



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	<ul style="list-style-type: none">• Sovitaan tapaamisen ajankohta, tapa ja paikka
2. Ostaja ja motiivit	<ul style="list-style-type: none">• Millainen yritys, millaista laajentumista tavoitellaan?• Onko ostokohde jo tiedossa?• Millaiset edellytykset rahoituksen saamiseen?



	<ul style="list-style-type: none">• Millaiset valmiudet haltuunottovaiheeseen? • Millaiset yhteydet yritysostossa tarvittaviin asiantuntijoihin?
<p>3. Ostokohde, kaupan kohteena oleva liiketoiminta</p>	<ul style="list-style-type: none">• Millaiset ostokriteerit? • Ostokohteen riskien kartoittamisen periaatteet (DD) tai ostokohteiden etsimisen askelmerkit • Ostokohteen (jos on) tuloslaskelma ja tase



<p>4. Yrityksen arvo yrityskaupassa</p>	<ul style="list-style-type: none">• Yrityksen arvonmäärittämisen keskeiset periaatteet • Mikä on ostokohteen tuoma lisäarvo yritykseen? • Mitkä kustannukset nousevat tai laskevat oston jälkeen? Integraation tuoma kustannustehokkuus • Ostajan haltuunottosuunnitelma ja kulttuurien yhteensovittaminen
<p>5. Yrityksen ostaminen</p>	<ul style="list-style-type: none">• Osake- ja liiketoimintakaupan riskit ja mahdollisuudet

	<ul style="list-style-type: none">• Rahoitusjärjestelyt • Haltuunotto
6. Yhteenveto ja suositukset jatkotoimenpiteiksi	<ul style="list-style-type: none">• Tavoite • Toimenpiteet ja ehdotus parhaista asiantuntijoista edistämään ostajan tavoitteiden saavuttamista



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