

Onnistunut omistajanvaihdos

Opas yrityksen myyjälle



Onnistu yrityksen omistajanvaihdoksessa

Harkitsetko yrityksesi myymistä? Tämä opas auttaa sinua yrityksesi myyntikuntoon laittamisessa sekä myyntiprosessissa onnistumisessa. Tarjoamme sinulle runsaasti käytännön ohjeita ja vinkkejä onnistuneen omistajanvaihdoksen läpiviintiin. Jokaisen yrityksen myynnissä on omat yksityiskohtansa, mutta moni lainalaisuus pätee kaikkiin omistajanvaihdoksiin.

Aloita hyvissä ajoin. Myynnin ennakoivalteluihin kannattaa käyttää kunnolla aikaa. Laita yrityksesi edustuskuntoon. Käytännön haasteiden ennakoiminen, niihin valmistautuminen ja niiden nopea ratkaiseminen mahdollistavat yrityskaupassa onnistumisen.

Mitä itse aiot jatkossa? Mieti heti alkuun myös omaa, henkilökohtaista tulevaisuuttasi. Oletko tarvittaessa valmis jäämään yritykseen työntekijäksi? Mistä tulosi jatkossa muodostuvat? Onko tarpeen jättää osa yrityksen omistuksesta itselle ja nostaa osinkoja? Oletko maksanut tarpeeksi yrittäjäeläkettä?

Yrityskaupassa onnistuminen edellyttää omistajanvaihdoksen erikoisosaamista ja asiantuntijuutta. Apua ja tukea yrityksen myymisen valmisteluun ja yrityskaupan 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.



“ Meiltä saat yksilöllisiä neuvoja yrityskauppasi suunnitteluun. Autamme sinua valmistautumaan yrityksesi myyntiin ja hoitamaan myyntiprosessin vaiheet kunnolla.

Aloita myyntivalmistelut ajoissa

Aloita omistajanvaihdoksen suunnittelu hyvissä ajoin ennen h-hetkeä. Kunnolla tehdyt myyntivalmistelut vievät jopa useamman vuoden. Tee suunnitelma ja valmista yrityksesi myyntikuntoon.

Oman yrityksen myynti on iso asia, ja usein siinä on myös tunteet pelissä. Omaa elämäntyötä ei ole helppoa hinnoitella neutraalisti, ja muutenkin myyntiprosessiin saattaa liittyä sellaista, minkä ostajaehdokas arvottaa eri tavalla. Lähtökohtanne ovat erilaiset, ja se molempien osapuolien on hyvä tiedostaa.

Yrityskaupan lopullinen sisältö on kompromissi, johon vaikuttavat sinun ja ostajan erilaiset tilanteet sekä myymäsi yrityksen erityispiirteet ja sen asema markkinoilla.

Yrityskaupan asiantuntijat tuovat pohdintoihin mukaan neutraalin näkökulman.



“Yrityksesi on myyntikunnossa, kun sen liiketoiminta ei ole riippuvainen sinusta.

Laita yrityksesi myyntikuntoon ja valmistaudu myyntiin huolella

Järjestele asiat niin, että yrityksesi on mahdollisimman selkeä ja houkutteleva ostokohde. Mieti, mitä tarjoat ja miksi yrityksesi kannattaisi ostaa. Mitä ostaja saa ja mitä hän siitä hyötyy? Vahvista yrityksessäsi niitä puolia, jotka hyödyttävät mahdollista ostajaa.

Hyvä liikevaihto ja tulos nostavat yrityksesi arvoa. Toiminnan tulee olla kannattavaa, tuotteiden hyviä ja asiakkasruhteiden toimivia.

Poista yrityksestäsi kaikki henkilökohtainen ja tee siitä neutraali myyntikohde. Laita paperit järjestykseen ja luvut kuntoon. Huolehdi rekisteröintitiedot ajan tasalle ja tarkista, että kaikki yrityksen sopimukset, työsopimukset mukaan lukien, on dokumentoitu.

Yrityksen runsas varallisuus nostaa kauppahintaa, mutta jatkajalle se voi aiheuttaa haasteita rahoituksen kanssa. Lisäksi veroseuraamukset voivat kasvaa. Poista kaikki liiketoiminnalle tarpeeton omaisuus yrityksestä. Käy läpi varasto ja poista kaikki vanhentuneet tavarat.

Myyntiprosessi sisältää paljon juridiikkaa sekä rahoitus-, henkilö- ja verokysymyksiä. Käytä asiantuntijoita myyntiprosessin eri vaiheissa.

Kun olet myymässä yritystäsi

- Aloita hyvissä ajoin.
- Hyödynnä asiantuntijoita myynnin kaikissa vaiheissa.
- Laita yrityksesi myyntikuntoon.
- Päätä kaupan laajuus.
- Siirrä yrityksesi ydinliiketoimintaan kuulumaton varallisuus muualle.
- Ota selvää verotusvaihtoehdoista.
- Määritä realistinen myyntihinta yrityksen arvon pohjalta.
- Viesti yrityksesi myynnistä ja etsi määrätietoisesti ostajia.
- Valmistaudu myyntineuvotteluihin huolellisesti.
- Auta ostajaa ja tarjoa hänelle tarvitsemansa tieto.
- Ole avoin ja rehellinen ostajaa kohtaan.
- Huolehdi sopimukset kuntoon ja kerää kaikki yrityksen tärkeät dokumentit helposti saataville.
- Tiedota tärkeimpiä sidosryhmiä.
- Tee tulevaisuudensuunnitelma itsellesi.

Kerro myyntiaikeistasi

Kun olet tehnyt päätöksen yrityksesi myynnistä, kerro aikomuksestasi tärkeimmille sidosryhmille, kuten henkilöstölle ja asiakkaille. Tieto tulevasta omistajanvaihdoksesta on hyvä tulla sinulta itseltäsi. Lähipiiristä voi myös löytyä ostajaehdokas.



Osake- vai liiketoimintakauppa?

Voit myydä osake- tai liiketoimintakaupalla. Selvitä, mitä eri vaihtoehdot käytännössä tarkoittavat sekä mitä etuja, haittoja, kustannuksia ja veroja niihin liittyy. Osakekaupat ovat usein myyjälle mieluisimmat. Jos olet yksityinen elinkeinonharjoittaja, vain liiketoimintakauppa on mahdollinen.

Myyminen osakekaupalla

Voit myydä yhtiösi osakekaupalla, jos kyseessä on osakeyhtiö. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön kohdalla on kyse yhtiöosuuden myynnistä, tällöin luovutustilanteissa yhtiömiehen tuloverotuksessa sovelletaan luovutusvoiton laskemista koskevia säännöksiä. Usein yrityskaupassa kommandiitti- ja avoin yhtiö muutetaan ensin osakeyhtiöksi.

Osakekaupassa myyt yrityksesi osakkeet tai yhtiöosuudet sekä niihin liittyvät oikeudet ja velvollisuudet. Ostaja saa yleensä yrityksesi koneet ja laitteet, tilat, asiakkaat, henkilökunnan ja nimen. Ostajalle siirtyvät myös yrityksesi taloudelliset ja juridiset vastuut sekä riskit. Yritys jatkaa toimintaansa vanhana yrityksenä uuden omistajansa hallinnassa. Osakekauppa on esimerkiksi silloin hyvinkin perusteltu, jos yrityksen toiminta perustuu pitkäaikaisiin asiakassopimuksiin.

Osakekaupan kohteena ovat henkilökohtaisessa omistuksessasi olevat yrityksesi osakkeet tai osuudet. Yrityksesi ei siis myy osakkeita tai osuuksia. Niiden myynti ei myöskään vaikuta yrityksen tulokseen, verotukseen eikä muuhun liiketoimintaan.

Myyjänä sinä maksat ainoastaan myyntivoitosta aiheutuvat henkilökohtaiset verot. Osakekauppa onkin usein myyjälle verotuksellisesti edullisempaa kuin liiketoimintakauppa. Se on myös arvonnäköverotonta.

Myyminen liiketoimintakaupalla

Myydessäsi yrityksesi liiketoimintakaupalla, ostaja saa yrityksesi liiketoiminnan ja siihen liittyvän omaisuuden, mutta ei osakkeita tai osuuksia.

Liiketoimintakaupassa myyjänä on yrityksesi. Sen tulee myös maksaa verot myyntivoitosta. Liiketoimintakauppaan kuuluvat useimmiten tiiviisti liiketoimintaan liittyvät erät, kuten yrityksesi koneet ja laitteet, varastot, asiakastiedot, tilat, henkilökunta ja yrityksen nimi.

Liiketoimintakaupassa y-tunnus ei siirry ostajalle, jolloin vanhat sopimukset eivät jatku automaattisesti. Yrityksesi taloudelliset ja juridiset vastuut tai riskit eivät siirry ostajalle.

Jos nostat myyntivoiton yritykseltäsi itsellesi, sinun tulee yleensä maksaa siitä henkilökohtaista pääomatuloveroa. Liiketoimintakaupassa veroa voi siis joutua maksamaan voitosta kaksi kertaa. Arvonlisäverollisuus liiketoimintakaupassa on tapauskohtaista.

Kun olet myynyt liiketoimintasi, voit halutessasi lopettaa vanhan yrityksesi. Näin saat sen varat omaan käyttöösi. Myös lopettamisesta voi syntyä vero-seuraamuksia sekä sinulle että yrityksellesi. Selvitä liiketoimintakauppaan liittyvät verotusasiat tapauskohtaisesti Verohallinnosta.

Yritysmuodolla on väliä

Yritys on verotuksellisesti järkevää muuttaa osakeyhtiöksi, kommandiittiyhtiöksi tai avoimeksi yhtiöksi vähintään 10 vuotta ennen omistajanvaihdosta. Osakeyhtiömuotoisen yrityksen velat ja velvoitteet eivät siirry henkilökohtaisesti yrityksen jatkajalle.

Toiminimeä ei voi siirtää henkilöltä toiselle. Yksityisen elinkeinonharjoittaja voi kuitenkin tehdä liiketoimintakaupan.

“ Tunnista, mistä liiketoiminta koostuu ja mikä siinä on arvokkainta. ”

Sopiva hinta?

Yrityksen hinnoittelu on aina tapauskohtaista, ei ole kahta samanlaista yritystä eikä kahta samanlaista omistajanvaihdosta. Yrityksen arvoa määrittävät muun muassa yrityksen liiketoiminta, menneisyys ja tulevaisuudennäkymät sekä omaisuus ja velat. Myös se vaikuttaa, mikä osuus yrittäjällä on ollut tuloksen teossa.

Yrityksesi tuottohistoria viimeisen kolmen vuoden ajalta kertoo jo paljon nykytilanteesta. Selvitä yrityksesi kannattavuus sekä rahoitus- ja varallisuusasema tilinpäätöksen perusteella. Käytä hinnan määrittelyn pohjana yrityksesi taloudellisiin tunnuslukuihin perustuvaa laskennallista arvoa. Myytävien omaisuususerien käypä eli tämänhetkinen markkina-arvo tulee kuitenkin selvittää oikaisulla. Tällaisia omaisuususeriä ovat esimerkiksi tilat, tavarat, laitteet ja sijoitukset.

Arvioi yrityksesi tulevaisuudennäkymiä – paljonko yritys tulee tuottamaan tulevina vuosina ja mikä on tuoton todennäköisyys? Arviointiesi ja tilinpäätöksen pohjalta saat pohjatiedot yrityksesi arvon määrittämiseksi.

Huomioi kauppahinnassa myös yrityksesi **goodwill eli liikearvo**. Sen määrittelyyn ei ole laskukaavaa tai yksiselitteistä ohjetta, joten sen arvioiminen voi olla vaikeaa. Liikearvoon sisältyvät yrityksesi aineeton omaisuus, kuten brändi, työntekijöiden osaaminen, patentit, asiakassuhteet ja hyvä maine.

Mieti kauppaa ostajan kannalta. Miksi hän ostaisi sinun yrityksesi oman yrityksen perustamisen sijaan? Jos hän voi perustaa uuden yrityksen huomattavasti halvemmalla, sinun yrityksesi asiakkuuksien, toimintamallien ja liikearvon merkitys korostuvat. Ovatko ne sellaisia, joista ostajan kannattaa maksaa pyytämäsi hinta?



Arvonmäärityksen menetelmät

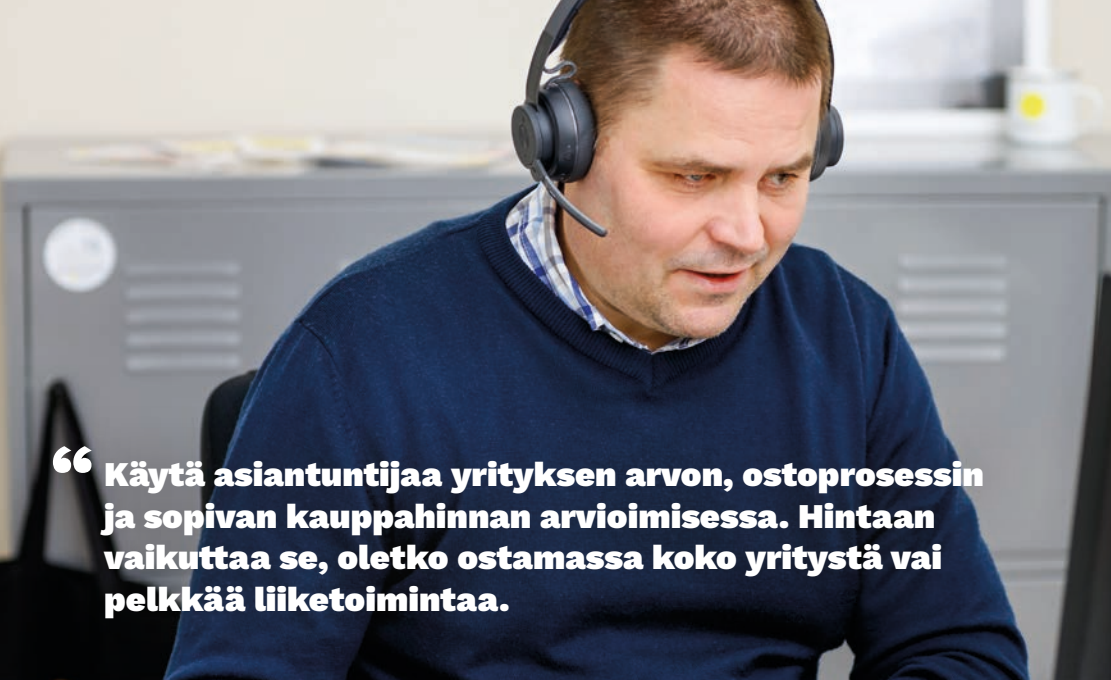
Arvonmääritys voidaan tehdä esimerkiksi substanssiarvon, tuottoarvon, käyttökatteen tai käyvän arvon avulla. Laskelman lopputuloksena saat suuntaa antavan arvon yrityksellesi. Huomaa, että vaikka laskelmaan vaikuttavat tulevaisuuden arviot, se pohjautuu kuitenkin jo toteutuneisiin lukuihin. Oletuksena on, että yrityksesi tekee myös tulevaisuudessa melko samanlaista tulosta kuin ennenkin.

Substanssiarvo on yrityksen velaton ja käypään arvoon arvostettu varallisuus vähennettynä veloilla. Substanssiarvo on usein minimihinta. Se kuvaa yrityksen omaisuuden arvoa, mutta ei sisällä lainkaan sitä toteuttavan liiketoiminnan arvoa.

Tuottoarvo perustuu yrityksen tulevaan tuottavuuteen. Tuottoarvo lasketaan yleensä menneiden vuosien liikevoittojen keskiarvon pohjalta sekä realistisen tulosenusteen pohjalta.

Käyttökatteen avulla määritettyä arvoa voi käyttää pienessä yrityksessä, jonka taseen loppusumma on toimialan keskitasoa. Laske ensin yrityksesi käyttökatteen keskiarvo kolmelta viimeiseltä vuodelta. Käytä laskelmassa yrityksesi normaalityöntilanteeseen oikaistuja tilinpäätöstietoja. Kerro sitten käyttökatteiden keskiarvo 3–5:llä. Kertoimen suuruuteen vaikuttavat muun muassa yrityksesi toimiala, tulevaisuudennäkymät ja tuloksen tekemisen tasaisuus.

Käypä arvo -menetelmässä yrityksen arvo lasketaan substanssi- ja tuottoarvon perusteella. Mikäli tuottoarvo on substanssiarvoa suurempi, käypä arvo on tuottoarvon ja substanssiarvon keskiarvo. Jos tuottoarvo on substanssiarvoa pienempi, käytetään pelkkää substanssiarvoa.



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

Mistä ostaja yritykselle?

Mieti kenelle haluat myydä yrityksesi? Minkälainen profiili olisi sopiva? Voisiko sellainen löytyä perheenjäsenten, henkilökunnan, asiakkaiden, kilpailijoiden tai alihankkijoiden, tavarantoimittajien, myyntiyhtiöiden tai näissä työskentelevien avainhenkilöiden joukosta?

Voit hakea ostajaa joko itse tai asiantuntijan avulla eri tahoilta. Panosta potentiaalisen ostajan löytämiseen. Jos mahdollista, tee myynti näkyväksi ja markkinoi sitä eri kanavissa.

Verkosta löydät monia yritysten myyntipaikkoja. Yritysvälittäjillä on kattavat rekisterit, joista jatkajaehdokas voi löytyä. Heillä on omat verkostot sekä hyvä näkyvyys markkinoilla. Uusyrittyskeskukseen kannattaa myös olla yhteydessä.

Vaikka yritys olisi kuinka hyvä tahansa, sille ei silti välttämättä löydy ostajaa. Jos toiminta on jatkuvasti tappiollista, on yrityksen hallittu alasajo myös vaihtoehto. Tähänkin löytyy apua esimerkiksi alueesi elinkeino- ja kehitysyhtiöistä.

Neuvottelut

Valmistaudu myyntineuvotteluihin huolellisesti. Mieti etukäteen, miten toimit. Esimerkiksi neuvottelujen jakaminen aiheittain osiin voi olla hyvä tapa. Varaudu vastaamaan ostajan kiperiinkin kysymyksiin. Tee muistiinpanoja käydyistä keskusteluista ja tallenna kaikki kaupankäyntiin liittyvät viestit.

Tarjota ostajaehdokkaalle riittävät ja ajantasaiset tiedot yrityksestä. Kokoa ostajaa varten kaikki yrityksesi asiakaspaperit kolmelta viime vuodelta. Tämä antaa asioiden hoidosta hyvän kuvan ja teet päätöksenteon helpommaksi. Valmistaudu vastaamaan kysymyksiin mahdollisimman nopeasti. Mieti, mitä osaat itse ja mihin tarvitset apua asiantuntijalta.

Arvioi ostajaehdokas, onko hän toisinaan? Onko hänestä yrityksesi ostajaksi ja jatkajaksi? Luovuta tietoja vaiheittain, kun omistajanvaihdosprosessi etenee. Neuvottele kaupan ehdoista ja kauppahinnasta. Huolehdi sopimusasiat kuntoon myyntineuvottelujen edetessä.

Myyntiprosessin haastavin kohta on usein sopivan ostajan löytäminen. Kartoita ostajaehdokkaat ensin lähipiiristä ja laajenna sitten lähipiiriin ulkopuolelle.

Neuvottelujen edetessä on hyvä sopia myyntiprosessin toteutuksen pelisäännöistä sekä solmia tarvittavat sopimukset. Due diligence -selvitys auttaa molempia osapuolia tilanteen arvioinnissa.



Toteutuksen periaatteet ja kaupasta sopiminen

Yrityksen myyntiprosessin edetessä voidaan solmia eri tyyppisiä sopimuksia. Teetä kaikki sopimukset ammattilaisella, esimerkiksi lakiasiantuntijalla. 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, jolla annat ostajalle yksinoikeuden käydä neuvotteluja ja takaat siten neuvottelurauhan. Aiesopimus ei velvoita lopullisen sopimuksen solmimiseen tulevaisuudessa.

Esisopimus

Esisopimus velvoittaa osapuolet solmi-
maan myöhemmin sopimuksen ja on sidonnaisuudeltaan normaaliin sopimukseen verrattavissa. Esisopimuksessa 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. Myyjän kilpailukiello sekä vastuut ja niiden mahdolliset ajalliset rajaukset kirjataan myös kauppakirjaan. Tehkää lopullinen kauppasopimus vasta, kun kaikki on selvää molemmille osapuolille.

Muita tarvittavia sopimuksia

Myös muut sopimukset on siirrettävä ostajan tai uuden yrityksen nimiin. Näitä ovat esimerkiksi työsopimukset, johtaja- ja konsulttisopimukset tai vuokra- ja rahoitussopimukset. Lisäksi osakassopimus on päivitettävä, jos sellainen on olemassa.

Yhdessä sovittavaa

- > aikataulu asioiden järjestämiselle
- > asiantuntijoiden käyttö
- > kauppakirjan laatija
- > kauppahinnan maksaminen (osamaksu vai kerralla)
- > verottajan ennakkoratkaisun hyödyntäminen
- > yrityksen haltuunoton toteutus käytännössä
- > sinun roolisi kaupan jälkeen.

Kauppakirjan allekirjoituksen jälkeen

huolehtikaa vielä kaupan täytäntöönpanosta ja loppuunsaattamisesta, sekä tee tarvittavat muutokset rekistereihin.

Verot maksaa taho, joka toimii myyjänä

Se, miten yrityksen tai liiketoiminnan myyt, voi vaikuttaa merkittävästi lopulliseen kokonaishintaan ja veroihin, joita myynnin yhteydessä maksat.

Verottaja tulkitsee kauppahinnan saaduksi kerralla, vaikka se olisi sovittu maksettavaksi osissa. Verolle on mahdollista hakea maksuaikaa. Varmista, että myynti on arvonlisäveroton.

Kaupan kohde

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

Kun kaupan kohteena ovat yhtiön osakkeet tai osuudet myyjänä on osakas ja myynnistä lasketaan luovutusvoitto tai luovutustappio. Osakekaupassa ja yhtiö-osuuksien kaupassa verotus kohdistuu myyjään henkilökohtaisesti. Verot laskeaan luovutusvoitosta eli myyntihinnan ja hankintahinnan erotuksesta. Luovutusvoittoa verotetaan pääomatulona. Se, kuinka pitkään olet omistanut osakkeet, vaikuttaa osuuteen, jonka saat hankintameno-olettamana vähentää. Myös todellisia hankintahintoja voi käyttää.

Yrityksen liiketoiminnan myynnissä myyjänä on yritys ja saatu kauppahinta on yrityksen veronalaista tuloa. Poistamatta olevat tase-erät poistetaan kerralla, jolloin syntyy luovutusvoittoa tai tappiota.

Tiesitkö, että voit selvittää etukäteen yrityskaupan veroseuraamukset? Hyödynnä asiantuntijaa tai tee Verohallinnolle maksullinen ennakoratkaisuhakemus. Osakeyhtiöt ja muut yhteisöt voivat myös pyytää Verohallinnolta maksutonta ennakkollista keskustelua omistajanvaihdoksen veroseurauksiin liittyen.



Mitä yritys-kaupan jälkeen?

Mieti, mitä aiot itse tehdä sen jälkeen, kun yritys on myyty. Luovutko yrityksen operatiivisesta toiminnasta kertaheitolla vai pysytkö jonkin aikaa mukana? Sinulla on paljon kallisarvoista tietoa yrityksesi historiasta ja toiminnasta, mutta on ostajasta kiinni, miten hän haluaa sitä hyödyntää.

Tarjoa omaa osaamistasi yrityksen hyödyksi myös uudessa omistuksessa. Esittele uusi yrittäjä tarvittaville henkilöille ja auta häntä luomaan vahva verkosto yrityksensä ympärille.

Auta uutta yrittäjää perehtymään yrityksen toimintaan ja siirrä hänelle hiljaista tietoa. Jos molemmat osapuolet niin haluavat, työntekijänä toimiminen uudelle yrittäjälle voi olla toimiva ratkaisu.

Tiedosta oma roolisi ja kunnioita uuden yrittäjän toiveita. Siirry sovitusti yritystoiminnasta sivuun, kun sen aika koittaa.

“ Helpota ostajan alkutaivalta yrityksesi jatkajana ja auta häntä perehtymisessä. Tarjoa osaamistasi ja siirrä hiljaista tietoa.

Luottohenkilöksi toiselle yrittäjälle?

Tule mukaan kehittämään suomalaista liiketoimintaa ja ryhdy yrityskummiksi. Hyödynnä arvokasta kokemustasi ja siirrä osaamistasi muille yrittäjille, yhteisöille, kunnille ja muille toimijoille. Lisätietoa yrityskummitoiminnasta saat alueesi yrittäjäyhdistyksestä.

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 myyjälle
kuuluu neljän esitteen sarjaan, jonka muut osat ovat:

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