Tiina Rättö 19.1.2026

Toimitusjohtajan ja omistajien kokemus yhteistyöstä tilitoimiston kanssa yrityskauppaprosessissa



Tausta

- Tiina Rättö
  - Toimitusjohtajana Notkia IT Oy:ssä 9/2016 – 4/2025
  - Nykyään IQI:llä johtava konsultti, myynti, sosiaali- ja terveystoimiala

- Myyty yritys: Notkia IT
  - Liikevaihto viime vuosina 2-3me, muutama edellinen vuosi laskeva trendi erittäin hankalassa markkinatilanteessa
  - Henkilöstö kaupanteon hetkellä 17 + alihankkijat
  - Toimiala IT-konsultointipalvelut, pääosin julkiselle sektorille
  - Omistus jakaantui pääomistajille 30/30/30 ja toimitusjohtajalle 10
  - Notkia IT:llä tilitoimistona Ilmajoen Yrityspalvelu

- Ostaja: IQI Success Insuring Oy (lyhyemmin IQI)
  - Kasvanut yritysyhdistymisillä ja kaupoilla
  - Liikevaihto vuodelta 2025 n. 30me
  - Tällä hetkellä n. 130 työntekijää + alihankkijat
  - Toimiala IT-konsultointipalvelut sekä julkiselle että yksityiselle sektorille



Yrityskauppa myyjien silmin

- Myyjillä vähän/ei aiempaa kokemusta yrityskaupoista, termit ja erilaiset vaihtoehdot outoja
- Yrityksen arvon määrityksestä ei juurikaan selkeää kuvaa
- Ostajalla sitä vastoin laaja kokemus ja näkemys prosessista ja arvon määrityksestä
- Iso, varsinkin perustajille tunteikas prosessi
- Aikataulu melko vauhdikas
  - Ajatus kaupasta syksyllä 2024 kun ostaja otti yhteyttä, yhteistyöpalaverin jälkeen siirryttiin keskustelemaan yrityskaupan mahdollisuudesta
  - Term sheet allekirjoituksen tammikuussa, DD-prosessi helmi-maaliskuussa, kaupanteko ja closing huhtikuussa, fuusio marraskuussa
  - Kauppa toteutettiin osakevaihtona niin, että Notkia IT:n avainhenkilöt sitoutuivat jatkamaan IQI:llä

Yrityskaupan aikainen tuki tilitoimistolta - nostoja

- **Arvonmäärityksen ja yrityksen taloustiedon tuki**
  - Talousanalyysit ja tunnusluvut, kassavirta- ja kannattavuus – kaikkiin löytyi apuja ja vastauksia
  - Saimme ulkopuolisen arvioijan yhteystiedot ja suositukset yrityksen arvon määrityksen avuksi

- **Due Diligence**
  - Raporttien, tositteiden, erilaisten lukujen ja dokumenttien koostaminen ja toimittaminen
  - Ostajan (ja myyjän) kysymyksiin vastaaminen
  - Poikkeamien ja talousasioiden selittäminen selkeällä kielellä (ei jargonia)
  - Nopealla aikataululla läpi vedetty prosessi vaati erittäin nopeaa reagointia myös tilitoimistolta

- **Kaupanteko, integraatio ja fuusio**
  - Tarvittavien pöytäkirjojen, dokumentaation, hakemusten laadinta verottajaa ja muita viranomaisia varten - emme olisi näitä osanneet itse laatia taikka ymmärtäneet, miten kannattaa tehdä
  - Fuusiohetkellä taloushallinnon siirto ostajalle sujui erittäin jouheasti ja hyvässä yhteistyössä ostajan tilitoimiston kanssa
  - Fuusion jälkeinen tuki on ollut nopeaa, omatoimista ja tarkkaa

Luottamusta ja asiantuntemusta yrityskaupan läpi



- Tilitoimiston kokemus vastaavista prosesseista tuli selvästi esille
- Vakuuttivat meidät siitä, että homma on koko ajan hanskassa, toimivat tukena ja turvana
- Kyky selittää ymmärrettävästi asioita tavallisten ihmisten kielellä
- Proaktiivisuus ja toisaalta asioiden seuranta tärkeätä
- Nopea reagointikyky

Kiitos





Keskustelu asiakkaan kanssa

YRITYKSEN MYYNTIKUNNON JA OMISTAJANVAIHDOKSEN PUHEEKSI OTTAMINEN

Keskustelua kohti

- Tunne asiakkaasi
- Valmiiksi aktiivinen keskusteluyhteys on eduksi
- Valmistaudu
- Johdattele keskustelua

Entäpä jos keskustelua ei synnykään?

talous-
hallintoliiton
auktorisoima

Itse asiassa

- Puhutaanko myyntikunnosta vai jostain muusta?
- Omistajanvaihdos on usein herkkä asia. Myös luopumisen tuskasta kannattaa keskustella.
- Realististen odotusten luominen.
- Suuntaviivojen vetäminen yhdessä asiakkaan kanssa.
- Kannusta asiakasta esittämään kysymyksiä ja ajatuksia.

talous-
hallintoliiton
auktorisoima

Yhteistyössä on voimaa

Oma yhteistyöverkosto voi vaikuttaa suuresti onnistuneiden yritysjärjestelyiden aikaan saamiseen.

- tilintarkastajat
- yritysvälittäjät
- laki- ja veroasiantuntijat
- muut asiantuntijat

talous-
hallintoliiton
auktorisoima

” Sanat ovat aseita.”

ILMAJOEN YRITYSPALVELU OY

KAISA ALA-KORPELA, KLT, PHT, TNT

talous-
hallintoliiton
auktorisoima

dialogis

Hankalan asian puheeksi ottaminen

Johanna Perttilä, Dialogis Oy
Psykoterapeutti, työnohjaaja, kouluttaja
Etelä-Pohjanmaan yrittäjien
varapuheenjohtaja



dialogis



PANTTAA

Älä suotta jaa asiantuntijuuden itujasi.



PIRÄTTELE

Arvokas näkökulmasi voi mennä hukkaan.



PERKELÖI

Ihmettele, miksi yrittäjä ei hoksaa tehdä peliliikkeitä.

dialogis



KYSY

Avaa tila keskustelulle. Yksi hyvä kysymys riittää.



KOMMENTOI

Tee näkyväksi se, minkä olet havainnut. Älä tulkitse – sanoita.



KANNUSTA

Tee liikkeelle lähdöstä turvallista. Valmistautuminen ei ole päätös.

Jokainen saavutus alkaa päätöksellä yrittää.



Tilitoimiston asiakastapahtuma

Mervi Hyvönen
Tilitoimisto Salo Oy

TILITOIMISTO SALO
Auktorisoitu tilitoimisto

Asiakastapahtuma omistajanvaihdoksiin liittyen?

- Uskalla järjestää
- Kokeile uutta
- Pyydä apua
- Luota asiaan



Asiakastapahtuman järjestäminen

Valmistaudu ja suunnittele etukäteen

- Käy läpi tilitoimiston omat palvelut omistajanvaihdoksiin liittyen
- Pitääkö palveluita kehittää?
- Kartoita olemassa oleva yhteistyöverkosto
- Etsi tarvittaessa uusia yhteistyökumppaneita

Tilitoimiston palvelut

Yrityksen alkuvaiheessa

- Tuoda esiin myynnin mahdollisuus jo toiminnan alkuaikana
- Mihin kiinnittää huomiota tulevaisuudessa?
- Yrityksen arvo ja sen kasvattaminen

Normaalin toiminnan aikana

- Seurata kannattavuutta ja kehittää talouden raportteja
- Toimialakohtainen seuranta
- Opastaa pitämään yritys myyntikunnossa
- Arvonmäärityslaskelmat

Luopumisvaiheessa

- Avustaminen kaupanteossa
- Erilaiset raportit

Asiakastapahtuman järjestäminen

- Missä tapahtuma järjestetään?
  - Paikka, aika, kesto?
- Järjestetäänkö omin voimin vai yhdessä muiden kanssa?
- Kuka puhuu tilaisuudessa?
  - Kutsutaanko ulkopuolisia puhujia?
  - Yhteistyökumppaneiden/verkoston hyödyntäminen
- Onko tilaisuus rajattu vain omille asiakkaille vai myös muille?
- Lähitapahtuma vai etätapahtuma?

Asiakastapahtuman sisältö

Mieti tapahtuman sisältö ja kohderyhmä

- Onko tapahtuma luonteeltaan kevyt yleiskatsaus omistajanvaihdoksista vai tiukka paketti asiaa jostakin osa-alueesta?
- Onko kyseessä yksittäinen tapahtuma vai useampi osainen luentosarja?

Hyödyt tilitoimistolle

Miksi järjestää asiakastapahtuma omistajanvaihdoksiin liittyen?

- Saadaan esitellä omia palveluja ja omaa asiantuntijuutta asiakkaille
- Annetaan asiakkaalle hyödyllistä tietoa omistajanvaihdoksista
- Esitellään yhteistyökumppaneita ja verkostoa asiaan liittyen
- Vahvennetaan asiakassuhdetta

” Itse osallistuisin, jos oma tilitoimistoni järjestäisi, sillä kaikkia järkeviä yrittäjiä tulisi kiinnostaa miten oman yrityksen arvoa lasketaan ja onko keinoja, miten oman yrityksen arvoa voi yrittäjyyden aikana kasvattaa, muutenkin kuin pelkästään liikevaihtoa tai tulosta kasvattamalla.”

Kiitos

Mervi Hyvönen

044 2831386

mervi.hyvonen@tilitoimistosalo.fi

www.tilitoimistosalo.fi

TILITOIMISTO SALO

Auktorisoitu tilitoimisto



Toimenpidesuositukset tilitoimistoille

22.1.2026 Juha Tall

Euroopan unionin osarahoittama

ETELÄ-POHJANMAAN liitto

SEAMK
Seinäjoen ammattikorkeakoulu
Seinäjoki University of Applied Sciences

Tilitoimistot yritysten omistajanvaihdosten ytimessä

Toimenpidesuositukset tilitoimistojen asiakaspalveluun

Teema	Toimenpidesuositus
Yrityksen myyntikunto – Yrityksen Ostokatsastus	Ota Yrityksen Ostokatsastus käyttöön ja hyödynnä sitä asiakaspalvelussa
Yrityksen myyntikunnon puheeksi ottaminen	Ota myyntikuntoon ja omistajanvaihdokseen liittyvät kysymykset vuosittain puheeksi yritysasiakkaiden kanssa tapaamisissa ja asiakastilaisuuksissa.
Yhteistyö yritysneuvojien ja -välittäjien kanssa	Vahvista ja monipuolista yhteistyötä yritysneuvojien ja yritysvälittäjien kanssa.

Yrityksen Ostokatsastus

Tilitoimistot voivat omalta osaltaan auttaa yrittäjää tarkastelemaan yritystään ostajan silmin. Tämän haasteen kanssa auttaa Yrityksen Ostokatsastus (linkki avautuu uuteen välilehteen). Ostokatsastusta voi hyödyntää asiakaspalvelutyössä ja siihen voi laittaa linkin verkkosivuilleen.





Yrityksen myyntikunnon ja omistajanvaihdoksen puheeksi ottaminen

Tilitoimistojen olisi hyvä vuosittain ottaa puheeksi yritysasiakkaidensa kanssa yrityksen myyntikunto ja omistajanvaihdos. Tasearvon laskemiseen tarvittava aineisto on tilitoimistolla. Yrityksen varsinainen arvomääritys on useimmiten hyvä teettää kokeneella asiantuntijalla.

- Miltä yrityksen myyntikunto näyttää Yrityksen ostokatsastuksen kysymysten valossa?
- Mitä yrittäjä ajattelee yrityksen tulevaisuudesta oman yrittäjyyden jälkeen? Millainen suunnitelma yrittäjällä on yrityksensä suhteen: myynti, sukupolvenvaihdos vai yrityksen lopettaminen?
- Miten yrityksen tasearvo on viime vuosina kehittynyt?

Yhteistyö yritysneuvojien ja -välittäjien kanssa

Tilitoimistojen olisi hyvä vahvistaa ja monipuolistaa yhteistyötä yritysneuvojien ja -välittäjien kanssa. Ketä yritysneuvojia, kuntien elinkeinopalvelujen edustajia ja yritysvälittäjiä tilitoimisto osaa ja uskaltaa suositella asiakkaalleen? Tuttua on helpompi suositella kuin tuntematonta.

Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontaa tarjoavat neuvojat on koottu yritysten omistajanvaihdosneuvonnan hakupalveluun (linkki avautuu uuteen välilehteen Omistajanvaihdosfoorumin sivustolle).



SEAMKin kanssa mukana menossa ovat hankkeen osatoteuttajat: Alavuden Kehitys, Into Seinäjoki, Järvi-Pohjanmaan Yrityspalvelu ja Ähtärin kaupunki. Klikkaa alla olevia logoja, niin pääset osatoteuttajien hankesivuille!

SEAMK Alavuden Kehitys Oy Yrityskehitys Fasadi into SEINÄJOKI JPYP Järvi-Pohjanmaan Yrityspalvelu Oy Ähtäri

Yrittäjät

Omistajanvaihdospalvelut Etelä-Pohjanmaalla

Tilitoimistot yritysten omistajanvaihdosten ytimessä
Seinäjoki 22.1.2026

Jorma Ranta, Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät



YRITTÄJYYDEN PUOLESTA

Etelä-Pohjanmaan yrittäjien omistajanvaihdospalvelut

Yrittäjät

- Maksuton palvelu yrityksen ostajille ja myyjille
- Alueen kuntien (18) rahoittama palveluiden ja työpaikkojen säilymiseksi ja kunnan elinvoiman turvaamiseksi
- Palvelu on puolueetonta
- Tavoitteena on, että ostajalla ja myyjällä on riittävä informaatio päätöksenteon tueksi, kauppa toteutuu ja liiketoiminnan jatkuminen turvataan
- On linkki, jonka kautta löydät muut omistajanvaihdoksiin liittyvät erityisasiantuntijat

Omistajanvaihdosneuvontaan kuuluu

- Yrityskauppaan valmistava keskustelu ja tilannekartoitus eri vaihtoehdoista ja suositukset kaupan helpottamiseksi tehtävistä jatkotoimenpiteistä
- Alustava neuvonta omistajanvaihdosprosessista, eri kauppatapojen esittely
- Yleisten arvonmääritystapojen ja rahoittajanäkemysten esittely
- Omistajanvaihdoksessa tarvittavien palvelujen ja asiantuntijoiden esittely

Neuvontapalvelu ei sisällä arvonmääritystä, aktiivista ostajien ja ostokohteiden etsimistä asiakkaan lukuun, osallistumista yrityskauppaneuvotteluihin eikä kauppakirjojen ja siihen liittyvien dokumenttien laatimista.



Yrittäjät

Tilitoimisto on ollut mukana kaikissa asiakaskunnassani tehdyissä kaupoissa!

Yrityskauppoja edistämällä tilitoimistot turvaavat myös omaa tulevaisuuttaan!

Toteutuneet kaupat vuosittain E-P Yrittäjien ov-asiakaskunnassa

	2022	2023	2024	2025
Liiketoimintakaupat	10	14	20	21
Liiketoiminnan vuokraus			1	1
Osakekaupat	11	15	18	18
Fuusiot			1	
Yhteensä	21	29	40	40
Toimitilakaupat		1	3	1
Säästyneet työpaikat		58	95	133

RESTARTUP
2026 TEEMAVUOSI

Yrittäjät



Kiitos!

Jorma Ranta

Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät
050 593 9739
jorma.ranta@yrittajat.fi



Yrityksen myyntikunnostuskoulu

22.1.2026 Juha Tall

Yrityksen myyntikunnostuskoulu (syksy 2026)

Opintojakson nimi Yrityksen myyntikunnostus (2 op, 3*3 h, verkkototeutus)

Osaamistavoitteet

- Yrityskaupan vaiheiden tunnistaminen ja niissä hyödynnettävissä olevat asiantuntijat ja palvelut
- Liiketoiminnan arviointi yrityksen potentiaalisen ostajan kriteerien kautta
- Keskeiset yrityksen arvoon vaikuttavat tekijät yrityskauppatilanteessa
- Yrityskauppaneuvottelujen keskeisten haasteiden tunnistaminen

Sisältö

- Omistajanvaihdosekosysteemi ja yrityskaupan aikana tarvittavat asiantuntijat
- Yrityksen myyntikunto, sen kehittäminen ja yrityskaupassa yrityksen arvoon vaikuttavat tekijät
- Yrityskaupan toteutustavat ja yrityskauppa rahoittajan näkökulmasta
- Yrityksen esittely ja yrityskauppaneuvottelut

Finnvera omistajanvaihdosten rahoittajana



Kari Hytönen, aluepäällikkö
22.1.2026

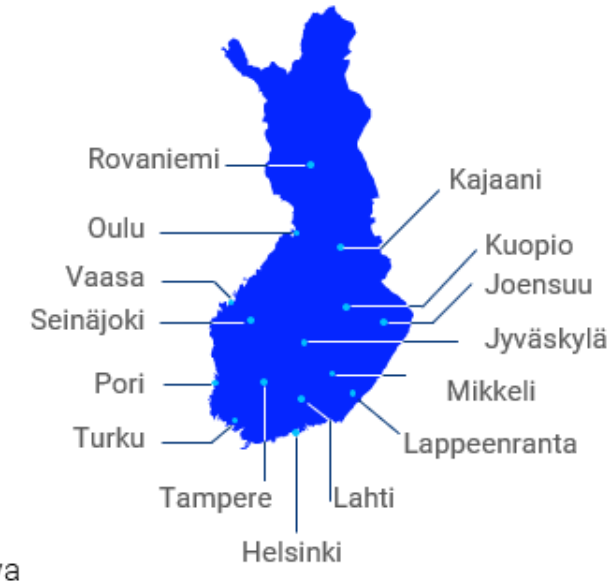
FINNVERA

Me olemme **Finnvera**

Tehtävämme on auttaa suomalaisia yrityksiä menestymään ja vahvistamaan kilpailukykyään. Finnvera on, jotta yritys voi ottaa seuraavankin askeleen.

372

Työntekijää



Mitä teemme?

Finnvera on rahoittajana ratkaiseva puuttuva palanen: syntyy alkuja, kasvua ja kansainvälisiä menestystarinoita.

Olemme Suomen vientitakuulaitos.

Suomen asialla

Edellytämme vientihankkeiden hyödyttävän taloudellista kehitystä Suomessa. Lujitamme Suomen taloutta.

Itsekannattavuus

Tavoitteenamme on kattaa toimintamme kulut toiminnastamme saatavilla tuotoilla. Varmistamme itsekannattavuuden hallitulla riskinotolla.

Omistajaohjaus

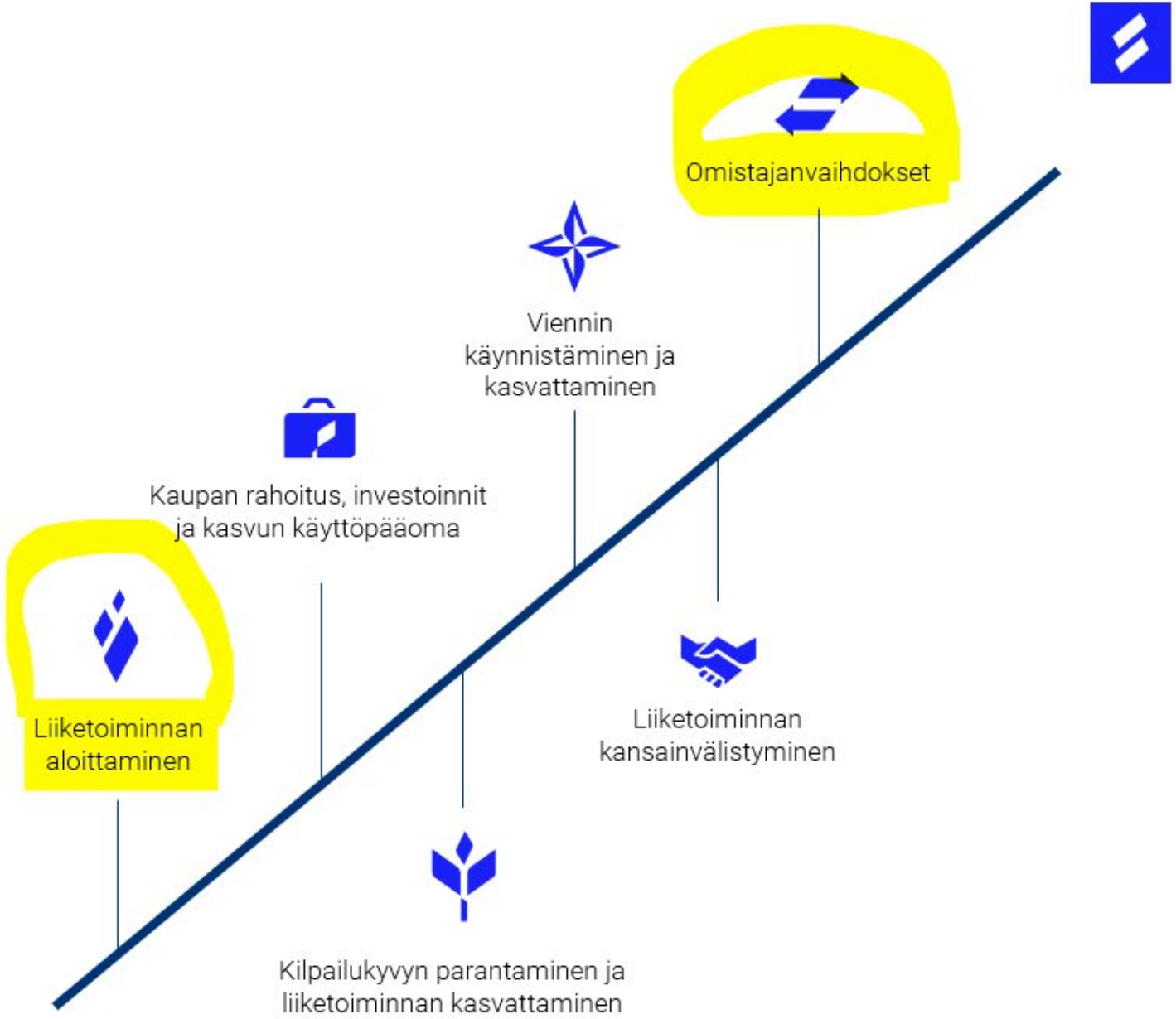
Toimintaamme ohjaa työ- ja elinkeinoministeriö

FINNVERA



Missä voimme **auttaa?**

Varmistamme yhdessä yhteistyö-verkostomme kanssa yrityksen kehitysvaiheeseen sopivat ratkaisut.



FINNVERA



Hyvin suunniteltu on puoliksi rahoitettu

Tarvittavan rahoituksen hakeminen edellyttää aina huolellista suunnittelua ja erilaisten taloudellisten laskelmien tekemistä.

Rahoitustarpeen suuruus vaikuttaa Finnveran rooliin.

Rahoitusratkaisuun vaikuttavat:

- Yrityksen tavoitteet ja kehittämissuunnitelma
- Yrittäjän koulutus ja kokemus
- Toimialan markkinatilanne sekä paikallinen kilpailutilanne
- Liiketoiminnan kannattavuus
- Realistinen kauppahinta - kokonaisrahoituksen riittävyys
- Riittävä omarahoitus vs. sopiva velkamäärä – terve taserakenne

team FINLAND

Toimimme tiiviissä yhteistyössä pankkien ja muiden sidosryhmien kanssa ja olemme osa Team Finland -verkostoa.



Finnveran **rahoitus-ratkaisut** omistajan-vaihdoksiin

Pk-takaus

- 3 v. toimineille yhtiöille, joiden henkilöomistus vähintään 50 %
- Soveltuu liiketoimintakauppoihin
- Takausosuus max. 80 % ja 200 000 euroa

Hakemuksen tekee pankki

Yrittäjälaina

- Henkilökohtainen
- Osakkeiden ostamiseen tai sijoitetaan osakepääomaan / SVOP:iin

Hakemuksen tekee yrittäjä

Finnvera-takaus yritykselle

- Rahoitusosuus lähtökohtaisesti 50 %
- Pienemmissä kaupoissa jopa 80 %

Hakemuksen voi tehdä pankki tai asiakas

Kasvulaina

- Juniorlainaan rinnastettavissa oleva laina
- Min. 500 t€ / 30 %,
- pankkilainan osuus hankkeesta 50 %,
- omarahoitusosuus 20 %

Hakemuksen tekee yritys

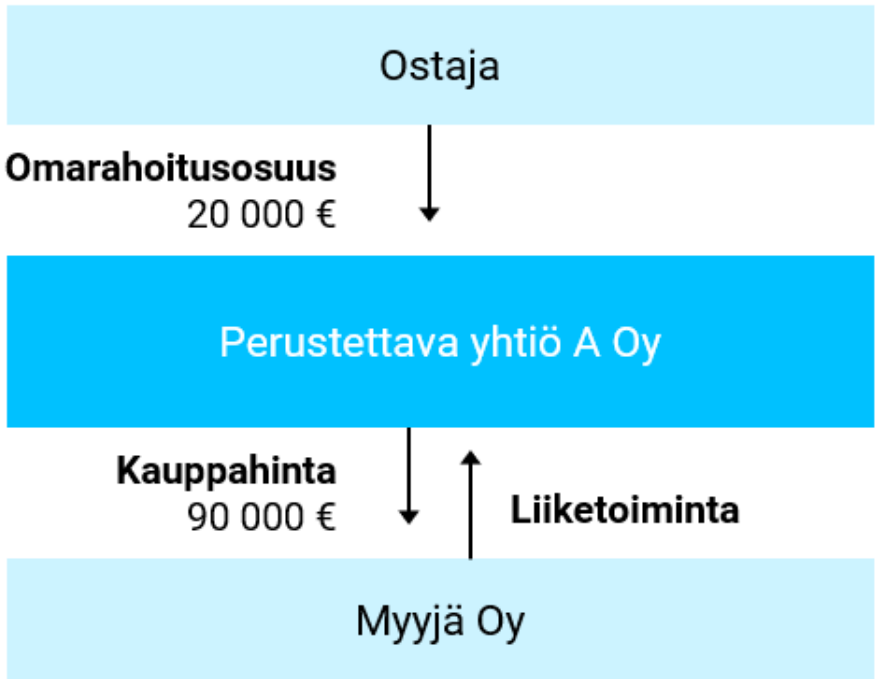
Edellytyksenä terve rahoitusrakenne, esimerkiksi:

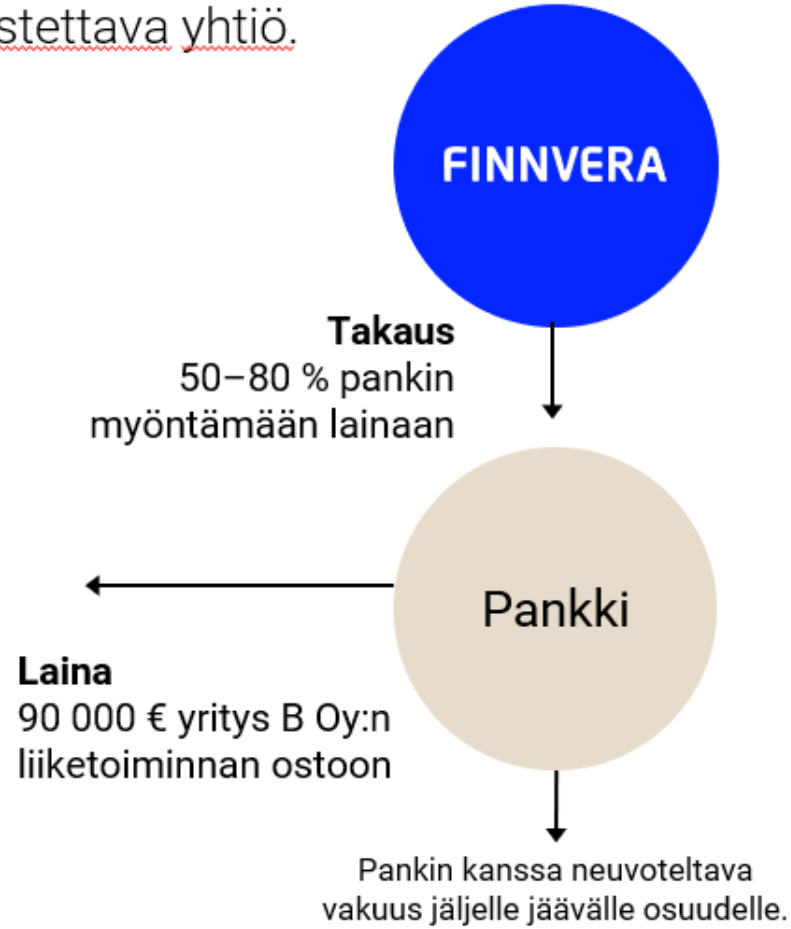
omarahoitusosuus 20–30 %

FINNVERA

Esimerkki pk-yrityksen **omistajanvaihdoksesta**

Liiketoimintakauppa, jossa ostajana perustettava yhtiö.



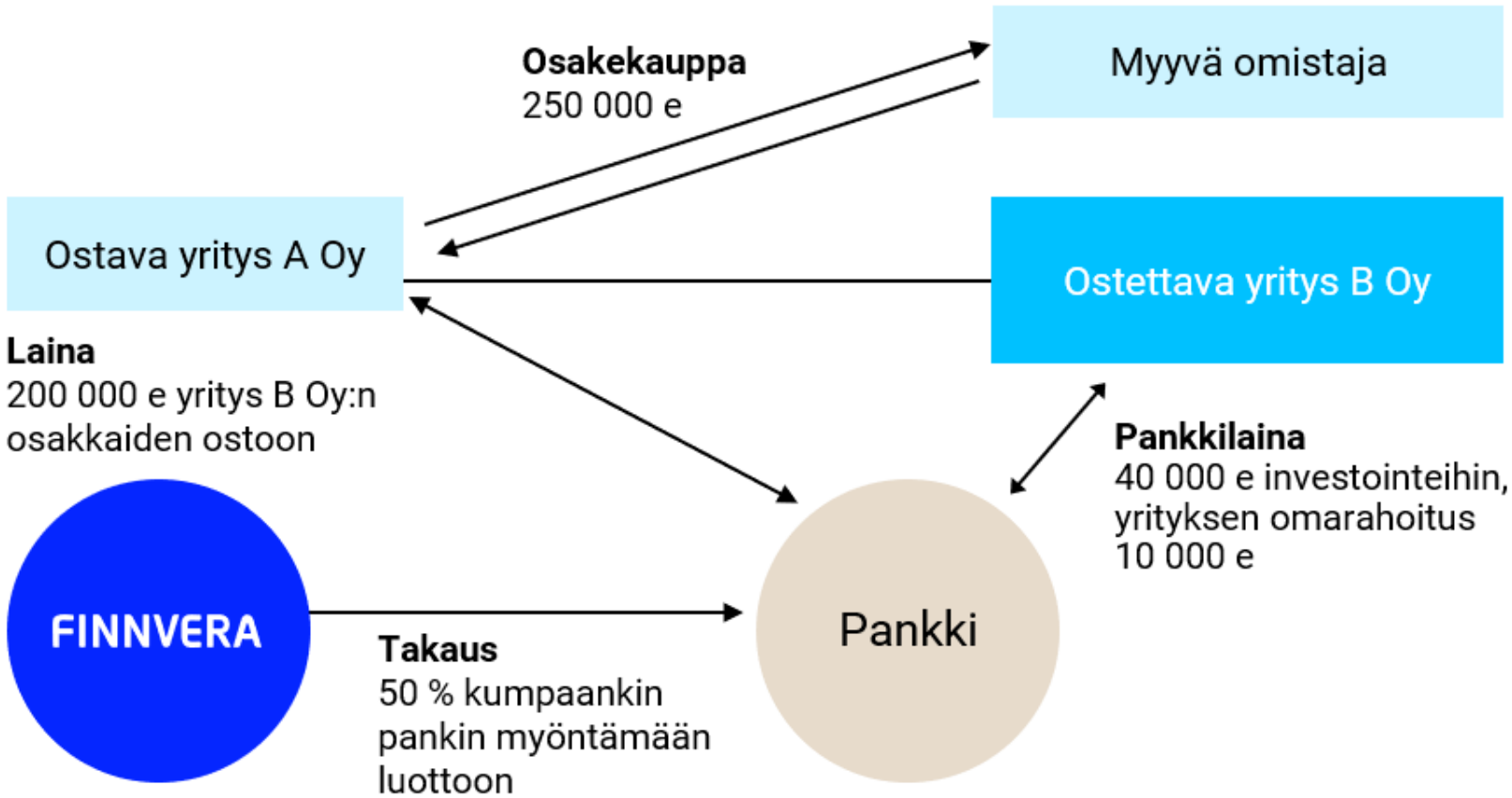


Kokonaishanke 110 000 €
- Liiketoimintakauppa 90 000 €
- Käyttöpääoma 20 000 €

Rahoitus 110 000 €
- Pankkilaina 90 000 €
- Omarahoitusosuus 20 000 €

Pk-yrityksen omistajanvaihdos

Osakekauppa, jossa ostajana toimiva yritys.



Kokonaishanke 300 000 e

- Osakekauppa 250 000 e
- Investointi 50 000 e

Yrityksen A ja B vakuudet neuvotellaan yhdessä yrittäjän ja rahoittajien kesken.

Osakekaupan omarahoitusosuus 50 000 e kassassa olevaa tai muuta omaa rahoitusta

Ota yhteyttä mahdollisimman varhain!

Autamme sinua Finnveran rahoitusmahdollisuuksiin, rahoituksen hakemiseen ja asiointiin liittyvissä kysymyksissä.

finnvera.fi

Chattibotti

Asiakaspalvelu 24/7

Rahoitusneuvonta

Arkisin klo 9.00–16.15

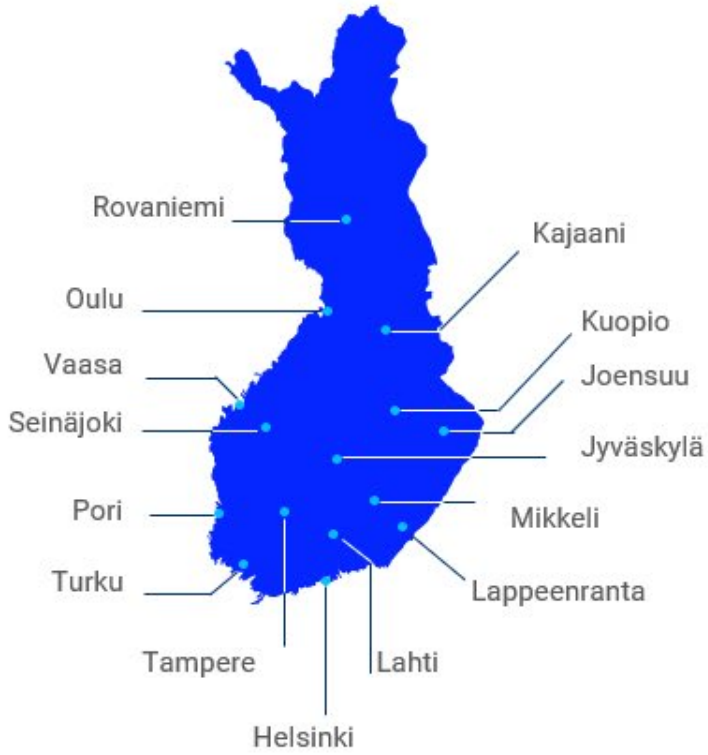
029 460 2580 (suomeksi)

029 460 2581 (ruotsiksi)

029 460 2582 (englanniksi)

Puhelinvaihde

029 460 11
Arkisin klo 8.00–16.15



Rahoitushakemukset tehdään sähköisessä asiointipalvelussa online.finnvera.fi

FINNVERA

FINNVERA

Kiitos - Ollaan yhteydessä !



Kari Hytönen
Puh. 029 460 2351
kari.hytonen@finnvera.fi



Leader-rahoitus omistajanvaihdoksissa

Tilitoimistot yritysten omistajanvaihdosten ytimessä

22.1.2026

Kehittämisyhdistys Liiveri ry / Sinikka Koivumäki

LEADER
Ihmisten kokoisille ideoille!

Euroopan unionin osarahoittama

Leader-tuki yrityksen ostoa suunnittelevalle

- **tuki yrityskaupan valmisteluun henkilölle tai mikroyritykselle** (alle 5 htv työllistävälle). Voidaan myöntää myös yrityksen vähemmistöosakkaalle, jonka omistusosuus yrityksestä on enintään 25 prosenttia. **Huom! Myös sukupolvenvaihdoksiin!**
- tuetaan ostettavia ulkopuolisia **asiantuntijapalveluita**: esimerkiksi ostettavan yrityksen arvon määrittäminen, yrityskauppaneuvotteluihin osallistuminen, rahoitussuunnittelu jne.
- ostettavan yrityksen sijainti tulee olla harvaan asutulla tai ydinmaaseudulla. Tuki haetaan siitä Leader-ryhmästä, minkä alueella ostettava yritys sijaitsee.
- tuki haettava ennen kuin toimet aloitetaan. Valmistelutyön tulos voi olla yrityskauppa tai että kauppaa ei synny.
- **tuki 2500 tai 5000 €** tarpeesta riippuen



LEADER
Ihmisten kokoisille ideoille!

Euroopan unionin osarahoittama

Muut Leader-yritystuet

Alkavalle tai toimivalle yritykselle. Osa- tai kokoaikaiselle yrittäjälle, yritystoimintaa suunnittelevalle.

- **Investointeihin:** 20–30 %, 5 000–100 000 € budjetti, kone- ja laitehankintoihin, rakennuksiin, aineettomiin investointeihin
- **Käynnistämiseen:** 2 500, 5000 tai 7 500 €, yrittäjyyskokeiluun, yritystoiminnan käynnistämiseen osa- tai päätoimisesti. Ulkopuoliseen asiantuntijapalveluun, matkat, valmennus, pienhankinnat.
- **Kehittämiseen:** 2000 € kehittämisen valmisteluun tai 3 000 € kehittämiseen. Ulkopuoliseen asiantuntijapalveluun, matkat, materiaalit.
- **Maatalouden kokeilutuki,** 2 500–7 500 €. Aineet, tarvikkeet, koulutus, asiantuntijat.

Lisätietoja esim. : liiveri.net/yritykset/



LEADER
Ihmisten kokoisille ideoille!

Euroopan unionin osarahoittama

Hakeminen ja Liiverin käsittelyajat

Tukea haetaan Hyrrä-järjestelmässä

Haku on jatkuva.

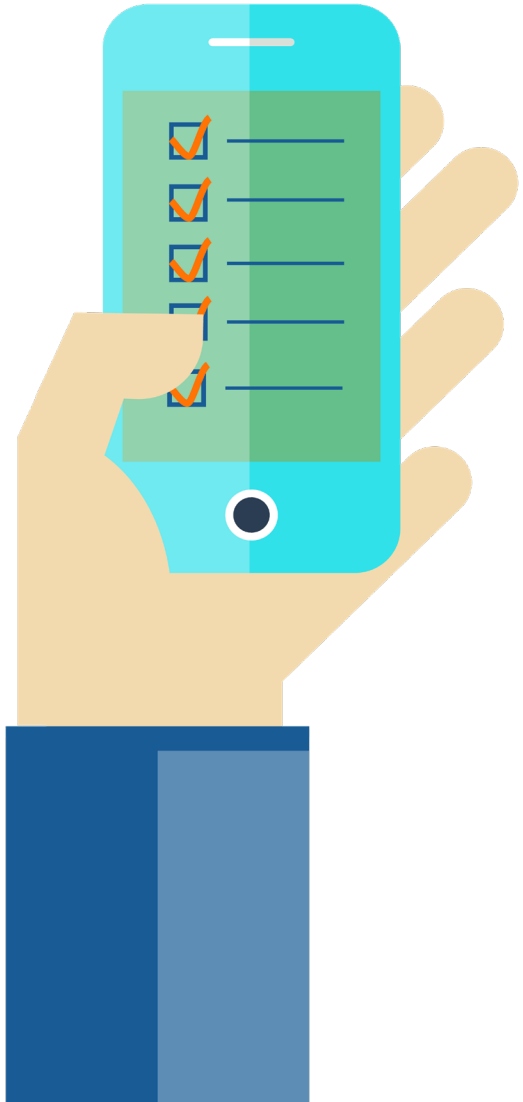
- Liiverin hallitus käsittelee hakemuksia lähes kuukausittain
- Hakemus Hyrrään kaksi viikkoa (yritystuki) ennen kokousta

Etelä-Pohjanmaan elinvoimakeskus tekee hankkeille viranomaispäätöksen

Tarkista aikataulu siitä Leader-ryhmästä, josta tuki haetaan!

LEADER
Ihmisten kokoisille ideoille!
Euroopan unionin osarahoittama

Etelä-Pohjanmaan Leader-ryhmät



AISAPARI

Mervi Niemi-Huhdanpää
mervi.niemi-huhdanpaa@aisapari.net
puh. 0500 765 871
www.aisapari.net

Kuudestaan

Paula Erkkilä
paula.erkkila@kuudestaan.net
puh. 040 507 6104
www.kuudestaan.net

Liiveri

Sinikka Koivumäki
sinikka.koivumaki@liiveri.net
puh. 040 513 1824
www.liiveri.net

Suupohja

Hanna-Leena Pihlajaniemi
hanna-leena.pihlajaniemi@leadersuupohja.fi
puh. 040 536 8404
www.leadersuupohja.fi

maaseutu.fi/ep

Leader-ryhmien yhteystiedot koko Suomi https://leadersuomi.fi/

Seuraa meitä somessa | Tilaa uutiskirje | Liity jäseneksi

Ihmisten kokoisille ideoille!

Euroopan unionin osarahoittama


SUOMEN YRITYSKAUPAT
Yritysvälitystä kaikkialla, kaiken kokoisille yrityksille

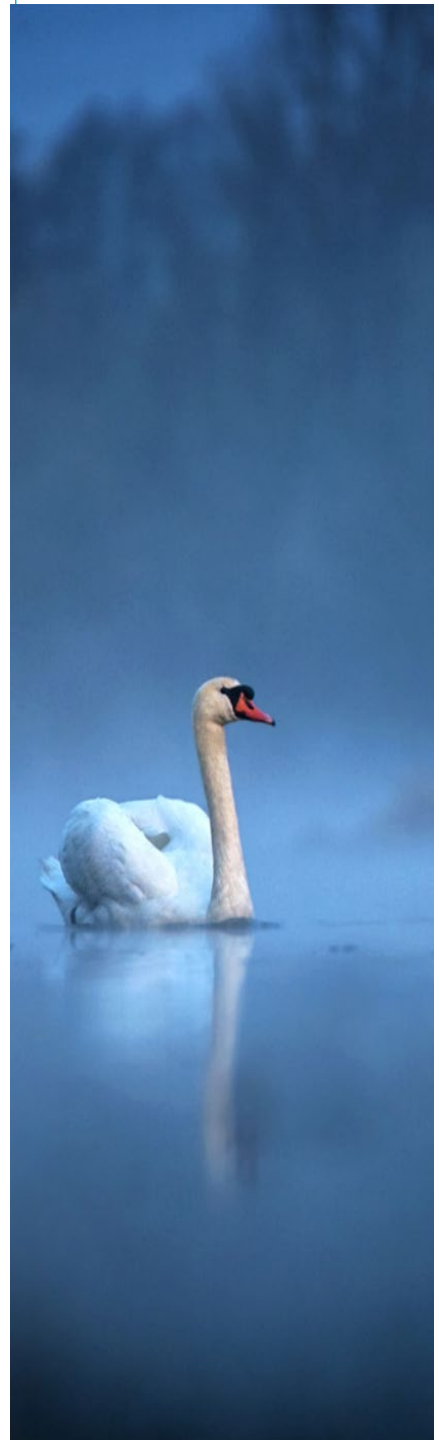
Suomen Yrityskaupat

- Suomen suurin yritysvälittäjä, perustettu 1996, yli 3 000 kauppaa, joissa yli 15 000 työpaikkaa. Liikevaihto Suomessa noin 2 M€, kauppoja yli 60 M€ edestä vuosittain

- 27 välittäjää, konttorit Helsinki, Tampere, Lahti, Turku, Vaasa, Seinäjoki, Oulu, Jyväskylä, Porvoo, Joensuu, Kuopio, Mikkeli, Pori, Tallinna.

- Aktiivista myyntikohteita kauttamme markkinoilla noin 1 800 (SYK 500, FK 1 300), joista 100:lla liikevaihto 1 - 30 M€. Myytävää liikevaihtoa noin 700 M€

- Ostajarekisterissä noin 21 000 ostajaa, vuosittain mukana noin 200:ssä omistajanvaihdoksessa



SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Yritysvälittäjän palvelut yritysten omistajanvaihdoksiin

- **Arvonmääritys**
  - Välittäjä määrittää yrityksen realistisen markkina-arvon (esim. tasearvo, tuottoarvo, substanssiarvo)

- **Markkinointi ja ostajien etsintä**
  - Välittäjä laatii myyntimateriaalin ja markkinoi yritystä potentiaalisille ostajille. Välittäjillä laajat verkostot ja tietokannat ->ostaja löytyy nopeammin

- **Neuvottelut ja kaupan ehtojen suunnittelu**
  - Välittäjä toimii neuvottelijana myyjän ja ostajan välillä, auttavat löytämään molempia osapuolia tyydyttävät ehdot kaupalle (hinta, maksuaikataulut, muut ehdot)

SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Yritysvälittäjän palvelut yritysten omistajanvaihdoksiin

- **DD-prosessin tukeminen**
  - Myyjän kannalta välittäjä auttaa valmistelemaan tarvittavat tiedot ja dokumentit ostajan tekemää dd:tä varten. Välittäjä varmistaa, että kaikki tarvittava on valmiina ja vastaavat ostajan kysymyksiin yrityksen taloudesta, toiminnasta ja oikeudellisesta tilanteesta.

- **Asiakirjojen laadinta ja sopimusneuvonta**
  - Välittäjä laatii kauppakirjat ja muut tarvittavat juridiset asiakirjat yksin tai yhteistyössä lakiasiantuntijoiden kanssa. Välittäjä varmistaa, että kaikki lainmukaiset vaatimukset täyttyvät ja että kauppa on molemmille osapuolille turvallinen.

- **Yleinen prosessin hallinta**
  - Välittäjä vastaa koko myyntiprosessin etenemisestä ensikontaktista kaupan toteutumiseen.

- **Välittäjän palvelut ovat olennainen tuki yrittäjälle, joka harkitsee yrityksensä myymistä. Välittäjän asiantuntemus säästää yrittäjän aikaa, vaivaa ja auttaa saavuttamaan parhaan mahdollisen lopputuloksen.**

SUOMEN
YRITYSKAUPAT
www.yrityskaupat.net

Yhteystiedot:

Sari Koskela
Auktorisoitu yritysvälittäjä
Suomen Yrityskaupat Oy
p. 050 4113 557
sari.koskela@yrityskaupat.net

Copyright Suomen Yrityskaupat