

Yritykset, joissa on tapahtunut omistajan vaihdos

Meri Kaarto, Laura Pitkäniemi, Susanna Saloranta & Miia Ylinen

Projektin aihe ja tavoite:

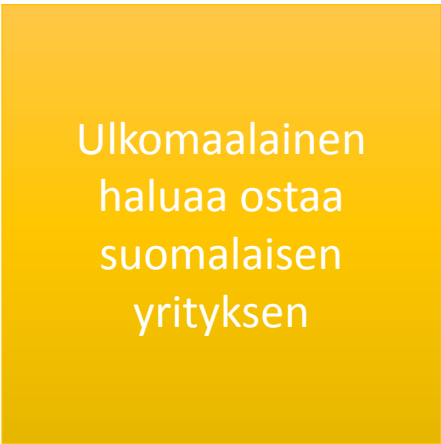
- Aiheenamme oli pienet ja keskisuuret yritykset, jotka ovat vaihtaneet omistajaa.
- Tavoitteena oli kerätä tietoa omistajanvaihdosprosessista ja prosessin aikana käytetyistä julkisista palveluista.
- Tuloksien pohjalta tehdään parannusehdotus organisaatioiden palveluihin.

Yritykset:

Projektissa yhteistyössä kanssamme oli kolme yritystä, joista hahmottelimme heidän käyttäjäprofiilit.



Kokenut
yrittäjä ostaa
uuden
yrityksen



Ulkomaalainen
haluaa ostaa
suomalaisen
yrityksen



Kaveri-
porukka
haluaa
ostaa
yhdessä
yrityksen

Blueprint

Konkreettiset elementit

Nettisivut, tietokone, hiiri, työhuone, lehdet, ilmoitukset, tuttavat	Nettisivut, tietokone, hiiri, työhuone	Puhelin, sähköposti, tietokone, hiiri	Tietokone, hiiri, työhuone, tietokonepöytä	Finnvera, pankki	Yhteydenpitovälineet, vanhat tekstitiedostot, omistaja	Yrityskaupat.fi, vanhat tekstitiedostot	Lounastapaaminen, kokouskalja, yhteydenpitovälineet	Kokoustila, kynä, paperi, pöytä, tuoli, tietokone, hiiri	Kauppakirjat, paperi, tietokoneet, tulostin, kynä	Tiedot joiden pohjalta päätös tehdään	Kynä, paperi, sopimukset, puhelin, tietokone, hiiri, kokoustila, kokouslounas, Ikean lihapullat		Pankki, raha, tili
---	--	---------------------------------------	--	------------------	--	---	---	--	---	---------------------------------------	---	--	--------------------

Mash Up Yritys X

Päätös yrityksen ostamisesta	Yrityksen etisiminen	Yritysmyyjän puolivahingossa löytyminen	Yhteydenotto yrityksen myyjään	Liiketoimintasuunnitelma	Rahoituksen haku	Yritysmyyjä joka haki tietoa	Yrityksen ostokelpoiseksi toteaminen	Myyjä ja ostaja tapaavat	Neuvottelu hinnasta	Juristit tekivät kauppakirjat	Myynti ja osto päätös	Dokumentointi	3kk siirtymäaika	Maksu	Entiset omistajat vuoden mukana toiminnassa	Yrityksen ostajat omillaan
------------------------------	----------------------	---	--------------------------------	--------------------------	------------------	------------------------------	--------------------------------------	--------------------------	---------------------	-------------------------------	-----------------------	---------------	------------------	-------	---	----------------------------

Henkilökunnan näkyvä toiminta

Soitto asiakaspalveluun: ajan varaaminen Suora kontakti toimistossa hakuprosessissa	Soitto asiakaspalveluun: ajan varaaminen, suora kontakti toimistossa	Yhteydenotto, ajan sopiminen, toimistokäynti, tarvittavien tiedostojen luovutus	Yhteydenotto, ajan sopiminen, toimistokäynti, tarvittavien tiedostojen luovutus
--	--	---	---

Henkilökunnan näkymätön toiminta

Käsittelee hakuprosessin, tarkistaa tiedostot, maksukykyisyyden tarkistus	Yrityksen tiedostojen läpikäynti, tutkii yrityksen perusteellisesti	Kauppakirjojen pohjien laatiminen, lakiprosessin tukeminen	Varojen siirto
---	---	--	----------------

Tukiprosessit

Selaimet, lehtipaino, netti, internet-liittymä, päivitykset	Selaimet, netti, internet-liittymä, päivitykset	Selaimet, liittymät, päivitykset, sähköposti	Lomakepohjat, tekstinmuokkaus ohjelmat, päivitykset, selaimet	Siivous, jätahuolto, kiinteistöhuolto, tietokoneohjelmit, henkilöstö, palkkaus, laitteistot	Selaimet, liittymät, päivitykset, sähköposti	Siivous, jätahuolto, kiinteistöhuolto, tietokoneohjelmit, henkilöstö, palkkaus, laitteistot	Panimo, keittiö, jäte- ja kiinteistöhuolto, liittymät	Tilojen huolto, sähkö, selaimet, liittymät	Siivous, jätahuolto, kiinteistöhuolto, tietokoneohjelmit, henkilöstö, palkkaus, laitteistot	Ikean kahvio, liittymät, selaimet, päivitykset, siivous- ja jätahuolto, sähkö, henkilöstö	Siivous, jätahuolto, kiinteistöhuolto, tietokoneohjelmit, henkilöstö, palkkaus, laitteistot
---	---	--	---	---	--	---	---	--	---	---	---

Ongelmat

Yritys X:n haastattelussa nousi esiin eräänlaisen tulkin tarve kirjanpitäjän sekä yrittäjän välillä.

Rahoitusten byrokratian helpottaminen.

Taloushallinnollinen neuvonta?

Yritysten ostamis-prosessin leima on vahvasti sidoksissa siihen, että ostajan täytyy olla 40-vuotias pääoman kerännyt, menestynyt sekä varakas ihminen.

→ markkinoinnin pitäisi pureutua nuoriin, innokkaisiin, rohkeisiin, uusien ideoiden pursuamiin yksilöihin, jolla into eikä ideat lopu.

Yritys X:n kanssa nousi myös esiin se, että tulevaisuuden markkinatalouden kehittyminen ja sen vaikutus omaan myyntiin pitäisi tehokkaammin ottaa huomioon yrittäjän arjessa.

Tiedonkeruun ostettavasta yrityksestä ennen yrityskauppoja voisi ulkoistaa.

→ SUOMEN YRITYSKAUPAT –TYYPPIINEN YRITYS

Eri palveluntarjoajien täsmämarkkinoinnin puute.

Parempi informaatio koskien yritysten ostoa: kannustetaan siihen aikaisin.

Paranneltu palvelupolku

