

Yritysostolla yrittäjäksi – Uuden ajan polku yrittäjyyteen

22.1.2024

Yrittäjyys on monen unelma, mutta perinteisen liiketoiminnan perustamisen sijaan yhä useampi on löytänyt tiensä yrittäjäksi yritysoston kautta. Yritysoston avulla yrittäjäksi siirtyminen tarjoaa mahdollisuuden astua valmiiseen liiketoimintaan, välttäen samalla monia aloittavan yrityksen haasteita. Tämä lähestymistapa ei kuitenkaan ole riskitön, ja se vaatii huolellista suunnittelua sekä ammattimaisesti harkittua näkemystä. Tällä videolla sinulle esitellään yksi esimerkki yrityksen ostamisesta.

Yritysoston kautta yrittäjäksi siirtyminen alkaa päätöksestä etsiä sopiva kohde ja potentiaalisista ostokohteista juuri sinulle sopivan kohteen valinnalla. On tärkeää etsiä yritys, joka vastaa omaa osaamista ja intohimoa. Lisäksi yrityksen taloudellinen terveys ja kasvupotentiaali ovat keskeisiä tekijöitä. Arvioitaessa yrityksen arvoa yrityskaupassa, tulee ottaa huomioon kaupan kohteena olevan liiketoiminnan lisäksi ostajan ominaisuudet ja tavoitteet sekä toimialan kilpailutilanne ja tulevaisuuden näkymät.

Jo yrityksen ostamista suunnitellessa kannattaa kiinnittää huomiota tulossa olevaan haltuunottoon ja siihen, mitä yrityksessä tehdään varsinaisen yrityskaupan jälkeen. Tähän saa apua esimerkiksi paikallisista uusyrityskeskuksista, joissa suunnitellaan yhdessä kannattavaa yrittäjyyttä ja liiketoimintaa myös yritystä ostettaessa.

Rahoitus on yritysoston toteuttamisen keskeinen elementti. Vaihtoehtoja ovat oma pääoma, lainat, sijoittajien hankkiminen tai jopa myyjä rahoittajana. Jokaisella rahoitusmallilla on omat etunsa, riskinsä ja hintansa. Niiden kaikkien ymmärtäminen on tärkeää. Sopivan kohteen valinnassa sekä rahoitusvaihtoehtojen kartoittamisessa kannattaa hyödyntää ammattitaitoisten yritysvälittäjien ja omistajanvaihdosasiantuntijoiden osaamista.

Yritysoston haasteet ja riskit liittyvät usein tulevaisuuden luotettavasti ennustamiseen ja toimintaympäristön äkillisiin ja yllättäviin muutoksiin. On tärkeää tunnistaa nämä haasteet ja suunnitella niiden hallintaa. Esimerkiksi henkilöstö on usein pienenkin yrityksen arvokkain resurssi ja sen pysyvyyteen on syyt kiinnittää huomioita jo yrityskauppaneuvottelujen aikana. Yrityksen ostamisen ja perustamisen kokonaisriskejä vertailtaessa voidaan väittää, että todennäköisesti riskit ovat molemmissa vaihtoehdoissa yhtä suuret, mutta yritysostossa riskin suuruus on luotettavampaa arvioida.

Yritysoston jälkeinen onnistuminen edellyttää jatkuvaa sitoutumista yrityksen kehittämiseen. Uuden omistajan tulee olla valmis oppimaan yrityksen toimintatavoista, markkinoista ja asiakkaista sekä soveltamaan uutta näkemystään liiketoiminnan kasvattamiseksi. Usein tämä vaatii uudistuksia, kuten liiketoimintaprosessien tehostamista tai uusien markkinointistrategioiden käyttöönottoa. Moni yritys kasvaa voimakkaasti yritysoston jälkeen.

Yhteenvetona voidaan todeta, että yritysostolla yrittäjäksi siirtyminen on nopea ja varma reitti yrittäjyyteen. Se tarjoaa mahdollisuuden hypätä suoraan valmiiseen liiketoimintaan, mutta samalla se vaatii huolellista valmistautumista ja jatkuvaa sitoutumista yrityksen kehittämiseen. Kannattaa pyytää ja hakea apua yrittäjyyttä suunnitellessa. Oikein toteutettuna yritysosto voi avata ovet menestyksekkääseen ja palkitsevaan yrittäjäuraan.

Tämä kirjoitus on osa Maaseutuyritysten omistajanvaihdosekosysteemin kehittäminen – Matalan kynnyksen omistajanvaihdospalvelut myyjille ja ostajille (MOP) -hanketta. Valtakunnallinen hanke on Euroopan unionin osarahoittama, ja sitä toteuttavat yhteistyössä Seinäjoen ammattikorkeakoulun kanssa Suomen Yrittäjät, Suomen Uusyrityskeskukset ja Maa- ja metsätaloustuottajain Keskusliitto MTK.

Piia Malmberg
Toimitusjohtaja
Suomen Uusyrityskeskukset ry

Juha Tall
TKI-asiantuntija
Seinäjoen ammattikorkeakoulu SeAMK