Yritysosto vaatii johtamista

29.7.2019

Yritys- tai liiketoimintaosto on hyväksi havaittu keino liiketoiminnan uudistamiseen, kasvuun ja kehittämiseen. Monille yrittäjille yrityksen ostaminen on vierasta. Toisaalta yritysoston kerran tehneet käyttävät sitä liiketoiminnan kehittämiseen todennäköisesti uudestaan, koska he ovat kokemuksen kautta oppineet hyödyntämään yritysostoja ja huomanneet sen positiiviset vaikutukset.

Onnistunut yritysosto vaatii taakseen yrityksen strategian

Menestyäkseen yritys tarvitsee kirkkaan strategian ja tavoitteet, hyvää johtamista ja jatkuvaa uudistumista. Yritysosto nähdään vielä usein vain suhteellisen nopeana neuvottelu- ja ostotapahtumana. Hyvin onnistunut yritysosto alkaa kuitenkin jo yrittäjän tai yrityksen määritellessä strategiaansa ja tavoitteitaan. Yritysosto on prosessi, johan sisältyy monia vaiheita ostokohteen hakemisesta ja valinnasta neuvotteluihin, oston toteutukseen sekä ostokohteen haltuunottoon ja sen jälkeiseen uuden liiketoiminnan kehittämiseen.

Yrittäjän on hyvä hankkia perustiedot yritysostoista ja niiden hyödyntämisestä liiketoiminnan kehittämisessä esimerkiksi keskustelemalla toisten yrittäjien kanssa tai kouluttautumalla. Yrityksen strategiassa on hyvä määrittää yritysostokriteerit, jotta pystytään hakemaan sopivia ostokohteita tai tarttumaan strategiaan sopivaan yritysostotilaisuuteen. Yrityskauppaneuvotteluissa varmistetaan ostokohteen sopivuus omaan strategiaan, neuvotellaan kaupan ehdoista ja hinnasta sekä varmistetaan kaupan rahoitus. Ostokohteen arvon määritys perustuu näkemykseen tulevan yhdistetyn liiketoiminnan tuotoista, mikä edellyttää yhdistetyn liiketoiminnan suunnittelua ja sen perusteella taloudellisia laskelmia.

Haltuunotto kriittisin vaihe

Ostokohteen haltuunotto ja liiketoiminnan kehittäminen ovat tavoiteltujen tulosten kannalta tärkeimpiä vaiheita yritysostoprosessissa. Onnistunut haltuunotto ja liiketoiminnan kehittämien alkaa jo yritysoston valmisteluvaiheessa. Oston jälkeisestä aktiivisesta haltuunottovaiheesta (1 – 3 kk) on hyvä laatia selkeä suunnitelma. Haltuunotossa varmistetaan esimerkiksi henkilöstön, asiakkaiden ja yhteistyökumppanien pysyvyys, tutustutaan ostokohteen toimintatapoihin yksityiskohtaisesti sekä käynnistetään tai toteutetaan liiketoimintojen integrointitoimet. Lisäksi yrityksen ostajan on syytä muistaa, että ostokohteesta löytyy lähes poikkeuksetta sekä positiivisia että negatiivisia yllätyksiä. Yllätysten ilmetessä haltuunottosuunnitelmaa ja liiketoimintastrategiaa on päivitettävä haltuunoton aikana.

Yrityskauppa on yrityksen kannalta tärkeä strateginen ratkaisu, joka on valmisteltava, suunniteltava ja toteutettava huolellisesti hyödyntäen parasta käytettävissä olevaa tietoa ja osaamista. Yritysostojen johtaminen on olennainen osa yrityskauppojen tarjoamia mahdollisuuksia hyödyntävien yritysten johtajien tekemistä.

Liiketoimintamyynnit

Mahdollisuudet

• Resurssien vapauttaminen ja kohdentaminen ydinliiketoimintaan
• Toimintamallin muutos
• Toimialajärjestelyt
• Pääomien vapauttaminen
• Luopuminen antaa tilaa uudelle

Haasteet

• Osaamisen menetys
• Tulovirran menetys
• Myyntiprosessin osaaminen
• Luopumisen henkinen vaikeus
• Ostajan löytäminen

Erkki Petäjä
Solutum Oy

Juha Tall ja Elina Varamäki
Seinäjoen ammattikorkeakoulu