

Markkinakatsaus

Kansainvälistyminen yrityskaupalla Saksaan – mahdollisuudet suomalaisyrityksille



Sisällysluettelo

Saksan liiketoimintaympäristö	3
Miksi ostaa yritys Saksasta?	4
Mitä pitää ottaa huomioon?	5
Mistä saada apua yritysostoon?	8
Osavaltiokohtaista tukea ja neuvontaa	13
Rahoitusohjelmat ja muut tuet Saksassa	14



Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet



OMISTAJAN
VAIHDOS
FOORUMI



Markkinakatsaus on tuotettu vuoden 2024 loppupuolella osana Omistajanvaihdos yrityksen kansainvälistymisen työkaluna -hanketta. Hanketta toteuttaa Suomen Yrittäjät ja sitä rahoittavat työ- ja elinkeinoministeriö sekä Omistajanvaihdosfoorumin kumppaneista Fenno, Grannenfelt Finance, Lexia, Suomen Yrittäjät, Suomen Yrityskaupat, SYVL ja Taloushallintoliitto.

Saksan liiketoimintaympäristö

Saksa on maailman neljänneksi suurin ja Euroopan suurin talous. 84,5 miljoonan väkiluku tekee Saksasta Euroopan suurimman kulluttajamarkkinan. Saksan keskeinen maantieteellinen sijainti ja hyvä infrastruktuuri tarjoaa yhteyden muihin keski-Euroopan maihin.



Saksan bruttokansantuote (BKT) oli vuonna 2023 noin 4,4 biljoonaa euroa – peräti 28 % koko Euroopan BKT:stä. Inflaatio ja korkotason nousu, geopoliittiset jännitteet ja Euroopan unionin sisäiset haasteet ovat vaikuttaneet Saksan talouteen. Positiivista on, että ongelmien korjaamiseksi maassa tarvitaan rakenteellisia uudistuksia.

Rakenteellisten uudistusten tarve luo uusia mahdollisuuksia liiketoiminnalle, sillä yritykset ja julkinen sektori etsivät ratkaisuja moniin ajankohtaisiin ongelmiin. Uudistusten tavoitteena on vahvistaa maan talouden kestävyyttä ja kilpailukykyä muuttuvassa toimintaympäristössä.

[Saksassa suurimmat kasvualat ovat digitalisaatio ja vihreä siirtymä.](#)

Digitalisaatiossa Saksa on vielä muuta Eurooppaa jäljessä, koska sen kehittämiseen ei ole ollut riittävästi resursseja ja aikaa. Lisäksi Saksassa uudet muutokset kohdataan usein varautuneemmin ja konservatiivisemmin kuin Suomessa. Digisiirtymään panostetaan kuitenkin vahvasti kilpailukyyn ja talouden pitkän aikavälin kehityksen edistämiseksi.

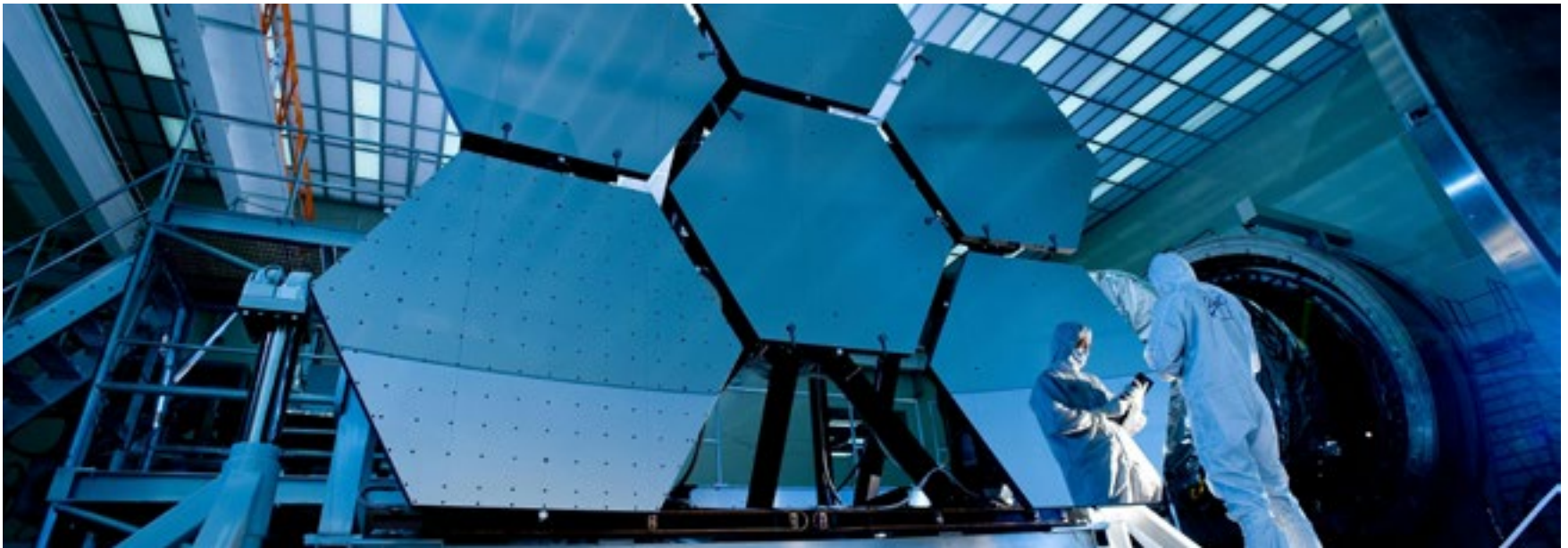
Vihreäsiirtymää on vauhdittanut vuonna 2022 alkanut Venäjän aloittama sota, mikä on pakottanut Saksan luopumaan riippuvuudestaan venäläisestä fossiiliener-

giasta. Saksa tavoittelee samalla hiilineutraaliutta, ja pyrkii irtautumaan hiilestä ja ydinvoimasta energiantuotannossa. Geopoliittiset haasteet ovat myös korostaneet toimitusketjujen toimitusvarmuuden merkitystä entisestään. Tarve uudistua niin digitalisaation kuin vihreän siirtymän osalta koskee kaikkia toimialoja.

[Saksan 16:sta osavaltion välillä on merkittäviä eroja.](#)

Eri toimialan keskittyvät eri osavaltioihin, mikä vaikuttaa oikean sijainnin valintaan. Löydät koostetusti lisätietoa osavaltioitain **täältä**.

Miksi ostaa yritys Saksasta?



Suuri markkina

Saksa on yksi Suomen tärkeimmistä kauppakumppaneista. Tämä tekee siitä luonnollisen ja houkuttelevan kohteen suomalaisille kansainvälistymistä ja kasvua hakeville yrityksille. Yritysosto on tehokas tapa laajentua uusille markkinoille, sillä se mahdollistaa pääsyn jo olemassa oleviin asiakasverkostoihin, liiketoimintaan ja paikalliseen osaamiseen. Suomalainen yritys voi hyötyä ostettavan yrityksen vakiintuneesta asemasta ja maineesta markkinoilla.

Saksa tarjoaa useita mahdollisuuksia yritysostoihin. Euroopan suurimpana taloutena ja kuluttajamarkkinana Saksa tarjoaa huomattavasti markkina- ja kasvupotentiaalia. Sijainti Euroopan sydämessä ja Saksan yhdeksän naapurimaata ovat portti koko keski-Euroopan markkinoille. Saksalaiset pk-yritykset ovat usein kansainvälisesti aktiivisia ja verkostoituneita, joten yritysosto saattaa avata mahdollisuuden yhteistyölle ja liiketoiminnalle myös Saksan ulkopuolella.

Innovaatio ja startup-kulttuuri

Suurempi kysyntä mahdollistaa yritysten erikoistumisen ja Saksa on tunnettu niche-yrityksistä. Vaikka moni saksalainen yritys on keskimäärin konservatiivisempi, on Saksa pärjännyt kansainvälisessä innovaatiovertailussa ja erottuu panostuksestaan tutkimus- ja kehitystyöhön. Hallitus ja EU rahoittavat innovaatiohankkeita erityisesti aloilla, jotka liittyvät digitalisaatioon, vihreään siirtymään ja kestävään kehitykseen.

Kaupunkikeskukset ovat nousseet merkittäviksi startup- ja teknologiakeskittymiksi, joista Berliini tunnetaan Euroopan startup-pääkaupunkina. Start-upit edustavat erilaisia sektoreita, joista yleisiä ovat mm. tekoäly, ohjelmistokehitys, kyberturvallisuus ja uusiutuva energia. Suomalainen pk-yritys voi yritysostolla saada haltuun uusia teknologioita ja ratkaisuja, avata kasvumahdollisuuksia ja täydentää omaa osaamistaan.

Vihreä ja digisiirtymä

Rakenteelliset muutokset, kuten digitalisaatio ja energiasiirtymä, edellyttävät Saksassa uusia ratkaisuja ja osaamista. Kysyntä todennäköisesti kasvaa vielä lähitulevaisuudessa, mikä luo liiketoimintamahdollisuuksia myös suomalaisille yrityksille. Suomalaisilla yrityksillä on vahvaa teknologiaosaamista ja laadukkaita ratkaisuja, jotka voisivat tukea Saksan uudistumista eri toimialoilla. Suomalaiset voivat hyötyä niin innovatiivisuudestaan kuin maineestaan ammattitaitoisena ja luotettavana kauppakumppanina.



Mitä pitää ottaa huomioon?

Koska Suomi ja Saksa kuuluvat Euroopan unioniin, tarjoaa se yleisesti vakaan ja turvallisen toimintaympäristön. Yhteisen sisämarkkina tekee maiden välisestä liiketoiminnasta huomattavasti sujuvampaa, vähentää rajoituksia ja sääntelyä. Saksassa on kuitenkin omat erityispiirteensä lainsäädännön, liiketoiminnan ja yrityskulttuurin osalta.

Liittovaltion tarkasti säännelty oikeudellinen ympäristö ja 16 osavaltiota omine lainsäädäntöelimineen voivat tuntua monimutkaiselta ja vaativat hyvää perehtymistä.

Saksan ulkomaankauppa- ja maksulaki valvoo ja sääntelee ulkomaisia suoria investointeja. Sääntelyvaatimuksia tai rajoituksia voi esiintyä kriittisillä aloilla ja kilpailuja rajoittavissa kaupoissa. Nämä koskevat kuitenkin pääosin vain suurempia konserneja. Saksan markkinat ovat lähtökohtaisesti avoimet muille EU-maiden yrityksille, mikä perustuu pääoman vapaan liikku-
misen ja sijoittautumisvapauden periaatteisiin.

Verotus

Yritysten verotus on moniportainen. Yhteisöverokanta on kiinteä 15 %, joka kerrotaan 5,5 %:n suuruisella solidaarisuuslisällä. Tämä tekee yhteensä noin 15,8 %. Lisäksi kaikki liiketoiminnan tulot ovat elinkeinoveron alaisia. Veron perusprosentti on 3,5 %, jonka lisäksi kukin kunta soveltaa omaa kerrointa (Hebesatz). Kerroin on tyypillisesti noin 400 %, mikä tekisi elinkeinoverosta 14 %. Yhteensä Saksan keskimääräinen yritysvero on 29,9 %. Verotettavan tulon

määrä määräytyy samojen sääntöjen mukaisesti koko Saksassa.

Arvonlisäveron yleinen verokanta on koko maassa 19 %, mikä koskee suurinta osaa tuotteista ja palveluista. Alennettu verokanta tietyille hyödykkeille ja palveluille on 7 %. Sitä sovelletaan tietyin ehdoin muun muassa elintarvikkeille (lukuun ottamatta ravintolat) ja lääkkeille.

Työlainsäädäntö

Saksan työlainsäädäntö on verrattuna moniin muihin maihin erityisen tiukka. Työntekijöiden suojeluun liittyvät määräykset asettavat rajoitteita esimerkiksi irtisanomisiin ja yrityksen sisäisiin muutoksiin, mikä on huomioitava yritysostoissa. Työntekijöiden asema ja työsopimusten ehdot ovat suojattuja, ja ostajan on kunnioitettava olemassa olevia työsopimuksia.

Tarkemmin tästä säättää Transfer of Undertakings -direktiivi (§ 613a Bürgerliches Gesetzbuch), lisäksi on huomioitava The German Dismissal Protection Act (Kündigungsschutzgesetz) ja mahdollinen työneuvosto (Betriebsräte) joka koskee yli 10 työntekijän yrityksiä. Nyrkkisääntö on, että ensimmäisen vuoden ajan yritys-

kauppa ei ole pätevä syy irtisanomiselle.

Sopimukset

Sopimusten suhteen saksalaiset ovat tarkempia ja muodollisempia. Ne ovat hyvin yksityiskohtaiset ja laaditaan saksalaisten lakien mukaisesti. Yrityskauppasopimus edellyttää tietyissä tapauksissa notaarin hyväksyntää, jotta se on laillisesti sitovia. Saksassa notaarin hyväksyntä on pakollinen erityisesti osakekaupoissa, kun kohteena on GmbH-yhtiö. Liiketoimintakaupassa notaaria tarvitaan vain tietyissä erityistapauksissa, kuten kiinteistöjen mukana ollessa.

Saksa on byrokraattinen maa ja myös siinä mielessä jäljessä digitalisaatiossa Suomeen verrattuna. Yrityskaupan byrokratia vaatii edelleen paljon paperityötä ja läsnäoloa paikan päällä. paikallisen henkilön, joka hoitaa sopimusasiat Saksassa. Virallisten asiakirjojen kieli on usein saksa, ja ne käännetään erikseen tarvittaessa.



Tarvittaessa voi valtuuttaa paikallisen henkilön, joka hoitaa sopimusasiat Saksassa. Virallisten asiakirjojen kieli on usein saksa, ja ne käännetään erikseen tarvittaessa.

Ulkopuoliset asiantuntijat

Ulkopuolisen asiantuntijan käyttäminen yrityskaupoissa on suositeltavaa, varsinkin kun kyseessä on kansainvälinen kauppa. Asiantuntijat auttavat navigoimaan monimutkaisessa prosessissa. Esimerkiksi saksalainen juristi neuvoo lainsäädännön noudattamisessa ja sopimusasioissa. Koska monet yritykset eivät ole julkisessa myynnissä, ovat yritysvälittäjät ja konsultit ratkaisevia ostokohteen löytymisessä.

Asiantuntijat voivat auttaa etsimään sopivaa ostokohdetta, arvioimaan sen potentiaalia ja suorittamaan due diligence -prosessin. He saattavat ohjata liiketoimintakontaktien luomisessa, yhteistyökumppanien löytämisessä, neuvottelujen edistämisessä sekä kulttuuri- ja kielieroissa. Myös yrityksen arvonmäärityksessä suositellaan konsultoimaan asiantuntijaa.

Yrityksen arvonmääritys

Arvotusmenetelmiä on monia, joista yleisin on tuottoarvo. Se perustuu tulosenusteeseen, jossa tulevat tuotot lasketaan yhteen tietyllä ajanjaksolla. Aikavälin pituus riippuu muun muassa toimialasta ja yrityksen tilanteesta. Käytännössä yrityksen tuotto kerrotaan kertoimella, joka Suomessa on tyypillisesti 2–6 välillä. Yleisesti arvonmäärityksessä käytetään käyttökatetta, mutta Saksassa käytetään sen sijaan liikevoittoa.

Saksalainen yritysten myyntialusta Deutsche Unternehmerbörse (DUB) julkaisee toimialakohtaiset kertoimet aina vuosineljänneksen jälkeen. DUB-kertoimet perustuvat alustan yrityskauppakumppanien keräämiin lukuisiin alle 20 miljoonan euron yrityskauppoihin. Minimi- ja maksimiarvot kertovat kunkin toimialan pienimmän ja suurimman yrityskaupassa käytetyn kertoimen.

On tärkeää muistaa, että jokain-

en kauppa on erilainen ja luvut voivat poiketa suuntaa antavista kertoimista. Arvonmäärityksessä tulee huomioida muun muassa omistajariippuvuus, asiakkuudet, kasvupotentiaali ja sijoittuminen suhteessa kilpailijoihin.

Lisätietoa ja viimeisimmät DUB-kertoimet **täältä**.

Alla näet vuoden 2024 kolmannen neljänneksen toimialakohtaiset DUB-kertoimet:



Toimiala	Min.	Max.	Keskiarvo
Elintarvikkeet ja nautintoaineet	4,8	6,8	5,8
Kaupankäynti ja verkkokauppa	5,2	8,6	6,9
Kemia, muovi ja paperi	5,0	8,5	6,8
Kone- ja laiterakennus	4,4	8,6	6,5
Konsultointipalvelut	3,3	9,2	6,3
Kulkuneuvoteollisuus	4,0	5,7	4,9
Liikenne, logistiikka ja matkailu	3,8	5,9	4,9
Lääketeollisuus, bio- ja lääketieteellinen tekniikka	5,5	7,9	6,7
Media	3,6	6,9	5,3
Ohjelmistoala	4,7	8,5	6,6
Rakennusala	4,5	8,5	6,5
Sähkötekniikka	4,3	7,8	6,1
Tekstiili ja vaatetus	3,4	5,4	4,4
Televiestintä	4,9	6,4	5,7
Yleishyödylliset palvelut	4,7	6,5	5,6
Ympäristöteknologia	4,8	7,0	5,9
Keskiarvo	4,4	7,4	5,9

Kulttuurierot

Suomen ja Saksan kulttuurit korostavat pitkälti samoja arvoja – luotettavuutta, rehellisyyttä, laatua ja tehokkuutta. Jotta neuvottelut ja yrityskaupan jälkeinen integraatio sujuvat paremmin, on hyvä ymmärtää ja kunnioittaa kulttuurien välisiä eroja. Saksalaisen yrityskulttuuri on tunnetusti hierarkkisempi ja formaalimpi kuin Suomessa. Isossa ja kilpailevassa markkinassa on tärkeää olla hyvin valmistautunut jo ensitapaamisesta lähtien. Saksalaiset ovat epäluuloisempia ja luottamuksen rakentaminen on hitaampaa.

Kuten mainittu, on Suomi-kuva Saksassa varsin positiivinen. Suomi on yleinen kauppakumppani etenkin Pohjois-Saksassa, mutta ei kaikkialla yhtä tunnettu. Suomalainen vaatimattomuus ei neuvotteluissa kannata. Saksassa itsestään täytyy kertoa ylpeästi ja esittää enemmän faktoja, joita saksalaiset arvostavat. Kaupassa suomalaiset yritykset voisivat esimerkiksi tehokkaammin hyödy-

ntää yleisiä stereotypioita, kuten vihreyttä, puhtautta, rehellisyyttä ja luotettavuutta.

Saksassa vallitsee perinteinen sääntö: ostaa voi englanniksi, mutta myydä pitää saksaksi. Vaikka saksalaisten englannin kielitaito on yleisesti hyvä, vaatii myyntityö paikallisen kielen ja kulttuurin tuntemusta. Yrityskaupan mukana suomalainen yritys voi saada osaavan paikallisen henkilöstön, joka tuntee paikallisen kielen, markkinat ja liiketoimintakäytännöt.



Mistä saada apua yritysostoon?

Myyntipaikat. Myyntipaikkoja löytyy Saksasta useita, mutta alta löytyy tärkeimmät. Niistä voi saada käsityksen siitä, millaisia yrityksiä on myynnissä. Yrityksen etsimiseen suositellaan kuitenkin asiantuntijan apua, koska on todennäköistä, että sopiva ostokohde ei ole julkisesti myynnissä.



Deutsche Unternehmerbörse

Deutsche Unternehmerbörse (DUB) on yritysjärjestelyihin keskittynyt verkkosivusto ja Euroopan suurin yritysten myyntialusta, joka kattaa Saksan lisäksi yhdeksän muuta maata. Alusta esittelee myös yhteistyökumppaneitaan, kuten paikallisia yritys välittäjiä, konsultteja ja juristeja.

Vuonna 2024 myytävien yritysten arvot jakautuivat seuraavasti: 24 % yrityksistä oli arvoltaan alle kolme miljoonaa euroa, 47 % kolmen ja kahdeksan miljoonan euron välillä, ja 29 % yli kahdeksan miljoonaa euroa.

Lisätietoja: <https://www.dub.de/>

Nexxt-Change

Talous- ja ilmastoasioiden ministeriön ja useiden muiden tahojen ylläpitämä myyntialusta, jossa voit hakea myytäviä yrityksiä alueittain ja sektoreittain. Myytävät yritykset yleisesti pienempiä kuin yllä mainitulla alustalla.

Lisätietoja: <https://www.nexxt-change.org/DE/Verkaufsangebot/inhalt.html>



Mistä saada apua yritysstoon?

Asiantuntijat. Saksasta yritystä ostaessa on otettava huomioon monia asioita. Jopa kokeneet ostajayritykset suosivat asiantuntijoiden käyttöä yrityskaupoissa. Kansainvälisessä yrityskaupassa asiantuntijapalkkiot ovat usein suuremmat, mutta hyvä tiimi voi auttaa yrityskaupan tavoitteiden saavuttamisessa. Siksi on tärkeää löytää osaava ja omiin tarpeisiin sopiva, yksi tai useampi asiantuntija. Saksassa.



Suomalaisille yrityksille kohdennettu neuvonta



Business Finland

Business Finland tarjoaa suomalaisille yrityksille rahoitusta, neuvontaa ja verkostoitumismahdollisuuksia kansainvälistymisen ja kasvun tueksi. Palveluihin kuuluu muun muassa markkina-analyysit ja liiketoimintamahdollisuuksien kartoittaminen sekä tuki verkostoitumisessa ja paikallisten kontaktien löytämisessä. Saksan toimipisteen asiantuntijoilla on osaamista eri toimialoilta ja he neuvovat paikallisissa asioissa.

Lisätietoja: <https://www.business-finland.fi/toimipisteet/eurooppa/saksa>

Suomen ulkoministeriö

Ulkoministeriö auttaa tutustumaan Saksan markkinoista ja liiketoimintamahdollisuuksista. He auttavat myös verkostoitumaan ja löytämään paikallisia kumppaneja. Ulkoministeriö ei suoraan tarjoa yrityskauppoihin liittyviä palveluja, mutta ostaja voi hyödyntää heidän tarjoamaa toimialakohtaista markkinatietoa ja verkostoja.

Lisätietoja: <https://um.fi/team-finland-viennin-ja-kansainvalistymisen-edistamiseen-liittyvat-palvelut>

.Saksalais-Suomalainen Kauppakamari AHK

Saksalais-Suomalainen Kauppakamari tarjoaa valikoiman palveluita yrityksille, jotka haluavat laajentaa liiketoimintaansa Suomen ja Saksan välillä. He tarjoavat muun muassa markkina-analyysiä, kontaktien välittämistä, juridista ja verotuksellista neuvontaa sekä tukea kansainvälistymisstrategioiden suunnittelussa.

Lisätietoja: <https://ahkfinnland.de/fi/>

.SILTA Market Entry Germany

SILTA Market Entry Germany on Saksassa toimiva suomalaisomisteinen yritys, joka yhdistää suomalaiset juuret ja vuosikymmenien kokemuksen Saksan liiketoimintaympäristöstä. Se keskittyy auttamaan suomalaisia yrityksiä, jotka haluavat laajentua Saksan markkinoille. Palvelut suunnitellaan asiakkaan tarpeisiin ja ne kattavat yrityskauppaprosessin eri vaiheita, erityisesti sopivan ostokohteen etsimisen ja kontaktien luomisen. Myös SILLAn laajaa paikallista asiantuntijaverkostoa voidaan hyödyntää yrityskauppaprosessin tukena. Yrityksen sivuilta voit varata ilmaisen ensimmäisen tapaamisen.

Lisätietoja: <https://www.silta.one/>

.Suomen Yrityskaupat

Suomen Yrityskaupat Oy:ssä on kansainvälisiin yrityskauppoihin erikoistunut tiimi, joka tarjoaa räätälöidysti yritysvälitys- ja konsulttipalveluita pk-sektorilla. Suomen yrityskauppojen kautta voi nopeasti saada selville myynnissä olevien yritysten tarjonnan Saksassa. Suomen Yrityskaupat tarjoaa maksuttoman tunnin konsultoinnin.

Lisätietoja: <https://www.yrityskaupat.net/fi/kansainvaliset-palvelut/yrityksen-ostaminen-ulkomailta/>



Paikalliset välitys- ja konsulttipalvelut

Saksassa toimii lukuisia yrityskauppoihin erikoistuneita välitys- ja konsultointiyrityksiä, jotka tarjoavat tukea prosessin eri vaiheissa. Paikalliset asiantuntijat tuntevat perusteellisesti saksalaisen liiketoimintaympäristön ja sääntelyn, tarjoten suomalaisille yrityksille apua prosessin hallinnassa. He ovat usein laajasti verkostoituneita ja voivat auttaa löytämään oikeat kontaktit ja yhteistyökumppanit yrityskauppojen onnistumiseksi.



Germany Trade & Invest GTAI

GTAI on Saksan talousministeriön alainen organisaatio, joka tarjoaa tietoa ja neuvontaa ulkomaisille yrityksille, jotka haluavat laajentaa toimintaansa Saksaan. He tarjoavat markkinatietoa, juridista neuvontaa ja tukea liiketoiminnan perustamisessa Saksassa.

Lisätietoja: <https://www.gtai.de/en/invest/services>

Con|cess M+A-Partner

Con|cess M+A-Partner on itsenäisten yrittäjien yhteisö, joka hoitaa yritysten omistajanvaihdoksia, yritysten ostoa ja myyntiä, sekä kaikkia niihin liittyviä neuvontapalveluja. Heillä on kansainvälisiä verkostoja ja aktiivista yhteistyötä muiden alan asiantuntijoiden kanssa, joita ovat esimerkiksi liiketoiminnan kehittämisorganisaatiot, tilintarkastajat, pankit, veroneuvojat, asianajajat ja kauppakamarit. Sivulta löytyy kokeneita asiantuntijoita eri puolilta Saksaa.

Lisätietoja: <https://www.concess.de/beraternetzwerk/team/berater>

Dr. Frankenberg & Partner Unternehmensberatung

DFP-Beratung-tiimi tarjoaa kattavia palveluja kansallisissa ja kansainvälisissä yrityskaupoissa ja -järjestelyissä. Yritys keskittyy pk-yrityksiin, joiden kokonaisliiketoimintavaihto on kolmen ja kolmenkymmenen miljoonan euron välillä. Yli 30 vuoden kokemus eri toimialoilta ja vahvat yhteistyöverkostot eri markkinoilla ja alueilla.

Lisätietoja: <https://dfp-beratung.de/>

Heimann & Köhne M&A Consulting

Heimann & Köhne M&A Consulting on saksalainen yritys, tarjoaa asiantuntijapalveluja pk-yritysten yrityskauppojen järjestämisessä vuodesta 2015. Yrityksen kahdella osakkaalla on yhteensä yli 40 vuoden kokemus yritysjärjestelyistä, yritysten arvonnäilyksestä, ja

yritysrahoituskonsultoinnista eri toimialoilla. Tyypillisten osto- ja myyntikohteiden arvo vaihtelee 1–60 miljoonan euron välillä.

Lisätietoja: <https://www.vertrauen-schafft-zukunft.de/>

Hoffman Liebs

Hoffman Liebs on saksalainen lakitoimisto, joka toimii vuodesta 1979. Yhtiön M&A juristit neuvovat kansallisissa ja kansainvälisissä yrityskaupoissa. Ostopuolella Hoffman Liebs avustaa muun muassa due diligence -prosessissa, sopimusten laadinnassa ja neuvotteluissa.

Lisätietoja: <https://www.hoffmann-liebs.de/en/client-services/ma/>

Institut für Wirtschaftsberatung Niggemann & Partner

Vuonna 1978 perustettu yhtiö tarjoaa yritysten neuvontapalveluja saksankielisessä Euroopassa. He neuvovat koko yritysostoprosessia alkaen ostostrategian suunnittelusta. Palveluihin sisältyy myös muun muassa kohdeyrityksen etsiminen ja arviointi, arvonnäilytys, yrityskaupan rahoitus ja neuvonta ostetun yrityksen integrointiin.

Lisätietoja: <https://ifwniggemann.de/en/>

KERN – Zukunft für Lebenswerke

KERN tarjoaa omistajanvaihdosten konsultointia vuodesta 2004. Sen 40 toimipistettä sijaitsevat eri puolilla saksankielistä Eurooppaa, Unkarissa ja Puolassa. KERN auttaa muun muassa ostokohteen tunnistamisessa, rahoitus- ja kauppaneuvotteluissa, due diligence -prosessissa ja yrityksen integroinnissa.

Lisätietoja: <https://www.kern-unternehmensnachfolge.com/en/unternehmenskauf/>

M&A Strategie

M&A Strategie on saksalainen välittäjä- ja konsulttiyritys, joka keskittyy pk-sektorin omistajanvaihdoksiin Saksassa, Puolassa ja muualla Euroopassa. Yritys on hyvin verkostoitunut eri toimialoilla ja alueilla, ja sillä on laajat kontaktit lakineuvonnan saralla. M&A Strategie tukee kattavasti koko yritysostoprosessin ajan, mukaan lukien strateginen suunnittelu, ostokohteen tunnistaminen, neuvottelut, due diligence -prosessi ja sopimusten laatiminen.

Lisätietoja: <https://www.ma-strategie.com/english/index.php>

Tarvittaessa voit löytää enemmän paikallisia yrityskaupan asiantuntijoita, kuten välittäjiä, konsultteja ja juristeja seuraavilta sivuilta:



<https://www.transeo-association.eu/our-community/>

<https://www.dub.de/berater/>

<https://www.bm-a.de/mitgliederuebersicht/>



Osavaltiokohtaista tukea ja neuvontaa

Jokainen osavaltio tarjoaa kattavasti paikallista informaatiota. Palvelut vaihtelevat hieman osavaltioittain. Tarjolla on esimerkiksi markkinatietoa, laki- ja rahoitusneuvontaa, apua oikean sijainnin etsimisessä, verkostoitumismahdollisuuksia ja muuta ohjausta kattavasti.

Ala-Saksi

<https://www.nds.de/en>

Baijeri

<https://www.invest-in-bavaria.com/en>

Baden-Württemberg

<https://www.bw-i.de/>

Berliini

<https://www.berlin-partner.de/en/about-us/who-we-are>

Brandenburg

<https://invest.wfbb.de/en>

Bremen

<https://www.wfb-bremen.de/en/page/invest-in-bremen>

Hampuri

<https://hamburg-business.com/en>

Hessen

<https://www.invest-in-hessen.de/>

Mecklenburg-Etu-Pommeri

<https://www.invest-in-mv.de/>

Pohjois-Rein-Westfalen

<https://www.nrwglobalbusiness.com/>

Reinland-Pfalz

<https://isb.rlp.de/en/home.html>

Saarland

<https://www.strukturholding.de/en/subjects/invest-in-saarland/>

Saksi

<https://business-saxony.com/en/>

Saksi-Anhalt

<https://www.invest-in-saxony-anhalt.com/>

Schleswig-Holstein

<https://wtsh.de/en/startseite>

Thüringen

<https://www.invest-in-thuringia.de/en/>



Rahoitusohjelmat ja muut tuet Saksassa

Osavaltiokohtaiset sivustot tarjoavat alueillaan rahoituspalveluja ja -neuvontaa. Tukiohjelmien kohteet vaihtelevat osa-alueittain. Suurin osa pyrkii tukemaan kansainvälistymistä, innovaatioita, vihreäsiirtymää ja kestäviä ratkaisuja. Osavaltioilla on omat alueelliset rahoituslaitokset, jotka tarjoavat eri ratkaisuja yrityksille.



Kun sopiva alue on valikoitunut, kannattaa tutustua sen sivuilta tarkemmin, löytyykö yrityksesi tarpeisiin mahdollisia tukiohjelmia tai muita rahoitusmahdollisuuksia. Osavaltiokohtaiset neuvontapalvelut tarjoavat tähän apua.

Myös muut neuvontapalvelut, esimerkiksi Business Finland Saksa-asiantuntijat voivat neuvoa paikallisista rahoitusmahdollisuuksista.

Tähän on listattu erilaisia rahoitus- ja muita tukimuotoja tarjoavia tahoja.

Saksan kauppa- ja teollisuuskamari IHK

Saksan kauppa- ja teollisuuskamarilla on 79 toimipistettä ympäri Saksaa. Kamareilta saa apua, kuten markkinoille pääsyyn liittyvää neuvontaa, tietoa lakisääteisistä vaatimuksista, paikallisia yritysverkostoja sekä toimialakohtaista asiantuntemusta.

Toimipisteet löydät täältä: <https://www.ihk.de/>



Finnvera

Finnvera tarjoaa suomalaisille yrityksille kansainvälistymislainaa ja -takausta. Ensisijainen rahoittaja on kaupallinen pankki, mutta Finnveran palvelut voivat olla ratkaisevia riittävät rahoituksen saamiseksi ja takaamiseksi. Finnveran tarjoamiin mahdollisuuksiin ja niiden edellytyksiin kannattaa tutustua tarkemmin Finnveran sivuilta tai heidän asiantuntijoiden kanssa.

Lisätietoja kansainvälistymislainasta ja -takauksesta:

<https://www.finnvera.fi/rahoitus/lainat/kansainvalistymislaina>

<https://www.finnvera.fi/rahoitus/>

Business Finland

Business Finland tarjoaa neuvonnan lisäksi rahoitusta suomalais-ten yritysten kansainvälistymiseen. Rahoitusta tarjotaan muun muassa uuden kansainvälisen markkinan markkinaselvitykseen ja henkilöstön kansainvälistymistaitojen kehittämiseen. Tutustu tarkemmin vaihtoehtoihin, rahoituksen edellytyksiin ja sen hakemiseen Business Finlandin sivuilta.

Lisätietoja: <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus>

KfW Bankengruppe

KfW on Saksan valtion omistama kehityspankki, jonka tavoitteena on edistää kestäväää talouskasvua, innovaatioita ja yrittäjyyttä Saksassa. Pankki tarjoaa matalan koron lainoja uusille ja jo toiminnassa oleville yrityksille. KfW tukee muun muassa uuden yrityksen perustamista, liiketoiminnan laajentamista sekä yritysostoja. Suomalaisyrietykset voivat tietyin ehdoin hakea rahoitusta KfW:n kautta.

Lisätietoja: <https://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Companies/>

Lisäksi löydät tietoa osavaltiotason kehityspankeista koostetusta täältä: <https://www.voeb.de/en>



Lisätietoa?

Lue lisää omistajan-
vaihdosfoorumin sivuilta:

ov-foorumi.fi

