Pienten yritysten omistajanvaihdokset onnistuvat

13.12.2021

Seinäjoen ammattikorkeakoulun toteuttaman valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin 2021 tulosten mukaan yrittäjät pitävät omistajanvaihdoksia onnistuneina. Vastaajien yrityksistä mikroyrityksiä oli yli 80 %. Tulokset kuvastavat lähinnä pienten yritysten omistajanvaihdoksia. Yrityksen ostaneista tai myyneistä yrittäjistä noin 80 % piti toteuttamaansa omistajanvaihdosta onnistuneena tai erittäin onnistuneena. Lisäksi ostajista noin 80 % koki kauppahinnan edulliseksi tai sopivaksi. Tulokset ovat linjassa aikaisempien vastaavien tutkimusten tulosten kanssa. Tosin tässä yhteydessä on syytä huomata, että arvioinnin kohteena ovat toteutuneet omistajanvaihdokset. Taustatekijöillä kuten esimerkiksi yrityksen koko ja toimiala sekä yrittäjän sukupuoli, ikä ja koulutus ei ollut merkittävää vaikutusta siihen, kuinka onnistuneina yrittäjät pitivät toteuttamiaan omistajanvaihdoksia. Barometrin tulosten yhteenvetona voidaan todeta, että¨ myyjät ja ostajat ovat pa¨a¨sa¨a¨ntöisesti tyytyväisiä¨ toteuttamiinsa omistajanvaihdoksiin.

Eväitä onnistumiseen myyjälle

Ensinnäkin, tee itsellesi suunnitelma omistajanvaihdoksen jälkeiseen aikaa. Toiseksi, tee päätös myydä yritys tai toteuttaa sukupolvenvaihdos, ja pidä tämä päätös äläkä vatvo sitä. Vatulointi on myrkkyä tässäkin tapauksessa! Kolmanneksi, keskity rakentamaan liiketoiminnallesi houkutteleva tulevaisuuden näkymä. Se vetää ostajia puoleensa. Ammattimaisella otteella ja hyvällä tuurilla pääset tilanteeseen, jossa voit valita itsellesi mieluisan ostajan.

Eväitä onnistumiseen ostajalle

Ostajan kannattaa tavoitella sellaisen liiketoiminnan ostamista, jonka tulevaisuuden näkymä houkuttelee ja innostaa. Ostokohteesta kannattaa innostua lisää, jos ostajalle tulee yrityskauppaneuvottelujen aikana vahvistuva tunne siitä, että hänellä on annettavaa liiketoiminnan kehittämiseen. Ostajan on hyvä olla neuvottelujen suhteen aloitteellinen. Mutta jos neuvottelujen aikana luottamus myyjään ei kasva, unohda koko juttu ja ei muuta kuin seuraavaa matoa koukkuun. Yrityksen ostaminen on varmin ja nopein tapa kasvattaa liiketoimintaa.

Omistajanvaihdosbarometrin tulosten perusteella potentiaalisia yrityksen ostajia ja myyjiä voi kannustaa ottamaan härkää sarvista ja ensimmäinen askel kohti yrityksensä myyntiä tai yritysostoa. Matkalla voi olla mutkia, töyssyjä ja suvantopaikkoja. Mutta ne tapaukset, joissa nimet saadaan paperiin, useimmiten onnistuvat.

Kauppatieteiden tohtorit Juha Tall, Elina Varamäki, Anmari Viljamaa ja Sanna Joensuu-Salo
Seinäjoen ammattikorkeakoulu