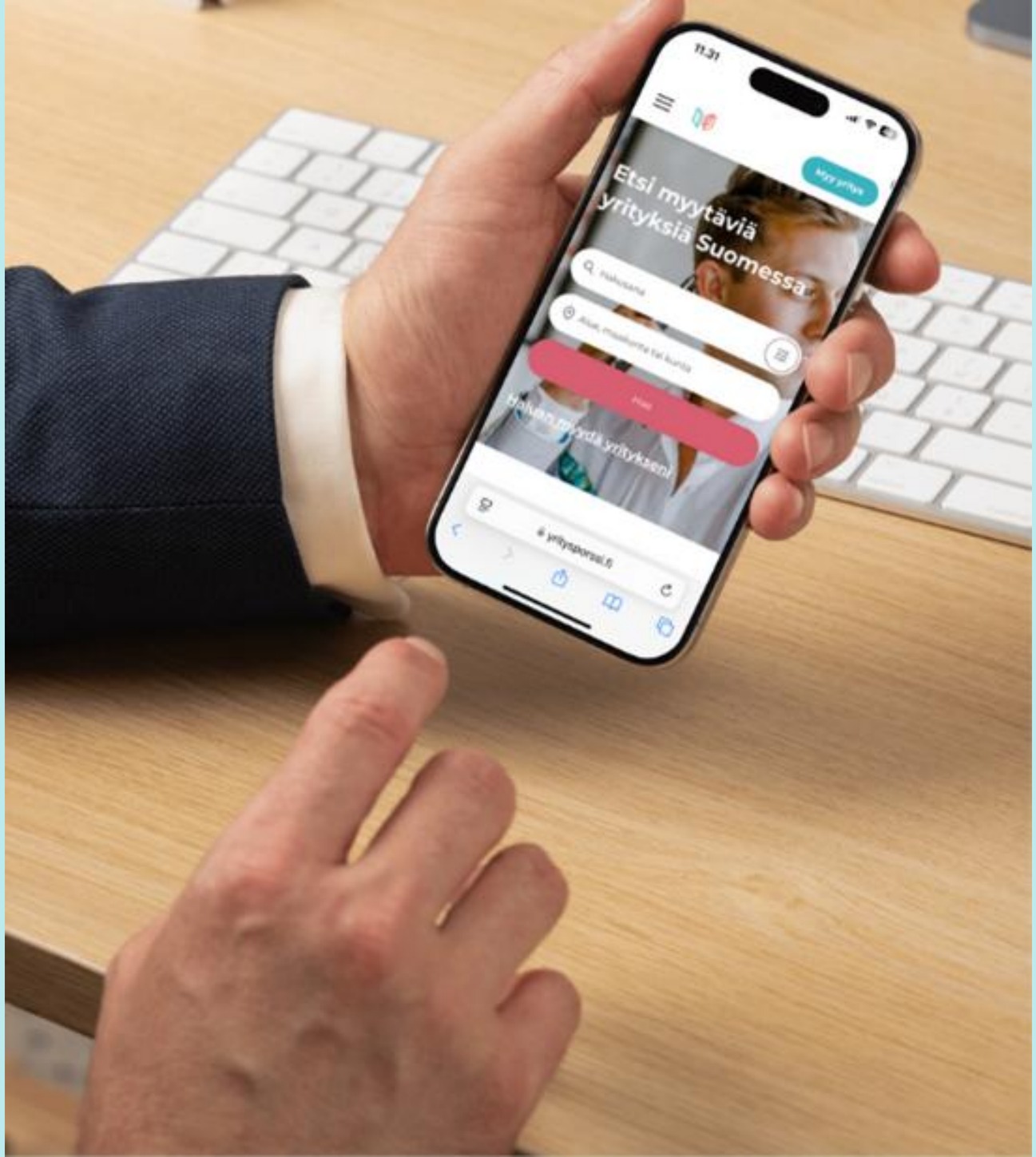
Hur fortskrider företagsaffären?

Yrityspörssi.fi



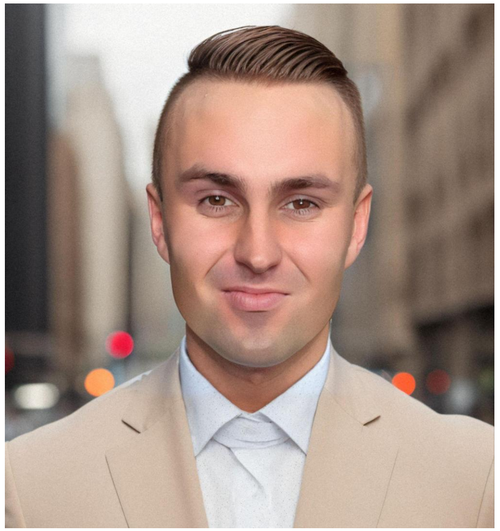
Agenda

- Presentation
- Hur en företagsaffär typiskt fortskrider
- Varför köpa ett företag?
- Vanligaste utmaningarna
- Hur hittar man köpare?

Vilka är vi?

Linda Livola

- Marknadsförings- och administrativ koordinator på Yrityspörssi
- Scout



Juho Hypén

- Yrityspörssis försäljningschef
- Hjälpt tusentals företagssäljare
- Bobollsspelare

Yrityspörssi.fi

Yrityspörssi är Finlands största marknadsplats för köpare och säljare av företag

- Vi är en del av en nordisk marknadsplatskoncern.
- Hundratals framgångsrika försäljningar årligen
- Våra kunder hittar i genomsnitt 10 köpkandidater via oss

Erinomainen Trustpilot

90.000 BESÖKARE PER MÅNAD

1300 ANNONSER PER ÅR

15.000 MÖTEN MELLAN SÄLJARE OCH KÖPARE PER ÅR

Så här kan en företagsaffär gå till

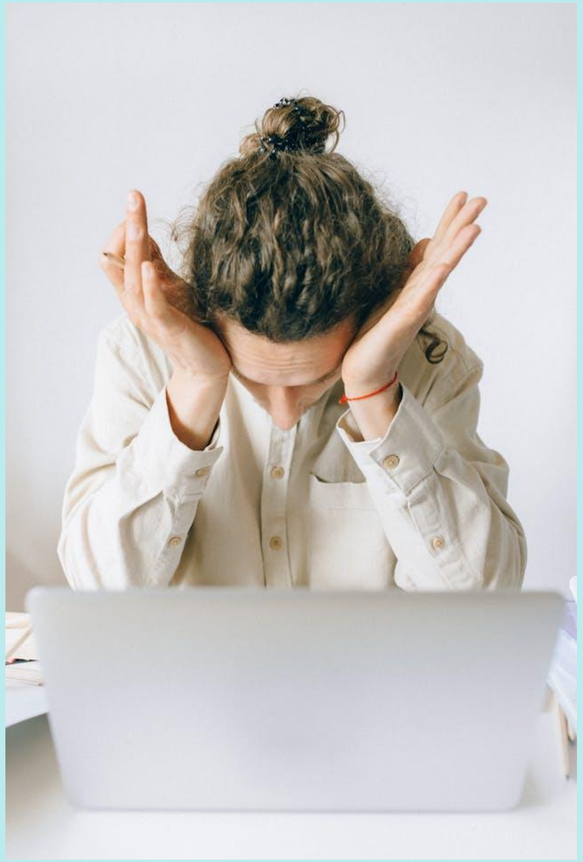
Affären består ofta av olika skeden

Reservera tillräckligt med tid!
En företagsöverlåtelse tar vanligtvis 6–12 månader.

10 skäl att köpa ett företag

1. Beprövad affärsmodell
2. Hög sannolikhet att lyckas
3. Kassaflöde från första dagen
4. Etablerad kundbas
5. Du kan börja utveckla verksamheten direkt
6. Ny kunskap och kompetens
7. Tillgång till en ny marknad
8. Befintlig personal
9. Snabb väg till företagande
10. Möjlighet att expandera din nuvarande verksamhet

VANLIGASTE UTMANINGARNA VID FÖRETAGSFÖRVÄRV – SANT ELLER FALSKT?



1. Det finns ingen köpare

- **SANT: Om du inte berättar om dina avsikter**
- **FALSKT: När du är aktiv och använder marknadsplatser, så hittar du nog köpare.**

2. Värdering av företaget

- **SANT: Om du låter känslorna styra prissättningen**
- **FALSKT: När du tar hjälp av en expert**

3. Finansiering

- **SANT: Om tidtabellen, värdet och affärsvillkoren inte är realistiska**
- **FALSKT: När köpesumman återbetalas genom företagets intäkter inom en rimlig tidsram.**

Källa: Omistajanvaihdosbarometri, Suomen Yrittäjät och EK

Hur hittar man köpare?

1. Säg det högt – att du vill sälja!
2. Berätta ärligt om företagets styrkor.
3. Kartlägg flera olika potentiella köpare
4. Genom att annonsera på marknadsplatser

Fördelar med en marknadsplats för dig som företagare:

- Ett effektivt sätt att nå Finlands och Sveriges största grupp av potentiella köpare
- Du får kontakt med de som faktiskt letar företag just nu
- Du kan vara helt anonym om du vill

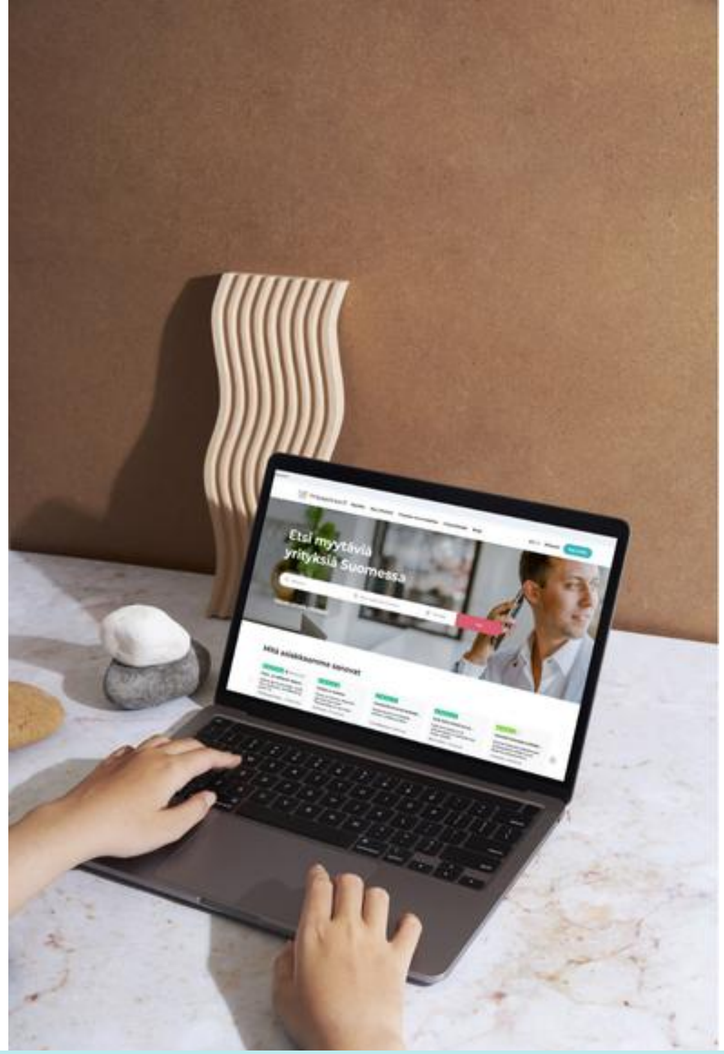
Kom ihåg enkel säljtaktik: du behöver flera kontakter för att få till en affär.

5 viktiga tips för säljaren

1. **Börja NU!**
2. **Gör ditt företag till ett attraktivt köpobjekt**
3. **Sök aktivt efter köpare**
4. **Se till att ditt pris är realistiskt**
5. **Använd experthjälp där du behöver**

Yrityspörssi.fi

Yrityspörssi – din partner för företagsförsäljning.



Y-Pörssi Oy
asiakaspalvelu@yritysporssi.fi
p. 010 339 3300