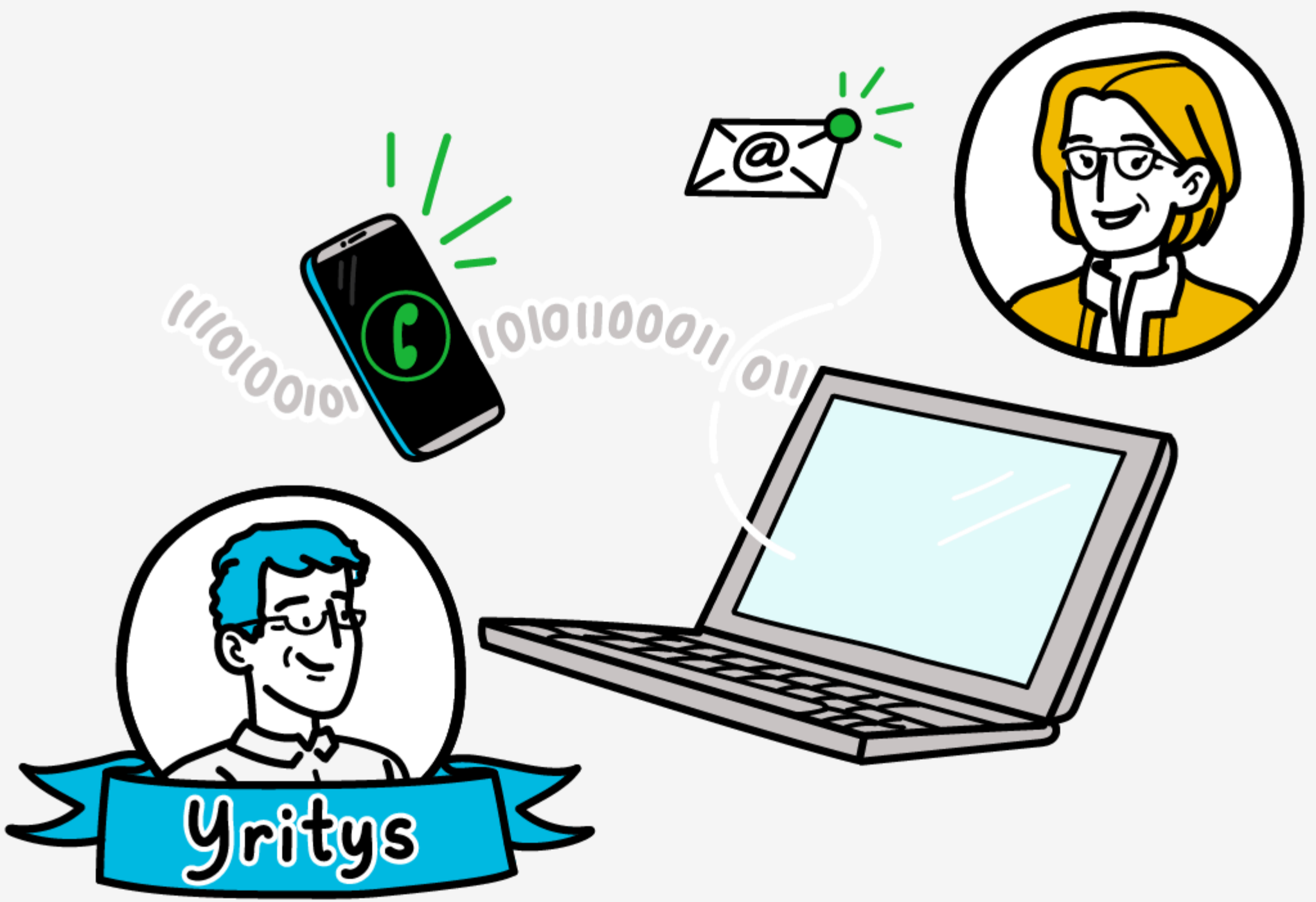


YHTEYDENOTTO

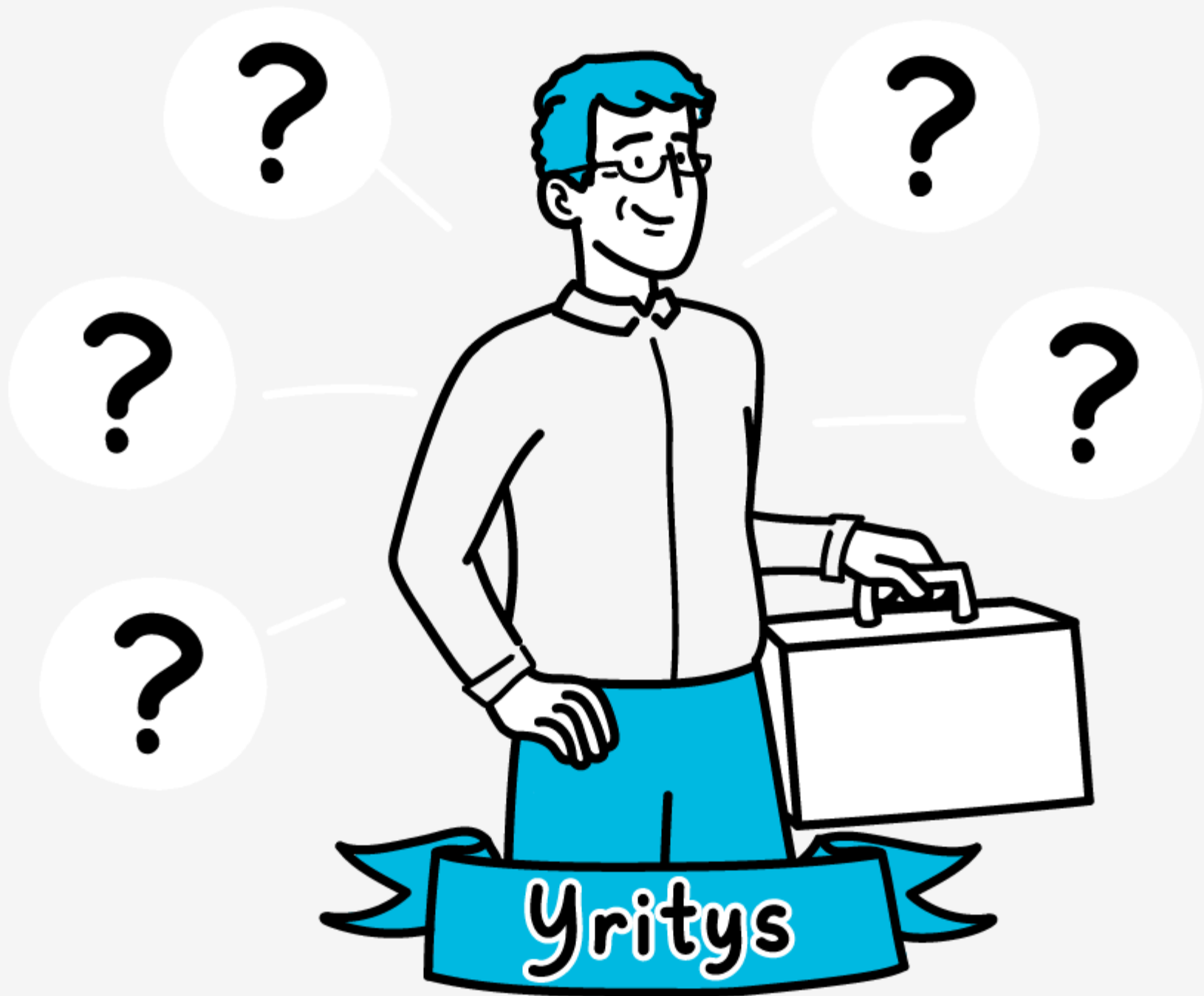


Tapaaminen

1

OSTAJANA YRITYS

OSTAJA JA MOTIIVIT



Millainen yritys, millaista laajentumista tavoitellaan?

Onko ostokohde jo tiedossa?

Edellytykset rahoituksen saamiseen.

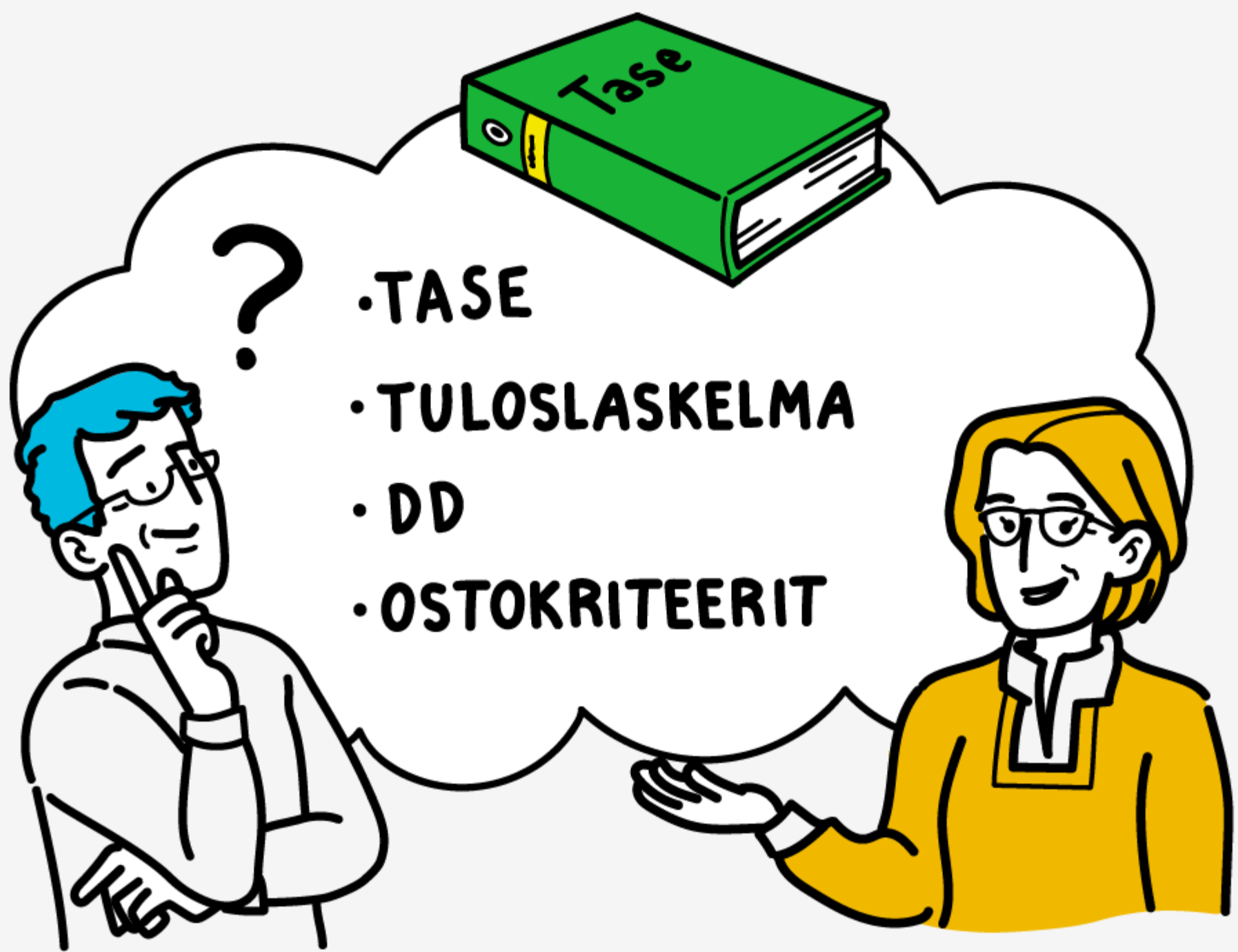
Millaiset valmiudet haltuunottovaiheeseen?

Yhteydet tarvittaviin asiantuntijoihin.

2

OSTAJANA YRITYS

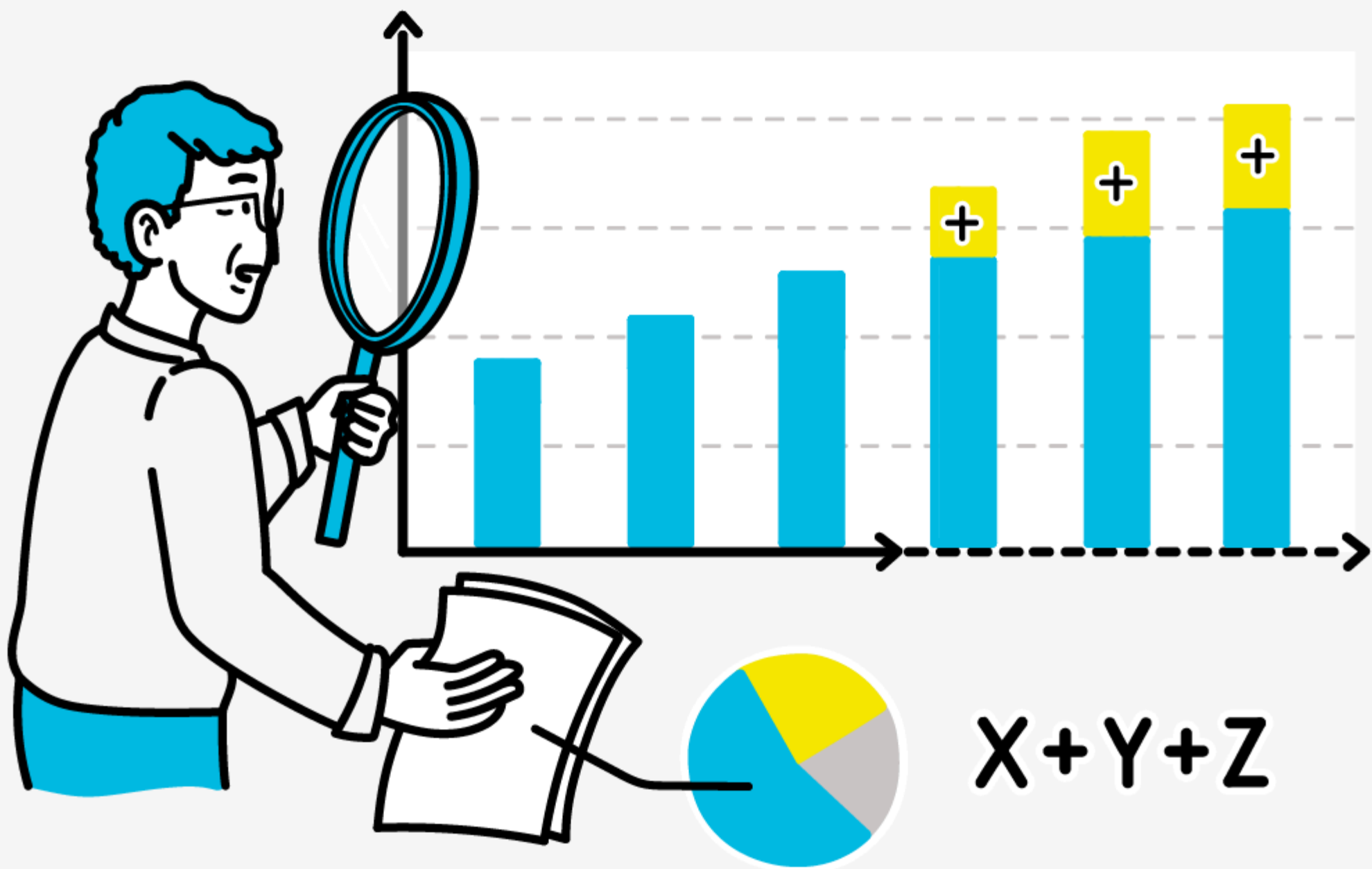
OSTOKOHDE



Keskeiset aiheet

- Ostokriteerit
- Riskien kartoittaminen (DD)
- Ostokohteiden etsimisen askelmerkit
- Ostokohteen (jos on) tuloslaskelma ja tase

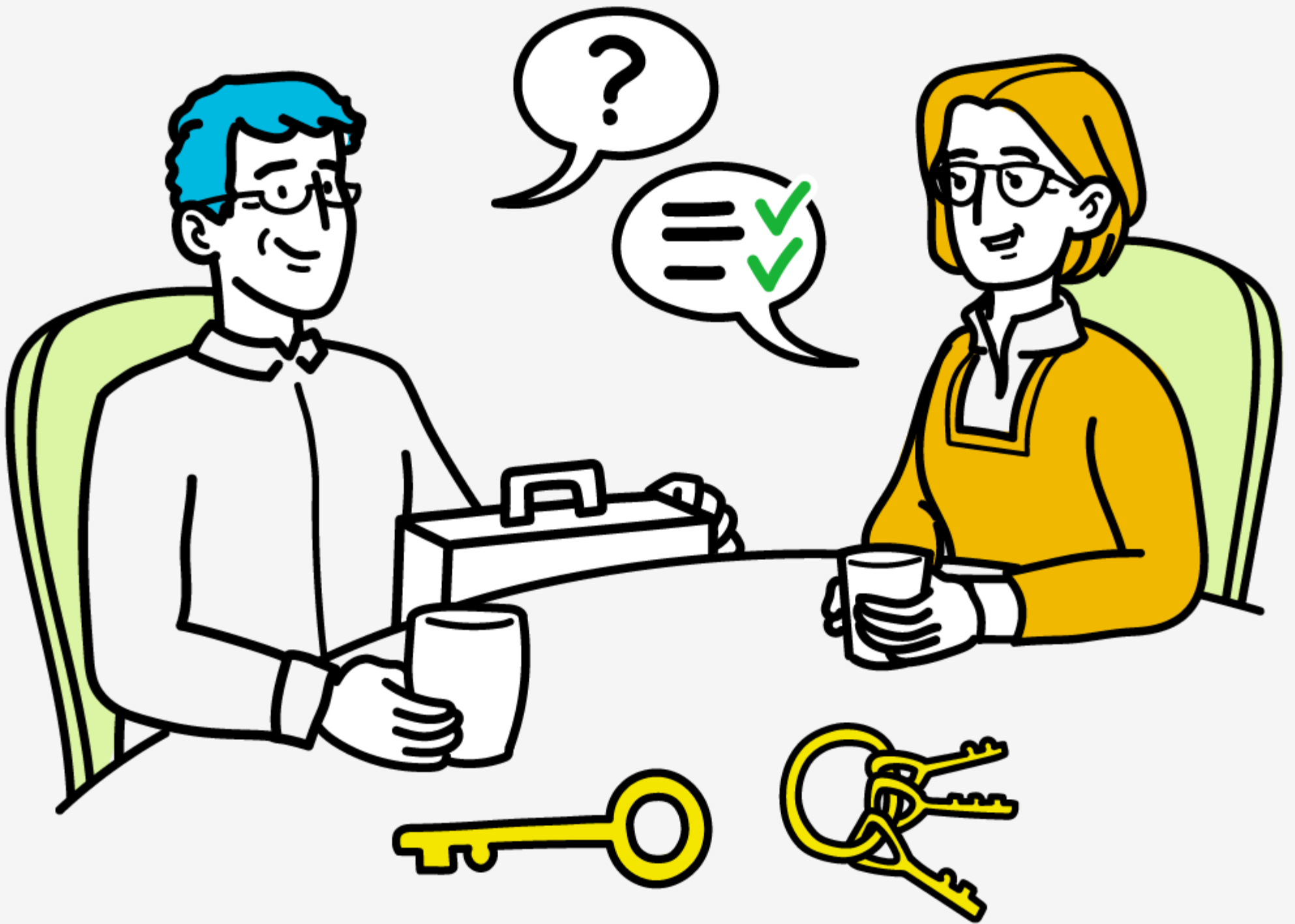
YRITYKSEN ARVO



Keskeiset aiheet

- Yrityksen arvonmäärittämisen periaatteet
- Mitkä kustannukset nousevat tai laskevat oston jälkeen?
- Ostokohteen tuoma lisäarvo
- Haltuunottosuunnitelma ja kulttuurien yhteensovittaminen.

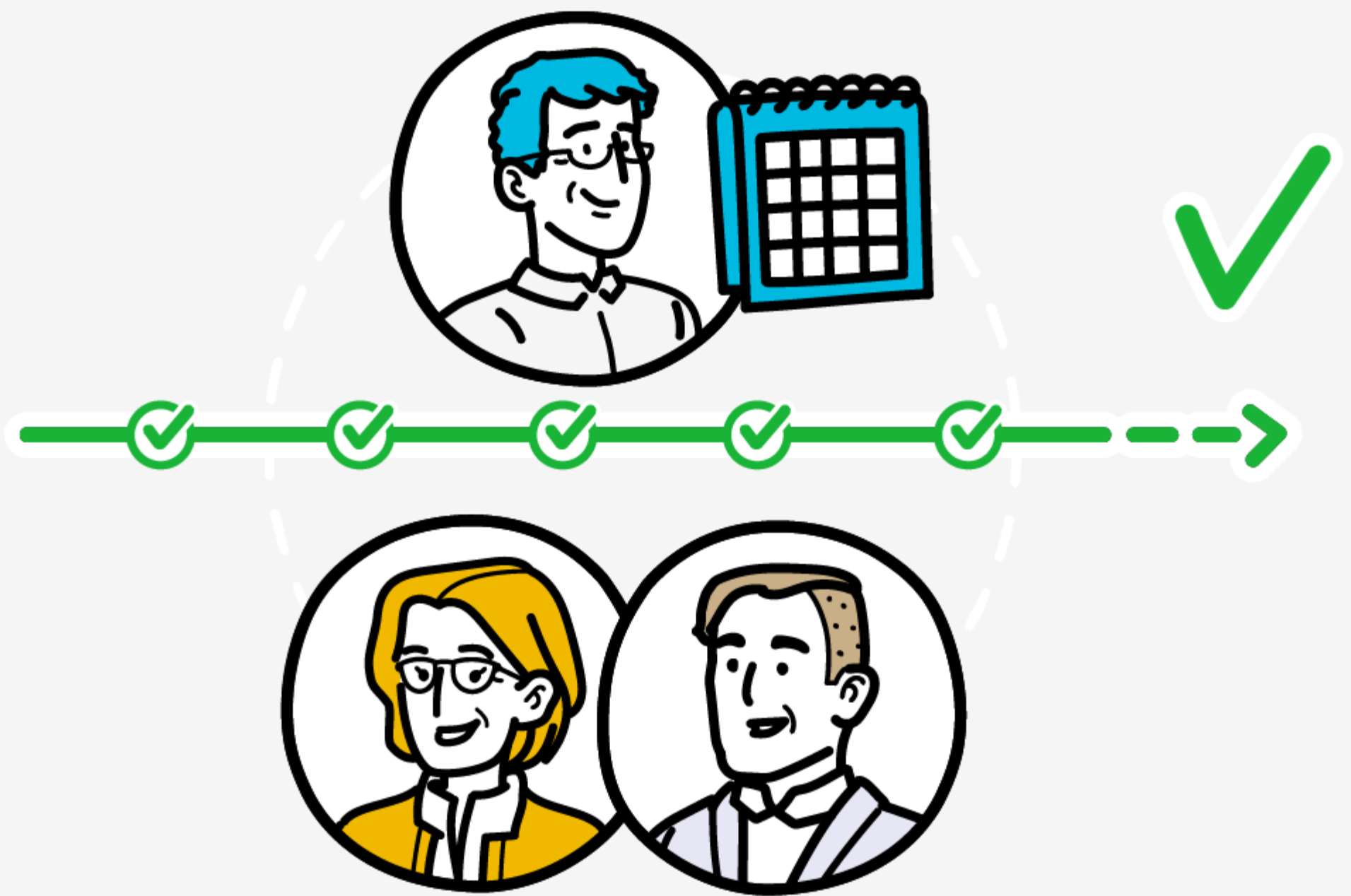
YRITYKSEN OSTAMINEN



Keskeiset aiheet

- Osake- ja liiketoiminta-
kaupan periaatteet
- Rahoitusjärjestelyt
- Haltuunotto

YHTEENVETO JA SUOSITUKSET JATKO- TOIMENPITEISTÄ



- Tilanne
- Tavoitteet
- Asiantuntijat
- Toimenpiteet