



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Mikroyrittäjän OV kartoitus

Erkki Petäjä



Elinkeino-, liikenne- ja
ympäristökeskus

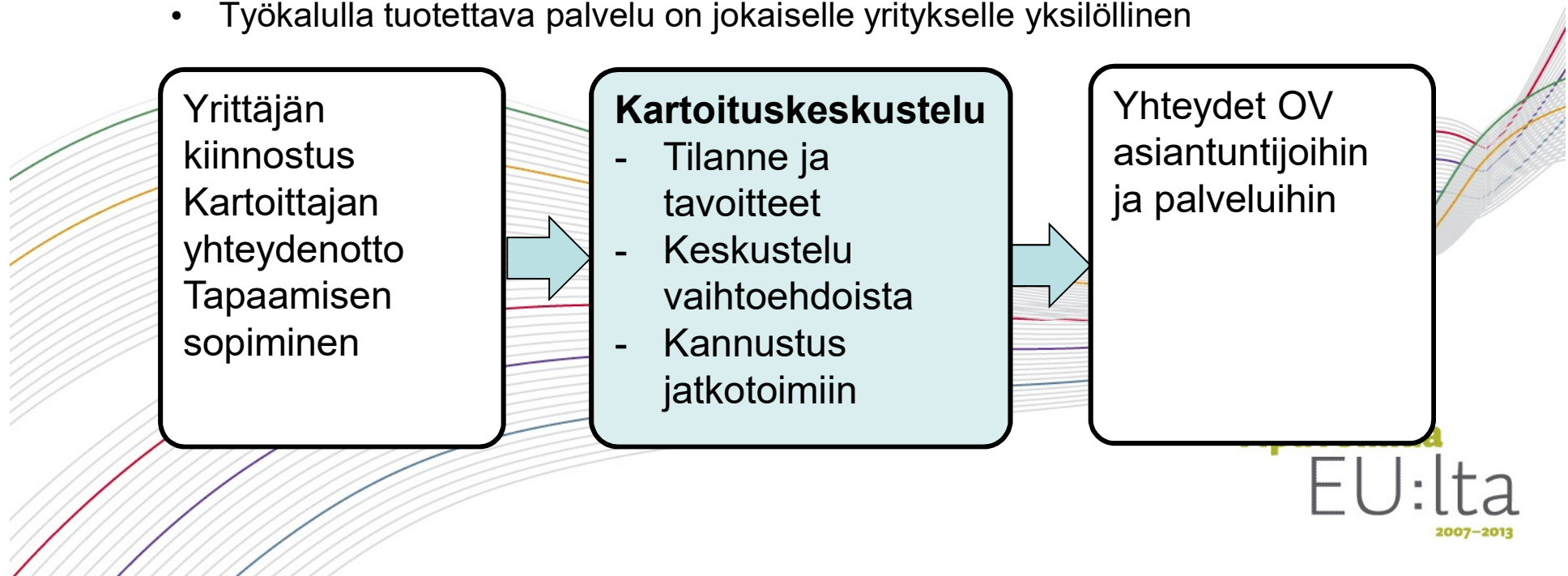
Seinäjoen ammattikorkeakoulu
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES



Vipuvoimaa
EU:lta
2007–2013

Mikroyrittäjän OV kartoitus osana yritysneuvontapalveluita

- Yritysneuvontapalvelu myyjille
 - Palvelu on ensimmäinen kartoituskeskustelu yrittäjän kanssa, jonka perustella yrittäjä voi edetä omistajanvaihdosasiassa
 - **Palvelulupaus: Tiedot miten ja kenen kanssa yrittäjä voi viedä asiaa eteenpäin**
 - Työkaluksi on kehitetty muistilistatyyppinen dokumentti, jota voi käyttää kartoituskeskustelun runkona
 - Työkalulla tuotettava palvelu on jokaiselle yritykselle yksilöllinen



Mikroyrittäjän OV kartoituksen elementit



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Toimenpiteet

- OV asiantuntijat
- Arvonmääritys
- Myyntitoimet
- Myyntikunnostus
- Lopetus
- Muistio

Liiketoiminta

- Liikeidea
- Resurssit
- Talous
- Tulevaisuuden näkymät

Edellytykset

- Mitä ostettavaa
- Millainen ostaja
- Myynnin edellytykset
- Kauppahinnan suuruusluokka

Yrittäjä

- Tausta
- Luopumisen syyt
- Luopumisen jälkeinen toiminta

**Henkinen tuki – ihmisen
tuottama palvelu ei itsepalvelu**

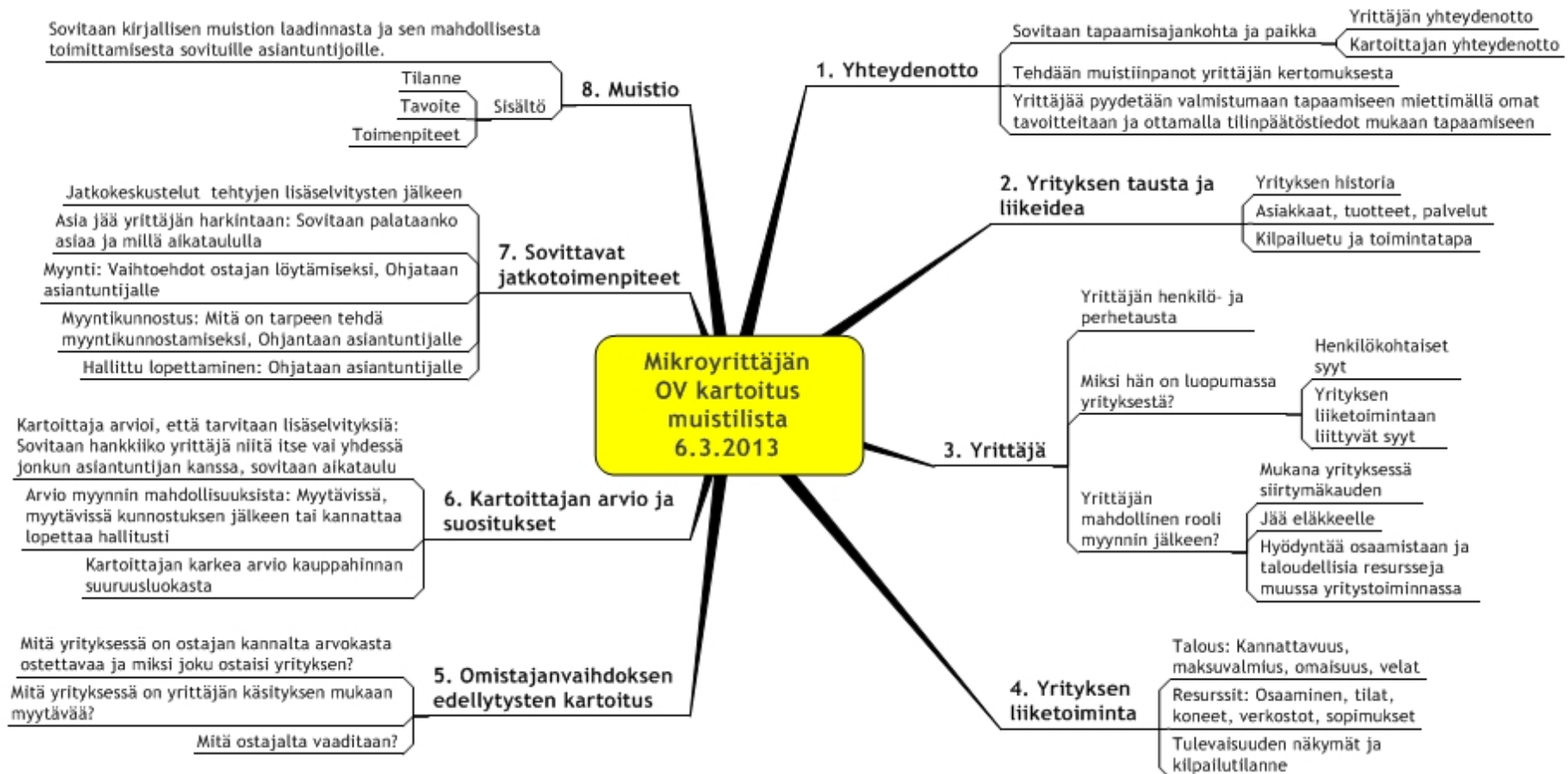
ta
2007–2013

Mikroyrityksen omistajanvaihdostyökalun MindMap.

Palvelulupaus: Asiakkaalla on tiedot miten ja kenen kanssa hän voi viedä omistajanvaihdosasiaa eteenpäin



Palvelu on ensimmäinen kartoituskeskustelu yrittäjän kanssa, jonka perustella yrittäjä voi edetä omistajanvaihdosasiassa.
Työkalua ei käytetä kaavamaisesti lomaketta täyttäen
Yrittäjän annetaan kertoa omaa tarinaansa ja työkalun toimii kartoittajan tukena muistilistana tärkeimmistä keskusteltavista asioista.
Kaikki kysymykset eivät myöskään ole relevantteja kaikissa tapauksissa vaan kartoittaja poimii kysymysten joukosta kuhunkin tapaukseen tärkeimmät asiat.



Mikroyrittäjän OV-kartoituksen muistilista.

Palvelulupaus: Asiakkaalla on tiedot miten ja kenen kanssa hän voi viedä omistajanvaihdosasiaa eteenpäin

- Palvelu on ensimmäinen kartoituskeskustelu yrittäjän kanssa, jonka perustella yrittäjä voi edetä omistajanvaihdosasiassa.
Työkalua ei käytetä kaavamaisesti lomaketta täyttäen
- Yrittäjän annetaan kertoa omaa tarinaansa ja työkalun toimii kartoittajan tukena muistilistana tärkeimmistä keskusteltavista asioista.
- Kaikki kysymykset eivät myöskään ole relevantteja kaikissa tapauksissa vaan kartoittaja poimii kysymysten joukosta kuhunkin tapaukseen tärkeimmät asiat.

1. Yhteydenotto

- Sovitaan tapaamisajankohta ja paikka
- Tehdään muistiinpanot yrittäjän kertomuksesta
- Yrittäjää pyydetään valmistumaan tapaamiseen miettimällä omat tavoitteitaan ja ottamalla tilinpäätöstiedot mukaan tapaamiseen

2. Yrityksen tausta ja liikeidea

- Yrityksen historia
- Asiakkaat, tuotteet, palvelut
- Kilpailuetu ja toimintatapa

3. Yrittäjä

- Yrittäjän henkilö- ja perhetausta
- Miksi hän on luopumassa yrityksestä?
 - Henkilökohtaiset syyt
 - Yrityksen liiketoimintaan liittyvät syyt
- Yrittäjän mahdollinen rooli myynnin jälkeen?
 - Mukana yrityksessä siirtymäkauden
 - Jää eläkkeelle
 - Hyödyntää osaamistaan ja taloudellisia resursseja muussa yritystoiminnassa

4. Yrityksen liiketoiminta

- Talous: Kannattavuus, maksuvalmius, omaisuus, velat
- Resurssit: Osaaminen, tilat, koneet, verkostot, sopimukset
- Tulevaisuuden näkymät ja kilpailutilanne

5. Omistajanvaihdoksen edellytysten kartoitus

- Mitä yrityksessä on ostajan kannalta arvokasta ostettavaa ja miksi joku ostaisi yrityksen?
- Mitä yrityksessä on yrittäjän käsityksen mukaan myytävää?
- Mitä ostajalta vaaditaan?

6. Kartoittajan arvio ja suositukset

- Kartoittaja arvioi, että tarvitaan lisäselvityksiä: Sovitaan hankkiiko yrittäjä niitä itse vai yhdessä jonkun asiantuntijan kanssa, sovitaan aikataulu
- Arvio myynnin mahdollisuuksista: Myytävissä, myytävissä kunnostuksen jälkeen tai kannattaa lopettaa hallitusti
- Kartoittajan karkea arvio kauppahinnan suuruusluokasta

7. Sovittavat jatkotoimenpiteet

- Jatkokeskustelut tehtyjen lisäselvitysten jälkeen
 - Asia jää yrittäjän harkintaan: Sovitaan palataanko asiaa ja millä aikataululla
 - Myynti: Vaihtoehdot ostajan löytämiseksi, Ohjataan asiantuntijalle
 - Myyntikunnostus: Mitä on tarpeen tehdä myyntikunnostamiseksi, Ohjataan asiantuntijalle
 - Hallittu lopettaminen: Ohjataan asiantuntijalle

8. Muistio

- Sovitaan kirjallisen muistion laadinnasta ja sen mahdollisesta toimittamisesta sovituille asiantuntijoille.
- Sisältö
 - Tilanne
 - Tavoite
 - Toimenpiteet

Esimerkki muistiosta.

OMISTAJANVAIHDOSMUISTIO

Yritys	Irma Yrittäjä tmi (xxxxxxx-x)
Yrittäjä	Irma Yrittäjä irma@yrittaja.xx 0xx-xxxxxxx
Kartoittaja	Kaisa Kartoittaja kaisakartoittaja@xxxxx.xx 0xx-xxxxxxx
Päiväys	XXXXXXXXXXXXXX xx.xx.20xx
Luottamuksellisuus	Luottamuksellinen

Tilanne

Liike on avattu paikkakunnalla A huhtikuussa 2009. Toisella paikkakunnalla yritystoimintaa on ollut aikaisemmin pienimuotoisesti. Tuotevalikoimassa on elintarvikkeita, kuivatuotteita ja hyvinvointiin liittyviä tuotteita. Myyntiartikkeleita yhteensä n. xxx. Liike-ideana on ollut, että samasta kaupasta löytyvät kaikki tuotteet. Lisäksi yrityksellä on muutakin palvelutoimintaa; yritysmyyntiä, tuotteiden toimitusta ja kotikutsuja.

Yritys toimii 120 m² vuokratiloissa. Vuokra on xxxx € /kk (sisältyy vesi ja jäte). Liikevaihto on vaihdellut xxx - xxx € välillä. Viimeisessä tilinpäätöksessä tilikauden voitto oli 35 000 €. Ennuste tämän vuoden liikevaihdolle on laskeva. Syynä ovat laiteinvestoinnit.

Työntekijöitä on kaksi sekä yrittäjä itse. Asiakkaita on ollut n. xxx/kk. Yrityksellä on hyvä maine ja se tunnetaan laadukkaista tuotteista ja asiantuntevasta palvelusta. Uudella yrittäjällä on hyvä olla asiakaspalveluhenkisyyttä ja kiinnostusta alasta.

Yrittäjä on valmis auttamaan uutta jatkajaa (yritystoiminta, toimittajaverkostot yms.). Yrittäjällä on lainaa liiketoiminnasta. Yritystoiminta on aloitettu vieraalla pääomalla. Yrityksen arvoksi on aikaisemmin määritelty toisen asiantuntijan toimesta xxx €. Tilikausi päättyy tammikuun lopussa.

Tavoitteet

Tavoitteena on liiketoiminnan myyminen hyvinkin nopealla aikataululla. Yrittäjä haluaa keskittyä toisen liiketoiminnan kehittämiseen ja aikaa ei kahdelle yritykselle löydy. Arvon määrittäminen olisi aiheellista tehdä uudelleen toisen asiantuntijan toimesta. Aikaisempi arvonnäyttö on jo vuoden takaa ja laite-investoinnit tulisi huomioida yrityksen arvossa.

Tavoitteena on löytää useampia (3) ostajaehdokkaita, joiden kanssa neuvottelut voisi pikaisesti aloittaa.

Yrityksen myyntiä ei vielä tässä vaiheessa ole tehty julkisesti. Tässä vaiheessa laitetaan netti-ilmoitus Yrityspörssiin ja jatkossa mietitään muita toimenpiteitä kuten esim. lehti-ilmoittelua ja mol.fi -palvelua. Yrittäjä etsii itse aktiivisesti ostaja-ehdokkaita: asiakkaat, työntekijät, tuttavat ja sukulaiset.

Toimenpiteet
• Yrittäjä ottaa yhteyttä ELY-keskukseen asiantuntijan konsultointipäivien saamiseksi • Yrittäjä pyytää valmiiksi viimeisten vuosien tuloslaskelman ja taseen -> asiantuntija tarvitsee • Yrittäjä sopii tapaamisia potentiaalisten ostajaehdokkaiden kanssa. Mikäli asia etenee, tehdään salassapitosopimus ja sovitaan neuvottelurauha. Kartoittaja/asiantuntija voi olla neuvotteluissa mukana. • Sovittava, voiko asiantuntija olla mukana koko yrityksen myyntiprosessin ajan eli arvonmäärityksestä kauppakirjan allekirjoittamiseen. • Yrittäjän suostumuksella muistion voi välittää paikkakunnan A elinkeinotoimenjohtajalle mahdollisten ostajien löytämiseksi. Myyntiprosessi voi kestää kauankin.