

# Hyvä pk-yritys ja yrityskaupat



**Hyvä pk-yritys**

# Hyvä yritys

- ei vain yritä, vaan tekee
- hyvä yritys on parempi ja houkuttelevampi
- pitää huolen kilpailukunnosta
- pystyy todistamaan paremmuutensa

# Kuka tarvitsee hyvää yritystä?

- omistajat
- rahoittajat
- sijoittajat
- yritysostajat
- henkilöstö
- asiakkaat

# Vastuunsa tunteva

- kehittää toimintaa määrätietoisesti
- vaalii yritysvastuuta
- huolehtii henkilöstön hyvinvoinnista
- tavoittelee hiilineutraaliutta
- pitää huolen HSEQ-asioista

# Mitä hyvällä yrityksellä on?

- työturvallisuusjärjestelmä
- johtamisjärjestelmä
- dokumenttienhallintajärjestelmä
- perehdytysjärjestelmä
- riskienhallintajärjestelmä
- laadunhallintajärjestelmä
- poikkeamien ilmoitusjärjestelmä
- tietosuoja ja -turva kunnossa
- toimiva omavalvonta

# Kyky varautua ja reagoida

- poikkeamatilanteisiin
- tulevaisuuden haasteisiin
- koulutustarpeisiin
- työhön opastamiseen
- tietoturva-vaatimukseen
- tietosuojan vaateisiin

**Yrityskaupat**



# Miksi varautua?

- yrityksen jatkuvuuden turvaamiseksi
- toiminnan laajentamiseksi
- jos ostaja ilmaantuu ovelle
- jos jotain sattuu (sairastuminen, avioero ym.)
- myynti ei tapahdu hetkessä, voi viedä vuosia
- ”surutyö” kannattaa tehdä etukäteen
- ostajaehdokkaita ei ole jonossa, kartoitettava

# Miten varautua?

- pitämällä yritys terveenä
- ylläpitämällä kilpailukykyä
- dokumentaation selkeydellä, helpolla saatavuudella
- omaehtoisen Due Diligencen tekemisellä (hyödyllinen myös yrityksen kehittämiseksi)

# Mitä muita mahdollisuuksia?

- fuusio
- pääomasijoittaja
- liiketoiminnan osittainen myynti
- sukupolvenvaihdos
- MBO-kauppa (ostajana yrityksen toimiva johto)

# Markkinoitava tuotetta

- harvoin kauppa onnistuu ilman markkinointia
- yrityksestä tehtävä myyntiesite
- hyvät puolet esiin
- dokumentaatio kunnossa (due diligence)
- johtamis-, toiminta- ja laatu järjestelmät eduksi
- velvollisuus kertoa myös ongelmat

# Millä hinnalla?

- paras myyntiaika, kun menee hyvin
- varauduttava pitkiin hintaneuvotteluihin
- ei yksinkertaista kaavaa hinnan määrittelyyn
- tuloksenteekokyky ratkaisee
- hinta on ostajan ja myyjän kompromissi

# Lue lisää:

- [www.asiakirjat.eu](http://www.asiakirjat.eu)
- [www.dokumenttienhallintajarjestelma.fi](http://www.dokumenttienhallintajarjestelma.fi)
- [www.yrityskaupat.eu](http://www.yrityskaupat.eu)
- [www.pk-yritys.com](http://www.pk-yritys.com)

# Ottakaa meihin yhteyttä – kerromme miehellämme lisää!

Pro Pilvipalvelut

[hannu.hirvonen@propilvipalvelut.fi](mailto:hannu.hirvonen@propilvipalvelut.fi)

p. 050 63 882

