

Yrityksen ostokatsastus kertoo myyntikunnon

19.11.2024

Yrityksen ostajat useimmiten etsivät sellaisia yrityksiä, joissa kannattavalla liiketoiminnalla on hyvät tulevaisuuden näkymät. Myyjän näkökulmasta katsottuna kauppasumma on yrityskaupassa yleensä merkittävä ja yrityksen myyminen on miellyttävämpää kuin lopettaminen. Omalle työlle avautuu uusi tulevaisuus ja se on useimmissa tapauksissa yrittäjälle varsin mieluinen ja haluttu asia.

Yrityksen myyntikunto

Yrityksen myyntikunnostuksessa yrittäjän on tarkasteltava yritystään ostajan ja jatkajan silmin. Yrityksestä on tarpeen karsia sen liiketoimintaan kuulumattomat rönsyt pois. Myyjän kannattaa kehittää yritystään niin, että ostajan on mahdollista nähdä liiketoiminnan tulevaisuuden tuotot ja arvioida niiden todennäköisyyttä. Ajanmukaiset koneet ja kalusto, osaava ja sitoutunut henkilöstö, vakaat asiakassuhteet, taloudellisesti kannattavat ja luotettavat sopimukset innostavat ostajaa jatkamaan neuvotteluja kohti yritysostoa. Varmoja myyntikunnostustoimenpiteitä ovat yrityksen toimintojen dokumentointi ja suullisten sopimusten päivittäminen kirjallisiksi.

Myyntikunnostuksessa yrityksen tasetta tarkastellaan suurennuslasilla ja sieltä pyritään saamaan kaikki ylimääräiset, yrityksen liiketoimintaan kuulumattomat erät pois. Vanhat varastot, kesämökit, sijoitusasunnot, veneet ja rahastosijoitukset herkästi aiheuttavat ylimääräisiä mutkia yrityskaupassa.

Yrityksen ostokatsastus

Yrityksen ostokatsastukseen on nyt tehty testi, joka on tarkoitettu yrityksen myyntiä tai ostoa suunnitteleville nykyisille ja tuleville yrittäjille (bit.ly/yrityksen-ostokatsastus). Lisäksi omistajanvaihdosneuvojat, -asiantuntijat ja yritysvälittäjät voivat hyödyntää ostokatsastusta omassa asiakaspalvelutyössään.

Oman yrityksen myyntiä tai kehittämistä suunnitteleva yrittäjä voi kysymysten avulla tarkastella, miltä yritys näyttää ostajan silmin ja mistä asioista ostaja todennäköisesti on kiinnostunut. Kysymykset ja niiden vastaukset auttavat yrityksen myyntikunnostustoimien suunnittelussa. Yritysostoa suunnittelevalle tämä työkalu auttaa kiinnittämään huomiota keskeisiin yrityskaupan onnistumiseen ja toteuttamiseen liittyviin tekijöihin.

Ostokatsastus johdattaa käyttäjänsä kiinnittämään huomionsa neljään toisiinsa kietoutuvaan teemaan, kun hän tarkastelee minkä tahansa yrityksen myynti- tai ostokuntoisuutta, kumpi vain onkaan käyttäjän kiinnostuksen kohteena. Teemat ovat yrittäjä itse, liiketoiminta, yritys ja tulevaisuuden näkymät. Näiden teemojen alla on yhteensä 24 eli kaksi tusinaa kysymystä, joissa kussakin on kolme vastausvaihtoehtoa.

Kysymykset ovat riippumattomia toimialasta, maantieteellisestä sijainnista tai esimerkiksi yrityksen koosta tavalla tai toisella mitattuna. Emme väitä, että kahden tusinan paketissa olisi kaikki tai että vastausvaihtoehdot olisivat täydellisiä. Olemme kuitenkin tehneet parhaamme ja ottaneet pilotoinneissa kertynyttä palautetta huomioon mahdollisimman hyvin ja tavoitelleet huomion kiinnittämistä yrityskaupassa olennaisiin tekijöihin.

Kaikille kysymyksille on yhteistä, että yrityksen ostokatsastuksen yhteydessä niihin on syytä kiinnittää huomioita ja perehtyä vastauksen taustalla oleviin lukuihin, perusteisiin ja perusteluihin. Perehtymistason vaatimusten havainnollistamiseksi käytetään tuttuja värejä: punainen, keltainen ja vihreä.

- Punainen – Tämän tekijän lukuihin, perusteisiin ja perusteluihin on syytä perehtyä erittäin huolella. Tilanteen muuttaminen erittäin todennäköisesti parantaisi yrityksen myyntikuntoa. Tämä voi olla yksi mahdollinen yrityskauppaa estävä tekijä.
- Keltainen – Tämän tekijän lukuihin, perusteisiin ja perusteluihin on syytä perehtyä huolella. Tilanteen muuttaminen todennäköisesti parantaisi yrityksen myyntikuntoa ja nostaisi yrityksen arvoa.
- Vihreä – Tämä tekijä näyttäisi olevan kunnossa, mutta lukuihin, perusteisiin ja perusteluihin on hyvä tutustua tarkemmin. Tämän tekijän osalta yritys näyttäisi olevan myyntikunnossa.

Omistajien valmius luopua yrityksestä

Yrittäjään kohdistuu kaksi kysymystä. Ensinnäkin halutaan kiinnittää huomiota yrityksen omistajiin ja ovatko he kaikki tietoisia yrityksen myynnistä ja sitoutuneita myyntipäätökseen. Ovatko myyntihousut oikeasti jalassa, vai näyttääkö vain siltä? Toiseksi pohditaan, miten paljon yrityksen toiminta on riippuvainen yrittäjän työpanoksesta. Jos yrittäjän rooli on vaikeasti korvattavista, on syytä aloittaa toimenpiteet, joiden myötä yrittäjän korvaaminen yrityksen arjessa helpottuu.

Liiketoiminnan kunto

Yrityksen liiketoimintaan ja toimintatapoihin liittyy kuusi kysymystä. Niiden avulla pohditaan nykyisen toiminnan sujumisen ja uusiutumisen mahdollisuuksia, mikäli yhteistyö jonkin yhteistyökumppanin tai asiakkaan kanssa loppuisi. Mukana ovat myös yrityksen viestintään ja brändiin liittyvät kysymykset. Liiketoiminnan myyntikuntoa tarkastellaan etsimällä vastauksia esimerkiksi sellaisiin kysymyksiin kuin miltä näyttää yrityksen tuotteiden ja palveluiden tulevaisuus ja millainen on yrityksen asiakkaiden määrä suhteessa liiketoimintaan?

Yrityksen kunto

Yritykseen liittyvissä kysymyksissä paneudutaan nykyiseen taloudelliseen kyvykkyyteen ja tilanteeseen, tärkeimpään voimavaraan eli henkilöstöön, olemassa oleviin sopimuksiin ja järjestelmiin. Talouskysymykset eivät kaikilta osin vaikuta liiketoimintakaupan ollessa kyseessä, mutta silloinkin ne ovat vähintäänkin kiinnostavia. Niistä voi saada tuntuman yrityksen tuloksentekovalmiuteen ja maineeseen yhteistyökumppaneiden silmissä. Huomion kohteina ovat esimerkiksi liikevaihdon kehittyminen ja kannattavuus viime vuosina, työsopimuskäytäntö ja yrityksen kehittämistoimet.

Tulevaisuuden näkymät

Kyselyn lopuksi tarkastellaan yrityksen nykyisen liiketoiminnan, toimialan ja toimintaympäristön tulevaisuuden näkymiä. Ne ovat usein ostajalle tärkeimpiä kysymyksiä, oli sitten kysymyksessä osakekauppa, liiketoiminnan tai sen osan kauppa tai mikä tahansa sijoitus yritykseen. Vastausvaihtoehdot kuhinkin kysymykseen tulevaisuuden näkymien suhteen ovat asteikolla huono, keskinkertainen ja hyvä. Hyvät tulevaisuuden näkymät tekevät yrityksestä houkuttelevan ostokohteen ja huonot puolestaan voivat olla jopa estämässä yrityskaupan syntymistä.

Ajoissa myyntikunnostuksen aloittava yrittäjä pääsee varmemmin haluttuun ja parempaan lopputulokseen kuin jos myyntikunnostuksen aloittaa ”edellisenä päivänä”. Yrityskaupassa yrityksen arvo on ostajakohtainen, mutta myyntikunnostuksella voidaan merkittävästi lisätä yrityksen arvoa ja houkuttelevuutta. Yrityksen olisi hyvä olla koko ajan myyntikunnossa. Ostaja voi yllättäen kävellä ovesta sisään tai ottaa muuten yhteyttä. Ostokatsastus on auttaa kohti yrityksen onnistunutta omistajanvaihdosta.

Kirjoitus on osa Euroopan unionin osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin hanketta.

Juha Tall
SeAMK

Aila Hemminki
SeAMK

Kirjoittajat ovat yritysten omistajanvaihdosten asiantuntijoita Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.