

# Osta kilpailija!

**Y**rityksen ostaminen on tehokas keino laajentaa olemassa olevaa yritystä.

– Uusien asiakkaiden ja markkinoiden haaliminen on kallista ja aikaa vievää - nopea tapa suurentaa omaa markkinaosuutta on ostaa kilpaileva yritys tai muutoin saman alan yritys, sanoo Suomen Yritysmyynti Oy:n toimitusjohtaja **Jarmo Pakarinen**.

Suomalaisen yrityksen kasvun ongelma on usein siinä, että ainoana keinona kasvuun nähdään ns. orgaaninen kasvu. Toisen yrityksen ostaminen olisi usein ratkaisu kasvuun mutta se nähdään usein niin vaikeana prosessina, että siihen ei lähdetä.

Yrityskauppa voi olla kuitenkin merkittävä ratkaisu myynnin kasvuun, toiminnan tehostamiseen, uuden työvoiman/osaamisen saantiin, uusien asiakkaiden löytämiseen, uuden täydentävän toimialan perustamiseen jne. Yrityksen ostaminen nähdään usein vain isojen

yritysten keinona, kuitenkin nimenomaan pienen yritysten tulisi rohkeasti kasvaa yritysostoin. Yrityksen kasvattaminen tuo usein merkittävää lisäarvoa yrityksen omistajille yrityksen myyntiä eli tulevaa yrityskauppaa ajatellen. Isompi, vakaan liiketoiminnan omaava yritys on luonnollisesti kiinnostava kohde yritysostajille.

Haluamme tarjota asiakkaillemme uusia mahdollisuuksia laajentaa yritystoimintaa yritysostoin. Meillä jo myytävänä olevat kohteet voivat olla sopivia yritysoston kohteita mutta tarjoamme mielellämme palvelujamme yritysten ostamiseksi räätälöidystä. Voimme auttaa asiakasta suunnittelemaan laajentumista, kartoittamaan ja löytämään juuri oikean ostokohteen. Lähestymme asiakkaidemme puolesta ostettavia yrityksiä, aloitamme neuvottelut ja suunnittelemme koko kauppaprosessin. Näin asiakkaamme voi keskittyä edelleen oman yrityksensä johtamiseen kun otamme kokonaisvastuun yritysoston johtamisesta.

Ota yhteyttä, niin keskustellaan yrityksesi laajentamisesta!

Vuonna 2014 kaksi asiakastamme nousi verotilastojen kärkeen!

Luotettavaa ja asiantuntevaa palvelua vuodesta 2003

## Yrityskaupat ja -järjestelyt

Katso myytävät yritykset os.

[www.suomenyritysmyynti.fi](http://www.suomenyritysmyynti.fi)

tai soita 0207 421 150



Helsinki-Tampere-  
Turku-Pori-Kokkola

## Aluksi oli tarkoituksena myydä ei ostaa

*E puro Oy:n toimitusjohtaja Juha Kinnusen yrityskauppa meni täysin nurinpäin: aluksi tarkoituksena oli myydä tai luopua yrityksestä eikä ostaa toista firmaa. Sähkö- ja teleoperaattoreiden vanhojen ilmaverkkojen purkutöihin erikoistuneessa firmassa oli huomattu, että purkutytöt olivat vähenemässä ja se vaatii toimenpiteitä.*

*– Olin jossakin vaiheessa ajatellut laajentaa kaapelikaivuuseen, mutta firmasta ei löytynyt sen alan osaamista, siksi myyminen vaikutti järkevältä ratkaisulta. Sitten Jarmo Pakarinen Suomen Yritysmyynti Oy:stä soitti ja vihjaisi, että nyt on myytävänä parikin alan yritystä, jotka saattaisivat kiinnostaa minua.*

*Kuukauden ajan Kinnunen selvitteli myytävänä olevien yritysten taustoja, soitteli ja*

*tapaili ihmisiä, ja sen jälkeen hän neuvotteli yrityskaupasta yritysten osakkaiden kanssa.*

*– Keskustelin asiasta peilin avulla ja sillä tavalla ostopäätös syntyi, Kinnunen virnuilee.*

*Suomen Kaapelikaivu Oy:n uutena omistajana Kinnunen suhtautuu tulevaisuuteen valoisasti ja mielenkiinnolla.*

*– Molemmissa firmoissa on nyt käyty läpi ulkopuolisen firman johtamat kehityskeskustelut ja tarkoituksena on ottaa molempien firmojen edut tehokkaaseen käyttöön. Olen arvioinut, että tämä on sellainen viiden vuoden projekti, Kinnunen sanoo.*

*Kahden yrityksen ammattitaito sidotaan yhteen yhteisen markkinointinimen alle: Suomen kaapelikaivu ja suuntaporaus, SKKS.*

**Kirsi Virtanen**

## Vastaus asiakkaiden toiveisiin

*Telilän Sähkötyön Oy:n ensimmäistä yrityskauppaa odotettiin kolmen sukupolven ajan, lähes 60 vuotta.*

*– Asiakkaat alkoivat kysellä heikkosähköpuolta, eikä meillä ollut tarjota sellaista osaamista, toimitusjohtaja Pekka Telilä kertoo.*

*Yrittäjille asiakkaiden toivomukset ovat melkein laki, ja Telilä huomasi pohtivansa asiaa yhä enemmän. Yrittäjän näkökulmasta tilanne oli ihanteellinen: valmiit asiakkaat tahtoivat Telilältä enemmän ja laajempaa palvelua alalla joka oli hyvin lähellä vanhaa osaamisopijaa.*

*Ongelmana oli osaamisen löytäminen: mistä yhtäkkiä löytyisi useampi heikkosähkötyön ammattilainen. Oma henkilöistöä ei kannattanut lähteä kouluttamaan. Ratkaisu löytyi puolivahingossa kun Telilä tarkisti Suomen Yritysmyynti Oy:n listan myytävistä yrityksistä. Ostokohde löytyi Uudeltamaalta, Lohjalta yritys nimeltä Sähkö-Sinssi Oy.*

*– Ostopäätöksen tekeminen kesti itselläni viitisen minuuttia, enemmän aikaa meni muiden osakkaiden vakuuttamiseen, Telilä sanoo.*

*– Yhdessä yhdistämme nyt parhaat palat meiltä ja parhaat palat heiltä, olen erittäin luottavaisilla mielin, Telilä toteaa tyytyväisenä.*

**Kirsi Virtanen**

KUVA: PAULINA VILENIUS

