

PÄÄTÄ MILLOIN MYYT

OMISTAJANVAIHDOSTEN MYYTINMURTAJAILLAT



Omistajanvaihdosasiantuntija

JORMA RANTA

050 593 9739

JORMA.RANTA@YRITTAJAT.FI

 **Yrittäjät**

ETELÄ-POHJANMAA

Myytti: En myy vielä



“En myy vielä! Kyllä minulla on aikaa. Omistajanvaihdos ei ole vielä ajankohtainen.”

Saatat yrittäjänä sanoa itsellesi, että vielä ei ole aika luopua. Minulla on hyvin aikaa myydä. Omistajanvaihdos ei ole ajankohtainen asia, johon minun kannattaisi käyttää energiaani.

Omistajanvaihdoksesta ajattelemisen siirtäminen hamaan tulevaisuuteen on inhimillistä. Kaikilla yrittäjillä on luopumisen tuska omasta rakkaasta yrityksestään. Luopuminen merkityksellisestä asiasta ei koskaan ole helppoa. Siksi päätös valmistautua omistajanvaihdokseen on vaikea.

Viivyttelyssä on kuitenkin iso ongelma. Omistajanvaihdos tuntuu siihen asti kaukaiselta tulevaisuuden asialta, kunnes yht’äkkiä olosuhteet muuttuvat. Silloin omistajanvaihdoksesta saattaa tulla hyvin ajankohtainen, jopa kiireellinen. Ja päätös valmistautumisen aloittamisesta on jo myöhässä.

Tämän vuoksi omistajanvaihdokseen on hyvä valmistautua useita vuosia ennen kuin se mahdollisesti tulee ajankohtaiseksi. Kun yrittäjä valmistautuu ajoissa omistajanvaihdokseen niin henkisesti kuin käytännöllisesti, sillä on useita etuja.

Liiketoiminnan myyntikuntoon laittaminen parantaa bisnestä jo ennen omistajanvaihdosta. Tämän ansiosta hyvin hoidetun yrityksen hinta on korkeampi. Myös luopumisen tuska on pienempi, kun luopumisen tunnetta on saanut käsitellä pidempään. Yrittäjällä on kyky reagoida nopeasti yllättäviin mahdollisuuksiin tai esimerkiksi oman sairastumisen aiheuttamaan pakkoon. Vaikka siis yrittäjänä ajattelisit, että vielä ei ole aika myydä, silti sinun kannattaa ennakoida ja valmistautua omistajanvaihdokseen hyvissä ajoin.

Henkinen päätös omistajanvaihdoksesta kannattaa tehdä nyt.

Myytti: Olen korvaamaton



”Ilman minua tämä yritys kuolisi. Olen yritykseni ydin. Olen korvaamaton!”

Yksinyrittäjänä tai pienen yrityksen omistajana saatat ajatella juuri näin. Olet ainoa henkilö yrityksessäsi, joka työskentelee yrityksesi asiakkaiden kanssa. Olet yrityksesi ainoat kasvot ulospäin. Näet, että ilman osaamistasi, työpanostasi ja rooliasi yrityksesi liiketoiminta lakkaisi. Olet siis korvaamaton.

Tämä on kuitenkin myytti, jonka aika on murtua. Kukaan meistä yrittäjistä ei ole korvaamaton. Ei edes yksin yrittävä huippuasiantuntija, joka on kasvattanut itsestään henkilöbrändin. Miten sitten löytää polku, jonka päässä on korvattavissa oleva yrittäjä, myytävissä oleva liiketoiminta ja innostava uusi ajanjakso?

Korvaamattomuuden myytin purku lähtee liikkeelle omien korvien välistä. Jos kaikki tieto yrityksesi toiminnasta sijaitsee vain sinun korviesi välissä, silloin todellakin olet yrittäjänä korvaamaton.

Yrittäjänä sinulla on siis valta rakentaa yrittäjyydestäsi joko korvaamatonta tai korvattavaa. Kun oman yrityksen palvelut on tuotteistettu ja dokumentoitu, sopimukset asiakkaiden kanssa tehty täsmällisesti ja asiakastieto ajan tasalla hyvin kirjattuina, niin silloin oman alan hyvä tekijä pystyy perehdytyksen jälkeen korvaamaan sinut ja ostamaan yrityksesi liiketoiminnat.

Kun olet korvattavissa, yrityksesi liiketoiminta saa jatkajan, jolta säästyy niin aikaa kuin rahaa oman yritystoiminnan käynnistämisessä. Suomi tarvitsee lisää korvattavia yrittäjiä ja fiksuja omistajanvaihdoksia, myös yksinyrittäjien joukossa.

Rakenna siis sinäkin itsestäsi korvattavissa oleva yrittäjä!
Älä jämähdä, ole vapaa!

Myytti: Ostajaa ei löydy



“Valitettavan moni yksinyrittäjä ja pienen yrityksen omistaja todella ajattelee näin. Ja aivan turhaan. Ostajaa ei löydy on omistajanvaihdoksia estävä myytti, jonka aika on murtua viimeistään nyt.

“Kukaan ei kuitenkaan halua ostaa pientä yritystäni. Ja jos joku sattuisi haluamaankin, eihän kukaan halua tästä mitään maksaa. Ei siis kannata edes alkaa myymään. Liikaa vaivaa. Helpompi vain vähitellen lopettaa koko toiminta.”

Ostajia nimittäin on ja niitä löytyy. Tärkeintä on opetella katsomaan omaa yritystä ostajan silmin: mitä ostaja haluaa ja kaipaa ostettavalta yritykseltä.

Usein ostaja näkee ostettavassa yrityksessä asioita, joita myyjä ei näe arvokkaina tai yrityksen jatkon kannalta mielenkiintoisina. Ostaja katsoo ostettavan yrityksen tulevaisuutta usein ihan uudesta näkökulmasta.

Ostamisen esteinä voi myös olla epävarmuus yrityksen kunnosta. Ostajat eivät pidä yllätyksistä, joten myyjän kannattaa olla ensimmäisestä tapaamisesta lähtien täysin avoin ja kertoa niin hyvät kuin huonot puolet, koska huonot puolet tulevat aina esiin. Avoimuus tekee keskusteluista antoisampaa ja rakentaa luottamusta.

Ostaja ei odota yrityksesi olevan täydellinen.

Epärealistinen hintapyyntö on myös tapa karkottaa ostajia. Sopiva hinta löytyy aina, mutta jos myyjä vaatii liikaa, ostajaa ei todellakaan löydy.

Ostaja voi myös haluta ostaa eri asiaa kuin myyjä haluaa myydä. Esimerkiksi usein ostaja haluaa ostaa yrityksen liiketoiminnan, ei sen osakekantaa. Kannattaa siis perehtyä eri vaihtoehtoihin ja valmistautua myymään oma yritystoiminta ostajan haluamalla tavalla.

Omistajanvaihdokseen pätee sama lainalaisuus kuin mihin tahansa kaupankäyntiin. Jos ostaja ei tiedä, että tuote on kaupan, vaikea sitä on ostaa. Myytävä yritys kannattaakin laittaa julkiseen myyntiin, mainostaa ja markkinoida sitä kuten mitä tahansa myytävää palvelua.

Ostaja löytyy aina - jos vain haluaa sen löytyvän!

Myytti: Ei ole mitään myytävää



“Yrityksessäni ei ole mitään muuta myytävää kuin minä itse. Kun jään eläkkeelle, yritys lopetetaan. Ei ole mitään myytävää!”

Kuulostaako sinulta? Olet yrittäjä, ehkä elämäntapayrittäjä tai yksinyrittäjä. Ilman sinun osaamistasi ja työpanostasi yrityksesi lakkaisi olemasta. Näin käy esimerkiksi silloin, kun jäät eläkkeelle. Siksi on ihan oikein ajatella: ei ole mitään myytävää!

Voiko oikeasti olla näin?

Itse asiassa jokaisessa yrityksessä, myös yhden henkilön yrityksessä, on lukuisia arvokkaita asioita. Ne voivat olla esimerkiksi sopimuksia, asiakassuhteita, liiketoiminnan konsepteja, tuotteita ja palveluita, fyysisiä koneita, laitteita ja varastoa sekä työntekijöitä silloin kun sellaisia on.

Mietitäänpä siis hetki, mitä sinun yksinyrittäjänä kannattaisi tehdä, että yrityksessäsi olisi myytävää, silloin kun haluat yrityksesi myydä tai viimeistään silloin kun haluat jäädä eläkkeelle.

Otetaan esimerkiksi yhden henkilön konsulttiyritys, jonka yrittäjä ajatteli, ettei hänen ammattitaitoaan myyvässä yrityksessä ole mitään myytävää. Väärin ajatteli. Hän dokumentoi asiakassuhteensa ja toimintatavat. Hän otti rinnalle tulevan omistajan “kisällinä” oppimaan ja tutustumaan asiakkaisiin. Ensin vanha yrittäjä siirtyi askel askeleelta mentoriksi ja lopulta kokonaan pois. Näin myös yhden ihmisen asiantuntijayrityksestä tuli myytävä ja omistajanvaihdos onnistui.

Otetaan toinen esimerkki: kampaamoyrittäjä on luonut itselleen toimintatavan, että hän käy leikkaamassa asiakkaiden kotona erityisesti ikäihmisten hiuksia. Hän kuitenkin ajatteli, ettei tässä ole mitään myytävää, kun ei ole edes toimitilaa. Väärin ajatteli. Kun kampaamoyrittäjä dokumentoi ja tuotteisti toimintatapansa “kotikampaamo”-palveluksi, palvelukonseptista ja asiakassuhteista syntyi myytävää, ja omistajanvaihdos onnistui.

Asiakkaatkin kiittivät, kun hyvä palvelu jatkui katkeamatta. Vastaavanlaisia esimerkkejä löytyy paljon. Jokaisen yrityksen voi myydä, kun sen ajattelee omistuksena ja dokumentoi sen myytävään kuntoon.

Myytti murrettu! Jokaisen yrityksen voi myydä, myös sellaisen jossa “ei ole mitään myytävää”.

Myytti: Olen yrittäjä, en omistaja



“Olen yritykseni keskeinen tekijä ja osaaja. Tunnen kaikki asiakkaat ja toimittajat. Tiedän mitä tehdä ja milloin. Kaikki on päässäni. Yrittäjäyys on elämäntapani.”

Kuulostaako tutulta? Pidät ensisijaisesti itseäsi yrittäjänä. Olet omalla ideallasi ja osaamisellasi luonut itsellesi yrittäjäydestä työpaikan. Olet yrityksesi kanssa yhtä, erottamattomat. Tämä on kuitenkin myytti, jonka aika on murtua.

Vaikka vahva näkemyksesi ja yrittäjäidentiteettisi ovat tuoneet energiaa yrityksesi käynnistämiseen ja liikkeelle saamiseen, pitkällä tähtäimellä myytti on vahingollinen, sillä se hidastaa yrityksesi kasvua ja voi estää yrityksesi myynnin. Entä jos näkisitkin itsesi ensisijaisesta yrityksesi omistajana?

Mitä pitäisi tapahtua että voisit olla myös omistaja etkä vain yrittäjä? Entä jos kaikki tiedot asiakkaista, toimittajista ja sopimuksista olisi dokumentoitu? Entä jos dokumentoisit ja jakaisit osaamisesi ja tietosi toisille, työntekijöillesi tai yrityksestäsi kiinnostuneelle ostajalle? Yrittäjänä olet faktuaalisesti myös oman yrityksesi omistaja. Jokainen yritys, myös yhden henkilön toiminimi, on omaisuus, jota voi kehittää, kasvattaa ja myydä (toki omaisuuden voi myös näivettää ja tuhota).

Kun identifioit itsesi yrittäjäyden sijaan ensisijaisesti omistajaksi, saat samalla tunteen siitä, että omistajuutta voi ja kannattaa kehittää, kasvattaa ja lopulta myydä, kun aika on sopiva ja oikea – ihan kuin mitä tahansa muuta omaisuutta. Omistajuus luo sinulle myös turvaa, kun oma yrityksesi voi toimia kuukausiakin ilman sinua esimerkiksi sairaudesta tai tapaturmasta toipumisen aikana.

Omistajina sinä ja muut yrittäjät olette tärkeässä roolissa Suomen hyvinvoinnin kannalta. Hyvä omistajuus vaikuttaa myönteisesti yrityksesi menestymiseen sen elinkaaren kaikissa vaiheissa. Menestyvät yritykset luovat työpaikkoja, ne investoivat ja luovat samalla uutta veropohjaa ja uutta vaurautta. Omistettu yritys on myös paljon helpompi myydä tai siirtää lapsille, kun sen hetken aika koittaa.

Näe sinäkin yrityksesi omaisuutena, joka luo hyvinvointia!

Suunnitelmissa yrityksen ostaminen tai myyminen?



Omistajanvaihdosneuvonta tarjoaa maksutonta apua. Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät sekä alueen kunnat ja kaupungit tarjoavat sinulle maksuttoman palvelun, joka antaa luottamuksellista apua omistajanvaihdokseen sekä yrityksen myyntiin ja ostoon. Omistajanvaihdos on joko yrityskauppa, sukupolvenvaihdos tai muu omistusjärjestely. Yrityksen myyminen on varteenotettava vaihtoehto yritystoiminnan lopettamiselle. Yrityksen ostaminen puolestaan tarjoaa vaihtoehdon yrityksen perustamista harkitsevalle.

Omistajanvaihdosasiantuntija Jorma Ranta

050 593 9739

jorma.ranta@yrittajat.fi

Aloita suunnittelu



Omistajanvaihdosta suunnitellessasi huomioi esimerkiksi nämä asiat

- tee päätös yrityksen myymisestä, ostamisesta tai sukupolvenvaihdoksesta - nämä vaativat kypsyttelyä
- selvitä mitä liiketoiminta- tai osakekauppa tarkoittaa - käytä apuna omistajanvaihdosasiantuntijaa
- sukupolvenvaihdostilanteessa selvitä asiantuntijan kanssa siihen liittyvät seikat
- pidä yrityksen tilinpäätökset, sopimukset ja muut asiapaperit ajan tasalla
- varaa myymiseen tai ostokohteen etsimiseen riittävästi aikaa
- kysy apua - omistajanvaihdosasiantuntijan neuvot ovat maksuttomia

Yrityskaupan muistilista

*Suunnittelemassa
yrityskauppaa?
Tässä muistilista
asioiden
hoitamiseksi!*

1. Aloita ajoissa

Yleisemmin yrityksen myyntiprosessi kestää noin 10 kuukautta, mutta hyvin usein se venyy yli vuoden mittaiseksi. Valitettavasti kaikkein yleisintä on, että yrityskauppa ei onnistu lainkaan tai yritys vain lopetetaan eikä sitä edes yritetä myydä.

Ainoa keino nopeuttaa prosessia ja varmistaa kauppa on sijoittaa kauppaprosessiin sekä rahaa, aikaa että asiantuntijatyötä. Ennen myyntiin laittamista monessa yrityksessä olisi paljon sellaista tehtävää, joka nopeuttaa ja varmistaa itse kauppaa, mutta vie oman aikansa. Ostajana kannattaa muistaa, että unelmafirma ei välttämättä satu kohdalle juuri silloin, kun sellaisen haluaisi ostaa. Tämänkin tavoitteen takia on nähtävä vaivaa.

2. Käytä asiantuntijaa apunasi

Asiantuntija-avun hyödyntäminen säästää aikaa ja vaivaa, vähentää riskejä ja helpottaa päätöksentekoa jo siinä vaiheessa, kun yrityskaupasta vasta haaveillaan. Yleensä ensimmäiset keskustelut asiantuntijan kanssa ovat vieläpä maksuttomia.

Asiantuntija kykenee heti kertomaan, mikä olisi järkevin polku edetä vai kannattaako suunnitelmaa lykätä tai haudata se kokonaan. Samalla saa tietää, mitä apua olisi tarjolla, tarvitaanko sitä ja mitä se maksaa.

Asiantuntijakustannukset ovat vain joitakin prosentteja koko yrityskaupan arvosta, joten hyötysuhde on iso.



Yrityskaupan muistilista

*Suunnittelemassa
yrityskauppaa?
Tässä muistilista
asioiden
hoitamiseksi!*

3. Laadi tietoa, vaadi tietoa

Kokoa kaikki yritystä koskevat voimassa olevat sopimukset, asiapaperit, pohjapiirustukset, tilinpäätökset ja muut kolmelta viimeiseltä vuodelta yhteen mappiin, jos ne sinne mahtuvat. Yritystä ei voi myydä eikä sitä kannata ostaa, jos paperit eivät ole kunnossa.

Siinä missä myyjän kannattaa tarkistaa ostajan taustat, ostajan kannattaa tarkistaa myytävän yritykset kaikki tärkeimmät asiapaperit. Kauppaprosessissa ei kannata edetä yhtään pidemmälle, jos pyydettyjä dokumentteja ei toimiteta. Myyjän taas on syytä tietää, että aukot tiedoissa lisäävät ostajan riskiä ja vähentävät tämän halua ostaa yritys tai maksaa siitä pyydetty hinta.

Rahoittajan luona kannattaa käydä kysymässä mielipidettä, löytyisikö ajatellulle kauppahihnalle rahoitusta ja millaisin ehdoin. Yrityskaupan rahoittaminen on huomattavasti vaikeampaa kuin esimerkiksi samanhintaisen asuntokaupan. Ennen tärkeiden tietojen luovutusta on syytä vaatia ostajaa allekirjoittamaan kunnollinen salassapitosopimus, jolla vähennetään vihamielisen yritysvakoilun riskiä.

4. Tee realistinen strategia

Ota selvää, mitä sinun tapauksessasi tarkoittaisi liiketoimintakauppa tai osakekauppa, mitä etuja, ongelmia, kustannuksia, veroja niihin liittyy ja miten kaupan rahoitus eri vaihtoehtoissa onnistuisi.

Teetä realistinen arvonmääritys, jossa on huomioitu, millainen ostaja luultavammin yrityksen ostaisi ja miten hän kaupan rahoittaisi. Epärealistisilla strategioilla ja arvonmäärityksillä voi helposti pilata koko kaupan mahdollisuuden.



Yrityskaupan muistilista

*Suunnittelemassa
yrityskauppaa?
Tässä muistilista
asioiden
hoitamiseksi!*

Myyjän kannattaa muistaa, että ostajalla on yleensä aina vaihtoehtoja – ainakin olla ostamatta yritystä. Myyjällä sen sijaan on vain yksi kauppatavara. Jotta sen saisi myytyä, on toimittava viisaasti. Ostajia on harvoin jonoksi asti, ja epärealistisin vaatimuksin aloitettu myynti saattaa pilata myyntikohteen maineen pysyvästi.

Ostaja taas voi pilata keskusteluyhteyden myyjään tinkaamalla hintapyynnöstä ilman hyviä perusteluja. Ammattilaisten tekemät arvonmääritykset ovat perusteltuja laskelmia, eivät summittaisia arvauksia.

5. Varmista hyvät kauppakirjat

Kauppakirjan pituus ei ole itseisarvo, mutta pääsääntöisesti jos sivuja on vähemmän kuin kuusi (tai harvalla rivinvälillä jopa pitemmästäkin), siitä varmasti puuttuu turvallisen ja onnistuneen kaupan kannalta tärkeitä asioita.



Salassapito sopimus eli NDA

mikä se on ja mihin sitä tarvitaan?

Salassapitosopimus eli NDA suojaa yrittäjän liikesalaisuuksia ja esimerkiksi yrityskaupassa se on olennainen heti neuvotteluiden alkaessa.

Salassapitosopimuksen englanninkielinen nimitys on Non-Disclosure Agreement, joka lyhennetään kirjainyhdistelmäksi NDA. Salassapitosopimusta käytetään yleisesti erilaisissa liike-elämään liittyvissä projekteissa, yrityskaupoissa ja -järjestelyissä mutta myös työsuhteissa.

Salassapitosopimuksen sisältöä ei säännellä tarkemmin laissa, vaan se täydentää lakisääteistä liikesalaisuuksien suojaa. Salassapitosopimuksen sisällöstä osapuolet sopivat keskenään.

Yrityksen myynti- tai ostotilanteessa luottamuksellinen tieto kannattaa suojata salassapitosopimuksin, sillä sen arvo ja kilpailuetu saattaa heikentyä, jos tieto tulee julkiseksi.

Salassapitosopimus kaikkien neuvottelukumppaneiden kanssa on myös tärkeä yrityksen tai liiketoiminnan lopulliselle ostajalle, koska salassapitosopimuksella suojataan kohdeyrityksen liikesalaisuuksia.

Tässä artikkelissa käymme läpi, mikä salassapitosopimus on, milloin se kannattaa tehdä ja mitä asioita salassapitosopimusta tehdessä kannattaa huomioida. Jokaisen yrityksen myyjän ja ostajan kannattaa tehdä salassapitosopimus heti neuvotteluiden alkaessa.

lähde www.yritysporssi.fi/blogi

