

Omistajanvaihdosten prosessimalli

Omistajanvaihdos	
Yrityskauppa tai Sukupolvenvaihdos	
Omistusosuuskauppa	Liiketoimintakauppa

Prosessin kesto ostoaikeista täysin haltuun otettuun yritystoimintaan on yleensä useita vuosia

Ennen omistajanvaihdosta

Myyjän tulisi pitää yritys hyväkuntoisena ja kehittää yritystä loppuun saakka. Myytävänä voi olla koko yritys tai osuus liiketoiminnasta. Myytävä kohde on hyvä ”paketoita” ja pyytää siitä hinta-arvio jo etukäteen.

Ostajan tulee löytää tarpeitaan vastaava ostokohde (myyntikohteet eivät ole aina avoimilla markkinoilla) ja neuvotella alustavasti rahoituksesta.

Omistajanvaihdos

Kaikkea ei tarvitse opetella tai tietää itse (kaupan kohteen määrittely, hinnoittelu, kaupan ehdot, verotus, asiakkaat jne.). Omistajanvaihdoksiin on tarjolla asiantuntija-apua.

Kannattaa sopia myös siitä onko myyjällä joku rooli omistajanvaihdoksen jälkeen ja kauanko hän on käytettävissä.

Eryteisesti sukupolvenvaihdoksissa (perheyrittäksissä) ulkopuolisen asiantuntijan käyttö voi helpottaa keskustelua.

Omistajanvaihdoksen jälkeen

Johtajuuden ja asiakassuhteiden hallittu siirtäminen henkilöltä toiselle on tärkeää. Se kannattaa suunnitella huolella, myös sukupolvenvaihdoksissa.

Huolellinen suunnittelu, osto-/myyntikohteen tuntemus ja sopimukset tuottavat nyt tulosta ja helpottavat haltuunottoa.

Omistajanvaihdosten prosessimalli

Omistajanvaihdos	
Yrityskauppa tai Sukupolvenvaihdos	
Omistusosuuskauppa	Liiketoimintakauppa

