

Omistusjärjestelyt onnistumaan

Jatkuvaa palvelua tarvitsevat asiakassuhteet ja henkilöstön monitaitoisuus ovat yritykselle arvoja, joita on helpointa siirtää uudelle omistajalle. Sen sijaan pelkästään omistajan asiantuntijuuteen perustuvaa yritystä ei yleensä ole helppoa myydä. Muun muassa tämän saivat kuulla ne yli 40 osallistujaa, jotka tulivat Kasarminmäelle Tulosmarkat Oy:n, Suomen Yrityskauppojen ja Kymen Yrittäjien teemailtaan 27. tammikuuta 2009.

- **Mieti jo silloin, kun perustat yrityksen**, mistä raha yrityksen toiminnan aikana ja sen päättyessä oikeasti tulee, alusti Marja-Leena Joukainen Tulosmarkat Oy:stä illan ohjelmaa Kymen Yrittäjien toimitusjohtajan Tiina Mobergin avattua tilaisuuden.

- Kehitä hyviä asiakassuhteita, koska niille tarvitaan aina palvelun jatkaja, ja henkilöstön monitaitoisuutta kysytään nykyisin kaikkialla.

- Lisäksi on järjesteltävä kaikki paperiasiat kuntoon niin, että suhteet säilyvät ja kauppa on hyvä molemmille osapuolille myös sen jälkeen, kun odotettavissa oleva verotarkastus on tehty.

Joukainen esitti listan omistajanvaihdoksen sujumisesta yrityksen kehitys turvaavasti:

- 1) Kunto-kehittämisohjelma
- 2) Tarvittavat kehittämistoimet
- 3) Henkilöstön koulutus
- 4) Vero- ja hallintoasiat kuntoon
- 5) Omistusjärjestelyistä sopiminen
- 6) Liiketoimintasuunnitelma uudelle omistajalle
- 7) Sopimusten allekirjoitus
- 8) Henkilöstön valmennus uusiin haasteisiin

Asko Viren kertoi, että Suomen Yrityskaupat -ketjun toiminnan perusajatuksena on saada aikaan riidattomia ja pysyviä omistajanvaihdoksia mikro- ja pk-yrityksissä kaikkialla Suomessa.

- Kauppatilanteessa on sovittava myös jos...- ja entä ellei....-mahdollisuudet, joten monimutkaisten yksityiskohtien vuoksi yrittäjän kannattaa siirtää omistajanvaihdoksen junailu asiantuntijalle, esimerkiksi meille. Koska ketjumme toimii kaikkialla Suomessa, meillä on jatkuvasti tiedossa paljon myyviä sekä ostavia yrittäjiä, joita voimme yhyttää toisiinsa, jatkoi Asko Virén.

Yrityksen myyntiin voi olla monia syitä, ei vain eläkkeelle siirtyminen. Jatkaja voi puuttua omasta perheestä, ihmissuhdeongelmia on hoidettava, elämäntyö on realisoitava liiketoiminnan osan, osakkeiden tai koko yrityksen kaupalla, tai yrityksen kehitys edellyttää nuoria voimia ja lisäresursseja.

- Yrityskauppa syntyy kuitenkin vain, kun se tyydyttää ostajan tarpeita. Siksi ennen kauppaa yritys on saatava optimaaliseen myyntikuntoon. Yleensä se vie aikaa vuosia, koska pitää kehittää henkilöstöä ja luoda tulevaisuudenkuva liiketoimintasuunnitelmilla.

Viren sekä paikalla olleet osuuspankkien edustajat sanoivat, että hyvin valmisteltuihin yrityskauppoihin saa helpoimmin rahoituksen. Sekä pankkiin että julkisiin rahoittajiin, kuten Finnveraan on hyvä ottaa yhteys omistajanvaihdosasioissa heti mietiskelyn alussa. Niistä usein löytyy merkittäviä vinkkejä.

Myös yrityksen arvon määrittämisestä kertoi Asko Viren. Odotettavissa olevan tuotonhan pitää sekä maksaa yrityskauppa että luoda uudelle omistajalle varallisuutta.

Entisen omistajan omaisuus on eri asia ja yrityksen liiketoiminta ja sen arvo omansa. Millä keinoin uusi omistaja pystyy kassavirralla rahoittamaan kauppahinnan?

Arvoon vaikuttavia tekijöitä on kymmenittäin, ja niistä pitää osata valita oikeat.

- Jokainen yritys on yksilö, jolla ei ole olemassa markkinahintaa. Yrityksen arvo on se, millä kauppa syntyy, Asko Viren yhteenveti.

Sekä Suomen Yrityskaupat että Tulosmarkat Oy avustavat yrityksiä omistajanvaihdostilanteissa niin, että sekä myyjä että ostaja ovat kestävästi tyytyväisiä.