Yrityksen ostajalle ammattitaitoista apua Etelä-Pohjanmaalla

21.3.2019

Etelä-Pohjanmaalla yrityksen ostajan ei tarvitse olla yksin. Ammattitaitoista ja kokenutta apua on tarjolla. Maakunnassa omistajanvaihdosten edistämisellä on jo pitkät perinteet eri toimijoilla vankka kokemus yrityskauppojen toteuttamisesta ja yhteistyöstä toisten toimijoiden kanssa. Menestyvät ja kehittyvät yritykset ovat aina paikallisen elinvoiman luomisen keskeinen tekijä. Yritysoston taustalla on usein into kehittää ja kasvattaa oston kohteena olevaa liiketoimintaa.

Hyvä tapa tutustua yrityksen ostoprosessiin ja sen keskeisiin tekijöihin on perehtyä alan tutkimukseen. Yksistään SeAMKissa niitä on viime vuosina tehty kymmeniä. Tutkimus avaa ikkunan toisten kokemuksiin ja niistä voi sitten itse kukin ammentaa käyttökelpoisia näkemyksiä omaan tilanteeseen. Toisten onnistumisista ja virheistä on edullisempaa oppia kuin omista virheistä.

Ostoprosessin käynnistymiselle on olennaista, että on olemassa potentiaalinen ostokohde, johon tutustua ja jonka omistajan kanssa voi sitten aloittaa varsinaiset neuvottelut. Ensimmäiseksi askeleeksi ostokohteen löytämiseksi Etelä-Pohjanmaalla voi suositella maakunnallista omistajanvaihdospalvelua, jolle Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät on tarjonnut kotipesän pitkäjänteisesti ja hyvässä yhteistyössä maakunnan elinkeinotoimijoiden kanssa. Maakunnallinen omistajanvaihdosasiantuntija auttaa ostoprosessin ensimmäisissä askeleissa eteenpäin ja ohjaa kohti potentiaalisia ostokohteita ja tahoja, joilla sellaisia mahdollisesti on. Etelä-Pohjanmaalla elinkeinotoimen asiantuntijoilla on hyvä tuntemus alueensa yrittäjistä ja asiantuntijoista.

Ostokohde löytyy läheltä

Pienten yritysten omistajanvaihdoksissa potentiaalinen ostokohde löytyy usein samalta tai viereiseltä paikkakunnalta. Käytännössä yksi tapa ostokohteen löytämiseksi yleensä yllättää aina ilmetessään. Lähes joka viidennellä yrityksen ostaneella on kokemus tilanteesta, että yllättäen joku on vain tullut tarjoamaan yritystä ostettavaksi. Yllätystä ei tarvitse jäädä odottelemaan. Mielenkiintoisen ostokohteen omistavalta yrittäjältä voi itse kysäistä, kuinka innostunut hän olisi ajatuksesta myydä yrityksensä?

Pankissa ja Finnverassa voi käydä tutustumassa tarjolla oleviin palveluihin jo ennen lopullisen kohteen löytymistä ja viimeistään siinä vaiheessa, kun kaupanehtoja aletaan suunnitella. Suurimmassa osassa omistajanvaihdoksista tarvitaan ulkopuolista rahoitusta. Rahoituksen saaminen edellyttää, että ostaja, kaupan kohteena oleva liiketoiminta ja sen tulevaisuuden näkymät ovat rahoittajan mielestä oikeassa suhteessa kaupan ehtoihin.

Yritysostot toteutetaan useimmiten yhteistyössä asiantuntijoiden kanssa. Yrityksen ostoa suunnittelen kannattaa perehtyä tarjolla oleviin vaihtoehtoihin. Tarvittava osaaminen vaihtelee tapauskohtaisesti. Käytännön kokemuksen mukaan ostoprosessin eteneminen vauhdittuu omistajanvaihdosasiantuntijan

palkkaamisen myötä. Lopuksi vielä yksi ajatus haastamaan yrittäjän roolista kiinnostuneiden ajattelua. Ostettu yritys menestyy varmemmin ja kehittyy nopeammin kuin perustettu yritys.

Juha Tall Elina Varamäki
Seinäjoen ammattikorkeakoulu