Kaasu pohjassa hallittua sivuluisua

31.1.2022

Tuomas Tukeva on toiminut yrittäjänä yhdeksän vuotta. Ennen sitä hän oli ymmärtänyt, että yrittäjäksi ryhtyminen olisi hänen juttunsa, mutta hänellä ei ollut sopivaa ideaa tai keksintöä kaupallistettavaksi. Tilanne muuttui, kun ystävä kertoi ostaneensa yrityksen. ”Silloin syttyi taskulamppu ja hoksasin, että yrityksen voi ostaakin”, Tukeva kertoo.

Millainen yritys olisi hyvä?

Miettiessään vaihtoehtoja yrityksen perustamisen ja ostamisen välillä, diplomi-insinööriksi opiskellut Tukeva analysoi kummankin vaihtoehdon hyviä ja huonoja puolia. Yrityksen perustaminen voi tapahtua ostoa pienemmällä rahalla, mutta sen vauhtiin saaminen vaatii paljon investointeja. Toisaalta yritystä ostaessa joutuu maksamaan heti suuremman summan, mutta sen jälkeen käsissä on toimiva yritys, jossa on jo asiakkaat ja tässä tapauksessa myös henkilökuntaa. Analysoinnin tuloksena ostaminen tuntui paremmalle vaihtoehdolle.

Kiinnostavan palkkatyönsä ohessa, hän etsi useiden vuosien ajan itselleen sopivaa yritystä ostettavaksi. Alun aiheeseen tutustumisen jälkeen hänelle muodostuivat tietyt kriteerit, joiden perusteella kiinnostavat yritykset valikoituivat. Sopivan yrityksen kriteereinä olivat mm., että yritystoiminnan pitää olla sellaista, jonka itse ymmärtää, sen pitää olla kansainvälistettävissä, yrityksessä tulee olla jo muutama työntekijä ja hän voi osaamisellaan tuoda yritykseen jotakin lisää. Etsintä vaatii aikaa, viitseliäisyyttä ja malttia. ”Viisi vuotta ja 14 yritystä myöhemmin löytyi se 15., joka osoittautui sopivaksi. Ja senkin hinta vaikutti aluksi tavoittamattomalle”, Tukeva kertoo.

Hyvä pohjatyö auttaa paremmin alkuun

Yrityskaupan ehtojen neuvottelu, kauppakohteeseen tutustuminen tarkasti ja rahoituksen löytyminen veivät kaikki oman aikansa. Neuvottelut kuitenkin etenivät ja valmista tuli. Pitkän pohjatyön jälkeen uran vaihto palkansaajasta yrittäjäksi tapahtui lopulta viikossa.

Vaikka yrittäjyys oli kiinnostanut Tukevaa aina, hän kertoo vasta yrittäjän uran aikana oppineensa ymmärtämään mikä siinä on niin kiehtovaa. ”Se on tavoitteisiin pääseminen. Kun on asettanut tavoitteet yhdessä henkilökunnan kanssa ja niihin pääsee, saa onnistumisen tunteen. Sekunnin olen tyytyväinen ja sitten jo huomaan mitä olisi voinut tehdä paremmin. Ja taas asetan vähän korkeammalle uuden tavoitteen, jonka haluan saavuttaa.”

Yrityksen jatkuva kehittäminen on intohimo. Se sisältää myös hallittujen riskien ottamista ja määrätietoista pyrkimistä kohti tavoitetta. ”Me ajetaan koko ajan kaasu pohjassa sellaista hallittua sivuluisua, onnistumisen tunteet ovat se, mitä yrittäjyydestä haen,” Tuomas Tukeva kertoo ja haluaa esimerkillään rohkaista muitakin yrityksen ostamiseen.

Yritysostolla yrittäjäksi

Omistajanvaihdosasiantuntijat Juha Tall ja Aila Hemminki tunnistavat edellä hyvin typistetysti kerrotussa yrityksen ostotarinassa monia tyypillisiä asioita.

”Tietoisuus yrittäjäksi ostamalla ryhtymisestä on toki kasvanut, mutta edelleenkin sitä vaihtoehtoa pitää tuoda esiin”, kertoo Hemminki. Yrityksiä on jo nyt ja tulee lähivuosina myyntiin runsaasti, sillä myös useat yrittäjät eläköityvät. Yrityksen ostaja saa toimivan yrityksen ja valmiin asiakaskunnan, ehkä myös työntekijöitä. Perustamiseen verrattuna on mahdollista saada lentävä lähtö. Jokainen yrityksen ostaja tuo jotakin uutta ja jotakin lisää olemassa olevaan. Niitä vahvuuksia tulee hyödyntää ja toisaalta varautua myös siihen, että asiakaskunnassa ja työntekijöissä voi tapahtua muutosta.

Juha Tall on tutkinut yrityskauppoja pitkään. ”Tukevan esimerkissä huomioitavaa on oivallus yrityksen ostamisesta ja sen jälkeen laaditut ostokriteerit. Ostokriteerien laatiminen edesauttaa oikean yrityksen löytymistä.” Sopivin yritys on se, joka täyttää ostajan tarpeet. Lisäksi myyjän ja ostajan välinen yhteisymmärrys yrityksen tulevasta suunnasta ja kehityksestä edesauttaa kauppaa kaikkien osapuolten kannalta. Pienten yritysten kauppoja tehtäessä on myös hyvä, että tutkitaan useampia eri vaihtoehtoja. ”Sopivan yrityksen hakemiseen kannattaa panostaa, jotta vakka löytää kantensa,” Tall toteaa.

Tuomas Tukeva vieraili Uusia toimintamalleja jatkuvuuden kasvun ja kiihdyttämiseksi -hankkeen Ostajakoulussa. Hanke saa EAKR-rahoitusta.

Lue lisää Ostajakoulusta. Koko hankkeen tiedot löytyvät täältä.

Salla Kettunen, asiantuntija, Seinäjoen ammattikorkeakoulu
Tuomas Tukeva, Koneita.com, yrittäjä



Yhä kasvava osa yrityksen kaupasta tehdään digitaalisesti.



Tavoitteisiin pääseminen ja uusien tavoitteiden asettaminen innostavat Tuomas Tukevaa yrittäjyydessä.