Yrityksen pieni koko on hyvä ostokriteeri aloittavalle yrittäjälle

28.3.2022

Ostajakoulun kolmannessa osassa oli aiheena yrityksen ostokriteerit. Asiantuntijavieraana illassa oli Hannu Malmivaara, Pirjon Pakarin toimitusjohtaja.

Ostokriteerit voivat koskea esimerkiksi yrityksen kokoa, sijaintia, toimialaa, työllistävyyttä tai hintaa. Opiskelijoiden tehtävänä etukäteen oli selata myytävien yritysten ilmoituksia verkkoalustoilla. Opiskelijat olivat huomanneet, että tarjontaa oli paljon, mutta niissä oli yllättävän vähän tietoja myyntikohteista. Juha Tallin mukaan syynä saattaa olla joko se, että halutaan säilyttää anonymiteetti, ettei yritystä tunnistettaisi ilmoituksesta tai se, ettei parempaa ilmoitusta ole osattu tehdä. Ostajalle tämä voi olla haastavaa, hän ajattelee helposti, että ”onpas vähän tietoja, eipä tuostakaan oikein mitään saa selville” ja hylkää kohteen. “Ammattimainen tapa toimia olisi, että pudotetaan omaa kynnystä ottaa yhteyttä. Jos ilmoituksessa on vähänkään mitään mielenkiintoista, kysytään sitten lisätietoja”, Tall kannustaa.

Ostokriteerit kannattaa miettiä ja päättää – muuten on vaikea löytää ostettavaa kohdetta ja edetä kauppaan.

Ostokriteereinä rinnalla kulkeminen haltuunotossa, liikevaihdon kasvun mahdollisuudet ja sijainti

Hannu Malmivaara on ostanut useita yrityksiä. Ensimmäisen yrityksensä, perhetuttujen viiriäisfarmin, hän osti 16-vuotiaana. Kauppaa tehtäessä hän ei tiennyt viiriäisistä tai niiden munien kaupasta mitään, mutta toiminnasta luopunut yrittäjä opasti hänet matkaan kädestä pitäen. Yksi ostokriteeri voikin olla, että luopuja opettaa työhön yrityksen haltuunottovaiheen yli. Tässä tapauksessa nuoruus, hyvä tahto ja ylivertainen itseluottamus innostivat Malmivaaran matkaan. Hän sai kerättyä rahaa ja kokemusta viiriäisfarmin kanssa, vaikka tekikin paljon virheitä. Tämän vuoksi hän painottaakin, että ensimmäisen yrityksen kannattaa olla pieni. Virheiden seurauksetkin pysyvät pienen yrityksen kanssa pieninä.

Hannu Malmivaara on ostanut 40 vuoden yrittäjyytensä aikana monia muitakin yrityksiä ja osa niistä on ollut suuria. Hänen tavoitteenaan on ollut liikevaihdon kasvattaminen ja alueellisen markkinan laajentaminen. Malmivaara on onnistunut tässä tavoitteessaan ja nyt hänen yrityksellään on mahdollisuus palvella kauppiaita parhaalla mahdollisella tavalla. Pirjon Pakarin oma kuljetusyhtiö kuljettaa tuoreet leivät kauppoihin, asettelee ne esille ja ottaa takaisin myymättä jääneet tuotteet. Näin kauppiaalle ei synny hävikkiä, Pirjon Pakari saa kaikki tuotteensa esille ja asiakkaille tarjotaan monipuolista uusiutuvaa valikoimaa.

Ostamalla saat heti valmiin ja toiminta jatkuu keskeytyksettä

Hannu Malmivaara on rakentanut yrityskonserniaan säännöllisesti sekä yritysostoilla että uusien kohteiden perustamisella. Yrityskaupoissa on Malmivaaran uralla tapahtunut niin onnistumisia, monenlaisia yllätyksiä, kuin myös epäonnistumisia. Hän kannustaa yrityskauppoihin ja toteaa ykskantaan, että ostamalla yrityksen kaikki on valmista vain yhdellä tilisiirrolla. Silloin kahvihuoneessa on haarukat ja työntekijöillä essut ja käsineet, toimistolla tietokone ja tulostin. Malmivaaralla on kokemusta myös kokonaan uusien toimipisteiden perustamisesta. Kun mitään ei ole valmiina, ei perustustyö pääty siihen, että halli sekä tuotantokoneet on ostettu ja asennettu paikoilleen. Alusta asti rakentaen yksityiskohtia on loputtomasti.

Myös tutkimustieto tukee Malmivaaran havaintoja. Seinäjoen ammattikorkeakoulu on valtakunnallisessa omistajanvaihdosbarometrissa jo kolmesti kysynyt myös yrityksen ostaneiden näkemystä toteutuneiden kauppojen onnistumisesta. Tulokset ovat selvät: ylivoimaisesti suurin osa pienten yritysten yritysostoista onnistuu. Viimeisimmässä barometrissa 78 % yrityksen ostaneista yrittäjistä piti kauppaansa onnistuneena tai erittäin onnistuneena.

Artikkeli on osa EAKR-rahoitteista hanketta *Uusia toimintamalleja jatkuvuuden ja kasvun kiihdyttämiseksi*. Hanke järjestää keväällä 2022 ostajakoulun yrityksen ostamisesta kiinnostuneille. Ostajakoulu on tarkoitettu sekä yrityksen kehittämisestä kiinnostuneille yrittäjille että ostamalla yrittäjäksi ryhtymistä suunnitteleville.

Lue lisää Ostajakoulusta. Koko hankkeen tiedot löytyvät täältä.

Aila Hemminki, asiantuntija, TKI, SeAMK
Juha Tall, asiantuntija, TKI, SeAMK
Anmari Viljamaa, yliopettaja, SeAMK
Hannu Malmivaara, toimitusjohtaja, Pirjon Pakari Oy