

Uusyrityskeskus neuvoo yrityksen ostossa

5.12.2024

Yrittäjäksi aikovalla on periaatteessa kaksi vaihtoehtoa. Hän voi joko perustaa kokonaan uuden yrityksen tai ostaa jo toiminnassa olevan yrityksen. Molemmissa tapauksissa on hyvä käyttää apuna ulkopuolista asiantuntemusta. Uusyrityskeskuksista löytyy paljon kokemusta vastaavista tapauksista.

Uusyrityskeskusten verkosto Suomessa

Suomessa toimii 37 alueellista Uusyrityskeskusta, joiden yhteenlaskettu toiminta-alue kattaa lähes 160 kuntaa ja noin 84 prosenttia väestöstä. Uusyrityskeskusten palveluja käyttää vuosittain 13 000–15 000 yrittäjyyttä suunnittelevaan henkilöä ja neuvonnan myötä perustetaan vuosittain 6 000–7 000 uutta yritystä. Lisäksi merkittävä määrä Uusyrityskeskusneuvonnan asiakkaista aloittaa yrittäjämäisen työnteon erilaisten kevytyrittäjyyspalveluiden kautta.

Uusyrityskeskusten tarjoama yritysneuvonta on henkilökohtaista, luottamuksellista ja yrittäjyyttä suunnittelevalle maksutonta. Verkostoon kuuluvilla Uusyrityskeskuksilla on yhdenmukaiset toimintatavat mm. laatujärjestelmä ja yritysneuvonnan työvälineitä, joista suosituimpana asiakkaille jaettava ja vuosittain päivittyvä Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. Etuna on myös laaja verkosto- ja sidosryhmäyhteistyö, mistä hyötyvät niin Uusyrityskeskusten yritysneuvojat kuin asiakkaat.

Uusyrityskeskusten vaikuttavuudesta tehdyn tutkimuksen mukaan 80 prosenttia uusyrityskeskusten palveluja käyttäneistä yrityksistä toimii viiden vuoden kuluttu. Vastaava luku kaikista yrityksistä on 50 prosenttia. Henkilötyövuosissa kasvun on todettu olevan suurempaa neuvontaa saaneilla yrityksissä. Suomen

Uusyrityskeskusten verkosto on Suomen tuloksellisin ja tunnetuin yrittäjien neuvontaverkosto.

Uusiyrityskeskusten rooli omistajanvaihdosekosysteemissä

Uusyrityskeskusten tavoite on edistää kestävien yritysten syntymistä Suomeen ja auttaa asiakkaitaan perustamaan mahdollisimman kannattavia yrityksiä. Sama tavoite koskee omistajanvaihdoksen kautta yrittäjäksi ryhtyvää – autamme potentiaalisia jatkajia kestävien ja kannattavien ratkaisujen tekemiseen. Tähän liittyy vahvasti se, että tuodaan esille uuden yrityksen perustamisen vaihtoehdoksi toimivan yrityksen jatkaminen.

Uusyrityskeskusten rooli omistajanvaihdosekosysteemissä on siis asiaa esille nostava ja jatkajaa neuvova. Myyjäpuolen neuvonantajana toimii usein yritysvälittäjä ja uusyrityskeskuksen neuvojat tarkastelevat asiaa jatkajan näkökulmasta. Jos jatkajalla ei ole aikaisempaa yrittäjyyskokemusta, on neuvonnassa paljon yhtäläisyyksiä uuden perustamiseen. Uusyrityskeskusten yritysneuvojat auttavat aina ideasta käytännön toimenpiteisiin ja ohjaavat asiakasta omistajanvaihdospolulla eteenpäin ja tarvittavien erityisasiantuntijoiden luo.

Etelä-Pohjanmaalla aktiivisuutta yrityskaupoissa

Etelä-Pohjanmaalla yrityskauppojen merkitys kasvaa jatkuvasti, ja alueella ollaan aktiivisia niiden edistämisessä. Vuonna 2023 Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskuksen asiakkailla oli reilut 300 uutta yritysideaa, joista yrityskauppojen osuus asiakkaiden yrityshankkeista oli noin 10 prosenttia. Lisäksi mukaan mahtui muutamia sukupolvenvaihdoksia. Omistajanvaihdosneuvonnassa korostuivat erityisesti ravintola-ala ja erilaiset kaupanalan yritykset, mutta mukaan mahtui toimijoita myös monilta muilta aloilta, kuten teollisuudesta ja palvelusektorilta.

Omistajanvaihdosneuvonta Uusyrityskeskuksista

Uusyrityskeskuksen omistajanvaihdosneuvontaan kuuluu ostokohteena olevan yrityksen monipuolinen arviointi yhdessä asiakkaan kanssa. Tarkastelemme muun muassa alan tunnuslukuja, yrityksen historiaa ja tilinpäätöstietoja sekä alan kilpailutilannetta. Arvonmäärityksiä emme kuitenkaan tee. Arvioinnissa tarkastellaan paitsi ostokohteen taloudellista ja kokonaisvaltaista tilannetta, mutta myös ostajan omaa taloudellista ja henkilökohtaista tilannetta. On tärkeää varmistaa, että ostajan resurssit riittävät niin taloudellisiin kuin muihinkin liiketoiminnan haasteisiin. Yksi keskeinen kysymys omistajanvaihdoksessa on se, kuinka riippuvainen toiminta on nykyisen yrittäjän osaamisesta. Tämän lisäksi pohditaan, paljonko

asiantuntemusta uudella yrittäjällä on jo kyseiseltä alalta, ja kuinka paljon osaamista kaupan mukana mahdollisesti siirtyy.

Liiketoiminnan arviointi, rahoituksen järjestäminen ja mahdollinen sopimusten uusiminen vaativat aikaa ja huolellista suunnittelua. Yrityskauppaa ei siis kannata pilata kiireellä. On parempi varmistaa, että kaikki osa-alueet ovat kunnossa ennen kaupan lopullista toteuttamista. Yrityskaupoissa kannattaa hyödyntää alueella palvelevia eri tahoja ja asiantuntijoita onnistuneen lopputuloksen saavuttamiseksi.

Askelmerkit yrityksen ostoa suunnittelevalle

Ensin on hyvä tutustua verkossa oleviin yritysten kauppapaikkojen tarjontaan (Esim. Firmakauppa.fi ja Yritysporssi.fi). Oman paikkakunnan elinkeinotoimen yritysneuvojaa voi käydä myös tapaamassa. Lisäksi yritysvälittäjät ottavat mielellään vastaan myös ostotoimeksiantoja (syvl.fi/auktorisoidut-yritysvalittajat-ayv/). Kun potentiaalinen ostokohde on löytynyt ja itselle muodostunut alustava näkemys kaupan kohteena olevasta yrityksestä ja sen tulevaisuuden näkymistä, on hyvä hetki sopia tapaaminen Uusyrityskeskuksen yritysneuvojan kanssa. Yrityksen ostaminen on nopein ja varmin tapa aloittaa yrittäjyys.

Artikkeli on osa EU:n osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin -hanketta.
Hankkeen verkkosivut**Juha Tall**
SeAMK

Kirjoittaja on omistajanvaihdosasiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Emma Varis
Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava

Kirjoittaja on yritysneuvoja Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry:ssä.

Katja Remes
Suomen Uusyrityskeskukset

Kirjoittaja on kehityspäällikkö Suomen Uusyrityskeskukset ry:ssä.