



Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontapalvelu

—

Perheyrittäjien jatkaja





Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontapalvelu – Perheyrittäjien jatkaja

Palvelukuvaus on tarkoitettu kuvaamaan yrityksen jatkamista sukupolvenvaihdoksen (spv) kautta suunnittelevan alkavan yrittäjän kanssa toteutettavan vuorovaikutuksen keskeisiä teemoja. Tavoitteena on antaa asiakkaan kertoa omaa tarinaansa ja suunnitella tulevaa muutosta. 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">Sovitetaan tapaamisen ajankohta, tapa ja paikka
2. Jatkaja ja motiivit	<ul style="list-style-type: none">Millainen henkilö? Koulutus, työkokemus ja osaaminen, yrittäjävalmiudet?Miksi ja milloin yrityksen jatkaminen on suunnitelmassa?Millaisia valmiuksia hän tulee tarvitsemaan? Onko niiden hankkimiseen suunnitelma?

	<ul style="list-style-type: none">• Millainen rooli jo nyt yrityksessä?• Millainen rooli sukupolvenvaihdoksen jälkeen?• Mitä spv-aikeista on keskusteltu luopujan, sisarusten ja muun perheen kesken? Millainen suunnitelma on jatkokeskusteluista?
3. Yritys ja liiketoiminta	<ul style="list-style-type: none">• Toimiala ja kilpailuetu

- Yhteistyökumppanit
- Riskien kartoittamisen periaatteet (DD)
- Markkina-asema, markkinoiden näkymät ja ennusteet
- Kohteen tuloslaskelma ja tase, pääpiirteiden katsaus

	<ul style="list-style-type: none">• Yrityksen kehitystoimenpiteet: historia ja meneillään olevat • Jatkajan liiketoimintasuunnitelma ja kehitystavoitteet
4. Yrityksen arvo yrityskaupassa	<ul style="list-style-type: none">• Yrityksen arvonmäärittämisen keskeiset periaatteet • Toimialan tulevaisuudennäkymät

	<ul style="list-style-type: none">• Jatkajan liiketoimintasuunnitelma
5. Sukupolvenvaihdos	<ul style="list-style-type: none">• Spv:n keskeiset periaatteet, verohuojennukset ja niiden edellytykset • Rahoitusjärjestelyt • Haltuunotto: miten omistajuuden myötä myös valta ja vastuu siirtyvät?

6. Yhteenveto ja suositukset jatkotoimenpiteiksi	<ul style="list-style-type: none">• Tilanne nyt • Tavoite • Toimenpiteet ja ehdotus parhaista asiantuntijoista edistämään jatkajan tavoitteiden saavuttamista



Huomioitavia asioita neuvontatapaamiseen - Jatkaja

Ennen neuvontaa

- voit lähettää oppaita ja tehtäviä tutustuttaviksi

Neuvontatapaamisen aikana

- muista, että asiakas ei välttämättä ymmärrä ammattikieltä tai -termejä
 - älä yli- tai aliarvioi asiakkaan osaamista
- kannusta asiakasta aktiiviseen keskusteluun perheen ja etenkin luopujan tai luopujien kanssa
- kannusta keskustelemaan vertaisten kanssa
- mikäli spv:llä ei ole kiire, kannusta hankkimaan koulutusta ja kokemusta perheyrittäjien ulkopuolelta
- kannusta asiakasta aktiiviseen keskusteluun asiantuntijoiden kanssa ja suosittele oppaita, työkaluja ja muuta materiaalia aiheeseen paneutumisen tueksi
- tee tapaamisen pohjalta tehtävälista asiakkaalle ja polku kohti luopumista ja spv:tä

Neuvonnan jälkeen

- ole saavutettavissa: kuuntele, opasta ja ohjaa pyydettyäessä