Yritysten omistajanvaihdosten

matalan kynnyksen neuvontapalvelu

–

Ostajana yritys



**Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontapalvelu – Ostaja**

Palvelukuvaus on tarkoitettu kuvaamaan yrityksen ostoa suunnittelevan yrityksen yrittäjän tai muun päättäjän kanssa toteutettavan vuorovaikutuksen keskeisiä teemoja. Tavoitteena on luoda näkymä siitä mitä tavoitellaan ja mitä se tarkoittaa. Teemat toimivat neuvojan muistilistana tärkeimmistä keskusteltavista asioista. Kaikki kysymykset eivät ole aiheellisia kaikissa tapauksissa, vaan muistilistaa sovelletaan tapauskohtaisesti.

|  |  |
| --- | --- |
| **Teema**  | **Huomion kohteet** |
| 1. Yhteydenotto
 | * Sovitaan tapaamisen ajankohta, tapa ja paikka

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Ostaja ja motiivit
 | * Millainen yritys, millaista laajentumista tavoitellaan? Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.
* Onko ostokohde jo tiedossa? Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.
* Millaiset edellytykset rahoituksen saamiseen?Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.
* Millaiset valmiudet haltuunottovaiheeseen?Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.
* Millaiset yhteydet yritysostossa tarvittaviin asiantuntijoihin?

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Ostokohde, kaupan kohteena oleva liiketoiminta
 | * Millaiset ostokriteerit?

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Ostokohteen riskien kartoittamisen periaatteet (DD) tai ostokohteiden etsimisen askelmerkit

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Ostokohteen (jos on) tuloslaskelma ja tase

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yrityksen arvo yrityskaupassa
 | * Yrityksen arvonmäärittämisen keskeiset periaatteet

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Mikä on ostokohteen tuoma lisäarvo yritykseen? Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.
* Mitkä kustannukset nousevat tai laskevat oston jälkeen? Integraation tuoma kustannustehokkuusKirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.
* Ostajan haltuunottosuunnitelma ja kulttuurien yhteensovittaminen Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.
 |
| 1. Yrityksen ostaminen
 | * Osake- ja liiketoimintakaupan riskit ja mahdollisuudet

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Rahoitusjärjestelyt

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Haltuunotto

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yhteenveto ja suositukset jatkotoimenpiteiksi
 | * Tavoite

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Toimenpiteet ja ehdotus parhaista asiantuntijoista edistämään ostajan tavoitteiden saavuttamista

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |

**Huomioitavia asioita neuvontatapaamiseen - Ostaja**

**Ennen neuvontaa**

* digitaaliset yhteydenottokanavat ovat avainasemassa
* pyydä ostajaa miettimään ostokriteereitään etukäteen, tapaamisessa ajatus varmasti jalostuu

**Neuvontatapaamisen aikana**

* muista, että asiakas ei välttämättä ymmärrä ammattikieltä tai -termejä
	+ - älä yli- tai aliarvioi asiakkaan osaamista
* kannusta asiakasta aktiiviseen keskusteluun asiantuntijoiden kanssa ja suosittele oppaita, työkaluja ja muuta materiaalia aiheeseen paneutumisen tueksi
* tee tapaamisen pohjalta tehtävälista asiakkaalle ja polku kohti ostamista

**Neuvonnan jälkeen**

* tehtäväsi ei ole etsiä aktiivisesti ostokohdetta
* on mahdollista, että ostaja kysyy jatkossa sinulta erilaisia asioita ja yhteystietoja
* varaudu vastaamaan ei, mikäli sinulta pyydetään palveluja, jotka eivät kuulu työhösi