Omistajanvaihdos tienä yrittäjyyteen

12.8.2020

Seinäjoen ammattikorkeakoulussa on tehty pitkään työtä omistajanvaihdosten parissa. Käytännössä omistajanvaihdos tarkoittaa yritysostoja, -myyntejä ja sukupolvenvaihdoksia. Omistajanvaihdosbarometrin (2018) ja muiden raporttien (esim. Tall, 2017) myötä yrittäjiä kannustetaan kehittämään yritystään luopumishetkeen saakka. Tällä pyritään siihen, että yritys olisi mielenkiintoinen ostokohde potentiaalisille jatkajille. Samoin yrittäjyydestä kiinnostuneita henkilöitä kehotetaan pohtimaan yritysostoa kanavana yrittäjyyteen. Myönteisiksi asioiksi on todettu muun muassa valmis asiakaskunta ja kassavirta, jolloin yrityksen tuloksentekoa ei tarvitse aloittaa nollasta.

Omistajanvaihdoksilla naisten yritykset kasvuun -hankkeessa on tutustuttu useaan omistajanvaihdostapaukseen. Myyntipuolella syiksi nousivat muun muassa eläköityminen, terveys, ja halu keskittyä jäljelle jäävään osa-alueeseen liiketoiminnassa. Näihin syihin liittyivät yrittäjillä myös syvemmät pohdinnat omista voimavaroista ja elämän osa-alueiden tasapainosta. Ostajapuolella yritysostoon motivoivat usein samankaltaiset syyt kuin yrityksen perustamiseenkin lähtevillä yrittäjillä: halu panostaa omaan intohimoon ja osaamiseen sekä vastuunotto omasta työelämästä (vrt. esim. Pihkala ym. 2019). Osa ostajista toimi jo yrittäjinä, jolloin motiivina toimivat enemmän liiketoiminnalliset syyt kuten tuote- ja palvelutarjonnan laajentaminen ja jakelukanavien monipuolistaminen.

Usein yrittäjiksi ryhtyvillä on lähipiirissä henkilöitä, joiden kautta yrittäjyys on tullut tutuksi. Näin oli tämänkin hankkeen yritysosto- ja myyntitapauksissa. Havaittavissa oli myös tapauksia, jossa oma ammatillinen ja tiedollinen osaaminen tuki yrittäjäksi ryhtymistä, tällaisia olivat esimerkiksi kirjanpito- ja tilitoimistoalan ammattilaiset. Kyseisten yritysostajien oma tietopääoma antoi jo eväitä edessä oleviin yrityskauppaneuvotteluihin ja sen keskeisiin sisältöihin kuten yrityksen arvonmääritykseen, sopimukseen ja rahoituksen hankkimiseen.

Apua asiantuntijoilta

Joskus yrittäjyydestä haaveilevaa henkilöä voivat mietityttää edellä mainitut tekniset ja sisällölliset asiat. Kuitenkin, omistajanvaihdoksia tukevia asiantuntijatahoja on Suomessa useampia; yrittäjäjärjestöt, tilitoimistot, pankit ja esimerkiksi Uusyrityskeskus auttavat osapuolia neuvotteluprosessissa eteenpäin. Joskus omistajanvaihdosprosessi voi myös käynnistyä asiantuntija-avun turvin. Hankkeen yhdessä tapausyrityksessä ostokohdetta päädyttiin lähestymään konsultin välityksellä. Vapailta markkinoilta potentiaalisia ostokohteita voi puolestaan silmäillä valtakunnallisesta Yrityspörssi.fi -palvelusta.

Yritysmyyntiä ei välttämättä heti tunnisteta strategiseksi keinoksi kehittää omaa liiketoimintaa. Kuitenkin esimerkiksi kyseisessä hankkeessa oli tapaus, jossa myyjä löysi omaa osaamistaan täydentävän kumppanin kasvattamaan liiketoimintaa myymällä siitä 50 %:n osuuden ostajalle. Tämän jälkeen myyjä-osapuoli pystyi paremmin keskittymään yrityksen ytimeen, luovuutta vaativaan osa-alueeseen, kun taas kumppani toi lisäarvoa verkkokaupan ja palvelutarjonnan kehittämiseen. Yleensäkin suositellaan, että myyjä ja ostaja

työskentelevät sovitun ajan samanaikaisesti siirtyvän liiketoiminnan parissa. Tämä tiedonsiirtoa tukeva perehdytysjakso on hyvä määritellä ja kirjata yhteisymmärryksessä jo kauppasopimukseen.

Lisätietoa hankkeesta ja yritysesimerkeistä:

Jutta Mäkipelkola
projektipäällikkö
Omistajanvaihdoksilla naisten yritykset kasvuun -hanke
SeAMK Liiketoiminta ja kultuuri

Lähteet:

Omistajanvaihdoksilla naisten yritykset kasvuun -hanke:
https://app-staging.seamk.hion.dev/yrityksille/tki-projektit/omistajanvaihdoksilla-naisten-yritykset-kasvuun/

Pihkala, T., Ikäheimonen, T., & Rautiainen, M. 2019. *Jatkajaprofiilit suomalaisissa omistajanvaihdoksissa.* Helsinki: OV-foorumi.

Tall, J. 2017. *Yrityksen omistajanvaihdos tavoitteeksi.* Yrittävä lakeus (3), 43.

Varamäki, E., Joensuu-Salo, S., Viljamaa, A., Tall, J. & Katajavirta, M. 2018. *Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2018*. Helsinki: Ov-foorumi.