Johtaminen yritysostossa

15.11.2021

Yleensä kun puhumme johtamisesta, ensimmäisenä tulee mieleen ihmisten ja kenties asioiden johtaminen. Ja mikäpä siinä, tärkeitähän nämä ovat. Kun katsoo liiketoiminnan johtamista, niin näitä kahta siellä ensimmäisenä näkee. Jonkun pitää ratkaista mitä yrityksessä tehdään ja miten, ja mieluusti myös innostaa, kannustaa ja valmentaa ihmisiä tekemään se parhaalla mahdollisella tavalla.

Yrityskaupoissa johtamisessa linssit pitää tarkentaa myös vähemmälle huomiolle jääviin alueisiin.

Itsensä johtaminen

Yrityksen ostaminen tai myyminen on iso asia, ja eniten se vaikuttaa yrittäjään itseensä. Niinpä ensimmäinen mitä yrityskaupassa on johdettava, on ostava tai myyvä yrittäjä itse. Jos suunnittelet yrityskauppaa, ota aikaa oman visiosi pohtimiseen. Vedä verhot kiinni, lukitse ovi, sammuta puhelin ja mieti: mitä minä oikeasti haluan?

Jokaisen yrityksen ostamista pohtivan on syytä selvittää itselleen perusasiat. Mitä yrityksen ostaminen tai myyminen tarkoittaa sinulle? Miten asioiden ja ihmisen johtaminen kohdallasi muuttuu? Miten liiketoiminnan tilanne muuttuu? Miten arkesi muuttuu? Oletko valmis ja valmistautunut näihin muutoksiin? Odotatko niitä peräti innolla? Kun omat ajatukset ovat selkeitä ja perusteltuja, on valmis johtamaan muitakin.

Samat kysymykset on syytä käydä läpi myös yritystään tai sen osaa myyvän yrittäjän. Yrityksestä tai sen osasta luopuessa saa tilaa jollekin uudelle. Ennen kuin lähtee liikkeelle, on syytä olla selvillä omasta strategisesta visiostaan. Erityisen tärkeää asian käyminen läpi on yrityksensä perustaneille yrittäjille. Yrittäjäksi yritysoston kautta ryhtyneille yrityskaupat tuntevat usein luontevimmalta tavalta myös yrityksestä luopumiseen.

Yrityskaupoilla ammattimaisesti

Kun yrityksen ostajan oma tulevaisuudenkuva on kirkas, on helpompi selviytyä ammattimaisesti myös yrityskauppaan liittyvistä haasteista. Yrityskauppaneuvottelut vaativat omanlaistaan keskittymistä ja otetta. Neuvottelut eivät juuri koskaan etene ilman yllätyksiä suuntaan tai toiseen, ja näiden yllätysten käsittely on omanlaistaan johtamisosaamista, joka kasvaa kokemuksen myötä. Huolellinen ja perusteellinen perehtyminen kaupan kohteeseen, monipuoliset ja kattavat omat laskelmat sekä omistajanvaihdosasiantuntijoiden palvelujen hyödyntäminen auttavat onnistumaan yritysostossa.

Yritysostoon liittyy ilmenevien tietojen jatkuva analysointi. Sitä mukaa kun ostokohteesta saadaan uutta ja täsmällisempää tietoa, on ostajan verrattava niitä omaan tavoitekuvaan. Ensivaikutelma on voinut olla väärä, ja vain ostaja voi ratkaista missä määrin tavoitteista voi poiketa.

Kun kauppaneuvottelut on onnistuneesti hoidettu ja nimet saatu kauppakirjaan, alkaa ostokohteen

haltuunotto. Tässä erityisesti ostettavan yrityksen henkilöstön luottamuksen saavuttaminen on keskeistä. Haltuunoton suunnittelu kannattaakin aloittaa jo neuvottelujen aikana. Jos kaupoille ei päästäisikään, on haltuunoton pohtiminen kuitenkin kasvattanut omaa osaamispääomaa. Seuraavan ostokohteen kohdalla on sitten piirun verran valmistautuneempi vastaamaan eteen tuleviin haasteisiin.

Ostajakoulusta eväitä

Yrityskauppoihin liittyvät johtamisen haasteet on helpompi kohdata kun niistä kokemusta. Mutta kokeneeksi yritysostajaksi voi tulla vain ostamalla yrityksiä. Jokainen on joskus ensikertalainen, ja yrityskaupoille lähdetään yleensä jossain määrin kevyemmillä lähtötiedoilla kuin esimerkiksi yrityksen perustamiseen, johon on saatavilla runsaasti tukea ja valmennusta esimerkiksi Uusyrityskeskusten verkostolta. Yrityksen ostamiseen liittyviä haasteita perkaava SeAMK:n Ostajakoulu pyrkii madaltamaan onnistumisen kynnystä.

Tämä juttu on toinen osa viisiosaista sarjaa, jonka tuottaa EAKR-rahoitteinen hanke *Uusia toimintamalleja jatkuvuuden ja kasvun kiihdyttämiseksi*. Hanke järjestää keväällä 2022 ostajakoulun yrityksen ostamisesta kiinnostuneille. Ostajakoulu on tarkoitettu sekä yrityksen kehittämisestä kiinnostuneille yrittäjille että ostamalla yrittäjäksi ryhtymistä suunnitteleville. Aiemmin samassa sarjassa on ilmestynyt:

Yrityskauppoja hyödyntävä ajattelutapa (8.11.21)

Juha Tall, omistajanvaihdosasiantuntija
Anmari Viljamaa, yliopettaja
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Ostajakouluun voi osallistua joko suoraan tai avoimen AMK:n opintona. Lisätietoja ostajakoulusta antaa projektipäällikkö Salla Kettunen.