

Onnistuneen yrityskaupan avaimet -webinaarisarja:

OSA 1: MYYJÄN YRITYSKAUPPA- PROSESSI

Tore Teir

Tom Åkerberg

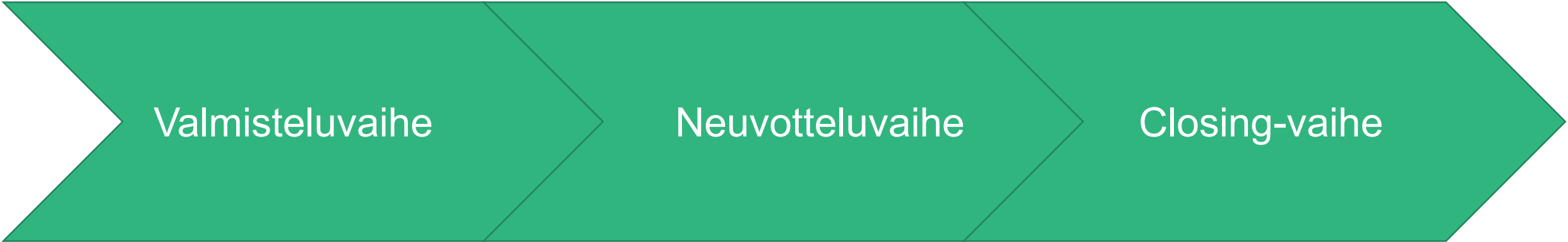


Helmikuu 2020

11

🕒 8:00

Yrityskaupan eri vaiheet



Valmisteluvaihe

Neuvotteluvaihe

Closing-vaihe



Valmisteluvaihe

Neuvotteluvaihe

Closing-vaihe

Valmisteluvaiheen toimenpiteet

- Tavoitteiden asetanta ja arvonmäärityksen tekeminen
- Myyntiprosessin aikatauluttaminen
- Mahdolliset valmistelevat toimenpiteet
 - esim. sopimusten ja talousprosessien kuntoon laittaminen

Vaiheen tavoitteet

- Yhtiön prosessien ja dokumentaation valmistaminen yrityksen myyntiprosessiin
- Yrityksen myynnin näkökulmasta mahdollisten haasteiden identifioiminen ja niihin reagoiminen etukäteen
- Oikeiden neuvottelukumppaneiden identifioiminen ja näiden huolellinen analysointi

Valmisteluvaiheen toimenpiteet

- Neuvotteluprosessin suunnittelu
 - Keitä ostajia lähestytään ja millä tarinalla?
- Neuvottelumateriaalien valmistelu
- Tiedä mitä myyt, vältä yllätyksiä prosessin aikana

Vaiheen tavoitteet

- Yhtiön prosessien ja dokumentaation valmistaminen yrityksen myyntiprosessiin
- Yrityksen myynnin näkökulmasta mahdollisten haasteiden identifioiminen ja niihin reagoiminen etukäteen
- Oikeiden neuvottelukumppaneiden identifioiminen ja näiden huolellinen analysointi



Valmisteluvaihe

Neuvotteluvaihe

Closing-vaihe

Neuvotteluvaihe

- Ostajien kontaktoiminen, halutaanko edetä vaiheittain?
- Salassapitositoumuksen allekirjoitus kiinnostuneiden ostajatahojen kanssa (NDA)
- Positiivinen lisäinformaatio (uudet asiakkaat, kaupat jne.)
- Johdon/omistajien haastattelutilanteet
→ Anna korrektia tietoa, älä rönstyile

Vaiheen tavoitteet

- Saada useampia tarjouksia ja päästä kilpailulliseen tilanteeseen ja tämän kautta parantaa hintaa ja muita ehtoja
- Kattava aiesopimus
- Prosessin momentumin ja luottamuksen ylläpitäminen
- Pysy aikataulussa

Neuvotteluvaihe

- Indikatiiviset tarjoukset, jotka tulisivat sisältää hinnan, kaupan rakenteen sekä muut identifioidut avainehdot (esim. tiettyjen tase-erien vaikutukset, myyjien sitoutumiset, palkat jne.)
- Neuvottelut indikatiivisten tarjousten pohjalta
- Aiesopimus kaupan avainehdoista
- Due diligence –prosessi
→ taloudellinen, vero, oikeudellinen, HR ja tekninen

Vaiheen tavoitteet

- Saada useampia tarjouksia ja päästä kilpailulliseen tilanteeseen ja tämän kautta parantaa hintaa ja muita ehtoja
- Kattava aiesopimus
- Prosessin momentumin ja luottamuksen ylläpitäminen
- Pysy aikataulussa



Valmisteluvaihe

Neuvotteluvaihe

Closing-vaihe

Closing-vaihe

- Kauppakirjan ja muun lopullisen dokumentaation neuvottelemine
- Huom → mahdolliset "earn out" -rakenteet, selkeys ja niiden seurantamahdollisuus
- Allekirjoitukset ja closing
→ voivat olla eri ajankohtina
- Kaupasta kommunikointi henkilökunnalle, asiakkaille ja sidosryhmille

Vaiheen tavoitteet

- Selkeät ja yksiselitteiset kaupan ehdot
- Sujuva siirto uudelle omistajalle
- Kaupan ehtojen huolellinen toteuttaminen ja seuranta

Yrityskaupan eri vaiheet

Valmisteluvaihe

- Yhtiön prosessien ja dokumentaation valmistaminen yrityksen myyntiprosessiin
- Yrityksen myynnin näkökulmasta mahdollisten haasteiden identifioiminen ja niihin reagoiminen etukäteen
- Oikeiden neuvottelukumppaneiden identifioiminen ja näiden huolellinen analysointi

Neuvotteluvaihe

- Saada useampia tarjouksia ja päästä kilpailulliseen tilanteeseen ja tämän kautta parantaa hintaa ja muita ehtoja
- Kattava aiesopimus
- Prosessin momentumin ja luottamuksen ylläpitäminen
- Pysy aikataulussa

Closing-vaihe

- Selkeät ja yksiselitteiset kaupan ehdot
- Sujuva siirto uudelle omistajalle
- Kaupan ehtojen huolellinen toteuttaminen ja seuranta

Viisi vinkkiä myyjälle menestyksekkääseen myyntiprosessiin

1. Valmistaudu kunnolla
2. Hae apua siltä osin kun sitä tarvitset
3. Päätä itse ketä tahoja lähestytään
4. Pidä pää kylmänä, hyvä terve itsetunto ja usko omaan yritykseesi on tärkeä
5. Neuvottele viisaasti! Pidä huoli siitä, että sinulla on aina vaihtoehto olemassa

Greenstep webinaarisarja:

ONNISTUNEEN YRITYSKAUPAN AVAIMET

Tore Teir

Tom Åkerberg



OSA 1: Myyjän yrityskauppaprosessi
ti 11.2.2020 klo 8

OSA 2: Ostajan yrityskauppaprosessi
ti 3.3.2020 klo 8

OSA 3: Yrityskaupan integraatiovaihe
ti 24.3.2020 klo 8

Kiitos!

Tom Åkerberg

Senior Manager Corporate Finance

+358 40 577 3713

tom.akerberg@greenstep.fi

Tore Teir

Chairman of the board

+358 40 760 4909

tore.teir@greenstep.fi