



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Tämä on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallenne (kustantajan pdf).

Viite:

Tall, J. & Koskela, S. 2020. Myyntikuntoon nyt eikä koronan jälkeen.
Ilkka-Pohjalainen 22.9.2020, 20.



Myyntikuntoon nyt eikä koronan jälkeen

Pienten yritysten omistajanvaihdoksia toteutuu jatkuvasti. Myyntikunnossa oleville yrityksille on kysyntää. Koronan summentama tulevaisuuden näkymä on vahvistanut ostajien asemaa markkinoilla.

Epätietoisuus koronan jälkeisen ajan toimintaympäristöstä ja kysynnästä vaikeuttaa liiketoiminnan kehittämistä. Epävarmuus näkyy rahoittajien varovaisuutena, mutta asiakkaiden harvalukuisuus tekee tarjolle tulevista tapauksista haluttuja rahoituskohteita.

Myynnin lähestyessä liiketoiminta on pidettävä niin hyvässä vauhdissa, että sitä riittää ostajalokin. Yrityksen myyminen kestää keskimäärin noin vuoden. Tänäpäin aloitettu myynti johtaisi siis kauppaan ensi syksynä.

Vaikka tulevaisuuden kuva on epätarkka, on se kuitenkin tulos-

sa. Nyt on hyvä aika laittaa yritys myyntikuntoon. Se on myyjien, ostajien ja koko yhteiskunnan yhteinen etu.

Juha Tall

Seinäjoen amk

Sari Koskela

Suomen Yrityskaupat