

Kohti onnistuneita yritysten omistajanvaihdoksia

31.12.2024

Yksinkertaisimmillaan yrityksen omistajanvaihdoksen onnistuminen voidaan selvittää kysymällä asiaa yrityksen ostajalta ja myyjältä omistajanvaihdoksen jälkeen. Jos molemmat ovat sitä mieltä, että kyllä, onnistunut oli, niin sitten muutkin voinevat yhtyä heidän näkemykseensä. Seuraavassa käydään läpi ehdotuksia, mitä itse kukin meistä voisi nyt tehdä, jos tavoitteena on oman tai asiakkaan yrityksen onnistunut omistajanvaihdos.

Yrittäjän askelia matkalla yrityksen omistajanvaihdokseen

Nykyisen yrittäjän matka kohti onnistunutta yrityksen omistajanvaihdosta voi alkaa pikaisella pohdinnalla, että sopisivatko jalkaan paremmin osto- vai myyntihousut? Jos ostohousut tuntuvat paremmilta, vilkaisu valtakunnalliseen yrityskauppaan keskittyneeseen verkkopalveluun antaa kuvan juuri nyt kaupan olevista yrityksistä (esim. Yrityspörssi tai Firmakauppa). Seuraavaksi voi pysähtyä hetkeksi miettimään tuntemiaan yrityksiä – mahtaisiko niiden joukossa olla joku mielenkiintoinen ostokohde? Lisäksi ostajalle aina varma valinta on palkata yrityskaupan ammattilainen etsimään juuri sinua kiinnostava ostokohde, jonka ostamalla kehität, uudistat tai kasvatat nykyistä yritystoimintaasi.

Mikäli yrittäjä ajattelee, että myyntihousut voisivat olla sopivampi ja parempi vaihtoehto, kannattaa marssia heti peilin eteen ja huolellisesti tutkia sieltä näkyvää kuvaa. Jos kuvasta näkyy edelleen epävarmuutta myyntihousujen ajankohtaisuudesta, jokaisen yrittäjän varma valinta tässä tapauksessa on kääntää katse

kohti oman yrityksen myyntikuntoa. Ajoissa myyntikunnostuksen aloittava yrittäjä pääsee varmemmin haluttuun ja parempaan lopputulokseen kuin jos myyntikunnostuksen aloittaa vasta kun neuvottelut ostajan kanssa ovat jo alkaneet. Esimerkiksi yrityksen ostokatsastus tarjoaa käyttökelpoisen avun oman yrityksen myyntikunnon tarkasteluun. Jos taas yrittäjä näkee peilistä myyntihousujen sopivan jalkaansa juuri nyt, niin sitten kalenteriin voisi oman harkintansa mukaan sovitella tapaamisia yrityksensä jo myyneiden toisten yrittäjien, omistajanvaihdosneuvojan ja yritysvälittäjän kanssa. Yrittäjien yhteystietojen pitäisi löytyä omasta puhelimesta. Omistajanvaihdosneuvojat (esim. Yritysten omistajanvaihdospalvelut) ja yritysvälittäjät (esim. Auktorisoidut Yritysvälittäjät löytyvät verkosta.

Täydennystä yritysneuvojan käsikirjaan

Meillä on kuntien elinkeinotoimien ja muiden julkisten organisaatioiden palveluksessa satoja yritysneuvojia, jotka kukin tapaavat vuosittain kymmeniä tai jopa satoja yrittäjiä. Arjessa eteen tulee laaja kirjo erilaisia asioita ja asiakkaita. Yrityksen omistajanvaihdoksen osalta yritysneuvoja voi ottaa toisen käden sormet avuksi, kun päivittää omaa toimintaohjettaan. Yrityksen omistajanvaihdoksesta keskustelu on hyvä ottaa yhdeksi vakiopuheenaiheeksi, kun työssään tapaa yrittäjiä. Jos ei paremmin tilanteeseen sopivaa ajatusta keksi, niin yksi toimiva vaihtoehto on kysäistä: mitkä ovat päällimmäiset ajatukset yrityksen omistajanvaihdoksesta? Ellei itse ole perehtynyt yritysten omistajanvaihdoksiin, on hyvä ainakin osata kertoa, mistä oman toiminta-alueen yrittäjät voivat saada neuvontaa omistajanvaihdoksen suunnitteluun ja toteuttamiseen. Lisäksi olisi hyvä tietää ainakin pari yritysvälittäjää, joiden palveluja voi tarvittaessa suositella. Ja ellei tiedä, kannattaisi opetella tuntemaan. Onnistuneet omistajanvaihdokset ovat tiimityötä.

Parilla ajankohtaisella täydennyksellä yritysneuvojan käsikirja voidaan omistajanvaihdosten osalta viimeistellä. Oman alueen myynnissä olevat yritykset voi nykyään esitellä suoraan organisaation omilla sivuilla. Tämän mahdollisuuden käyttöönotto onnistuu esimerkiksi olemalla yhteydessä Firmakauppaan. Edelleen on voimassa ja ajankohtainen vanha totuus esimerkkien voimasta. Juttu yrityksen myyneestä tai ostaneesta yrittäjästä paikallisessa mediassa on aina toimiva ja yritysten omistajanvaihdoksia edistävä asia. Ja ymmärtääkseni näiden juttujen edistäminen on tosi lähellä useimpien yritysneuvojien arjen keskeisiä haasteita. Että ei muuta kuin toimeksi.

Yritysvälittäjien toimenkuvan uudistaminen

Kun tarkastelee yrityskaupan ammattilaisen silmin epäonnistuneita yritysten omistajanvaihdoksia, niin valitettavan usein joutuu toteamaan, että kunpa mukana olisi ollut edes yksi yrityksen omistajanvaihdosten todellinen osaaja. Tähän haasteeseen yritysvälittäjät voivat vastata lainaamalla sitä samaa peiliä, jota edellä tarjottiin yrittäjille. Perusasia pitäisi nimittäin olla, että jokaisen yritysvälittäjän verkkosivuilta löytyvät palvelukuvaukset ja palvelujen hintatiedot. Tässä asiassa innoittajaksi käy vaikka oheinen dokumentti yritysvälittäjien palveluista, johon tutustumisen jälkeen sivujen päivittämisen pitäisi viimeistään olla toteuttamista vaille valmis homma. Yrittäjät ja yritysneuvojat tuntevat huonosti yritysvälittäjiä ja heidän palvelujaan.

Jos palvelukuvausten päivittäminen verkkosivuille on perusasia, niin yhdellä pienellä asialla yritysvälittäjät voivat päivittää omaa toimenkuvaansa. Vanha perinne kun on, että palveluja markkinoidaan potentiaalisille asiakkaille. Se on perusteltua jatkossakin. Mutta sen lisäksi yritysvälittäjät voisivat täydentää kalenteriaan sopimalla esittäytymis- ja tutustumiskäyntejä kuntien elinkeinopalvelujen edustajien ja muiden yritysneuvojien kanssa. Pidän tässä asiassa yhteistyön monipuolistamista ja tiivistämistä selkeästi molempia osapuolia ja yrittäjiä hyödyttävänä toimenpiteenä. Ensimmäisen tapaamisen jälkeen seuraavan pitäisi olla jo tuttua tekemistä.

Uudet kehittämishankkeet kohti oman tekemisen ydintä

Yritysten omistajanvaihdosten edistämistä tavoittelevien kehittämishankkeiden tekemisessä ilmenee hieman kahdenlaista koulukuntaa. Toisaalta omistajanvaihdospalvelujen puutetta paikkaamaan on askarreltu kehittämishankkeita, joilla sitten hankkeen ajan lääkitään mainittua puutetta. Toisaalta meillä on jo esimerkkejä hankkeista, joiden ytimessä ovat uusien toimintamallien pilotointi, keskeisten omistajanvaihdosekosysteemin toimijoiden välisen yhteistyön tiivistäminen ja monipuolistaminen sekä herättelytoimenpiteiden toteuttaminen. Oma tulkintani on, että suurimmassa osassa alueitamme perusasiat alkavat jo olla vähintään kohtuullisessa lyönnissä ja että jatkossa voimme keskittyä tuota jälkimmäistä koulukuntaa edustavien kehittämishankkeiden suunnitteluun ja toteuttamiseen. Kun kehittämishankkeet vielä terästetään innokkailla vetäjillä ja aloitteellisella hankkeiden välisellä yhteistyöllä, niin hyvää pitäisi tulla.

Kaikille yhteistä ja ajankohtaista

Yrityksen myyntikunnosta huolehtiminen ja siihen huomion kiinnittäminen tekee meistä kaikista voittajia sekä lisää elinkeinoelämän dynamiikkaa ja kasvuyrityksiä. Yritysten myyjät saavat yrityksensä kaupaksi ja niistä vähintään kohtuullisen hinnan. Yrityksen ostajat löytävät valmiiksi kunnossa olevia ostokohteita, joissa perusasiat ovat kunnossa ja kehittäminen vankalla pohjalla. Paikallisesti omistajanvaihdokset lisäävät elinvoimaa, palveluja ja hyvinvointia. Yritysneuvojat ja yritysvälittäjät pääsevät tavoitteisiinsa ja voivat parantaa asiakaspalveluaan. Tervetuloa mukaan vahvistamaan nykyisten ja tulevien yrittäjien yrityskauppoja hyödyntävää ajattelutapaa ja matkalle kohti onnistuneita omistajanvaihdoksia.

Artikkeli on osa Euroopan unionin osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin -hanketta.

Juha Tall
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Kirjoittaja on yritysten omistajanvaihdosten asiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa