

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
KAUPAN ALAN YKSIKKÖ
MARKKINATUTKIMUSPALVELUT

**ASiantuntijoiden näkemykset
yritysten
omistajanvaihdosten
tehostamisesta**

Seinäjoki 2002

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	3
2	TUTKIMUSTULOKSET	4
2.1	Tutkimusaineisto ja menetelmät	4
2.2	Vastaaajan ja yrityksen tiedot	4
3	TÄMÄNHETKINEN ASiantUNTEMUS JA KOKEMUKSET	6
3.1	Vastaaajan ydinosamisalue	6
3.2	Asiantuntijan kannalta vaikeimmiksi koetut asiat omistajanvaihdoksissa	7
3.3	Vastaaajan kokemukset asiakkaan kannalta vaikeimmista asioista omistajanvaihdoksissa	7
3.4	Omistajanvaihdoksiin käytetty työaika	8
3.5	Halukkuus muuttaa omistajanvaihdoksiin käytettyä työaikaa	9
3.6	Omistajanvaihdosten määrän kehittyminen seuraavan viiden vuoden sisällä	10
3.7	Yleisin ongelma omistajanvaihdostilanteissa	11
4	OSAAMISEN KEHITTÄMINEN	12
4.1	Lisätiedon tarve	12
4.2	Koulutuksen ajankohta	13
4.3	Sopivin tiedonhankintatapa	14
4.4	Omistajanvaihdoskoulutus	15
5	KEHITTÄMISAJATUKSET	16
5.1	Asiantuntijoiden välinen toiminta	16
5.2	Ostajien ja myyjien aktivointi	16
5.3	Omistajanvaihdosten edistäminen vastaajien omassa työssä	16
5.4	Asiantuntijatahojen vaikutusmahdollisuudet omistajanvaihdostilanteisiin	17

LIITTEET

1 JOHDANTO

Tämä selvitys on osa maakunnallista hanketta, joka on jatkoa aiemmin ilmestyneelle tutkimukselle, jossa selvitettiin yli 50-vuotiaiden yrittäjien yritysten tulevaisuuden näkymiä ja omistajanvaihdosta. Tämän selvityksen tuloksia hyödynnetään omistajanvaihdoksia edistävien toimintaehdotusten laatimisessa. Selvityksen on toteuttanut Seinäjoen ammattikorkeakoulun kaupan alan yksikön markkinatutkimuspalvelut E-P:n Yrittäjien toimeksiannosta.

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää yritysten omistajanvaihdosten kanssa tekemisissä olevien asiantuntijoiden näkemyksiä seuraavien asioiden osalta:

- asiantuntijoiden tämänhetkinen asiantuntemus ja kokemukset omistajanvaihdoksista
- miten asiantuntijat haluavat kehittää ammattitaitoaan liittyen omistajanvaihdoksiin
- mitä kehittämisajatuksia asiantuntijoilla on omistajanvaihdosten lisäämiseksi ja tehostamiseksi.

Tutkimus toteutettiin sähköpostijakeluna maaliskuu-huhtikuun 2002 aikana seuraavasti:

- Tutkimuksen ja kyselylomakkeen suunnittelu yhteistyössä toimeksiantajan kanssa maaliskuussa
- Kyselyn lähettäminen sähköpostitse maaliskuun puolivälissä, muistutus kysely huhtikuun alussa
- Lisäkyselyn lähettäminen sähköpostitse huhtikuun puolivälissä varsinaisessa kyselyssä ilmenneen ohjelmavian takia
- Aineiston analysointi ja raportointi huhtikuussa.

Tämän selvityksen tulokset on julkaistu erikseen järjestetyssä asiantuntijatapaamisessa. Tapaamisessa esitettyjen tutkimustulosten ja käydyn keskustelun pohjalta laadittiin toimenpide-ehdotuksia omistajanvaihdosten tehostamiseksi ja ne ovat raportin lopussa liitteessä 10.

2 TUTKIMUSTULOKSET

2.1 Tutkimusaineisto ja menetelmät

Tutkimusaineisto kerättiin internetin kautta lähettämällä sähköpostitse linkki kyselylomakkeeseen (Liite 1) 255 omistajanvaihdoksen asiantuntijalle pääasiassa Etelä-Pohjanmaalla. Yhteensä 118 asiantuntijaa vastasi kyselyyn. Tutkimusaineisto käsiteltiin tilastollisesti SPSS for Windows 11.0. ohjelmistolla. Tutkimustuloksia tarkasteltiin lähinnä suorina jakaumina.

2.2 Vastaajan ja yrityksen tiedot

Kyselyyn vastanneet asiantuntijat olivat iältään lähes kaikki 30-60-vuotiaita. Yli

Taulukko 1. Taustatietoja vastaajista.

	kpl	% vastaajista
Vastaajan ikä		%
Alle 30 v.	1	1
31 - 40 v.	26	23
41 - 50 v.	52	46
51 - 60 v.	31	27
Yli 60 v.	4	4
<i>Yhteensä</i>	<i>114</i>	<i>100</i>
Työpaikan sijainti		
Pohjoiset seinänaapurit	54	53
Järviseuutu	12	12
Kuusioikunnat	8	8
Härmänmaa	7	7
Suupohja	6	6
Eteläiset seinänaapurit	5	5
Kyrönmaa	3	3
Muut	7	7
<i>Yhteensä</i>	<i>102</i>	<i>100</i>

puolella vastanneista asiantuntijoista työpaikat sijaitsivat pohjoisten seinänaapureiden seutukunnalla. Seinäjoella työpaikka sijaitsi 40 % vastaajista. Vastaajien edustamista asiantuntijatahoista yleisimmät olivat pankki (20 % vastaajista) ja tilitoimisto (19 %). Noin 70 % vastaajista oli työskennellyt nykyiseen toimialaan liittyvissä tehtävissä yli 10 vuotta ja peräti puolet vastaajista yli 15 vuotta. Noin 90 % vastaajista on ollut tekemisissä omistajanvaihdosten kanssa.

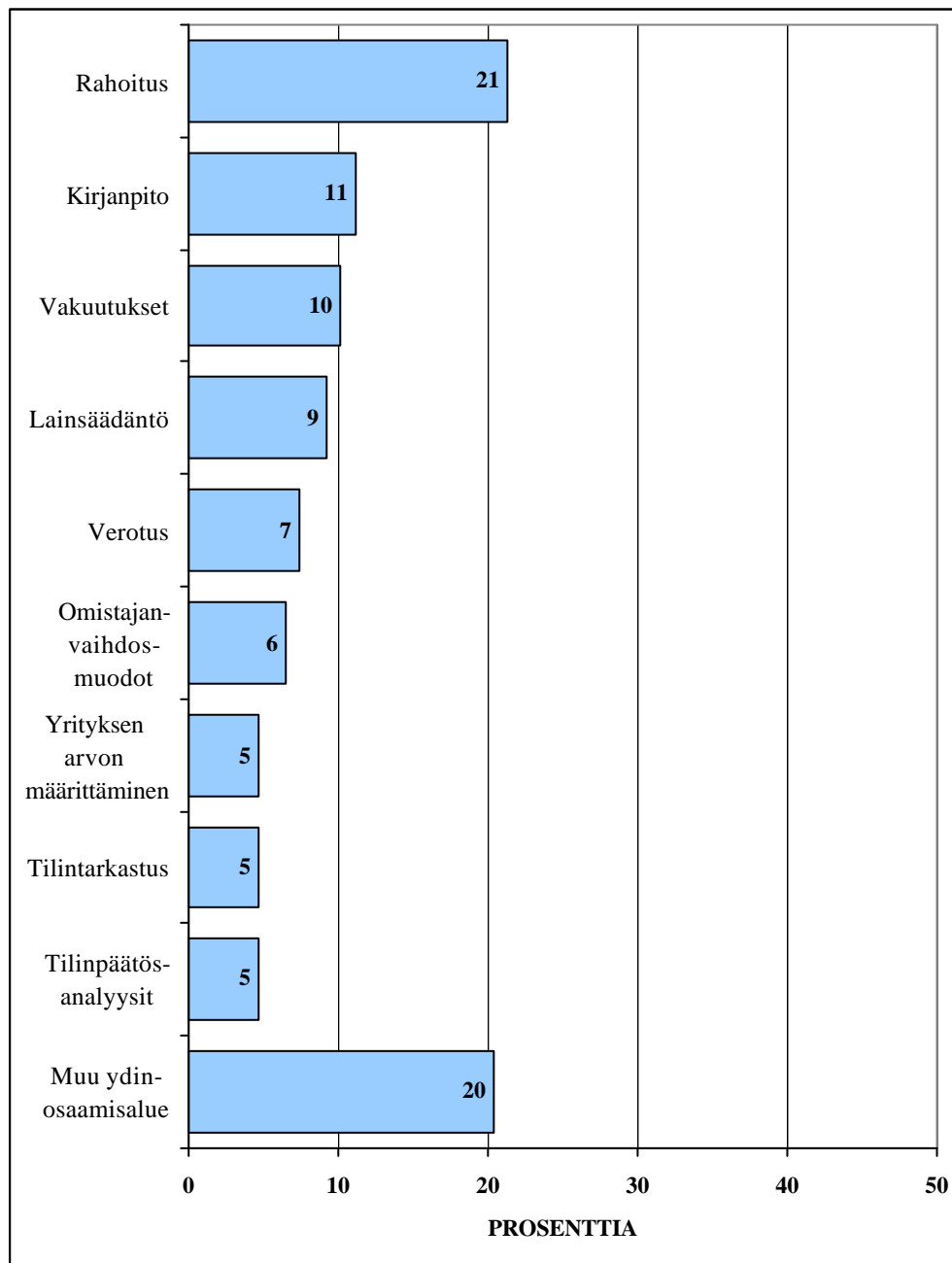
Taulukko 2. Taustatietoja vastaajista.

	kpl	% vastaajista
Vastaajien edustamat asiantuntijatahot		
Pankki	23	20
Tilitoimisto	22	19
Kunta	15	13
Viranomainen	11	9
Vakuutusyhtiö	10	9
Tilintarkastusyhteisö	9	8
Asianajotoimisto	6	5
Muu asiantuntija	20	17
<i>Yhteensä</i>	<i>116</i>	<i>100</i>
Toiminta nykyiseen toimialaan liittyvissä tehtävissä		
Alle 3 v.	10	9
3 - 5 v.	8	7
6 - 10 v.	16	14
11 - 15 v.	25	21
Yli 15 v.	58	50
<i>Yhteensä</i>	<i>117</i>	<i>100</i>
Oletteko ollut tekemisissä omistajanvaihdosten kanssa?		
Erittäin paljon	6	5
Paljon	14	12
Jonkin verran	57	50
Vähän	24	21
En lainkaan	13	11
<i>Yhteensä</i>	<i>114</i>	<i>100</i>

3 TÄMÄNHETKINEN ASiantuntemus JA KOKEMUKSET

3.1 Vastajan ydinosaamisalue

Kysyttäessä asiantuntijoilta henkilökohtaista ydinosaamisaluetta omistajanvaihdoksiin liittyen, yli 20 % vastanneista määritteli rahoituksen ydinosaamisalueekseen. 20 % vastaajista oli vastannut kysymykseen ydinosaamisalueena olevan jokin muu ydinosa-



Kuva 1. Vastajien ydinosaamisalue (% vastaajista, n=108)

misalue. Näistä vastaajista monet pitivät ydinosaamisalueenaan useita luettelon vaihtoehtoja. Asiantuntijoiden yksittäiset vastaukset esitettynä liitteessä 2.

3.2 Asiantuntijan kannalta vaikeimmiksi koetut asiat omistajanvaihdoksissa

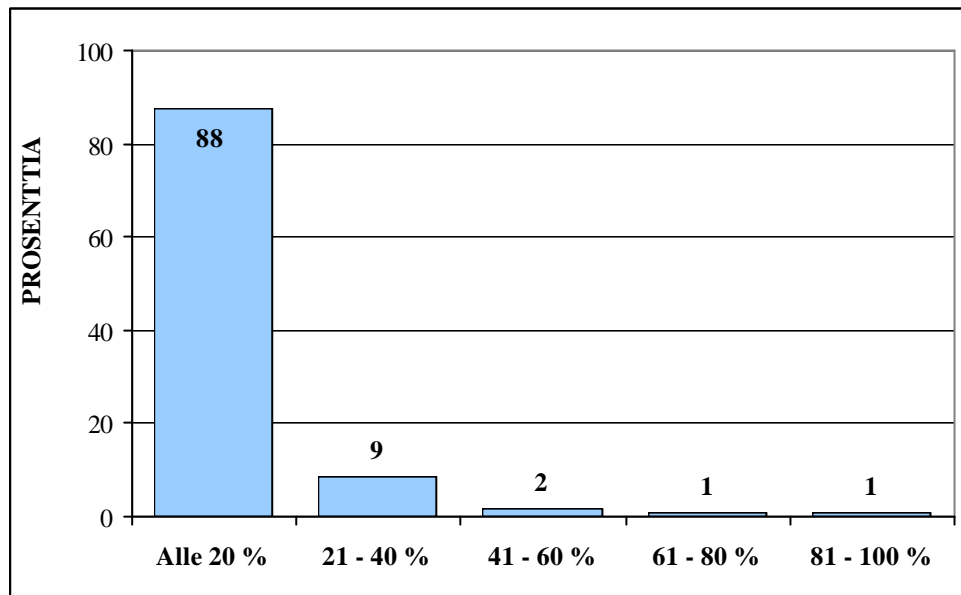
Asiantuntijoilta tiedusteltiin heidän kokemuksiaan omalta kannaltaan vaikeimpia asioita omistajanvaihdokseen liittyen. Vaikeimmiksi asioiksi koettiin useimmin yrityksen arvoon ja myyntihintaan liittyvät seikat, jatkajan löytyminen, verotus ja omistajanvaihdoksen valmistelun aloittaminen liian myöhään. Asiantuntijoiden yksittäiset vastaukset esitettynä liitteessä 3.

3.3 Vastaajan kokemukset asiakkaan kannalta vaikeimmista asioista omistajanvaihdoksissa

Asiantuntijoiden kokemusten mukaan vaikeinta asiakkaille on ollut omistajanvaihdokseen liittyen jatkajan löytyminen, päätöksenteko yrityksestä luopumisesta, yrityksen arvon ja hinnan määrittely. Vastaukset eriteltynä liitteessä 4.

3.4 Omistajanvaihdoksiin käytetty työaika

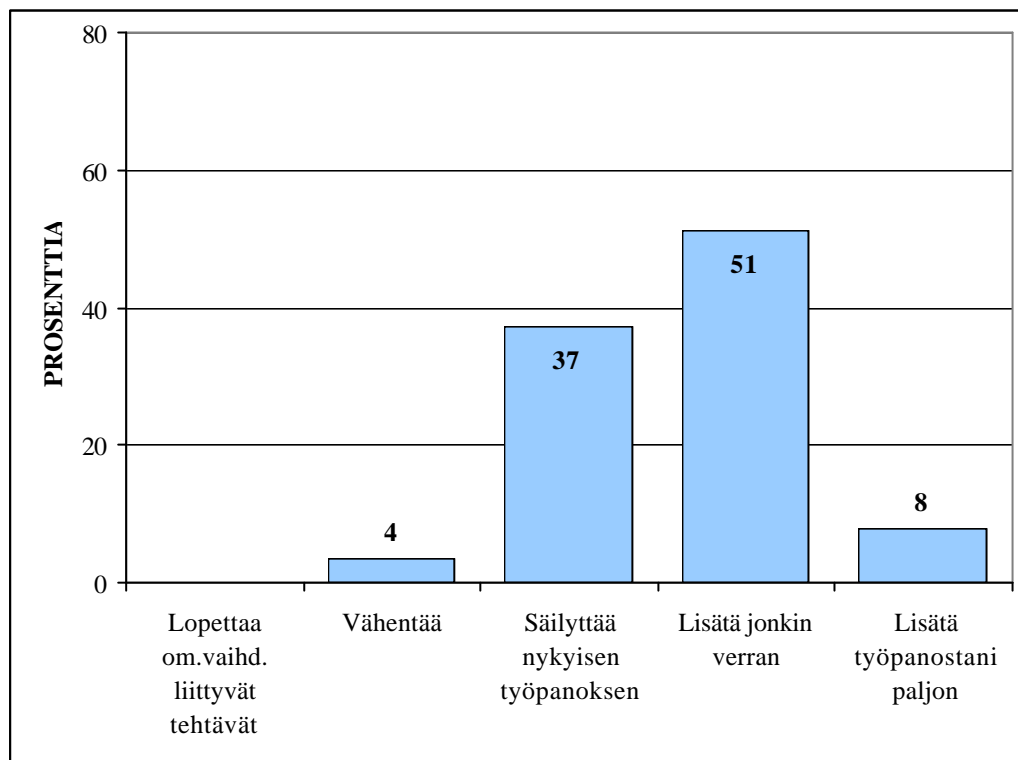
Lähes 90 % vastanneista asiantuntijoista arvioi vuositasolla käyttävänsä omistajanvaihdoksiin keskimäärin alle 20 % kokonaistyöajasta.



Kuva 2. Asiantuntijan keskimäärin omistajanvaihdoksiin käyttämä työaika (% vastaajista, n=114)

3.5 Halukkuus muuttaa omistajanvaihdoksiin käytettyä työaika

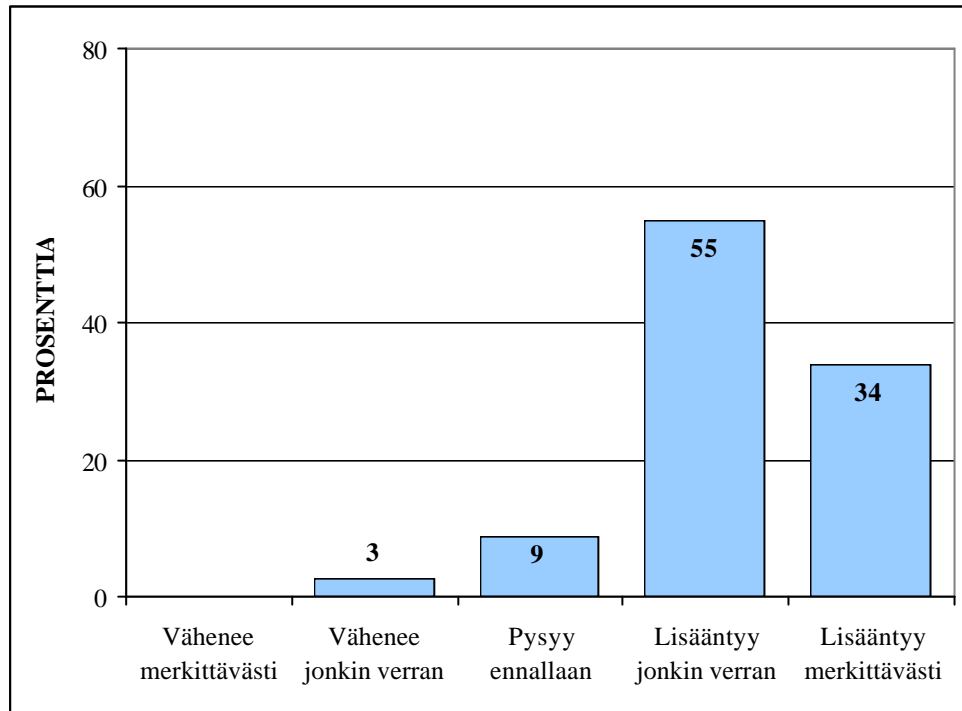
Vastanneista asiantuntijoista 59 % oli halukas lisäämään työpanostaan omistajanvaihdoksiin liittyen joko jonkin verran tai paljon. Vain 4 % vastaajista olisi halukas vähentämään työpanostaan omistajanvaihdoksiin liittyen.



Kuva 3. Asiantuntijoiden halukkuus muuttaa työpanoksensa määrää omistajanvaihdoksiin liittyen (% vastaajista, n=113).

3.6 Omistajanvaihdosten määrän kehittyminen seuraavan viiden vuoden sisällä

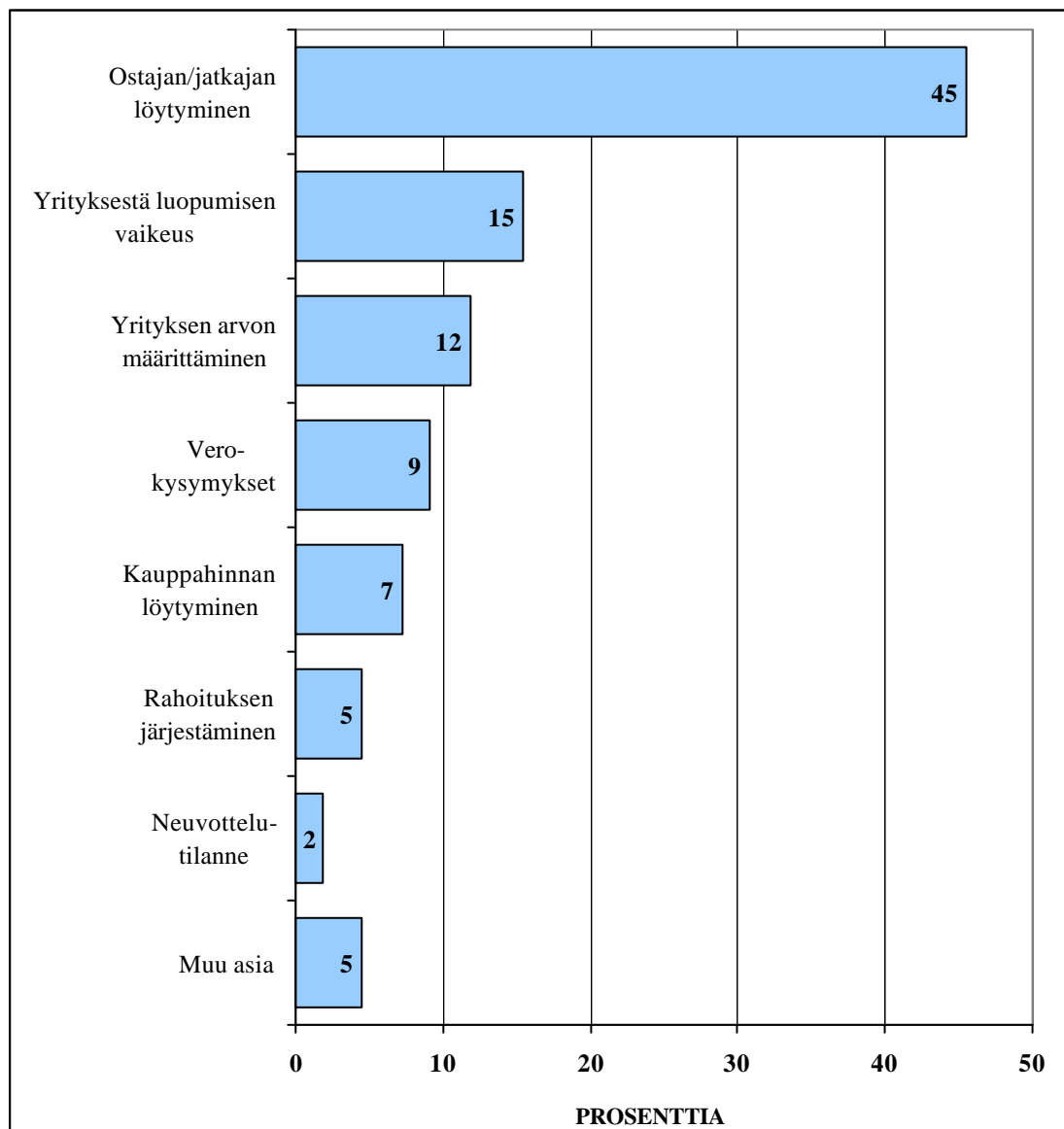
Omistajanvaihdosten määrän oman asiakaskuntansa osalta näki lisääntyvän jonkin verran tai merkittävästi 89 % vastaajista seuraavan viiden vuoden aikana.



Kuva 4. Vastaajien näkemys omistajanvaihdosten määrän kehitymisestä seuraavan viiden vuoden sisällä (% vastaajista, n=115).

3.7 Yleisin ongelma omistajanvaihdostilanteissa

Vastanneista asiantuntijoista 45 % arvioi kokemuksensa mukaan yleisimmän ongelman olevan ostajan/jatkajan löytymisen. Vastanneista 15 % arvioi yrityksestä luopumisen vaikeuden ja 12 % yrityksen arvon määrittämisen olevan yleisimmän ongelman omistajanvaihdostilanteissa.

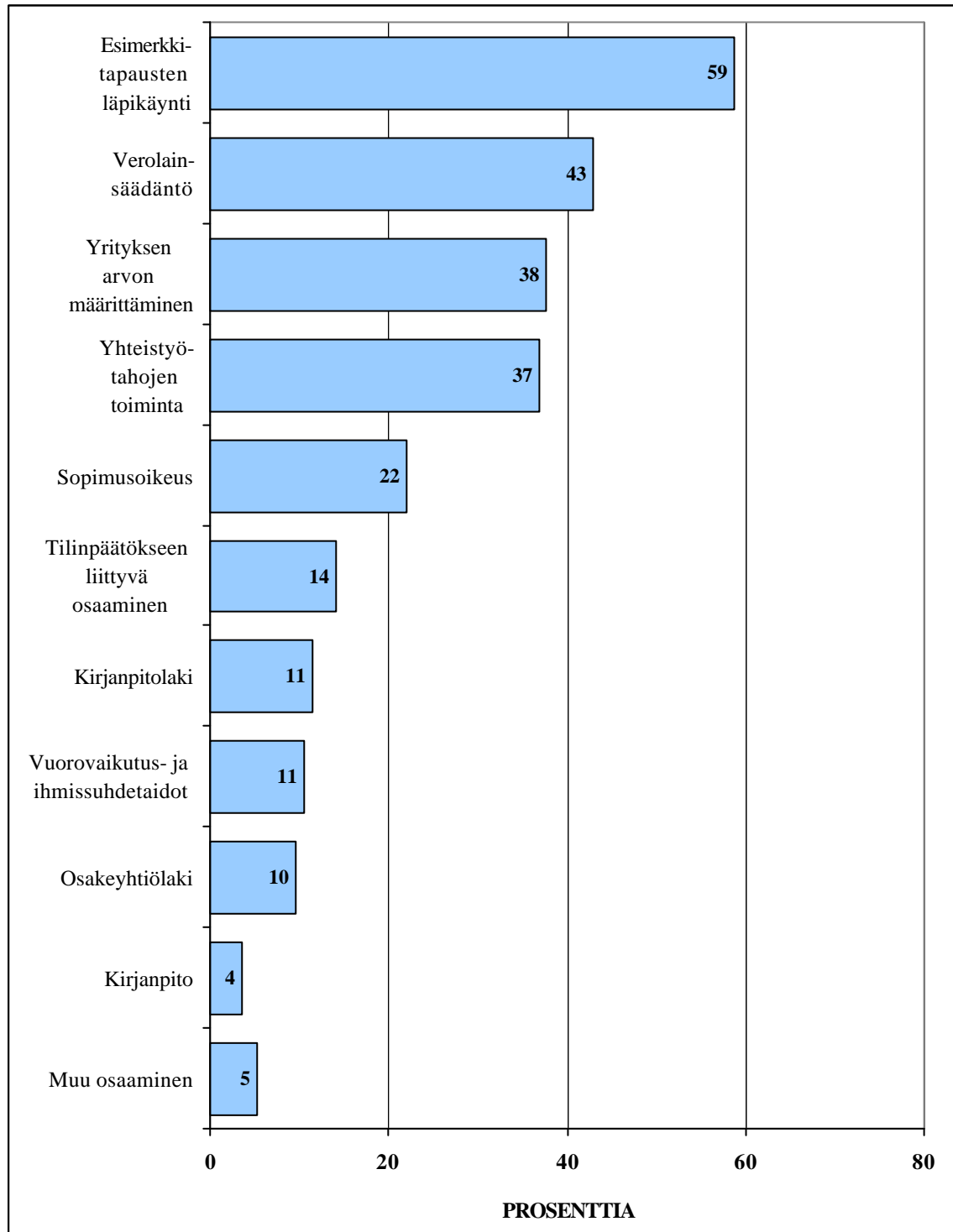


Kuva 5. Asiantuntijoiden kokemuksen mukaan yleisin ongelma omistajanvaihdostilanteissa (% vastaajista, n=110)

4 OSAAMISEN KEHITTÄMINEN

4.1 Lisätiedon tarve

Asiantuntijoilta tiedusteltiin mistä omistajanvaihdokseen liittyvistä aiheista he haluaisivat lisää tietoa. Yli puolet vastaajista halusi lisää tietoa

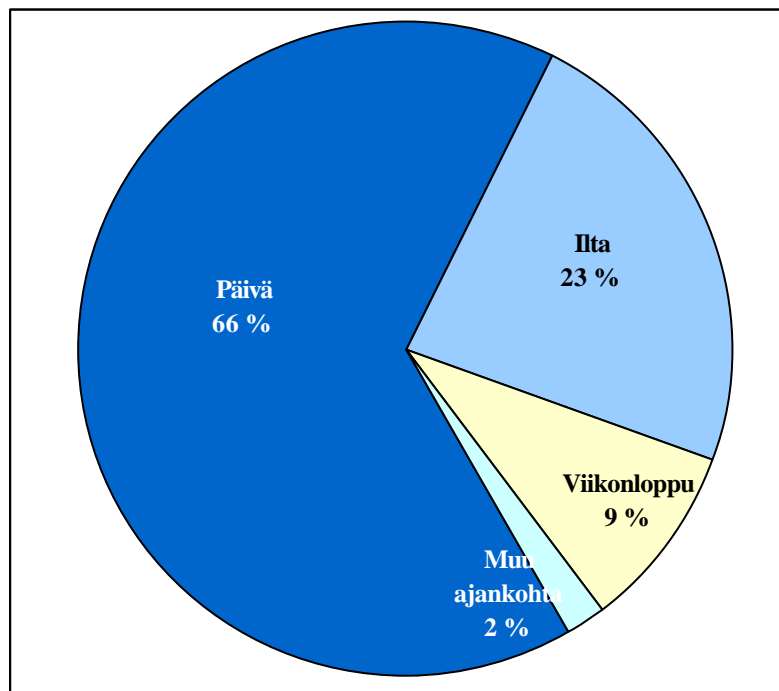


Kuva 6. Mistä omistajanvaihdoksiin liittyvistä asioista asiantuntijat haluaisivat lisää tietoa (% vastaajista, n=114).

esimerkkitapauksia läpikäymällä. Runsas 1/3 vastaajista oli kiinnostunut saamaan lisää tietoa verolainsäädännöstä, yrityksen arvon määrittämisestä ja yhteistyötahojen toiminnasta.

4.2 Koulutuksen ajankohta

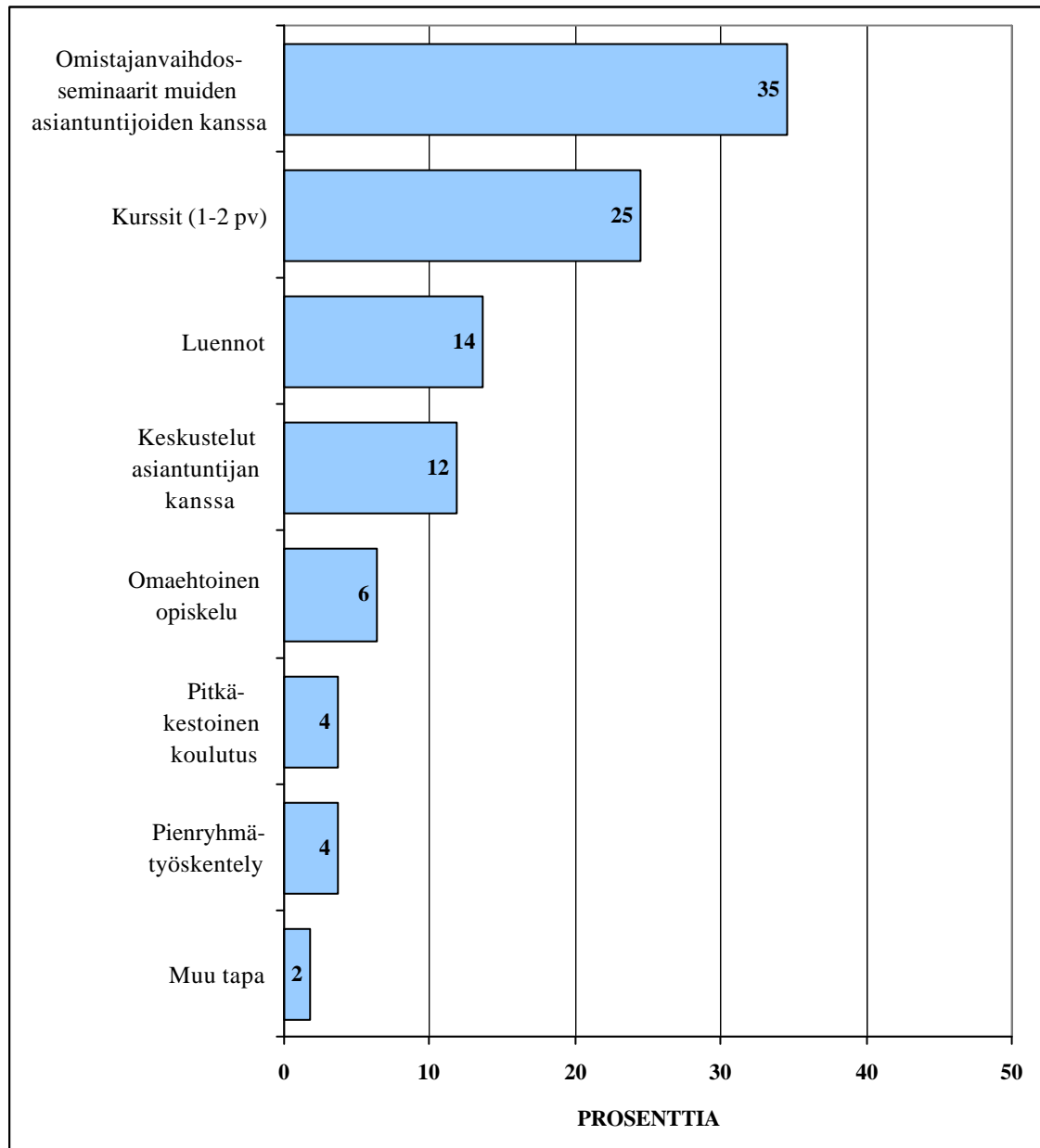
Vastaajista 2/3 piti päivää parhaana ajankohtana koulutukseen osallistumiselle.



Kuva 7. Vastaajille sopivin koulutusajankohta (% vastaajista, n=108)

4.3 Sopivin tiedonhankintatapa

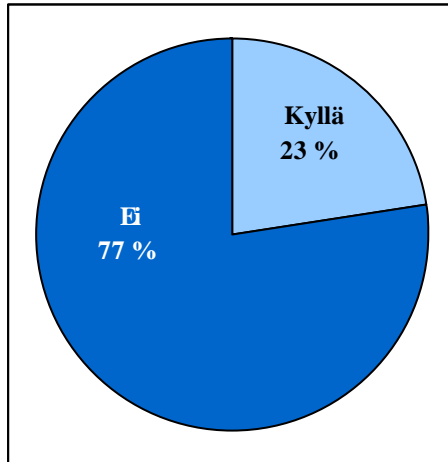
Asiantuntijat pitivät itselleen sopivimpina tiedonhankintatapoina omistajanvaihdosseminaareja (35 % vastanneista) sekä 1-2 -päiväisiä kursseja (25 %).



Kuva 8. Vastanneille asiantuntijoille parhaiten sopiva tiedonhankintatapa. (% vastaajista, n=110)

4.4 Omistajanvaihdoskoulutus

Noin ¼ vastanneista asiantuntijoista ilmaisi halukkuutensa toimia kouluttajana omistajanvaihdoksiin liittyvissä tilaisuuksissa.



Kuva 9. Vastaajien halukkuus toimia kouluttajana omistajanvaihdoksiin liittyvissä tilaisuuksissa (% vastaajista, n=110)

Koulutustehtävistä kiinnostuneilta asiantuntijoilta kysyttiin jatkossa aiheita, mistä he voisivat toimia kouluttajana. Vastaajien yksilöllisesti määrittelemistä koulutusaiheista (Liite 5) koottiin aiheittain luokiteltu yhteenveto (Taulukko 3.), jonka mukaan eniten kouluttajahalukkaita löytyisi yhteisöoikeudesta / lainsäädännöstä ja omistajanvaihdosprosessista yleisesti.

Taulukko 3. Aiheet, joista asiantuntijat voisivat toimia kouluttajina (n=26).

Koulutusaiheet	Vastaajia kpl
Arvonmääritys ja kauppahinta	6
Kirjanpito	2
Rahoitus	4
Vakuutus	3
Omistajanvaihdosprosessi yleisesti	11
Yhteisöoikeus/lainsäädäntö	14
Jatkajan löytäminen	3
Verotus	6
Muita koulutusaiheita	3

5 KEHITTÄMISAJATUKSET

5.1 Asiantuntijoiden välinen toiminta

Eniten asiantuntijat toivoivat keskinäiseltä kanssakäymiseltään omistajanvaihdoksiin liittyen: asiantuntijoiden välistä tiimityötä, verkostoitumista, yhteisiä seminaareja, koordinoituja tapaamisia, neuvonpitoja ja kursseja. Vastaukset eriteltyinä liitteessä 6.

5.2 Ostajien ja myyjien aktivointi

Asiantuntijoilta kysyttiin, miten voidaan ostajia ja myyjiä voidaan aktivoida omistajanvaihdosten tehostamiseksi. Useimmin nousivat esille tiedottamisen tehostaminen sekä yritysten omistajanvaihdoksiin liittyvien mahdollisuuksien ja omistajanvaihdosasian esillä pitäminen yleisessä keskustelussa. Lisäksi asiantuntijoiden näkemysten mukaan positiivisen ilmapiirin luominen aktivoi omistajanvaihdokseen liittyvien asioiden osalta ostajia ja myyjiä omistajanvaihdoksiin. Vastaukset eriteltyinä liitteessä 7.

5.3 Omistajanvaihdosten edistäminen vastaajien omassa työssä

Vastanneet asiantuntijat kokevat parhaiten voivansa edistää omassa työssään omistajanvaihdosten syntymistä jakamalla aktiivisesti informaatiota ja rohkaisemalla luopumisiässä olevien yrittäjien päätöksentekoa yrityksestä luopumiseen. Yleisesti asiantuntijat kommentoivat omaa rooliaan omistajanvaihdostilanteiden edistämässä aika vaatimattomasti, yksittäiset vastaukset eriteltyinä liitteessä 8.

5.4 Asiantuntijatahojen vaikutusmahdollisuudet omistajanvaihdostilanteisiin

Alla on esitetty yhteenveto vastanneiden asiantuntijoiden näkemyksistä, miten eri asiantuntijatahot voivat vaikuttaa/edistää yritysten omistajanvaihdosten onnistumista. Kaikki vastaukset on esitetty liitteessä 9.

Elinkeinoasiamies

Elinkeinoasiamies nähdään ensikäden neuvojana omistajanvaihdokseen liittyvissä asioissa ja hänellä nähdään olevan mahdollisuuksia edistää omistajanvaihdoksia yleisellä tiedotuksella. Elinkeinoasiamiehen vahvuutena pidetään paikallistuntemusta.

E-P:n Yrittäjät

E-P:n Yrittäjien mahdollisuudet ja roolin vaikuttaa/edistää yritysten omistajanvaihdosten onnistumista vastaajat näkevät pääasiallisesti koulutuksen järjestämisessä, kontaktien rakentajana ja koordinoijana. Yleisesti nähdään, että E-P:n Yrittäjien tiedotuksen avulla voidaan omistajanvaihdosasiaa pitää esillä ja luoda omistajanvaihdoksille myönteistä ilmapiiriä.

Finnvera

Finnvera nähdään aktiivisena rahoittajana, jolla on mahdollisuuksia vaikuttaa/edistää omistajanvaihdosten onnistumiseen aktiivisesti tiedottamalla palveluistaan ja asiantuntemuksestaan.

Juristi

Juristi nähdään lainopillisten erilliskysymysten asiantuntijana, jonka rooli omistajanvaihdoskuviossa nousee esille erityisesti sopimusten tekemisessä ja tarkistamisessa.

Kirjanpitäjä

Monet vastaajat näkevät kirjanpitäjillä olevan hyvä tuntemus yrityksistä ja yrittäjistä ja siten hyvät mahdollisuudet kannustaa yrittäjiä omistajanvaihdoksiin mm. ottamalla asian puheeksi. Varsinaisessa omistajanvaihdostilanteessa kirjanpitäjän yrityksen tuntemuksen nähdään auttavan sekä vanhaa että uutta yrittäjää antamalla yrityksen tilasta puolueetonta tietoa.

Kunnan edustaja

Kunnan rooli omistajanvaihdosten edistämisessä nähdään yritystoiminnan perusedellytysten ja myönteisen yritysilmapiirin luomisessa ja kehittämisessä.

Pankin edustaja

Pankkien nähdään edistävän yritysten omistajanvaihdosten onnistumista rahoittajana ja rahoitusratkaisujen rakentajana.

TE-keskus

TE-keskuksen rooli yritysten omistajanvaihdosten edistäjänä nähdään hyvin monipuolisena. Toisaalta TE-keskus nähdään omistajanvaihdoksissa asiantuntevana kouluttajana, neuvojana ja tiedottajana ja toisaalta myös rahoittajana (tällä hetkellä TE-keskuksella ei ole omistajanvaihdoksiin liittyviä rahoitustuotteita).

Tilintarkastaja

Tilintarkastaja nähdään yrityksen omistajanvaihdoksessa luotettavana linkkinä ostajan ja myyjän välillä. Tilintarkastaja voi toimia myös yrittäjälle tärkeänä neuvonantajana mm. yrityksen nykyisen tilan arvioinnissa ja arvon määrittämisessä.

Vakuutusyhtiön edustaja

Vakuutusyhtiöiden mahdollisuudet yritysten omistajanvaihdostilanteissa nähdään yleisemmin toimiminen vakuutuspalvelujen tarjoajana, riskikartoittajana ja rahoittajana sekä toimiminen eläkejärjestelyiden osalta tärkeänä linkkinä, mm. tiedottamalla.

Verottaja

Verottajan nähdään yleisimmin edistävän yritysten omistajanvaihdoksia nopeilla ennakokopäätöksillä ja neuvonnalla. Lisäksi verottajalta toivotaan yrittäjää ymmärtävää toimintatapaa.

ASiantuntijaselvitys

A. VASTAAJAN JA YRITYKSEN TIEDOT

1. Vastajan ikä

- Alle 30
- 31 - 40
- 41 - 50
- 51 - 60
- Yli 60

2. Edustamanne asiantuntijataho

- kunta
- lakiasiain-/asianajotoimisto
- pankki
- tilintarkastusyhteisö
- tilitoimisto
- vakuutusyhtiö
- viranomaisen
- muu asiantuntija, mikä

3. Kunta _____

4. Kauanko olette toiminut nykyiseen toimialaan liittyvissä tehtävissä?

- Alle 3 v.
- 3 - 5 v.
- 6 - 10 v.
- 11 - 15 v.
- Yli 15 v.

5. Kuinka paljon olette ollut tekemisissä yritysten omistajanvaihdosten kanssa?

- Erittäin paljon
- Paljon
- Jonkin verran
- Vähän
- En lainkaan

B. TÄMÄNHETKINEN ASIANTUNTEMUS JA KOKEMUKSET

6. Ydinosaamisalueenne liittyen omistajanvaihdoksiin, valitkaa pääasiallisin

- kirjanpito
- lainsäädäntö
- omistajanvaihdosmuodot
- rahoitus
- tilinpäätösanalyysit
- tilintarkastus
- vakuutukset
- verotus
- yrityksen arvon määrittäminen
- muu, mikä

7. Mikä asia kokemuksenne mukaan on ollut **vaikein omalta kannaltanne** liittyen omistajanvaihdoksiin?

8. Mikä asia kokemuksenne mukaan on ollut **vaikein asiakkaille** liittyen omistajanvaihdostilanteissa?

9. Arvioikaa vuositasolla keskimäärin omistajanvaihdoksiin käyttämänne työajan osuus kokonaistyöajasta

- Alle 20 %
- 21 – 40 %
- 41 – 60 %
- 61 – 80 %
- 81 – 100 %

10. Kuinka paljon olette halukas muuttamaan työpanoksenne määrää omistajanvaihdoksiin liittyen?
Haluan

- lisätä työpanostani paljon
- lisätä jonkin verran
- säilyttää nykyisen työpanoksen
- vähentää
- lopettaa omistajanvaihdoksiin liittyvät tehtävät

11. Mikä on näkemyksenne asiakaskuntanne osalta omistajanvaihdosten määrän kehitymisestä seuraavan viiden vuoden sisällä

- lisääntyy merkittävästi
- lisääntyy jonkin verran
- pysyy ennallaan
- vähenee jonkin verran
- vähenee merkittävästi

12. Mikä asia oman kokemuksenne mukaan on ollut **yleisin** ongelma liittyen omistajanvaihdostilanteisiin?

- Kauppahinnan löytyminen
- Neuvottelutilanne
- Ostajan/jatkajan löytyminen
- Rahoituksen järjestäminen
- Verokysymykset
- Yrityksen arvon määrittäminen
- Yrityksestä luopumisen vaikeus
- Muu, mikä?

C. OSAAMISEN KEHITTÄMINEN

13. Mistä aiheista haluaisitte saada lisää tietoa omistajanvaihdoksiin liittyen

- Esimerkkitapausten läpikäynti
- Kirjanpito
- Kirjanpitolaki
- Osakeyhtiölaki
- Sopimusoikeus
- Tilinpäätökseen liittyvä osaaminen
- Verolainsäädäntö
- Yhteistyötoiminta, palvelut ja tuotteiden esittely (esim. Finnvera, TE-keskus, E-P:n Yrittäjät/Suomen Yrittäjät jne)
- Vuorovaikutus- ja ihmissuhdetaidot
- Yrityksen arvon määrittäminen
- Muu, mikä

14. Mikä olisi teille sopivin ajankohta osallistua koulutukseen?

- päivä
- ilta
- viikonloppu
- muu ajankohta, mikä

15. Mikä tiedonhankintatapa sopisi teille parhaiten?

- Omistajanvaihdosseminaarit muiden asiantuntijoiden kanssa
- Keskustelut erikoisasiantuntijan kanssa
- Kurssit (1-2 pv)
- Luennot
- Omaehtoinen opiskelu (kirjat/esitteet/Internet)
- Pienryhmätyöskentely
- Pitkäkestoinen koulutus
- Muu, mikä

16. Haluaisitteko toimia kouluttajan omistajanvaihdoksiin liittyvissä tilaisuuksissa?

Kyllä

Ei

17. Mistä aiheista voisitte toimia kouluttajana? Teillä on mahdollisuus nimetä kolme eri aihetta.

1.

2.

3.

D. KEHITTÄMISAJATUKSET

18. Millaista toimintaa eri asiantuntijoiden välillä toivoisitte?

19. Miten ostajia ja myyjiä voidaan aktivoida omistajanvaihdosten lisäämiseksi?

20. Miten itse voisitte parhaiten edistää työssänne omistajanvaihdostilanteiden syntymistä?

21. Lopuksi haluamme kartoittaa näkemyksiänne, miten eri asiantuntijatahot voivat vaikuttaa/edistää yritysten omistajanvaihdosten onnistumista. Vastatkaa valitsemienne asiantuntijoiden osalta.

Elinkeinoasiamies _____

E-P:n Yrittäjät _____

Finnvera _____

Juristi _____

Kirjanpitäjä _____

Kunnan edustaja _____

Pankin edustaja _____

TE-keskus _____

Tilintarkastaja _____

Vakuutusyhtiön edustaja _____

Verottaja _____

Muu, mikä _____

Muu ydinosamisalue?

- Asiantuntijapalveluiden rahoitus omistajanvaihdoksien suunnitteluun ja toteutukseen
- Asiantuntijapalvelujen markkinointi
- Asiantuntijapalvelun välittäminen vaihdostilanteisiin
- Elinkeinopoliittiset toimenpiteet ja yritystoiminnan edistäminen
- Elinkeinopoliittikan yhteydessä nämä asiat ovat myös esillä
- Eu-lainsäädäntö
- Kaikki kysymyksessä mainitut vastausvaihtoehdot paitsi vakuutukset ja rahoitus
- Kirjanpito, verotus, yhtiöoikeudelliset asiat
- Kokonaisjärjestely
- Kontaktointi, neuvottelut
- Koulutus, yleisneuvonta
- Neuvontapalvelut
- Ohjaus erikoisasiantuntijoiden luo
- Olen osallistunut hankkeen rahoitukseen (kuntarahoitus)
- Omistajanvaihdospalvelun organisointi
- Osaamisen siirtyminen luopujalta jatkajalle
- Tilasto ja tutkimusaineisto sekä yleiset toimet EU-maissa
- Toimin yhteyshenkilönä ja etsien asiantuntijoita yrittäjän käyttöön
- Tunnen jokseenkin kaikki kysymyksessä mainitut osa-alueet
- Työsuhdeasiat, johdontoiminta (hallitustyöskentely), välittäjä ihmisten välillä
- Useita vahvuuksia
- Valtaosa työpanoksestani kohdistuu henkilöasiakkaiden rahoitus- ja sijoituskysymyksiin
- Verotus, rahoitus, vakuutukset, kirjanpito
- Yleinen
- Yleisneuvonta
- Yrityksen kansainvälistymiseen liittyvät asiat

Mikä asia kokemuksenne mukaan on ollut vaikein OMALTA KANNALTANNE liittyen omistajanvaihdoksiin?

- Asenne, perheyrittäjäyysperinne, omistaja-yrittäjä kasvaa liiaksi sieluaan myöten yritykseen, nähdään se liiaksi elämäntapana, eikä bisneksentekona
- Asian valmistelu aloitetaan yrityksissä yleensä liian myöhään
- Auttaminen hinnan määrittelyssä
- Ei ole omakohtaista kokemusta sukupolvenvaihdosasioissa
- Epäselvät asiakirjat (kauppahinnan erittely: kiinteistö, irtaimisto...)
- Epävarmuus siitä, ovatko kaikki spv:hen liittyvät yksityiskohdat tulleet huomioiduksi, ja onko asiakas todella ymmärtänyt em. asiat
- Hinnan määrittely ja ostajan löytyminen
- Hinnan määrittely
- Kauppahinta ja uuden ostajan löytäminen/jonkun ylipuhuminen
- Kokonaisuuden suunnittelu
- Löytää sopiva jatkaja (jolle järjestyisi myös rahoitus) yritykselle, jollei ole kysymys sukupolvenvaihdoksesta.
- Oman työni kannalta hankalaa näyttää olevan toisaalta prosessin venyminen, toisaalta se, että aloittamista lykätään "viime tippaan", jolloin ei välttämättä saada parasta mahdollista tulosta ja asiakas kuvittelee, että asiantuntijalla on helppoja, valmiita
- Omistajanvaihdoksessa tarvittavan asiantuntemuksen laadun ja hinnan arviointi.
- Omistajavaihdosten monimutkaisuus, verotuskysymykset, asenteet
- Psykologiset tekijät luopujan kannalta
- Selvittää, mitä myyjä haluaa ja yrittää hienovaraisesti oikaista hänen näkemyksiään
- Sopivien jatkajien kartoittaminen ja kontaktien puute näiden kanssa. Jatkajien kyvyistä ja haluista ei saa haastatteleamalla yrittäjää luotettavaa tietoa. Yrityksen tulevaisuuden näkymät ovat joko puutteelliset tai yrittäjä ei tiedä niistä juuri mitään.
- Sukupolvenvaihdostilanteista: Luopuja ELÄKEASIAT
- Tietotaso on puutteellinen muun kuin rahoituksen osalta, toiminnan jatkuminen yhtiömuodon muutokset, laki- ja verotusasiat.
- Uuden yrittäjän kykyjen arviointi, hakijan soveltuvuus, onko kokemusta, näkemystä, motivaatiota. Miten liiketoiminta muuttuu omistajanvaihdoksen myötä.
- Vakuudet
- Vastata asiakkaan kysymykseen kannattaako minun ostaa/myydä, vaikka kaikki selvitykset ovat olemassa ja kysymys on varsinaisen ratkaisun tekemisestä, joka kuitenkin on mielestäni asiakkaan asia.
- Verotus, rahoitus, vakuudet
- Verotuskysymykset, kun ei voi olla varma, mikä olisi siltä kannalta viisain vaihtoehto, verotuksen taso tulisi saada samalle tasolle valitusta keinosta riippumatta.
- Yrityksen arvon määrittely.

Mikä asia kokemuksenne mukaan on ollut vaikein ASIAKKAILLE liittyen omistajanvaihdoksiin?

- Asenne, perheyrittäjyyssperinne, omistaja-yrittäjä kasvaa liiaksi sieluaan myöten yritykseen, nähdään se liiaksi elämäntapana, eikä bisneksentekona
- Ei kokemusta
- Epävarmuus tulevaisuudesta. Kun spv on tehty niin, entiseen, totuttuun ei ole enää paluuta.
- Henkiset asiat, luopuminen vaikeaa, vakuusjärjestelyt
- Hinnan ja ajankohdan määrittely
- Jatkajan löytyminen (2 mainintaa)
- Jatkajan löytäminen
- Jatkajan löytäminen, kokonaissuunnittelu
- Kokemus vähäistä, mutta esiin on tullut ongelmista: jatkajan löytäminen, rahoituksen järjestäminen, vaihdokseen liittyvien menettelyjen hoitaminen, järkevimmän toteutustavan löytäminen, verotusnäkökohdat jne.
- Lasten tasapuolinen kohtelu ja mahdollisesti taloudellinen tilanne joka edellyttää realistista suurempaa hintaa jota ei ostaja luonnollisestikkaan suostu maksamaan
- Lopullisen päätöksen tekeminen siitä, miten ja milloin vaihdos pannaan täytäntöön. Päätöksenteko sysätään usein asiantuntijan "harteille".
- Luopujan on usein vaikea tehdä päätöstä luopumisesta, onhan yritys kuin oma lapsi ja tuntuu, ettei voi luottaa siihen, että joku muu hoitaisi sitä yhtä hyvin. Kokonaisuuden hahmottaminen ja riittävän ajan varaaminen ovat nekin usein vaikeuksia aiheuttavia
- Mitä minä nyt sitten teen
- Myyjä: ostajan löytäminen Ostaja: omarahoituksen ja vakuuksien puute
- Oikean hinnan hakeminen omistajanvaihdoksen kohteena olevalle yritykselle.
- Omistajanvaihdoksen vaihto-ehtojen ja vaiheiden hahmottaminen.
- Rahoituksen järjestäminen.
- Saada ensimmäinen sysäys hankkeeseen ryhtymiseen.
- Todellinen luopuminen
- uuden jatkajan löytyminen, verotuskysymykset vaihdoksessa.
- Vaikeus luopua yrityksestä, asenteet, oikean hinnan löytyminen
- Verotus, rahoitus, vakuudet
- Yleensä tehdä se PÄÄTÖS, että NYT !!!!

Aiheet, josta vastaajat voisivat toimi kouluttajina

- Arvonmääritys (2 mainintaa)
- Asiantuntija-avun järjestäminen omistajanvaihdoksen suunnitteluun
- Avioehtosopimukset
- Eri yhtiömuodot - yhtiöoikeus - rahoitus ym.
- Esimerkiksi arvonmääritys
- Hallitustyöskentely koskien pieniä yrityksiä
- Haltuunotto
- Henkilöyhtiön ja toiminimen erityispiirteet sukupolvenvaihdoksissa
- Ihmissuhdetaidot
- Informaalin sukupolvenvaihdosprosessin onnistumiseen vaikuttavat tekijät
- Jatkajan hakeminen sukupolvenvaihdostilanteessa
- Kauppahinnan laskenta
- Kirjanpito (2 mainintaa)
- Kirjanpitolaki/tilinpäätös
- Liiketoimintasuunnitelman laatiminen, strateginen uudelleensuuntaus
- Maaseutuyrityksen omistajanvaihdos
- Mistä löytää jatkaja?
- Miten turvata jatkuvuus?
- Omistajanvaihdoksen rahoittaminen
- Omistajanvaihdon kokonaisuudessa. Arvioin tuntevani kohtuudella prosessin kaikki osa-alueet.
- Omistajanvaihdosmuodot
- Omistajanvaihdosten hallinta
- Osaamisen siirtyminen luopujalta jatkajalle
- Osakassopimukset (2 mainintaa)
- Osakeyhtiöoikeus
- Perintö- ja lahjaverotus
- Perintö- ja testamenttioikeus
- Perintöoikeus ja sukupolvenvaihdos
- Rahoitus ja vakuusasioissa.
- Rahoitus/vakuudet
- Rahoitusvaihtoehdot
- Sopimusteitse tapahtuva sukupolvenvaihdos
- Työsuhteisiin liittyvät asiat
- Vakuutukset sekä luopujan että jatkajan
- Verotukselliset kysymykset - arvonmääritys
- Verotus (3 mainintaa)
- Yhteisöainsäädäntö
- Yhtiöainsäädäntö
- Yhtiöoikeus
- Yrittäjyys
- Yrityksen arvomaailma ja elinkelpoisuus
- Yrityksen myynti ja arvonmääritys
- Yritysjärjestelyt yleensä
- Yrityskaupan valmistelu
- Yritystutkimus, rahoitus
- Yritysverotus

Millaista toimintaa eri asiantuntijoiden välillä toivoisitte?

- Asiantuntijakilta E-P:n Yrittäjien johdolla
- Asiantuntijoiden osaamisalueen kartoittamista, jonka jälkeen muodostettaisiin asiantuntijatiimejä, joissa on jäseniä eri osaamisalueilta kattavasti. Tiimit kehittäisivät osaamistaan ja rationaalisia toimintamenetelmiä sekä tekisivät yhteistyössä omistajan
- Eri asiantuntijoiden yhtäaikaista paneutumista yhden asiakkaan tapaukseen.
- Esi. eri alojen (asianajaja, tilintarkastaja, markkinointi) keskustelutilaisuuksia taikka esim. ammattiryhmistä koostuvien tiimien muodostamista.
- "Helppoa" keskusteluyhteyttä, mielipiteiden vaihtoa. Yhteydenottamiskynnys tulisi olla mahdollisimman matala. Yhteiset tapaamiset, tutustumiset ja kaikkien tahojen avoin asenne, myös kriittinen tarkastelu mukaan keskusteluihin.
- Kokemustenvaihtoa
- Kokemustenvaihtoa hyvistä käytännöistä
- "Kokonaispaketin" (spv-rengas) luomista, jolloin alusta alkaen saataisiin luotua asiaa hoitavien yhteyshenkilöiden ja menettelyjen sapluuna, aiheeseen liittyvä eri näkökantoja esiin tuova tietoaineisto sekä asiakkaan ohjaus ennalta rakennetun polun puitteissa. Yrittäjäjärjestön panos aiheeseen ollut mielestäni erittäin hyvä, ongelma lienee vain siinä, että kaikki projektit loppuvat aikanaan ja hyvän alun jälkeen ei mielestäni saisi jättää tyhjiötä, jonka täyttäminen ottaa aina oman aikansa.
- Koordinoituja tapaamisia
- Niin paljon toimintaa eri asiantuntijoiden välillä, että voisi asiakkaalle neuvoa mistä apua saadaan, mahdolliset koulutukset, projektit, muiden sidosryhmien rahoitusmuodot, mahdolliset avustukset mitä jatkaja voisi saada.
- Omistajanvaihdosten onnistumisen kannalta olisi arvokasta, mikäli nykyistä enemmän eri asiantuntijat hyödyntäisivät toistensa osaamista yksittäisessä omistajanvaihdoksessa.
- Tietojen vaihtoa kokemuksista
- Tiimityötä, jossa kukin voisi hyödyntää omia vahvuuksiaan, tietämättömyydestä johtuvat riskitkin ehkä vähenisivät. Toisaalta voitaisiin luoda tiettyjä perustoimintamalleja yhdessä ja kartoittaa sudenkuopat.
- Verkostoitumista omistajanvaihdosten tukena toimivien asiantuntijoiden välillä.
- Verottajalta ilmaiset ennakkotiedot omistajanvaihdostilanteissa
- Yhteiset kokoontumiset
- Yhteisiä kurssitapahtumia
- Yhteisiä neuvonpitoilaisuuksia, verkottumista
- Yhteisiä palavereja ja kokemusten vaihtoa sekä keskustelua aiheeseen liittyvistä kysymyksistä
- Yhteissuunnittelua / verotus, yhtiörakenteet, rahoitus, osaamisen siirto yms.
- Yhteistoimintaa niin, että muodostettaisiin asiantuntijaryhmiä, jotka opettelisivat toimimaan keskenään ja joiden työnjako olisi selvä, jolloin toiminta olisi tehokasta ja ammattitaitoista. Väittäisin, että yhteistyön oppiminen saattaa olla vaikeaa
- Yhteistyötä ja tiedonvaihtoa eri asiantuntijoiden / asiantuntijaorganisaatioiden välillä

Miten ostajia ja myyjiä voidaan aktivoida omistajanvaihdosten lisäämiseksi?

- Erilaisen asiaa koskevan informaation kautta. Eri tahojen tulisi puhua yhtenäistä kieltä.
- Faktoihin perustuvaa informaatiota
- Helpottamalla paperisotaa ja ennen kaikkea tekemällä sukupolvenvaihdoksista taloudellisesti ja verotuksellisesti houkuttelevampia ja helpompia
- Informaation lisäämisellä yrityksistä, yhteistyöllä yritysten välillä, tietopankeilla
- Järjestämällä neuvontatilaisuuksia
- Kertomalla rehellisesti, mitä ollaan tekemässä
- Kertomalla myönteisiä kokemuksia onnistuneista tapauksista.
- Kertomalla tilaisuuksissa, mahdollinen "omistajanvaihdos" pörssi
- Keräämällä yhteisiin omistajanvaihdos -tilaisuuksiin, kysynnän ja tarjonnan kohtaaminen - koulutustilaisuuksilla
- Kokemustenvaihtoa onnistuneista tapauksista, asiaa edistämässä oltava pysyvästi sovelias "meklari" esim. yrittäjäjärjestössä
- Kontaktifoorumeita perustamalla tai muuta yhteydenpitoa edistämällä
- Lisäämällä tiedottamista
- Myyjiä rohkaistaan suunnittelemaan omistajanvaihdosta ja luopumaan yrityksestä ennen kuin on liian myöhäistä. Nuoria tuetaan ostamaan valmis yritys, eikä aina keskimään "pyörää uudelleen" eli uutta liikeideaa.
- Olisiko joku LUOTETTAVA kontaktihenkilö ?
- Omistajanvaihdosta olisi hyvä pitää mukana yhtensä teemana maakunnallisessa keskustelussa. Täsmämarkkinointitoimenpiteet: yli 58/65/70 vuotiaat yrittäjät, ammattikorkeakouluopiskelijat....
- Riittävästi tietoa voi olla omistajanvaihdos/sukupolvenvaihdospäiviä vaikka messumuodossa missä jaettaisiin tietoa ja johon myös yrittäjiksi aikovat ja luopumista harkitsevat henkilöt.
- Tehokkaan asiantuntijaverkoston avulla, jossa on mukana myös yritys- ja kiinteistönvälitystoimistoja sekä tilitoimistoja, jotka aktiivisesti edistävät omistajanvaihdosten alullepanoa omistajien ja potentiaalisten ostajien suuntaan.
- Tiedon avulla. Prosessiin liittyy usein runsaasti myös tunnetta, mutta siihen on vaarallista vedota. Lisäämällä tietoa ja ennen kaikkea koettamalla saada asiakkaat ymmärtämään, että on aloitettava ajoissa ja varauduttava pitkään prosessiin sekä opittava k
- Valmistamalla "esikoulutuksella" jo hyvin varhaisessa vaiheessa myyjiä jotta asiaa ryhdytään ajattelemaan riittävän aikaisessa vaiheessa. Ostajia varten pitäisi perustaa "tori" jossa kyvykkäitä ihmisiä valmennettaisiin ja mahdollistettaisiin myyjän ja o
- "Yrityspörssi"
- Ylläpitämällä julkista keskustelua, potentiaalisia ostajia on ehkä vaikeampi löytää, joten siihen kannattaisi panostaa, miten heihin saisi kontaktin. Olisi hyvä, jos jatkaja löytyisi yrityksen sisäältä, eikä välttämättä sukulainen.
- Yrittäjäjärjestön kampanjoinnilla.
- Yrittäjät tai muu taho voisi perustaa luottamuksellisen tietokannan, jolla pyrittäisiin siihen, että myynti- ja ostohalukkuus voisi luontevasti kohdata.

Miten itse voisitte parhaiten edistää työssänne omistajanvaihdostilanteiden syntymistä?

- Ajaa lainsäädäntöön parempia kannustimia sukupolvenvaihdosten toteuttamiseksi
- Aktivoida opiskelijoita yrittäjyyteen, esim. siten että opiskelijat menevät työharjoitteluun omistajanvaihdosyritykseen opettelemaan yrittäjyyttä ja perehtymään nykyisen yrittäjän toimintatapaan.
- Hienovaraisesti ohjaamalla eläkeiässä tai lähellä olevia henkilöitä mahdolliseen omistajanvaihdokseen
- Huononlaisesti, lähinnä vaikuttamalla asiaan yleisesti myönteisesti, varsinaiset toimijat ovat muita
- Informaation jakaminen.
- Kertomalla omakohtaisista kokemuksista ja rohkaisemalla tekemään ratkaisun.
- Konsultoida asiakkaita (TE-Keskus/viestinvaihto) ja mahdollisesti alkuvaiheen koulutusjaksot
- Aktiivinen yhteydenpito eri asiantuntijoiden välillä ja rahoitusvaihtoehtojen esiintuominen.
- lisäämällä omaa tietämystä
- Luomalla luottamuksellinen markkinapaikka osto- ja myyntitoimeksiannoille asiantuntijoiden käyttöön.
- Muistuttamalla asiasta toistuvasti
- Neuvonnalla, informoinnilla, kontakteilla mahdollisiin uusiin omistajiin / myyjiin
- Oma erikoisalani ei oikein nykyisellään istu sukupolvenvaihdostilanteissa hyödynnettäväksi.
- Omien asiakkaiden osalta pohjustamalla prosessin aloittamista niillä asiakkailla, joilla sukupolvenvaihdos on seuraavan 10 vuoden tähtäimellä suunnitelmassa.
- Ottaa asiaa esille varovasti muiden hoidossa olevien asioiden yhteydessä.
- Ottamalla asia oma-aloitteisesti keskustelussa esiin "sopivassa" sukupolvenvaihdosiässä olevan tutun yrittäjän kanssa. Tietenkin asiaa voisi yleisemmin pohjustaa, kirjoittamalla esim. paikallislehden palstalla aiheesta. Kynnys asian puheeksi ottamiselle s
- Ottamalla asian rohkeasti esille, "herättelemällä"
- Ottamalla omistajanvaihdos (sukupolvenvaihdos) esille (myös konsultointiasiakkaiden) iäkkäämpien asiakkaitten kanssa, sekä etsimällä omista asiakkaista laajentamishaluisia tai muuten ostohalukkaita yrittäjiä. Antamalla neuvontaa
- Pitäisi olla tietoa siitä ketkä haluavat kontaktia.
- Pysymällä ajan tasalla lainsäädännössä ja olemalla yrityksen tukena
- Rohkeasti asioiden esille ottoa.
- Seuraamalla
- Tiedottamalla ja puhumalla asiasta
- Tietooni tulevat omistajanvaihdokset muusta kuin omasta asiakaskannasta tulevat vasta sinä vaiheessa kun haetaan rahoitusta. Niissäkin tilanteissa riittävä tieto tapahtumien kulusta ja missä vaiheessa mitään tulee ottaa huomioon edistäisi mielestäni v
- Toimia neuvonantajana, tai eri tahojen yhteen saattajana ---> tämä vaatisi kuitenkin toteutuakseen täydennyskouluttautumista

Vastaaajien näkemyksiä asiantuntijatahojen mahdollisuudesta vaikuttaa/edistää yritysten omistajanvaihdosten onnistumista.

Elinkeinoasiamies

- Voisi kertoa tilaisuuksissa kunnan tukitoimista yrityskaupassa eli minkämoista riskiä kunta olisi valmis kantamaan sen lisäksi, että aikovalle yrittäjälle kuuluu luonnollisesti koko riski yrittämisestä.
- "ensikäden neuvonta" ja vaihtoehtojen kartoittaminen
- Aktiivinen EA -mies voi olla kannustajana.
- Aktivointi, perusneuvonta
- alueen yritykset tuntevana merkitys saattaisi olla olennainen
- Apuna yrittäjien etsimisessä
- Asian esilläpito yrityksissä ja eri tilaisuuksissa
- Eipä juurikaan
- Ennakoida tilanteet
- Ensikontakti
- Ensimmäinen kontakti henkilö, tietää kunnan yritystilanteen
- Erittäin tärkeä kontaktipinta yrittäjälle (luopuva ja jatkaja)
- Etsimällä mahdollisia jatkajia
- Etsimällä uusia yrittäjiä luopuville. Neuvomalla tiedonhaussa.
- Heikko asiantuntemus ylipäättänsä. Asenne yleensä virkamiesmäistä, osallistuminen ei varmaankaan edesauta kovin paljon sp:n onnistumista.
- Hoitaa asiaa osana elinkeinopolitiikka aktiivisesti
- Hyvin
- Hyvin vähän
- Jos valvoo yhteistä etua eikä omista tai julkisyhteisön taholta lähtevää intressiä, toimii varmasti yhtenä hyvänä linkkinä varsinkin muualta tulevien yrittäjien löytämisessä
- Järjestää mahdollisuuksia esimerkiksi toimitilaratkaisujen tekemiseen
- Kartoittaa omassa kunnassaan seur. 10 vuoden aikana eteen tulevat omistajanvaihdokset ja ottaa asian puheeksi yrittäjien kanssa
- Kartoittamalla seudun tilanne erityisesti tulevien sukupolvenvaihdostilanteiden osalta
- Kehittävät yhteistyötään muiden asiantuntijoiden kanssa
- keräämällä tietoa niistä yrityksistä, joille asia on ajankohtainen
- Keskustelu ikääntyneen yrittäjän kanssa yrityksen jatkomahdollisuuksista.
- Keskustelut
- Koordinoija
- Kunnissa järjestettävät tilaisuudet omistajanvaihdoksista, infoa paikallis lehtiin
- Lähinnä vinkin antaja
- Löytää potentiaaliset yritykset, auttaa rahoituksessa, tuo läheisyyttä, puhuu järkeä
- Mahdollisen jatkajan/ostajan "paikallistamisen" mahdollisuus
- Merkitys suuri
- Neuvoa oikeaan paikkaan ja antaa virikettä sukupolvenvaihdokseen
- Ohjaa asiantuntijoiden puheille
- Ohjaavat alkuun ja asiantuntijoiden puheille
- Ohjaus asiantuntijoiden pakeille
- Olla paikallinen tukija, tietolähde
- Oman paikkakunnan yritysten tuntemus ja sen tiedon jakaminen
- Ostajien ja myyjien kohtaaminen
- Ottaa myös tämän kysymyksen esille säännönmukaisesti ollessaan tekemisissä yritysten kanssa.
- Ottamalla yhteyksiä potentiaaliin yrityksiin/yrittäjiin.
- Paikallista yleisinformaatiota kyseisestä asiasta

- Paikallistuntemus hyvä
- Paikallistuntemus ja kohteiden löytäminen
- Pitämällä yhteyttä paikkakunnan yrittäjiin ja yrittäjäjärjestöön
- Riippuu kokemuksesta, sitä paitsi Ilmajoella ei tällä hetkellä ole...
- Saattaa olla ongelmallista johtuen eroavuuksista elinkeinoasioiden hoidossa, joissakin kunnissa elinkeinoasiamies, joissakin ei, myös osaaminen ja innostus vaihtelee
- Selkeä tietopaketti
- Seuraamalla oman kuntansa/kuntayhtymänsä yritysten ja potentiaalisten ostajien tilannetta.
- Tehdä infrastruktuuri ja lokalisoituminen helpon myönteiseksi.
- Tiedottamalla ja pitämällä asiaa esillä ja kannustamaan omistajanvaihdoksiin
- Tiedotus
- Tilaisuudet, mikäli mahdollista, yksilöllinen tiedotus eri muodoissaan
- Tilojen yms. järjestämisessä.
- Toimia ostajan ja myyjän asiamiehenä, aktiivinen yhteydenotto muihin asiantuntijoihin.
- Tärkeä toimija; paikkakunnan tietopankki
- Voi omassa kunnassaan vaikuttaa paljon, jos on itse pätevä henkilö tähän
- Voi vaikuttaa, matala kynnys
- voi vaikuttaa, yhteispalaverit
- vois olla edistämässä kunnan yhteistyötä yrittäjiin, uuden jatkajan/yrittäjän löytämisessä mukana, rahoitushakemusten ja -tukien neuvonta.
- Voisi ohjata alkavan yrittäjän neuvotteluun samalla alalla sukupolvenvaihdosikää lähenevän yrittäjän kanssa silloin kun tällä ei ole jatkajaa omasta perheestä.
- välittää tietoa vaihdostilanteessa olevista kunnan yrityksistä
- yleinen aktivoija ja tiedonvälittäjä, linkki
- yleisinformaatio, tuntee halukkaita ostajia

E-P:n Yrittäjät

- Aktivointi
- Alueellisen asiantuntijaverkoston luominen. Asian esilläpito.
- Alueellista koulutusta ja informaatiota asiasta
- Antamalla neuvontaa
- asennemuokkaaja, tiedon jakaja, asiantuntija-avun välittäjä, aktivaattori
- Asian esilläpito julkisuudessa ja asiaan keskittyvät projektit.
- Edunvalvonta, tietolähteiden välittäjä.
- em. tietopankki osto- ja myyntihalukkaista
- ennakoida tilanteet
- Erittäin paljon
- esillä hyviä esimerkkejä omalta kentältä
- hanke meneillään, tiedottaminen
- hyvin
- Hyvä kanava vaikuttaa
- ilmapiiri, asioiden pitäminen julkisuudessa
- Info-pisteen rakentaminen
- informoida ja valistaa jäseniään sekä markkinoida osaajia
- Jakamalla yrittäjille tietoa asiasta ja muistuttamalla heitä siinä vaiheessa kun suunnittelu alkaa olla ajankohtaista.
- Jatkaa vuosittain tämän kaltaisia kampanjoita.
- jatkajan etsiminen
- jonkin verran

- Järjestämällä ko. aiheesta ajankohtaispäiviä ja seminaareja alueittain
- järjestämällä markkinapaikkoja tapaamisille
- Järjestää omistajanvaihdoksiin liittyviä koulutustilaisuuksia ja tätä kautta lisätä tietoutta..
- Järjestää yhteistyössä muiden tässä mainittujen osapuolten kanssa seminaari- ja pienryhmätyöskentelyä siten, että ryhmät suunnataan erikseen niille, joilla on 10 vuotta aikaa tulevaan spv:een, joilla on 5 vuotta aikaa, joilla on 2v ja 1v
- Kehittävät edelleen omistajanvaihdospalveluitaan, avaavat yhden luukun palvelupisteen omistajanvaihdos asiakkaille (omistajanvaihdokset, myyjät & ostajat)
- kontaktien rakentaja, maakunnallinen tukija, koordinaattori
- koordinoija ja asiantuntijoiden sekä palvelujen tiedot sekä "psykologi"
- harkittu ohjaaminen asiantuntijoille, kuten nytkin tapahtuu esim. lakiasioiden osalta.
- Käyttää apuna omia asiantuntijoita, juristeja
- lähinnä vinkin antaja
- Miten he voisivat auttaa? Toiveajattelua!
- Mitenkä yksi projektipäällikkö ehtii, ei taida ehtiä paljon. Jäsenkunnasta kyllä löytyy senioreita, jotka ovat käyneet sp:n läpi. Kummeja, mentoreita tms varmaan voisi täältä saada vapaaehtoiseksi.
- Neuvonta- , koulutus ja tukipalvelut riittävät.
- neuvotteluapu, sopimusasiat
- Nykyinen projekti on aivan mahtava
- Nykytoimenpiteet ovat ihan OK
- Olisiko Yrittäjien portaalissa tilaa em. "Yrityspörssille"?
- ostajien ja myyjien kohtaaminen/koulutus
- Parhain kontaktifoorumi, puolueeton, ehdottomasta paras tapa toimia SYKL:n kautta pitämällä yllä "omistajanvaihdos" -rekisteriä
- Potentiaalisten yritysten tuntemus
- Projektin myötä asia on lähtenyt tiedostumaan
- Pörssi. Toimia puolueettomana rääätälinä. Merkittävin ensi asteen yhteydenottoaika.
- rääätälinä toimiminen
- palkkaamalla asiantuntijan joka olisi suoraan yritysten käytettävissä
- Seminaarien ja ryhmätyöskentelyn lisäksi yksilöllistä konsultointia, kuten nytkin jo tapahtuu
- Sukupolvenvaihdoskoulutus (luopujille ja vastaanottajille)
- tehnyt jo hyvää työtä asian eteen, vois i edelleen kehittää kokonaisuutta ja rakentaa kiinteän työryhmän, joka koostuisi eri aihepiirien ammattilaisista,
- tiedot eläkeikään tulevista yrittäjistä, sukupolvenvaihdoskäynnistys
- Tiedotus (4 mainintaa)
- Tietoa verkostoihin ja roudausta.
- TIETOPALVELU
- Tilaisuuksia
- toimia yhdistävänä tekijänä asiantuntijoiden ja yrittäjien välillä
- Toimii tukena ja kannustajana. Neuvoo yhteistyökumppaneiden löytämisessä.
- Toimimalla erilaisissa välitystehtävissä (sanansaattajana) ja koulutuksen järjestäjänä.
- Tärkeään asiaan aidosti kiinni eikä vain sen takia, että saadaan oma naama mahdollisimman usein lehteen
- Vakinaistamalla hanketyöntekijän toimen.
- Valmistautukaa riittävän ajoissa liiketoimintasiirtoon ja sukupolvenvaihdokseen liittyvään tilanteeseen kirjallisella toimintasuunnitelmalla
- Voi vaikuttaa jonkin verran, jos on aktiivisuutta tähän
- voi vaikuttaa, kurssit
- Voisi järjestellä tilaisuuksia ja toimia ns vanhan tavaran osto- ja myyntiliikkeenä, kuten on vähän ollutkin ja antaa hyvät tiedot kauppaa aikoville, miten rahoitus järjestyy ja mistä yrityksen arvo-kauppahinta saadaan kohtuullisin kustannuksin selväksi.
- Vuosikokouksiin aiheesta luentoja.

- Vähän kaukaisempi paikallisesti ajatellen
- yleinen aktivoija ja tiedonvälittäjä, linkki, selvitysten tekijä/teettäjä
- yleisenä edunvalvojana ei voine ryhtyä yritysvälittäjäksi eikä omaksua asiantuntijaroolia
- Yleiskoulutus ja esimerkkitaapaukset
- Yrittäjäjärjestöstä tiedon ja koulutuksen tuominen paikallistasolle eli yrittäjähdistyksiin
- yrityskyselyt (suorat kyselyt), edullinen konsultointiapu

Finnvera

- Järjestämällä tilaisuuden kauppa aikoville ja selvittämällä, että he kyllä edullisesti ja innokkaasti hoitavat kaupan rahoituksen ja sen vaatimat vakuudet joko yksin tai yhdessä jonkin toisen rahoittajan kanssa.
- Aktiivinen rahoittajarooli.
- aktiivinen rahoitusrooli, yhteistyö pankkien kanssa
- Aktivointi, yrityskaupan rahoitus
- Asiantuntemusta löytyy varmasti liiketoiminnan arviointiin. Löytyykö aikaa?
- Edulliset rahoitustuotteet.
- Finnveran miehet ja naiset jalkeille ja yrityksiin sekä tilitoimistoihin
- Finnveran tulisi mielestäni tiedottaa palveluistaan nykyistä enemmän. Parempi tietoisuus Finnveran tuotteista ja palveluista saattaisi rohkaista omistajanvaihdoksiin.
- Halpakorkoista lainaa
- hyvin
- hyvä yrittäjähenkkinen ja nopea palvelu
- Jakamalla tietoa rahoitusmahdollisuuksista.
- Jatkaa yritysainan markkinointiponnistuksia
- joustava rahoitus pankkien kanssa
- joustavat rahoitustuotteet
- kehittää edelleen tuotteitaan, nytkin jo jotakin tarjolla
- Koulutus ja rahoitusmarkkinointi
- Lainat, takuut.
- Mahdollisuus vaikuttaa paljon rahoittajana ja yritysten / alan tuntijana
- Mitä mahdollisuuksia tarjolla rahoituspuolella
- nopea ja joustava palvelu
- Nykyisten tukien ja lainojen aktiivinen markkinointi, uusien tuki- ja lainamuotojen kehittäminen
- Olemalla mukana esim E-P:n yrittäjien koordinoimissa tilaisuuksissa
- Olisi avainasemassa - päärahoittajana, mutta vaatisi ilmeisesti Valtiovallan oivaltamista ja päätöstä turvata työpaikkoja tulevaisuudessa. Ehkäpä puheet työvoimapulasta harhauttavat.
- omien ratkaisujen parempi esille tuominen
- paljon
- Rahoittaa kannustaa
- Rahoittajana (2 mainintaa)
- rahoittajatahona keskeinen asema käytännön toteutusta ajatellen
- Rahoittamalla omistajanvaihdosta yrittäjälainalla
- rahoitukseen ja vakuuksiin liittyvät kysymykset sukupolvenvaihdoksiin liittyen
- Rahoituksella ja asiantuntemuksella
- Rahoituksen esittelyyn niveltyn koulutusta ja tiedotusta, käsikirjanomainen sukupolvenvaihdosopas
- Rahoituksen järjestäjänä.
- Rahoitus (5 mainintaa)
- rahoitus ja niistä mahdollisuuksista tiedottaminen
- rahoitus tarvittaessa
- rahoitus, neuvonta

- rahoitus, yritysmuodot
- Rahoitus: Osakaslaina on hyvä.
- Rahoitusjärjestelyissä tietysti mukana, riskirahoituksen osalta.
- Rahoitusjärjestelyt aina tarpeen, vaikka omistajanvaihdos toteutettaisiin lahjana
- Rahoituskuvioissa yhdessä pankin kanssa
- rahoitusmahdollisuuksia
- rahoitusmuodot
- Rahoituspakettien koordinointi
- rahoituspalvelut
- RAHOITUSPALVELUT JA TIETO NIISTÄ
- Rahoitusvaihtoehdot
- riittävän pitkän rahoituksen järjestäminen ja vakuudettomat lainat
- Riskirahoittaja, joka kuitenkin liian usein pyrkii liiaksi minimoimaan omaa riskiään. Roolin selkeyttäminen ja oman pääoman ehtoisen rahoituksen järjestäminen
- Tiedotusta enemmän.
- Tietopaketti
- Tukemalla mahdollista uutta yrittäjää rahoituksessa
- voi vaikuttaa, rahoituksen järjestäminen
- Voisiko kehittää erityisen rahoitustuotteen omistajanvaihdoksiin
- vähäsen
- Yrittäjälainan markkinointi.
- Yrittäjälainan yms. käytön markkinointi ja oman asiakaskunnan informointi esim. iäkkäiden yrittäjien osalta erityisesti

Juristi

- Apu erityiskysymyksissä
- asian esiin ottaminen eri tilanteissa, nimenomaan juridinen asiantuntemus
- Asiantuntemuksella
- asiantuntemus
- asiantuntija-apu
- Asiantuntija vaikeissa juridisissa asioissa
- erittäin paljon
- harvemmin voi kovin julkisesti esitellä asioita salassapidon ja luottamuksellisuuden takia, mutta periaatteessa voi, jos ehtii, tiedottaa ja kouluttaa yleisellä tasolla
- hyvin
- Juridinen puoli
- Juridiset neuvot tärkeitä omistajanvaihdosta toteutettaessa
- Juristilta kysellään vaikeita siviilioikeusasioita
- Juristit voivat antaa lainopillista- ja verotietoa sekä laatia tarvittavat asiakirjat. Hyvä olisi jos jotkut alueen juristit erikoistuisivat jossain määrin ko. aihepiiriin.
- kauppasopimus, oikeudelliset kysymykset, yritysmuodon muutokset
- Kokonaisvastuu prosessin eri vaiheiden läpiviennistä
- kysyvät laskentatoimen ammattilaisen mielipidettä riittävän ajoissa
- Käytetään vain asiantuntevia tahoja, ei ns. puskajuristeja
- Lainopilliset kiemurat
- Lainsäädäntö
- Lakiasioissa
- Lakikoukeroiden selvittäminen
- liian kallis - joku toinenkin taho maksajaksi

- neuvoja lakiasioissa
- Ohjaa asiantuntijoiden puheille, tekee sopimuksia
- Ottaa asia esille keskusteltaessa yritysasiakkaiden kanssa.
- Pitää olla moniosaaja jos näihin hommin ryhtyy. Pelkkä yhtiöoikeuden tai sopimusoikeuden osaaminen ei riitä.
- Pohtivat palvelujensa hinnoittelua markkinoiden maksukykyä vastaavalle tasolle
- sopimukset
- sopimusasiakirjojen muoto
- Sopimusasiat.
- sopimusjuridiikan osalta tarpeen, ei yleensä saisi sekaantua arvonmääritykseen yms.
- Sopimuskoulutus, neuvonta, erityisesti verotuksellisten sudenkuoppien välttämiseksi
- sopimuspaperit
- sopimustekniikka
- sopimusten laatiminen
- Sopimusten mietintä + laadinta tärkeä + ennakkotietojen haku
- Sopimusten teossa.
- suunnitella asian juridista puolta ja sopimuksia
- Tarvittaessa yhtiösopimusta laadittaessa
- tekee/tarkistaa sopimukset
- toimia lainopillisena asiantuntijana vaihdoksiin liittyvissä pakollisissa rutiineissa
- vaihtoehtojen mallintaja, tsekkaaja
- Vain tarvittaessa
- Varmasti on asiantuntemusta mitä tulee juridiikkaan. Arvonmääritykseen, liiketoiminnan kehittämiseen tms. ei varmaan löydy asiantuntemusta. Käytön pitäisi olla sopimushintaperusteista.
- Voi vaikuttaa jonkin verran, jos hallitsee omistajavaihdokset
- voi vaikuttaa, lakineuvonta
- Voisi kertoa, mitä suunnilleen maksaa hänen asiantuntemuksensa kauppakirjaa laadittaessa! Ja mikä olisi hänen erikoisosaamisensa yrityskaupassa. Eli mitä hyötyä hänestä olisi kaupaa tekeville ja olisiko todella hyöty palkkiota suurempi?
- vähäsen
- Välttämällä "juristikieltä"
- Välttämään "sudenkuopat"
- Yhteistyö alan konsulttien kanssa jotka usein eivät ole juristeja
- Yhtiöoikeusasiat - tietopalvelu - neuvonta
- Yrittäjäjärjestön omat juristit sopimusasiakirjojen tekemisessä.
- Yrityssaneeraus

Kirjanpitäjä

- antamalla ennakoivaa tietoa, virheiden välttämiseksi
- Asian esille ottaminen ja herättely.
- Asiantuntemuksensa avulla auttaa yrittäjää (vanhaa ja uutta) vaihdostilanteessa.
- asiantuntemus
- Avainhenkilö käynnistyksessä. Asian esilläpito ja vaihtoehtojen kertominen. Ohjaus.
- Avustava neuvottelija
- Avustusta arvonmäärityksessä substanssit, tuottoarvot ja yrityksen lähihistoria numeroina.
- ei ole aina uskottava, huonojakin tilitoimistoja on. Paperisodassa voi.
- erikoistuminen eri toimialoille
- erittäin paljon
- Esittämällä eri vaihtoehtojen vaikutukset: sukupolvenvaihdos, myynti..

- hyvin
- Hyvä ja yrityksen asioihin perehtynyt tilitoimisto on ensiarvoisen tärkeä
- informoida aiheesta ja auttaa verosuunnittelussa - tulosenusteet jne
- jatkuvasti kontaktissa yritykseen, voi toimia katalysaattorina omistajanvaihdokselle, asiantuntija-apu
- kannattaisi mahdollisesti käyttää ulkopuolisia asiantuntijoita erityiskysymyksissä
- Kannustaa myyjää suunnittelemaan omistajanvaihdosta hyvissä ajoin.
- Keskustelukumppani, jolla on verkosto
- Keskustelut
- kirjaa menneet ylös
- kirjanpidollinen ja myöskin verotukselliset näkökohdat yhtiön ja luopujan /vastaanottajan kannalta
- Kirjanpito ajan tasalla myös yrityksen arvon osalta ja arvion tekeminen aineettomista asioista sekä budjetointi myös pidemmällä aikavälillä
- Kirjanpitoasiat ja verokysymykset.
- Kuten edellä kohta, elinkeinoasiamies
- kysyä myös muiden asiantuntijoiden mielipidettä
- Laskutus, kirjanpito, tilinpäätökset, neuvoa ja antaa vinkkejä toiminnalle
- liikkeelle paneva voima
- Löytyy monenlaista asiantuntemusta, kuitenkin vaihtelevasti - kaikki kirjanpitäjät eivät ole yhtä hyviä. Paras vahvuus kuitenkin lienee luja luottamus yrityksen ja kirjanpitäjän kesken.
- Matalin kynnyks, jatkuvasti asiakkaiden kanssa tekemisissä
- missä kohdassa vain, jos erityisasiantuntemus on
- Neuvonta, erityisesti verotusasiat
- Ohjaa asiantuntijoiden puheille
- Oman ammattitaidon ylläpito ja yrittäjän valistaminen riittävässä määrin, miten asioita pitää hoitaa eikä miten niitä halutaan hoitaa
- Oman osaamisen kehittäminen
- Ottamalla asian puheeksi.
- Ottamalla asian yrittäjän kanssa esille
- paljon
- Pitäisi olla tärkein, läheisin asiantuntija kyseisissä asioissa, onko aina näin ?
- pitää huolen oikeasta talouden informaatiosta ja huolehtii asiantuntijan mukaantulosta prosessiin
- puhtaan kirjanpidon lisäksi olisi oltava intoa ja taitoa kokonaisvaltaisempaan yrittäjän avustamiseen
- Syytä osata hoitaa vaativien prosessien kirjanpidollinen käsittely, esim yhtiömuodon muutoksissa.
- Taito ei riitä omistajavaihdoksiin
- taloudellisen tiedon tuottaminen ratkaisujen pohjaksi
- Tekemällä ehdotuksia yrityskokonaisuuden muuntamisesta myyntikelpoiseksi tai myyntikelpoisiin osiin.
- tilinpäätösanalyysit
- todellinen arvo yrityksestä
- tsekkaajan rooli
- voi vaikuttaa, kirjanpidollisten asioiden selvittely
- Yhteistyössä verottajan kanssa hakemaan ko. yritykselle oikea toimintatapa
- yleensä ei olennaista roolia, riippuu henkilön osaamisesta
- yrityksen arvonmääritys
- Yrityksen tilan arviointi ja tarvittavat laskelmat
- yrityksen todellinen taloudellinen tila

Kunnan edustaja

- Asian esillä pitäminen.
- Edistämällä yrittämisen edellytyksiä kunnassa.
- Ei herran tähden !!!! Halukkuutta sekaantua varmaan löytyy, mutta asiantuntemus on näissä asioissa erittäin pinnallinen.
- ei juuri mitenkään
- Ei kuulu kunnalle
- Ei löydy kompetenssia.
- ei mitenkään (3 mainintaa)
- ei yleensä osallinen
- elinkeinoasiamies ja kunnanjohto aktiivisesti mukana ko.tilanteessa
- Elinkeinoasiamies, mutta tuskin muut
- eri osapuolten kerääminen saman pöydän ääreen; rahoitusmahdollisuuksista tiedottaminen
- Huolehtivat kunnan yritysilmapiirin kehittämisestä ja vaalimisesta
- hyvin
- Imagon ylläpitäjä, aikaa myös yrittäjille
- Jos haluaa rakentaa halleja tai pönkittää taipaleelle.
- Järjestämällä yleensä yritystoiminnan perusedellytyksiä.
- järjestää mahdollisuuksia esimerkiksi toimitilaratkaisujen tekemiseen
- Jää kaiketi aika vähäiseksi. Mahdolliset tilakysymykset ovat sitten eri asia.
- Kannustamalla
- Kunnilla rooli muutenkin kuin hallien rakentajina. Erityisesti Seinäjoella tulisi muistaa, ettei tämä maakunta pysy pystyssä e-busineksen varassa, kivijalka on perusteellisuudessa ja alkutuotannossa
- lähinnä vinkin antajana
- mahdolliset toimitilahankkeet, työllisyys
- Mahdolliset toimitilat (vuokraus, lunastus jne.)
- markkinatilanne, imago
- Mitä konkreettista tukea kunnalla voi olla yrityskaupassa ja sukupolvenvaihdoksessa?
- Myönteinen suhtautuminen ja yrittäjähenkisyys.
- Myönteisellä asenteella
- Myönteisen yritysilmapiirin luominen ja puitteiden tarjoaminen esim. seminaareille yms.
- neuvonta, asiantuntija-apu
- Ohjaa asiantuntijoiden puheille (2 mainintaa)
- SEMINAARIT
- Sympatiaa.
- tiedon välittäjä, kutsutaan jos tarve !
- tiedotus
- toimitilat, paikallinen kontaktoija
- työvoimatoimiston edustaja
- Vain elinkeinoasiamies ja osin kunnanjohtaja voi vaikuttaa, jos heillä on osaamista ja halua
- vähän
- välittäjä
- Yhteistyö TE-keskuksen ja kanssa esim kuntaan yrittäjien ja TE-keskusten tilaisuus asiasta
- yrittäjähenkistä infoa teidotusvälineissä
- Yritysilmapiirin parantaminen, mukaan lukien kunnallisten toimintojen ulkoistaminen ja yksityistäminen.
- yritystoiminnan puitteet kuten tilat

Pankin edustaja

- aktivointi, rahoitus
- Asia esille / kannustusta, rahoituskuviot kuntoon.
- Edullisten rahoitusvaihtoehtojen tarjoaminen, pitkäjänteisyys ja -mielisyys suhtautumisessa alkavaan yrittäjään.
- Esim. asiaan liittyvien lakipalvelujen esittely.
- Herättely asian suhteen
- hyvin
- informoida yrittäjiä asiassa
- Jatkajan rahoitus (takuut)
- joustavat rahoitustuotteet
- Kannustamalla, olemalla mukana ja itse järjestämässä ko. tilaisuuksia. Sekä kutsumalla omia asiakkaitaan ko. tilaisuuksiin.
- Kehittävät yhteistyömalleja muiden asiantuntijoiden kanssa, hakevat aktiivisesti yrityksen ja yrittäjän kannalta tarkoituksenmukaisia rahoitusratkaisuja
- Kokoamalla lähinnä rahoitukseen liittyvät asiat yhteen.
- kutsutaan tarvittaessa
- Kytkevä varhain mukaan.
- Lainat.
- Liikkeelle paneva voima
- Löytyy asiantuntemusta rahoituksen ja liiketoiminnan tuntemuksen suhteen. Liikkeen arvon määrittämisessä varmaan on rajoituksia. Yleensä luottamus on hyvä ja se on merkittävä asia.
- Mahdollisena rahoittajana
- Mahdollisessa rahoituksessa mukana
- muistettava myös yrittäjän etu - ei vain pankin
- olla mukana rahoituksen järjestämisessä
- paljon
- Pankin edustajat voivat avustaa sopivan rahoitusvaihtoehdon löytämistä asiakkaalle.
- Pankki ja yrittäjäasiakas suunnittelevat tulevaisuutta pitkällä tähtäimellä (15-20v). Sopivasti kriittisyyttä ja tervettä järkeä kilpailutilanteen tiukkuudesta huolimatta
- Pitäisi olla Finnveran pönkittämänä vakuuksin operatiivisena ja pääoman joustavana rahoittajana.
- Rahoittaa, kannustaa, Ohjaa asiantuntijoiden puheille
- rahoittaja
- Rahoittajana voi pankki jonkin verran vaikuttaa, ei muuten
- rahoittajatahona keskeinen asema käytännön toteutusta ajatellen, voinee joskus olla aktiivinen alullepanija
- Rahoituksen järjestämisessä.
- Rahoitus (6 mainintaa)
- Rahoitus hoidetaan yleensä pankkien kanssa. Joustavuus ja myönteinen asenne.
- rahoitus ja kaupanteko ?
- rahoitus, asiantuntija-apu
- rahoitus, maksuliikenne yms.
- rahoitus, neuvonta kokonaisuudesta, yhteyshenkilönä toimiminen
- rahoituskuvioissa mukana
- Rahoitusmahdollisuuksien kautta
- Rahoituspakettien koonti sukupolvenvaihdoksiin osa pankin osa finnveran osan yrityksen omaa rahaa
- rahoitusratkaisujen rakentaja
- rahoitusvaihtoehtojen hakeminen
- Rahoitus, verotus
- Samoin kuin kirjanpitäjä
- sukupolvenvaihdosopas, jossa eri osa-alueet (pankkiyhdistys ?)

- Tärkeä rahoituksen kannalta
- Valmiudet ja perustietojen omaaminen.
- Voisi kertoa, miten vakuudet konkreettisesti järjestetään kaupassa. Rahaahan kyllä pankeissa on!
- Välttämätön rahoitus ja vakuusasioiden järjestämisessä
- Yhteistyö Finnveran kanssa
- Yhteistyökumppani

TE-keskus

- Ainakin maatalojen osalla erinomainen
- Aktivoida yrittäjäkoulutuksella uusia yrittäjiä.
- alkavan yrittäjän tukena
- asiantuntijapalvelut, koulutus ja konsultointi
- asiantuntijat
- avustukset
- Avustukset, toimialanäkymät
- Avustuksia ja tukea vain terveelle liiketoiminnalle
- Edulliset omistajanvaihdos konsultaatiot. Muut yritystuet.
- edullista, lyhytkestoista täsmäkoulutusta
- ei juurikaan
- en osaa ottaa kantaa
- eri arvostus- ja laskentamallien tehokas hyödyntäminen
- hyvin
- Jakaa ilman suurta byrokratiaa Tekesin kanssa valmistelu-, liksa-, kansainvälistymis- yms. "starttirahaa" uudelle jatkajayrittäjälle, ilman kateutta
- Järjestämällä koulutuksia omistajanvaihdosasiasta yrittäjille ja asiantuntijatahoille.
- Järjestämällä rahoitusta näiden asioiden organisoimiseksi esim. E-P:n yrittäjähdistykselle.
- kehittämisrahoporkkanat
- kokonaispalvelu ja tiedotus
- kouluttaja, tukija, mielipidevaikuttaja
- koulutus ja tukimuodot
- Koulutusta järjestämällä ja tukemalla asiantuntijoiden käyttöä vaihdostilanteissa.
- kutsutaan tarvittaessa
- Löytyy varmaan monenlaista asiantuntijaa. Löytyykö aikaa? Löytyykö virkamiesmäisyydestä luopumista joka lienee tarpeen siinä, että liiketoiminnan ymmärrystä myös löytyisi.
- mahdollisuuksia avustuksiin
- Mahdollisuuksien tarjoaja
- Miehet ja naiset jalkeille ja yrityksiin sekä tilitoimistoihin
- Mikäli tarjolla on jotain julkista tukea, niin TE-keskus lienee oikea kanava
- neuvonta, asiantuntijapalveluiden rahoittaminen, yrityksen jatkuva kehittäminen ennen ja jälkeen omistajanvaihdoksen, koulutus,
- neuvonta, ohjaus, rahoitus
- Neuvontaa, tiedotusta, kurssitusta
- nopea ja joustava palvelu
- olla mukana vakuudettomien lainojen järjestäjänä
- Puolueeton keskusteluyhteys
- rahoittaa konsultointia ja markkinoida tuotettaan sekä kehittää sitä
- rahoittaja, edistäjä
- Rahoitus
- Rahoitus ja koulutuspalvelut

- Rahoitus, asiantuntemus
- Rahoitus, mahdolliset tuet
- rahoitus, tuet
- Rahoitusmahdollisuuksien markkinointi.
- rahoitus ja avustukset
- Seminaareja / kursseja
- TE-keskuksen tarjoamat yrityspalvelut
- Te -keskus myös voisi informoida aivan julkisesti, mitä annettavaa sillä on yrityskauppaa aikoville.
- Tilaisuudet ja materiaali.
- Tilaisuuksia,
- Tuotekehityksen tuloksena voisi olla muitakin tuloksia kuin konsultointipäiviä tai koulutusta
- Viestinvaihdon resurssoinnin korostaminen TUJOssa - tarve lisääntyy lähivuosina voimakkaasti
- Voi jonkin verran vaikuttaa, jos on aktiivisuutta
- Voi perustaa neuvontaelimen, joka neuvoo ja avustaa alusta loppuun.
- voi vaikuttaa, tarjoamalla tukia
- vähän

Tilintarkastaja

- ajatusten analysointia + vaihtoehtojen esille nostamista.
- Antamalla informaatiota etukäteen vaihdostilanteissa.
- Asiantuntemus
- asiantuntija-apu
- asiantuntijalausunnot, arvonmäärittelyt, yhteistoimintaa sekä osapuolten että rahoittajien kanssa. Mahdolliset ennakkotiedot
- auttaa projektin eri vaiheissa ja olla mukana verosuunnittelussa
- erittäin paljon
- erityisesti apua verosuunnitteluun, tilinpäätössuunnitteluun ja kauppahinnan asetantaan
- Esimerkit
- Herättely asian suhteen
- hyvin
- Järjestelyt asiaan perehtyneen KHT-tilintarkastajan avulla
- Kannustamalla ja kertomalla menestystarinoista.
- Keskustelukumppanina toimiminen
- Kirjanpitäjän tavoin tärkeä henkilö, ehkä laaja-alaisin asiantuntija asiassa
- konsultointi ja asiantuntija-apu
- Kuten edellä
- Käytettävä
- Miksei
- Neuvonantajana
- Oma tilintarkastaja voi pitää asiaa esillä yhteistyössä tilitoimiston asiantuntijan kanssa.
- Omasta ammattitaidosta huolehtiminen ja sen aktiivinen hyödyntäminen
- paljon
- Paras ja luotettava
- Patistamalla ajoissa liikkeelle
- pitää huolta kaupan osapuolista ja valvoa molempien etuja jo kaupantekovaiheessa
- Suoja verottajaa vastaa toimiessaan tehokkaasti
- tilinpäätösanalyysit, verotus
- toimii usein "luottohenkilönä" ja voi olla tukena
- toimimalla linkkinä myyjän ja ostajan välillä

- Tukee opastaa, yhteistyötä muiden siantuntijoiden kanssa, toteuttaa
- Tärkeä neuvonantaja. Valitettavasti tilintarkastajan riippumattomuussäädökset osin rajoittavat tilintarkastajien toimintaa.
- tärkeä, luotettava keskustelukumppani yrittäjälle
- vaihdosmallinrakentaja, tsekkaaja
- varautuminen mahdolliseen sukupolvenvaihdokseen
- Varmistaa kirjanpidon ja lukujen luotettavuus yms.
- varmistaa menneiden oikeellisuuden
- Voi vaikuttaa laajan tuntemuksensa ja tietopohjansa kautta
- voi vaikuttaa, tietämyksellään ja kokemuksellaan varsinkin KHT
- Välttämätön luotettavuuden kannalta, kun ostaja on ulkopuolinen henkilö
- Yhteistyökumppani
- Yksi parhaista asiantuntijoista jos tilintarkastaja on päätoiminen ja saanut tarpeeksi koulutusta ja kokemusta. Pankinjohtaja-tilintarkastaja ei kuulu tähän joukkoon.
- yleensä mukana toteutusvaiheessa, alkuvaiheessa arvonmääritys, due diligence-tarkastus ym.
- yrityksen taloudellinen tila ja sen sitoumukset
- Yrityksen tilan arviointi
- Yrityksen todellinen tila, verokysymykset
- yrityksen arvonmääritys

Vakuutusyhtiön edustaja

- Asiakastilaisuudet
- asiantuntija-apu
- Ei edellytyksiä vaikuttaa
- Ei erityistä roolia
- ei juuri mitenkään
- eläke
- eläke ja henkivakuuttamisen kautta
- eläke, vakuutus ym suojakysymykset
- eläkejärjestelyt
- Herättely asian suhteen
- huolehtia riittävän vakuutusturvan hankinta, joka kestää myös yrityksen rahoitus hyvin
- kertoa sopivista tuotteista ja esim. osa-aikaeläkkeestä vaihtoehtona
- kutsutaan tarvittaessa
- Laativat esitteen omistajanvaihdostilanteeseen soveltuvista palveluista
- Myy vain sen, mitä yrittäjä oikeasti tarvitsee, ei provikan takia liikaa ylimääräistä
- Nykyisin kai aika vähän. Vakuutuspalveluiden tarjoajana tietysti
- Ohjaa asiantuntijoiden puheille
- omien tuotteiden markkinointi sekä myyjille että ostajille
- Patistamalla ajoissa liikkeelle
- Rahoittajana mahdollisesti
- Rahoitus, eläkeasiat
- Riskianalyysi ao. yrityksestä, mielellään osallistuminen rahoitukseen.
- riskien kartoitus, sp-ratkaisujen yksilöllinen suunnittelu
- Riskikartoitus ja rahoitus
- tarjota yrittäjyystävällistä vaihtoehtoa - kestokyvyn puitteissa
- Tiedotetaan hyvissä ajoin tulevasta tilanteesta
- Tiedotuksella.

- Tuskin kuinkaan
- vakuuttaja, kontaktoija
- vakuutukset kokonaisvaltaisesti
- vakuutusasiat
- Vakuutussuojan tarkistaminen
- vakuutusten ajantasa ja niiden kartoitus
- Vakuutusten käyttö äkillisissä sukupolvenvaihdostapauksissa - onko olemassa ko. asiaa koskevaa vakuutusta esim sijaistoimitusjohtajan palkkaukseen tms.
- Vakuutusyhtiön edustajan kanssa kannattaa neuvotella kokonaisvaltainen hyvä paketti yritykselle.
- Varmaan on asiantuntemusta liiketoiminnan arvioinnissa ja riskikysymyksissä sekä eläkekysymyksissä. Varmaan löytyy myös halukkuutta, aikaa ja antaumusta.
- Varmistustehtäviä
- Varsinkin eläkejärjestelyiden osalta tärkeä linkki.
- vähän
- Yhteistyökumppani

Verottaja

- antaa ennakkotiedon inhimillisellä aikataululla eikä hautoa asioita vuosia
- antaa myös sitovia päätöksiä nykyistä halvemmalla
- antamalla selkeitä ennakkopäätöksiä
- Asiallista suhtautumista esim. arvonmäärittäsongelmiin.
- Auttamalla yrittäjää löytämään taloudellisesti oikea vaihtoehto (verotus mielessä)
- Edustaja voisi kertoa, mitkä ovat olleet pahimmat töppäykset tällä saralla. Ja mitkä asiat on ehdottomasti tiedettävä kauppaa suunnitellessa ja mitkä ne ovat ja että niitä ei ole tällä kuin muutama tärkeä.
- ei juuri mitenkään
- Ei voi / saa vaikuttaa tai sekaantua omistajavaihdosasioihin
- ennakkopäätökset, neuvot
- Ennakkoratkaisut
- ennakkotiedottaja
- ennakkotieto suunnitelluista ratkaisuista
- ennakkotietojen antajana osallisena
- Ennakkotietokysely eri vaihtoehtoineen ilmaiseksi. Ei mitään 800 mk tai euroa
- Ensiarvoisen tärkeä!
- huojennuksia - ainakin alussa ja maalaisjärkeä
- hyvin
- Jakamalla tietoa yrityksen luovutuksen verovaikutuksista eri tilanteissa.
- Johdonmukainen ja yritysystävällisen työskentelytavan edelleen kehittäminen
- Joiltakin osin saa neuvoja
- Järjestämällä verotilaisuuksia ja koulutusta liittyen omistajanvaihdokseen.
- kertomalla "hyvistä käytännöistä" ja ennakkopäätöksillä
- korostaa palvelurooliaan kentälle, kynnyksen madaltaminen.
- Myönteinen joustava suhtautuminen. Omistajanvaihdos edellyttää usein yrityksessä rakennejärjestelyitä ja näihin tulisi suhtautua joustavasti. Arvostuskysymyksissä ei turhan tiukkaa linjaa.
- neuvonta, asiantuntija-apu
- Neuvonta.
- Neuvontaa, tiedotusta, johdonmukaisuutta ja pitkäjänteisyyttä verolainsäädäntöön ja yritysverotukseen, jotta yrittämisen houkuttelevuus paranisi nykyisestä.
- Neuvottelukumppani suunnitelman toteuttamisessa ja varmistamisessa.
- nopeat ja asianmukaiset ennakkoratkaisut tarvittaessa

- Nopeutta ennakkolistien tietojen antamiseen. Valmiutta neuvotella asiasta.
- Nykyään suhtautuu asioihin asiantuntemustaan antaen, välttämätön osa sp-projektia. Liikeneekö aikaa paneutumiseen ?
- ohjeet ja ennakkotiedot sekä niistä tiedottaminen eri tilanteissa
- Olemalla mukana tilaisuuksissa ja todistamassa ettei verottaja enää ole yrittäjän pahin vihollinen.
- prosessivaiheessa paljon
- Rooli ei vain valvoa, vaan myös neuvoa tarvittaessa
- Säännökset yksinkertaisiksi, sudenkuopat esiin, valtion ei pidä tulla osingoille, jos jatkuvuus halutaan turvata
- tapauksesta riippuen kannattaa
- tehdä vaihdoksista taloudellisesti kannattavampia
- tilaisuuksia
- Uuden yrittäjän kannalta luottamuksensuoja. Verottajan arvaamattomat kohtuuttomat himoverotuskäytännöt pitäisi eliminoida, varsinkin Seinäjoen Seudulla.
- varmistetaan tulkinat
- Veroasioissa kannattaa ottaa verottajan kanta, veroneuvontaa
- verokannustimia lainsäädäntöön työpaikkojen säilyttämiseksi pk-yrityksissä
- verokysymykset ja ennakkotietojen pikaiset vastaukset
- verokysymykset, ennakkoratkaisu veroseuraamuksista
- Veron ennakointi ja pitävyys
- veroseuraamukset
- Veroseuraamukset eri tilanteissa
- Veroseuraamusten kartoitus
- Verottaja voisi tiedottaa enemmän verotukseen liittyvistä asioista. Verottajalta kannattaa pyytää mahdollisuuksien mukaan ennakkoratkaisu omistajanvaihdostilanteissa.
- Verotusasiat (2 mainintaa)
- Voi ei! Tietysti voi pyytää ennakkolausuntoja, jos vain sitten antavat.
- voi vaikuttaa, kurssit ja oppaat
- Yleisesti sovellettavan ja ennakoitavan verotuskäytännön mallin ja ohjeiston tekeminen yritysten sukupolvenvaihdoksia varten jota konsultit voivat
- Ymmärtämällä
- yritysystävälliset laintulkinnat

Muu näkemys

- Kaikkien em. hyvä, rakentava ja ennakkoluuloton yhteistyö
- Kannattanee järjestää workshoppi tms. jossa kaikki em. tahot voivat kuulla toisiaan ja tarpeitaan
- Kauppakamari, sama rooli kuin yrittäjäjärjestöllä (neuvonta, tiedonvälitys, kurssitoiminta uusille ja toimiville yrityksille).
- konsultti joka paneutuu esim viikon ajan aiheeseen ja tekee suunnitelman
- Kun nämä kaikki tahot saadaan ilmoittamaan kiinnostuksensa ja myötämielisyytensä ja konkreettiset omat riskinottohalunsa ja tukimahdollisuutensa , niin luulisi kauppojen lisääntyvän ja vanhojen partojen siirtyvän eläkepäiville rahanippu taskussa.
- Lehtijuttuja
- liikkeenjohdon konsultteja prosessin ohjaamisen ja koko liiketoiminnan kehittämiseen, kokonaisnäkemystä tarvitaan, edellä mainitut toteuttavat vain omaa osaansa koko prosessista.
- Onnistuneen vaihdoksen tehneet yrittäjät ovat valtava voimavara asialle.
- oppilaitoksien pitäisi valmentaa tulevia jatkajia opiskelun päättöluokilla ja aikuiskoulutuksessa (ammattikorkeakoulut) omistajanvaihdoskysymyksissä
- Yrittäjien itsensä pitää suunnitella ja valmistella omistajanvaihdosta hyvissä ajoin.

TOIMENPIDE-EHDOTUKSET

YRITYSPÖRSSI

Yritysten myyjille ja ostajille kehitetään ja käynnistetään yrityspörssi, jonka tavoitteena on osaltaan lisätä omistajaa vaihtavien yritysten markkinoiden toimivuutta.

OMISTAJANVAIHDOSTEEMAN ESILLÄPITO

Muutamia kertoja vuodessa tullaan julkisuuteen omistajanvaihdokseen ajankohtaisesti liittyvillä toimenpiteillä ja teemoilla.

OMISTAJANVAIHDOSILLAT YRITTÄJILLE

Yrityksen omistajanvaihdosteemaan liittyvistä aiheista järjestetään maakunnassa vuosittain kymmenkunta tilaisuutta, joihin tavoitellaan 15-30 yrittäjää/tilaisuus.

ASiantuntijoiden välityspalvelu

Omistajanvaihdokseen liittyvistä palveluista ja niiden tarjoajista kootaan tiedot niin, että asiantuntijapalveluja omistajanvaihdokseen tarvitsevat yrittäjät saavat käyttöönsä luotettavia ja laadukkaita asiantuntijoita yhdestä paikasta. Samalla luodaan edellytykset asiantuntijatiimien kehittymiselle.

ASiantuntijatapaamiset/-seminaarit

Omistajanvaihdosten kanssa tekemisissä oleville asiantuntijoille järjestetään muutamia tapaamisia ja seminaareja ajankohtaisista teemoista vuosittain.

ASiantuntijakoulutus

Yritysten kanssa säännöllisessä kanssakäymisessä oleville ns. ensisijaisille asiantuntijoille järjestetään koulutuspaketti, jonka perustavoitteita ovat omistajanvaihdoksiin liittyvien toimijoiden ja palvelujen esitleminen sekä mukana olijoiden yhteistyön edistäminen ja työnjaon kirkastaminen.

Omistajanvaihdosasiantuntijakoulutus

Omistajanvaihdokseen välittömästi liittyville ns. omistajanvaihdosasiantuntijoille järjestetään koulutuspaketti, jonka tavoitteena on heidän oman osaamisensa kehittäminen.

Omistajanvaihdos seamkin opetussuunnitelmiin

Seinäjoen ammattikorkeakoulujen eri yksiköissä toteutettavissa opetussuunnitelmissa huomioidaan ja tuodaan opiskelijoille esiin toimivan yrityksen hankkiminen yhtenä vaihtoehtona menestyä ja toimia omalla alallaan.

KOORDINAATIO

Toimenpiteiden suunnittelua ja toteutusta sekä toimijoiden välistä yhteistyötä koordinoimaan perustetaan nykyisen hankkeen ohjausryhmän pohjalta maakunnallinen yritysten omistajanvaihdosryhmä. Lisäksi tehtävänä on ns. EP-mallin kehittäminen vastaamaan ajan myötä esiin nouseviin uusiin haasteisiin.