Yrityskauppoja hyödyntävä ajattelutapa

8.11.2021

Kaikilla meillä on oma ajattelutapamme: itsellemme tyypillinen tapa havainnoida ympäristöämme ja pohtia havaintojamme. Useimmiten yrittäjällä on jossain mielensä perukoilla aina käynnissä pohdinta siitä, miten yritystä voi kehittää. Ympäristöä havainnoidaan ja sen mahdollisuuksia peilataan osittain tätä taustaa vasten. Vaikkapa toisen yrittäjän omaksuma hyvä käytäntö huomataan helposti. Päässä alkaa pyöriä ajatus, toimisiko tämä myös minun yrityksessäni? Miten ideaa pitäisi muokata omaan liiketoimintaani?

Yrityskaupat voivat samaten olla tai olla olematta osa mielenmaisemaa. Jos ajatus yrityskaupoista on juurtunut, ympärillä myös havaitsee useammin mahdollisuuksia ostaa toinen yritys tai liiketoimintaa. Samaten tuntuu luontevammalta mahdollisuus, että omasta liiketoiminnasta voi myydä osan, jotta muihin osiin voi panostaa enemmän. Yrityskaupat kehittämisen välineenä ovat tällöin osa yrittäjän viitekehystä, osa esiymmärrystä, jonka kautta ympäristö katsotaan ja nähtyä tulkitaan.

Yrityksen osto nopea tapa kehittää ja kasvaa

Tutkimustieto ja käytännön kokemukset ovat vakuuttaneet kirjoittajat siitä, että yrityksen ostaminen tai myyminen on nopein ja varmin tapa kehittää yritystä. Yrityskauppoja ja etenkin yritysostoja tekevät yrittäjät tapaavat olla erityisen kehittämisorientoituneita. Myös yrityskauppaosaaminen ja näkemys siitä miten ostokohteita voi kehittää, kasvavat kokemuksen myötä. Uusin omistajanvaihdosbarometri osoitti jälleen kerran, että tehtyihin kauppoihin ollaan tyytyväisiä. Ei siis ihme, että kerran yrityskaupat tehnyt on usein valmis tekemään niitä uudestaankin.

Pidemmälle juoksulla yrityskauppoja hyödyntävä ajattelutapa vaikuttaa muutenkin toimintatapoihin. Yrityskauppoja hyödyntävää ajattelua harjoittava yrittäjä tuntee olonsa kotoisammaksi epävarmoissakin oloissa, sillä epävarmuuden sietoa on tullut harjoiteltua. Yrityskauppa on missä tahansa hetkessä merkittävä päätös, jonka onnistuneisuudesta saa lopullisen käsityksen vasta vuosien kuluttua. Yrityskauppoja hyödyntävän ajattelutavan omaksuminen on epävarmuuteen tottumista ja totuttautumista.

Ostajakoulusta eväitä

Tämä juttu on ensimmäinen osa viisiosaista sarjaa, jonka tuottaa EAKR-rahoitteinen hanke *Uusia toimintamalleja jatkuvuuden ja kasvun kiihdyttämiseksi*. Hanke järjestää keväällä 2022 ostajakoulun yrityksen ostamisesta kiinnostuneille. Ostajakoulu on avoin sekä yrityksen kehittämisestä kiinnostuneille yrittäjille että ostamalla yrittäjäksi ryhtymistä suunnitteleville.

Ostajakouluun voi osallistua joko suoraan tai avoimen AMK:n opintona. Lisätietoja ostajakoulusta antaa projektipäällikkö Salla Kettunen.

Lue lisää Ostajakoulusta. Koko hankkeen tiedot löytyvät täältä.

Juha Tall, omistajanvaihdosasiantuntija
Anmari Viljamaa, yliopettaja
Seinäjoen ammattikorkeakoulu