

Menestystarinoille  
1-2-3  
jatkoa

# Unelmasta totta?



# Suomessa ja Lahden seudulla tuhansiin yrityksiin tarvitaan lähivuosina jatkajia!



On paljon menestyviä eri alojen yrityksiä, jotka tarvitsevat jatkajia. Ja toisaalta, moni perustaa yrityksen nollasta. Siitä huolimatta, että toimivan yrityksen ostamalla uusi yrittäjä voisi saada yritystoimintaan lentävän lähdön, esimerkiksi valmiin asiakaskunnan.

On koko Suomen ja kaikkien etu, että elinkelpoiset yritykset saataisiin siirrettyä uusiin käsiin joko yrityskaupan tai sukupolvenvaihdoksen avulla. Myyjät ja ostajat pitää saada kohtaamaan!

## Yrittäjä: Lähde ajoissa liikkeelle ja kerro rohkeasti myyntiaikeistasi!

**O**mistajanvaihdos on aivan luonnollinen vaihe yrityksen elinkaareissa. Sopivaa jatkajaa kannattaa alkaa etsiä jo silloin, kun yrityksellä menee hyvin ja yrittäjällä riittää virtaa hoitaa asia kunnolla. Tällöin lopputulos on luultavimmin paras mahdollinen sekä myyjälle, ostajalle, työntekijöille että asiakkaille. Myyntiaikeet olisi hyvä myös uskaltaa tuoda esille, jotta paras mahdollinen jatkaja löytyisi. Nimittäin, edelleen turhan moni myy yritystään hiljaisesti "tiskin alta". Lahtelaisen Taimeka Oy:n yrittäjä **Juha Miikkulainen** on tästä hyvä poikkeus: Hän kyllästyi yrityskauppojen salamyhkäisyyteen ja päätti kertoa avoimesti tulevaisuuden myyntiaikeistaan, mahdollisimman monen kanavan kautta. Ja haluaa rohkaista muitakin tekemään samoin.

Taimeka Oy:n yrittäjä-toimitusjohtaja Juha Miikkulainen ei ole myymässä yritystään pakon edessä, vaan haluaa tehdä kaiken mahdollisimman pakottomasti ja rauhallisesti.

Hän tietää omasta kokemuksesta, miten vaikeaa on ostaa yritystä, jos ei tiedä mitkä kaikki yritykset olisivat mahdollisesti ostettavissa.

– Etsin aikoinani itse aktiivisesti ostettavia yrityksiä, mutta en löytänyt etsimääni. Todennäköisesti jollekin kiinnostavalle yritykselle etsittiin samaan aikaan ostajaa, mutta emme vain kos-

kaan kohdanneet. Taimeka on niin hieno yritys, ettei sen tulevaisuus saa olla vaakalaudalla siksi, että ostaja ei löydä sitä. Uskon, että kun asiakkuudet on hoidettu niin, että molemminpuolinen luottamus on vakiintunut, myyntiaikeistakin voi puhua asiakkaille huoletta, pitkän ja monipuolisen yrittäjäuran tehnyt Miikkulainen perustelee.

– LADECista olen aina saanut kaipaamaani keskusteluapua, näkemyksiä ja konkreettisia neuvoja yritysteni eri vaiheisiin. Myyntikunto.fi-testin olen tehnyt jopa kahdesti, ja tuli täydet pisteet, iloitsee Miikkulainen. Nyt lähdemme yhdessä Pasin kanssa miettimään seuraavia toimenpiteitä Taimekan hallittuun omistajanvaihdokseen.

Omistajanvaihdosasioissa vuosien varrella lukuisia Lahden seudun yrityksiä neuvonut Lahden Seudun Kehitys LADECin liiketoimintakehittäjä **Pasi Kangas** kannustaa yrityksiä valmistautumaan omistajanvaihdoksiin Miikkulaisen tapaan, riittävän ajoissa:

– Kannattaa vaikka aloittaa testaamalla yrityksen nykytilanne myyntikunto.fi-sivustollamme, josta saa vinkkejä siitä, mitä osa-alueita kannattaisi kehittää. Ja jos kehitettävää löytyy tai kun ensimmäinen ajatus yrityksen myynnistä joskus tulevaisuudessa herää, kannattaa ottaa yhteyttä meihin LADECiin, kehottaa Pasi Kangas.



*Pasi Kangas (vas.) on erittäin tyytyväinen siitä, että Juha Miikkulainen on lähtenyt ajoissa liikkeelle.*

Lue koko juttu  
[ladedec.fi/yritystarinat/taimeka](https://ladedec.fi/yritystarinat/taimeka)

# Sinustako uusi yrittäjä jollekin Lahden seudun yritykselle? Osallistu Jatkajainfoihin!

## Jatkajainfot 1-2-3

Tietoa, caseja ja keskustelua omistajanvaihdoksiin liittyvistä asioista livestriiminä verkossa. Sinulle, joka pohdit yrittäjyyttä tai yrityksen perustamista tai suunnittelet yrityksen ostoja. Ja Sinulle, Lahden seudun yrittäjä, joka olet kiinnostunut omistajanvaihdoksista ja yrityskaupoista. Tervetuloa mukaan LADECin maksuttomiin Jatkajainfoihin!

Menestystarinoille  
1-2-3  
jatkoa



### Jatkajainfo 1

Ti 9.11.2021 klo 9-11

Paljonko firmasta kannattaa maksaa ja mistä rahat?

Lue lisää ja ilmoittaudu:  
[ladedec.fi/jatkajainfo-091121](https://ladedec.fi/jatkajainfo-091121)



### Jatkajainfo 2

Ti 16.11.2021 klo 9-11

Käytännön caseja ja pelisääntöjä

Lue lisää ja ilmoittaudu:  
[ladedec.fi/jatkajainfo-161121](https://ladedec.fi/jatkajainfo-161121)



### Jatkajainfo 3

Ti 23.11.2021 klo 9-11

Yritysosotot, mistä myytäviä löytyy?

Lue lisää ja ilmoittaudu:  
[ladedec.fi/jatkajainfo-231121](https://ladedec.fi/jatkajainfo-231121)



**Yrittäjä!**  
Testaa maksutta  
yrityksesi tilanne – saat  
vinkkejä kehittämiseen!  
[myyntikunto.fi](https://myyntikunto.fi)

## Yrityskauppa teki Tuomisista hautausoimistoyrittäjiä

Olemassa olevan yrityksen ostaminen on tilastollisesti turvallisempi tapa ryhtyä yrittäjäksi kuin uuden yrityksen perustaminen. Ostajan ja myyjän kohtaaminen oikeassa vaiheessa ei kuitenkaan ole selviö. Torin Wanha Hautausoimisto löysi jatkajan asiakkaasta, joka saapui yrittäjän palveltavaksi isänsä hautajaisjärjestelyissä.

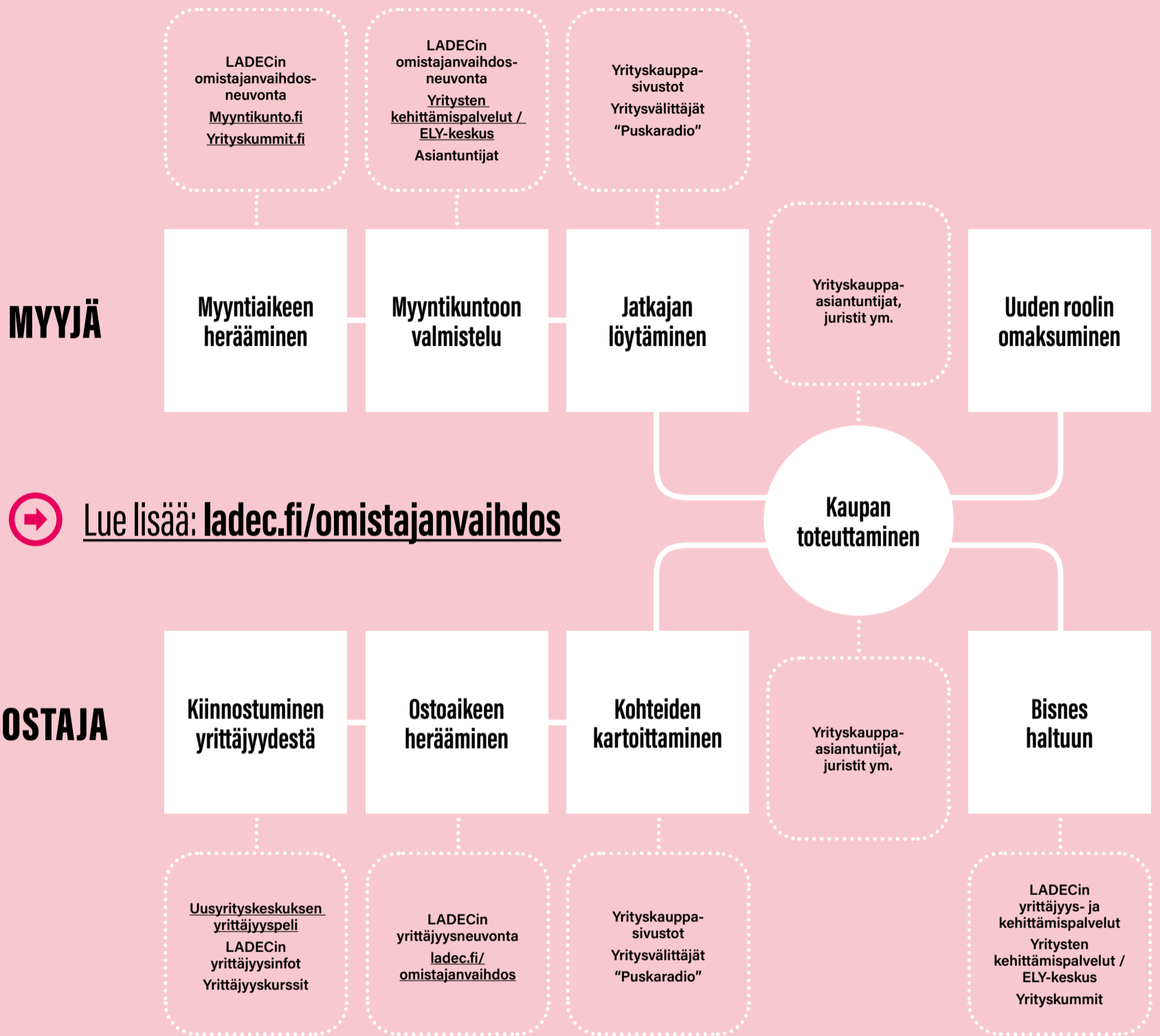
Harvoin yrityskauppa toteutuu kuin tässä tapauksessa Tuomisille: kuudes-

sa kuukaudessa tapaamisesta oli yrityskaupat saatu maaliin. Yleensä omistajanvaihdos on huomattavasti pidempi prosessi, jota lähdetään tekemään jo vuosia ennen kuin asia on varsinaisesti ajankohtainen.

Lue koko juttu  
[ladedec.fi/yritystarinat/  
torin-wanha-hautausoimisto](https://ladedec.fi/yritystarinat/torin-wanha-hautausoimisto)

# Omistajanvaihdoksen vaiheet

HYÖDYNNÄ ASIAANTUNTIJOITA JA TIETOLÄHTEITÄ!



➔ Lue lisää: [ladec.fi/omistajanvaihdos](http://ladec.fi/omistajanvaihdos)



Jos mietit yrityksen myymistä tai ostoa Lahden seudulla, ota yhteyttä LADECiin.

📞 044 702 2700 ➔ [ladec.fi](http://ladec.fi)

LADEC kehittää Lahden seudun elinkeinoelämän kasvun edellytyksiä ja kilpailukykyä sekä markkinoi seutua vetovoimaisena yritys ympäristönä. Autamme toiminta-alueemme yrittäjiä ja yrityksiä kaikissa yrityksen perustamiseen, yrittäjyyteen, kasvuun, kehittämiseen ja kansainvälistymiseen sekä seudullemme sijoittumiseen liittyvissä asioissa. Palvelemme 7 kunnassa: Asikkala, Hartola, Hollola, Iitti, Lahti, Orimattila ja Padasjoki. Neuvontapalvelumme on maksutonta.

**LADEC**

Asikkala | Hartola | Hollola | Iitti  
Lahti | Orimattila | Padasjoki



Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus

Vipuvoimaa  
EU:lta  
2014–2020

