

Yrittäjän askelmerkit yrityksen myyntiin

17.1.2024

Yrityksestä voi luopua myymällä, sukupolvenvaihdoksella, hakemalla kumppanin tai lopettamalla yritystoiminnan. Jokaisella vaihtoehdolla on omat puolensa ja haasteensa. Kun kyseessä on kannattava liiketoiminta ja jos omasta perheestä ei löydy jatkajaa, yrityksen myyminen kokonaan tai osittain on suositeltavaa. Tärkeää on kuitenkin punnita eri vaihtoehtoja ja miettiä, mikä palvelee parhaiten omaa tilannetta ja tavoitteita.

Yrityksen myyminen lähtee liikkeelle päätöksestä. On päätettävä, mitä on myymässä ja millä aikataululla. Tässä vaiheessa on hyödyllistä pohtia myös omia tulevaisuuden suunnitelmia: mitä teen yrityksestä luopumisen jälkeen? Onko suunnitelmissa esimerkiksi uusi projekti, eläkkeelle jääminen vaiko osallistuminen yrityksen toimintaan uudessa roolissa? Joka tapauksessa yrityksen myyminen voi merkitä suurta elämänmuutosta, ja tämän tiedostaminen on tärkeää. Yrityskauppa on useimmiten uuden alku myyjälle, ostajalle ja yritykselle.

Neuvoja tai asiantuntija kannattaa ottaa mukaan jo varhaisessa vaiheessa, kun ensimmäiset ajatukset yrityksen myymisestä heräävät. Ulkopuolisen kanssa käydyt keskustelut voivat auttaa jäsentämään omia ajatuksia sekä varmistamaan, että yrityksen myyminen etenee alusta alkaen sujuvasti. Maksutonta matalan kynnyksen omistajanvaihdosneuvontaa on tarjolla jokaisen Suomen kunnan alueelle ja neuvojat löytyvät hakupalvelusta.

Yrityksen myyntikunnostus tarpeen

Yrityksen tuominen markkinoille on keskeinen osa yrityksen myyntiä. Yrityksen tulee olla tällöin myyntikunnossa. 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 helposti ostettavaksi. Myyjän kannattaa kehittää yritystään niin, että ostajan on mahdollista havaita suotuisat näkymät liiketoiminnalle ja että kannattavuus on kunnossa. Potentiaalista ostajaa kiinnostavat yrityksen toimintatavat ja osaaminen sekä niiden avulla saatava tuotto. Jos toiminta on henkilöitynyt yrittäjään, asiat tulee järjestellä niin, että kauppa käy myös ilman luopuvaa yrittäjää. Myyntikunnostukseen kuuluu toimintojen ja toimintatapojen dokumentointi uutta omistajaa varten.

On suositeltavaa asettaa myytävä yritys julkisesti myyntiin ja markkinoida sitä samoin kuin mitä tahansa myytävää kohdetta. Jos potentiaalinen ostaja ei ole tietoinen siitä, että yritys on myynnissä, sitä on kaupan kohteena haasteellista löytää. Kaikissa toteutuneissa yrityskaupoissa kaupan kohteena olleelle liiketoiminnalle on aina löytynyt kauppahinta. Yrityskaupassa yrityksen arvo on ostajakohtainen. Lähtökohtaisesti jokaisessa kannattavasti toimivassa yrityksessä on jotakin arvokasta, josta potentiaalinen ostaja on kiinnostunut ja valmis siitä myös maksamaan.

Asiantuntija-apua kannattaa hyödyntää yrityksen myynnin eri vaiheissa. Asiantuntija voi auttaa yrityksen arvonmäärityksessä, ostajien etsimisessä sekä neuvotteluissa ja kauppakirjojen laatimisessa. Asiantuntijan käyttäminen säästää aikaa ja vähentää kaupan riskejä. Ohjenuoraksi käy, että asiantuntijoita tulee hyödyntää sellaisissa asioissa, joissa oma osaaminen ei riitä.

Ajan kulumisen näkökulmasta yrityksen myymisessä keskeisiä tekijöitä ovat myyntikunnostus, ostajan etsiminen, yrityskauppaneuvottelut ja ostajan kanssa mahdollisesti yhdessä kuljettava matka omistajanvaihdoksen jälkeen. Yrityksensä myyntiä pohtiva yrittäjä voi ajatella, että myyntikunnostukseen vuosi on lyhyt aika. Mutta jos yritys on myyntikunnossa, niin tämä asia on sillä selvä. Ostaja voi yllättäen kävellä ovesta sisään tai ottaa muuten yhteyttä tai ostaja voi löytyä ensimmäisellä yhteydenotolla. Toisaalta vuosi pari ostajan etsimiseen on yrityskaupoissa vielä normaali vaihtoehto. Yrityskauppaneuvottelujen kesto vaihtelee tapauskohtaisesti, mutta niihin yleensä kuluu muutamia kuukausia. Joskus yrityskaupan yhteydessä myyjä luovuttaa yrityksen avaimet ostajalle ja yhteinen matka oli siinä. Toisaalta paljon yrityskauppoja toteutuu niin, että myyjä sitoutuu olemaan yrityksen palveluksessa vähintään muutamia kuukausia. Niin tai näin, yrityksen myyntiin on hyvä varata aikaa. Tällä videolla sinulle esitellään yksi esimerkki yrityksen myynnistä.

Yrityksen myyminen on moninainen tapahtuma, mutta huolellisella suunnittelulla ja asiantuntijoiden avulla voidaan varmistaa parhaan lopputuloksen saavuttaminen. Varhainen ja ammattimainen valmistautuminen helpottavat yrityskaupan toteuttamista.

Marianne Ruusunhelmi
hankekoordinaattori
Suomen Yrittäjät

Juha Tall

TKI-asiantuntijaSeinäjoen ammattikorkeakoulu

Tämä kirjoitus on osa Maaseutuyritysten omistajanvaihdosekosysteemin kehittäminen – Matalan kynnyksen omistajanvaihdospalvelut myyjille ja ostajille (MOP) -hanketta. Valtakunnallinen hanke on Euroopan unionin osarahoittama, ja sitä toteuttavat yhteistyössä Seinäjoen ammattikorkeakoulun kanssa Suomen Yrittäjät, Suomen Uusyrityskeskukset ja Maa- ja metsätaloustuottajain Keskusliitto MTK.