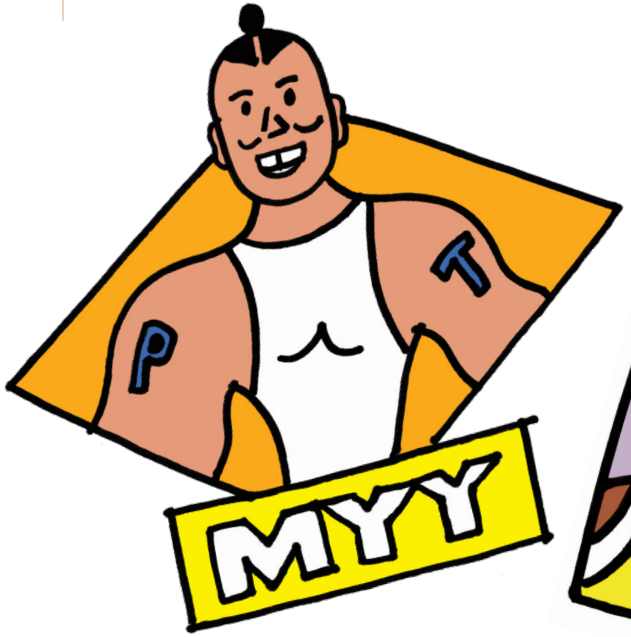
Yrityksen kuntotarkastus paneutuu kymmenen teeman kautta perusasioihin, jotka luovan alan yrittäjän tulisi huomioida menestyksellisen yrittämisen mahdollistamiseksi. Teemoja, jotka ovat tärkeitä koko yrityksen elämänkaaren ajan ja joihin kannattaa palata säännöllisin väliajoin. Onko sinun yrityksesi perusasiat kunnossa? Istahda alas ja tutustu oppaaseen.



YRITYKSEN KUNTOTARKASTUS

YRITTÄJYYS!
MIKÄ IHANA ASIA!

Graafinen suunnittelu ja kuvitukset: Anja Reponen ©

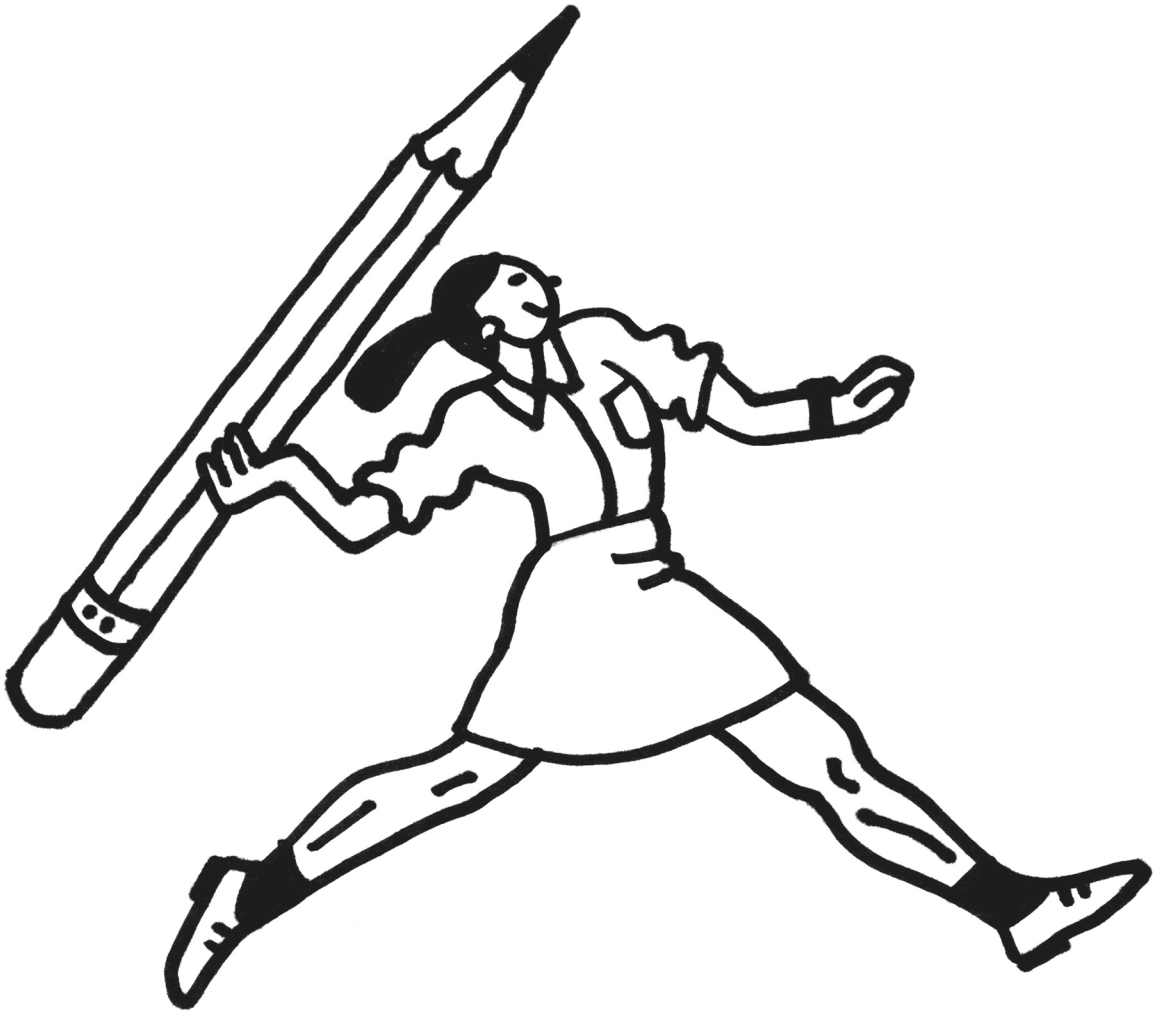
KLOV

Yrityksen kuntotarkastus -opas on toteutettu KLOV-hankkeessa yhteistyössä Tulosjärjestelyt Partners Oy:n kanssa. Hanke paneutuu luovan- ja kulttuurialan yrityksien yrityskuntoon ja omistajanvaihdoksiin.

KLOV

Kulttuuri- ja luovan alan yritysten yrityskunnon kehittäminen ja omistajanvaihdosten edistäminen

Euroopan unionin rahoittama NextGenerationEU
OPETUS- JA KULTTUURIMINISTERIÖ
ESPOO ESBO
Helsinki
Vantaa
Yrittäjät
TULOS JÄRJESTELYT PARTNERS



LUOVAN ALAN YRITTÄJYYS!

– MIKÄ IHANA ASIA!

Olemme koonneet sinulle yksiin kansiin lyhyesti kiteytettynä kymmenen tärkeää teemaa, jotka tulisi olla keskiössä jokaisen luovan yrittäjän arjessa. Jokaisessa kappaleessa nostetaan esille asioita, jotka yrittäjyydessä tulisi huomioida. Suurin osa sinulla onkin jo varmasti hyvällä mallilla, ehkä jopa kaikki! Jos kuitenkin kaipaat inspiraatiota ja yrityksesi jatkuvaa kehittämistä, löydät jokaisen teeman alta pohdittavia sekä työstettäviä tärkeitä teemoja. Toivomme, että Yrityksen kuntotarkastus toimii inspiraation lähteenä ja kannustimena, myös niinä hetkinä kun tuntuu siltä, että ei tiedä mihin tarttua seuraavaksi.

Yrityksen toimintaa suunniteltaessa ja kehitettäessä yrityksen strategia on se, joka ohjaa toimintaa. Se kertoo yrityksen olemassaolon tarkoituksen, mission, vision, tavoitellun asiakaskunnan ja kehityssuunnan. Strategian tiedostaminen ja olemassaolo on tärkeä työkalu päätöksenteon tueksi. Se toimii punaisena lankana kaikkien tässäkin Yrityksen kuntotarkastuksessa esitettävien teemojen pohdinnassa. Strategia kiteyttää selkeästi yrityksen arvot ja päämäärän myös uusille työntekijöille.

01 — Tuotteet ja palvelut

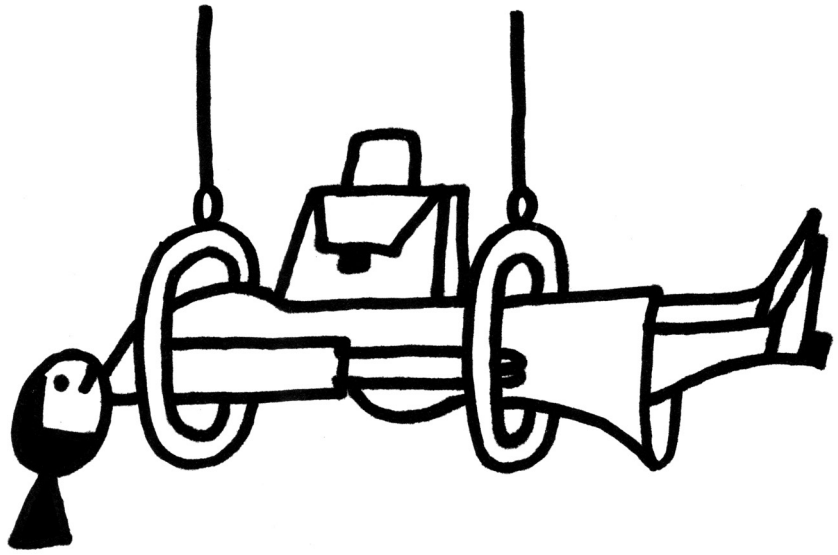
Yrityksen perustana voi olla uniikki ja laadukas tuote tai palvelu, mutta menestys edellyttää myös liiketoiminnallista ajattelua. Laadukas ja omaleimainen tuote yhdistettynä vahvaan markkinointiin, myyntiin ja asiakaspalveluun luo erinomaiset edellytykset kestävälle kasvulle. Kun kohderyhmä tunnetaan perusteellisesti ja yritys osaa erottautua kilpailijoistaan, on mahdollista rakentaa pitkäaikaista menestystä. Tätä tukee tuotteiden ja palveluiden jatkuva kehitystyö, liiketoimintamallin luominen ja sen jalostaminen, sekä hinnoittelun ja skaalautuvuuden hallinta. Markkina- ja kilpailija-analyysi avaavat uusia mahdollisuuksia ja auttavat tunnistamaan kehityskohteita.

- Pohdi, vastaavatko yrityksesi tuotteet tai palvelut kohderyhmän kysyntää. Voisitko vielä kehittää tuotteista parempia panostamalla erityisesti tuotekehitykseen?
- Luo ja dokumentoi selkeä liiketoimintamalli tukemaan kasvua. Liiketoimintamalli kuvaa yrityksen toiminta- ja ansaintalogiikkaa: miten yritys luo ja toimittaa arvoa asiakkailleen sekä ansaitsee rahaa.
- Mieti, miten hinnoittelusi vaikuttaa asiakaskokemukseen, kysyntään ja yrityksesi kannattavuuteen. Vertaa hinnoitteluasi kilpailijoiden hinnoitteluun, sekä muihin vastaaviin tai vaihtoehtoisiin tuotteisiin ja palveluihin.
- Käytä tarvittaessa ja mahdollisuuksien mukaan apua tuotekehitystyössä.
- Toisivatko sertifikaatit kuten Suomalaisen työn avainlippumerkki tai Design from Finland lisäarvoa tuotteillesi?
- Onko sinulla tuote, jolla olisi potentiaalia skaalautua? Tunnista mahdollisuudet skaalata toimintaasi kustannustehokkaasti.

Skaalautuvuus tarkoittaa liiketoiminnan kykyä kasvaa ja laajentua ilman, että kustannukset kasvavat samassa suhteessa. Skaalautuva yritys pystyy lisäämään tuotantoa, asiakkaita tai palveluita tehokkaasti ilman merkittäviä lisäinvestointeja. Esimerkiksi digitaalista tuotetta, kuten digikoulutusta, voidaan myydä lähes rajattomasti ilman suuria lisäkustannuksia, mikä tekee siitä hyvin skaalautuvaa liiketoimintaa.

- Seuraa aktiivisesti toimialan kehitystä ja kilpailijakenttää. Hahmota, miten erotut muista ja keskity vahvistamaan omaa erikoisosaamistasi.
- Mieti, miten tunnistat asiakkaiden todelliset tarpeet tai toisaalta luot heille uusia tarpeita. Pidä asiakas keskiössä.

Menestyvä yritystoiminta perustuu vahvaan liiketoiminnalliseen ajatteluun, jossa yhdistyvät laadukkaat tuotteet, selkeä ansaintalogiikka ja kyky erottautua kilpailijoista. Kestävää kasvua tukevat tuotekehitys, toimiva liiketoimintamalli sekä strateginen hinnoittelu ja skaalautuvuus. Ymmärtämällä markkinaympäristön ja asiakkaiden tarpeet, yritys voi tunnistaa uusia mahdollisuuksia ja rakentaa pitkäjänteistä kilpailuetua.



02 — Markkinointi, brändi ja asiakassuhteet

Markkinointi, brändin rakentaminen ja asiakassuhteiden hallinta ovat keskeisiä yrityksen liiketoiminnan kasvun ja menestyksen kannalta. Vahva brändi erottaa yrityksesi kilpailijoista ja luo asiakkaisiin tunnesiteen, joka lisää uskollisuutta.

Digitaalinen markkinointi ja osana sitä hakukoneoptimointi tarjoavat tehokkaita keinoja tavoittaa kohdeyleisö ja rakentaa vuorovaikutusta asiakkaiden kanssa. Sosiaalinen media on tärkeä markkinointikanava, sillä se mahdollistaa yrityksen osaamisen esittelyn, asiakasvuorovaikutuksen ja yhteisöjen rakentamisen, sekä parhaimmillaan myös sitouttaa seuraajia yhteisömaiseksi joukoksi.

- Rakenna vahva ja erottuva brändi yrityksesi arvojen ja tarinan kautta.
- Tunnista ja tavoita oikea kohderyhmä.
- Hyödynnä digitaalista markkinointia, kuten hakukoneoptimointia, sisällöntuotantoa ja maksettua mainontaa. Selvitä, miten voit hyödyntää digitaalisia työkaluja ja tekoälyä markkinoinnissa.
- Vahvista yrityksesi läsnäoloa ja näkyvyyttä sosiaalisen median kanavissa (esim. LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok). Tuota säännöllisesti osallistavaa ja kiinnostavaa sisältöä kanaviin. Lisää asiakasvuorovaikutusta luomalla kiinnostavaa ja osallistavaa sisältöä.
- Seuraa ja analysoi asiakaskäyttäytymistä hyödyntäen digitaalista asiakkuudenhallintajärjestelmää (CRM).
- Panosta asiakassuhteiden pitkäjänteiseen laadukkaaseen hoitamiseen esim. uutiskirjeiden, asiakastapaamisten, kanta-asiakasohjelmien ja tarjousten avulla.

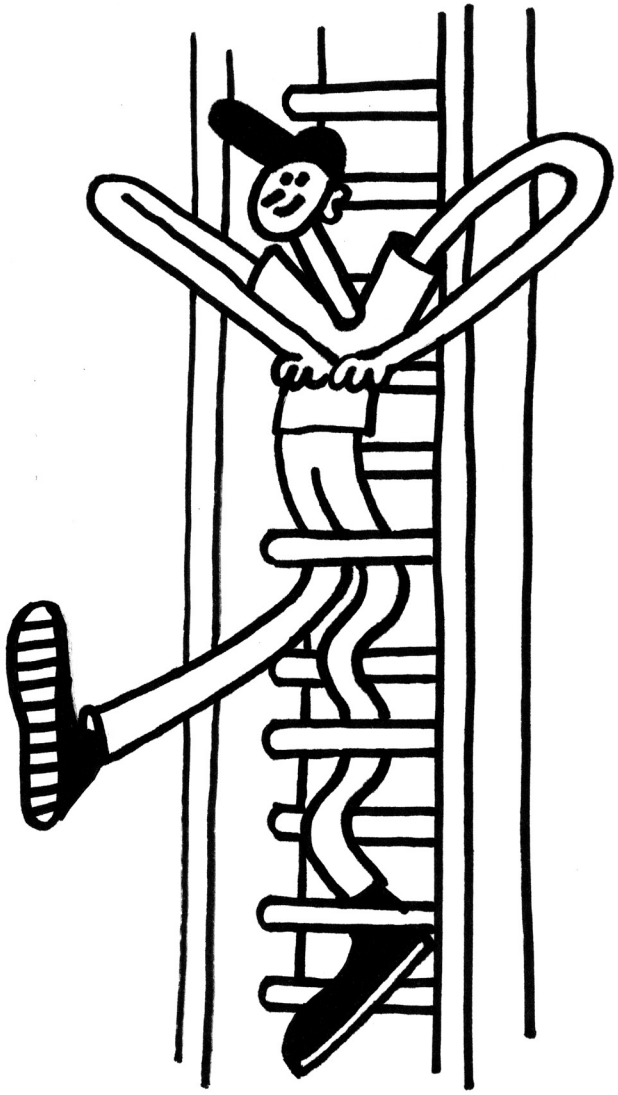
Vahva brändi kasvattaa yrityksen arvoa. Yrityskaupan yhteydessä brändistä maksetaan harvoin erillistä kauppahintaa, vaan sen arvo realisoituu liiketoiminnan menestyksen kautta.

03 — Talous ja kannattavuus

Yrityksen talouden ollessa tasapainossa, vapauttaa se energiaa yrityksen kehittämiseen ja omaan luovuuteen. Talouden hallinta ei ole vain numeroiden seuraamista, vaan se on tärkeä työkalu päätöksenteon ja kasvun tueksi. Luovilla aloilla projektimaisuus ja mahdollisesti epäsäännöllinen tulovirta korostaa suunnittelun ja seurannan merkitystä. Tuloslaskelman, taseen ja kassavirran ymmärtäminen ovat keskeisiä taitoja taloudellisen vakauden rakentamisessa.

- Ymmärrä tuloslaskelman ja taseen merkitys taloudellisessa analyysissa. Ilmaisia koulutuksia on löydettävissä, joten kannattaa etsiä lisää tietoa aiheesta netistä ja tilata esim. oman toimialan järjestöjen uutiskirjeitä joista löytyy ajankohtaista tietoa.
- Sähköinen taloushallinta on tehokas ja luotettava tapa hoitaa yrityksen taloutta. Kirjanpitäjä on hyvä ottaa tueksi jo aikaisessa vaiheessa.
- Seuraa säännöllisesti yrityksesi taloudellista tilaa ja kehitystä. Reagoi tarvittaessa ja pyydä apua esim. kirjanpitäjältä tai yritysneuvojalta.
- Hallitse kassavirtaa varmistaaksesi arjen toiminnan jatkuvuus. Valmiita pohjia kassavirtalaskelmaan on saatavilla.
- Optimoi ja seuraa kuluja, sekä tarkista hinnoittelua parantaaksesi kannattavuutta.
- Kartoita uusia ansaintamalleja ja tulonlähteitä.
- Valitse yritysmuoto, joka tukee liiketoimintasi tavoitteita. Yritysmuoto kannattaa valita sen perusteella, millaisia taloudellisia tavoitteita ja liiketoiminnan kasvusuunnitelmia yrityksellesi on.

Yritysmuodoista valittavana ovat toiminimi, osakeyhtiö, osuuskunta tai kevytyrittäjyys, joista jokaisella on omat etunsa ja haasteensa. Toiminimi on suosittu vaihtoehto yksinyrittäjille, sillä sen perustaminen on yksinkertaista ja hallinnolliset velvoitteet ovat vähäiset. Osakeyhtiö on hyvä vaihtoehto, jos yrityksellä on tavoitteena kasvu ja toiminnan laajentaminen. Kevytyrittäjyys on hyvä vaihtoehto niille, jotka tekevät satunnaisia toimeksiantoja tai kokeilevat liiketoimintaa ilman suurta hallinnollista taakkaa.

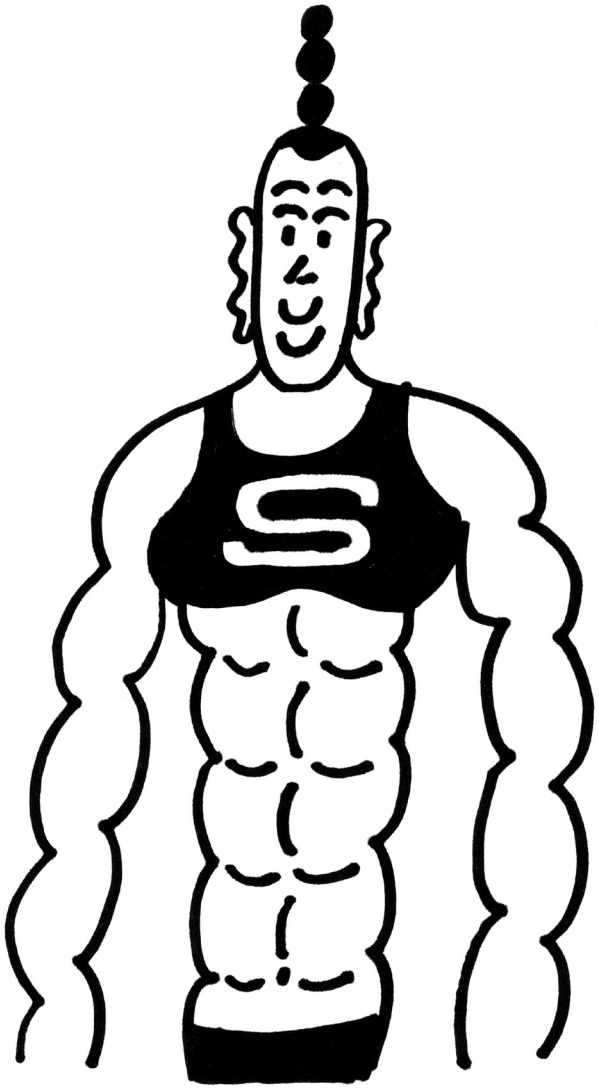


04 — Yrityksen kasvu, tiimi ja johtaminen

Yrityksen kasvu ja pitkäaikainen menestys edellyttävät oikeanlaista tiimiä ja taitavaa johtamista. On tärkeä miettiä, millaiset rakenteet auttavat yritystäsi kehittymään ja kasvamaan pitkäjänteisesti. Kasvun tueksi on tärkeää rakentaa osaava ja yrittäjyyttäsi tukeva sitoutunut tiimi, joka jakaa yrityksen arvot ja tavoitteet sekä samalla tuo mukanaan monipuolista ja monialaista osaamista ja sekä näkemystä. Tutki ja vertaile erilaisia rekrytointivaihtoehtoja. Se miten rekrytoit vaikuttaa yrityksen joustavuuteen ja kustannusrakenteeseen. Sopisiko yrityksellesi parhaiten työntekijät, freelancerit vai alihankkijamalli? Hallitustyöskentely tai advisory board tarjoaa strategista tukea yrityksesi kasvuun.

- Älä jää yksin vaan rakenna vahva tiimi tai yhteistyöverkosto.
- Valitse ympärillesi tiimi, joka jakaa yrityksesi arvot ja tukee kasvua.
- Tarkastele ja vertaile työntekijöiden, alihankkijoiden ja freelancerien hyödyt ja riskit. Suunnittele rekrytoinnit liiketoiminnan tarpeiden ja kasvun mukaan.
- Hyödynnä hallitusta tai advisory boardia päätöksenteon ja kasvun tukena.
- Panosta oman osaamisesi lisäksi henkilöstön kehittämiseen ja osaamisen päivittämiseen.
- Vahvista ja päivitä johtamistaitojasi.
- Seuraa työhyvinvointia ja tue jaksamista myös kasvun aikana.
- Muista myös pitää huolta omasta jaksamisesta ja varaa kalenteriin aikaa palautumiselle.
- Sitouta tiimisi yhteisiin tavoitteisiin ja pitkäjänteiseen kehitykseen.

Henkilöstön määrän kasvattaminen ei välttämättä tarkoita työntekijän palkkausta vaan yritys voi myös hyödyntää alihankkijoita ja freelancereita. Palkattu työntekijä tuo yritykseen pitkäjänteisyyttä ja sitoutumista, mutta samalla lisää hallinnollisia velvoitteita sekä palkkakustannuksia. Alihankkijat ja freelancetyö voivat tarjota erikoisosaamista joustavammalla tavalla.

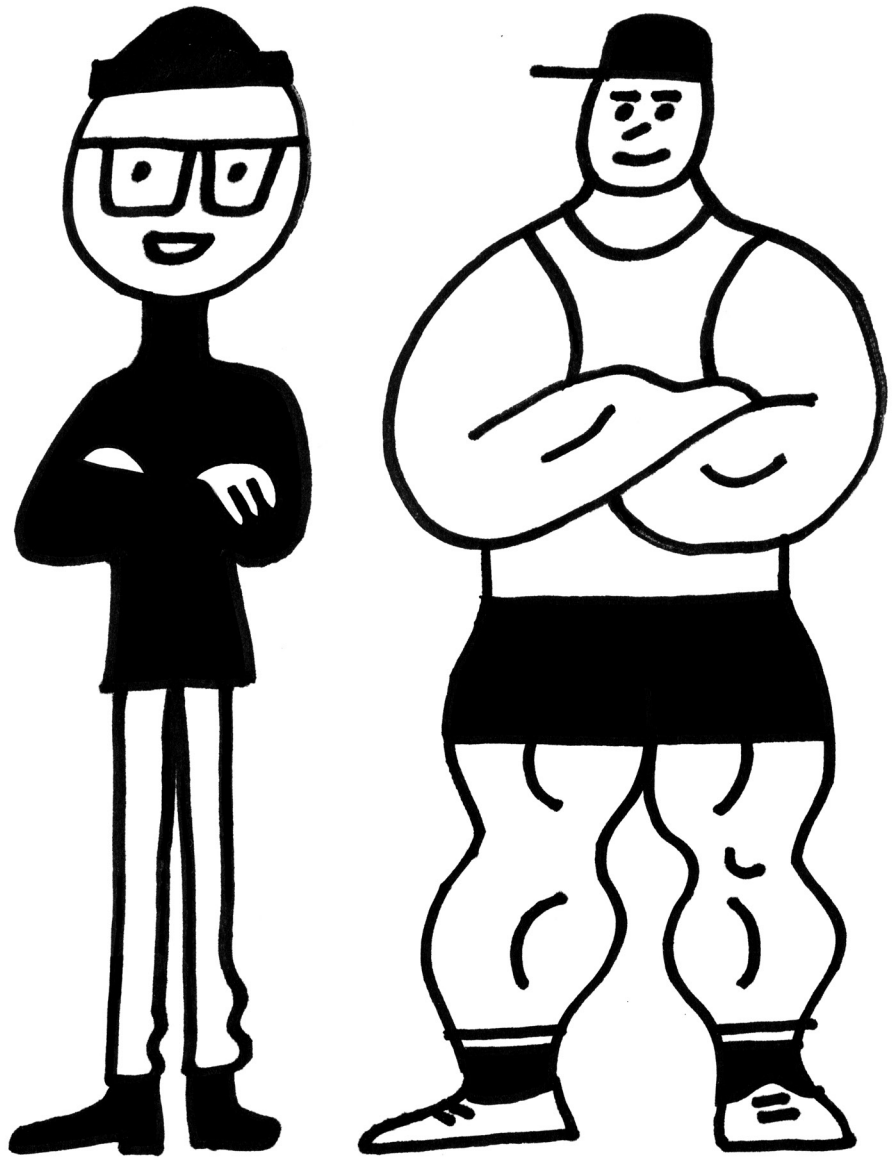


05 – Immateriaalioikeudet

Luovien alojen yritysten keskiössä on usein aineeton omaisuus – teokset, brändi ja innovaatiot. Immateriaalioikeudet (IPR) suojaavat tätä omaisuutta ja mahdollistavat sen hyödyntämisen liiketoiminnassa. Ilman suojaa yritys voi menettää kilpailuetunsa ja kasvumahdollisuutensa. Immateriaalioikeuksien ymmärtäminen, hallinta ja hyödyntäminen on keino luoda uusia tulovirtoja ja kasvattaa yrityksen arvoa.

- Tunnista ja ymmärrä yrityksesi immateriaalioikeudet (esim. tekijänoikeudet, mallisuoja, tavaramerkit, patentit).
- Suojaa oma aineeton omaisuutesi tehokkaasti. Valvo, ettei oikeuksiasi rikota, ja ryhdy tarvittaessa toimiin.
- Kasvata yrityksen arvoa hallitsemalla oikeuksia systemaattisesti.
- Varmista, ettei oma toimintasi loukkaa muiden oikeuksia.
- Hyödynnä immateriaalioikeuksia uusien tulovirtojen, kuten lisensoinnin, kautta.
- Dokumentoi immateriaalioikeudet huolellisesti mahdollisia sijoittajia ja ostajia varten.
- Käytä immateriaalioikeuksia neuvottelu- ja rahoitusvalttina.
- Hyödynnä immateriaalioikeuksia omistajanvaihdoksissa ja arvonmäärityksessä.

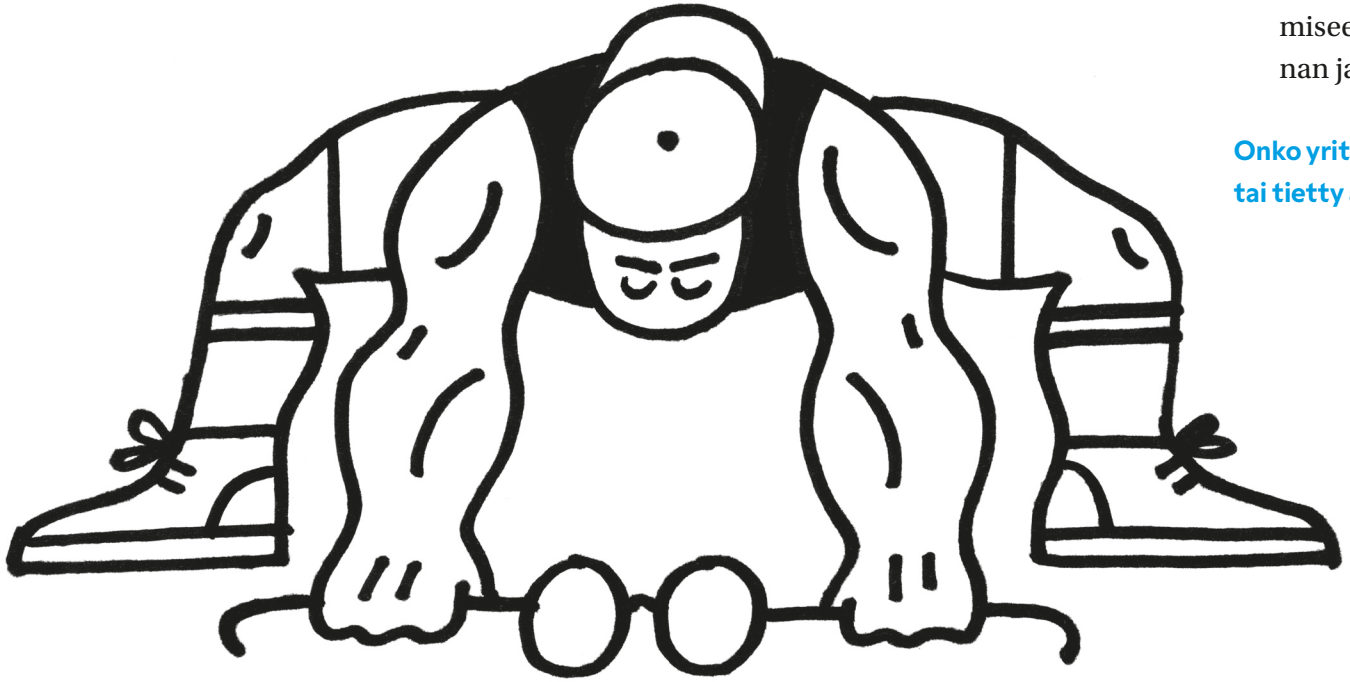
Immateriaalioikeudet voivat kasvattaa yrityksesi arvoa ja olla ratkaisevassa roolissa esimerkiksi sijoittajien kiinnostuksen herättämisessä tai omistajanvaihdoksessa. Yritys, jonka immateriaalioikeudet ovat hyvin hallittuja ja selkeästi dokumentoitu, on houkuttelevampi sekä sijoittajille että mahdollisille ostajille.



06 — Riskienhallinta

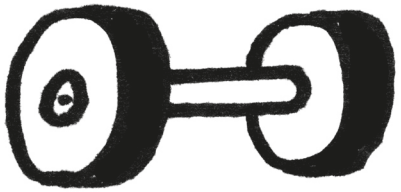
Jokainen yritys kohtaa riskejä. Riskien ennakointi ja hallinta voivat ratkaista sen, kuinka hyvin yritys pystyy sopeutumaan muuttuviin olosuhteisiin ja välttämään erilaisia kriisejä. Erityisiä riskejä voivat aiheuttaa epäsäännölliset tulovirrat, taloudellisten suhdanteiden vaihtelu sekä sopimukselliset epäselvyydet.

- Tunnista liiketoimintaan liittyvät taloudelliset, sopimukselliset ja tekniset riskit.
- Pidä kustannusrakenne joustavana, sopeutumiskykyisenä ja riittävän läpinäkyvänä.



- Tee aina toimeksiannoista kirjallinen sopimus, sekä tarkista ja hallinnoi asiakassopimuksia huolellisesti. Luovilla aloilla projektit voivat olla pitkäkestoisia, ja toimeksiannot voivat sisältää paljon juridisia yksityiskohtia. Mieti, onko sopimuksesi laadittu niin, että ne suojaavat sinua esimerkiksi maksujen viivästymiseltä, immateriaalioikeuksien väärinkäytöltä tai projektien peruuntumiselta.
- Huolehdi sääntelyn noudattamisesta yrityksesi toiminnassa. Yrityksen tulee noudattaa muun muassa tekijänoikeuslakeja, tietosuoja-asetuksia ja muita alakohtaisia säännöksiä.
- Varaudu taloudellisiin epävarmuuksiin esimerkiksi vararahaston avulla.
- Arvioi ja pyri ennakoimaan markkinamuutosten ja trendien vaikutus kysyntään.
- Kehitä tietoturvaa. Kiinnitä huomiota siihen, onko yrityksesi varautunut mahdollisiin tietomurtoihin tai teknisten järjestelmien pettämiseen, ja onko tärkeät tiedostot varmuuskopioitu ja liiketoiminnan jatkuvuussuunnitelma laadittu.

Onko yrityksellä suunnitelma, miten toimia, jos myynti yhtäkkiä laskee tai tietty avainasiakas lopettaa yhteistyön?



07 — Toimialan trendit ja muutosajurit

Luovien alojen yritykset toimivat jatkuvasti muuttuvassa ympäristössä, jossa markkinatilanne, innovaatiot ja kuluttajakäyttäytyminen kehittyvät nopealla tahdilla. Yrityksen menestyminen ei perustu vain nykyhetken liiketoimintamalliin, vaan myös kykyyn ennakoida tulevia muutoksia ja mukautua uusiin olosuhteisiin. Teknologinen kehitys, kuluttajakäyttäytymisen muutokset sekä yhteiskunnalliset arvot muovaavat jatkuvasti toimialaa. Muutokset voivat tuoda uusia mahdollisuuksia tai uhkia, riippuen yrityksen valmiudesta reagoida niihin. Toimialan muutosten aktiivinen seuraaminen ja yrityksen rohkea uudistuminen voivat luoda yrityksellesi merkittävää kilpailuetua tulevaisuudessa.

- Ymmärrä markkinaympäristön muutosten vaikutukset, esim. kulutustrendit, taloussuhdanteet ja sääntely. Ennakoimalla voit hyödyntää trendimuutoksia liiketoiminnan eduksi.
- Ota huomioon kestävä kehitys ja vastuullisuus osana yrityksen strategiaa. Pidä huolta yrityksen brändin yhteiskunnallisesta relevanssista.
- Reagoi rahoitus- ja tukimuutoksiin ketterästi. Tästä esimerkkinä apurahat, yritysten tuki- ja laina instrumentit joista saa tietoa esimerkiksi toimialajärjestöjen ja median kautta.
- Pohdi, onko liiketoiminnassasi mahdollista hyödyntää uusia teknologioita kuten tekoälyä, AR:ää (lisätty todellisuus) tai VR:ää (virtuaalitodellisuus).

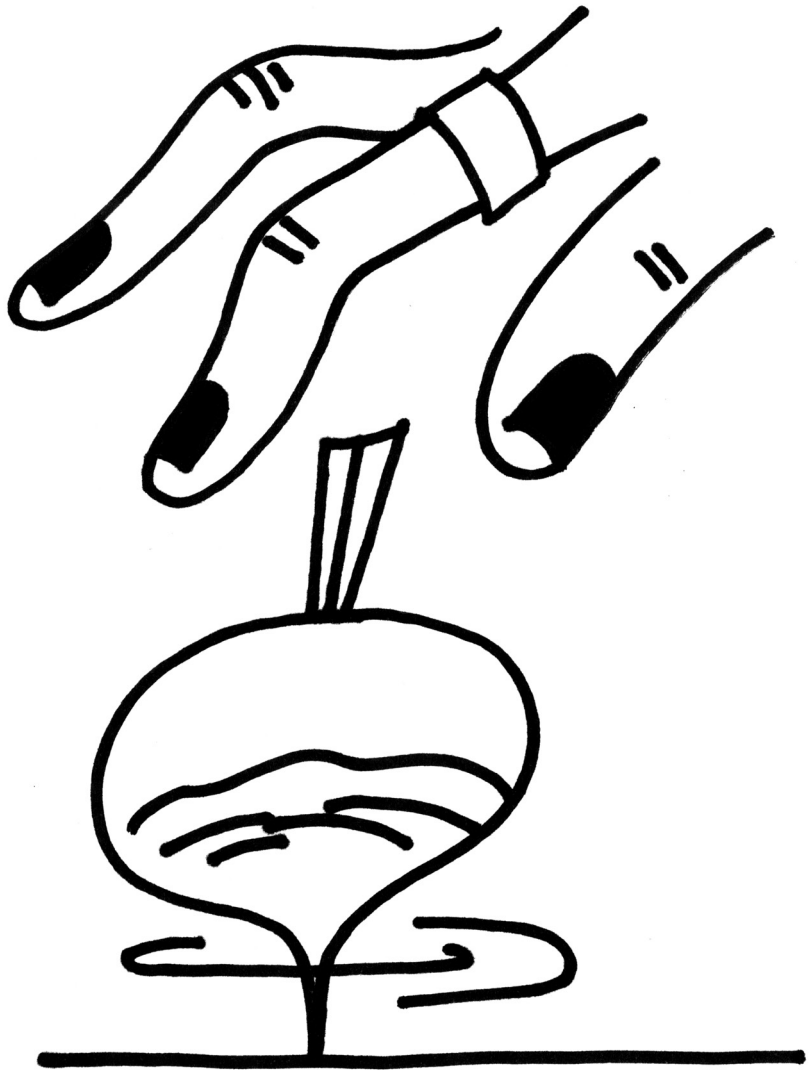
Tekoäly tarjoaa luoville aloille työkaluja ideoinnin, sisällöntuotannon ja asiakasymmärryksen tueksi, mahdollistaen tehokkaamman ja kohdennetumman työskentelyn. Oikein hyödynnettynä tekoäly voi vapauttaa aikaa rutiinitehtävistä ja avata uusia liiketoimintamahdollisuuksia.

08 — Tehokkuus ja teknologiat

Menestyvän luovan alan yrityksen taustalla ovat laadukkaan työn lisäksi sujuvat prosessit ja tehokas resurssien käyttö. Työn, toimintamallien ja tuotteiden jatkuva kehittäminen vaikuttaa suoraan yrityksen kannattavuuteen ja kilpailukykyyn. Digitaaliset ratkaisut, kuten asiakashallinnan ja kirjanpidon työkalut sekä tekoälyyn pohjautuvat ratkaisut voivat tehostaa toimintaa ja vapauttaa aikaa ydintekemiseen, liiketoiminnan suunnitteluun sekä luovaan työhön. Digitalisaatio tarjoaa myös uusia kustannustehokkaita liiketoimintamahdollisuuksia, kuten verkkokursseja sekä etäpalveluita. Tehokkaat prosessit ja yritykselle sopivat toimivat digitaaliset ratkaisut vapauttavat aikaa luovaan työhön ja mahdollistavat sekä tukevat liiketoiminnan kestävää kasvua.

- Tarkastele ja kehitä tarpeen mukaan yrityksesi prosessien toimivuutta.
- Hyödynnä tekoäly- ja automaatiotyökaluja hallinnollisten tehtävien keventämiseksi. Digitaaliset ratkaisut, kuten tekoälypohjaiset työkalut ja automatisoidut asiakashallintajärjestelmät vapauttavat yrittäjän arvokasta aikaa.
- Tutki mahdollisuuksia laajentaa liiketoimintaa digitaalisten palveluiden kautta. Esimerkiksi verkkokurssit, digitaalinen jakelu ja etäpalvelut ovat tehokkaita tapoja tavoittaa laajempaa asiakaskuntaa.
- Varmista resurssien, kuten ajan ja työvoiman, tehokas käyttö. Arvioi myös, miten materiaalit ja aika jakautuvat eri työvaiheisiin ja ovatko ne optimaalisesti käytössä.
- Tunnista, onko yrityksellä käytössä tarpeettomia ohjelmistoja tai palveluita, joiden hyödyt eivät vastaa niistä aiheutuvia kustannuksia.
- Pysy ajan hermolla ja kouluttaudu! Seuraa, miten teknologiat voivat lisätä yrityksen skaalautuvuutta.

Luovien alojen yritysten suurimmat haasteet liittyvät usein ajankäyttöön, prosessien hallintaan ja resurssien tehokkuuteen. Näihin haasteisiin vastaaminen voi auttaa yritystäsi merkittävästi liiketoiminnan kasvattamisessa.

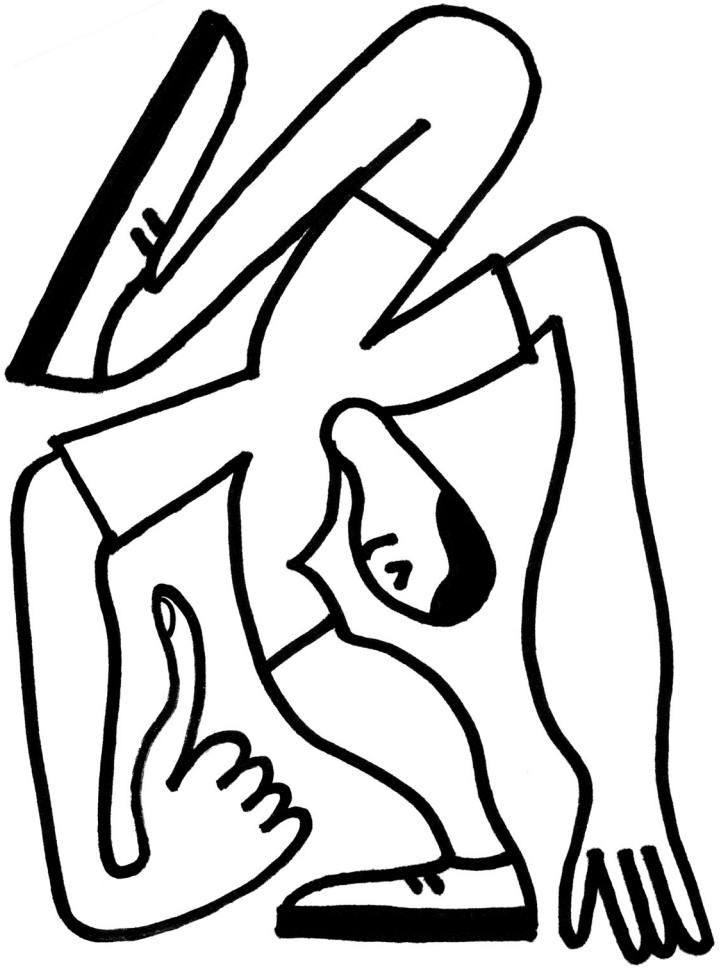


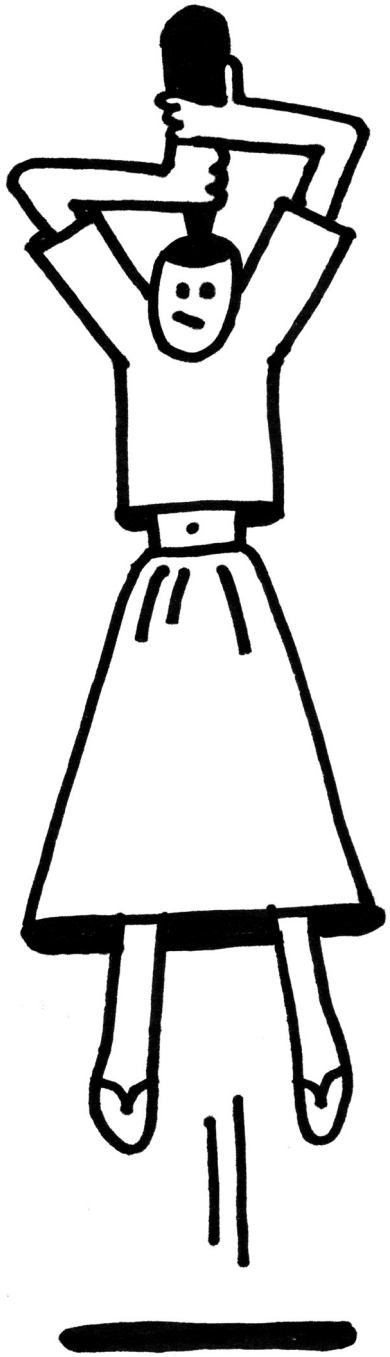
09 — Osaamisen kehittäminen ja verkostoituminen

Menestyvä luovan alan yritys rakentuu jatkuvalle osaamisen kehittämiselle ja vahvoille verkostoille. Yrittäjänä sinun on tärkeää pysyä ajan tasalla alan trendeistä ja ilmiöistä, teknologioista sekä liiketoiminnan mahdollisuuksista. Osaamisen kehittäminen kattaa sekä ammatillisen erikoisosaamisen että yrittäjyyden taidot. Verkostoituminen puolestaan tukee oppimista ja avaa ovia uusiin yhteistyö- ja liiketoimintamahdollisuuksiin.

- Kehitä ja ylläpidä ammatillista ja yrittäjyyteen liittyvää osaamista. Tekninen ja luova osaaminen voi tarkoittaa uusien materiaalien, tekniikoiden tai ohjelmistojen hallintaa, kun taas yrittäjätaidot voivat liittyä esimerkiksi hinnoitteluun, sopimusneuvotteluihin tai liiketoimintastrategiaan.
- Seuraa toimialasi trendejä, teknologioita ja uusia liiketoimintamalleja.
- Hyödynnä mentorointia, koulutuksia ja verkko-opintoja.
- Rakenna ja ylläpidä verkostoja asiakkaisiin, kumppaneihin ja muihin sidosryhmiin.
- Hyödynnä verkostoja osaamisen kehittämisessä ja uusien mahdollisuuksien löytämisessä.
- Osallistu aktiivisesti alan tapahtumiin.
- Rakenna yhteistyötä muiden yrittäjien ja asiantuntijoiden kanssa.

Yrittäjätaitoja on yhtä tärkeää kehittää kuin oman alan substanssiosaamista. Hyödynnä tarjolla olevia webinaareja, kursseja sekä mentorointia esimerkiksi talousosaamisen ja johtamistaitojen kartoittamiseen. Verkostoidu ahkerasti!





10 – Omistajanvaihdos

YRITYSKAUPPA

Yrityksen myyminen on yksi suurimmista päätöksistä, jonka yrittäjänä voit tehdä. Myyntiprosessi vaatii huolellista suunnittelua, jotta kauppa toteutuu parhailla mahdollisilla ehdoilla. Yrityksen arvo ei aina perustu vain fyysisiin resursseihin, vaan pitkälti myös aineettomaan pääomaan, kuten brändiin, asiakassuhteisiin, aineettomiin oikeuksiin ja yrittäjän henkilökohtaiseen osaamiseen.

Myyntiprosessin onnistuminen edellyttää, että liiketoiminta on selkeästi organisoitu ja sen siirrettävyydestä on huolehdittu ajoissa. Kauppaneuvottelut ja due diligence –tarkastus ovat ovat kriittisiä vaiheita, jotka vaikuttavat lopulliseen kauppahintaan ja ehtoihin.

MIKÄ IHMEEN DUE DILIGENCE?

Kyseessä on prosessi, jossa sijoittaja tai ostaja suorittaa perusteellisen tarkastuksen yhtiöstä tai omaisuudesta, jota harkitaan ostettavaksi tai johon halutaan sijoittaa. Prosessin avulla varmistetaan, että kaikki yritystä koskevat olennaiset tiedot ovat tiedossa ennen kaupan solmimista tai investoinnin tekemistä. Due Diligence prosessi auttaa tunnistamaan mahdolliset olemassa olevat riskit ja vahvistamaan yrityksen arvon.

- Käytä asiantuntijoita. Apua on saatavilla niin tilitoimistoilta, yritysvälittäjiltä, kaupunkien kehitysyhtiöiltä kuin juristeilta.
- Valmistele yritys hyvissä ajoin myyntikuntoon. Prosessi vie aikaa, joten ota yrityksen kehittäminen, sen prosessien dokumentointi ja myyntikuntoon valmistautuminen osaksi jokapäiväistä tekemistä.
- Tunnista yrityksesi tärkeimmät arvotekijät, kuten esim. tuote tai asiakassuhteet.
- Varmista liiketoiminnan siirrettävyys ja kehitä yritystä niin, että se ei olisi riippuvainen sinusta yrittäjänä.
- Valmistaudu yrityksen analysointiin ja kerää tarvittavat asiakirjat.

YRITYKSEN MYYNTIPROSESSI

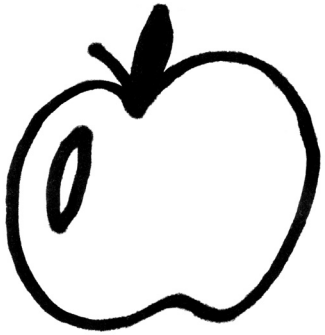
- Neuvottele. Panosta huolellisiin kauppaneuvotteluihin ja varmista sopimusehtojen asianmukaisuus yhdessä neuvonantajien kanssa.
- Viestinnän suunnittelu ja merkitys. Kiinnitä huomiota myynnin aikatauluun ja viestintään sisäisille, että ulkoisille sidosryhmille.

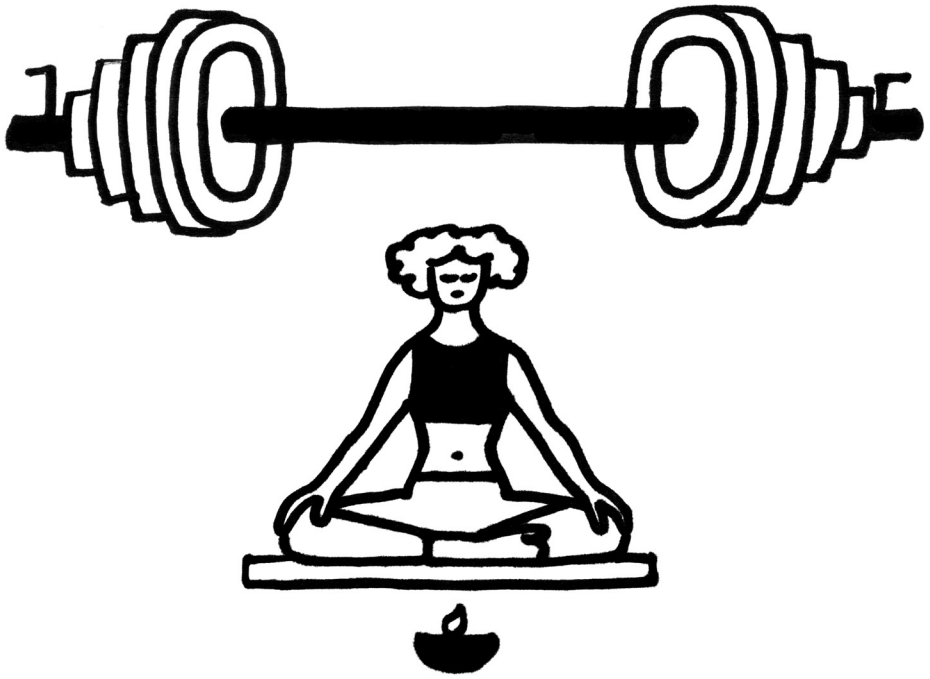
YRITYSOSTOLLA KASVAMINEN TAI LIIKETOIMINNAN ALOITTAMINEN YRITYSOSTOLLA

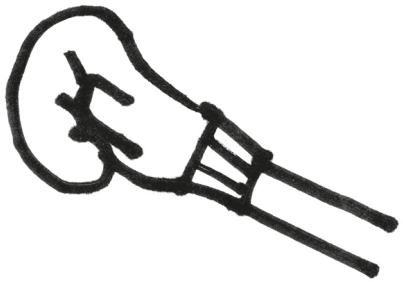
Yrityksen ostaminen on todistetusti tehokas tapa kasvattaa yritystoimintaa tai aloittaa yritystoiminta. Toisin kuin orgaaninen kasvu, jossa liiketoimintaa laajennetaan asteittain omia resursseja hyödyntäen, kasvu yrityskaupan avulla mahdollistaa nopeamman markkina-aseman vahvistamisen ja liiketoiminnan laajentamisen uusille alueille. Yrityskauppa voi avata pääsyn uusille markkinoille, asiakkuuksiin, teknologioihin ja osaamiseen. Onnistunut yritysosto edellyttää huolellista ostostrategiaa, kohdeyrityksen tarkkaa arviointia ja perusteellista due diligence -tarkastusta. Lisäksi kulttuuristen ja operatiivisten tekijöiden yhteensovittaminen on ratkaisevaa integraation onnistumiselle.

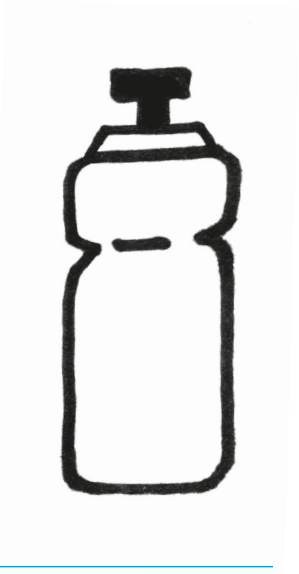
- Mitä haluat ostaa? – Laadi selkeä ostostrategia ja määritä kohdeyrityksen valintakriteerit. Haluatko ostaa markkina-asemaa, tuoteportfoliota, asiakasportfoliota, osaamista tai jotain ihan muuta?
- Käytä asiantuntijoita apuna. Panosta kauppaneuvotteluihin ja varmista sopimusehtojen asianmukaisuus yhdessä neuvonantajien kanssa.
- Arvioi huolellisesti ostettava yritys, käytä asiantuntijoita apuna. Perehdy etenkin kohdeyrityksen taloudelliseen tilaan ja liiketoimintamalliin.
- Suorita perusteellinen due diligence -tarkastus riskien minimoimiseksi.
- Varmista, että yrityskulttuurit ja toimintamallit ovat yhteensovitettavissa.
- Suunnittele integraatioprosessi ja viestintäsuunnitelma jo ennen kaupan toteutusta.

Yrityksen ostamiseen on useita vaihtoehtoja. Perinteisin tapa on hankkia toinen yritys kokonaisuudessaan tai sen liiketoiminnan osa. Vaihtoehtoisesti voidaan toteuttaa yritysjärjestely, jossa kaksi yritystä yhdistyy esimerkiksi sulautumisen kautta tai osakevaihtojärjestelyn kautta. Paras tapa toteuttaa järjestely riippuu strategisista tavoitteista, yrityksen nykyisestä asemasta ja halutusta kasvustrategiasta.









YRITTÄJÄN APUNA JA TUKENA:

Suomen Yrittäjät ry - yrittajat.fi

Business Espoo - businessespoo.fi

Business Helsinki - hel.fi/fi/yritykset-ja-tyo/businesshelsinki

Business Vantaa - business.vantaa.fi

Tulosjärjestelyt partners Oy - tulosjarjestelyt.fi

Suomen Uusyrityskeskukset ry - uusyrityskeskus.fi