



<input checked="" type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

Oppiaine	Logistiikka	Päivämäärä	20.10.2010
Tekijä	Herman Saari	Matrikkelinumero	
		Sivumäärä	87
Otsikko	Yrityskaupan jälkeisen yhdistymisen toteuttaminen – Mallin rakentaminen ja koettelu palvelualalla		
Ohjaaja	Prof. Lauri Ojala		

Tiivistelmä

Tämän tutkielman tavoitteena on selvittää yrityskaupan jälkeiseen yhdistymiseen vaikuttavia tekijöitä ja niiden merkityksiä. Tutkimuksen kohteena oli kahden pienen palvelualan yrityksen yhdistyminen, jossa ostava yritys oli selkeästi pienempi kuin ostettava yritys. Lisäksi tutkimus pyrkii määrittelemään jokaisen tutkimuksessa olevan tekijän tärkeyden palvelualan yritys yhdistymisessä ja asettamaan ne tärkeysjärjestykseen.

Teoriasta koottiin yhteensä 23 yhdistymiseen vaikuttavaa tekijää, joista rakennettiin malli palvelualan yritys yhdistymisiä ajatellen. Tekijät jaettiin kolmeen pääryhmään, joita tutkimuksessa tutkittiin. Pääryhmät olivat: 1. Yrityksien samanlaisuus, 2. Synergiapotentiaali ja 3. Synergian realisoiminen. Rakennettua mallia testattiin todellisessa palvelualan yritys yhdistymisessä, joka tapahtui lokakuussa 2009. Tutkimuksessa tutkittiin kolmea eri ajanjaksoa: 1. Ennen yritys kauppaa oleva aika, joka käsitti yritys kaupan valmisteluun kuluneen ajan. 2. Kauppahetki, joka käsitti ajan heti yritys kaupan julkistamisen jälkeen. 3. Yritys kaupan jälkeen, joka käsitti aikaa noin vuosi yritys kaupasta. Tutkimukseen vastasivat kaksi ostajayrityksen edustajaa sekä kaksi ostettavan yrityksen edustajaa, joista molemmat siirtyivät uuden organisaation palvelukseen. Tutkimuksen empiriaosuus toteutettiin case –tutkimuksena, jonka tarkoituksena oli selvittää tapahtuneeseen yritys kauppaan vaikuttavien tekijöiden merkitystä. Case –tutkimus koostuu yritys kaupassa mukana olleiden henkilöiden haastatteluista. Haastattelujen kanssa pohditaan eri tekijöiden merkitystä tapahtuneessa yritys kaupassa eri ajanjaksoina.

Tutkimuksessa rakennettu malli toimi hyvin myös käytännössä. Malli antaa hyvän perusraamin kohti menestyksekkästä yritys yhdistymistä. Jokainen yritys yhdistyminen on erilainen ja siten jokainen tekijä saa erilaisen painoarvon jokaisessa yhdistymisessä. Mikään mukana ollut tekijä ei ollut merkityksetön. Tärkeimmäksi tekijäksi merkityksen osalta nousi halu yhdistyä ja tietojärjestelmien käytön ja kehityksen osaaminen. Vähiten merkitystä saivat muutosvastarinta ja yrityksen koon vaikutus yhdistymiseen. Kokonaisuudessaan yritys yhdistyminen onnistui hyvin, joten tulokset ovat vertailtavissa onnistuneeseen yritys yhdistymiseen. Todennäköisesti tulokset olisivat erilaisia mikäli kyseessä olisi ollut epäonnistunut yhdistyminen.

Asiasanat	Yritys kauppa, Synergiapotentiaali, Synergian realisoiminen, Yhdistyminen
Muita tietoja	