

Ostajakoulu yrityksen ostosta kiinnostuneille

17.11.2022

Opiskelijoille puhutaan yrityksen ostamisesta vähemmän kuin sen perustamisesta. Yrityksen ostaminen on nopea tapa kehittää, kasvattaa ja uudistaa liiketoimintaa tai aloittaa yrittäjyys. Valmis asiakaskunta, toimiva yritys ja työntekijät mahdollistavat kassavirran heti ensimmäisestä päivästä lähtien. Toimivan yrityksen ostaessaan uusi yrittäjä saa lentävän lähdön yritykselleen. Eläköityviä yrittäjiä on runsaasti ja heidän yrityksiään on myytävänä, mutta toki yrityksiä tulee myytäväksi muistakin syistä. Yrityskauppamarkkinoilla tarvitaan innokkaita ja osaavia yritysten ostajia.

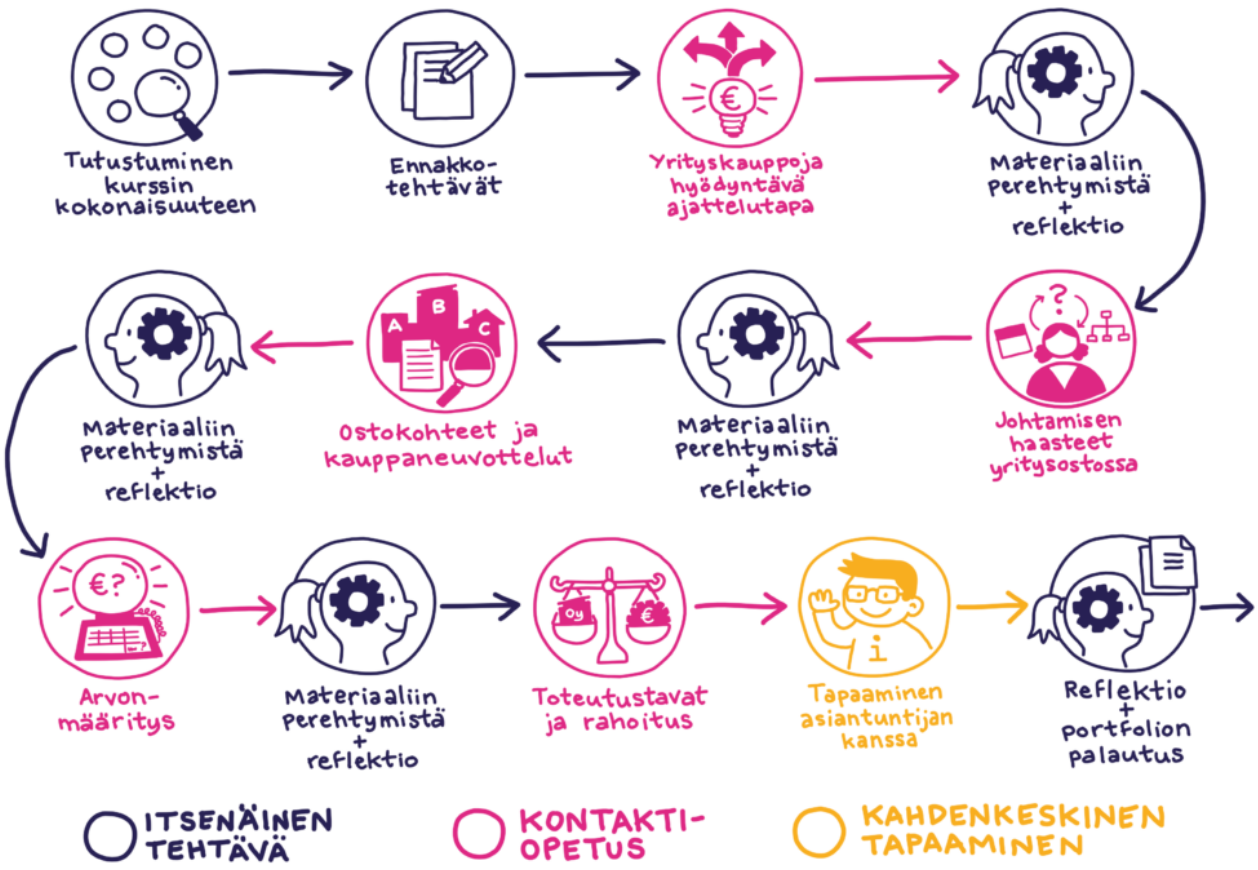


Kuva 1. Yrityskauppaan liittyy useita osatekijöitä, jotka sekä ostajan että myyjän tulee tahoillaan ratkaista ja vielä sopia niistä yhdessä.

Tähän haasteeseen tartuttiin SeAMKissa, kun kehitettiin ja testattiin Ostajakoulun toimintamalli. Ostajakoulun tavoitteena on nostaa esiin ja vahvistaa yrityskauppoja hyödyntävää ajattelu- ja toimintatapaa. Ostajakoulun käynyt henkilö on tietoinen yrityskauppojen mahdollisuuksista, hänellä on perusvalmiudet yritysoston toteuttamiseen ja käsitys yrityksen ostamisessa tarvittavasta ulkopuolisesta asiantuntemuksesta.

SeAMKin toteutustapana on viiden opintopisteen opintojakso, joka auttaa ymmärtämään yritysoston tarjoamia mahdollisuuksia ja arvioimaan mahdollisuuksia kehittää yritystä yrityskaupan jälkeen. Opintojakso koostuu viidestä tapaamisesta ja itsenäisistä tehtävistä. Ennakkotehtävän avulla opintojakson vastuuopettaja saa tietoa osallistujien taustoista, mikä auttaa häntä vielä sopeuttamaan omaa opetustaan sopivaksi ryhmälle. Osallistujat puolestaan kääntävät jo ajatuksia opintojakson sisältöihin ja tiedostavat paremmin omia tavoitteitaan.

Lisäksi opintojaksolla perehdytään yritysostoon liittyvän johtamisen keskeisiin osa-alueisiin ja pohditaan sopivia ostokriteereitä. Lopuksi ostajakoulussa tutustutaan arvonmäärityksen periaatteisiin ja yrityskauppaneuvotteluihin liittyviin haasteisiin. Opintojakson loppupuolella on mahdollisuus tavata omistajanvaihdosten asiantuntijaa ja keskustella ajatuksista ja tavoitteista omistajanvaihdoksen aihealueella. Asiantuntija neuvoo eteenpäin sopivien palvelujen piiriin.



Kuva 2. Ostajakoulun rakenne ja eteneminen.

Ostajakoulun toimia pilotoitiin keväällä 2022 opintojaksolla nimeltä Yrityksen ostaminen. Osallistujien taustat olivat hyvin monenlaisia. Muutama oli juuri ostanut tai ostamassa yritystä. Mukana oli myös henkilöitä, joiden työtehtävät olivat yritysostojen ja -myyntien rajapinnoilla. Osa osallistujista tuli tutustumaan aiheeseen tai pohti yrittäjäksi ryhtymistä lähitulevaisuudessa. Osallistujien antama palaute oli hyvin positiivista. He kokivat, että opintojakson tavoitteet ja anti palvelivat heidän tavoitteitaan hyvin. Me toteuttajat puolestaan innostuimme asiasta niin, että keväällä 2023 toteutamme opintojakson uudelleen. Siellä on vielä runsaasti vapaita paikkoja odottamassa ilmoittautumisen alkamista.

Ostajakoulun toimintamalli on kuvattuna oppaaseen, joka löytyy osoitteesta https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2022110364485 Ostajakoulun toimintamallia kehitettiin ja pilotoitiin 2021–2022 Euroopan aluekehitysrahaston (EAKR) ja Seinäjoen ammattikorkeakoulun rahoituksella hankkeessa ”Uusia toimintamalleja jatkuvuuden ja kasvun kiihdyttämiseksi” (A77038).

Salla Kettunen, Juha Tall, Anmari Viljamaa, Aila Hemminki
SeAMK

Kirjoittajat kuuluvat Seinäjoen ammattikorkeakoulun omistajanvaihdoksia laaja-alaisesti tarkastelevaan tiimiin.

Lisätietoja:

Juha Tall, Seinäjoen ammattikorkeakoulu
juha.tall@app-staging.seamk.hion.dev 040 8680197