

Tämä on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallennettu versio.

Viite

Tall, J. 2016. Pieni yritys myyntikuntoon. Ilkka 22.11.2016, 9.



SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

www.seamk.fi

verkkolehti.seamk.fi

Pieni yritys myyntikuntoon

Yrityksen myyntikunnostustoi-
met pienessä yrityksessä voi-
daan jakaa kahteen pääryh-
mään: yritykseen ja yrittäjään
liittyvät toimenpiteet. Yrityksen
osalta yleensä merkittävimpiä tek-
ijöitä ovat liiketoiminnan tule-
vaisuuden näkymät ja nykyinen
kannattavuus.

Yrityksen normaalia toiminta-
ta lähellä olevia tekijöitä ovat
yrityksen toiminnan dokumenta-
taatioon ja talouteen liittyvät kysymykset. Näitä tietoja tarvitaan,
kun ostajalle pitää kertoa miten
yritys toimii, mistä rahaa tulee
ja mihin sitä menee? Esimerkiksi
laatujärjestelmät ja asiakkaiden
hallintajärjestelmät ovat ostajien
arvostamia asioita.

Aivan arkisia kysymyksiä ovat
yrityksen sisäjärjestykseen liitty-
vät yksityiskohdat. Mitä parem-
massa kunnossa yrityksen toimi-
tilat, varasto ja kalusto ovat, sitä
helpompaa on potentiaalisen ost-
tajan ihastua kaupan kohteeseen
jo heti ensimmäisellä silmäyksel-
lä. Vanhentunutta tavaraa täynnä
oleva sekava varasto ja uusimista
kaipaavat koneet ja kalusto ovat
ostajan silmään herkästi sattuvia
kielteisesti koettavia asioita.

Omistajanvaihdoksen toteutta-

 Yrityskaupassa
kaupan kohteena
oleva liiketoiminta
tulee poikkeuksellisen
huolella läpivalaistuksi.

misen näkökulmasta pienissä yri-
tyksissä ensimmäinen yrittäjään
liittyvä tekijä on, että yritys on
yleensä myynnissä. Epävarmuus
tässä asiassa ilmenee usein koh-
tuuttomina hintapyyntöinä ja
pitkittyneinä yrityskauppaneuv-
otteluina. Yrityskaupprosessi
ei etene, ellei myyjä ole aidosti
päättänyt myydä yritystään.

Toinen erityisesti pienten yri-
tysten myyntiin ja yrittäjään liit-
tyvä tekijä on, että myyjän tulee
tehdä itsestään korvattavissa ole-
va. Yrityksen myynti on todella
vaikeaa, jos yrittäjä on korvaa-
maton ja vain hän voi palvella
yrityksen asiakkaita. Esimerkik-
si joissain asiantuntijapalveluyri-
tyksissä näin voi ollakin.

Toisaalta näissäkin tapauksis-
sa yrittäjä voisi ottaa sopivaa ko-
kemusta ja koulutusta omaavan
ostajaehdokkaan tekemään töitä
yhdessä ja opettaa hänet "talon
tavoille". Kauppasumma ei näis-

sä tapauksissa ole välttämättä
päättä huimaava, mutta asiakkaat
voisivat saada yrityksen ostajasta
luotettavan yhteistyökumppani-
nen vuosiksi eteenpäin.

Toteuttamiseen saakka etene-
vissä yrityskauppaneuvotteluissa
on usein tunnistettavissa luot-
tamuksen kasvaminen myyjän
ja ostajan välillä. Jo lähtökohtai-
sesti yksi menestyksen avain yri-
tyskauppaneuvotteluissa on, että
myyjä kertoo todelliset motiivinsa
yrityksen myyntiin.

Valitettavasti Etelä-Pohjan-
maaltakin löytyy esimerkkejä,
joissa myyjän kertomat ja to-
delliset motiivit poikkeavat toi-
sistaan. Onneksi meiltä löytyy
myös esimerkkejä, joissa kärä-
jäoikeus on näitä sitten ratkais-
nut ostajan eduksi. Yrityskaupas-
sa kaupan kohteena oleva liike-
toiminta tulee poikkeuksellisen
huolella läpivalaistuksi.

Mitä parempi on läpivalaisun
tulos, sitä todennäköisemmin
saamme yhden uuden yrityk-
sensä myyneen yrittäjän, joka
voi tyytyväisyydellä seurata en-
tisen yrityksensä menestymistä
uudessa omistuksessa.

JUHA TALL

Seinäjoen ammattikorkeakoulu