

Yritysten omistajanvaihdokset rakentavat kunnan elinvoimaa

22.10.2024

Yrityksistä yli 90 % on alle 10 työntekijää työllistäviä mikroyrityksiä. Muutaman kunnan muodostamaa poikkeusta lukuun ottamatta uusia yrityksiä ei juurikaan perusteta. Olemassa olevat yritykset luovat suurimman osan paikkakunnan elinvoimasta ja työpaikoista. Jokaisella yrityksellä on oma roolinsa ja merkityksensä hyvinvoinnin rakentamisessa. Onnistuneilla mikroyritysten omistajanvaihdoksilla turvataan paikallisen elinvoiman kehittyminen.

Omistajanvaihdos on paikallinen ilmiönä

Mikroyritysten omistajanvaihdokset ovat hyvin paikallinen ilmiö. Yli puolet niiden omistajanvaihdoksista toteutuu siten, että yrityksen ostaja löytyy samalta tai läheiseltä paikkakunnalta tai on myyjälle entuudestaan tuttu. Yritysten omistajanvaihdokset eivät vain sattumalta tapahdu, vaan niitä tehdään tavoitteellisesti. Omistajanvaihdoksen toteuttaminen on useimmiten vähintään neljän osapuolen yhteistyön tulos. Ostajan ja myyjän lisäksi tarvitaan rahoittaja ja asiantuntija, jolla on omistajanvaihdoksessa tarvittava erikoisosaaminen. On harvinaista, että myyjä ja ostaja sopivat onnistuneesti yrityskaupasta vain keskenään.

Yrittäjyyden edistämisen näkökulmasta tarkasteltuna yrityksen ostaminen on erinomainen tapa ryhtyä yrittäjäksi ja kasvattaa omaa yritystä. Omistajanvaihdoksen kohteena olevalla yrityksille omistajanvaihdos tekee pääsääntöisesti hyvää. Niistä yli kolmannes on omistajanvaihdoksen jälkeen kasvuyritys. Ostamalla yrittäjyyden aloittaneiden yrittäjien yrityksistä on viiden vuoden kuluttua toiminnassa 1,5 kertaa enemmän kuin vastaavaan aikaan perustetuista yrityksistä. Ostajien ja myyjien mielestä mikroyritysten toteutuneista omistajanvaihdoksista suurin osa eli neljä viidestä onnistuu.

Yritysten tilanne Ähtärissä

Ähtärissä on useita yrityksiä, jotka ovat jo pidempään pohtineet jatkajan etsimistä yritystoiminnalleen. Suurimmalla osalla yrityksistä ongelmana on ollut saada omistajavaihdosprosessi käyntiin. Syitä ovat olleet epätietoisuus, miten ja mistä aloittaa ja ajan käyttäminen konkreettisiin toimenpiteisiin sekä epäusko jatkajan löytymisestä. Lisäksi ilmenee epävarmuutta siitä, onko yrittäjä ”oikeasti” valmis luopumaan yrityksestään. Joillekin yrityksille on löytynyt jatkaja, mutta rahoituksen saaminen yrityksen ostamiseen on ollut ostajille vaikeaa. Esiin nousevat vakuusarvot Ähtärin alueella ja vieraan pääoman takaisinmaksuaika on katsottu liian tiukaksi.

Kunnan elinkeinopalvelut yritysten myyjille ja ostajille

Ähtärin elinvoimakoordinaattori tarjoaa yrityksille omistajanvaihdokseen neuvontapalveluja sisältäen esim. henkilökohtaisia tapaamisia ja keskusteluja sekä asiantuntijapalveluihin ohjaamista. Lisäksi Ähtärissä järjestetään infotilaisuuksia omistajavaihdoksista sekä tiedotetaan muualla tapahtuvista omistajanvaihdostilaisuuksista. Ähtärin kaupunki osallistuu Yrityskaupat käyntiin -hankkeeseen, jonka kautta voidaan hyödyntää ähtäriläisille yrityksille asiantuntijaverkoston käyttöä.

Lähimpiä neuvontapalveluja yritysten omistajanvaihdokseen liittyvissä kysymyksissä tarjoavat yrityksen käyttämä tilitoimisto, Etelä-Pohjanmaan yrittäjien omistajanvaihdosasiantuntija, Ähtärin elinvoimakoordinaattori ja hänen kauttaan koko Etelä-Pohjanmaan asiantuntijaverkosto. Lisäksi Leader-ryhmä Kuudestaan myöntää Ähtärissä sijaitsevien yritysten ostajille tukea käytettäväksi yritysostossa tarvittavien asiantuntijapalvelujen hankkimiseen.

Yrittäjän askelmerkit kohti onnistunutta omistajanvaihdosta

Yrityksen omistajanvaihdoksen keskeisimmät perusosat ovat myyjä, ostaja ja kaupan kohde. Onko myyjä aidosti tehnyt päätöksen luopua yrityksestään ja onko ostaja realistinen ostoajatuksessaan? Kaupan kohde käy paremmin kaupaksi, jos se on myyntikunnossa. Kannattavalle liiketoiminnalle, jolla on hyvät tulevaisuuden näkymät, löytyy yleensä ostaja. Käynti yritysneuvojan puheilla ja omistajanvaihdosasiantuntijan ottaminen mukaan omistajanvaihdoksen valmisteluun yleensä vauhdittavat asioiden etenemistä kohti onnistunutta lopputulosta. Tavoitteena on hyvä pitää mahdollisuus päästä tekemään valinta useamman ostajan tarjouksesta tai ostokohteesta.

Omistajanvaihdosneuvottelujen aikana ostajan on syytä panostaa kaupan kohteen huolelliseen ja ammattimaiseen tarkastamiseen (Due Diligence). Vastaavasti myyjän tulee omalta osaltaan rakentaa luottamusta ostajan kanssa olemalla valmis totuudenmukaisesti vastaamaan esitettyihin kysymyksiin ja

toimittamalla viiveettä pyydetyt dokumentit ja aineistot. Lopuksi matkalla kohti onnistunutta yrityksen omistajanvaihdosta tarvitaan vielä toteuttamiskelpoiset ja yksiselitteiset kaupan ehdot. Omistajanvaihdoksen onnistumisen ratkaisevat haltuunotto ja liiketoiminnan kehittyminen tulevien 3-5 vuoden aikana. Vain toteutetut yritysten omistajanvaihdokset voivat onnistua.

Kirjoitus on osa EU:n osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin hanketta.

Juha Tall
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Kirjoittaja on omistajanvaihdosasiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Pertti Nurmi
Ähtärin kaupunki

Kirjoittaja on omistajanvaihdoksiin perehtynyt yritysasiantuntija, joka toimii Yrityskaupat käyntiin -hankkeessa ja vauhdittaa yrityskauppojen syntymistä Etelä-Pohjanmaalla.