



Yritys myyntikuntoon

OPAS



Johanna Koskela

Kasvuvalmentaja,
HHJ, HHJ-Pro, CEO, CFO
050 340 5615
johanna.koskela@kasvupolut.fi

Alkusanat

Kiitos, että latastit oppaan. Olen Johanna Koskela, kasvuyhtiöammattilainen. Monipuolisen urani aikana olen toiminut useissa eri liiketoiminnoissa talous-, hallinto- ja toimitusjohtajan tehtävissä. Olen ostanut ja myynyt yhtiöitä, joten tämän oppaan vaiheet noudattavat käytännössä testattua toimintamallia.

Opas on jaettu seitsemään selkeään vaiheeseen, jotka kattavat koko yrityksen myyntikuntoon saattamisen prosessin aina nykytilan arvioinnista kaupan toteutukseen ja jälkihoitoon asti. Käymme läpi kriittiset asiat, kuten taloudellisen tilanteen selkiyttämisen, toiminnan tehostamisen sekä oikeudelliset ja hallinnolliset valmistelut. Tavoitteena on, että opas antaa sinulle työkalut yrityksesi arvon realistiseen määrittämiseen ja auttaa löytämään juuri oikean ostajan.

Yrityskaupan edistämiseksi tarvitaan ennakkotyötä. Se voi tarkoittaa esimerkiksi visuaalisen yrityskuvan selkeyttämistä tai talouden ennustemalleihin syventymistä. Tässä oppaassa kuvatut prosessit kehittävät yrityksen toimintaa tehokkaammaksi ja ennustettavammaksi. Olethan matalalla kynnyksellä yhteydessä meihin, jotta voimme luoda tavoitteisiisi pohjautuvan etenemissuunnitelman.

Oppaan sisältö

- 1. Yrityksen nykytilan arviointi**
- 2. Taloudellisen tilanteen selkiyttäminen**
- 3. Toiminnan tehostaminen ja dokumentointi**
- 4. Oikeudelliset ja hallinnolliset valmistelut**
- 5. Yrityksen arvon määrittäminen**
- 6. Ostajan etsiminen**
- 7. Kaupan toteutus ja jälkihoito**

1. Yrityksen nykytilan arviointi

Yrityksen nykytila kartoitetaan laajasti. Kartoituksen avulla laaditaan suunnitelma, jonka tavoitteena on nostaa yrityksen houkuttelevuutta ja arvoa ennen myyntiä. Työ yhtiön arvon kasvattamiseksi nostattaa suorasti osakekohtaista kauppahintaa.

Alkukartoituksessa selvitetään seuraavia asioita: taloudellinen tilanne, liiketoiminnan kannattavuus ja kasvu, operatiivinen tehokkuus, sopimukset ja juridiset asiat sekä riskien arviointi.

Taloudelliseen tilanteeseen sisältyy seuraavat tekijät: tilinpäätökset, kassavirta sekä velkaantuneisuus. Ostajat arvostavat selkeää ja läpinäkyvää talousdataa. Poikkeaviin lukuihin on hyvä tehdä selvitykset valmiiksi.

Liiketoiminnan kannattavuuden ja kasvun osalta analysoidaan tarkemmin kehitys, asiakaskanta sekä markkina-asema. Markkina-asema -tutkimuksella sekä kilpailija-analyysillä selvitetään jo valmiiksi yrityksen kiinnostavuutta markkinassa sekä kasvupotentiaalia.

Operatiivista tehokkuutta tarkastellessa prosessien toimivuus, henkilöstön osaaminen sekä mahdolliset pullonkaulat on selvitettävä. Hyvin organisoitu toiminta lisää yhtiön arvoa.

Käy läpi asiakas-, toimittaja-, työsopimukset sekä immateriaalioikeudet. Huolehdi, että kaikki dokumentit ovat ajantasalla.

Tunnista liiketoimintaan liittyvät riskit, kuten riippuvuus yksittäisistä asiakkaista tai toimittajista.

Kasvukartta-palvelu

Yrityksen nykytilan arviointiin olemme luoneet Kasvukartta-palvelun. Kasvukartta on suunniteltu PK-yrityksille yritysarvon kehittämiseen sekä omistajavaihdosvalmisteluihin.

2. Taloudellisen tilanteen selkiyttäminen

Taloudellisen tilanteen selkeyttäminen tarkoittaa käytännössä selkeää ja dokumentoitua talousaineistoa. Osittain materiaali tulee jo valmiiksi tilinpäätösaineistosta, kuten tilinpäätökset, kirjanpito, kassavirrat, velat ja vastuut sekä kannattavuus.

Yrityksen johtoryhmän sekä hallituksen tulisi käyttää aikaa ennusteisiin, eri skenaariomalleihin sekä mahdollisen kasvupotentiaalin löytämiseen. Osittain kauppahinta voidaan sitoa johdon esittämään ennustemalliin, joten huolehdi, että esitetyt ennusteet ovat toteutumiskelpoisia.

3. Toiminnan tehostaminen ja dokumentointi

Yrityksen tehokkuus on yksi ostajan silmissä merkittävää arvoa lisäävä tekijä. Kun prosessit ovat selkeitä ja toiminta sujuvaa, yritys näyttää houkuttelevammalta ja riskit pienenevät. Tehostaminen ei tarkoita pelkästään kustannusten karsimista, vaan myös toimintatapojen kehittämistä ja resurssien järkevää käyttöä.

Dokumentoi keskeiset prosessit ja varmista, että ne ovat helposti ymmärrettäviä. Tehokkainta on verrata omia prosesseja kilpailijoiden prosesseihin. Millä tavalla tämä yritys tekee tehokkaammin ja fiksummin töitä kuin muut?

Hyödynnä teknologiaa rutiinitehtävien automatisointiin sekä raportoinnin nopeuttamiseen. Nykyään yritysjohdon pitäisi pystyä näkemään millä tavalla teknologiaa hyväksikäyttämällä tehtäviä voidaan tehostaa järkevästi.

Varmista, että tiimillä on tarvittava osaaminen ja selkeät vastuut. Hyvin organisoitu henkilöstö lisää ostajan luottamusta. Ostaja etsii tietoa myös henkilöstön

kautta, joten pohdi voiko yhtiön sisältä tulla yllättäviä asioita hidastamaan kaupankäyntiä.

Kustannusrakenne tulee olla aina optimaalinen. Huolehdi, että myyntikate sekä käyttökate ei laske. Poista turhat kustannukset ja seuraa tarkasti skenaarioilla/ennusteilla tilanteen kehittymistä.

Luo selkeä järjestelmä asiakastietojen hallintaan ja varmista, että asiakassuhteet ovat dokumentoituja sekä siirrettävissä. Asiakassopimuksissa voi olla purkavia ehtoja omistuksen muuttumisessa, joten ole kartalla sopimusten sisällöistä.

4. Oikeudelliset ja hallinnolliset valmistelut

Yrityksen myynti vaatii huolellista juridista ja hallinnollista valmistelua. Ostajat haluavat varmuuden siitä, että kaikki sopimukset, luvat ja velvoitteet ovat kunnossa. Selkeä ja järjestelmällinen dokumentaatio vähentää riskejä ja nopeuttaa kauppaa.

Keskeisiä tarkastettavia sopimuksia

- Asiakas, toimittaja- ja työsopimukset
- Tavaramerkit, patentit ja tekijänoikeudet
- Luvat ja viranomaisasiat
- Osakassopimukset ja yhtiöjärjestys
- Tietosuoja ja GDPR

5. Yrityksen arvon määrittäminen

Yrityksen arvo ei ole pelkästään tilinpäätöksen tulos, siihen vaikuttavat monet tekijät, kuten kannattavuus, kasvupotentiaali, asiakaskunta ja riskit. Arvon määrittäminen on keskeinen vaihe myyntiprosessissa, sillä se luo pohjan realistiselle hinnalle ja neuvottelulle.

Yrityksen arvon määrittämisessä kannattaa huomioida ainakin seuraavia asioita: taloudelliset tunnusluvut, markkina-asema ja kilpailuetu, kasvupotentiaali sekä riskit. Näiden perusteella voi helposti haarukoida yrityksen arvoa. Yrityksen arvonmäärittämismenetelmiä on useita, joista yleisimpiä ovat kassavirta-analyysi, taseperusteinen arvio sekä vertailu alan yrityskauppoihin.

Huomioi, että realistisella arvonmäärittämisellä on vaikutusta ostajayrityksen rahoituksen saantiin. Ostettavan yhtiön kauppahinta tulee ostettavan yhtiön taseeseen poistettavaksi.

6. Ostajan etsiminen

Kun yritys on myyntikunnossa, seuraava askel on löytää oikea ostaja. Ostajan etsiminen ei ole pelkkää ilmoituksen jättämistä vaan se on strateginen prosessi, jossa korostetaan yrityksen vahvuuksia ja tavoitetaan sopivat kohderyhmät.

Aloita ostajaprofilin määrittämisellä, hyödynnä verkostoja käytä yritys välittäjää sekä asiantuntijoita, tarkastele yhtiön houkuttelevuutta brändin kautta. Ensiarvoisen tärkeää on suojata yrityksen tiedot. Muista, että kaikki julkisesti löydettävä tieto yrityksestä on vapaasti otettavissa, mutta kaikissa muissa tapauksissa tietoa välitetään vain salassapitosopimuksen (NDA:n) kautta. NDA varmistaa, että ostajaehdokas ei voi käyttää saamaansa tietoa hyväkseen omassa liiketoiminnassaan.

7. Kaupan toteutus ja jälkihoito

Kun ostaja on löytynyt ja ehdot on sovittu, alkaa kaupan toteutusvaihe. Tämä vaihe vaatii tarkkuutta ja selkeää viestintää, jotta omistajanvaihdos sujuu ilman yllätyksiä. Ennen kauppakirjan laatimista käynnistyy Due Diligence -tarkastus. Ostaja tekee perusteellisen tarkastuksen yrityksen taloudesta, sopimuksista ja riskeistä. Tähän vaiheeseen tarvitaan kaikki ennen kauppaa tehdyt aiemmin kuvatut valmis- telut. DD-vaihe on raastava, koska se tehdään omien töiden ohella, ja josta yleensä vain johto tai prosessiin tarvittavat tekijät ovat tietoisia. Tässä vaiheessa myyjällä on kiire, ostajalla taas monia asioita selvitettävänä. DD-vaiheen aikana usein yhtiöä selvitetään kaupan rahoitusta. Huomioi, että yhtiön myyjänä myyt yhtiötä sekä rahoittajalle, että ostajalle. Hyvällä pohjatyöllä (aiemmin kuvatut prosessin vaiheet) varmistat rahoitusta kaupalle.

Kauppakirja määrittää kaupan ehdot, hinnan, maksuaikataulun ja vastuut. Käytä asiantuntijaa varmistamaan juridinen pätevyys. Ennen kaupan lopullista päätöstä voidaan tarvita vielä asiakkailta tai tavarantoimittajilta hyväksyntä kaupalle, nämä määrytykset tulevat aina ostajalta. Ennen kaupan allekirjoitusta, valmistelee tiedote henkilökunnalle sekä julkaise tiedote yleisissä tiedotekanavissa yhdessä ostajan kanssa. Siirrä sopimukset sekä luvat uudelle omistajalle.

Jälkihoito ja tuki täytyy ajatella kaksisuuntaisesti. Tuki uudelle omistajalle mutta samaan aikaan yrityksen myyjän henkinen hyväksyntä tilanteelle. Joskus myyjä jää myymäänsä yhtiöön sovituksi ajaksi töihin, mutta joskus myyjä jää heti kaupan toteuduttua pois yrityksen toiminnasta. Kummassakin tilanteessa toimintaympäristö on muuttunut. Anna itsellesi aikaa käsitellä tilannetta, mutta tiedosta ja tutki samalla uusia mahdollisuuksia.

Lopuksi

Yrityksen myynti on merkittävä päätös, joka käynnistää huolellisesti suunnitellun prosessin. Matkan varrella tarvitaan monenlaista asiantuntemusta. Kasvupolut on tukenasi koko matkalla – varmistamme, että kaikki prosessin vaiheet hoidetaan oikein ja että oikeat ammattilaiset ovat mukana jokaisessa vaiheessa.

Valmennamme yrityksiä kokonaisvaltaisesti kestävään kannattavuuteen ja ihmisten kasvuun. Edistämme yrittäjyyttä ja tuemme yritystoimintaa ja sen kukoistusta. Kehitämme ja kasvatamme yrityksiä, parannamme kannattavuutta, jatkuvuutta, keski-ikää ja kasvatamme yrityksen arvoa sekä autamme yrityksen myymisessä.

Haluamme olla yrityksille kannattavan kasvun mahdollistaja ja pitkäaikainen kumppani menestykseen. Me löydämme yhdessä kannattavan kasvun ytimen ja suuntaamme yrityksen menetykseen pätevästi ja sitoutuneesti.

Kasvupolut Oulu Oy
Vihikari 10, 90440 Kempele
Pajatie 5, 85500 Nivala

Kasvupolut PK-seutu Oy
Gransinmäki 6
02650 Espoo

Kasvupolut Tampere Oy
Pakkahuoneenaukio 2 (Crazy Town)
33100 Tampere