

Yritysostolla kansainvälistyminen

7.5.2025

Etelä-Pohjanmaa on ajassa mukana siten, että täällä on useita esimerkkejä ulkomaalaisista yrityksistä, jotka ovat ostaneet paikallisen yrityksen. Ostajan näkökulmasta tullaan uudenlaiseen toimintaympäristöön, jonka haasteet voivat merkittävästikin poiketa ostajan aikaisemmasta kokemuksesta. Mutta yritysosto on kuitenkin toteutettu. Taustalla voidaan olettaa olevan merkittävää toimialan liiketoimintamallien tuntemusta ja osaamista. Myös toimialan tulevaisuuden näkymästä ostajalla on todennäköisesti keskimääräistä kehittyneempi näkemys. Ja vielä voidaan olettaa, että tavalla tai toisella synergiaetuja tänne on tultu tavoittelemaan. Jos sitten käy niin, että sekä kotimaassa että kohdemaassa liiketoiminta tuottaa aikaisempaa enemmän, niin ollaan win-win -tilanteessa. Kaikki voittavat. Mitä jos tutkisimme tätä ajatusmallia hieman tarkemmin vaikka pohtimalla mahdollisuuksia ostaa yritys Saksasta?

Saksa tarjoaa liiketoimintamahdollisuuksia

Saksa on taloudeltaan ja väkiluvultaan Euroopan suurin maa tarjoten merkittävästi markkina- ja kasvupotentiaalia. Mahdollisuudet eivät rajoitu ainoastaan Saksaan, vaan maan keskeinen sijainti ja hyvä infrastruktuuri voivat avata väylän muihin Keski-Euroopan maihin. Saksa on myös yksi Suomen tärkeimmistä kauppakumppaneista. Aikaisempi maiden välinen yhteistyö ja kulttuurien samankaltaisuus madaltavat markkinoille menon kynnystä.

Saksan talous on viime aikoina kärsinyt, johtuen muun muassa inflaatiosta, korkotason noususta ja geopoliittisista jännitteistä. Talouskasvun turvaamiseksi kaivataan rakenteellisia muutoksia ja innovaatioita, joita Saksan valtio tukee. Keskeisiä trendejä ovat digitalisaatio, vihreä siirtymä ja toimitusketjujen varmuus – alueita, joilla suomalaisilla yrityksillä on paljon tarjottavaa.

Yrityskauppa edistää kansainvälistymistä ja kasvua

Yritysosto voi vauhdittaa suomalaisen yrityksen kansainvälistymistä Saksaan. Yritysosto tarjoaa suoran pääsyn valmiiseen liiketoimintaan, markkina-asemaan, asiakaskuntaan ja verkostoihin. Orgaaniseen eli sisäiseen kasvuun verrattuna tämä on huomattavasti nopeampi ja varmempi väylä uusille markkinoille, mikä vähentää uuden liiketoimintaan liittyviä riskejä.

Kansainvälistymisen lisäksi yritysosto tunnistetaan kannattavan ja kestävän kasvun välineenä, joka saavutetaan jatkuvalla kyvykkyyksien kehittämisellä ja uudistumisella. Yritysosto voi tuoda mukanaan muun muassa uutta teknologiaa ja osaamista, jotka täydentävät oman yrityksen kyvykkyyksiä. Yritysostolla voidaan esimerkiksi yhdistää suomalainen teknologia ja saksalainen paikallistuntemus, jotka täydentävät toisiaan.

Mitä tarvitaan yritysoston toteuttamiseen?

Kansainvälinen yritysosto on haastava ja monivaiheinen prosessi, joka vaatii huolellista valmistelua. Prosessi on eri maissa yleisesti sama, mutta kohdemaan erityispiirteisiin on aina perehdyttävä ja ne on myös otettava huomioon. Yritysoston toteuttaminen alkaa ulkopuolisen asiantuntijatuen hankkimisella ja riittävien resurssien varmistamisella.

Pätevä ulkopuolinen tuki on avainasemassa onnistuneen oston toteuttamisessa. Paikallinen ammattilainen opastaa muun muassa kohdemaan liiketoiminnan ja lainsäädännön erikoisuuksissa, oikean ostokohteen löytymisessä, due diligence -prosessissa ja neuvotteluissa. Kuitenkin myös ostavan yrityksen johdon riittävä osaaminen yritysoston toteuttamiseksi ja kaupan jälkeisen liiketoiminnan johtamiseksi on onnistumisen keskeinen edellytys.

Osaamisen lisäksi taloudellisten resurssien on oltava riittävät ja yrityksen talouden vakaalla pohjalla. Itse kauppahinnan lisäksi tulee huomioida integraation ja ulkopuolisen asiantuntijatuen kustannukset, jotka ovat kansainvälisessä kaupassa usein merkittäviä.

Arvoa luova yritysosto alkaa strategisesta suunnittelusta, joka toimii yritysoston selkärankana. Ostajan kannattaa pohtia, miten omia kyvykkyyksiä voidaan täydentää yritysostolla. Näin voidaan tunnistaa potentiaaliset synergiat ja määritellä kohdeyrityksen ostokriteerit varmistaen edellytykset onnistuneelle kaupalle ja pitkäjänteiselle kasvulle.

Miten tästä eteenpäin?

Tiedämme, että alueella on jo yrittäjiä ja yrityksiä, jotka ovat mukana kansainvälisessä liiketoiminnassa. Mutta niitä tarvitaan lisää. Jos sinulla on keskimääräistä parempi oman alan osaaminen, yhteydet kunnossa toimialan osaajiin Suomessa, tase lyönnissä ja intoa tarttua kulttuurierojen tarjoamaan haasteeseen, niin nyt on hyvä aika päivittää yrityksesi strategia tarkkailemaan kansainvälisen yritysoston tuomia mahdollisuuksia.

Kotimainen yritysostossa tarvittava erikoisosaaminen löytyy esimerkiksi listasta auktorisoituja yritysvälittäjiä (syvl.fi/auktorisoidut-yritysvalittajat-ayv/). Yritysostossa tarvittavien taloudellisten resurssien suhteen esimerkiksi Finnvera on ollut intoa piukeana jo pitkään. Kasvun ja kansainvälistymisen rahoittaminen on monien mielestä kiinnostavaa. Ulkomaan reissua varten voisi hyvin joku kerta sovitella yrityksen ostohousut jalkaan, jos on jo tottunut ravaamaan maailmalla. Mutta siis aivan ensiksi: yrityksen strategia sellaiseen lyöntiin, että sen toteutumista voisi tukea yritysostolla.

Artikkeli on osa Euroopan unionin osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin -hanketta.**Juha Tall**
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Kirjoittaja on yritysten omistajanvaihdosten asiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Eva Inginen
Turun kauppakorkeakoulu

Kirjoittaja on kansainvälisen liiketoiminnan opiskelija Turun kauppakorkeakoulussa.