

Oppia yrityksen ostamiseen verkossa

8.9.2023

Seinäjoen ammattikorkeakoululla (SeAMK) on ainoana korkeakouluna Suomessa vahvuusalanaan kasvuyrittäjyys ja omistajanvaihdokset. Tämä vahvuus näkyy nyt myös entistä selkeämmin myös opetustarjonnassa.

Keväällä 2022 toteutui ensimmäistä kertaa Ostajakoulu eli opinto *Yrityksen ostaminen 5 op*, joka tutustuttaa yrityksen ostamiseen (Seinäjoen ammattikorkeakoulu, i.a.). Ostajakoulun tavoitteena on sekä rohkaista yrittäjiä kasvupolulle yritysostojen kautta että tukea yrittäjäksi ryhtymistä toimivan yrityksen ostolla. Tulevana keväänä kolmatta kertaa toteutettava Ostajakoulu on tarjolla myös avoimen ammattikorkeakoulun kautta, joten sille voi osallistua kuka tahansa yrityskaupoista kiinnostunut. Opintojakso toteutetaan verkossa, joten osallistuminen ei ole etäisyyksistä kiinni.

Vain kerran vuodessa toteutettava ja tiettyihin aikatauluihin sidottu Ostajakoulu ei kuitenkaan tavoita kaikkia. Keväällä 2023 SeAMK tuottikin Ostajakouluun perustuen myös nonstop-opinnon *Yrityksen ostamisen perusteet 3 op* (CampusOnline-portaali, i.a.), jotta teemasta kiinnostuneille olisi ajasta ja paikasta täysin riippumaton mahdollisuus hankkia perustiedot.

Jo toimiva yritys on usein varmempi polku yrittäjyyteen

Yrittäjyysopinnoissa on perinteisesti painotettu uuden synnyttämistä ja uuden liikeidean löytämistä. Jo toimivan yrityksen ostaminen on kuitenkin monessa mielessä varmempi tapa yrittäjäksi ryhtymiseen kuin yrityksen perustaminen tyhjästä aloittaen (esim. van Teeffelen, 2012; Xi ym., 2020).

Huomionarvoista on myös, että suurimmassa osassa maata elinvoiman rakentamisen merkittävin potentiaali

on nykyisissä yrityksissä ja niiden liiketoimintojen kehittämisessä. Tämä tarkoittaa, että yrityksille ja liiketoiminnoille tarvitaan ostajia. Jatkajien ja ostajien puute on eri tutkimuksissa todettu huomattavaksi haasteeksi (esim. Varamäki ym., 2021; 2018), vaikka yrityksen ostaminen on voittopuolisesti positiivinen asia paitsi yleisen talouden myös ostajan itsensä kannalta. Suomalaisten pk-yritysten omistajanvaihdokset myös onnistuvat useimmiten hyvin ostajan näkökulmasta (esim. Varamäki ym., 2013; 2018).

Myös jo toimiville yrityksille yrityskaupat ovat erinomainen mahdollisuus kasvuun. Monet orgaanisen kasvun hidasteet voi välttää ostamalla toisen yrityksen tai liiketoimintaa, jolloin kasvuloikka tapahtuu kerralla. Yrityskaupassa ostaja saa tavallisesti käyttöönsä uusien resurssien lisäksi myös uusia asiakkuuksia ja markkinoita.

Nonstop-toteutus käytännössä

Sisällöllisesti nonstop-opinto, vaikka onkin laajuudeltaan suppeampi, noudattelee alkuperäisen ostajakoulun teemoja. Niihin saa tuntumaa aiempien verkkolehdessä julkaistuista artikkeleista:

Yrityskauppoja hyödyntävä ajattelutapaJohtaminen yritysostossaOstokohteen tunnistaminen ostokohteessaArvonmääritys yrityskaupassaYrityskaupan toteutustavat

Nonstop-toteutuksen suunnittelussa keskeinen rooli oli asiantuntijoiden ja yrityksen ostaneiden yrittäjien kokemuksella sekä kertyneellä tutkimustiedolla. Nonstop-toteutuksen on oltava täysin ajasta ja paikasta riippumatonta, joten opittavan aineksen on sisällyttävä kokonaisuudessaan aineistoon. Tällä opintojaksolla keskeisimmän aineiston muodostavat opettajan ja asiantuntijavieraiden videot (yhteensä 27 kpl). Eri osioihin sisällytettiin lisäksi linkkejä mm. aiheesta tehtyihin oppaisiin, tutkimuksiin, blogiteksteihin, verkkolehtiartikkeleihin sekä muihin verkossa saatavilla oleviin resursseihin.

Opintojakso pelillistettiin verkkotenttien avulla: opiskelija pääsee etenemään teemasta toiseen suorittamalla kuhunkin teemaan liittyvän monivalintatentin. Kehitystyössä hyödynnettiin ammattikorkeakoulun digipedagogisen tuen antamaa sparrausta.

Osallistujilta hyvää palautetta

Nonstop-opinnosta on kerätty kokemuksia kesältä 2023 (15.5.-31.8.2023). Tämä aikana kurssialustalle kirjautui yhteensä 75 osallistujaa, joista opintojakson suoritti onnistuneesti 44 eli yli puolet; taso on normaali CampusOnline nonstop-toteutukselle. Toteutusta arvioitiin myös analytiikan kautta. Materiaaliavausten analyysi osoitti, että videoiden avausprosentti vaihteli välillä 45–75 %. Muun verkkoaineiston keskimääräinen avausosuus oli 53 %. Tämän perusteella voi arvioida, että kurssia ’tositarkoituksella’ suorittavat ovat avanneet materiaaleja varsin aktiivisesti.

Opintojaksolta kerättiin myös omaehtoista palautetta nimettömällä kyselyllä. Osallistujilta kysyttiin ”Kerro mikä kurssilla toimi ja missä on vielä parannettavaa”. Palautteita saatiin 28, ja niistä 16 oli puhtaasti kiittäviä. Sekä positiivista palautetta että parannusehdotuksia sisälsi 9 vastausta. Kolme vastausta sisälsi pelkästään kehittämisehdotuksia, joista kaksi koski suoritustapaa ja yksi kurssin varsinaista sisältöä.

Näin kurssia arvioi kaksi osallistujaa:

Kurssi oli todella hyvin rakennettu! Aineistoissa oli vain tärkeitä aiheita, eikä ylimääräisiä sivustoja ym. Tentit oli osattu myöskin tehdä todella kattavasti ja varmisti sen, että aineistot oli käsitelty. Kurssi oli todella mielenkiintoinen ja koin, että tietoa annettiin tarpeeksi aiheen perusteiden hallitsemiseksi. Videot ja kirjallinen materiaali olivat hyvin tasapainossa. Iso kiitos hyödyllisestä kurssista!

Toteutuksen on tarkoitus olla jatkossakin mahdollisimman laajasti saatavilla. Toiveena on, että sisältöä voivat hyödyntää kaikki yrittäjyydestä kiinnostuneet. Ostamalla yrittäjäksi ryhtymällä voi saada lentävän lähdön oman yrityshaaveensa toteuttamiseen. Tervetuloa tutustumaan yrityksen ostamiseen!

Avainasiat haltuun

Nonstop-opinnon suorittaminen edellyttää perehtymistä monipuoliseen aineistoon, jonka haltuunotto on hyvä askel kohti omistajanvaihdoksen laajan kokonaiskuvan hahmottamista. Omistajavaihdokseen liittyy monia näkökulmia ja haasteita, joita ei arjessa tavallisesti tule vastaan.

Toteutuksen on tarkoitus olla jatkossakin mahdollisimman laajasti saatavilla. Toiveena on, että sisältöä voivat hyödyntää kaikki yrittäjyydestä kiinnostuneet. Ostamalla yrittäjäksi ryhtymällä voi saada lentävän lähdön oman yrityshaaveensa toteuttamiseen.

Tervetuloa tutustumaan yrityksen ostamiseen!

Anmari Viljamaa, Juha Tall, Salla Kettunen ja Elina Varamäki
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Ostajakoulun kehittämisen mahdollisti Euroopan aluekehitysrahaston rahoittama hanke Uusia toimintamalleja jatkuvuuden ja kasvun kiihdyttämiseksi *ja tämän artikkelin Opetus- ja kulttuuriministeriön rahoittama* Strengthening Business Transfer Ecosystems through HEI Expertise *-hanke.* **Lähteet**

CampusOnline-portaali. (i.a.). *Yrityksen ostamisen perusteet*. Haettu 7.9.2023, https://campusonline.fi/course/yrityksen-ostamisen-perusteet-2/

Seinäjoen ammattikorkeakoulu. (i.a.). *SeAMK Ostajakoulu: Yrityksen ostaminen 5 op* (avoin AMK). Haettu 8.9.2023, https://app-staging.seamk.hion.dev/hakijalle/avoin-amk/seamk-ostajakoulu-yrityksen-ostaminen-5-op-avoin-amk/

Van Teeffelen L (2012) *Avenues to improve success in SME business transfers: reflections on theories, research and policies*. Hogeschool Utrecht: Utrecht.

Varamäki, E., Tall, J., Joensuu-Salo, S., Viljamaa, A., & Katajavirta, M. (2021). *Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2021.* Ov-foorumi. https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2021112456885

Varamäki, E., Joensuu-Salo, S., Viljamaa, A., Tall, J., & Katajavirta, M. (2018). *Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2018*. Ov-foorumi. https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2020091569494

Varamäki, E., Heikkilä, T., Tall, J., Viljamaa, A., & Länsiluoto, A. (2013). *Omistajanvaihdoksen toteutus ja onnistuminen ostajan ja jatkajan näkökulmasta*. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja B. Raportteja ja selvityksiä B74. https://urn.fi/URN:ISBN:978-952-5863-60-4

Xi G, Block J, Lasch F, Robert F and Thurik R (2020) The survival of business takeovers and new venture start-ups. *Industrial and Corporate Change 29*(3