



Lyyli.ai

VALMIS SISÄLTÖEHDOTUS

Milloin yritykseen kannattaa ottaa omistajakumppani? Viisi kysymystä, jotka kannattaa käydä läpi ensin

Julkaisuvalmis artikkeli Expion:n äänellä.

Yritys

Expion

Verkkosivu

Expion.fi

Pituus

noin 550 sanaa

Päiväys

14. elokuuta 2026

Omistajakumppanin etsiminen ei ala rahoitustarpeesta, vaan tilannekuvasta. Kokosimme viisi kysymystä, joihin kannattaa vastata itselleen rehellisesti ennen ensimmäistä keskustelua. Vastaukset auttavat sinua arvioimaan, tarvitseeko yrityksesi pääomaa, osaamista vai molempia.

Moni yrittäjä ottaa yhteyttä sijoittajaan siinä vaiheessa, kun raha on jo loppumassa. Silloin vaihtoehtoja on vähemmän kuin tilanteessa, jossa keskustelu käydään ajoissa. Omistajakumppanuus on pitkä suhde – siksi sen valmistelu kannattaa aloittaa ennen kuin päätös on pakko tehdä.

Kasvun este on harvoin vain raha

Kun kasvu hidastuu, syy löytyy usein muualta kuin taseesta. Myynti on yhden ihmisen varassa. Talouden luvut kertovat menneestä, eivät suunnasta. Johtoryhmässä ei ole aikaa uusien markkinoiden tarkasteluun, koska arki vie kaiken huomion.

Nämä ovat rakenteellisia esteitä. Ne eivät katoa pelkällä lisärahoituksella, vaan vaativat tekijöitä ja päätöksiä. Siksi kannattaa erottaa toisistaan kaksi kysymystä: mihin tarvitset pääomaa ja mihin tarvitset osaamista. Vastaus voi olla molempiin – mutta ne ratkaistaan eri tavoin.

Viisi kysymystä ennen ensimmäistä keskustelua

01. Mikä on yrityksesi nykytila lukujen valossa? Kerro suoraan liikevaihto, kannattavuus, kassatilanne ja asiakasrakenne. Ei siksi, että sijoittaja vaatisi kiillotettua esitystä, vaan siksi että yhteinen tilannekuva on kaiken perusta. Keskenäiset luvut ovat parempi lähtökohta kuin kaunisteltu kertomus.

02. Mikä konkreettisesti estää kasvun juuri nyt? Nimeä yksi tai kaksi estettä, älä kymmentä. Onko kysymys myynnin kapasiteetista, tuotannon pullonkaulasta, avainhenkilöriskistä vai siitä, ettei tuotteesta ole vielä riittävästi näyttöä uudella markkinalla? Kasvun esteen tunnistaminen kertoo enemmän kuin optimistinen ennuste.

03. Mitä haluat itse tehdä kolmen vuoden kuluttua? Tämä on omistajanvaihdoksen tärkein kysymys, ja se kysytään liian harvoin. Haluatko jatkaa toimitusjohtajana, siirtyä hallitukseen vai irrottautua asteittain? Vastaus vaikuttaa siihen, millainen omistusrakenne ja millainen kumppani yritykseen sopii.

04. Ketkä ovat sitoutuneet yhteiseen päämäärään? Me painotamme omistus- ja sijoituspäätöksissä ihmisiä ja heidän sitoutumistaan. Käy siis läpi, keitä avainhenkilöt ovat, mitä he osaavat ja mikä heitä motivoi. Jos yrityksen suunta on vain yhden ihmisen päässä, se on riski – ja usein ensimmäinen korjattava asia.

05. Millaista apua odotat kumppanilta arjessa? Osa omistajista haluaa rahoittajan, joka pysyy taustalla. Osa haluaa kumppanin, joka istuu saman pöydän ääressä ja osallistuu johtamiseen sovitulla tavalla. Kerro odotuksesi ääneen heti alussa. Väärinkäsitys tästä on yleisin syy, miksi hyvältä näyttänyt kumppanuus alkaa hiertää.

Miten keskustelu käytännössä etenee

Meidän toimintamallissamme ensimmäinen vaihe on tutustuminen: ymmärrämme yrityksen tilanteen, ihmiset ja tavoitteet. Vasta sen jälkeen käymme läpi liiketoiminnan olennaiset osa-alueet, kasvun esteet, riskit ja mahdollisuudet.

Seuraavassa vaiheessa sovitaan, mitä tehdään ja kuka tekee. Osallistumme sovitulla tavalla johtamiseen ja kehittämiseen, seuraamme sovittuja tavoitteita ja mittareita sekä tarkastelemme uusia markkinoita ja yritysjärjestelyitä. Jokainen vaihe on kirjattu auki, jotta molemmat osapuolet tietävät, mitä on luvattu.

Kaikkiin tilanteisiin ei tarvita omistusjärjestelyä. Jos yritys tarvitsee kokeneen tekijän määrääjäksi strategiaan, myyntiin, talouteen, viestintään tai johtamiseen, ratkaisu voi olla vuokrajohtaja, business controller eli talouden ja liiketoiminnan analyytikko, advisor eli neuvonantaja tai hallitusjäsen. Näissä tilanteissa sovimme laajuuden ja hinnan tehtävän mukaan.

Aikajänne ratkaisee, mitä kannattaa tavoitella

Tyypillinen tarkastelujaksomme on 3–5 vuotta, mutta arvioimme jokaisen tilanteen erikseen. Pitkä aikajänne muuttaa keskustelun sisältöä. Kun tavoitteena on pitkäjänteinen arvon rakentaminen – ei nopea irtautuminen – on järkevää investoida asioihin, jotka näkyvät tuloksessa vasta myöhemmin: avainhenkilöiden osaamiseen, asiakassuhteiden syvyyteen, laadun varmistamiseen ja järjestelmiin.

Se tarkoittaa myös sitä, ettei jokaista päätöstä tehdä seuraavan vuosineljänneksen ehdoilla. Vastuullinen ja pitkäjänteinen tapa toimia on meille sijoituskriteeri, ei lisäys esityskalvon loppuun.

Valmistautumisen hyöty näkyy heti

Kun nämä viisi kysymystä on käyty läpi, ensimmäinen keskustelu muuttuu tehokkaammaksi. Puhutaan yrityksen todellisesta tilanteesta ja siitä, mikä muuttaisi suunnan. Samalla saat itsellesi selkeämmän kuvan siitä, mitä olet valmis luovuttamaan ja mitä haluat säilyttää.

Keskustellaan tilanteestasi. Yhteydenotto ei edellytä valmista sijoitus- tai kasvusuunnitelmaa – riittää, että tunnistat kysymyksen, johon haluat vastauksen.

Miksi tämä aihe?

Expionin ydinkohderyhmä ovat pk-yritysten omistajat, jotka pohtivat kasvua, omistajanvaihdosta tai kumppania. Artikkelin avaa juuri sen kynnyksen, jonka yli sivuston toimintakutsu kutsuu astumaan, ja nojaa pelkästään sivustolla julkaistuun aineistoon: sijoituskriteereihin, kuusivaiheiseen toimintamalliin, 3–5 vuoden tarkastelujaksoon sekä kasvu- ja hallintopalveluihin. Se vahvistaa brändin ydinväitettä pääoman, omistajuuden ja käytännön liiketoimintaosaaminen yhdistämisestä ilman markkinaväitteitä tai lupauksia tuotoista.

Julkaisuehdotus

Ajankohtaista-osioon (blogi/artikkelit) omana artikkelina, lisäksi nostoksi Toimintamalli-sivun yhteyteen ja jaettavaksi LinkedInissä lyhyellä saatteella.

Sisältö on teidän

Voitte käyttää ja muokata tätä tekstiä vapaasti missä tahansa kanavassa. Ei ehtoja, ei vastikkeitä, ei lähdemerkintävaatimusta.

SEURAAVA ASKEL

Miten tämä pysyy yhtenäisenä koko tiimillä?

Yksi dokumentti auttaa, mutta oikea muutos syntyy silloin, kun jokainen kirjoittaja osuu samaan ääneen joka kerta. Käydään 30 minuutissa läpi, miltä se näyttäisi teillä.

Varaa 30 min Mikon kalenterista

Mikko Oksanen · Toimitusjohtaja, Lyyli.ai · mikko@lyyli.ai



Lyyli.ai