

## Yrityksen myyjät ja ostajat kohtaavat Kauppakodassa

Kauppakota tarjoaa vaihtoehdon silloin, kun yrityksen omistaja haluaa luopua yritystoiminnastaan tai vastaavasti joku yrittäjäksi aikova etsii valmista liiketoimintaa, jonka haluaisi ostaa. Joonas Nurminen Jämsän Seudun kehitysyhtiöstä koordinoi Koko Keski-Suomen alueella toimivaa yritysten omistajanvaihdospalvelua eli Kauppakotaa.

Antero Simsiö Luotsista on toiminut Kauppakota-palvelun yhteyshenkilönä parisen vuotta ja vastaan on tullut monenlaisia ostajia ja myyjiä. "Varsinkin yrityksen myyminen on erittäin luottamuksellinen ja usein henkilökohtainenkin asia", kertoo Antero Simsiö Luotsista. "Omassa työssä onnistumisen hetkiä ovat juuri ne tilanteet, jolloin toisilleen sopivat yrityksen myyjä ja ostaja on onnistuttu saattamaan yhteen ja yrityskaupat tehty", Antero kertoo.

### **Kauppakodan toimintaperiaate**

Yrityksen myyjä voi jättää luottamuksellisesti tietonsa Kauppakodan rekisteriin yhteyshenkilön kautta, joka useimmiten toimii paikallisessa kehittämissyhtiössä tai muussa kehittämisorganisaatiossa. Kaikki tiedot käsitellään luottamuksellisesti ja vain Kauppakota-sopimuksen tehneiden organisaatioiden välillä. Kun sopiva ostaja tai myyjä sitten löytyy, niin yhteyshenkilö järjestää heille tapaamisen, joiden tuloksena parhaassa tapauksessa syntyy yrityskaupat. Tällä hetkellä Kauppakodassa on sekä myytävänä että ostettavana pitkälti toistasataa yritystä.

### **UsaMaster tekee siistiä jälkeä**

Toivakkalainen UsaMaster tarjoaa erilaisia pesu- ja suojauspalveluita kiinteistöille. Asiakkaina ovat sekä kaupungit että yksityiset tahot, esim. isännöintitoimistot. "Me poistamme seinistä ne usein viikonlopun tai yön jäljiltä ilmestyneet töhryt ja sotkut", kertoo UsaMasterin yrittäjä Juha Hautamäki. UsaMaster hoitaa myös erilaisia muita kiinteistöihin liittyviä puhdistuspalveluita, mm. kattojen tai jopa veneiden pesua. "Meillä asiakasta palvellaan 24/7 -periaatteella eli joustamme asiakkaan tarpeen mukaan", Juha jatkaa.

### **Yrityskaupat Kauppakodan kautta**

Juha Hautamäki osti UsaMasterin sen edelliseltä omistajalta Kauppakodan kautta. "Etsin pientä, yhden miehen yritystä ja tämä tuli vastaan Luotsissa Antero Simsiön kanssa Kauppakodasta puhuessani", Juha muistelee yrityksen alkuvaiheita. UsaMasterin entinen omistaja Seppo Niukkanen oli jäämässä eläkkeelle ja oli ilmoittanut yrityksensä Kauppakotaan myytäväksi. "Kaupat syntyivät melko pian kun oikeanlainen ostaja ja myyjä osuivat kohdalleen", Juha jatkaa.

Sesonkiaikaa UsaMasterille on huhti-marraskuu, jolloin työtä saa tehdä niin paljon kuin jaksaa. "Silloin ei tule paljon lomivaikkeitä tai vapaapäiviä pidettyä, mutta toisaalta yrittäjänä voi sitten hiljaisempina aikoina itse päättää työajoistaan", Juha summaa yrittäjyyden etuja ja huonoja puolia.

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

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