

Vinukkeja omistajanvaihdoksen toteuttamiseen

Omistajanvaihdoksilla naisten yritykset kasvun



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Lyhyesti:

Seinäjoen ammattikorkeakoulun koordinoima
Omistajanvaihdoksilla naisten yritykset kasvuun -hanke
kannustaa ja tukee naisyrittäjiä toteuttamaan omistajavaihdoksia
sekä kehittämään ja kasvattamaan yritystään eri keinoin.

Kirjoittajat:

Jutta Mäkipelkola (toim.)
Saija Rätts (toim.)
Kirsti Sorama

Taitto:

Saija Rätts

Yhteyshenkilö:

Jutta Mäkipelkola
Jutta.Makipelkola(a)seamk.fi



Sisällysluettelo

- Arvoisa naisyrittäjä
- Mitä omistajanvaihdoksilla tarkoitetaan?
- Omistajanvaihdokset kasvun välineenä
- Kasvua yrityskaupoista
- Inhimillisuus yrityskaupoissa
- Hyvinhoidettu yritys houkuttelee ostajia
- Käytännön vinkit onnistuneeseen vaihdokseen
- Asiantuntija-apu ja tuki käyttöön:
Rahoituksen vaihtoehdot
- Hankkeen tavoitteet
- Toimintamalli yritysten ostoon, myyntiin ja kasvattamiseen
- Osto, myynti, kasvu
- Kiitokset



Arvoisa naisyrittäjä!

Mitä, jos ottaisit vähän isomman askeleen kerralla – nopeammin, helpommin ja ehkä halvemmalla kuin olit koskaan kuvitellut? Ostamalla toimivan yrityksen se onnistuu. Mitä siis pitäisi tietää ja tehdä?

Edessäsi on ennennäkemättömän laaja aineisto sinua ja haaveitasi varten. Tämän oppaan lisäksi löydät hankkeen nettisivuilta kattavasti asiantuntijavideoita omistajanvaihdoksen eri teemoista. Lue, kuuntele, osta ja kasvata yritystäsi!

Takana on hanke, jossa on puurtanut joukko upeita naisia ja miehiä. Tilaisuuksien aikana on yhdessä osallistujien kanssa luotu uutta, tutkittu, naurettu ja opittu toisilta. Kiitos heille kaikille ja avartavia hetkiä lukijoille!



Aila Hemminki
omistajanvaihdosasiantuntija
Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät

Voit lukea lisää mielenkiintoista tietoa hankkeen nettisivuilta osoitteesta:

<https://www.seamk.fi/yriytyksille/tki-projektit/omistajanvaihdoksilla-naisten-yriytykset-kasvuun/>

Mitä omistajanvaihdoksilla tarkoitetaan?

Omistajanvaihdoksilla tarkoitetaan laajasti yrityskauppoja ja perheen sisällä tapahtuvia sukupolvenvaihdoksia. Yrityskaupat ja sukupolvenvaihdokset voivat molemmat toteutua osakekauppana tai liiketoimintakauppana.

Yritykset voivat strategisesti tunnistaa kasvun keinoksi liiketoiminnan laajentamisen ostamalla, ja toisaalta yritykset voivat myös myydä pois liiketoimintaa, joka estää tai hidastaa suunniteltua kasvua. Omistajanvaihdokset ovatkin nousseet varteenotettavaksi vaihtoehdoksi yrityksen kasvattamisessa.

YRITYSKAUPPA

SUKUPOLVENVAIHDOS

OSAKEKAUPPA

**LIIKETOIMINTA-
KAUPPA**

OSAKEKAUPPA

**LIIKETOIMINTA-
KAUPPA**

Omistajanvaihdokset ovat osa yrityksen luonnollista elinkaarta. Toimivan yrityksen jatkon turvaaminen on sekä talouden, työntekijöiden että yrittäjän itsensä kannalta tärkeää.

Yrityskauppa voi myös olla yrityksen perustamista turvallisempi ja helpompi tapa ryhtyä yrittäjäksi.

Omistajanvaihdokset kasvun välineenä



Yritys voi kasvaa laajentamalla omaa toimintaansa ns. orgaanisen kasvun avulla tai ostamalla toisen yrityksen olemassa olevaa liiketoimintaa. Yrityskaupoilla voidaan laajentaa omia markkinoita tai ottaa haltuun uusia liiketoiminta-alueita. Omistajanvaihdokset osaltaan synnyttävät kasvua ja ylläpitävät talouden dynamiikkaa. Tutkimukset ovat osoittaneet, että pienten yritysten omistajanvaihdokset onnistuvat Suomessa useimmiten hyvin.

Kasvua yrityskaupoista

Tutkimusten mukaan ostajayritykset saavat yrityskaupoissa asiakkuuksia, työntekijöitä, maantieteellisesti uusia markkinoita ja lisää liikevaihtoa.

Usein kaupassa ostetaan kilpailija pois markkinoilta ja vahvistetaan näin omaa markkina-asemaa.

Joskus haetaan mahdollisuuksia liiketoiminnan monipuolistamiseksi vaikkapa uusilla tuotteilla tai pyritään jalostusasteen nostamiseen.

Ne yrittäjät, jotka ovat sekä perustaneet yrityksen että myös ostaneet yrityksiä, pitävät yritysostoa helpompana tapana kasvattaa toimintaa.

Kun liiketoiminta rakennetaan alusta asti, kulut juoksevat silloinkin, kun tuloja ei vielä ole. Valmiilla yrityksellä on puolestaan kassavirtaa, asiakassuhteita ja infrastruktuuri valmiina.

Nollasta aloittaminen voi siis olla kalliimpi tapa hakea kasvua.

Inhimillisuus yrityskaupoissa

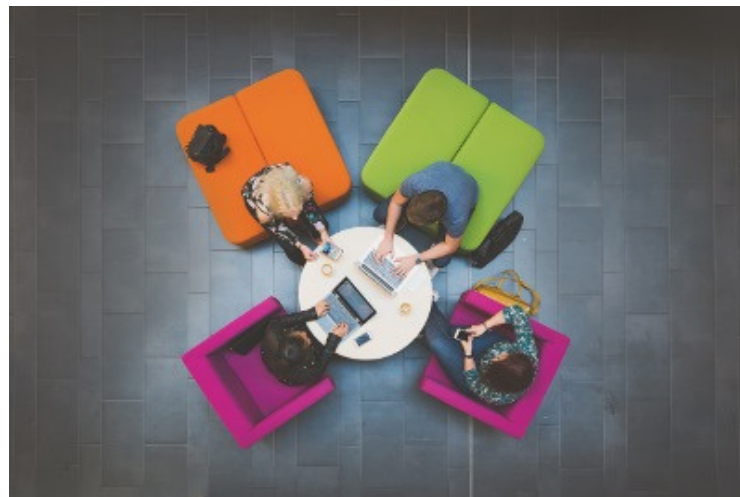
Yrityskaupoissa on myös inhimillinen puolensa. Myyjät kokevat usein vastuuta yrityksen työntekijöistä ja asiakkaista yrityskaupan jälkeen. Myös ostajat näkevät osaavan työvoiman tärkeänä elementtinä kaupassa. Monessa tapauksessa työntekijöiden mukana saadaan ammattitaidon lisäksi hiljaista tietoa ja tärkeitä verkostoja.

Myyjällä voi myös olla voimakas tunneside yritykseensä ja viisas ostaja ottaa sen huomioon. Jos luopuja ei ole vielä eläkeiässä, sopivan roolin löytäminen ostajayrityksessä voi ratkaista kaupan. Aina ei sitouttaminen silti suju ongelmitta.

Ostetut yritykset vaativat kehittämistä ja uuden yrityksen toiminta tulee synkronoida olemassa olevaan yritystoimintaan. Ostokohteen sulattelu vaatii aina aikansa ja näin ollen yritysostoja ei voi tehdä jatkuvasti.



Hyvinhoidettu yritys houkuttelee ostajia



Yrityskaupan voi panna alulle ostaja tai myyjä. Jos myyntiin tuleva yritys on hyvässä kunnossa, se kiinnostaa mahdollisia ostajia. Kaikki eivät tiedosta, että yrityskauppa voi olla kasvun väline myös yritysmyyjälle. Myydessään pois osan liiketoiminnasta, yrittäjällä vapautuu resursseja ydinliiketoiminnan kehittämiseen.

Yrityksoston tehneet yritykset suhtautuvat myönteisesti yritystoiminnan kasvattamiseen yrityskauppaa hyödyntämällä. Usein, kun ensimmäinen yrityskauppa on onnistuneesti tehty, aktivoituivat yritykset myös etsimään uusia ostomahdollisuuksia.

Myös oman yrityksen liiketoiminnallisen kunnan merkitys ymmärretään. Ellei yritys voi hyvin ja seuraa aikaansa, se ei houkuttele jatkajia eikä ostajia.

Käytännön vinkit onnistuneeseen vaihdokseen

Sisällöt

Myyjä

Ostaja

Ennen vaihdosta

Ota yhteyttä alueen asiantuntijatahoon
Mieti valmiiksi:
Mitä myyt; mikä yrityksessä on ostajan kannalta arvokasta
Koska myyt; aloita prosessi ajoissa luopumisajankohtaan nähden
Yrityksen taloudelliset tiedot ja odotettavissa olevat tulevaisuudennäkymät

Etsi aktiivisesti ja kysy neuvoa alueesi asiantuntijatahoilta:
Mieti valmiiksi:
Mitä haluat ostaa; toimiala, sijainti ja muut kriteerit ostokohteelle
Miksi haluat ostaa; yrittäjyyden käynnistäminen vs. olemassa olevan liiketoiminnan kasvattaminen
Selvitä rahoitusvaihtoehtoja

Vaihdoksen aikana

Huolehdi edelleen yrityksen kannattavuudesta
Tee toimeksianto omistajanvaihdosasiantuntijan kanssa
Etsi ostajaa monikanavaisesti
Arvioi yrityksen arvo realistisesti
Sovi kaupan kohde ja ehdot kirjallisesti
Sovi myynnin jälkeisestä roolistasi kauppaneuvotteluissa

Tutustu myyjään ja ostokohteeseen
Tee alustava suunnitelma haltuunotosta ja yrityksen kaupan jälkeisestä kehittämisestä

Hanki talouskumppani laskelmien tekemiseen ja selvitä rahoitukseen liittyvät asiat
Tee ostopäätös ja laadi sopimukset

Vaihdoksen jälkeen

Toimi sovitulla tavalla ostajan tukena, tee esimerkiksi erillinen työsopimus mahdollisesta sovitusta työskentelyajasta

Toteuta ostokohteen haltuunotto suunnitelman mukaisesti
Huomioi suunnitelmassa ja haltuunotossa henkilöstö, asiakkaat ja yhteistyökumppanit
Tunnista prosessit ja asiat, jotka voidaan integroida olemassa olevaan liiketoimintaan (synergiaedut)

Asiantuntija-apu ja tuki käyttöön: Rahoituksen vaihtoehdot

Yrityskaupoissa käytetään usein ulkopuolista asiantuntija-apua etenkin arvonmäärityksessä ja rahoituksen eri vaihtoehtojen punnitsemisessa. Yrityskauppa rahoitetaan useimmiten pankkilainalla, johon vaaditaan riittävät vakuudet. Takaisinmaksuaika vaihtelee yleisimmin vuodessa viiteen vuoteen. Usein omistajanvaihdos tapahtuu liiketoimintakaupalla.

Kaupan asiakirjojen ja mahdollisten muiden sopimusten ja dokumenttien tekemiseen käytetään mielellään asiantuntijaa.

Kokeneetkin yrityskaupan tekijät kokevat saavansa ulkopuolisesta näkemyksestä lisäarvoa. Esimerkiksi ELY-keskus tarjoaa kohtuuhintaista subventoitua matalan kynnyksen asiantuntija-apua. Paikallisissa yrittäjäjärjestöissä annetaan neuvontaa ja muun muassa Finnvera auttaa rahoitusjärjestelyissä.



Lue lisää
mielenkiintoisia
tarinoita
omistajanvaihdoksista
Pk-yrityksen
omistajanvaihdosoppaasta

Hankkeen tavoitteet

Omistajanvaihdoksilla naisten yritykset kasvuun -hanke kannustaa ja tukee naisyrittäjiä kehittämään sekä kasvattamaan yritystään eri keinoin. Keinoja voivat olla:

- 1) yrityksen kasvattaminen sisäisesti
- 2) yrityksen kasvattaminen yritys- / liiketoimintaostoin
- 3) yrityksen kasvattaminen liiketoimintoja myymällä
- 4) tuetaan ja kannustetaan ikääntyviä naisyrittäjiä kehittämään yritystään myyntikuntoon ja valmistautumaan yrittäjyydestä luopumiseen
- 5)kohtaannutetaan potentiaalisia jatkajia ja yrityksen myyjiä.

Hankkeessa on huomioitu myös yrittäjän työhyvinvointi ja valmistautuminen mahdolliseen yritysosto- tai myyntitapahtumaan.

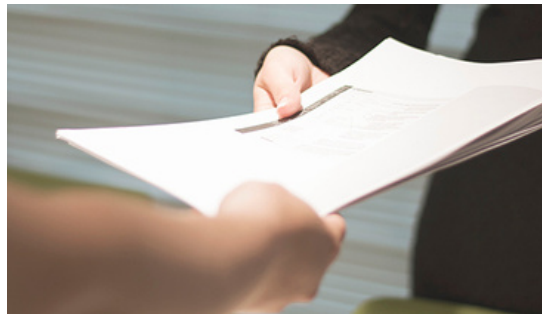
Toimintamalli yritysten ostoon, myyntiin ja kasvattamiseen

Hankkeen tuloksena on kehitetty toimintamalli, jota yrittäjät voivat hyödyntää itsenäisesti tai vertaisryhmissä työskennellen oman omistajanvaihdoksensa suunnittelussa. Toimintamalli koostuu kolmesta teemasta: osto, myynti ja kasvu. Hankkeen nettisivuilla on kattavat tietopaketit jokaisesta teemasta. Ne sisältävät luentovideoita, koulutusmateriaaleja ja erilaisia työkaluja.

Osto



Myynti



Kasvu



Osto



Tästä teemasta löydät lisää tietoa muun muassa:

- yritysostoista strategisena valintana,
- yrityksen arvonmäärityksestä ja rahoituksesta sekä
- uuden liiketoiminnan haltuunotosta ja kehittämisestä.

Myynti



Tästä teemasta löydät tietoa muun muassa:

- yrityksen arvonmäärityksestä,
- valmistautumisesta yrityksestä luopumiseen,
- sukupolvenvaihdoksesta sekä
- asiantuntijapalveluista omistajanvaihdoksen yhteydessä.

Kasvu



Tästä teemasta löydät tietoa muun muassa:

- strategisesta johtamisesta,
- markkinointi- ja some osaamisesta kasvun tukena sekä
- talouden johtamisesta.

Kütökset:

Koulutuksiin ja työpajoihin osallistuneille yrittäjille,
koulutusten ja työpajojen luennoitsijoille ja
asiantuntijoille

Yhteistyökumppaneille:

Etelä-Pohjanmaan yrittäjät ry

Into Seinäjoki Oy

Seinäjoen Yrittäjänaiset ry

SeiES ry



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020

