Yrityskauppatilanne syksyllä 2020

2.10.2020

Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien omistajanvaihdosasiantuntija Aila Hemminki avasi puhelinhaastattelussa koronan aikaista yrityskauppatilannetta maakunnassa. Vaikka liiketoimintaympäristö on muuttunut haastavaksi, pyritään yrittäjiä palvelemaan kattavasti yrityksen ostoon tai myyntiin tähtäävissä valmisteluissa. Näistä esimerkkeinä ovat elokuussa 2020 järjestetty Ota haltuun omistajanvaihdos -tapahtuma Seinäjoella, ympäri maakuntaa pidettävät Tähtäimessä omistajanvaihdos -tilaisuudet ja marraskuussa järjestettävä Etelä-Pohjanmaan Yritysmarkkinat -tapahtuma , jossa yritysten myyjät ja -ostoa harkitsevat voivat tavata toisiaan.

Aila Hemminki on yritysmyyjiä ja -ostajia tavatessaan huomannut, että yrityksen omistajanvaihdos on sekä yrittäjän että yrityksen kannalta ehkä elämän suurin muutos. Se vaatii paljon keskusteluja, miettimistä, päätöksiä ja varsinkin aikaa. Korona pääsi vaikuttamaan näihinkin markkinoihin, sillä ostajien ja myyjien väliset tapaamiset ovat omistajanvaihdosprosesseissa varsin välttämättömiä. Sukupolvenvaihdoksiin tapaamiskiellot eivät ole juurikaan vaikuttaneet ja niitä on voitu työstää tänäkin vuonna normaalisti. Korona on ehkä saanut aikaan sen, että moni on miettinyt elämäänsä uudelleen ja ryhtynyt etsimään omaa yritystä vaihtoehtona palkkatyölle, sillä ostajaehdokkaita on ilmoittautunut normaalia enemmän Etelä-Pohjanmaan Yrittäjille.

Yrittäjäksi aikovia henkilöitä Aila Hemminki rohkaisee pohtimaan yritysostoa toiminnan käynnistämisen keinona. Etuina oman yrityksen perustamiseen nähden on muun muassa valmis asiakaskunta ja se, että olemassa olevalla yrityksellä on jo jalansija markkinoilla. Tämä mahdollistaa suoran pääsyn tulovirtaan, jonka avulla yrittäjä voi maksaa yritystoiminnan kuluja heti alusta alkaen tulorahoituksella.

Jo yrittäjinä toimivia henkilöitä hän puolestaan kehottaa pohtimaan mahdollisuutta liiketoiminnan kasvattamiseen yritysoston kautta. Samalla kun yritystoiminnan laajeneminen tapahtuu yrityskaupan kautta, saa yritys itselleen asiakaskuntaa ja henkilöstöä hoitamaan uutta liiketoimintaa. Samalla markkinoilta voi myös poistua merkittävä kilpakumppani, jonka kanssa yritys on aiemmin kilpaillut samoista asiakkuuksista. Seinäjoen ammattikorkeakoulun hankkeessa *”Omistajanvaihdoksilla naisten yritykset kasvuun”*on erityisesti kiinnitetty huomiota, miten perinteisen kasvun lisäksi yrityskaupoilla voidaan hakea kasvua. Näkökulma, joka usein voi jäädä huomioimatta on se, että myös liiketoimintaa myymällä voi toteuttaa kasvua. Pienen yrityksen kohdalla tämä voi tarkoittaa esimerkiksi sitä, että yritys voi luopua vähemmän kannattavasta liiketoiminnasta ja keskittää niin osaamis- kuin talousresurssit jäljelle jäävään ydinliiketoimintaan.

Omistajanvaihdokset ovat kiinteä osa kasvuyrittäjyyttä. Viimeisimmän Omistajanvaihdosbarometrin 2018 mukaan yritykset, joilla on näkymä yrityksen jatkuvuudesta joko sukupolvenvaihdoksen tai yritysmyynnin kautta, ovat aktiivisempia liiketoiminnan kehittämisessä ennen omistajanvaihdosta. Tämä on yksi syy, miksi omistajanvaihdoksia tukeva jatkuva työ on tärkeää: yritykset pysyvät kehityksen ja kasvun polulla ja näin turvaavat esimerkiksi Etelä-Pohjanmaan alueen elinvoimaisuutta.

Jutta Mäkipelkola
Projektipäällikkö
SeAMK Liiketoiminta- ja kulttuuri

Lähteet:

Omistajanvaihdosbarometri 2018:
https://ek.fi/wp-content/uploads/valtakunnallinen_ov_barometri_2018_FINAL_ok.pdf

Etelä-Pohjanmaan yrittäjien nettisivut: https://www.yrittajat.fi/etela-pohjanmaan-yrittajat

Omistajanvaihdosasiantuntija Aila Hemmingin haastattelu 26.8.2020

Yritysmarkkinat: https://epyritysmarkkinat.fi