

Yrityksen osto - analyysi

Aseta itsellesi seuraavat kysymykset:

Mitkä ovat yrityksen markkinat? (maantieteellisesti, toimiala)

Keitä ovat yrityksen asiakkaat tai asiakasryhmät? Millaisia tuotteita (tai palveluja) tai tuoteryhmiä yrityksellä on?

Miten kannattavia ovat eri asiakasryhmät, tuoteryhmät tai näiden yhdistelmät?

Onko yritys hyvin riippuvainen vain muutamista asiakkaista?

Toimivatko nykyiset tuotteet/palvelut pitkällä aikavälillä vai onko niitä uudistettava?

Tehdäänkö yrityksessä tuotekehitystä yhteistyössä asiakkaiden kanssa? Tärkeimmät kilpailijat? Miten vahva yrityksen asema on suhteessa kilpailijoihin? Tiedätkö tarpeeksi kilpailijoista voidaksesi arvioida asian?

Mitä yrityksen toimintaympäristössä tapahtuu tulevaisuudessa? Onko kunta esimerkiksi suunnitellut lähitöillä uusia liikennejärjestelyjä? Tuleeko lähitöille uusia yrityksiä? Jos tulee, onko siitä yritykselle hyötyä vai haittaa?

Yrityksen kilpailukyky

Onko yrityksen profiilissa tai toiminnassa jotain ainutlaatuista tai yrityksen menestyksen kannalta ratkaisevaa piirrettä?

Onko yrityksellä omia tavaramerkkejä tai patenteja? Käytetäänkö niitä aktiivisesti markkinoinnissa? Mitä merkitystä niillä on yrityksen kilpailuprofiilille?

Muita havaintoja kilpailijoiden vahvuuksista ja heikkouksista?

Millä keinoin yritys tuo itseään esille kilpailussa? Lajittele keinot perinteisten kilpailukeinojen perusteella, esimerkiksi tuotteet, hinta, paikka (sijainti, toimitilat, jakelu jne.), näkyvyys (mainokset, PR jne.) sekä henkilöstön osaaminen ja profiili.

Onko yrityksen nykyisellä omistajalla tai henkilöstöön kuuluvilla avainhenkilöillä erityisiä suhteita esimerkiksi asiakkaisiin tai toimittajiin? Ovatko nämä suhteet niin merkittäviä, että ne vaikuttavat kilpailukykyyn? Mitä tapahtuu, kun yritys siirtyy uudelle omistajalle?

Resurssit ja tehokkuus

Vaikuttaako yrityksen organisaatio toimivalta?

Entä yrityksen toimitilat? Voidaanko tuotanto, toiminta ja hallinto hoitaa toimitiloissa kunnolla? Ovatko henkilöstö- ja sosiaalityöt tarkoituksenmukaiset?

Käytetäänkö yrityksen hallinnossa ja tuotannonohjauksessa tarkoituksenmukaista tekniikkaa? Vaativatko asiakkaat laatu- ja järjestelmäjä vai johtamisjärjestelmää? Onko yrityksessä sellaiset ja käytetäänkö niitä?

Miten yrityksessä noudatetaan hygieniata ja työympäristöä koskevia ohjeita?

Miten yrityksessä hoidetaan varastonhallintaa?

Mikä on varastossa olevan tavaran arvo?

Mitä investointeja on tehtävä tulevaisuudessa?

Henkilöstön tehokkuus ja osaaminen

Onko henkilöstöllä varustuksen ja menetelmien käsittelyssä tarvittavaa osaamista?

Miten henkilöstö suhtautuu muutoksiin? Ketkä ovat avainhenkilöitä ja millainen on heidän asenteensa muutoksiin?

Jäävätkö he yritykseen, vaikka omistaja vaihtuu? Avainhenkilöt ovat tärkeitä osaamisen ja laitteiston käsittelyn kannalta, mutta myös asiakas- ja toimittajasuhteiden vuoksi.

Arvioi henkilöstön koulutustarve.

Yrityksen nykyiset sitoumukset ja muut olosuhteet

Oletko tarkistanut vuokrasopimuksen? Onko vuokra kohtuullinen? Saatko vuokraisännältä luvan ottaa vuokrasopimuksen omiin nimiisi? Kuinka kauan sopimus sitoo sinua? Kuinka pitkä on irtisanomisaika ja mitkä ovat sopimuksen muut ehdot?

Onko vuokra indeksisidonnainen? Vaatiiko vuokraisäntä vuokratakuuta?

Ota selvää, millaiset työsuhdesopimukset henkilöstön kanssa on sovittu. Tarkista henkilöstön palkkataso.

Miten pitkät luottoajat yritys antaa asiakkailleen?

Miten pitkät luottoajat yritys saa toimittajiltaan? Millaisia sopimuksia yritys on solminut esimerkiksi toimittajien, asiakkaiden ja huolintayhtiöiden kanssa?

Onko koneilla voimassa olevat huoltosopimukset? Onko yrityksessä henkilöstöä, joka osaa huoltaa ja korjata koneita?

Voivatko nämä asiat muuttua, kun yritys siirtyy sinun omistukseesi?

Millaiset takuut yritys antaa asiakkailleen, ja millaisia takuusitoumuksia on voimassa vielä omistajanvaihdon jälkeen.

Yrityksen asiakaslähtöisyys

Yritys voi olla pikemminkin ”tuote- ja tuotantolähtöinen” kuin asiakaslähtöinen, mikä voi olla nykytilanteessa yritykselle heikkous mutta ehkä uudelle omistajalle mahdollisuus. Asiakaslähtöisyydellä tarkoitetaan sitä, että asiakassuhteet ja asiakkaiden tarpeiden huomioiminen vaikuttavat yritykseen joka asiassa, niin tuotteiden ja palvelun muotoilussa kuin myös muussa toiminnassa.

Ota selvää, kuinka paljon yritys saa reklamaatioita ja millä tavalla ne käsitellään.

Ota huomioon myös seuraavat seikat

Mitkä ovat omat vahvuutesi ostamassasi yrityksessä?

Keksitkö sinä paremman tavan yrityksen toiminnan rahoittamiseen?

Tuleeko yrityksellä olemaan omistajanvaihdon jälkeen pääomantarvetta esimerkiksi investointeja tai laajennusta varten? Miten ne voidaan rahoittaa?

Mitä tapahtuu yrityksen eri osissa, kun nykyinen omistaja lähtee yrityksestä?

Mitä tapahtuu avainhenkilöille, kun yritys siirtyy sinun haltuusi?

Olisiko ehkä syytä pyytää omistajaa/yritysjohtajaa jäämään yritykseen siirtymävaiheen ajaksi?

Aiotko ostaa koko yrityksen vaiko vain sen liiketoiminnan?

Mitä etuja ja haittoja näillä vaihtoehdoilla on?

Mitä argumentteja myyjällä on näitä vaihtoehtoja vastaan tai niiden puolesta?