

Käynti yritysneuvojalla on tiikerinloikka yrityksen omistajanvaihdoksessa

28.8.2024

Omistajanvaihdosneuvonnan hyödyt yrittäjälle

Yrittäjä saa yritysneuvojasta oivan keskustelukumppanin. Moni asia kirkastuu itselle, kun siitä saa kertoa jollekin toiselle. Neuvoja saattaa tietää vastauksia yrittäjän mieltä askarruttaviin kysymyksiin. Toisaalta yleensä neuvoja osaa esittää oikeita kysymyksiä yrittäjän pohdittavaksi. Keskustelut auttavat myyjää valmistautumaan yrityksen myyntiin ja selkeyttävät ajatuksia kaupan kohteesta. Johdonmukaisesti ja selkeästi yrityksensä myynnistä ajattelevalta yrittäjältä on helpompi ostaa yritys, kuin jos myyjän ajatus kaupan kohteesta ja jopa hintapyynnöstä vaihtuu neuvottelujen edetessä. Lisäksi useimmiten neuvojalla on laaja suhdeverkosto oman alueensa toimijoiden ja asiantuntijoiden kanssa. Keskustelu neuvojan kanssa ammattimaistaa ja sujuvoittaa omistajanvaihdosta.

Yhdessä käytännön esimerkkitapauksessa myyntiaikeissa olevan yrittäjän kanssa käytiin läpi yrityksen kauppahintaan vaikuttavia asioita. Yritystä tarkasteltiin myös ostajan ja rahoittajan näkökulmasta, jotta myyjän olisi helpompi asettaa hintapyyntö realistiselle tasolle. Asioiden tarkastelu ostajan silmin auttaa ymmärtämään, mitkä tekijät tekevät yrityksestä houkuttelevan ostajalle ja tunnistamaan mahdolliset kehityskohteet, jotka voivat parantaa yrityksen arvoa ja myyntimahdollisuuksia. Lisäksi käytiin läpi osakekaupan ja liiketoimintakaupan eroja sekä niiden veroseuraamuksia. Toisen asiakkaan kanssa keskusteltiin siitä, että on tärkeää valmistautua omistajanvaihdokseen ajoissa ja huolella sekä tukeutua

omistajanvaihdokseen perehtyneiden asiantuntijoiden apuun sudenkuoppien välttämiseksi.

Omistajanvaihdosneuvonnassa voidaan yhdessä yrittäjän kanssa tarkastella yrityksen myyntikuntoa ja arvonmäärityksen perusteita. Arvonmäärityksen perusteet tarkoittaa neuvojan näkemystä yrityksen arvon muodostumisesta ja siihen vaikuttavista tekijöistä. Mitkä tekijät vaikuttavat yrityksen arvoon ja vielä täsmällisemmin: mitkä tekijät lisäävät ja mitkä vähentävät yrityksen arvoa? Lisäksi voidaan pohtia eri kauppatapoja ja niiden veroseuraamuksia ja miettiä myyntisuunnitelmaa ja ostajaehdokkaita. Yrittäjän omien tulevaisuuden suunnitelmien pohtiminen on myös tärkeää, sillä usein omistajanvaihdos on merkittävä elämänmuutos yrittäjille.

Millaisessa tilanteessa olevalle yrittäjälle käynti neuvojalla sopii?

Eniten hyötyä neuvojalla käynnistä on yrittäjälle, jolla on todennäköisesti lähitulevaisuudessa edessään yrityksen myynti, osto tai sukupolvenvaihdos. Omistajanvaihdoksen eri vaiheisiin liittyy useimmiten paljon vaihtoehtoja ja eri näkökulmista omistajanvaihdoksen tarkastelua (eri toteuttamisvaihtoehdot, rahoitus, verotus, tulevaisuuden näkymät…). Vaihtoehtoja joutuu itse laittamaan järjestykseen ja lopulliset valinnat tehdään yleensä neuvotteluissa yhdessä toisen osapuolen kanssa.

Eräässä neuvontapauksessa asiakkaan kanssa pohdittiin myyntikanavia ja mahdollisia lähipiirissä olevia ostajaehdokkaita, joilta voisi kysellä ostohalukkuutta. Ensimmäinen puhelu lähipiiriin kuuluvalle ostajaehdokkaalle johti yrityskauppaan.

Omistajanvaihdosneuvonnan kulmakivet

Omistajanvaihdosneuvonnan kulmakivet ovat suhteellisen selkeitä. Luonnollisesti yrittäjän tai neuvojan on tehtävä aloite tapaamisesta ja sovittava siitä. Tapaamisessa käytävän keskustelun keskeisimmät teemat ovat yrittäjään, liiketoimintaan, yritykseen, tavoitteisiin, omistajanvaihdoksen toteuttamiseen ja tuleviin toimenpiteisiin liittyvät kysymykset. Olennaista on myös yrittäjän ohjaaminen eteenpäin juuri hänen tapauksessaan tarvittaville asiantuntijoille. Neljännen kulmakiven muodostaa mahdollisuus olla neuvojaan uudelleen yhteydessä, jos jotain kysyttävää vielä tulee mieleen.

JPYP:n palvelut yritysten myyjille, ostajille ja sukupolvenvaihdoksiin

Järvi-Pohjanmaan Yrityspalveluiden (JPYP) puoleen voi kääntyä kaikissa yrityksen omistajan- ja sukupolvenvaihdoksiin liittyvissä asioissa. Annamme mielellään myös yrittäjyyden alkutaipaleella oleville yrittäjille vinkkejä ja neuvoja, jotta tulevalle omistajanvaihdokselle tärkeät seikat tulevat ajoissa huomioiduksi. Meillä on myös laaja yhteistyöverkosto, joka on yrittäjien käytettävissä kaikissa omistajanvaihdokseen

liittyvissä kysymyksissä.

Omistajanvaihdosneuvojan vinkit yrityksen myyntiä suunnittelevalle yrittäjälle

Lopuksi vielä muutama vinkki yrityksen myyntiä suunnittelevalle yrittäjälle

- Tee tai päivitä yrityksen omistajanvaihdossuunnitelma: yritys myydään, sukupolvenvaihdos, lopetetaan tms.
- Tarkastele yritystä ostajan silmin
- Käytä apunasi omistajanvaihdoksiin perehtyneitä asiantuntijoita
- Myyntiaikeista on hyvä kertoa muillekin
- Mieti omat tulevaisuudensuunnitelmat valmiiksi

Artikkeli on osa EU:n osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin hanketta.

Juha Tall

Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Kirjoittaja on omistajanvaihdosasiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Marika Paavola

Järvi-Pohjanmaan Yrityspalvelu Oy

Kirjoittaja on omistajanvaihdoksiin perehtynyt yrityskehittäjä, joka toimii Yrityskaupat käyntiin -hankkeessa ja vauhdittaa yrityskauppojen syntymistä Etelä-Pohjanmaalla.