



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

**Tämä on alkuperäisen artikkelin
rinnakkaistallenne (kustantajan
versio).**

Viite:

Tall, J. (2022). Suunnitelma omistajanvaihdoksesta antaa potkua yrityksen kehittämiseen. *Suomen sahayrittäjät*, (4), 12 - 13.



Suunnitelma omistajanvaihdoksesta antaa potkua yrityksen kehittämiseen

Suomen Sahayrittäjät voidaan jakaa kahteen ryhmään. Toisilla on suunnitelma yrityksen tulevaisuuden suhteen ja toisilla ei. Kumpaan ryhmään sinä kuulut?

Mielestäni piensaha- ja höyläamöteollisuusyritysten tulevaisuuskuva voi luonnostella lupaavaksi. Suomen hyvinvointia on aina amennettu metsästä ja niin on jatkossakin. Vaikka tällä hetkellä yrittäjät kokevat tulevaisuuden näkökulman huomattavasti normaalia sumeammaksi, voimme luottaa kahteen asiaan. Ensinnäkin, meidän metsät kasvavat tänään ja huomenna. Toiseksi, Suomessa metsien hyödyntämisessä ollaan edelläkävijöitä koko maailmassa. Meillä on tarkka tieto siitä, miten metsämme voivat ja osaamme hoitaa ja kasvattaa metsiämme. Sahayrittäjien näkökulmasta raaka-ainetta on ja sitä kasvaa koko ajan lisää. Suomalaisella puulla on kysyntää kotimaassa ja ulkomailla. Sahayrittäjien on hyvä pitää terät terävinä ja pyörimässä. Toki yrityksen kannattavuudesta huolehtiminen on keskeistä, kun mietitään yrityksen arvoa yritysmarkkinoilla. Viivan alle jäänyt euro merkitsee noin neljää euroa yrityksen kauppahinnassa. Yrityksen omistajanvaihdoksen suunnittelu lähtee liikkeelle niistä mahdollisuuksista, mitä se tarjoaa tulevalle omistajalle.

Ainakin teoriassa voidaan ajatella, että meidän olisi mahdollista löytää sellai-

nen sahayrittäjä, joka syystä tai toisesta on sitä mieltä, ettei yrityksen omistajanvaihdoksen suunnittelu ole hänen kohdallaan ajankohtaisa. Käytännössä näin ei kuitenkaan ole. Omistajanvaihdossuunnitelma pitää olla jokaisella yrittäjällä. Voimme suhteellisen turvallisesti olettaa, että yrittäjillä on taipumusta rationaalisen toimintaan. Jos heillä on tavoitteita, toteutetaan ainakin niitä toimenpiteitä, joidenka tiedetään edistävän tavoitteen saavuttamista. Yrittäjä, jolla on tavoitteenajonus myydä yrityksensä, on todennäköisesti kiinnostunut yrityksensä arvon kehittämisestä ja seuraavaa sitä. Ja kun tavoitteena on kauppa, niin mielellään tehdään siitä hyvä. Tässä mittarina voidaan käyttää esimerkiksi kauppahintaa. Kokemukseni mukaan kannattavan mikroyrityksen kauppahinta on yleensä merkittävä sekä ostajalla että myyjällä. Toisaalta meillä on valittavan runsaasti esimerkkejä ikääntyvistä yrittäjistä, joilla ei ole suunnitelmaa yrityksensä tulevaisuuden suhteen ja joidenka yritykset kiihtyvät yrittäjän eläkeajan lähestymisen myötä. Toki ikä on jatkuvasti yhä huonompi mittari omistajanvaihdoksen ajankohdalle. Yrityksiään myyvien nelikymppisten ja yrityksiä ostavien yli kuusikymppisten määrä kasvaa jatkuvasti. Mutta palatakseen kiih-

tuneeseen yritykseen, sellainen ei ole kovin kiinnostava ostokohde ja kauppahinta jää todennäköisesti pienemmäksi kuin mitä myyjä toivoo.

Mikroyrityksen omistajanvaihdossuunnitelman päävaihtoehdot ovat esiintymisen todennäköisyyden mukaisessa järjestyksessä: myydään ulkopuoliselle, toiminta loppuu, sukupolvenvaihdos ja muut omistajat jatkavat (lähde Omistajanvaihdosbarometri 2021). Lähes puolet yrittäjistä aikoo myydä yrityksensä, mutta neljäsosa ajattelee yrityksen toiminnan loppuvan. Voidaan kuitenkin ajatella, että jokaisessa yrityksessä on jotain arvokasta käytännössä toimivaksi havaittua. Näin ollen on perusteltua, että nykyistä useampien yrittäjien olisi hyvä tavoitella yrityksensä tuomista yritysmarkkinoille ja selvittää mahdollisuudet omistajanvaihdoksen toteuttamiseen. Sukupolvenvaihdosta miettiville keskeisen viihe on puhumisen kulttuurin vaaliminen. Ota omistajanvaihdos ajoissa puheeksi jatkajan ja hänen sisarustensa kanssa.

Yrityksen omistajanvaihdoksen hyödyt ovat kiistattomia. Ostaja pääsee vauhdissa kehittämään ja uudistamaan liiketoimintaa, voi hyödyntää hyviksi ha-

vaittuja toimintamalleja ja toimivan yrityksen tilille tulee rahaa ensimmäisestä päivästä alkaen. Myyjälle omistajanvaihdos merkitsee mahdollisuutta tarttua uusiin haasteisiin ja kauppasumma tilillä kummasti rauhoittaa mieltä taloudellisten murheiden osalta. Yritysvälittäjien työn yksi suola on, kun pääsee seuraamaan myyjän ilmettä hänen havaittuaan verkkopankissa tilinsä saldon pomsahaneen. Eikä siinä vielä kaikki. Olemme tutkineet yrityksensä myyneitä ja lopettaneita yrittäjiä ja havainneet, että yrityksensä myyneet yrittäjät ovat onnellisempia kuin yrityksensä lopettaneet.

Omistajanvaihdokseen valmistautumisen askelmerkit voidaan sijoittaa kahdelle radalle. Yrityksen osalta puhutaan yrityksen myyntikunnosta ja sen elementeistä. Kaikki lähtee jo mainitusta tulevaisuuden näkökulmasta ja sen perään tulevat toiminnan kannattavuus, osaava työvoima, luotettavat tavarantoimittajat, uskolliset asiakkaat, ajanmukaiset koneet ja laitteet sekä nykyaikainen talouden seurantarjestelmä. Yrittäjän myyntikunto puolestaan ponnistaa yrittäjän omasta päätöksestä myydä yritys. Lisäksi tällä radalla ovat yrityksen toimintamahdollisuudet ilman nykyisen yrittäjän mukana oloa, realistinen nä-

kemys kauppahinnasta ja asiantuntijan kiinnittäminen ajoissa myyntiprosessiin.

Useille yrittäjille oman yrityksen myynti on ainutkertainen tapahtuma. Mutta yritysvälittäjät ovat alan ammattilaisia ja he todennäköisimmin löytävät sen oikean ostajan, jonka kannattaa maksaa kaupan kohteena olevasta liiketoiminnasta markkinoiden paras hinta. Yrityskaupassa yrityksen arvo on ostajakohdainen. Lähtökohteisesti yrittäjä voi olettaa, että yhteydenotto ja ensimmäinen keskustelu yritysvälittäjän kanssa ovat asiakkaalle ilmaisia. Lisäksi meillä on suhteellisen kattava neuvonjousjoukko, jotka mielellään auttavat yrityksensä myyntiä suunnittelevia yrittäjiä. Heitä löytyy kuntien elinkeinotoimista, elinkeinoyhtiöistä, uusyrityskeskuksista ja yrittäjien aluejärjestöistä. ProAgrian palvelut kattavat sekä ilmaisen matalan kynnyksen neuvonnan että maksulliset asiantuntijapalvelut. Ammattimaisen ajattelun mukaan asiantuntijapalvelut ovat kannattava investointi, joka nopeuttaa asioiden etenemistä ja johtaa todennäköisemmin onnistuneeseen lopputulokseen.

Yritysmarkkinoiden tasapainoinen kehittäminen edellyttää, että ostaja löytyy sa-

Omistajanvaihdoksia kannattaa yrityksissä miettiä hyvissä ajoin. Suunnitelmallisuus luo pohjan onnistuneelle ratkaisulle - oli sitten kysymys sukupolvenvaihdoksesta tai myynnistä ulkopuoliselle.

massa suhteessa kuin myyjä. Tähän tavoitteeseen päästään, mikäli meillä löytyy riittävästi ostohoukussa kulkevia nykyisiä ja tulevia yrittäjiä. Villi veikkaukseni on, että ostohousut sopisivat nykyistä paljon useamman sahayrittäjän jalkaan. Jos huomaat, ettei sinulla ole myyntihousuja jalassa, mitä jos sovitaisit ostohousuja? Yritysmarkkinoiden yksi perusasia on, että omistajanvaihdos on tänään ajankohtainen 15 %:ssa yrityksissä. Se on paljon ja alalla puhutaan, että nyt olisi ostajan markkinat. Lisäksi tutkimusten mukaan neljä viidestä mikroyrityksen ostaneesta yrittäjästä on sitä mieltä, että omistajanvaihdos oli onnistunut.

Suosittelen yrityksen omistajanvaihdoksen tarjoamien mahdollisuuksien tavoittelemista kaikille sahayrittäjille. Nyt kun olet lukenut nämä ajatukset, tee yrityksellesi omistajanvaihdossuunnitelma tai päivitä se. Omistajanvaihdokset tekevät yrittäjistä onnellisempia. 🌟

*Juha Talli, Seinäjoen ammattikorkeakoulu
Metsänomistaja*

