



# Omistajanvaihdosten edistäminen toimialoittain – parhaat käytännöt

Kokemuksia Okapuu-hankkeesta

# Johdanto

Tämän oppaan tarkoituksena on jakaa parhaaksi havaittuja käytäntöjä omistajanvaihdosten edistämiseksi eri toimialoilla. Omistajanvaihdoksilla on merkittävä rooli yritysten jatkuvuuden ja alueiden elinvoiman turvaamisessa. Niiden avulla voidaan myös edistää yritysten kasvua, parantaa tuottavuutta ja lisätä osaamista toimialalla.

Opas on tuotettu osana Omistajanvaihdoksella kasvua puutuotealalle (OKAPUU) -hanketta, jossa herätellään puutuotealan yrittäjiä omistajanvaihdokseen ja luodaan yleinen omistajanvaihdoksen toteuttamisen malli muille toimialoille. Tavoitteena on ollut tuoda toimialaosaaaminen vahvasti osaksi omistajanvaihdosta.

Hanke on sisältänyt yhteistyöverkoston luomista, neuvontaa ja tiedottamista sekä yritysten pitkäjänteistä ohjausta kohti omistajanvaihtoa. Yksi päätavoite on ollut pysyvän matalan kynnyksen omistajanvaihdospalveluiden aikaansaaminen toimialalle.

- Olemme niitä ”vierellä kulkijoita” myös tulevaisuudessa, joihin luotetaan ja joiden kanssa voidaan aloittaa keskustelut yrityksen omistajuuteen ja kehittämiseen liittyvissä asioissa, summaa projektipäällikkö Jouni Silvast.

Hankkeen toteuttajina ovat Suomen metsäkeskus ja Puuteollisuus ry. Yhteistyökumppaneita ovat Suomen Yrittäjät ry ja Suomen Sahayrittäjät ry. Hankkeen rahoittaa Euroopan maaseuturahasto.

Toivomme oppaan lisäävän kiinnostusta omistajanvaihdosten edistämiseen eri toimialoilla ja auttavan toimenpiteiden suunnittelua konkreettisten esimerkkien kautta.

## Vierellä kulkija yrittäjän rinnalla

Toimialan sisältä oleva henkilö voi toimia omistajanvaihdoksessa “vierellä kulkijana” yrittäjän rinnalla tarjoten tukea ja ohjausta prosessin eri vaiheissa. Häneen luotetaan toimialan sisällä ja hänellä on uskallusta nostaa omistajanvaihdos keskusteluun yrittäjän kanssa. Hänellä on syvää toimialakohtaista osaamista ja verkostoja sekä näkemystä alan tilanteesta ja haasteista.



### **A** Yrittäjien kartoittaminen:

- Ota henkilökohtaisesti yhteyttä yrittäjiin. Huomioi, että eri ikäiset käyttävät erilaisia yhteydenottovälineitä; nuoret suosivat digitaalisia ja eläköityvät useimmiten puhelinsoittoa
- Omistajanvaihdosta suunnittelevia yrityksiä voi kartoittaa myös jäsenkyselyillä ja osallistumalla alan tapahtumiin
- Ota omistajanvaihdos aina varovasti puheeksi yrittäjän kanssa; aihe voi olla herkkä!
- Sovi tapaamisen ajankohta, tapa ja paikka heti

**B****Tapaaminen:**

- Pyydä yrittäjää valmistautumaan tapaamiseen miettimällä omia tavoitteita ja ottamalla mukaan yrityksen tilinpäätöstiedot
- Kerro yrittäjälle erilaisista vaihtoehdoista, tukimahdollisuuksista ja rahoituksesta
- Puhu ymmärrettävällä kielellä. Vältä ammattikieltä ja -termejä. Älä yli- tai aliarvioi hänen osaamistaan
- Tee kuulemasi pohjalta tehtävälista yrittäjälle ja polku kohti myyntivalmiutta ja -tapahtumaa. Anna yrittäjälle suosituksia tarvittavista asiantuntijoista
- Varmista, että yrittäjä ymmärtää yrityksen kehittämisen merkityksen hyvän myynti- ja tulevaisuuden tuottoarvon saavuttamiseksi

**C****Jatko:**

- Ole luopujan ja jatkajan saavutettavissa
- Rohkaise ja kannusta häntä uusissa vaiheissa
- Ehdota luopujalle yrityksen käyttöohjekirjan laatimista, mistä löytyy kaikki yrityksen tärkeät dokumentit. Kirja helpottaa jatkajan työtä ja sen tekeminen voi olla terapeutin osa luopumisprosessia
- Kulje yrittäjän rinnalla prosessin edetessä, vaikka hän ottaisi palveluita myös muualta
- Muista, että älä tee yrittäjälle kuuluvia toimenpiteitä hänen puolestaan



## Toimialakohtaisen vierellä kulkijan hyödyt

- 1 Hyvä toimialan ja sen yrittäjien tuntemus
- 2 Pitkäaikainen yhteys yrittäjiin ja työskentely toimialan kehittämisen parissa antavat kokonaisvaltaisemman kuvan myös omistajanvaihdoksiin liittyvissä asioissa
- 3 Luottamus madaltaa kynnyistä molemmin puolin. Luottamus on rakennettu pitkäaikaisessa yhteistyössä
- 4 Toimialatuntemuksen mukana tulee laajempi näkemys erilaisten yritysten kasvustrategiasta. Pienten yritysten kasvu on yleensä orgaanista, kun taas suuremmat yritykset kasvavat yritysostojen avulla
- 5 Yritysostoissa vierellä kulkija tunnistaa paremmin sopivat kumppanit ja osaa auttaa heidän kohtaamisessaan ja yhteydenotossa
- 6 Toimialan tuntevalalla on paremmat sidosryhmäverkostot, jotka tulevat tarpeeseen yritysten toteuttaessa nykyisin yhä enemmän ulkoista kasvustrategiaa
- 7 Vierellä kulkija osaa tunnistaa, mihin yrityksen kuuluisi panostaa ja investoida, että arvokasvu toteutuisi ja yrityksen kasvu jatkuisi
- 8 Vierellä kulkija osaa tunnistaa yritysten kasvuhaluun ja -kyvyn ja voi vahvistaa tätä esim. auttamalla rahoituksen ja osaajien löytämisessä

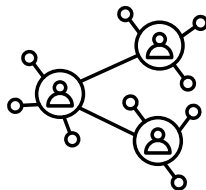
## Hyödynnä verkostot

Vahvista toimialan omistajanvaihdosekosysteemiä verkostoitumalla julkisten ja yksityisten toimijoiden kanssa. Olemassa olevia verkostoja on runsaasti ja ne mahdollistavat tavoitteiden tehokkaamman edistämisen. Ota rohkeasti yhteyttä eri toimijoihin ja ehdota yhteistyötä. Tutustu Omistajanvaihdosfoorumiin, joka on valtakunnallinen omistajanvaihdosten yhteistyöverkosto. Osallistu valtakunnallisiin ja alueellisiin omistajanvaihdostapahtumiin ja -verkostoihin. Tutustu omistajanvaihdos- ja toimialan hankkeisiin ja etsi niistä synergiaetuja.

Apua toiminnan käynnistämisen saa mm. Omistajanvaihdosfoorumista!

### Potentiaalisia yhteistyötahoja:

- Omistajanvaihdosfoorumi
- Yksityiset toimijat, kuten yritysvälittäjät, tili- ja asianajotoimistot sekä yritys- ja talouskonsultteihin
- Suomen Yritysvälittäjien ja Omistajanvaihdosasiantuntijain Liitto ry (SYVL)
- Toimialajärjestöt
- Suomen Yrittäjät ja muut elinkeinoelämän järjestöt
- Kuntien elinkeinotoimet ja -yhtiöt
- Oppilaitokset ja korkeakoulut
- ProAgria
- Uusyrityskeskukset



## Viestintä

Herättele alan yrittäjiä ajoissa pohtimaan omaa tilannettaan ja vaihtoehtoja monikanavaisella viestinnällä. Toimialan omalla viestinnällä usein saavutetaan parempi vaikuttavuus kuin yleisellä markkinoilla. Huomioi myös, että toimialalla tunnettujen henkilöiden jutut luetaan tyypillisesti myös herkemmin.

### Toimi näin:

- Jaa onnistuneita omistajanvaihdostarinoita vertaistukena muille yrittäjille tai yrittäjyyttä suunnitteleville
- Hyödynnä verkostojen ja kumppaneiden viestintäkanavia
- Osallistu valtakunnallisiin ja alueellisiin alan tapahtumiin ja messuihin. Pidä omistajanvaihdosteemaa esillä esim. ständin tai ohjelmanumeron kautta
- Järjestä omia tapahtumia ja verkostoitumismatkoja



# Omistajanvaihdosklinikat

Järjestä yrittäjille omistajanvaihdosklinikkoita, joissa on kyse maksuttomasta tapaamisesta asiakkaan, omistajanvaihdosasiantuntijan (yritysvälittäjä) ja toimialan edustajan kesken. Toimialan edustajan tarkoituksena on mataloittaa tapaamisen kynnyistä. Tapaamisessa käydään luottamuksellisesti läpi asiakkaan tilannetta ja annetaan neuvontaa ja suosituksia jatkoa varten.

Klinikkoita voi järjestää eripituisina (suositus 2h) paikan päällä tai etäyhteydellä.

Tee ilmoittautuminen esim. Lyytin avulla, jossa yrittäjä voi suoraan varata itselleen sopivan ajan.



## Esimerkki klinikasta:

### Tervetuloa henkilökohtaiseen omistajanvaihdoskeskusteluun Turkuun 29.11.2023

Tule keskustelemaan omistajanvaihdosasiantuntijan kanssa luottamuksellisesti. Tutustu omistajanvaihdosasiantuntijoihin ja varaa itsellesi sopiva aika. Keskusteluissa pääset käymään läpi, mitä käytännön toimenpiteitä omistajanvaihdostilanteesi tarvitsee ja saat neuvoja jatkoa varten.

Asiantuntijoina klinikalla toimivat:

- Tomi Vuorinen, auktorisoitu yritysvälittäjä Suomen Yrityskaupat Oy
- Jouni Silvast, projektipäällikkö Suomen metsäkeskus, OKAPUU-hanke

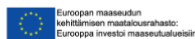
Asiantuntijoista löytyvät esittelytekstit alempana liitteenä.

Tapaamiset järjestetään [Turussa Metsäkeskuksen](#) tiloissa. Saat tarkat saapumisohteet ilmoittautumisesi jälkeen. Ota mukaan tietoja yrityksestäsi, kuten viimeisin tilinpäätöstieto ja mieli valmiiksi ostajaprofiilia sekä sitä mitä täsmälleen myyt. Mieti myös valmiiksi omistajanvaihdoksen aikataulua, henkilöstön tilannetta, omia toiveitasi ja myynnin jälkeistä aikaa.

Tilaisuus on maksuton, mutta **ilmoittautuminen on sitova**.

Tapahtuman järjestää [OKAPUU-hanke](#).

Tervetuloa!





# Lisätietoa?

**[ov-foorumi.fi/okapuu-hanke](https://ov-foorumi.fi/okapuu-hanke)**

[jouni.silvast@metsakeskus.fi](mailto:jouni.silvast@metsakeskus.fi)

[janne.liias@puuteollisuus.fi](mailto:janne.liias@puuteollisuus.fi)