

Opiskelijasta jatkaja yritykseen!

ari.lindeman@xamk.fi

Tutkimuspäällikkö, luova talous ja kaupallistaminen
XAMK TKI - Luovat alat

Yrityksen omistajanvaihdos – muutos ja mahdollisuus
18.4.2018 Sokos Hotel Vaakuna, Kouvola

Sisällys

- Millaisia opiskelijoita?
- Millä edellytyksillä yrittäjyysparrauksen ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon opiskelijat voisivat ostaa yrityksen?
- Miten tavoittaa opiskelijat ja lisätä heidän kiinnostusta yritysostoihin?

Millaisia opiskelijoita?

- Ammattikorkeakoulututkintoa opiskelevia
 - 20-40-vuotiaita, pääosa nuoria ja kokemattomia
 - Kasvava joukko kokeneempia alan vaihtajia tai uuden tutkinnon tekijöitä
- Ylempää ammattikorkeakoulututkintoa opiskelevia
 - 30-50-vuotiaita, vankkaa työelämäkokemusta
 - Turhautumista nykytilanteeseen, hakee uutta elämään ja työhön
 - Riskinotto arveluttaa, monisäikeinen elämäntilanne
 - N. 400 uutta/vuosi, joista n. 10% yrittäjyysparrauksessa
 - Yrittäjyysparrauksessa kaikilla halua yrittäjäksi:
 - etsii ideaa
 - tarkentaa ideaa
 - kirjoittaa liiketoimintasuunnitelmaa
 - on jo käynnistänyt yritystoiminnan

**Millä edellytyksillä
yrittäjyysparrauksen ylemmän
ammattikorkeakoulututkinnon
opiskelijat voisivat ostaa
yrityksen?**

Oma osaaminen ja voimavarat

ETSI SAMAN ALAN YRITTÄJÄHENKISIÄ OPISKELIJOITA

- ”Osaamista toimialalta ja vetoa toimialaan.”

AUTA LÖYTÄMÄÄN OPISKELIJAN VAHVUUDET

- ”Kenties mahdollisuus tuoda jotakin uutta ostettavan yrityksen toimintaan.”

KRIISIYRITYKSEN OSTO ARVELUTTAA

- ”[P]ienessä kriisitilanteessakaan en lähtisi yrittäjäksi, koska en varsinaisesti omaa kokemusta yritystoiminnan vetämisestä, eikä todennäköisesti näin ollen taitoja tilanteen selvittämiseksi.”

Oma talous

HINNOITTELE KOHTUULLISESTI

- ”Ostaisin heti olemassa olevan yrityksen, mikäli minulla olisi siihen varaa. Heti. Tällä hetkellä yksi yritys on myynnissä, mutta hinta on minulle aivan liian suuri. Tila täyttäisi kaikki toiveeni. Paradoksi. Kaikki tähän asti kehittelemäni muut mahdollisuudet kaatuvat lainamahdollisuuksien puuttumiseen.”
- ”[M]oni yritys hyvin henkilöitynyt” ja siksi hinta helposti yläkanttiin.

TARJOA APUA RISKIEN HALLINTAAN

- ”Taloudellisen panostuksen suuruudella ja sitä kautta henkilökohtaisen riskinottamisen suuruudella on iso merkitys. Onko riskit kohtuuden rajoissa? Tuleeko vahva tunne siitä, että riskit ovat hallittavissa?”

Yrityksen toiminta ja sen tuntemus

KERRO MIKSI YRITYS ON MYYNNISSÄ

- ”Ei saa tulla mielikuvaa että ”rotat ovat jättämässä uppoavan laivan”... Luotan kykyyni arvioida ihmisiä ja siksi tärkeää on, millaisen mielikuvan saan yrittäjästä/yrittäjistä. Heidän on oltava suoran, rehellisen, ahkeran ja asiantuntevan oloisia. Se ei aina tarkoita hyviä vuorovaikutustaitoja ja vuolasta puhetta.”

NÄYTÄ ETTÄ YRITYSTÄ ON JOHDETTU HYVIN

- ”Kokonaisuuden tulee vaikuttaa hyvin johdetulta, yrittäjien oltava rehellisen oloisia...”

OSOITA ETTÄ DOKUMENTOINTI ON KUNNOSSA

- ”Tilinpäätöstiedot ja taseet on oltava asianmukaisesti esitetty. Ylipäätään missään tärkeissä toimintaa viitoittavissa dokumenteissa ei saa olla epäselvyyksiä...”

ANNA TUTUSTUA YRITYKSEEN AVOIMESTI

- ”Haluan tutustua myös yrittämisen puitteisiin. Millaiset toimitilat yrityksellä on? Tämä kerto paljon yrityksen toiminnasta, yrittäjien ammattitaidosta ja etenkin yrityksen toimintaedellytyksistä. Henkilöstöön tutustuminen on tärkeää... Mielellään keskustelisin lyhyesti joidenkin työntekijöiden kanssa vaikka ihan spontaanisti tiloihin tutustumisen yhteydessä. Tässä ei niinkään ole tärkeää mitä työntekijä sanoo, vaan millainen tunne, tunnelma / intuitio minulle tulee tapaamisesta.”

KESKUSTELE MAHDOLLISUUKSISTA

- ”Olemassa oleva yritys tulisi olla elinvoimainen tai ainakin kasvu- ja kehitysmahdollisuuksia tulevaisuudessa nähtävissä.”

Miten tavoittaa opiskelijat ja lisätä heidän kiinnostustaan yritysostoihin?

Miten tavoittaa?

- Yrittäjien ja opiskelijoiden yhteiset omistajanvaihdoskoulutukset
- Yrittäjien ja opiskelijoiden yhteiset innovaatio- ja kehittämisprojektit (joissa teemana esim. yrityksen myyntikunnostus)
 - Esim. työpaja GEW-viikolla 12.-16.11.2018 Kouvossa ja Kotkassa
 - Opinnäytetyö ja työharjoittelu yrityksen myyntiä pohtivan yrittäjän/yrityksen kanssa 3-5 v.

Miten tavoittaa?

- Yhteistyö ylempi amk –opiskelijoiden kanssa
 - Yhteys YAMK Yrittäjyysparraus –kurssin osallistujiin
 - tutkimuspäällikkö ari.lindeman@xamk.fi kautta
- Yhteistyö amk-opiskelijoiden kanssa
 - Esittely Ideasta innovaation ja/tai Yrityksen perustaminen ja markkinointi –verkkokursseilla (näillä satoja osallistujia vuosittain) - amk-yrittäjyysopintojen vastaava marianne.roslund@xamk.fi
 - Amk-opiskelijoiden Yrittäjyysvalmennus-kurssin opettaja mikhail.nemilentsev@xamk.fi
 - Alakohtainen yhteistyö valikoitujen koulutusten kanssa

Lisätietoa

- Hyvinvointiyritykset kiertoon –hanke. www.hyvinvointiyritys.com
- Tall, Varamäki, Kettunen, Katajavirta 2015. Perustamalla tai ostamalla yrittäjäksi – kokemukset yrittäjäuran alkutaipaleelta. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja. B. Raportteja ja selvityksiä 101.
- Yrittäjä, valmistaudu omistajanvaihdokseen ajoissa.
<https://www.laurea.fi/dokumentit/Documents/Omistajavaihdos%20esite.pdf>



Tunne huomisen - All for the future.