



Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontapalvelu

—

Myyjä



Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontapalvelu – Myyjä

Palvelukuvaus on tarkoitettu kuvaamaan yrittäjän kanssa toteutettavan vuorovaikutuksen keskeisiä teemoja. Tavoitteena on antaa yrittäjän kertoa omaa tarinaansa. 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 • Yrittäjää pyydetään valmistautumaan tapaamiseen miettimällä omia tavoitteitaan ja ottamalla yrityksen tilinpäätösasiakirjat mukaan tapaamiseen
2. Yrittäjä	<ul style="list-style-type: none">• Millainen henkilö ja perhe? • Miksi luopumassa yrityksestä?

	<ul style="list-style-type: none">• Mikä rooli yrityksen myymisen jälkeen?
3. Liiketoiminta	<ul style="list-style-type: none">• Asiakkaat, palvelut ja tuotteet • Yhteistyökumppanit ja tavarantoimittajat • Ydinosaaminen ja kilpailuetu



	<ul style="list-style-type: none">• Onko jokin edellisistä riippuvainen nykyisestä yrittäjästä?
4. Yritys	<ul style="list-style-type: none">• Yrityksen historia ja omistus • Talous: maksuvalmius, kannattavuus, omaisuuserät ja velat • Markkina-asema ja markkinoiden ennuste

	<ul style="list-style-type: none">• Keskeisimmät sopimukset • Henkilöstö
5. Yrityksen myynti	<ul style="list-style-type: none">• Miksi joku ostaisi yrityksen, mitä yrityksessä on ostajan kannalta arvokasta? • Mitä myytävää yrityksessä on yrittäjän oman käsityksen mukaan?

- Mitä ostajalta vaaditaan: osaaminen ja resurssit?
- Kuka ostaja voisi olla: työntekijä, sukulainen, yhteistyökumppani, kilpailija vai joku muu?
- Yrityksen tuottoarvon ja substanssiarvon muodostumisen pääperiaatteet
- Vaihtoehtojen tarkastelu: myynti kokonaan tai osittain, myyntikunnostus, toiminnan lopettaminen

	<ul style="list-style-type: none">• Mikäli todetaan, ettei yritys ole myyntikunnossa, tarvittavien toimenpiteiden kartoitus tai ohjaus asiantuntijalle • Mikäli todetaan, ettei yrityksessä ole toimenpiteistä huolimatta myytävää, suunnitelma ja opastus lopettamiseen
6. Yhteenveto ja suositukset jatkotoimenpiteistä	<ul style="list-style-type: none">• Tilanne • Tavoite

MOP

- Toimenpiteet ja ehdotus parhaista asiantuntijoista edistämään yrittäjän tavoitteiden saavuttamista



Huomioitavia asioita neuvontatapahtumassa - Myyjä

Ennen neuvontaa

- eri ikäiset käyttävät erilaisia yhteydenottoväyliä; nuoret digitaalisia väyliä ja eläköityvät soittavat puhelimella mieluiten
- tarkista, mikä yritys täsmälleen on kyseessä ja tutustu siihen alustavasti.

Neuvontatapaamisen aikana

- muista, että asiakas ei välttämättä ymmärrä ammattikieltäsi tai termejä
 - älä yli- tai aliarvioi hänen osaamistaan
- kuuntele ahkerasti ja laadi toimenpiteet kohti myyntivalmiutta ja -tapahtumaa tai yrityksen lopettamista
 - yritys ei ole myyntikelpoinen, mikäli se on esimerkiksi täysin henkilöitynyt yrittäjään ja lisäksi nimi on yrittäjän nimi ja toimitilat kotona tai mikäli kyseinen toimiala on poistunut markkinoilta.

Neuvonnan jälkeen

- ole käytettävissä, mutta älä tee toimenpiteitä yrittäjän puolesta
- rohkaise yrittäjää uusissa oudoissa vaiheissa