

Onnistunut omistajanvaihdos

Opas yrityksen ostajalle



Onnistu yrityksen omistajanvaihdoksessa

Harkitsetko yrityksen ostamista? Tässä oppaassa nostamme esiin asioita, joita sinun on hyvä miettiä etukäteen ennen ostotarjouksen tekemistä. Tarjoamme sinulle myös runsaasti käytännön ohjeita ja vinkkejä onnistuneen omistajanvaihdoksen läpiviintiin. Vaikka yritystoston kautta hyppäät vauhdilla mukaan toimivan yrityksen arkeen, kannattaa ennakkovalmisteluihin ja perehtymiseen käyttää kunnolla aikaa.

Aloita siis hyvissä ajoin. Valmistautumalla omistajanvaihdokseen hyvin onnistumisprosenttisi on korkea. Haasteiden ennakoiminen, niihin valmistautuminen ja niiden nopea ratkaiseminen mahdollistavat yrityskaupassa onnistumisen.

Yritystostoja on yhtä monenlaisia kuin yrityksiäkin. Kattavaa listausta ostoprosessista on mahdoton tarjota, sillä kukin kauppa on omanlaisensa. Tästä oppaasta saat lisätietoja yrityksen tai liiketoiminnan ostamiseen.

Yrityskaupassa onnistuminen edellyttää omistajanvaihdoksen erikoisosaamista ja asiantuntijuutta. Apua ja tukea yritystoston valmisteluun ja ostoprosessin hallintaan on saatavilla runsaasti.

Tämä opas on toteutettu Vaasanseudun Kehitys Oy VASEKin, Pietarsaaren seudun Kehittämisyhtiö Concordia Oy:n ja Kristiinankaupungin Elinkeinokeskuksen yhteisessä hankkeessa nimeltä Valmisteltu omistajanvaihdos.

Yrittäjäksi yritysostolla?

Harkitse yrittäjäksi ryhtymistä monesta näkökulmasta sekä listaa hyvät ja huonot puolet. Yrittäjänä saat sekä vapautta että vastuuta. Voit hyödyntää sitä, mitä osaat ja saat päättää, mitä haluat tehdä. Pääset iloitsemaan onnistumisista, mutta kannat myös vastuun yrittämisen riskeistä.

Ennen yrittäjäksi ryhtymistä on hyvä hankkia pohjatiedot yrittämisestä ja talousasioista. Kun tunnet perusasiat, osaat hoitaa tarvittavat asiat ja teet parempia päätöksiä. Mieti eri näkökulmista, mitä edellytyksiä ja vaatimuksia yrittäminen tuo sinulle tullessaan. Käy läpi omaa osaamistasi ja omia tavoitteitasi. Yrittämisen riskit ovat pienemmät, kun keskityt alaan, josta sinulla on ennestään kokemusta ja tietämystä.

Paras toimiala?

Ei ole yhdentekevää, mille toimialalle suuntaat. Mieti, millä toimialalla sinä voit hyödyntää osaamistasi, olet parhaimmillasi ja mihin haluat suuntautua. Selvitä toimialan kilpailutilannetta ja tulevaisuudennäkymiä – onko tuotteille ja palveluille kysyntää myös tulevaisuudessa?

- > Mieti, mitä mahdollisuuksia harkitsemasi toimiala ja markkina tuo sinulle?
- > Miten voit menestyä ja erottautua muista?
- > Mitkä ovat sinun vahvuutesi, mitä jo osaat ja mitä haluat oppia?
- > Minkälaisessa yrityksessä sinä haluat toimia?
- > Minkälaisia tuotteita tai palveluita haluat tuottaa ja myydä?
- > Kenelle ja millä alueella?





“ Hae apua yrityksen ostamiseen esimerkiksi oman seutusi kehittämissyhtiöltä, tilitoimistolta tai lakiasiantuntijoilta. Ota neuvonantaja mukaan ajoissa, jo prosessin alkuvaiheessa.

Huomioitavaa toimivan yrityksen tai liiketoiminnan ostamisessa

Vertaa olemassa olevan yrityksen ostamista täysin uuden yrityksen perustamiseen. Mitä sinä hyödyt toimivan yrityksen tai liiketoiminnan ostamisesta?

Toimivan yrityksen ostajana saat mukana myös yrityksen aseman markkinoilla, maineen, tuotteet tai palvelut, liikevaihdon, toimintakonseptin sekä asiakkaat ja muut verkostot. Pääset nopeasti mukaan liiketoimintaan ja voit alkaa kehittää sitä haluamaasi suuntaan.

Uutta yritystä perustaessa aloitat alusta, mutta toisaalta pääset luomaan toiminnasta juuri sinun liikeideasi mukaisen. Vauhtiin pääseminen ja liiketoi-

minnan kannattavaksi saaminen kestää uudessa yrityksessä yleensä pidempään.

Valmiin yrityksen ostaminen vaatii sinulta laajasti perehtymistä ja vaivanäköä ennen ostopäätöksen tekemistä. Pohjatyö kannattaa tehdä hyvin, sillä siten voit välttää riskejä ja epäedullisen yrityskaupan tekemistä. Esimerkiksi huonomaineista tai elinkaarensa päässä olevaa yritystä tuskin kannattaa ostaa.

Mistä löytää sopiva yritys ostettavaksi?

Etsi myynnissä olevia yrityksiä oman seutusi kehittämissyhtiön sekä yritysvälittäjien kautta. Heillä on tiedossa myös ns. hiljaisessa myynnissä olevia yrityksiä.

Kerro yritysneuvojalle ja esimerkiksi paikalliselle yrittäjähdistykselle, että etsit sinulle sopivaa yritystä ostettavaksi. Voit myös laatia ostoilmoituksen. Seuraa alan lehtiä ja verkkosivuja. Kannattaa myös vierailla kiinnostavissa yrityksissä ja olla suoraan yhteydessä mahdollisiin kohteisiin.

Lisäksi verkosta löydät monia yritysten ostopaikkoja. Kun löydät mahdollisia ostokohteita, kerää niistä tietoa eri lähteistä. Vertaile yrityksiä keskenään ja jatka selvitystyötä kiinnostavimmista kohteista.

Ostaja, huomioi ainakin nämä

- > **Selvitä yrityksen markkinat, asiakkaat tai asiakasryhmät.**
- > **Minkälaiset suhteet yrityksellä on asiakkaisiin ja toimiiko se asiakaslähtöisesti?**
- > **Mikä on ostettavan yrityksen tai toiminnan tuloksentekeyky, onko edellisinä vuosina ollut satunnaisia tuloja?**
- > **Minkälaisia rahoitusvaihtoehtoja kaupalle on?**
- > **Mitkä ovat yrityksen menestystekijät, heikkoudet ja vahvuudet?**
- > **Miten yritys pärjää kilpailussa?**
- > **Miltä yhtiön toiminta vaikuttaa tällä hetkellä ja miltä sen tulevaisuus näyttää?**
- > **Miten organisaatio toimii resurssien ja tehokkuuden näkökulmasta?**
- > **Millainen on avainhenkilöiden suhtautuminen muutokseen ja sitoutuneisuus?**
- > **Millä tasolla on henkilöstön osaaminen ja palkkaus?**
- > **Millaisia sitoumuksia yrityksellä on olemassa?**
- > **Hyödynnä asiantuntijaa yrityksen tai liiketoiminnan arvon määrittämiseen ja ostoprosessin läpikäymiseen.**



Neuvottelut ja sopimukset

Toimivan yrityksen ostaminen on monivaiheinen prosessi, jossa edetään askel askeleelta kohti omistajanvaihdosta ja yrityksen luovutusta uudelle jatkajalle. Ostoprosessi sisältää useita neuvotteluita myyjän kanssa. Niiden avulla perehdyt yritykseen syvemmin ja pyrit selvittämään kaupan riskit ja mahdollisuudet. Käytte läpi ostokohdetta sekä sovitte kaupan ehdot ja kauppahinnan.

Salassapito- ja aiesopimukset määrittelevät etenemistä

Yrityksen ostoprosessin edetessä voidaan solmia eri tyyppisiä sopimuksia. Tässä esimerkkejä keskeisimmistä sopimuksista:

Salassapitosopimus

(non-disclosure agreement tai NDA)
Yrityskauppaa koskevat neuvottelut aloitetaan usein allekirjoittamalla salassapitosopimus, jossa tietoja saava osapuoli sitoutuu pitämään saamansa tiedot luottamuksellisina ja salaisina. Viimeistään silloin kun luovutetaan liikesalaisuuksiksi luokiteltavia tietoja, on salassapitosopimus tarpeellinen.

Aiesopimus (letter of intent)

Aiesopimuksella osapuolet sopivat tahdosta toteuttaa tietty oikeustoimi. Aiesopimukseen kirjataan toteutuksen periaatteet, jotta molemmilla osapuolilla on niistä yhteneväinen käsitys. Aiesopimukseen kirjataan aikataulu sekä lähtökohdat tuleville neuvotteluille. Aiesopimukseen voidaan kirjata neuvottelukielto, joka antaa sinulle ostajana yksinoikeuden käydä neuvotteluja ja takaa siten neuvottelurauhan. Aiesopimus ei velvoita lopullisen sopimuksen solmimiseen tulevaisuudessa.

Esisopimus

Esisopimus velvoittaa osapuolet solmi- maan myöhemmin sopimuksen ja on sidonnaisuudeltaan normaaliin sopimukseen verrattavissa. Esisopimukses- sa voidaan jättää avoimiksi ehtoja, jotka tarkentuvat neuvotteluiden edetessä.

Kauppasopimus

Kauppakirja on yrityskaupan keskeisin dokumentti. Siinä määritellään kaupan ehdot ja sen laatimisessa tulee aina käyttää asiantuntijaa. Kauppakirjassa otetaan kantaa myös sopimusten ja rahoituksen jatkuvuuteen ostajan kan- nalta. Myyjän kilpailukielto sekä vastuut ja niiden mahdolliset ajalliset rajaukset sisällytetään myös kauppakirjaan.

Muita tarvittavia sopimuksia

Osakassopimus, työsopimukset, joh- taja- ja konsulttisopimukset, vuokra- ja rahoitussopimukset.

Osakassopimus tulisi solmia aina sil- loin, kun vain osa osakkeista siirtyy uu- delle omistajalle.

Neuvottelun yhteydessä sopikaa myyjän kanssa myös

- > aikataulu asioiden järjestämiselle
- > asiantuntijoiden käytöstä kauppakirjan laatijana
- > haetaanko ennako- ratkaisua verottajalta
- > miten yrityksen haltuunotto käytännössä toteutetaan
- > edellisen yrittäjän rooli kaupan jälkeen.

Perehdy ja kerää tietoja potentiaalisesta yrityksestä

Ostoprosessin edetessä aloita perusteellisempi selvitystyö ja tutustu syvemmin potentiaaliseseen kaupan kohteeseen. Hae tietoja mahdollisimman laajasti ja eri tahoilta.

Kaupan kohde

Alkuun on määritettävä selkeästi, mikä tarkalleen on kaupan kohde. Molemmilla osapuolilla on oltava tästä yksimielinen näkemys.

1. Ostokohteena voivat olla yrityksen koko osakekanta tai yhtiöosuudet tai osa niistä. Tällöin kaupan kohde on selkeä: osakkeet tai osuudet jotka oikeuttavat omistamaan ja hallinnoimaan yhtiötä.

2. Myös liiketoiminta voi olla ostokohteena. Siinä tapauksessa ostat myyjältä sen osuuden, jolla liiketoimintaa on tarkoitus tehdä. Et osta yrityksen omistusta vaan tavaraa ja/tai aineettomia oikeuksia, esim. patenteja sekä mahdollisesti liikearvoa (goodwill).

Ota selvää toteutustavan eroista, esimerkiksi liikearvon poistomahdollisuudesta. Pelkän liiketoiminnan ostaminen voi olla sinulle verotuksellisesti edullisempaa kuin yrityksen osakkeiden osto. Jos olet ostamassa vain liiketoimintaa, määrittele selvästi, mitä kauppa pitää sisällään.

Keskustele asiantuntijoiden kanssa – se auttaa sinua kirkastamaan suunnitelmia sekä hahmottamaan paremmin riskit ja mahdollisuudet.



Muodosta kokonaiskuva

> Tutustu huolellisesti yrityksen tilinpäätöksiin, kirjapitoaineistoon ja muihin asiakirjoihin. Kartoita voimassa olevat sopimukset ja sitoumukset.

> Selvitä yrityksen ansaintalogiikka. Mikä liiketoiminta on kannattavaa ja onko jotain, mikä pitäisi karsia pois?

> Mitkä ovat yrityksen vahvuudet ja heikkoudet? Miten sinä voisit uutena yrittäjänä kehittää heikkouksia ja hyödyntää vahvuuksia?

> Teetä tarvittaessa due diligence -selvitys. Siinä tarkastellaan yrityksen kuntoa sekä kauppaan liittyviä riskejä erityisesti omistuksen, lupa-asioiden, verotuksen ja sopimuksien näkökulmasta.

> Mitkä ovat yrityksen tulevaisuuden näkymät ja kehittämismahdollisuudet? Mikä on liiketoiminnan ennustettavuus?

> Selvitä myös eri näkökulmista tärkeimpien asiakkaiden, henkilöstön, toimittajaverkoston ja yrityksen maineen tila.

Kiinnitä huomiota myös näihin


> Kannattaa kysyä myyjältä suoraan, miksi hän on myymässä yritystään.

> Minkälaisia rahoitusvaihtoehtoja kaupan on? Onko välittömiä investointi- tai käyttöpääomatarpeita?

> Ketkä ovat yrityksen avainhenkilöitä ja mikä on heidän suhtautumisensa muutokseen? Jäävätkö he yhtiöön, vaikka omistaja vaihtuisi? Avainhenkilöt ovat tärkeitä sekä osaamisen ja laitteiden hallinnan että asiakas- ja toimittajasuhteiden kannalta.

> Jatkaako nykyinen omistaja yrityksen työntekijänä? Auttaisiko se haltuunotossa ja liiketoiminnan jatkamisessa?

> Varmista myyjän omistus yrityksen osakkeisiin tai yhtiöosuuteen sekä oikeus tehdä yrityksen liittyviä päätöksiä.



“Hintaan vaikuttaa se, oletko ostamassa koko yritystä vai pelkkää liiketoimintaa. Käytä asiantuntijaa yrityksen arvon, ostoprosessin ja sopivan kauppahinnan arvioimisessa.

Yrityksen hinta on ostajan ja myyjän välinen sopimus

Tyypillisesti ostaja pohtii kauppahinnan sopivuutta ja miettii, mitä hänen kannattaa maksaa tarjolla olevasta yrityksestä. Kaikki arvonmäärittämissä vaihtoehdot ovat yksilöllisiä, eikä ole olemassa kaikkiin tapauksiin sopivaa laskentakaavaa.

Yleensä myyjä on esittänyt hintapyynnön tai -arvion, josta lähdette neuvottelemaan. Yrityksen tai liiketoiminnan ostajana olet tekemässä investointia, jonka kannattavuus ja takaisinmaksuaika sinun tulee miettiä tarkoin. Laske, paljonko vastaavan uuden yrityksen perustaminen ja toiminnan käynnistäminen maksaisi ja olisiko se järkevämpi vaihtoehto? Entä millaiset ovat taloudelliset tavoitteesi yrityksen liikevaihdon ja tuloksen suhteen?

- > **Tuottaako yritys niin paljon, että pystyt maksamaan yrityksen ostoon liittyvät lainojen lyhennykset ja korot?**
- > **Voitko tehdä suunnittelemasi kehittämistoimenpiteet?**
- > **Saatko ostoprosessin kustannukset katettua?**
- > **Saavutatko tavoittelemasi voiton?**

Yrityksen tai liiketoiminnan arvo

Arvonmäärittäminen alkaa tilinpäätöksen tarkastelusta. Selvitä, sisältävätkö tilinpäätökset tavanomaista toimintaa vai onko niissä kertaluonteisia eriä – onko tarpeen tehdä korjauksia? Katso, onko kirjanpidossa yrityksen liiketoimintaan kuulumatonta omaisuutta. Onko esimerkiksi varastossa oleva tavara kuranttia?

Kiinnitä huomiota erityisesti yrityksen tuottohistoriaan kolmen vuoden ajalta. Miten myyjä arvioi tulevien vuosien tuotot ja miten todennäköistä tämän toteutuminen on? Pyydä myyjää kuvaamaan todennäköinen ja tyypillinen tulos sekä kehitys. Käy läpi, minkälaisia rakennejärjestelyjä yrityksessä on tehty – ne voivat vaikuttaa esimerkiksi saatavaan rahoitukseen.

Huomioi myös ansaintakapasiteetti, tulevat kassavirrat, yrityksen varat, käyttöpääoma ja rahoituksen tarve, yrityksen aineeton pääoma, työntekijöiden osaaaminen ja pätevyys, toimiala sekä markkinat ja kilpailijat.

Pyydä myyjää erittelemään hintapyynnön eriin, esimerkiksi: goodwill, koneet ja kalusto, varasto, kiinteistö, vaihto-omaisuus, rahoitusomaisuus, liiketoiminnan ulkopuolinen omaisuus. Selvitä kaikki yrityksen velat ja vakuudet.

Kun kaupan hinta on tiedossa, aloitat rahoitusneuvottelut.

Usein saat myös rahoittajilta arvion kauppahinnan tasosta.



Arvonmäärittäminen voidaan tehdä substanssiarvon, tuottoarvon tai käyvän arvon mukaan.

Substanssiarvo on yrityksen velaton varallisuus vähennettynä veloilla. Substanssiarvo on usein minimihinta. Tuottoarvo perustuu yrityksen tulevaan tuottavuuteen. Käypä arvo määritetään substanssiarvon ja tuottoarvon avulla.

Löydä sopivin rahoitusvaihtoehto

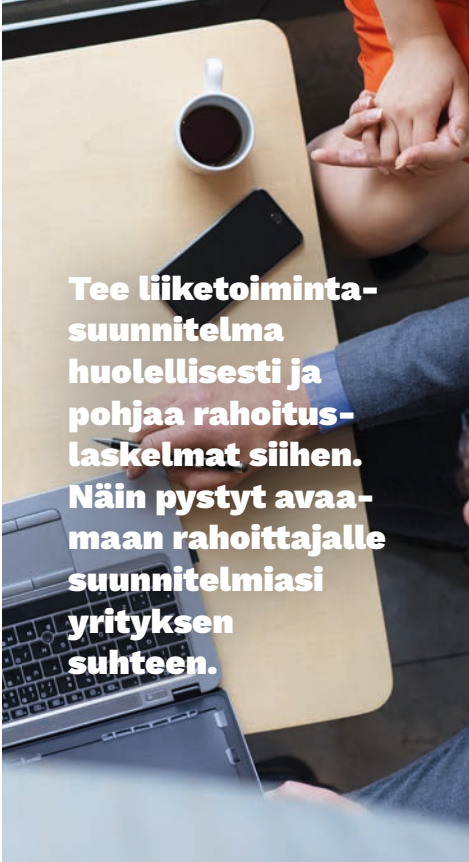
Toimivan yrityksen ostaminen on suuri investointi. Varmista rahoitus ennen kuin teet ostotarjouksen.

Selvitä hyvissä ajoin, mistä voit saada rahoitusta yrityskauppaan. Kartoita todelliset kokonaistaloudelliset resurssisi ja eri vaihtoehdot kauppahinnan maksamiseen. Paljonko olet rahallisesti itse valmis panostamaan? Onko käytävissä yrityksen rahaa? Onko sinulla edellytyksiä saada tukea?

Mahdollinen sijoittaja voi löytyä lähipiiristä tai se voi olla ulkopuolinen businessenkeli tai pääomasijoitusyhtiö.

Lainaa voit hakea pankista, vakuutusyhtiöstä tai muista rahoituslaitoksista sekä Finnveralta. Tarvittaessa voit hakea myös pankkilainasi takausta Finnveralta. Yleensä lainan saannin edellytyksenä on, että maksat osan kauppahinnasta joko sinun tai yritykseksi omilla rahoilla.

Voit neuvotella myyjän kanssa sekä pidemmästä maksuajasta tai kaupan tekemisestä osissa. Pidempi maksuaika helpottaa lyhennysten hoitamista ja myös lainan saamista.



Tee liiketoimintasuunnitelma huolellisesti ja pohjaa rahoituslaskelmat siihen. Näin pystyt avaamaan rahoittajalle suunnitelmiasi yrityksen suhteen.

Älä anna periksi, jos ensimmäinen rahoitushakemuksesi hylätään.

Rahoitusvaihtoehtoja on paljon, kun niitä sovelletaan eri tavoilla yhdessä ja erikseen. Käänny yritysneuvojan puoleen tässäkin tilanteessa.

Selvitä etukäteen verotusvaihtoehdot ja vältä sudenkuopat

Se, miten yrityksen tai liiketoiminnan ostat, voi vaikuttaa merkittävästi lopulliseen kokonaishintaan ja veroihin, jonka yrityksestä maksat.

Verot maksaa taho, joka toimii myyjänä

Kun kaupan kohteena ovat yhtiön osakkeet tai osuudet, myyjänä on osakas ja myynnistä lasketaan luovutusvoitto tai luovutustappio.

Yrityksen liiketoiminnan myynnissä myyjänä on yritys ja saatu kauppahinta on yrityksen veronalaista tuloa.

Verotuksen, riskien minimoinnin ja rahoituksen kannalta yrityksen ostajan on usein järkevämpää ostaa yrityksen liiketoiminta osakkeiden tai yhtiöosuuden sijaan. Ostajana sinun ei tarvitse maksaa veroa liiketoimintakaupasta,

jollei kaupassa siirry kiinteistöä tai arvopapereita, joista sinun tulisi maksaa varainsiirtovero.

Uusi yrittäjä voi tehdä poistot liiketoimintakaupalla hankitusta yrityksen kalustosta tai liikearvosta, mutta esimerkiksi osakkeiden ostohinnasta niitä ei voi tehdä. Ostava yhtiö saa vähentää liiketoimintakauppaan otetun lainan korot verotuksessa. Rahoittajat kelpuuttavat usein vakuudeksi liiketoimintakauppaostossa hankitun kaluston ja koneet.

Tiesitkö, että voit selvittää etukäteen yrityskaupan veroseuraamukset?

Hyödynnä asiantuntijaa tai tee Verohallinnolle maksullinen ennakkoratkaisuhaemus. Osakeyhtiöt ja muut yhteisöt voivat myös pyytää Verohallinnolta maksutonta ennakkollista keskustelua omistajanvaihdoksen veroseurauksiin liittyen.

Varmista yrityksesi menestys jatkossa

Merkittävä merkkipaalu on saavutettu, kun olet allekirjoittanut kauppakirjan ja vastuu yrityksen jatkosta siirtyy sinulle! Onnistuneeseen omistajanvaihdokseen vaaditaan vielä hallittu kapulan vaihto, määrätietoinen liiketoiminnan kehittäminen sekä suunnitelmien käytäntöönpano.

Osoita arvostustasi sekä edellisen omistajan työtä että yrityksen henkilöstöä kohtaan. Huolehdi hiljaisen tiedon keräämisestä. Poimi edeltäjäsi työstä parhaat käytännöt itsellesi käyttöön. Entisellä omistajalla ja henkilökunnalla on arvokasta tietoa, jota tarvitset päästäksesi jatkamaan sujuvasti siitä, mihin yritys aiemman omistajan käsissä jäi.

Luo uskoa myönteiseen tulevaisuuteen. On tärkeä tuoda ilmi, että sinä olet uusi omistaja, joka luotsaa yritystä jatkossa ja johon työntekijät voivat luottaa. Suunnittele muutosprosessin viestintä hyvin ja toteuta sitä määrätietoisesti. Kerro uusista suunnitelmista ja tavoitteista henkilökunnalle. Huolehdi, että heillä on edellytykset toimia niiden mukaan. Liiketoimintasuunnitelman ja strategian lisäksi tarvitset myös vision. Katso asioita realistisesti, mutta uskalla unelmoida ja tehdä suuriakin suunnitelmia tulevaisuuden varalle.

Vanhat asiakassuhteet eivät pysy itsestään, sinun on ansaittava asiakkai-

desi luottamus. Huomioi myös muut sidosryhmät ja kerro heille avoimesti muutoksesta sekä tulevasta. Luo uskottava ja vakuuttava kuva tulevaisuudesta.

Verkostoidu rohkeasti eri alojen edustajien kanssa. Harkitse myös ulkopuolisen hallitusjäsenen palkkaamista. Hän toisi yritykseesi ulkopuolista asiantuntemusta ja laajempaa markkinanäkemystä.

“Varmista yritystoiminnan kannattava jatkuminen heti yrityksen haltuunoton jälkeen. Pidä huoli, että saat kaiken tarvittavan tiedon ja parhaan mahdollisen lähtökohdan toiminnan jatkamiseen.”

Muista nämä heti haltuunoton jälkeen

- > Ilmoita uudet tiedot kaupparekisteriin ja verottajalle.
- > Tiedota yrityskaupasta kaikkia sidosryhmiä.
- > Päivitä sopimukset (ehdot ja uusi y-tunnus, jos on ostettu liiketoiminta).
- > Päivitä yrityksesi verkkosivut ja muut viestintäkanavat.
- > Maksa varainsiirtovero, jos ostit osakekaupalla tai mikäli liiketoiminta-kaupassa siirtyy myös kiinteistöjä tai osakkeita.
- > Ryhdy toimeen! Huolehdi, että yrityksen toiminta jatkuu, kuten olet suunnitellut.

Lisäksi, jos kyseessä on osakekauppa

- > Kutsu yhtiökokous koolle ja järjestä yhtiökokous (hallituksen valinta ja tarvittaessa tilintarkastajien valinta).
- > Uuden hallituksen järjestäytymiskokous ja uuden puheenjohtajan valinta.
- > Huolehdi nimenkirjoitusoikeudet ajan tasalle.

Älä jää yrittäjänä yksin. Vertaistuki ja toisten kokemuksista kuuleminen on tärkeää sekä osaamisen kehittämisen että yrittäjänä pärjäämisen ja jaksamisen kannalta. Liity alueesi yrittäjäjärjestöön ja tutustu esimerkiksi yrityskummien tarjoamaan tukeen.

Apua ja neuvontaa on saatavilla.

Olemme tukenasi. Ota meihin yhteyttä ja varaa aika yritysneuvontaan!

Vaasanseudun Kehitys Oy VASEK

vasek.fi, puh. 06 317 7600

Kristiinankaupungin Elinkeinokeskus

kristinestad.fi, puh. 050 322 2986

Pietarsaaren seudun Kehittämisyhtiö Concordia Oy

concordia.jakobstad.fi, puh. 010 239 7550

Alueesi yrittäjäyhdistys
Suomen Yrittäjät, yrittajat.fi
Verotoimisto, vero.fi
Tilitoimistot
Pankit
Finnvera, finnvera.fi

Onnistunut omistajanvaihdos - Opas yrityksen ostajalle
kuuluu neljän esitteen sarjaan, jonka muut osat ovat:

Onnistunut omistajanvaihdos - Opas yrityksen myyjälle
Onnistunut sukupolvenvaihdos - Opas yrityksestä luopuvalle
Onnistunut sukupolvenvaihdos - Opas yrityksen jatkajalle.