

Yritysten omistajanvaihdokset – vanhat kliseet ja uudet viisaudet

30.5.2024

Etsitään uutta yrittäjää täyttämään nykyisen yrittäjän saappaat

—> Etsitään uutta yrittäjää johtamaan ja kehittämään nykyisen yrittäjän rakentamaa liiketoimintaa

Usein kuulee sanottavan, että yritys on yrittäjänsä näköinen ja että jatkajan tulisi astua hänen saappaisiinsa. Jokainen kuitenkin toivottavasti jättää omat jälkensä yrityksen historiaan. Edellisellä yrittäjällä on käytännön kokemuksen hiomat toimintatavat, jotka ovat olleet tarpeellisia ja sopineet sekä hänelle että yrityksen liiketoiminnalle. Uuden yrittäjän kaudella yrityksessä jatketaan uusin eväin siitä, mihin edellinen yrittäjä on päässyt, ja mennään eteenpäin intoa ja tulevaisuuden uskoa puhkuen. Siitä lähdetään, missä nyt ollaan.

Tutkittaessa yritysten omistajanvaihdoksia huomataan, että yrityksen uudistuminen omistajanvaihdoksen jälkeen on yksi menestyksen avain. On hyvä huomata, että ainakin toimintaympäristö muuttuu jatkuvasti, mikä vaatii yrityksiä uudistamaan toimintatapojaan, tuotteitaan ja palvelujaan. Esimerkiksi henkilökohtaisista tapaamisista suurin osa on muuttunut verkkotapaamisiksi, ja tiskin yli tapahtuvan kaupan rinnalle ovat tulleet verkkokaupat. Uusi sukupolvi suhtautuu sekä työhön että kuluttamiseen ja ostamiseen eri tavalla kuin edellinen sukupolvi. Nämä ja monet muut tekijät edellyttävät erilaista osaamista yrityksen johtamiseen. Maailma muuttuu ja yritysten on seurattava aikaansa.



Mikä on minun yritykseni arvo?

—> Miten minun yritykseni arvo määräytyy?

Yrittäjän ensimmäisiä yrityksensä myyntiä koskevia kysymyksiä on: mikä on minun yritykseni arvo? Voi olla, että yrittäjällä ei ole aavistustakaan hänen yrityksensä arvosta. Toisaalta yrittäjällä voi olla hyvinkin perusteltu näkemys yrityksensä arvosta. Tähän yksinkertaiselta kuulostavaan kysymykseen vastaamisen tekee vaikeaksi useampi tekijä. Ensinnäkin yrityksen arvo on ostajakohtainen. Yrityksen arvon katsotaan muodostuvan sen avulla saatavista tulevista tuotoista. Ostaja voi olla aloittava yrittäjä tai alan suurin yritys ja kaikkea siltä väliltä. Näin ollen erilaiset toimintatavat, osaaminen ja mahdolliset synergiaedut voivat tehdä hyvinkin suuren eron ostajalle kannattavaan kauppahintaan. Tulevaisuuden liiketoiminnan luotettava arviointi on tavattoman vaikeaa.

Lisäksi pienten yritysten yrityskaupoissa kaupan lopullinen kohde yleensä täsmentyy vasta yrityskauppaneuvottelujen edetessä. Kiinteistö tai jokin liiketoiminnan osa saattaa jäädä kaupan ulkopuolelle taikka tasetta kevennetään merkittävästi yhtiön omia osakkeita lunastamalla. Joka tapauksessa itse kunkin näkemys yrityksen arvosta on eri asia kuin kauppahinta, joka ymmärrettävästi täsmentyy neuvottelujen edetessä. Yrityskauppa yleensä toteutuu, kun ostajalla, myyjällä ja rahoittajilla on yhteinen näkemys kauppahinnasta.

Yrittäjän on jo yrityksen myynnin alkuvaiheessa mahdollista saada totuudenmukainen arvio hänen yrityksensä arvon perusteista. Tämä tarkoittaa yritysneuvojan, omistajanvaihdosasiantuntijan tai yritysvälittäjän näkemystä yrityksen arvon muodostumisesta ja siihen vaikuttavista tekijöistä: mitkä tekijät lisäävät ja mitkä vähentävät yrityksen arvoa? Tämä on yleensä osa asiakkaalle maksuttomasta neuvontapalvelusta. Arvonmäärityksen perusteet eivät sisällä varsinaista yrityksen arvonmääritystä. Mikäli myyjällä on oikeasti myyntihousut jalassa, voi hän pyytää yksityiseltä omistajanvaihdosasiantuntijalta tai yritysvälittäjältä yrityksensä maksullisen arvonmäärityksen. Näin menetellen yrittäjä saa parhaan näkemyksen myös yrityksensä tulevasta kauppahinnasta. Arvonmääritystä tarvitaan lähtökohtaisesti jokaisessa yrityskaupassa ja siksi sitä voidaan pitää kannattavana ja tarpeellisena investointina jo varhaisessa vaiheessa.



Naapurilla on yritys myynnissä

Hänen on varmaan pakko myydä se

—> Mahtaa yritys olla hyvässä myyntikunnossa

Pienten yritysten myymisen motiivina pakko on äärimmäisen harvinaista. Useimmiten ”pakon” ilmetessä kyseessä on yrityksen konkurssi tai sen uhka, eikä sellaisia yrityksiä ole juurikaan myynnissä.

Pääsääntöisesti myyntiin tulevat yritykset ovat enemmän tai vähemmän kannattavia. Niissä kaikissa on jotakin arvokasta. Merkittävin yksittäinen yrityksen myynnin syy on yrittäjän ikääntyminen. Iästä sinänsä ei tahdo millään saada aikaan pakkoa yrityksen myyntiin. Joskus yrittäjän terveydessä saattaa tapahtua äkillinen muutos, joka todellakin voi pakottaa luopumaan yrittämisen vastuista ja velvollisuuksista.

Meidän yrityskauppakulttuurimme vahvistuu ja uudistuu. Yhä useampi yrittäjä valmistautuu yrityksensä myyntiin ajoissa ja pitää sen koko ajan myyntikunnossa. Harvalukuisia poikkeuksia lukuun ottamatta yrityksen myynti lisää saldoa yrittäjän tilillä ja usein vielä merkittävästi.



Haluan yritykseni hiljaiseen myyntiin

—> Haluan yritykseni julkiseen myyntiin nimettömänä

Yritystenkin kauppaa tehdään vain siellä, missä on myyjiä ja ostajia. Tosin joskus yrityksen myyntiaikeet on perusteltua pitää poissa julkisuudesta, mutta silloin yritys voidaan tuoda yritysmarkkinoille nimettömänä. Mitä ajattelet esimerkiksi seuraavasta?

“Myydään kannattava ja asemansa markkinoilla vakiinnuttanut kukkakauppa Länsi-Suomessa.”

Lause kertoo meille toimialan ja keskeisiä tietoja liiketoiminnasta. Jos toimiala kiinnostaa, selviää tarkempi sijainti yleensä jo ensimmäisellä yhteydenotolla. Valtakunnallisilla yrityskauppojen verkkopalveluilla on tuhansia kävijöitä kuukausittain koko maan alueella. On useita esimerkkejä, jossa aivan lähipiirissä myynnissä oleva yritys löytyy valtakunnallisesta verkkopalvelusta. Mitä enemmän meillä on myyjiä ja ostajia, sitä paremmin markkinat toimivat.



Yritykseni pitäisi myydä

Mutta minulla ei ole myynnistä kokemusta enkä tiedä, mistä aloittaisin

—> Pitääpä katsoa yritystenomistajanvaihdospalvelut.fi -sivuston

hakupalvelusta, ketkä tällä paikkakunnalla voisivat neuvoa minua yritykseni myynnissä

Yrittäjän ei kannata myydä yritystään ilman ulkopuolista asiantuntemusta. Valitettavasti on esimerkkejä, joissa olisi todellakin kannattanut hyödyntää omistajanvaihdosneuvojan tai -asiantuntijan osaamista. Yksi varma valinta on keskustella muutaman yrityksensä jo myyneen yrittäjän kanssa asiasta. Vertaisista saa virtaa myös yrityksen myynnissä.

Hakupalvelu on tehnyt omistajanvaihdosten neuvontapalvelut saavutettaviksi ja läpinäkyviksi jokaisella paikkakunnalla. Lisäksi auktorisoitujen yritysvälittäjien yhteystiedot löytyvä nykyään yhdestä paikasta (syvl.fi/auktorisoidut-yritysvalittajat-ayv/). Auktorisoinnin tarkoituksena on varmistaa yritysvälittäjien osaaminen ja ammattitaito.



Yritykseni on ollut minulle kaikki kaikessa jo vuosikymmeniä

En tiedä, mitä tekisin ilman sitä

—> Mutta mitähän tekisin seuraavaksi?

Menestyvän yrityksen taustalta löytyy usein intohimoiset yrittäjät. On paljon tapauksia, joissa vuosien yrittämisen jälkeen yrittäjä on antanut kaikkensa yritykselle ja yritys yrittäjälle. Yrittäjän paneutuminen ja sitoutuminen on saattanut olla hyvinkin kokonaisvaltaista. Mutta sitten voi olla jo uusien haasteiden aika. Isolla pensselillä maalaten yrittäjät voidaan jakaa kahteen ryhmään. Toiset eivät todellakaan tiedä, mitä muuta tekisivät kuin jatkaisivat nykyisessä yrityksessä. Toisilla taas voi olla hyvinkin selkeät suunnitelmat, mitä he haluavat tehdä nykyisen yrittäjänuran jälkeen. Arvatenkin jälkimmäiset ovat haluttuja keskustelukumppaneita yritysmarkkinoilla.

Jokaisella yrittäjällä olisi hyvä olla omistajanvaihdossuunnitelma jo yritystä perustaessaan. Ostamalla yrittäjäksi tulevilla on yrityksestä luopuminen usein luonteva osa pelikirjan suunnitelmaa. Yrityksen myyminen on yleensä paljon miellyttävämpää ja antoisampaa kuin yrityksen lopettaminen ja asiakkaiden vähittäinen hyvästely. Eikä siinä vielä kaikki – yleensä yrityksensä myyneet mielellään seuraavat yrityksensä menestymistä uudessa omistuksessa.



Juha Tall
Seinäjoen ammattikorkeakoulu**Aila Hemminki**
Seinäjoen ammattikorkeakoulu**Miska Kaihlamäki**
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Kirjoittajat ovat omistajanvaihdosasiantuntijoita Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Artikkeli on osa EU:n osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin -hanketta. Hankkeen toteuttamisesta vastaa Seinäjoen ammattikorkeakoulu yhteistyössä Alavuden Kehityksen, Into Seinäjoen, Järvi-Pohjanmaan Yrityspalvelun ja Ähtärin kaupungin kanssa.


YRITYS-
KAUPPA