



# Onnistuneempia yrityskauppoja proaktiivisella valmistautumisella – Suomen Yrityskaupat Oy ja ELY:n kehityspalvelujen konsultit uudenlaiseen yhteistyöhön

27.9.2021 08:45:00 EEST | [BusinessRakentamo](#)

Jaa

Suomen yrityskaupat Oy on Suomen suurin yritysvälittäjä, ja vuosittain mukana satojen yritysten omistajan- ja sukupolvenvaihdoksissa. Vuosien kokemuksen myötä yrityksessä havaittiin selkeä tarve nykyistä harkitumpaan ja aikaisemmin aloitettavaan yrityskauppoihin valmistautumiseen. Yhteistyössä ELY:n kehityspalvelujen konsulttien kanssa onkin luotu nyt täysin uudenlainen asiamieskonsepti, jossa yritystoiminnasta luopuvia yrittäjiä sparrataan eri aihealueiden tiimoilta jo 2–5 vuotta ennen suunniteltua myyntiä. Uudistuksen myötä tavoitteena on valmistella yritys mahdollisimman hyvään myyntikuntoon sekä sujuvoittaa toiminnan jatkumista myös uuden omistajan osalta. Näin voidaan palvella jatkossa entistä paremmin sekä myyjiä että ostajia, ja valjastaa konsulttien tarjoama näkemys ja kehitysosaaminen yritystoiminnan jatkumisen – ja kiihdyttämisen – tueksi.



Antti Leijala, UltraLeanBusiness Oy Ltd:n toimitusjohtaja. Kuva: Sanna Nuutinen / Foto Bakery

### **Paras potentiaali esiin terävöittäen prosesseja ja tervehdyttäen tunnuslukuja**

Yrityksen arvonmääritysprosessissa on olennaista selvittää myytävän yrityksen potentiaali. Omistajaan henkilöityvä arvo rajataan arvion ulkopuolelle, keskittyen yrityksen aineelliseen ja aineettoman pääomaan: prosesseihin, henkilöstöön, erityisosaamiseen ja tulevaisuuden potentiaaliin, tunnuslukuja unohtamatta. ELY:n kehityspalvelujen konsulttien osaamisella pyritäänkin nyt yritystoiminnan arvon määrätietoiseen kasvattamiseen, paneutumalla hyvissä ajoin merkityksellisiin osa-alueisiin – mm. strategiseen suunnitteluun, kasvuun ja kansainvälistymiseen, kannattavuuden parantamiseen, myyntiin ja markkinointiin, johtamiseen, tuotannon kehittämiseen ja toimialakohtaisiin mahdollisuuksiin.

*"Kenen tahansa verkostoon kuuluvan kautta yrittäjät löytävät ammattilaisten apua tarpeisiinsa ennen yrityskauppaa, itse yrityskauppaan ja sen jälkeen. Samalla saadaan ELY palvelutkin laajemmin käyttöön ja asiantuntijayrittäjille enemmän töitä",* toteaa toimitusjohtaja **Juha Rantanen**, Suomen Yrityskaupat Oy:stä.

## Vetoapua yrityskaupan jälkimaininkeihin – Mitä säilyttää, miten uudistua?

Suomen Yrityskaupat Oy tiedostaa myös yritysten omistajuuden vaihdosten kipukohtat. Luonteva jatkumo yritysmyyntiin konsultointipalveluille onkin laajentaa konsultointiyhteistyö koskemaan jatkavien yrittäjien toimintaa. Myyntin jälkeisessä kehittämisen konsultoinnissa pureudutaan mm. seuraaviin aiheisiin: miten toimintaa voidaan jatkossa kehittää, mitä uusia mahdollisuuksia hyödyntää, miten sitouttaa ja motivoida henkilöstöä uuden yrittäjän tueksi? Uuden asiamieskonseptin edut ovatkin kiistattomat myös ELY:n kehityspalveluja tarjoavan UltraLeanBusiness Oy:n perustajan **Antti Leijalan** mielestä, sen minimoidessa riskejä uuden yrittäjän näkökulmasta ja konkretisoidessa myyjälle, mistä ostajan on mielekästä maksaa ja kuinka arvoa voidaan kehittää positiiviseen suuntaan.

*"Yrityskaupassa on kaksi myyntiin liittyvä vaihetta. 1) Myytävä yritys pitää saada mahdollisimman arvokkaaksi ja myyntiprosessi pitää trimmata kuntoon hyvissä ajoin ennen myyntihetkeä. Näin päästään tilanteeseen, jossa myydään **kasvavaa yritystä**, hiipuvan sijaan. 2) Kaupan jälkeen taas uuden omistajan pitää saada myynti **nopeasti hallintaan** ja usein vielä tuotua **lisää kierroksia** oman strategiansa kautta",* vahvistaa myyntin tehostamisen asiantuntija Antti Leijala, UltraLeanBusiness Oy.

### Lisätietoja:

Juha Rantanen, toimitusjohtaja, juha.rantanen@yrityskaupat.net, p. +358 (0)50 5445 081

Antti Leijala, toimitusjohtaja, antti.leijala@ultraleanbusiness.com, p. +358 (0)40 0398 985