Yritysten omistajanvaihdosten

matalan kynnyksen neuvontapalvelu

–

Perheyrityksen jatkaja



**Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontapalvelu – Perheyrityksen 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
 | * Sovitaan tapaamisen ajankohta, tapa ja paikka

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Jatkaja ja motiivit
 | * Millainen henkilö? Koulutus, työkokemus ja osaaminen, yrittäjävalmiudet?

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Miksi ja milloin yrityksen jatkaminen on suunnitelmissa?

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Millaisia valmiuksia hän tulee tarvitsemaan? Onko niiden hankkimiseen suunnitelma?

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Millainen rooli jo nyt yrityksessä?

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Millainen rooli sukupolvenvaihdoksen jälkeen?

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Mitä spv-aikeista on keskusteltu luopujan, sisarusten ja muun perheen kesken? Millainen suunnitelma on jatkokeskusteluista?

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yritys ja liiketoiminta
 | * Toimiala ja kilpailuetu

 Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Yhteistyökumppanit

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Riskien kartoittamisen periaatteet (DD)

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Markkina-asema, markkinoiden näkymät ja ennusteet

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Kohteen tuloslaskelma ja tase, pääpiirteiden katsaus

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Yrityksen kehitystoimenpiteet: historia ja meneillään olevat

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Jatkajan liiketoimintasuunnitelma ja kehitystavoitteet

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yrityksen arvo yrityskaupassa
 | * Yrityksen arvonmäärittämisen keskeiset periaatteet

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Toimialan tulevaisuudennäkymät

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Jatkajan liiketoimintasuunnitelma

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Sukupolvenvaihdos
 | * Spv:n keskeiset periaatteet, verohuojennukset ja niiden edellytykset

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Rahoitusjärjestelyt

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Haltuunotto: miten omistajuuden myötä myös valta ja vastuu siirtyvät?

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |
| 1. Yhteenveto ja suositukset jatkotoimenpiteiksi
 | * Tilanne nyt

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Tavoite

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä.* Toimenpiteet ja ehdotus parhaista asiantuntijoista edistämään jatkajan tavoitteiden saavuttamista

Kirjoita tekstiä napsauttamalla tai napauttamalla tätä. |

**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 perheyrityksen 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 pyydettäessä