



## YRITYSKAUPAN ASKELMERKIT

Yrityksen myyminen on prosessi, jossa on monta vaihetta ja siihen kannattaa panostaa sekä varata aikaa. Yrityksen myynti on myös omistajan näkökulmasta yleensä ainutkertainen tapahtuma, jota hän ei etukäteen ole voinut harjoitella, ja joka on hänen elämänsä merkittävin kauppa. Eikä yrityskauppa myöskään ole harjoittelun paikka.

## YHTIÖN MYYNTIKUNTO

Viimeistään myyntipäätöstä tehdessään omistajan kannattaa pohtia myös sitä onko yhtiö myyntikunnossa. Yrityksen myyntikunnossa pitäminen on oleellisen tärkeää ja voidaan myös todeta, että kaikki toimenpiteet, jotka vahvistavat yrityksen myyntikuntoa parantavat yhtiön menestystä myös ennen omistajanvaihdosta.

Minkälainen yritys sitten on myyntikunnossa? Peruslähtökohta on se, että parhaiten on myytävissä yritys, joka kannattaa ja kasvaa tulevaisuudessakin. Olenkin usein todennut, että yritys kannattaa myydä juuri silloin, kun sillä menee hyvin ja sen tulevaisuuden näkymät ovat hyvät. Usein tämä myös tarkoittaa sitä, että yritys kannattaa myydä silloin, kun omistaja on edelleen täynnä virtaa ja jaksaa panostaa yhtiöönsä täysillä. Myyntiin tulevan yhtiön on myös hyvä näyttää todellista menestystään tilinpäätöksessä, jolloin myyntitilanteessa ei tarvitse selitellä talouslukuja ostajille.

Ennen myyntiä kannattaa kasvattaa yrityksen kannattavaa liiketoimintaa, karsia kuluja ja vähentää sitoutuvan pääoman määrää. Mutta nämä asiat on kuitenkin tehtävä kestäväällä tavalla.

Yrityksen myyntiä pohdittaessa on hyvä huomata, että yhtiön pitää olla ostettavissa ja toteutuvan kaupan pitää myös olla rahoitettavissa. Tämä tarkoittaa muun muassa sitä, että hyvälläkin yhtiöllä pitää olla realistinen

pyyntihinta. Ainoa oikea hinta on se, minkä ostaja lopuksi suostuu maksamaan ja johon ostaja myös saa rahoituksen.

Oleellista on etukäteen miettiä sitä, että yhtiön pitää olla uuden omistajan näkökulmasta mahdollisimman helposti otettavissa haltuun. Tämän helpottaminen tarkoittaa muun muassa kaikkien yhtiön prosessien dokumentointia eli pienemmänkin yrityksen pitää käyttäytyä, kuten suuremmat tekevät. Olenkin joskus todennut, että jotta yrittäjä voi päästä eroon yrityksestään pitää yrityksen ensin päästä eroon yrittäjästä. Tämä on hyvä ohjenuora yrityksensä myyntiä harkitsevalle omistajalle, koska ostajan silmissä yrityksen arvo ei voi olla luopuvassa yrittäjässä. Kannattaakin ajoittain miettiä tilannetta, jossa oman työpöydän ääreen istuu uusi omistaja ja sitä, miten tätä tilannetta uuden omistajan näkökulmasta voi helpottaa.

Yrityksen ostaja ei yleensä halua ostaa yrityksen mahdollista ylimääräistä varallisuutta, joten yhtenä yrityskaupan valmistautumisen vaiheena voi siirtää taseesta pois ylimääräistä varallisuutta ennen yhtiön laittamista myyntiin. Tämä tosin usein onnistuu osakekaupan yhteydessä toteutettavalla omien osakkeiden hankinnallakin ja toisaalta toteutettaessa liiketoimintakauppa ylimääräinen varallisuus jää liiketoiminnan myyvään yhtiöön. Yhtiön ylimääräinen varallisuus ei siis ole kaupan este, mutta on ymmärrettävä se, ettei yrityksen ostaja todennäköisesti osta ylimääräistä varallisuutta.

Yrityksen ostajan näkökulmasta yrityskaupan pitää liiketoimintaa nykyisenkaltaisesti harjoittaen maksaa itsensä takaisin. Tämä tarkoittaa sitä, että liiketoiminta kannattaa tulevinakin vuosina ja yhtiö omistaa tai sillä on muuten hallinnassaan liiketoiminnan harjoittamisessa tarvittava liikeomaisuus, jota ei heti tarvitse uusia.

## YRITYKSEN MYYNNIN VAIHEET

Ensimmäisessä vaiheessa omistaja tekee päätöksen siitä, että hän tulee myymään yhtiönsä, josta päätöksestä kannatta pitää tiukasti kiinni yrityskaupan toteutumiseen asti.

Yrittäjän päättäessä laittaa yrityksensä myyntiin on asiasta syytä heti kertoa luotettavalle asiantuntijalle, mutta ei muille tässä vaiheessa.

Yleisin syy sille, ettei hyvää yritystä saada myytyä on yksinkertaisesti se, ettei sitä edes yritetty tosissaan ja ammattimaisesti myydä. Asiantuntija auttaa asiassa ammattimaisesti ja varmistaa onnistuneen omistajanvaihdoksen. Lähtökohtaisesti yritysmyyntiin ammattilainen saa jokaisen hyvän yhtiön myytyä ja omistajanvaihdos on näissä tapauksissa onnistunut myös jälkikäteen tarkasteltuna.

Yrityskauppaan pitää varata riittävä aika, yleensä vähintään puoli vuotta. Ensin yhtiö valmistellaan myyntiin ammattimaisesti. Valmistelussa laaditaan kohteen julkisen esittelyn tekstit (yritys pysyy kuitenkin anonyyminä) ja myyntiesite, tehdään perusteltu arvonnäytäys, listataan potentiaaleja ostajia, päätetään myyntistrategia sekä laaditaan ostajille toimitettava neuvotteluvaiheen salassapitosopimus (NDA).

Valmistelutoimenpiteiden jälkeen yhtiön myynti ja markkinointi voidaan aloittaa. Käytettäessä yritysmyyntiin ammattilaista voi yrittäjä keskittyä yrityksensä menestymisen varmistamiseen ja yritysmyyntiin ammattilainen ottaa vastatakseen yrityksen myyntitoimenpiteet.

Yrityksen myyntiin edistyessä potentiaaleja ostajia poikkeuksetta löytyy ja heillä hyväksytään kohteen NDA. Tässä vaiheessa neuvottelu ostajien kanssa varsinaisesti aloitetaan, koska vasta NDA:n hyväksymisen jälkeen ostajalle voi toimittaa tarkempia tietoja yhtiöstä ja paljastaa yhtiön nimen.

Kauppaneuvottelut kestävät viikoista kuukausiin ja prosessi ostajien kanssa etenee myynnissä olevaan yritykseen perehtymisen kautta sekä ostajan järjestäessä rahoitusta kaupalle.

Neuvotteluiden loppuvaiheessa ryhdytään laatimaan kauppakirjaa ja sen valmistumisen yhteydessä on mahdollista, että ostaja teettää yhtiössä Due Diligence -tarkastuksen (DD). Samalla päädytään tilanteeseen, että myös ostajalla on yrityskaupan asiantuntija käytössään.

Viimeisessä yrityskaupan vaiheessa kauppakirja on hyväksytty, DD toteutettu, kaupan rahoitus järjestetty ja yrityskauppa voidaan toteuttaa.

Kaupan toteutuminen ei kuitenkaan yrityksen myyjän näkökulmasta ole viimeinen vaihe kauppaprosessissa. Yrityskauppaan kuuluu yrityksen uuden omistajan auttaminen liiketoiminnan haltuunotossa. Luopuva yrittäjä auttaa uutta omistajaa haltuunotossa tyypillisesti muutamasta kuukaudesta puoleen vuoteen ja joskus pidempäänkin. Se mitä haltuunotossa avustamisesta on sovittu, kirjataan yleensä kauppakirjaan.

Miten pitkään tämä kaikki sitten kestää? Sitä me emme etukäteen tiedä, mutta mikäli yritys on myyntikunnossa, niin mahdollisimman vähän aikaa. Omistajille voi kiteyttää antaa neuvoksi, että pidä yrityksesi mahdollisimman hyvässä myyntikunnossa, lähde yrityskauppaprosessissa ajoissa liikkeelle ja käytä elämäsi tärkeimmässä sekä ainutlaatuisessa kaupassa asiantuntija-apuna luotettavaa ammattilaista.

Ystävällisin terveisin

Mikko Ruosteenoja

Auktorisoitu yritysvälittäjä (AYV), KTM

Puh. 050 328 3250

[mikko.ruosteenoja@yrityskaupat.net](mailto:mikko.ruosteenoja@yrityskaupat.net)

