

HUOM. Tämä on artikkelin rinnakkaistallennettu versio (Final draft)

Viittausohje:

Tall, J. 2017. Yrityksen omistajanvaihdos tavoitteeksi. Yrittävä lakeus (3), 43.

**SeAMK Toimisto**

PL 412  
60101 Seinäjoki

**Käyntiosoite:**  
Kampusranta 11, Frami F  
60320 Seinäjoki

puh. 020 124 3000  
[seamk@seamk.fi](mailto:seamk@seamk.fi)

**SeAMK**

P.O. Box 412, FI-60101 Seinäjoki  
Finland

**Street address:**  
Kampusranta 11, Frami F  
60320 Seinäjoki

tel. +358 20 124 3000  
[seamk@seamk.fi](mailto:seamk@seamk.fi)

## **Yrityksen omistajanvaihdos tavoitteeksi**

Omistajanvaihdoksen johtaminen maaseutuyrityksissä on suurimmaksi osaksi hyvin samankaltaista kuin yrityksissä yleensä. Tosin maatilayritysten omistajanvaihdokset keskittyvät ymmärrettävästi maaseudulle, ja niillä onkin valtava merkitys paikallisen elinvoiman rakentumisessa.

Yrityksen omistajanvaihdos, eli myynti tai sukupolvenvaihdos, tulisi ottaa yhdeksi vaihtoehdoksi luopua yrityksestä jo yrittäjyyden ensimmäisten askelten aikana. Näin menetellen saavutetaan useita etuja. Ensinnäkin, yrityksen pitkäjänteinen kehittäminen saa tarvitsemansa perusteet ja pitkän ajan näkymät niin, että niitä myös toteutetaan yrityksessä. Toiseksi, yrittäjiltä löytyy motivaatiota panostaa liiketoiminnan kehittämiseen vielä oman yrittäjäuran viimeisinä vuosina. Kolmanneksi, yrityksen omistajanvaihdoksiin liittyy suhteellisen usein yllätyksellisyys. Yrittäjä voi keskellä vilkasta arkea saada yhteydenoton potentiaaliselta yrityksen ostajalta, joka tiedustelee olisiko yritys mahdollisesti myynnissä. Yrittäjä voi suhtautua tähän keskustelun avaukseen esimerkiksi loukkaantumalla ja sanomalla, ettei yritys missään nimessä ole myynnissä. Toisaalta yrittäjä voi siinä heti seuraavaksi vain todeta, että mielenkiintoista: kerro lisää ajatuksestasi.

### **Yritystä kannattaa kehittää vielä neuvottelujenkin aikana**

Omistajanvaihdosneuvottelut voivat sujua hyvinkin ripeästi tai sitten niitä tuumataan eteenpäin vuosi tai parikin eikä lopputuloksesta aina ole täyttä varmuutta. Tästä johtuen yrityksen myyjän näkökulmasta yhdeksi keskeiseksi menestystekijäksi nousee yrityksen kehittäminen vielä omistajanvaihdosneuvottelujen aikana. Näin menetellen kaupan kohde pysyy tuoreena ja houkuttelevana. Tarvittaessa yritykselle voidaan löytää muitakin potentiaalisia ostajia.

Kirjoitus perustuu Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahaston rahoittaman Omistajanvaihdoksen johtaminen maaseutuyrityksissä selvityksen tuloksiin.

Teksti: Juha Tall. Kirjoittaja työskentelee yritysten omistajanvaihdosten asiantuntijana SeAMKissa.