

Myyntikuntoinen yritys tekee tulosta ja käy kaupaksi

12.8.2024

Yrityksen myyntikunto tarkoittaa, että liiketoiminta on kannattavaa ja tekee tulosta. Näin ollen yrityksellä on resursseja myös kehittämiseen. Kannattavat yritykset työllistävät, palvelevat asiakkaitaan ja ovat luotettavia yhteistyökumppaneita toisille yrityksille. Myyntikunnossa pidetty yritys on haluttu ja arvokas omistajanvaihdoksen kohde. Yrityskaupassa ostajan on helppo hypätä mukaan kannattavaa liiketoimintaa tekevään yritykseen. Rahoittajille tulosta tekevän yrityksen omistajanvaihdos on houkutteleva rahoituskohde. Myyntikunnon parantaminen helpottaa aikanaan eteen tulevaa omistajanvaihdosta. Myyntikuntoiset yritykset ovat myyjien, ostajien ja koko yhteiskunnan yhteinen etu.

Yritystä on tarkasteltava ostajan silmin

Yritystään myyntikuntoon laittavan yrittäjän on tarkasteltava yritystään ostajan silmin. Ennen yrityksen myyntiä on tarpeen karsia yrityksestä sen liiketoimintaan kuulumattomat rönsyt pois. Tätä voidaan kutsua yrityksen myyntikunnostukseksi. Sen tavoitteena on tehdä yritys mahdollisimman houkuttelevaksi ja sujuvasti ostettavaksi.

Myyjän kannattaa kehittää yritystään niin, että ostajan on mahdollista uskottavasti nähdä ja arvioida yrityksen liiketoiminnasta saatavat tuotot. Yrityksen tulevaisuuden näkymät ja liiketoiminnan kannattavuus ovat ostajan huomion keskipisteessä. Myyntikunnostuksessa tasetta tarkastellaan suurennuslasilla. Sieltä pyritään saamaan kaikki ylimääräiset ja yrityksen liiketoimintaan kuulumattomat erät pois. Jos toiminta on henkilöitynyt yrittäjään, tulee asiat järjestellä niin, että liiketoiminta jatkuu myös ilman yrityksestään luopuvaa yrittäjää. Myyntikunnostuksen olennainen osa on yrityksen toimintojen ja toimintatapojen dokumentointi uutta omistajaa

varten. Kirjalliset ja ajan tasalla olevat sopimukset kuuluvat asiaan. Kun yrityksen tulevaisuus näyttää valoisalta, se houkuttaa ostajia. Tosin yrityksen tulevaisuuden lisäksi ostajalle on merkitystä myös toimialan ja toimintaympäristön tulevalla kehityksellä. Esimerkkejä toimintaympäristöön liittyvistä ja yritykseen vaikuttavista tekijöistä ovat säädösympäristön muutokset, osaavan työvoiman saatavuus ja muutokset asiakkaiden tarpeissa ja käyttäytymisessä.

Yrityksen myynti kannattaa aloittaa ajoissa

Yrittäjän arki on usein kiireistä ja täynnä haasteita. Päivittäinen työ yrityksen parissa vie monesti kaiken huomion, eikä aikaa tai voimavaroja kehittämistyöhön juurikaan tunnu löytyvän. Vaikka yrityksen omistajanvaihdokseen liittyvät päätökset ovat erittäin keskeisiä yrittäjän ja yrityksen tulevaisuuden kannalta, jäävät ne monelta yrittäjältä tekemättä. Usein näitä päätöstä lykätään niin kauan kuin mahdollista.

Mitä varhaisemmassa vaiheessa yrittäjä aloittaa omistajanvaihdoksen suunnittelun, sitä paremmat mahdollisuudet hänellä on tehdä onnistunut yrityskauppa. Aina parempi, jos jo yrityksen perustamisen yhteydessä laaditaan askelmerkit yrityksen myynnille. Sen ajankohta saattaa syystä tai toisesta tulla yllättäen vastaan. Tässä asiassa edistyneimmillä yrittäjillä on dokumentoitu omistajanvaihdossuunnitelma ja toiseksi paras vaihtoehto on, että asiaa on valmiiksi mietitty omissa ajatuksissa.

Yrittäjä on useimmiten yritystoimintansa paras asiantuntija, mutta esimerkiksi ostajan hakemiseen, arvonmääritykseen, verotukseen ja asiakirjojen laadintaan on olemassa omat asiantuntijansa. Pahimmassa tapauksessa itsekseen asioiden hoitaminen saattaa viedä aikaa ja rahaa ja johtaa epäonnistuneeseen yrityskauppaan. Etelä-Pohjanmaan alueelta löytyy lukuisia omistajanvaihdospalveluihin keskittyviä palveluntarjoajia, joilta yrittäjä saa apua yrityskaupan eri vaiheisiin. Lista alueemme palveluntarjoajista löytyy Omistajanvaihdosfoorumin verkkosivuilta osoitteesta ov-foorumi.fi/yritysten-omistajanvaihdospalvelut.

Jos liiketoiminnan luonteen vuoksi yrittäjä ei voi julkisesti kertoa myyntiaikeistaan, voi hän listata kaikki mieleen tulevat ostajakandidaatit. Heitä saattaa löytyä yhteistyökumppaneista, asiakkaista, työntekijöistä, kilpailijoista ja ystäväpiiristä. Pienen yrityksen ostaja löytyy usein lähipiiristä. Heille kannattaa kertoa suunnitelmista. Vaikka varsinaiseen kaupankäyntiin ei heidän kanssaan pääsisikään, keskustelut kirkastavat ajatusta ja niistä myös saa varmasti hyödyllistä tietoa yrityksen myymistä ajatellen.

Seinäjoella Into auttaa yrittäjää

Jos Seinäjoella yrittäjä ei tiedä mistä aloittaa, voi hän aina olla yhteydessä Into Seinäjokeen. Yrityskaupat käyntiin -hankkeen tavoitteena on vauhdittaa yrityskauppojen syntymistä Etelä-Pohjanmaan alueella. Hankkeessa järjestetään myymistä suunnitteleville yrityksille koulutusta ja yrityskaupan eri teemoihin keskittyviä keskustelutilaisuuksia. Loppuvuodesta 2024 tiedossa on myyjiä ja mahdollisia ostajia kohtauttava Speed Date -tapahtuma. Ja mikä hienointa, kaikki nämä tilaisuudet ovat osallistujille maksuttomia! Yrittäjä, älä jää yksin ajatustesi kanssa ja muista, ostaja saattaa luurata ihan nurkan takana.

Artikkeli on osa EU:n osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin -hanketta.

Juha Tall
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Kirjoittaja on omistajanvaihdosasiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Niina Koskipalo
Into Seinäjoki

Kirjoittaja on Into Seinäjoen asiantuntija, joka pyrkii vauhdittamaan yrityskauppojen syntymistä Etelä-Pohjanmaan alueella.