

JATKIS-hanke tukee ja vauhdittaa yrityskauppoja

Lähes jokainen yritys vaihtaa jossakin vaiheessa omistajaa, ellei lopeta toimintaansa ennen sitä. Tämän takia yritys kannattaa pitää aina siinä kunnossa ja järjestyksessä, että sen jatkuvuus omistajanvaihdoksen jälkeen on turvattu.

Myös kaupankäynti yrityksen osakkeilla on helpompaa, kun asiat ovat järjestyksessä. Konkreettisesti yritykset saavat sparrausta kaupankäynnin suunnittelussa, valmistelussa ja mahdollisen yritysjärjestelyn aikana osallistuessaan hankkeeseen.

Jatkiksen rooli yrityskaupassa

Hanke toimii avustajana yrityskaupoissa joko myyjän, tai ostajan puolella. Käytännössä yhteistyö alkaa tutustumisella kaupan kohteeseen, yrityskaupan osapuoliin ja heidän tulevaisuutensa näkymään. Kasvuyritysten kanssa yhteistyö voi alkaa myös ostokohteiden kartoituksella tai yrittäjäksi haluavan yksityishenkilön ostokohteen etsimisellä. Näiden tehtävien hoitamisessa hyödynnetään Yrittäjien laajaa yritysverkostoa. Hankkeessa tuetaan yrityskaupan osapuolia

aina prosessin aloituksesta sen päättämiseen saakka.

Konkreettista tukea mutkikkaisiin kauppavaiheisiin

Suuremmissa yrityskokonaisuudessa ostaja haluaa varmistaa kohteen sisälön niin, ettei pääse syntymään yllätyksiä kaupan jälkeen. Kauppaprosessi voi olla monivaiheinen ja mutkikkaskin molempien kaupan osapuolien näkökulmasta. Hanke vastaa juuri näihin haastaviin prosessin kohtiin. Kerromme, miten prosessi etenee ja mitä se vaatii osapuolilta. On kyseessä sitten yrityksen myyminen tai ostaminen, vaativat toimenpiteet huolellista valmistautumista. Tässä kohtaa prosessia Jatkis-hanke tarjoaa erinomaisen tilaisuuden hyötyä mukana olosta.

Hankkeen tarkoitus on auttaa yrittäjiä luotsaamaan yritystä haluamaansa suun-

taan ja antaa sopivasti ärsykeitä hyvien ideoiden syntymiseksi. Yrityskauppojen valmistelu kannattaa aloittaa ajoissa, mieluummin muutamaa vuotta kauppaa aiemmin.

Kerromme, miten prosessi etenee ja mitä se vaatii kaupan osapuolilta

Hankkeessa työskentelee **Jan Kontiainen** ja järjestöpäällikkö **Joonas Hiiltunen** osa-aikaisena työntekijänä. Jan Kontiainen on työskennellyt aiemmin metalli- ja muovialalla teollisuudessa ja sen jälkeen sote-alan yrityksissä johtotehtävissä, ollut osittain myös omistajan roolissa eri yhtiöissä. Työuralle on osunut useita erilaisia yritysjohtajia, joilla on ollut erilaisia merkityksiä. Mielenkiintoisimmat yritysjohtajet ovat liittyneet yrityksen kasvustrategian toteuttamiseen, jolloin kyseessä ovat olleet yritysostot. Jotkut kaupoista ovat olleet vaativia toteuttaa.

UUTISIA

Yksinyrittäjäakatemia

Yrittäjille kasvua osaamista kehittämällä

Pohjois-Karjalan Yrittäjät vahvistavat yksinyrittäjien kasvun mahdollisuuksia käynnistämällä Yksinyrittäjäakatemi- an koulutusohjelman Pohjois-Karjalan alueella. Koulutuksen sisällöstä vastaa

Pohjois-Karjalan koulutuskuntayhtymä Riveria, joka on kouluttanut alueella jo satoja yrittäjiä johtamisen ja yrittäjyyden saralla.

Yksinyrittäjäakatemia on alkujaan Uudenmaan Yrittäjien konseptoina koulutusohjelma, joka on suunnattu yksinyrittäjille. Akatemiaa toteuttaa paikallinen yrittäjäjärjestö yhdessä Riverian kanssa. Yksinyrittäjäakatemi- an tavoitteena on edistää yrittäjien verkostoitumista ja vahvistaa yrittäjien liiketoimintaosaamista edistämällä näin vakautta ja kasvua niin yrityksissä kuin alueellisesti.

Yksinyrittäjäakatemi- an opiskelijat osallistuvat tutkintoon johtavaan koulutusohjelmaan, jonka tarkoituksena on vahvistaa ja täydentää yrittäjän omaa osaamista.

Opiskelu on maksutonta ja käytännön- läheistä oppisopimusopiskelua, joka toteutetaan yrittäjän omassa yrityksessä. Lähiopetuspäivä on kerran kuukaudessa.

Akatemiassa opiskelija voi suorittaa yrittäjän ammattitutkinnon, tai jopa tutkinnon osia omalta ammattialalta. Koulutussisällöt on valittu tutkinnon perusteiden mukaisesti, mutta koulutuksen rakenne mahdollistaa myös syvempää perehtymistä muun muassa markkinointiin, myyntiin ja yrittäjän ajanhallintaan - nämä teemat on koottu yrittäjien toiveiden mukaisesti.

"Tavoitteenamme on vahvistaa yrittäjän osaamista ja verkostoitumista. Siitä syntyy vahvuutta liiketoimintaan ja potkua kasvuun. Tämä koulutustuote vahvistaa

Hankkeessa tuetaan yrityskaupan osapuolia aina prosessin aloituksesta sen päättymiseen saakka.

Yrityskaupan valmisteluun kuuluu myyntiaineiston laatiminen. Sen avulla on tarkoitus herättää ostajan mielenkiinto. Joonas Hiltunen on markkinoinnin, viestinnän ja visualisoinnin ammattilainen, joka asiantuntemuksellaan voi vahvistaa kaupan kohteen mielenkiintoa ja näkyvyyttä. Toimiessaan järjestön kuumalinjana sekä rekisterien pyörittäjänä Joonas tuntee monen eri alan yrittäjiä, sekä hänellä on kokemusta tapahtumien, koulutusten ja muiden hanketta tukevien aktiviteettien järjestämisestä.

Ota rohkeasti yhteyttä:

Jan Kontiainen

projektipäällikkö, p. 040 555 4348 jan.kontiainen@yrittajat.fi

Joonas Hiltunen

järjestöpäällikkö, p. 050 448 8468 joonas.hiltunen@yrittajat.fi



Euroopan unioni
Euroopan sosiaalirahasto

Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



strategista linjaamme - menestymisen riskiä", toteaa Pohjois-Karjalan Yrittäjien toimitusjohtaja Merja Blomberg.

Mentoreita etsitään

Koulutusohjelmaan sisällytetään myös alueen yritystapahtumia, muiden koulutusten tarjontaa ja kehittämistoimintaa, jolloin yrittäjälle tarjoutuu mahdollisuus kehittää itseään ja yritystään tehokkaasti ja monipuolisesti. Vahva painotus on myös verkostoitumisella, johon koulutus osaltaan kannustaa ja valmentaa osallistumaan.

"Yhteiskuntamme tarvitsee yrittäjiä. Yrittäjyyden vahvistaminen on äärimmäisen tärkeää seudullemme ja olemme mielellään mukana luomassa uudenlais-

ta koulutusohjelmaa", koulutus­päällikkö Teemu Kokko iloitsee.

Akatemian järjestävät tahot käynnistävät samalla myös mentorihaun. Alueen yrittäjillä on mahdollisuus ha-

keutua mentoriksi, joka toimii yrittäjän sparraajana akatemian koulutuksen ajan. Mentoroinnista kiinnostuneet voivat ottaa yhteyttä Riverian Anja Sivoseen.



Pohjois-Karjalan alueen yrittäjyhdistysten luottamushenkilöt Ilo­mansissa seminaarissa ideoimassa vuoden 2019 toimintaa ja käynnistämässä Yksinyrittäjäakatemiam. KUVA: PETRA PULKKINEN