

HYVINVOINTIYRITYKSET KIERTOON



Omistajanvaihdosilta

Ma 18.9.2017 klo 17.00 – 20.30
Haaga-Helia, Pasila, tila 6211

Lisätietoja: www.hyvinvointiyritys.com
Hyvinvointiyritykset kiertoon –hanke (1.10.2016 – 30.9.2018)



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU



OULUN AMMATTIKORKEAKOULU

6 Aika Avoimet ja älykkäät palvelut
Kuutoskaupunkien yhteistyöstrategia



Uudenmaan liitto
Nylands förbund



Sisältö

Aikataulu	2
Megatrendit, tulevaisuuden haasteet ja bisneksen jatkuminen	3
Luopumisen ja jatkamisen tuskat	5
Miten arvotan yrityksen?	7
Yrityksen kehittäminen myyntikuntoon	9

Haaga-Helian vierailijoille wifi-tunnukset:

Lähetä numeroon: 040 49 19 90 005 tekstiviesti, jonka sisältönä on vain teksti:
wlan

Saat parin minuutin sisällä tekstiviestin, jossa on käyttäjätunnus.



Aikataulu

17.00	Kahvitarjoilu
17.15	Tapahtuman avaus ja hankkeen esittely <i>Hyvinvointiyritykset kiertoon -hankkeen projektipäällikkö Ulla Vehkaperä / Metropolia</i>
17.30-17.45	Start up vai restart up? <i>Antti Sekki / Laurea</i>
17.45-18.15	Siirtyminen teemapöytiin (1. kierros) Megatrendit, tulevaisuuden haasteet ja bisneksen jatkuminen <i>Ulla Vehkaperä</i> Luopumisen ja jatkamisen tuskat <i>Tarja Römer-Paakkanen</i> Miten arvotan yrityksen? <i>Antti Sekki, Heikki Ruuskanen & Seppo Luode</i> Yrityksen kehittäminen myyntikuntoon <i>Sirkka-Liisa Kolehmainen ja Eero Kokko</i>
18.15-18.45	Pöydän vaihto (2. kierros)
18.45-19.00	Verkostoitumistauko
19.00-19.30	Pöydän vaihto (3. kierros)
19.30-20.00	Pöydän vaihto (4.kierros)
20.00 -20.30	Tästä eteenpäin <i>Ulla Vehkaperä</i>

Teemapöytien keskustelut nauhoitetaan

Megatrendit, tulevaisuuden haasteet ja bisneksen jatkuminen

MMT, dos. Tarja Römer-Paakkanen
Haaga-Helia ammattikorkeakoulu
tarja.romer-paakkanen@haaga-helia.fi

”Megatrendi:

- kehityksen suuri aalto tai linja
- tarkoittaa yleensä sellaista ilmiötä tai ilmiökokonaisuutta, jolla voidaan nähdä olevan yleinen jo toteutuneen kehityksen perusteella tunnistettava suunta ja jonka uskotaan jatkuvan samansuuntaisena myös tulevaisuudessa” (Mannermaa 1999).

Skenaario:

- On jonkin alueen mahdollisen kehityksen kuvaus.
- Kuvaustapa on usein kertova, ja skenaario voi käsittää erilaisia näkemyksiä varsin laajalti.
- Tavallisesti kuvataan sekä tapahtumasarjoja että liikkeellepanevia voimia ja toimijoiden motiiveja.
- Skenaario ei kerro, mitä tapahtuu vaan mitä voi tapahtua.
- Usein käytetään useampaa skenaariota, jotka kuvaavat erilaisia mahdollisia kehityssuuntia.

Vuonna 2016 Sitran megatrendilistassa käsitellään kolmea suurta muutosvoimaa:

- kiihtyvällä tahdilla kehittyvää teknologiaa,
- keskinäisriippuvaista ja jännitteistä maailmaa sekä
- globaalia luonnonvaroihin ja ilmastonmuutokseen liittyvää kestävyyskriisiä. (Kiiski-Kataja 2016)

Keskusteluteemoja:

1. Miltä maailma näyttää seuraavan 10 vuoden päästä yritykseni näkökulmasta?
2. Minkälaista apua/tukea/vinkkiä/idea jne. tarvitsisin yritykseni tulevaisuuden suunnitteluun?

Kirjallisuutta:

Römer-Paakkanen, T. 2004. Yrittäjyys ja perheyrittäjyys Seniori-Suomessa 2010-luvulla. Jyväskylän yliopisto/Taloustieteiden tiedekunta. Julkaisuja N:o 139/2004. 107 s.

https://www.jyu.fi/jsbe/tutkimus/julkaisut/verkkojulkaisut/Romer_Paakkanen.pdf

Kiiski-Kataja, E. 2016. Tulevaisuus tapahtuu nyt. Sitra Outlook. 56 s.
https://www.sitra.fi/julkaisut/Muut/Megatrendit_2016.pdf

Luopumisen ja jatkamisen tuskat

MMT, dos. Tarja Römer-Paakkanen
tarja.romer-paakkanen@haaga-helia.fi

Runo luopujalle:

Muistutat kivipaasia, jonkun mielestä vanhaa aasia.
Mitä mieltä luopuja? Vaihtoehtoja suotuja?
Sekä jatkajan piirteitä suunnitellessaan siirteitä.
On se jännä juttu ei kelpaa edes tuttu.
Jatkaako tätä perhe, vai onko sekin erhe?
On siinä monta muuttujaa, miten välttää suuttujaa.

Yrittänyttä ei laiteta. Luopujan niskaa ei taiteta.
Tarvitset myös apua. Muut kuunnelkoot satua.
Pitkästä urasta tulee hyötyä. Rahoiksi saada lyötyä.
On suunnitelmissa eroja, miten siirtää veroja.
Ois pankilla pari asetta. Näin kevennetään tasetta.
Kiva olis saada rahaa, se ei tekis yhtään pahaa.

Ois jo aika vaurastua, ennen kuin voi haurastua.
Suuremman iän myötä, ei enää jaksais työtä.
Nyt ois aika viettää lomia, kun osakkeet ei oo omia.
Otatko jo hatkat? Kutsuu sua kaukomatkat.
Mutta mitä on luopujan tuska? Onko se varmaa kuin ruska?
Koht iskee uskonpuutos, tehkää jo se muutos!

Onko aika jo toimia, työn hedelmät poimia?
Joko on aika herätä, voitot talteen kerätä?
Siirtääkö toiminnan jatkajalle? Tuokaa kylmäkalle!
Vai vieläkö kutsuu hallitus, ettei ala jallitus.
Ei oo mitään järkeä toisen unelmia särkeä.
Tulee muistaa soppari, siitä kuka on kippari.

Kulutatko tuolia mieltiessäsi huolia?
Ollaanko jo siinä vaiheessa, vai pysytkö vielä aiheessa?
Oletko jo juuttunut, pitäiskö olla muuttunut?
Onko oikea nyt hetki päättää sinun retki?
Onko työsi täytetty osaamisesi käytetty?
Suunnittele loppu, ettei tule hoppu!

Severi Paakkanen

Paakkanen, S. (2016). Valmistautuminen omistajanvaihdokseen: laadullinen tutkimus omistajayrittäjien kokemuksista. Pro gradu –tutkielma. Jyväskylän yliopisto. Kauppakorkeakoulu.
<http://urn.fi/URN:NBN:fi:jyu-201606153093>

Miten arvotan yrityksen?

TT Antti Sekki, Heikki Ruuskanen & Seppo Luode
antti.sekki@laurea.fi
heikki.ruuskanen@laurea.fi
seppo.luode@laurea.fi

Pk-yrityksellä ei ole listahintaa pörssiyrityksen tavoin. Tämä tekee yrityksen arvonmäärittämisen astetta haasteellisemmaksi.

- Erilaisia arvonmääritysmenetelmiä on tuhansia.
- Pk-sektorin keskeisimmät arvonmäärityskeinot ovat tuottoarvo ja substanssiarvo.
- Tuottoarvon laskenta.
- Substanssiarvon laskenta.
- Verottajan tulkinta.
- Arvonmääritysmenetelmillä haarukoidaan yrityksen arvo.
- Kauppahinta on aina osapuolten välinen neuvottelu.



Muistiinpanoja



Yrityksen kehittäminen myyntikuntoon

TMH Sirkka-Liisa Kolehmainen ja Eero Kokko
sirkka-liisa.kolehmainen@metropolia.fi
eero.kokko@metropolia.fi

Miten teen yrityksestäni kiinnostavan ostokohteen?

- Varaa aikaa yrityksen kehittämiseksi 3-5 vuotta
- Luopujana mieti: Oletko valmis luopumaan? Miten kaupan jälkeinen toimeentulo, eläke tms. toimeentulosi on turvattu? Mitä teet luopumisen jälkeen? Roikutko historiassa?
- Hyödynnä saatavilla oleva apu ja arviointityökalut
- Mieti: mitkä asiat voisivat olla sellaisia, joista ostajalle on eniten hyötyä tulevaisuudessa? Mitä yrityksessäsi pitää kehittää, jotta se olisi houkutteleva?
- Sinun on tiedettävä, mitä myyt! Onko kyse sukupolvenvaihdoksesta, liiketoimintakaupasta tai osakekaupasta?

Kerää ja kokoa yrityksen kaikki omistajanvaihdoksen kannalta tärkeät paperit yhteen kansioon

- yrityksen perustamisasiakirjat
- kaupparekisteriote
- viralliset lupa-asiakirjat
- 3-5- viimeisen vuoden tilinpäätökset ja taseet + yhteenvetotaulukko näistä
- 3-5 -viimeisen vuoden vuosikertomustiedot
- selvitys yrityskaupan kohteena olevista: toimitiloista, koneista, henkilökunnasta, asiakkaista ja sopimuksista, tavarantoimittajista ja muista verkostoista, immateriaalioikeuksista yms.

Tee hyvä suunnitelma myyntikunnostamiselle

- Mitkä asiat on laitettava kuntoon? Onko tehtävä yritysjärjestelyjä (omaisuusmuutoksia, yritysmuodon muutoksia tai omistusmuutoksia)?
- Millä aikataululla etenet?
- Missä järjestyksessä?
- Tässä voit hyödyntää esimerkiksi ammattikorkeakoulun opiskelijoita ja hyvinvointiyritykset kiertoon -hanketta tai omistajanvaihdoksen asiantuntijoita

Keskity liiketoiminnan tehostamiseen

- Mieti, miten saat oman yrittäjäpersoonasi tai oman panoksesi merkityksen poistettua yrityksen elinehtona. Miten yritys kannattaisi myös uudella omistajalla?
- Onko toiminta kannattavaa ja tehokasta? Kannattava yritys on helppo myydä. Tarkastele yrityksen taloutta ja poista sellaiset kustannustekijät, joilla kannattavuus alenee
- Onko bisneksen ansaintalogiikka kunnossa?
- Vahvista tuote- tai palvelujen kehitystä ja pidä ne ajan tasalla.
- Varmista, että tuotteilla on kysyntää ja tulevaisuutta

Yritysorganisaation on hyvä olla sellainen, että se voi toimia pitkälti itsenäisesti tai ainakin siten, että johtajan vaihdos ei erityisesti vaikuta päivittäisten toimintojen hoitoon.

- mikä on visiosi ja strategiasi toimia? Millaisten arvojen ohjaamana yrityksesi toimii?
- Ketkä ovat tärkeimmät asiakkaasi ja sidosryhmäsi? Miten huolehditte asiakkaistanne? Millaisen asiakaslupauksen yrityksesi on antanut?
- Millainen on henkilöstösi, onko koulutus ajan tasalla ja toimivatko he tiiminä yhteisten tavoitteiden suunnassa? Onko henkilöstön hyvinvoinnin ylläpitoon sovittu yhteiset pelisäännöt?
- Onko yrityksen keskeisimmät työprosessit avattu ja kaikkien tiedossa? Onko toiminnan arvioinnin mittarit valittu? Arvioidaanko prosessien toimintaa säännöllisesti ja kehitetään palautteen pohjalta?
- Onko yrityksessä tehty laatukäsikirja ja huolehdittu sen päivityksestä? Onko omavalvontasuunnitelma tehty?

Yrityksen myyntikuntoon laittaminen on sinulle myös terapeuttista työtä ja valmistaa sinua lopulliseen myyntipäätökseen. Tavoite on, että pikkuhiljaa poistat yrityksestä kaikki sinulle henkilökohtaisesti tärkeät asiat ja pyrit tekemään yrityksestäsi ”yrittäjäneutraalin” ja siten ostajaa houkuttavan.

Tee siis kunnollinen suunnitelma ja käytä ammattilaista ostajan etsimiseen sekä kaupan toteuttamiseen.

Ammattikorkeakoulujen palvelut hyvinvointiyrityksille

- Liiketoiminnan analysointi liiketoimintasuunnitelmaa, laadunarviointia tai muita mittareita apuna käyttäen
- Vaihtoehtoiset skenaariot yrityksen tulevaisuudesta
- Yrityksen laadunhallinnan apu: laatukäsikirja, omavalvontasuunnitelma
- Myynnin - ja markkinoinnin suunnittelu ja kehittäminen
- Yrityksen talouden hallinta: tulos- tase- ja rahoitus- ym. laskelmat, hinnoittelulaskelmat, kassabudjetit
- Asiakkaiden ja sidosryhmien yhteistyö
- Henkilöstöjohtamisen suunnitelmat, työnohjaus- ja koulutussuunnitelmat
- Ammatillinen täydennyskoulutus
- Innovaatioiden kehittäminen ja avustaminen tuotekehityshankkeiden eteenpäin viennissä
- Kasvusuunnitelmat, mukaan lukien työllistämisuunnitelmat
- Kansainvälistymisneuvonta
- Omistajanvaihdosneuvonta
- Ohjaus asiantuntijapalveluihin ja muihin yhteistyötahoihin esim. yrityspalveluiden, yrityskaupan, kirjanpidon, rahoituksen, verotuksen ja lakipalveluiden asiantuntijoille
- Toimintaa voidaan liittää ammattikorkeakouluissa johtajuuden ja yrittäjyyden opetukseen, käytännön harjoitteluun, innovaatioprojektointoihin, opinnäytetyöprosesseihin, projekteihin ja hankkeisiin

Muistiinpanoja

Hyvinvointiyritykset kiertoon -hanke

Teemme töitä onnistuneiden omistajanvaihdosten eteen pääkaupunkiseudulla ja Oulun alueella yhteistyössä muiden omistajanvaihdosta edistävien toimijoiden kanssa. Mukaan otetaan sata omistajanvaihdokseen valmistautuvaa yritystä.

Hankkeessa sparrataan omistajanvaihdoksen edessä olevia yrityksiä myyntikuntoon. Hankkeessa kehittämistyötä tekevät potentiaaliset jatkajat ja monialaiset opiskelijaryhmät yhdessä yrittäjien kanssa. Yrittäjiä ja jatkajia tuetaan omistajanvaihdoksessa järjestämällä koulutusta ja yrityskohtaisia tukiprosesseja. Tavoitteena on, että yritysten kehittämisen ja omistajanvaihdosten kautta hyvinvointialalle syntyy uutta yrittäjyyttä, osaamista ja työpaikkoja.

Hankkeessa ovat mukana Metropolia ammattikorkeakoulu, Oulun ammattikorkeakoulu, Haaga-Helia ammattikorkeakoulu ja Laurea ammattikorkeakoulu. Hanketiimimme koostuu liiketoiminnan, yrittäjyyden ja sote-alojen ammattilaisista. Alan substanssin lisäksi meillä on kokemusta yrittäjyydestä, liiketoiminnasta, digitaalisesta markkinoinnista ja viestinnästä, teknologiasta, palveluinnovaatioista ja palvelumuotoilusta, johtamisesta ja erilaisista hankkeista.

Jos haluat kehittää omaa yritystäsi tai lähteä hyvinvointialan yrittäjäksi, voit olla yhteydessä meihin:

Metropolia amk (etunimi.sukunimi@metropolia.fi)

- Ulla Vehkaperä, projektipäällikkö p. 040 7145147
- Sirkka-Liisa Kolehmainen, projektivastaava
- Kimmo Seppänen, asiantuntijalehtori
- Eero Kokko, asiantuntijalehtori

Laurea amk (etunimi.sukunimi@laurea.fi)

- Antti Sekki, osatoteutuksen projektipäällikkö
- Seppo Luode, asiantuntijalehtori
- Heikki Ruuskanen, asiantuntijalehtori

Haaga-Helia amk (etunimi.sukunimi@haaga-helia.fi)

- Tarja Römer-Paakkanen, osatoteutuksen projektipäällikkö
- Maija Suopää, asiantuntijalehtori
- Inka Ekman, projektiassistentti

Oulun amk (etunimi.sukunimi@oamk.fi)

- Mika Paldanius, osatoteutuksen projektipäällikkö
- Arttu-Pekka Tavia, asiantuntijalehtori