

Pompshop – aito ja uniikki rentojen asusteiden kauppa vaihtoi omistajaa

27.10.2023

Anu Ylinen ja Kaisa Isoluoma perustivat katumuodin erikoisliike Pompshopin Seinäjoen keskustaan loppuvuonna 2010. Nimestä lähtien he tekivät itse ja oman näköistä työtä. Anu ja Kaisa olivat työkavereita paikallisesta urheiluliikkeestä. He tunsivat toistensa työtavat ja asiakaspalveluasenteen ja jakoivat yhteisen intohimon rentojen merkkivaatteiden ja -kenkien maailmaan. Pompshop saavutti reilu kymmenessä vuodessa erinomaisen maineen laajalla alueella siten, että Seinäjoen keskustaan tultiin kaukaakin ostoksille Pompshopin vetämänä. Perustajakauppiaat olivat tehneet hienoa työtä ja heidät myös palkittiin Seinäjoen Yrittäjien Vuoden Yritys-palkinnolla vuonna 2019.

Loppusuoralla tehtiin viestikapulan vaihto ja Pompshopin vauhti jatkuu

Yli 12 vuoden työrupeaman jälkeen keväällä 2023 Anu ja Kaisa päättivät tavoitteeksi, että heidän kauppiasuransa päättyisi seuraavaan kesään mennessä. Lopullista päätöstä oli edeltänyt noin vuoden mietintävaihe. Vaatteiden vähittäismyynnissä sisäänostot tehdään puolen vuoden ja jopa vuoden tilausajoilla, ja suunnitelmat on siksikin tehtävä sesongeittain ajoissa.

– Olimme kuitenkin epävarmoja siitä, haluammeko vielä itse jatkaa ja ennen kaikkea siitä, että löytyisikö yrityksellemme sopiva ostaja tähän maailman aikaan. Emme halunneet tuoda julki lopettamispäätöstämme/myyntihalukkuuttamme vielä vuotta aiemmin, koska arvelimme sen vaikuttavan edessä olevaan tärkeään viimeiseen kokonaiseen myyntisesonkiin, Anu ja Kaisa kertovat.

Viimeiseksi suunnitellun sesongin alkaessa he julkistivat lopettamispäätöksensä Facebookissa ja Instagramissa tyylikkäästi, kuten heidän tapansa viestiä ja markkinoida on aina ollutkin. Lopettamispäätös sai aikaan asiakkaiden pahoittelujen mutta toisaalta yrittäjille tsemppiviestien vyöryn. Se vahvisti Anun ja Kaisan mielessä kyteneen ajatuksen, että ehkä Pompshopin tarinan pitäisikin jatkua. Muutaman viikon päästä lopettamisilmoituksesta he julkaisivat liiketoiminnan myynti-ilmoituksen esiin omalla some-kanavallaan, sillä he tietävät ettei suosituimpia merkkivaatteitakaan pysty piilotellen myymään:

– Julkaisimme myynti-ilmoituksen siinä vaiheessa, kun olimme päättäneet, että kauppiasura meidän osalta päättyy varmasti. Emme enää siinä kohtaa miettineet muuta tapaa myydä, koska aikaa oli hyvin minimaalisesti. Koimme, että nyt täytyi tavoittaa ostaja nopeasti, mikäli kauppoihin ehdittäisiin. Some oli nopea ja meidän tapauksessa mahdollisesti paras kanava tavoittaa ostajaehdokkaita.

Ostajaehdokkaita ilmoittautui heti ilmoituksen jälkeen ja jo seuraavana päivänä sovittiin tapaamisia. Puolentoista kuukauden kuluttua kaikki olennaisimmat kaupan ehdot kirjattiin esikauppakirjaan ja kauppakirjat allekirjoitettiin 30.4. eli yrittäjien suunnitelma toteutui täsmälleen.

Tukena yrityskauppoja osaava tilitoimisto – asiantuntijat ja oma perehtyminen ovat tarpeen

Kysymykseen, tekisivätkö he toisenlaisia ratkaisuja, jos nyt palaisivat ajassa taaksepäin, he toteavat, että olisivat kyselleet enemmän neuvoja asiantuntijoilta myymiseen ja olisivat laittaneet liiketoiminnan hiljaiseen myyntiin jo aiemmin.

On vaikea arvioida, olisiko taloudellisen lopputuloksen tai prosessin uuvuttavuuden suhteen ollut eroa toteutuneen tavan tai toteutumatta jääneen hiljaisen myynnin välillä. Joka tapauksessa nämä ahkerat ja tekevät nuoret naiset ovat tyytyväisiä lopputulokseen eivätkä tekisi mitään toisin sen aikataulun puitteissa, mikä heillä oli. Kaikki sujui hienosti. Kauppa sisälsi nimen, liiketoiminnan, osan myyntivarastoa ja kalusteita, juuri niin kuin tavoite olikin. Tärkeä rooli asioiden sujumisessa oli heidän kirjanpitäjillään, jotka neuvoivat koko prosessin ajan ja tekivät myös tarvittavat asiakirjat. Heidän käyttämänsä tilitoimiston yrittäjäparilla on paljon kokemusta yrityskaupoista, arvonmäärityksestä ja kauppakirjojen tekemisestä. He myös tunsivat Pompshopin toiminnan ja yrittäjien tavoitteet mahdollisimman hyvin ja luottamus kaikkien välillä on täydellinen.

Anu ja Kaisa kävivät muutamissa omistajanvaihdosta käsittelevissä tapahtumissa, mutta kertovat, että niiden antama tieto tuli heidän kannaltaan liian myöhään, koska prosessi oli kovaa vauhtia käynnissä ja aikataulu oli todella tiukka.

Heidän lausuntonsa tukee yritysten omistajanvaihdoksiin keskittyvien asiantuntijoiden toivomusta, että omistajanvaihdoksen valmisteluihin perehdyttäisiin jo silloin, kun myynti ei ole vielä ollenkaan ajankohtainen. Omistajanvaihdoksia koskevan herättelyviestinnän ponnisteluilla on siis edelleen ja jatkuvasti perustelunsa.

Uniikki ja riippumaton nimi sinetöi myyntikunnon

Kirjoittaja ei malta olla ottamatta esiin tässä omaa lempiaihettaan: yrityksen nimi. Kun yritykselle on luotu ihan oma uniikki nimi, joka ei rajaa paikkakuntaa, toimipistettä, toimialaa tai omistajaa, sen myyminen on mahdollistettu jo perustamisestaan lähtien. Jos nimi olisi ollut Kaisan ja Anun vaate ja kenkä Citypihalla, se olisi tuonut ongelman, jos toisenkin matkan varrella. Lisäksi Pompshop taipuu puhuttuna ja paperilla joka suuntaan. Tästä on hyvä ottaa oppia!

Viestikapula täydessä vauhdissa – Pompshopin uusien yrittäjien ajatuksia

Haastattelimme myös Pompshopin uusia yrittäjiä Reija Vilppolaa ja Marko Alahuhtaa. Markolla on takanaan monipuolisen uran lisäksi myös yrittäjäkokemusta. Reija on opiskellut media-alaa ja tehnyt sen alan töitä myös kevytyrittäjän roolissa. Heidän kokemuksensa ja osaamisensa näkyy hyvin Pompshopin toiminnassa, kun se on esillä tuttuna vanhana mutta mukavasti uudistuneena Seinäjoen keskustan katukuvassa ja somessa.

– Kaupanteossa käytettiin Uusyrityskeskuksen neuvontaa sekä sen kautta ohjattua asianajajan konsultaatiota, josta saimme hyviä neuvoja kauppoihin, Reija ja Marko kertovat.

Ostamisen prosessi sujui hyvin, eivätkä ostajat kokeneet mitään vaikeuksia eikä vastaan tullut yllätyksiä kauppaneuvottelujen eri vaiheissa.

Parin suunnitelmissa oli ollut myös uuden yrityksen perustaminen mutta vakituisen asiakaskunnan ja valmiin tunnettuuden olemassaolo antoivat varmuuden yrittäjyyteen astumiselle. Puolen vuoden kauppiaskokemuksen jälkeen he sanovat, etteivät ole katuneet riskin ottamista hetkeäkään.

Aila Hemminki
asiantuntija, TKI
SeAMK

Kirjoittaja toimii asiantuntijana Maaseutuyritysten omistajanvaihdosekosysteemin kehittäminen – Valtakunnallinen matalan kynnyksen palveluverkosto myyjille ja ostajille -hankkeessa (MOP). Hanke on Euroopan unionin osarahoittama.

Lisää aiheesta sivulla MOP-hanke – OV-Foorumi