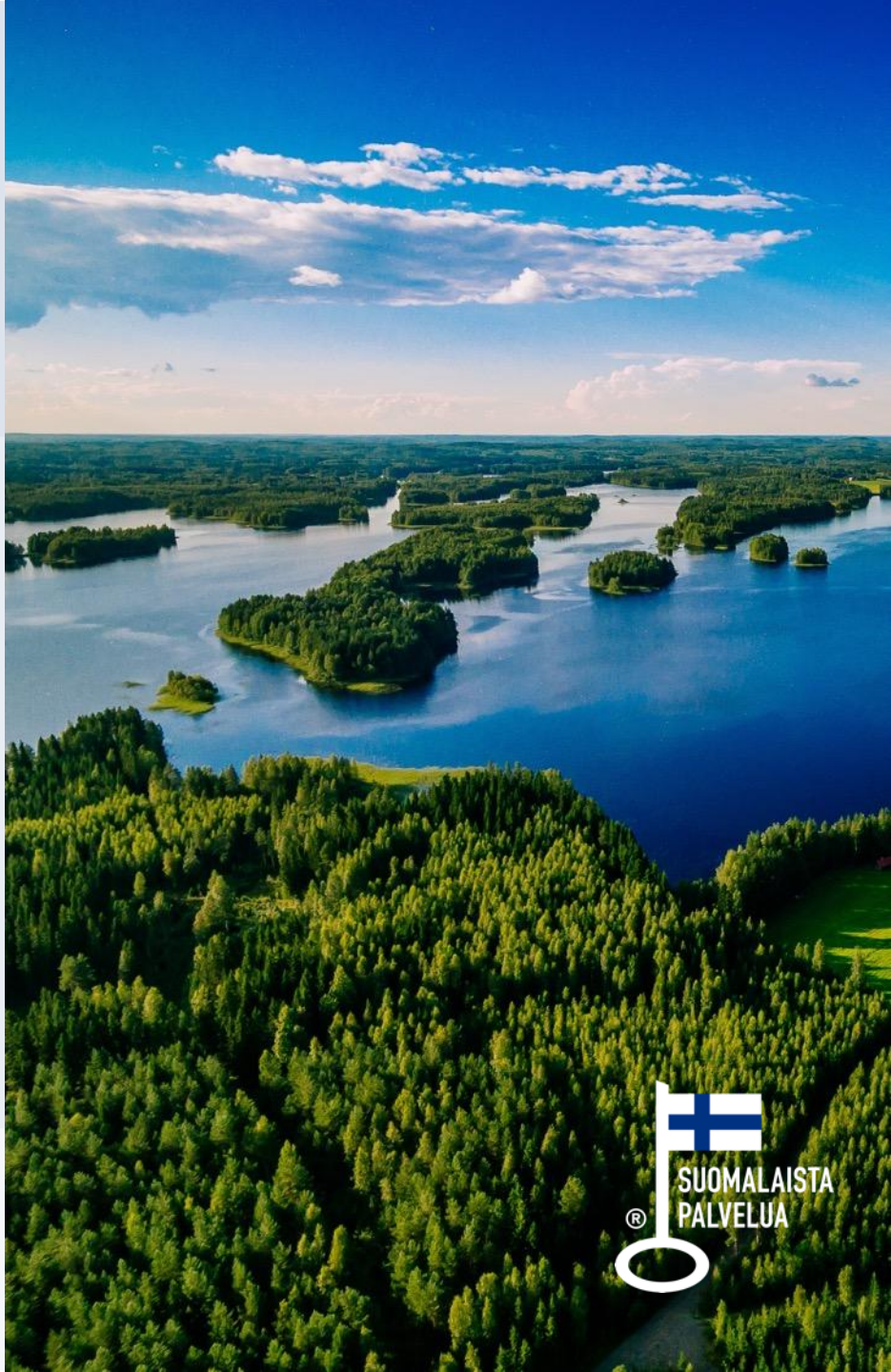
KAINUUN OMISTAJANVAIHDOS SEMINAARI

TO 19.11.2026 KLO 8.30-13, KOUTA-SALI

Yrittäjät KAINUU

Euroopan unionin osarahoittama



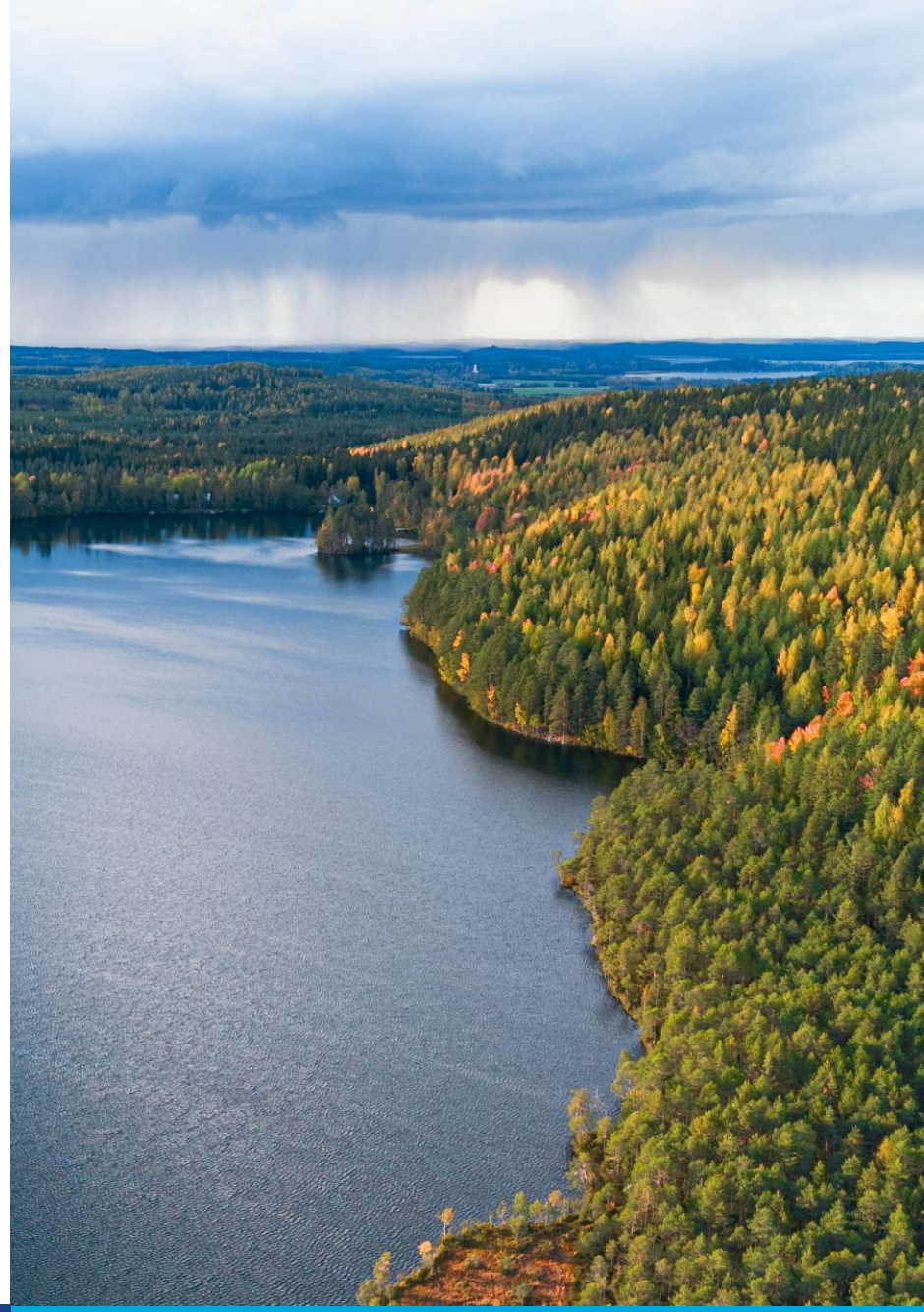


Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Millainen yritys kiinnostaa ostajaa?

- Ajoin muutaman tunnin tänne, mutta 20 s. esitelmä riittää.
- Toivottavasti kerron sen niin, että te muistatte sen aina.

- **Erittäin kannattava yritys**.
- **Toimii ilman omistajan merkittävää työpanosta.**
- **Lyhyt takaisinmaksuaika, mieluusti 2,5v tai lyhempi.**
- **Rahoitus kauppaan myyjän vakuuksilla, ettei ostajan tarvitse antaa nimeään tai vakuuksiaan mihinkään.**
- **Ei riskejä.**



Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Kannattavuus ennen kaikkea

Yritys joka on helppo ostaa.

- Yrityksen tuottoarvon tulee olla omaisuuden arvoa suurempi.
- Kassavirran tulee olla helposti ennustettavissa.
- Tuloskunto on ollut pitkään tasaista ja kasvavaa.
- Käyttökatetason tulisi olla yli 10 %
- Pitää kestää huonokin vuosi.
- Omistajien palkat lasketaan kuluksi kuitenkin.

Tuloksella kauppa rahoitetaan

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Toiminta ymmärrettävää ja selkeää.

- Mitä selkeämmin toiminta on ymmärrettävissä, sitä houkuttelevampi.
- Mielellään ei rönsyjä, tai alkavia uusia aloja.
- Omistajan rooli ei saa olla kriittinen osaaja.
- Henkilöstössä organisaatio ja vastuutukset kuka tekee mitäkin.



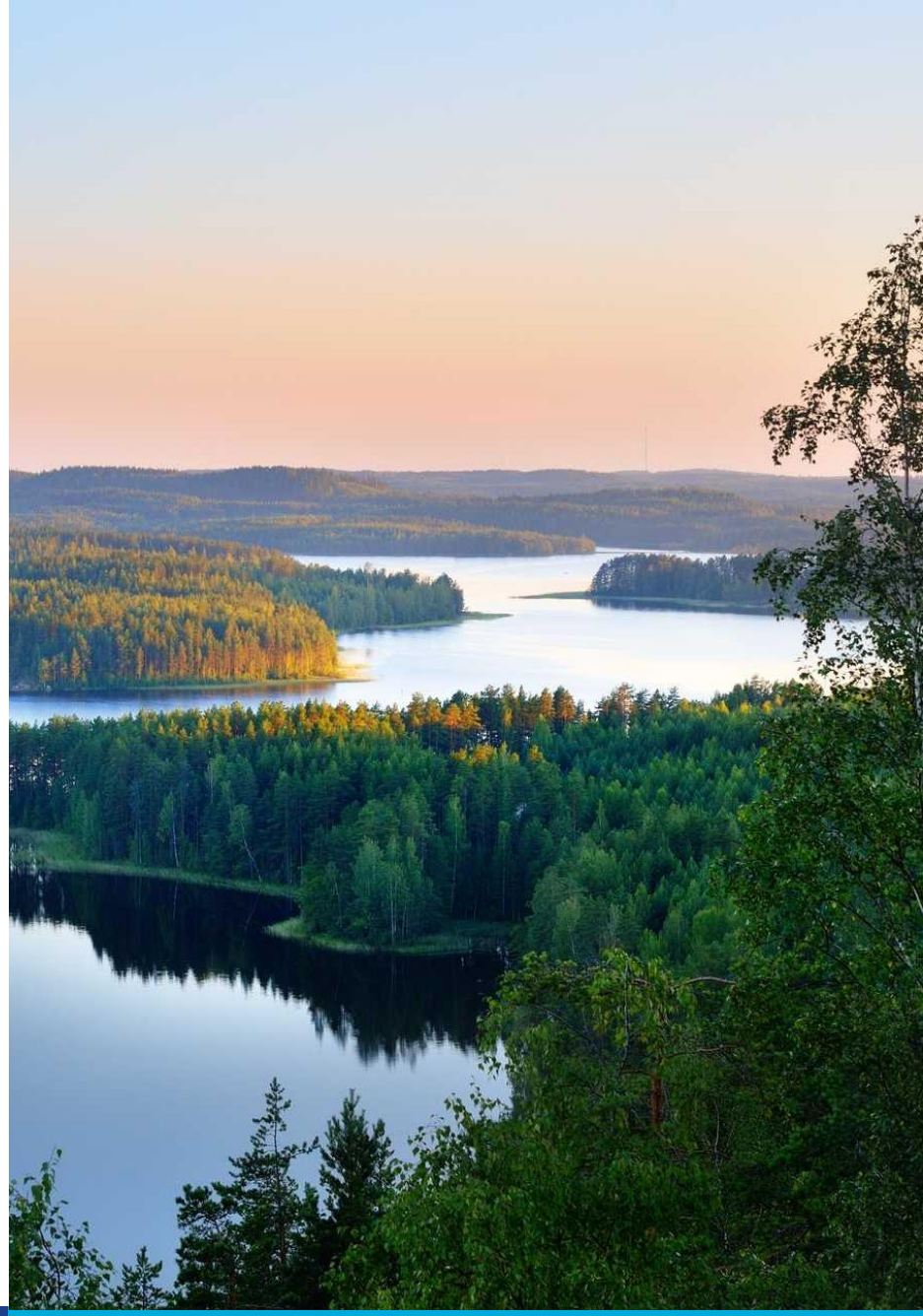
Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Vakiintunut liiketoiminta.

- **Hyvä tilauskanta.**
- **Asiakaskunta hajallaan**, (ei muutama iso).
- **Useampi henkilö töissä.**
- **Ohjeet olemassa ja vakiintuneet toimintatavat.**
- **Tunnettu nimi toimialalla.**
- **Osaajia siirtyy kaupan mukana.**
- **Näyttö siitä, että ennusteet / budjetit ovat toteutuneet.** (ulkopuolinen hallituksen jäsen)

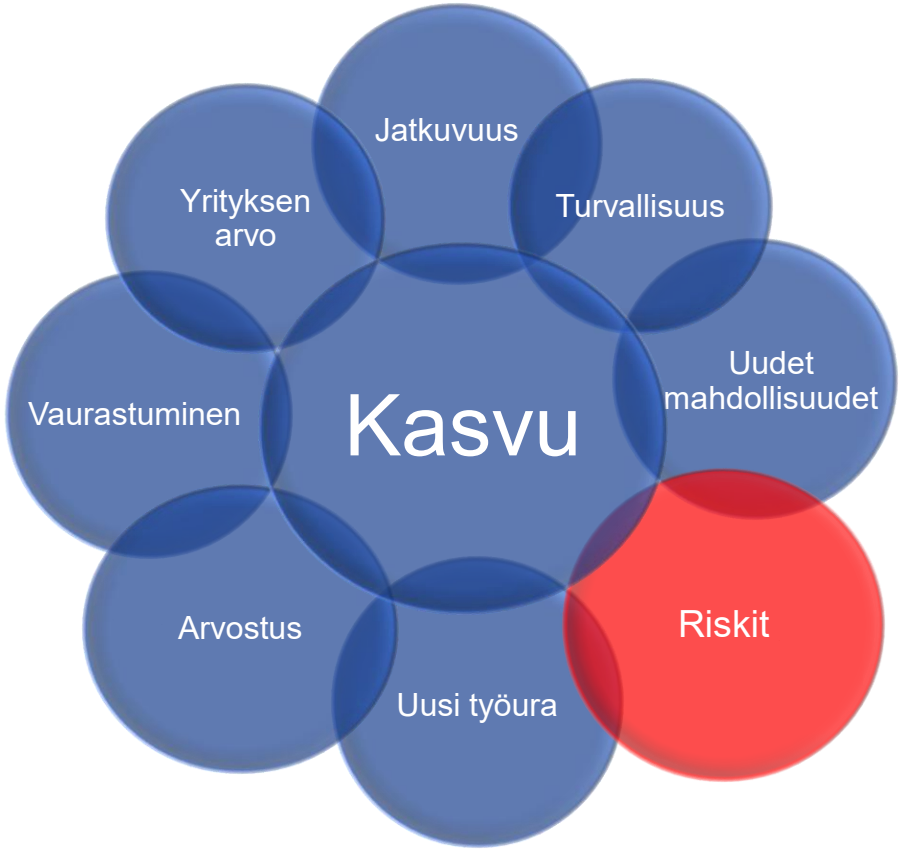
Kunnossa oleva yritys

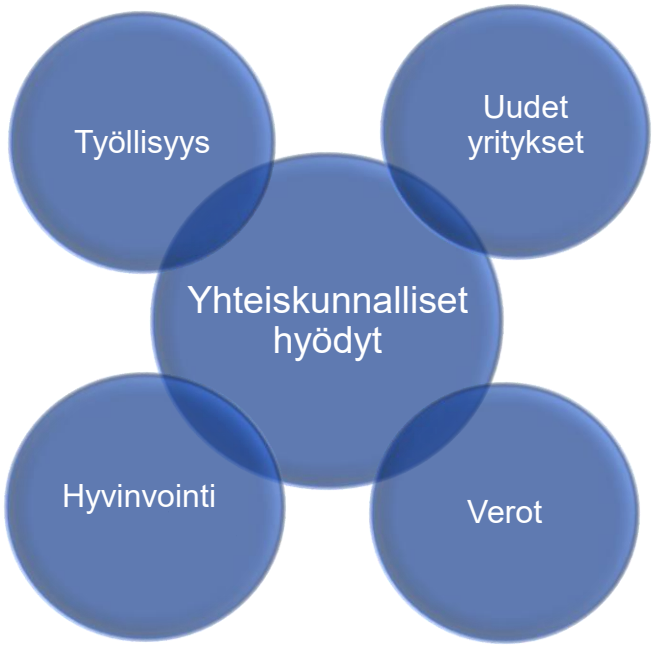
- Kaikki velvoitteet hoidettu kunnolla.
- Ei ympäristöriskejä.
- Ei riitoja käynnissä.
- Kaikki maksut hoidettu ajallaan.
- Laadukas kirjanpito.
- Toimitilat ja laitteet kunnossa ja ajanmukaisia.
- ESG asiat kunnossa ja kirjattuna.



Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Kannattaa kasvaa





Toimialat.

- Tilitoimistot, isännöinti, siivous, jätehuolto, kiinteistöhuolto…=> Mikä tahansa B to C
- Säännöllinen ja uskottava kassavirta. Yleensä kannattavia. Riittävä koko tarvitaan.
- Talotekniikka. Datakeskusten palvelut.
- Pääomasijoittajien konsolidointihankkeet. Eri aloja milloinkin, nopea reagointi tärkeää.
- Matkailuyritykset.
- Keskusvaraamot.



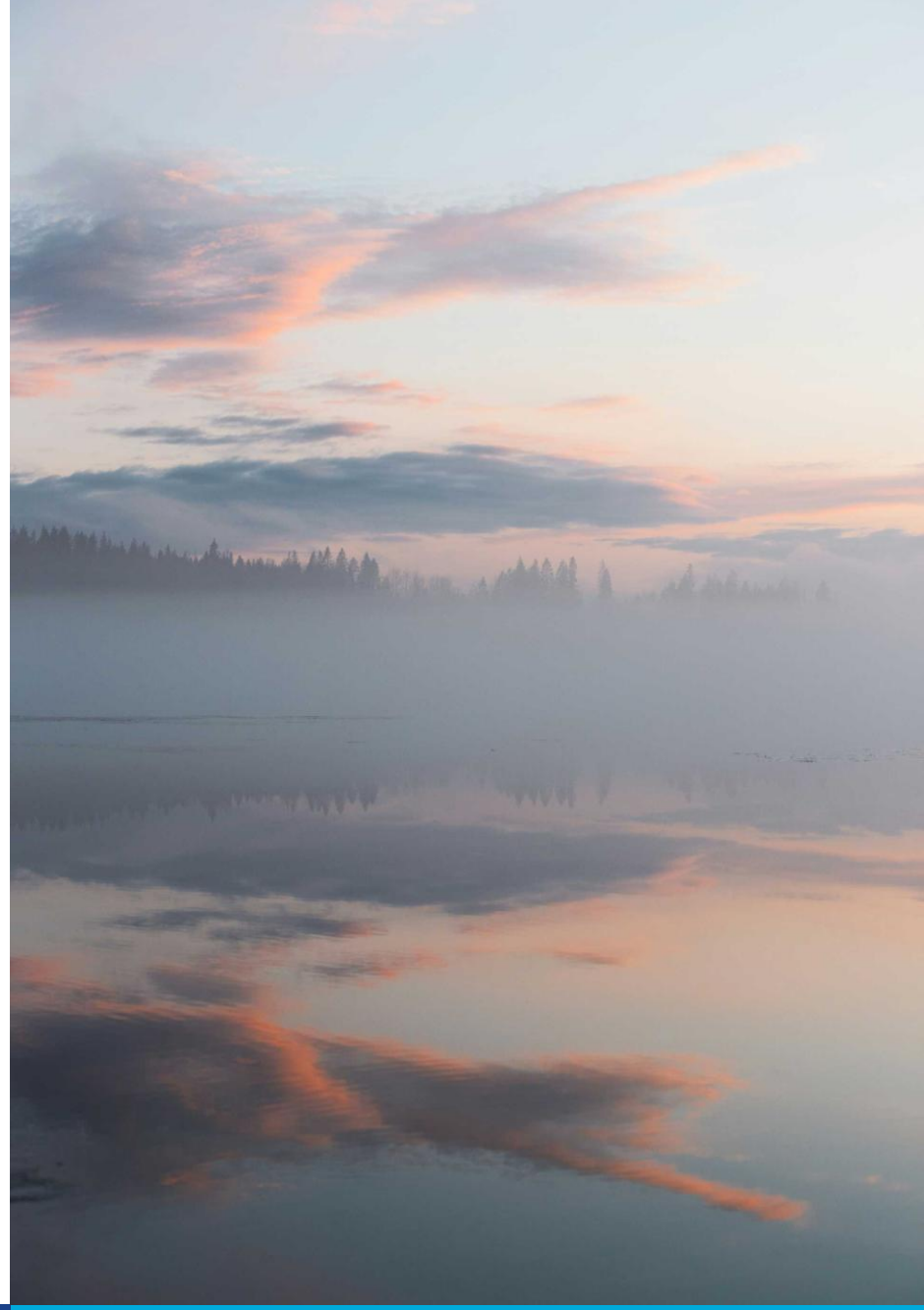
Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Arvokas yritys löytää jatkajan, koska

- Sillä on tavoitteena löytää jatkaja, jolle yritystä kehitetään
- Yrityksestä on kehitetty houkutteleva ostokohde
- Osto ja haltuunotto on helppoa
- Yritys sopii monelle tai joku ei voi elää ilman sitä
- Yritys ja yrittäjä ovat valmiita tekemään kaupat
- Riippuvuudet vähäisiä ja menestystekijät varmalla pohjalla
- Kaupan toteuttamisen on useita vaihtoehtoja
- Kauppahinta on realistinen rahoituksenkin näkökulmasta
- Valmistautumiseen ja myyntiin investoidaan rahaa, ammattitaitoa ja aikaa
- Ammattilainen mukana koko prosessin ajan

Tee ostamisesta helppoa jo ennen myyntiä

- Sisäiset **omistusjärjestelyt**, ketkä myy, mitä, kenelle
- Myyjän **eläkejärjestelyt**
- **Rakennejärjestelyt**
- **Tuotannon** järjestelyt
- **Asiakirjojen** järjestelyt
- Totuudenmukainen **kirjanpito**
- **Taseen** keventäminen
- **Henkilöstöjärjestelyt** ja sitouttamiset
- **Rahoitusvaihtoehtojen** selvittäminen
- Esite- ja **myyntimateriaalin** valmistus



Ostamisesta tehtävä helppoa jo ennen myyntiä

- Sisäiset **omistusjärjestelyt**, ketkä myy, mitä, kenelle
- Myyjän **eläkejärjestelyt**
- **Rakennejärjestelyt**
- **Tuotannon** järjestelyt
- **Asiakirjojen** järjestelyt
- **Henkilöstöjärjestelyt** ja sitouttamiset
- Totuudenmukainen **kirjanpito**
- **Taseen** keventäminen
- **Rahoitusvaihtoehtojen** selvittäminen
- Esite- ja **myyntimateriaalin** valmistus
- **Realistinen** arvonmääritys



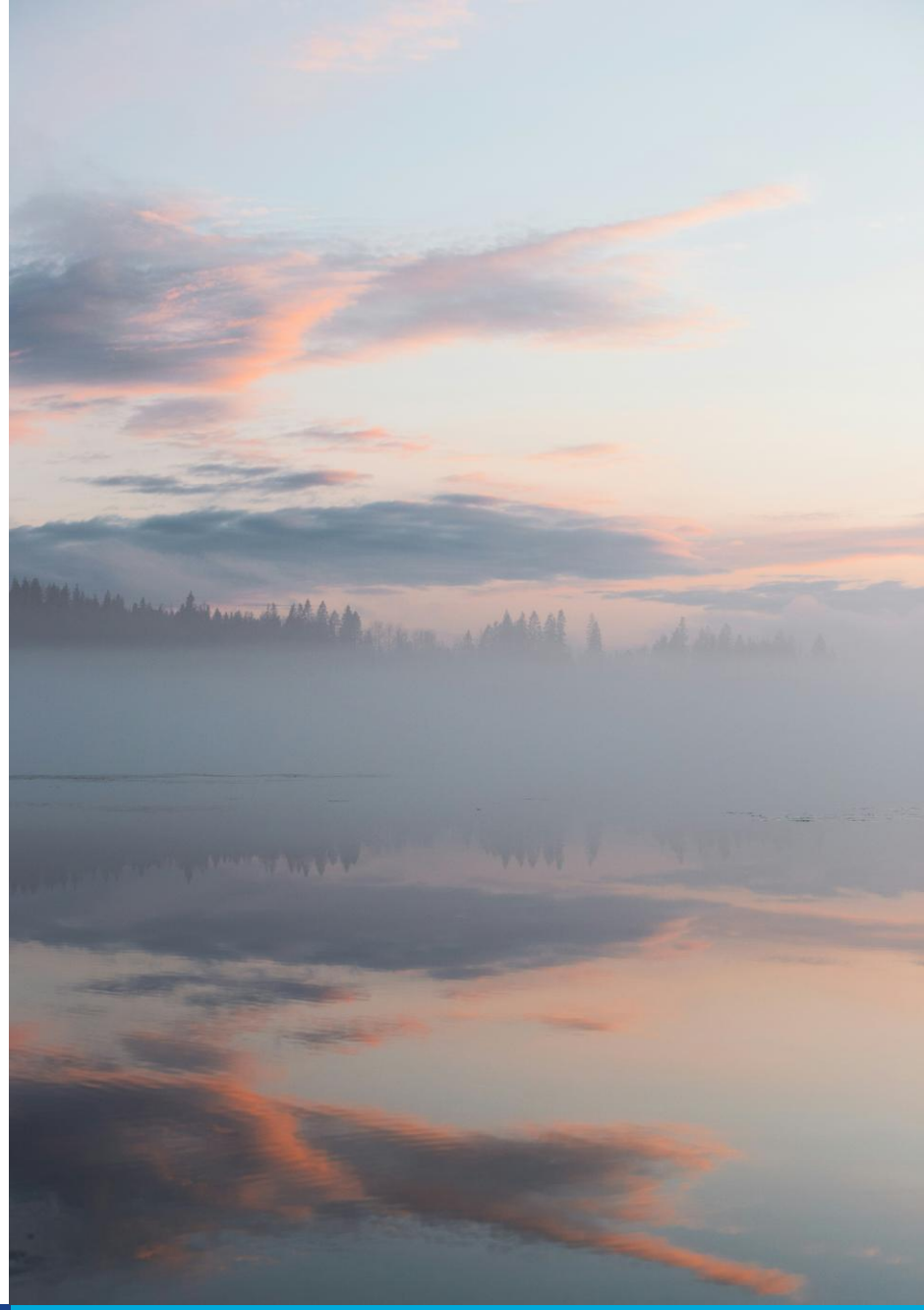
Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Tavoite => päätökset => toimenpiteet

- **Tavoite;** myyminen, kehittäminen vai alasajo
- **Kuka on jatkaja ja miksi**
- **Aikataulu;** luopuminen heti vai myöhemmin
- **Missä määrin luovutaan;** kokonaan vai osittain
- **Mistä luovutaan;** liiketoiminta vai yhtiö
- **Ketkä luopuvat;** kaikki omistajat vai osa
- **Arvonmääritys** nyt tai myöhemmin
- **Tavoite tekee yrityksestä arvokkaan**

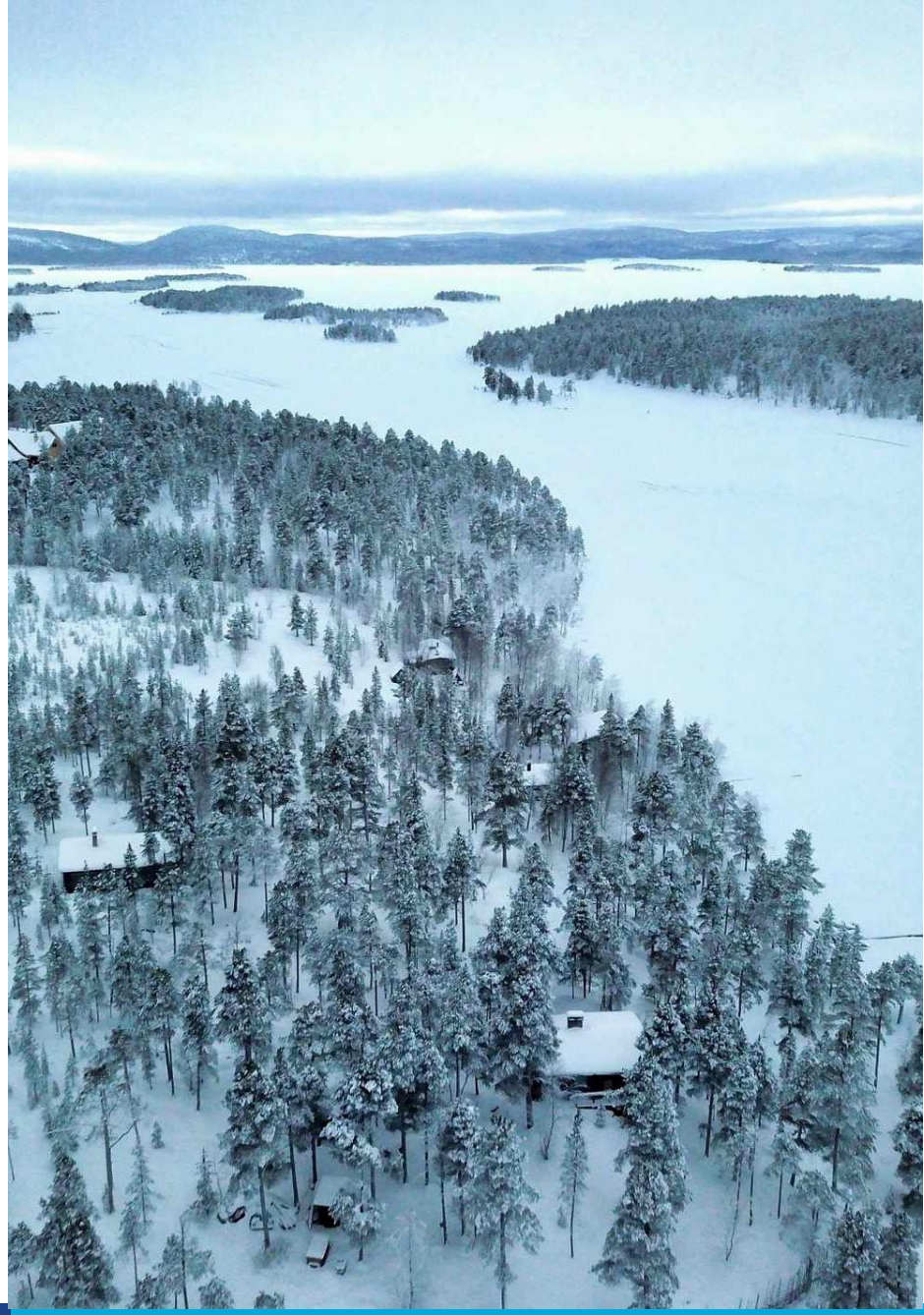
Mitä myydään?

- Ennalta suunniteltava mitä ja miten myydään?
- Totuutta ei voi vältellä. Osaava ostaja ja asiantuntijat ymmärtävät todellisuuden.
- Yrityksen voi laittaa ”myyntikuntoon”, mutta sitä ei saa ”meikattua” paremmaksi kuin se onkaan.
- Myyntiä kannattaa ennakoida ja ryhtyä tarvittaviin toimenpiteisiin jo ajoissa.
- Ostajaa kiinnostaa usein vain ”ydin”



Mitä myydään, kaupan kohteet

- Osakkeet tai osa niistä
- Liiketoiminta tai osa siitä
- Varasto, kalusto, koneet, laitteet, tilat, kiinteistöt
- Sopimukset, oikeudet
- Edellisten erilaiset variaatiot
- => Kohde, josta kaupat tehdään, määräytyy usein ostajan lähtökohdista



Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Tarkastele omaa yritystäsi ostajan silmin

- Ostajan profiili vaikuttaa; yrittäjä, sijoittaja, toinen yritys…
- Ostajan varallisuus vaikuttaa; varakas kykenee maksamaan enemmän kuin lainarahalla toimiva
- Ostajan osaaminen ja ammattitaito vaikuttaa; kyky arvioida ostokohdetta, kyky ennustaa tulevaa menestystä, kyky järjestellä rahoitusta, kyky organisoida tulevaa toimintaa…
- Onko kiinnostuneita ostajia useita vai vain yksi tai muutama mahdollinen
- Toimialan kiinnostavuus

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Mitä huomioitava?

- Kannattaa muistaa, että harvoin jos koskaan on vain yksi mahdollinen ostokohde
- Markkinoilla on lukuisia yrityksiä kaupan
- Ostajalla on vaihtoehtoja
- Miten saada ostaja aidosti haluamaan juuri tiettyä yritystä
- Mitä ostaja on hakemassa/ostamassa
- Ostajan asettamat tavoitteet ostettavan kohteen osalta

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Myyjän sudenkuopat

- Aliarvioidaan prosessin vaativuus ja ajantarve
- Yrityksessä paljon sellaista mitä ostaja ei halua
- Ostajalle yrityksessä ei ole tunnearvoa
- Epärealistinen käsitys kauppahinnasta
- Myyjälle yritys voi olla velaton, mutta ostajan tilanne on päinvastainen
- Liika riippuvuus yksittäisistä tekijöistä; yrittäjän persoona, yrityksen avainhenkilö, asiakas/asiakkuus, teknologia, toimittajariippuvuus…

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Muita tyypillisiä ongelmia

- **Sotkuinen** pesä, kaikkea mahdollista
- **Paperit** kateissa tai epäselvät
- Liian **myöhään** liikkeellä
- **Tunnearvo**, epärealistinen hinta
- Huonosti **valmisteltu**, huonot kauppakirjat
- **Sopivan** ostajan tai ostokohteen löytyminen
- **Luottamuspula**, tietojen panttaaminen
- **Tavoite** puuttuu

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Myytävyyttä voidaan parantaa

- Suunnittelemalla kauppaa jo ennalta => 1-2 tilikautta
- ”Puhdistamalla” yritys kaikesta turhasta realisoimalla se erikseen ennen kauppaa, jolloin siitä saadaan myös maksimaalinen tuotto
- Yrityksessä ei saa alkaa jäähdytellä vaikka menisi hyvinkin
- Bisneksen jatkuvuus on tärkeää

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

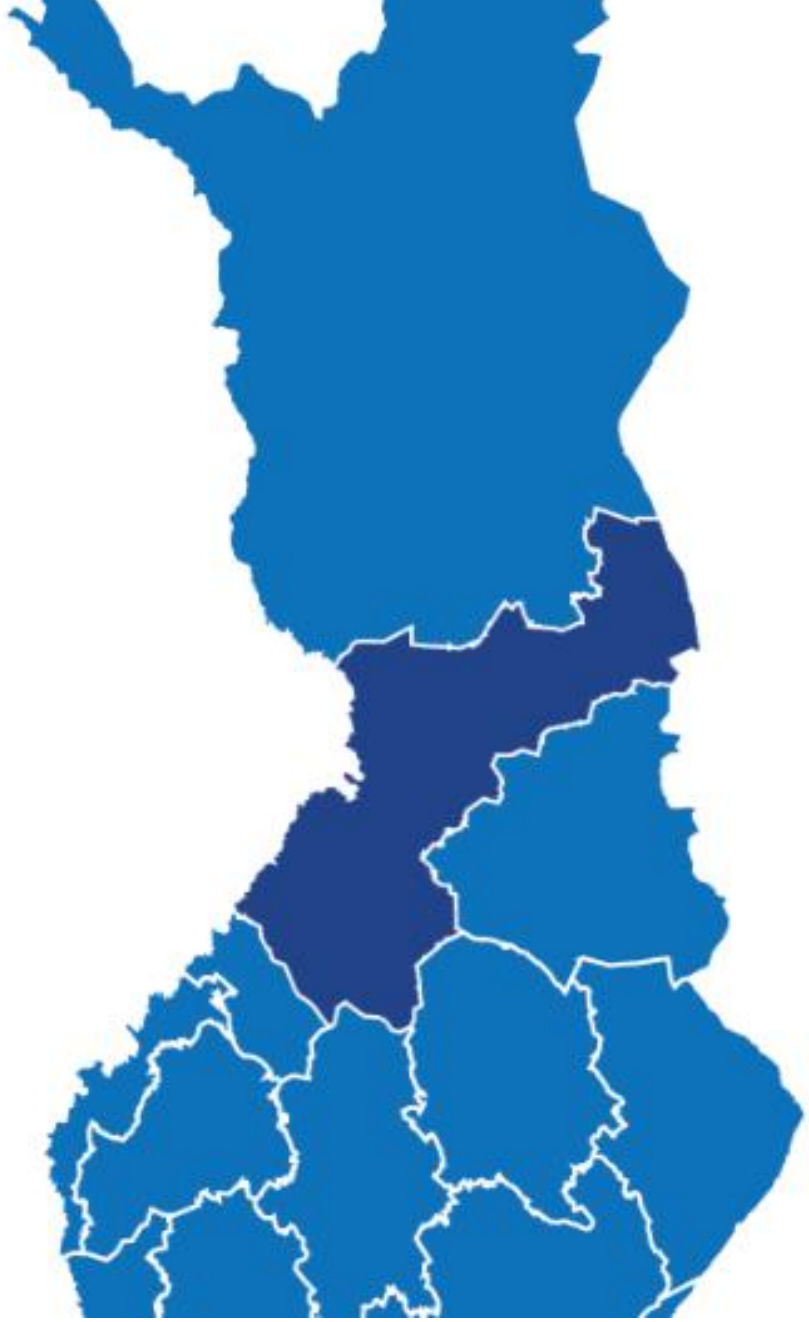
Turvallinen yrityskauppa

- Kattavat sopimukset, turvaavat ehdot, entä jos -tarkastus
- Kirjalliseen toimeksiantosopimukseen perustuva selvät Työn- ja vastuunjako
- Taustojen tarkistaminen ja huomioiminen
- Kauppaan varataan riittävästi aikaa ja valmistaudutaan Ajoissa
- Avoin ja rehellinen meininki, ostajan ja myyjän yhteinen projekti
- Kokemuksen hyödyntäminen ja asiantuntijan käyttäminen
- Asiantuntijan aktiivinen ja ratkaisuhakuinen rooli
- Vastuuvakuutukset kunnossa

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

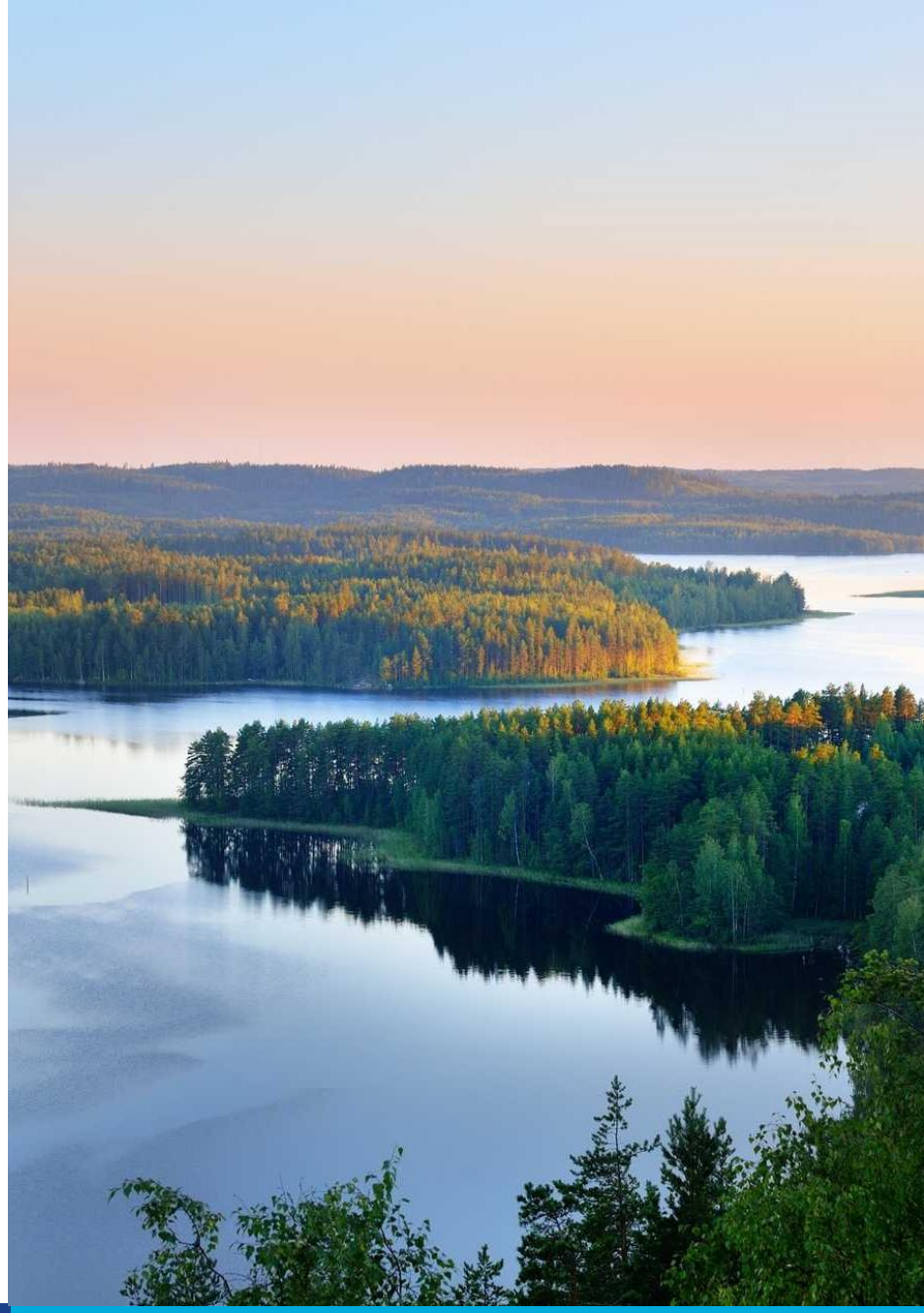
Yrityskaupan jarruja

- prosessin ei panosteta riittävästi
- sopivan ostajan tai ostokohteen löytyminen
- sotkuinen pesä, kaikkea mahdollista
- dokumentit kateissa tai epäselvät
- kiire ”ota rahat ja juokse”
- liian myöhään liikkeellä
- tunnearvo, epärealistinen hinta
- huonosti valmisteltu, huonot kauppakirjat
- vedätys, vääntäminen = väärä asenne
- luottamuspula, tietojen panttaaminen
- varaton tai epärehellinen ostaja / - myyjä
- ostajan osaamattomuus



Rahoitus ja vääristynyt informaatio-ongelma

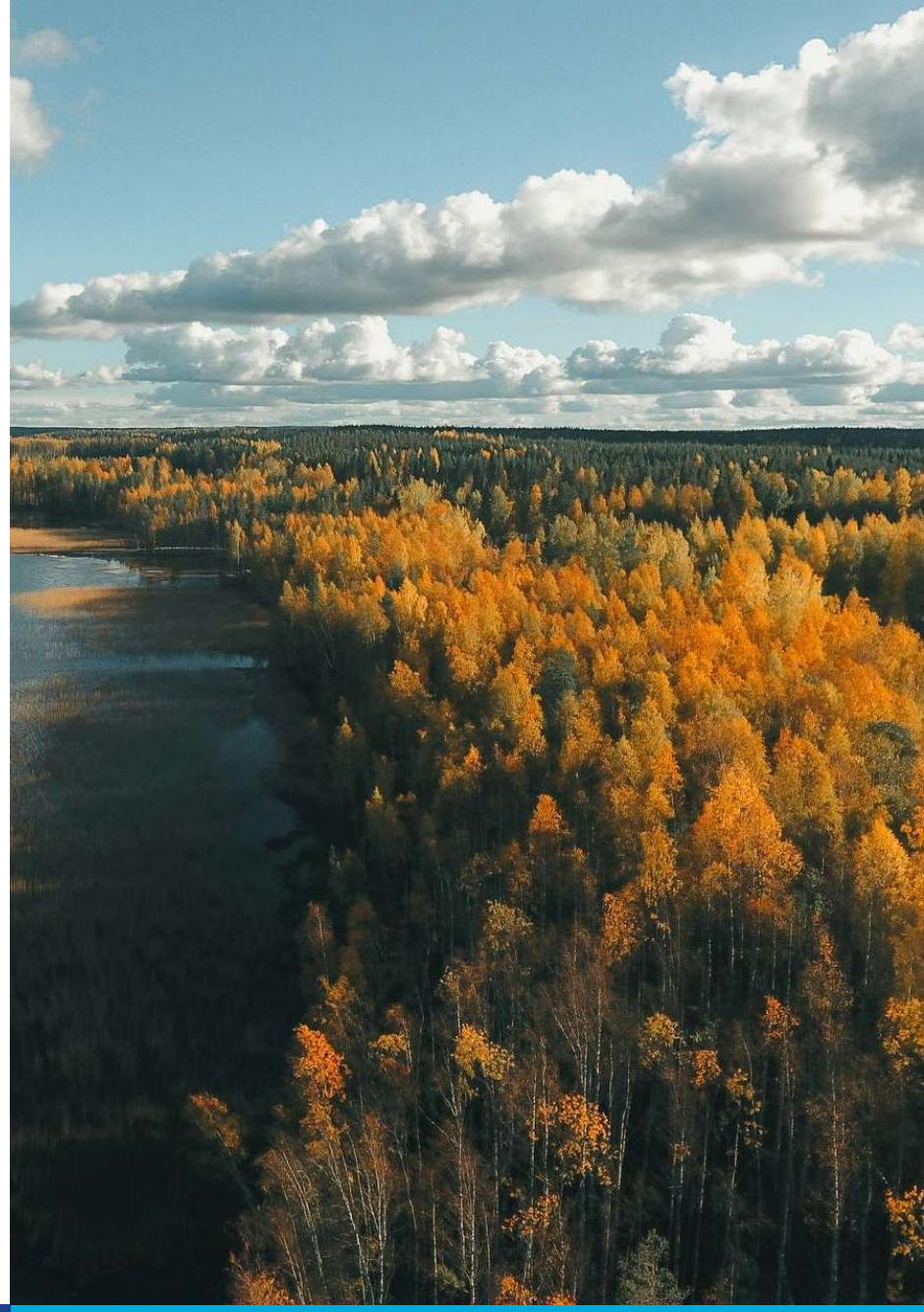
1. **Rahoitus;**
    a. menestyvät yritykset; korkea hinta ja vakuusvaje
    b. muut yritykset; rahoituskiinnostus vähäistä
    c. riskihysteria
2. **Vääristynyt informaatio;**
    a. markkinakoko liioiteltu
    b. ”ilmaispalvelu” > < riittävät palvelut
3. **Tee se itse – henki;**
    a. perustetaan mieluummin uusia yrityksiä,
    b. tehdään itse kauppoja, riidat



Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Kauppatapa ja sen merkitys

- Kannattaa olla asian suhteen avoimin mielin
- Pääasia on, että lopputulos on hyvä ja yrityskauppa saadaan toteutettua
- Vertailu osakekaupan ja liiketoimintakaupan välillä on usein loppujen lopuksi vain matematiikkaa
- Maksutavalla on oleellinen merkitys kauppahintaan eli kaikki rahat heti vai osa maksuerissä
- Tarjousten keskinäinen vertailtavuus



Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Asenteet kaupan jarruna

Myyjien asenteet;

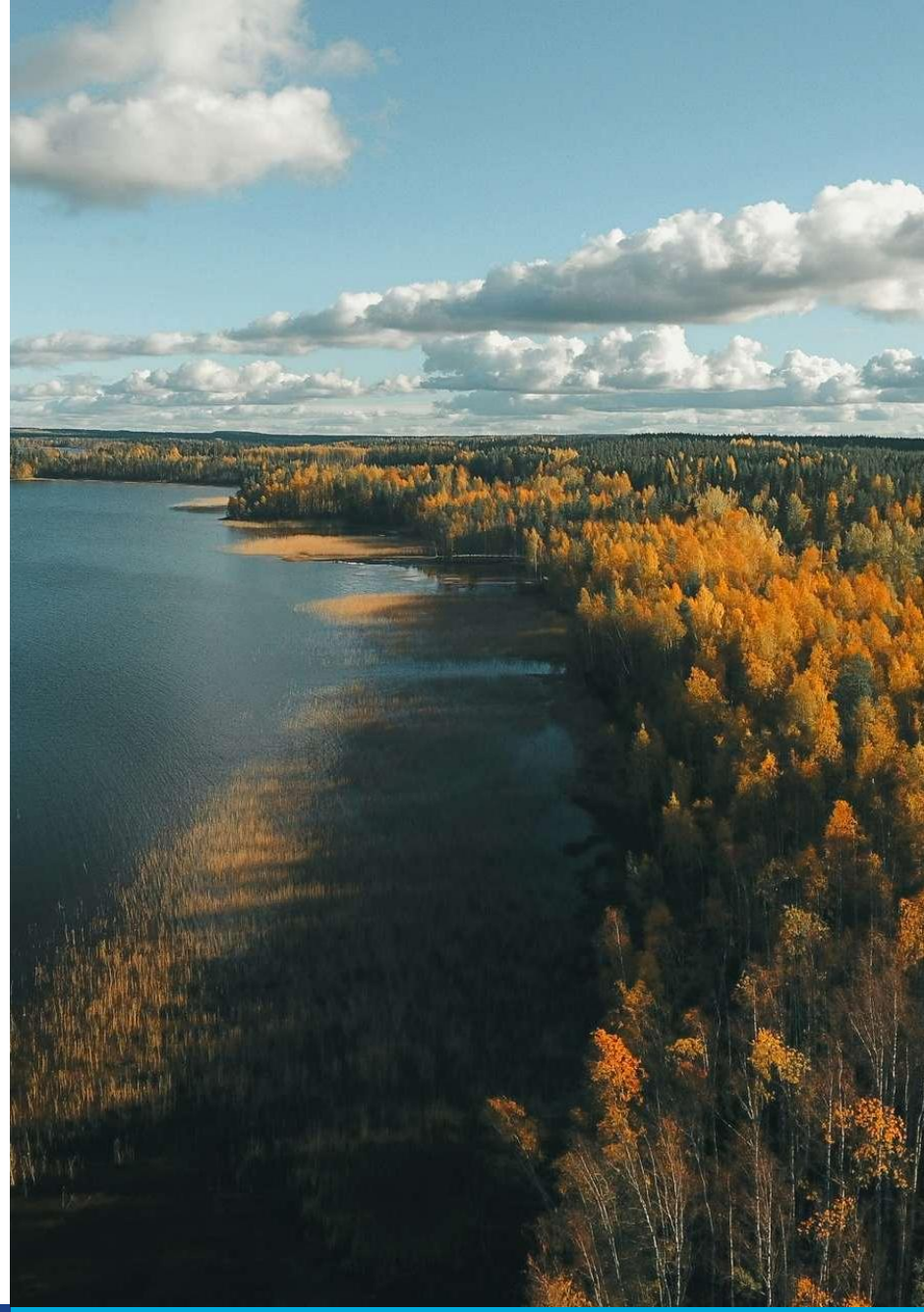
- prosessin vaativuuden aliarviointi
- menekin yliarviointi

Ostajien asenteet;

- oman osaamisen ja ostettavien vaihtoehtojen yliarviointi

Molempien asenteet;

- toisen osapuolen intressien huomiotta jättäminen
- transaktiokustannusten aliarviointi, maksuhaluttomuus



Muita tyypillisiä ongelmia

- **Sotkuinen** pesä, kaikkea mahdollista
- **Paperit** kateissa tai epäselvät
- Liian **myöhään** liikkeellä
- **Tunnearvo**, epärealistinen hinta
- Huonosti **valmisteltu**, huonot kauppakirjat
- **Sopivan** ostajan tai ostokohteen löytyminen
- **Luottamuspula**, tietojen panttaaminen
- **Tavoite** puuttuu

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Yrityskaupan riskejä myyjälle ja ostajalle

Myyjä

- ostajaa ei löydy
- rahoitus ei onnistu
- ei saada myytyä
- rahat jää saamatta
- hinta toivottua alempi
- maksuaikataulu ei pidä
- riidat ostajan tai kumppaneiden kanssa
- hinnan sovittelu
- kaupan purku

Ostaja

- ostettavaa kohdetta ei löydy
- rahoitus ei onnistu
- osto ei onnistu
- ostettava ei vastaa sovittua tai odotuksia
- käyttöpääoman tarve arvoitu alakanttiin
- oma osaaminen ei riitä
- motivaatio katoaa
- yllättävät muutokset olosuhteissa, kilpailussa, sopimuksissa, omassa terveydessä jne.
- riidat myyjän kanssa

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Yritys on helpoin myydä kun yritys

- **Pärjää:** takana useita hyviä vuosia, yrityksellä menee hyvin ja tulevaisuus näyttää hyvältä
- **Kasvaa:** yritys on kasvanut, mutta kaikkia mahdollisuuksia ei ole vielä hyödynnetty
- **On riippumaton** myyjästä, yhdestä asiakkaasta ja alihankkijasta nykyisillä koneilla, tiloilla ja henkilökunnalla pärjätään pitkään
- **On sopeutuva**: lamoista selvitty vähin vaurioin
- **On varmistanut** menestystekijänsä

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Yrityskauppaa voidaan ennakolta helpottaa näin

- Kannattavuuden ja bisneksen **kohentaminen**
- Sisäiset **omistusjärjestelyt**, ketkä myy, mitä, kenelle
- Myyjän **eläkejärjestelyt**
- **Rakennejärjestelyt** ja **taseen** keventäminen
- **Tuotannon** järjestelyt
- **Varaston** siivous ja kiertonopeuden lisääminen
- **Asiakirjojen** järjestelyt

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Suomen Yrityskaupat on

- Suomen suurin yritysvälittäjä, perustettu 1996, noin 3 000 kauppaa, joissa yli 15 000 työpaikkaa. Liikevaihto Suomessa noin 2 Me
- 27 välittäjää, konttorit Helsinki, Tampere, Lahti, Turku, Vaasa, Seinäjoki, Oulu, Kalajoki, Jyväskylä, Porvoo, Mikkeli, Pori, Kuopio, Tallinna + Ruotsi
- Aktiivista myyntikohteita noin 1 800 (SYK 470, FK 1 300), joista 100:lla
- Liikevaihto 1 - 30 Me. Myytävää liikevaihtoa noin 700 Me
- Firmakauppa on Pohjoismaiden suurin yritysten kauppapaikka
- Ostajakontakteja noin 22 000, vuosittain mukana noin 200:ssa omistajanvaihdoksessa
- Palvelut 5 kielellä; alustava neuvonta ilmaista, arvonmääritykset, yrityskaupanvälitys, kansainvälisetkaupat, kauppakirjat, sopimukset, rahoituksen haku, kaupan konsultointi ja yritysten valmistelu kauppaan

SYVL

OMISTAJAN VAIHDOS FOORUMI

TranSeo Member

mikroyritysten firmakauppa.fi

Suomen yrityskaupat lukuina

1

Suomen suurin yritysvälittäjä, perustettu 1996, noin **3 000 kauppaa**, joissa yli 15 000 työpaikkaa.

2

Liikevaihto Suomessa noin 2 Me, kauppoja yli 60 Me edestä vuosittain.

3

27 välittäjää, valtakunnallisesti.

4

Aktiivisia myynti-kohteita kauttamme markkinoilla noin 1 800 (SYK 500, FK 1 300), joista 100:lla liikevaihto 1–30 Me. Myytävää liikevaihtoa noin 700 Me.

5

Ostajarekisterissä noin 22 000 ostajaa

Copyright Suomen Yrityskaupat Oy

Tee yrityksestäsi arvokas:

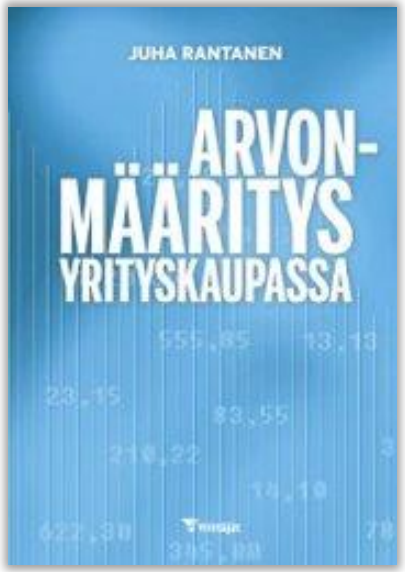
"Yrityksestä tekee arvokkaan se tulevaisuus, joka yrityksellä kyetään saavuttamaan"
- Juha Rantanen

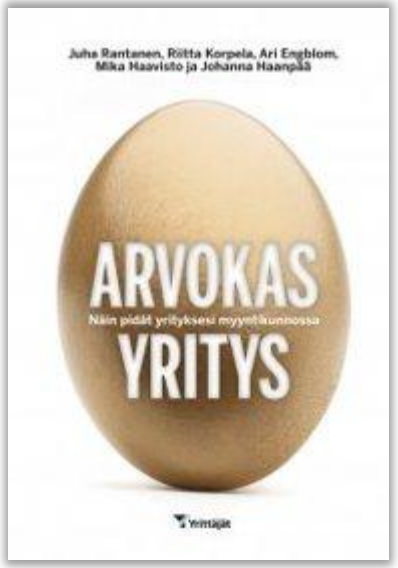
SUOMEN
YRITYSKAUPAT

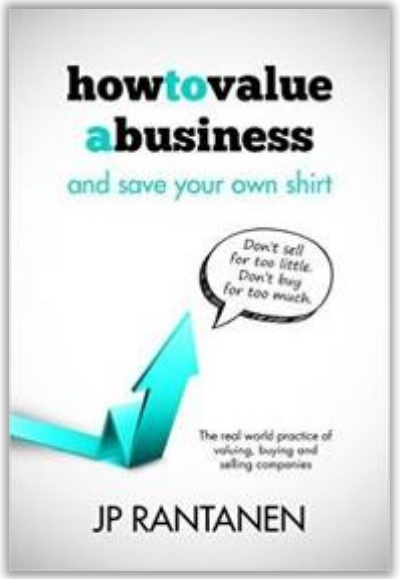
Aki Keisu

Yritysvälittäjä

Puhelin: 050 57601995
aki.keisu@yrityskaupat.net







Copyright Suomen Yrityskaupat Oy