

Hallittu liiketoiminnan laajentaminen yritysostoin

15.11.2024

Liiketoiminnan laajentaminen yritysostojen avulla voi tarjota yrittäjälle erinomaisen mahdollisuuden kasvattaa liiketoimintaa ja vahvistaa markkina-asemaa. Yritysostoihin liittyy kuitenkin monia riskejä ja laajentuminen vaatii tarkkaa suunnittelua ja harkintaa. Tässä kokonaisuudessa käsitellään tärkeimmät vaiheet, joilla yrittäjä voi laajentaa toimintaansa hallitusti yritysostoin.

Laajentumisen tavoitteiden määrittely

Ennen kuin lähdet toteuttamaan yritysostoja, on tärkeää määritellä selkeät tavoitteet laajentumiselle. Laajentuminen voi perustua monenlaisiin strategisiin tavoitteisiin, kuten:

- **Maantieteellinen laajeneminen**: Yritysostojen avulla voit laajentua uusille toiminta-alueille ja laajentaa asiakaskuntaa
- **Liiketoimintavolyymin kasvu**: Voit kasvattaa yrityksesi liikevaihtoa ja asiakaskuntaa ostamalla kilpailijan tai jo olemassa olevaa liiketoimintaa tukevan yrityksen.
- **Palveluvalikoiman laajentaminen**: Yritysoston avulla voit tuoda yrityksellesi uusia palveluita tai tuotteita, joita et ole aiemmin tarjonnut.

Tavoitteiden selkeyttäminen auttaa sinua tekemään päätöksiä, jotka auttavat valitsemaan oikeat yritykset ostettaviksi.

Yritysoston kohteen valinta

Kun olet määrittänyt laajentumisen tavoitteet, on seuraava vaihe tunnistaa sopivat yritysostokohteet. Tähän liittyy useita tekijöitä, jotka on hyvä ottaa huomioon:

- **Liiketoiminnan yhteensopivuus**: Varmista, että ostettava yritys sopii strategisesti omaan toimintaasi. Tämä tarkoittaa esimerkiksi sitä, että sen asiakaskunta, konekanta ja palvelut tukevat nykyistä liiketoimintaasi.
- **Yrityksen taloudellinen tilanne**: Tarkasta huolellisesti ostettavan yrityksen taloudellinen tila. Yritysoston yhteydessä on tärkeää, ettei ostettava yritys tuo mukanaan odottamattomia taloudellisia ongelmia, kuten suuria velkoja tai kannattamattomia projekteja.
- **Osaaminen ja henkilöstö**: Yritysosto voi tuoda yritykseesi uutta osaamista ja kokemusta. Varmista kuitenkin, että ostettavan yrityksen henkilöstö ja toimintakulttuuri sopivat omaan yritykseesi.

Rahoituksen varmistaminen

Yritysosto vaatii merkittäviä taloudellisia resursseja. Siksi on tärkeää suunnitella ja varmistaa rahoitus etukäteen. Yritysostoja voi rahoittaa esimerkiksi seuraavilla tavoilla:

- **Oma pääoma**: Voit käyttää yrityksesi kassavaroja tai säästöjä rahoittaaksesi ostoa.
- **Ulkopuolinen rahoitus**: Pankkilainat tai muut rahoituslähteet voivat tarjota vaihtoehtoja yritysoston rahoittamiseen.
- **Osittain velalla tai maksusuunnitelmalla**: Jotkut yrityskaupat voidaan rahoittaa osittain maksusuunnitelmalla, jolloin ostosumma maksetaan osissa sovitun ajan kuluessa.

Varmista, että rahoitusratkaisu on kestävällä pohjalla ja ettei yritysosto heikennä yrityksesi taloudellista tasapainoa.

Due diligence eli yritystarkastus

Ennen kuin teet lopullisen päätöksen yritysostosta, suorita tarkka due diligence -prosessi. Tämä tarkoittaa, että analysoit ostettavan yrityksen kaikki osa-alueet, mukaan lukien taloudellisen tilan, asiakkuudet, sopimukset, henkilöstön ja juridiset asiat.

Due diligence -prosessin avulla voit varmistaa, että yrityksen taloudellinen tila on sellainen kuin sen väitetään olevan ja että kaupassa ei ole mukana piileviä riskejä. Prosessiin on suositeltavaa käyttää ulkopuolisia asiantuntijoita, kuten tilintarkastajia ja lainoppineita, jotka voivat varmistaa, että kaikki olennaiset seikat tulevat huomioiduiksi.

Kauppaneuvottelut ja sopimuksen laatiminen

Onnistuneen yritysoston toteuttaminen vaatii tehokkaita neuvotteluja ja huolellista sopimusprosessia. Neuvotteluissa käydään läpi kaikki kauppaan liittyvät yksityiskohdat, kuten kauppahinta, maksuehdot, työntekijöiden asema sekä yrityksen omaisuus ja velat.

Sopimuksen laatimisessa on tärkeää kiinnittää huomiota seuraaviin seikkoihin:

- **Kauppahinta ja maksuehdot**: Varmista, että kauppahinta vastaa yrityksen todellista arvoa ja että maksuehdot ovat järkevät yrityksesi kannalta.
- **Vastuut ja velat**: Sopimuksessa on määriteltävä tarkasti, mitä vastuita ja velkoja kauppaan sisältyy ja miten ne jaetaan ostajan ja myyjän kesken.
- **Työntekijöiden siirtyminen**: Mikäli ostettava yritys työllistää henkilöstöä on tärkeää sopia, miten heidän työsopimuksensa siirtyvät kaupan yhteydessä ja mitä oikeuksia heillä on uuden omistajan alaisuudessa.

Yritysoston integrointi

Yritysoston jälkeen on tärkeää, että uusi yritys integroidaan osaksi olemassa olevaa liiketoimintaa sujuvasti ja hallitusti. Integraatioprosessi sisältää:

- **Organisaation yhdistäminen**: Varmista, että ostetun yrityksen ja oman yrityksesi henkilöstö toimivat saumattomasti yhteen. Tämä voi vaatia koulutusta, yhteisten toimintatapojen kehittämistä ja avoimuutta.
- **Asiakassuhteiden hallinta**: On tärkeää varmistaa huolellisesti myös ostettavan yrityksen asiakassuhteet. Varmista, että asiakkaat saavat tietoa muutoksista ja että he kokevat siirtymän sujuvana.
- **Kulttuurien yhdistäminen**: Yritysoston myötä yhdistyy usein erilaisia yrityskulttuureja. On tärkeää luoda ilmapiiri, jossa kaikki työntekijät voivat tuntea olonsa osaksi uutta, laajempaa kokonaisuutta.

Riskien hallinta ja seuranta

Yritysostoon liittyy aina riskejä ja niitä on tärkeää hallita aktiivisesti. Seuraamalla yritysoston vaikutuksia liiketoimintaan voit puuttua ongelmiin ajoissa ja varmistaa, että yritysosto tuottaa haluttuja tuloksia.

On hyvä luoda tarkka seurantajärjestelmä, jonka avulla voit mitata yritysoston onnistumista taloudellisissa tavoitteissa, asiakastyytyväisyydessä ja toiminnan tehostamisessa. Näin voit nopeasti tunnistaa mahdolliset ongelmat ja tehdä tarvittavia korjausliikkeitä.

Pitkän aikavälin strategian kehittäminen

Yritysoston jälkeen on tärkeää katsoa pidemmälle tulevaisuuteen. Mieti, miten uusi yritys ja sen resurssit integroituvat osaksi pitkän aikavälin kasvustrategiaa. Tarkoitus ei ole vain laajentaa liiketoimintaa, vaan myös varmistaa, että kasvu on kestävää ja strategisesti linjassa yrityksen pitkän aikavälin tavoitteiden kanssa.

Arvioi myös, onko tarvetta tehdä uusia investointeja tai yritysostoja, jotta voisit entisestään kasvattaa liiketoimintaasi ja vahvistaa kilpailuetua.

Yhteenveto

Liiketoiminnan laajentaminen yritysostoin on tehokas tapa kasvattaa yritystoimintaa ja vahvistaa markkina-asemaa. Onnistunut laajentuminen vaatii kuitenkin selkeää strategiaa ja tarkkaa taloudellista suunnittelua. Yritysoston jälkeen integrointi ja riskien hallinta ovat ratkaisevia tekijöitä, jotka varmistavat liiketoiminnan menestyksen pitkällä aikavälillä.

Artikkeli on osa Euroopan unionin osarahoittamaa Ratkaisuja maaseudun koneyritysten jatkuvuuteen ja kilpailukykyyn – RATKI-hanketta.

Tutustu hankkeeseen**Mika Koivupuisto**asiantuntija TKI
SeAMK