

Yrittäjyyden ja omistajanvaihdosten
edistäminen osana oikeudenmukaista ja
vihreää siirtymää

Hankesuunnitelma
(luonnos 21.4.2023)

Sisällys

Yrittäjyyden ja omistajanvaihdosten edistäminen osana oikeudenmukaista ja vihreää siirtymää.....	2
1. Hankkeen tausta ja tarve	2
2. Tavoitteet	14
3. Toimenpiteet ja aikataulutus.....	15
4. Tulokset ja arviointi	19
5. Haettava rahoitus ja hankeorganisaatio	19
6. Kustannukset ja rahoitus	20
7. Toiminta hankkeen päättymisen jälkeen	21

Yrittäjyyden ja omistajanvaihdosten edistäminen osana oikeudenmukaista ja vihreää siirtymää

1. Hankkeen tausta ja tarve

Kestävän kehityksen varmistaminen eli oikeudenmukainen ja vihreä siirtymä fossiilitaloudesta kestävään bio- ja kiertotalouteen tarjoaa Kainuulle valtavia taloudellisia mahdollisuuksia. Siirtymä edellyttää maailmanlaajuisia toimia luoda uudet kestävät yhteiskunnan ja talouden toimintamallit, joiden avulla luonnonvarojen kestävämmän hyödyntämisen aiheuttamat ongelmat, kuten ilmastonmuutos ja luonnon monimuotoisuuden heikkeneminen, saadaan ratkaistua.

Turvetuotannon alasajon ja yrittäjien ikääntymisen seurauksena Kainuussa on tilanne, jossa tarvitaan erityistä tukea omistajanvaihdosten edistämiseen. Kaikille yrityksille ei löydy jatkajaa, joten tarvitaan vahvistusta uusyrityksperustantaan, jotta tärkeät arjen palvelut säilyvät koko Kainuussa. Tarvitaan malleja, joilla edistetään ja kannustetaan yrityksiä uudistumaan ja etsimään uusia liiketoimintamahdollisuuksia.

Kainuun yrityskanta on kaksijakoinen. Toisaalta alueella toimii useita yrityksiä, jotka ovat toimialansa edelläkävijöitä digitaalisuudessa ja vihreän siirtymän ratkaisuisissa. Toisaalta valtaosa Kainuun mikro- ja pk-yrityksistä toimii perinteisillä toimialoilla, joissa digitalisaation ja vihreän siirtymän tuomia liiketoimintamahdollisuuksia ei ole vielä tunnistettu eikä hyödynnetty. Yksi syy kehittämis- ja kasvuhaluun puutteeseen on yrittäjien ikääntyminen. Yritystoiminnasta luopumista tai lopettamista suunnitteleva yritys ei pääsääntöisesti panosta kehittämistoimintaan.

Kainuussa toimii noin 3 000 päätoimista yritystä (pois lukien maa- ja metsätalousyritykset), joista pääosa on Kajaanin ja Sotkamon alueella. Tutkimusten (Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2015 ja 2018, Pk-yritysbarometri 2023) mukaan omistajanvaihdos on ajankohtainen jopa 50 prosentille yrityksistä seuraavan kymmenen vuoden kuluessa. Kehys-Kainuussa kiivain luopumisvaihe on käsillä juuri nyt, ja Kajaanin seutukunnan yrityksissä 3 - 5 vuoden päästä.

Luopumisen takana voi olla monia syitä, mutta yleensä yritystoiminnasta luovutaan luonnollisista syistä. Ikääntyvässä kainuulaisväestössä myös yrittäjät ikääntyvät ja haluavat päästä eläkkeelle. Jatkajaa ei välttämättä löydy omasta perheestä tai lähipiiristä, siksi luopumisaikeista kannattaa kertoa hyvissä ajoin, jolloin yritykselle voi löytyä jatkaja toisaalta. Tutkimusten perusteella voidaan arvioida, että seuraavan kymmenen vuoden aikana Kainuussa omistajanvaihdos on edessä noin 1 500 yrityksellä. Koronapandemian ja viimeisimmäksi Venäjän hyökkäyssodan aiheuttamat haasteet: inflaatio ja yleinen epävarmuus ovat nopeuttamassa luopumisia mutta toisaalta myös hidastavat prosessia ostajan näkökulmasta.

Suomen ja siten Kainuunkin yrityskannan rakenteesta johtuen arviolta puolet niistä yrityksistä, joille omistajanvaihdos on ajankohtainen, on yksinyrityksiä. Yksinyrittäjistä Suomen Yrittäjien tekemän selvityksen mukaan kuitenkin vain noin 8 % toimii yksin.

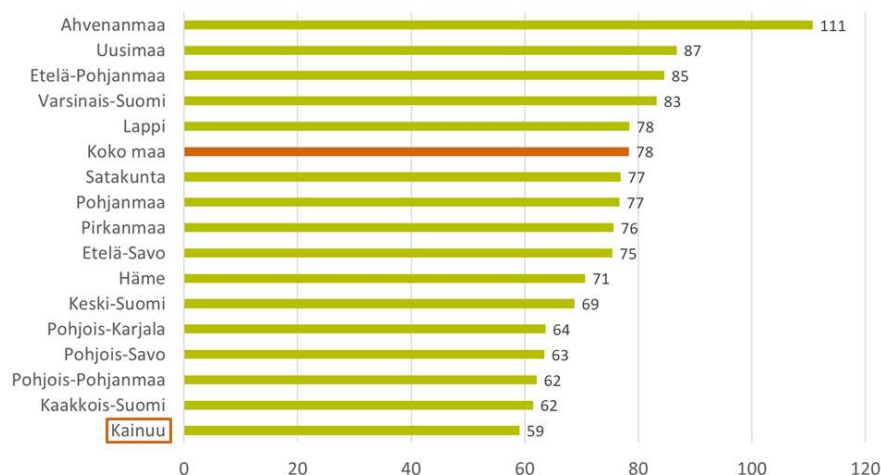
Siten yli 90 % yksinyrittäjistä toimii yhdessä yhden tai useamman yrityksen kanssa verkostona. Verkostolleen merkittävän yksinyrittäjän toteutumaton omistajanvaihdos voi vaarantaa koko verkoston toiminnan.

Kainuun uusyrityksperustanta on lievässä kasvussa. Kainuuseen perustetaan noin 300 uutta yritystä joka vuosi ja noin 250 yritystä lopettaa toimintansa joka vuosi. Viime vuosina nettomuutos on ollut positiivinen. Uusien yritysten perustanta pitäisi olla vilkkaampaa, jotta kaikille tarpeellisia arjen palveluita olisi riittävästi saatavilla myös tulevaisuudessa, kun tiedetään, että kaikille luopuville yrityksille ei löydy jatkajaa.

Kainuun yrityskanta on maan alhaisin asukasmäärän nähden. Kainuu ei ole profiloitunut yritysmaakuntan. Aloittavan yrittäjän palvelut eivät ole olleet näkyvästi esillä ja erilaiset yrittäjyyteen kannustavat toimenpiteet ja viestintä on ollut vähäistä.

Yrittäjyys on yhä useamman nuoren toiveammatti. Oppilaitosyhteistyön kautta luotavat uudet konseptit ja toimintamallit voisivat olla hyvä keino lisätä yrittäjyyttä. Yrityskannan vahvistuminen ja uudistuminen on alueen elinvoiman kannalta kriittinen menestystekijä. Tälläkin hetkellä Kainuussa on keskimääräistä enemmän työpaikkoja julkisella sektorilla, joten yksityisen sektorin työpaikkoja ja uusia yrityksiä tarvitaan elinkeinorakenteen vakauttamiseksi ja palvelutarjonnan ylläpitämiseksi.

Yrityskanta / 1 000 asukasta ELY-keskusalueittain, vuosi 2021



Lähteet: Tilastokeskus, Aloittaneet ja lopettaneet yritykset ja Tilastokeskus, väestörakenne



Kuva 1. Yrityskanta alueittain vuosi 2021

Uusyrityksperustantaa pitää vahvistaa tarjoamalla maksutonta neuvontaa yrittäjäksi aikoville. Palvelun saavutettavuuteen ja palvelun laatuun pitää luoda selkeämpi toimintamalli. Neuvonnan pitäisi sisältää ainakin seuraavat aihealueet:

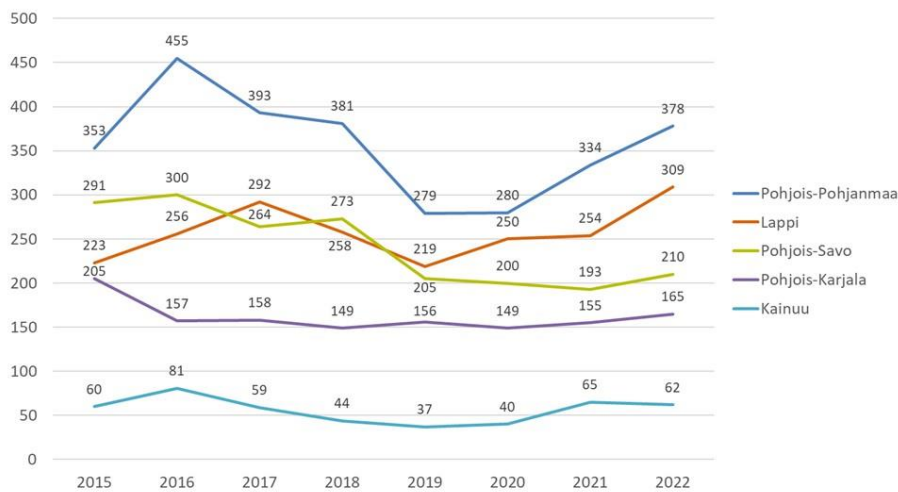
- Yritysidean arviointi
- Suunnittelun ohjaus ja neuvonta (LTS ja laskelmat, luvat ja ilmoitukset)
- Saataville olevien rahoitusvaihtoehtojen tarkastelu
- Ohjaus asiantuntijoille ja erilaisiin koulutuksiin ja valmennuksiin

- Ohjeistus ja tuki käytännön perustamistoimenpiteisiin.

Laadukkaan neuvontaprosessin läpikäyneillä yrittäjille on selkeästi parempi eloonjäämisaste kuin niillä, jotka eivät ole hyödyntäneet neuvontapalvelua. Joka toinen yritys lopettaa toimintansa ensimmäisen kahden toimintavuoden aikana. Neuvontaprosessin läpikäyneistä yrityksistä jopa 75 % on toiminnassa kahden toimintavuoden jälkeen (Uusyrittäjäkeskuksen tutkimus).

Kainuussa alkavalle yrittäjälle harkinnanvaraisesti myönnettävää starttirahaa on myönnetty vuonna 2022 62 henkilölle. Starttirahamahdollisuus on kaikilla täysipäiväisen yritystoiminnan aloittavilla henkilöillä henkilökohtaisen toimeentulon turvaamiseen yritystoiminnan alkuvaiheessa. Yrityksiä perustettiin yhteensä 300 kpl. Hakemusten määrä on alhainen suhteessa perustettujen yritysten lukumäärään. Yksi syy voi olla, että neuvontapalvelua ja siten myös starttirahamahdollisuutta ei hyödynnetä, koska palvelua ei tunneta.

Alkaneet starttirahajaksot Kainuussa ja lähimaakunnissa, 2015-2022



Lähde: TEM Työnvälitystilasto



Kuva 2. Alkaneet starttirahajaksot Kainuussa ja lähimaakunnissa 2015 - 2022

Kainuun maakuntaohjelman mukaan yrittäjäyys, elinkeinot, investoinnit ja digitaalinen siirtymä sekä vihreä ja oikeudenmukainen siirtymä ovat Kainuun kriittisiä menestystekijöitä. Näiden menestystekijöiden tavoitteena on muun muassa:

- Yritysten uudistuminen, kasvu ja kilpailukyvyyn parantaminen
- Työpaikkojen (erityisesti yksityisellä sektorilla) ja yritysten (erityisesti kasvu- ja vientiyritysten) määrän lisääminen
- Kainuun tutkimus-, kehitys-, innovaatio- (TKI) ja koulutustoiminnan, tuotannon jalostusarvon ja työntuottavuuden vahvistaminen

- Yritysten sekä julkisen ja kolmannen sektorin digitaalisen ja vihreän siirtymän onnistuminen
- Yritysrahoituksen, riskipääoman ja investointien saamisen turvaaminen Kainuussa
- Aktiivisen, hyväksyttävän ja vaikuttavan vihreän siirtymän toteuttaminen (kestävä kehitys ja ilmastovastuullisuus) sekä vihreän siirtymän elinkeinomahdollisuuksien optimointi

Yrittäjyyden, elinkeinojen, investointien ja digitaalisen siirtymän sekä vihreän ja oikeudenmukaisen siirtymän strategiset toimenpiteet vuosille 2022–2025 ovat seuraavat:

- Vauhditetaan uusyrityksperustantaa yleisesti ja erityisesti uusien vientiin suuntautuvien kasvuyritysten syntyä sekä olemassa olevien yritysten säilymistä, vientiä, kasvua sekä uusien palvelujen ja tuotteiden kehittämistyötä, tuetaan kaupan ja palvelualojen yritysmäärän, työpaikkojen ja liikevaihdon kasvua
- Yrittäjyyden tueksi ja kehittämiseksi perustetussa Business Kainuu -verkostossa vahvistetaan yrityskiihdyttämötoimintaa (palvelut ja tuki helposti saavutettaviksi yritystoimintaa suunnitteleville) sekä luodaan Kainuun yrittäjyyspolkumalli (perusopetus - toinen aste - korkeakoulut sekä kaikille avoimet yrityspalvelut)
- Rakennetaan kuntiin ja oppilaitoksiin laaja-alaiseen yrittäjyyteen perustuvia yrittäjyyskasvatuksen toimintamalleja ja otetaan ne käyttöön, edistetään nuorten yrittäjyyttä ja nuorten arvomuutoksia vastaavia uusia liiketoiminnallisia tapoja yrittää
- Business Kainuu -verkoston avulla parannetaan olemassa olevien yrityspalvelutoimintojen saatavuutta ja koordinaatiota sekä luodaan verkostoon yrittäjyyden maakunnalliset kumppanuuspöydät julkisen, yksityisen ja kolmannen sektorin välille
- Talouden vihreä ja oikeudenmukainen siirtymä fossiilitaloudesta vähähiiliseen kiertotalouteen toteutuu. Siirtymän myötä Kainuun talouden kestävä perusta laajenee, alueen muutosjoustavuus (eli resilienssi) vahvistuu ja maakunnan rooli kestävän kehityksen ratkaisujen tuottajana kasvaa.

Onnistuneet omistajanvaihdokset ovat merkittävimpiä yritystoiminnan jatkuvuutta ja kestävästä kasvua turvaavia toimia.

Yrittäjyyden ja omistajanvaihdosteeman viestinnän ja toimenpiteiden kohdentaminen nuoriin ja erityisesti toiseen ja korkea-asteen opiskelijoihin nähdään hyödyntämättömänä potentiaalina. Kainuusta on perinteisesti muutettu pois korkeakoulu- ja yliopisto-opintojen vuoksi ja pääasiassa työllistetty valmistumisen jälkeen muualle Suomeen. Kajaaniin tulleista ulkopaikkakuntalaisista ja ulkomaalaisista opiskelijoista liian moni muuttaa valmistumisen jälkeen pois Kainuusta eikä työllisty alueelle.

Oppilaitosten ja yritysten välisessä yhteistyössä on paljon hyödyntämätöntä potentiaalia. Luopuville yrityksille löytyisi jatkajia myös valmistuvista opiskelijoista, jos yhteistyö aloitettaisiin jo opiskelujen aikana. Opiskelun aikana voitaisiin yhteistyötä syventää erilaisilla projekteilla ja harjoittelujaksoilla sekä toisella asteella koulutussopimuksen ja oppisopimuksen avulla.

Viime vuosien aikana on toteutettu useita omistajanvaihdoksiin liittyviä kehittämishankkeita lähes kaikissa maakunnissa. Kainuun Yrittäjät toteutti parivuotisen Yritysten Jatkumo -omistajanvaihdoshankkeen Kainuussa, hanke päättyi syksyllä 2022. Hankkeen aikana syntyi 136 asiakkuutta ja 36 loppuunvietyä omistajanvaihdosta. Hankkeen myötävaikutuksella syntyi 9 uutta yritystä.

Yritysten Jatkumo -hankkeella haettiin ratkaisuja yritysten omistajanvaihdospalveluiden selkiyttämiseen, löydettävyyteen sekä jatkuvuuteen. Hankkeen aikana luotiin ja testattiin omistajanvaihdosneuvonnan toimintamalli. Hankkeen keskeisenä tavoitteena oli lisätä yritysdynamiikkaa omistajanvaihdoksiin liittyen, eli että yritykset vaihtaisivat omistajaa nykyistä useammin, olisivat nykyistä kannattavampia ja kasvuhaluimpia.

Hankkeen tuloksista merkittävin on yrityspalveluverkoston toimijoiden Business Kainuu -yrityspalvelukokonaisuus ja -brändi. Business Kainuu selkiyttää yrityspalveluiden kokonaisuutta, helpottaa niiden löydettävyyttä sekä ohjaa palvelun tarpeessa olijan oikealle asiantuntijalle.

Business Kainuu -yrityspalveluverkosto kattaa yrityspalvelut kaikkiin yrityksen elinkaaren vaiheisiin, yrityskoulutukset sekä alueelle sijoittumiseen liittyvät palvelut. Business Kainuu pohjautuu yrityskentän sekä Kainuun yritys- ja elinkeinoelämän asiantuntijoiden taholta koettuun tarpeeseen. Yrityspalveluverkoston kokoaminen konkretisoituu www.businesskainuu.fi -sivuston kautta.

Business Kainuu on yrityspalvelutoimijoiden verkosto, jonka muodostaa laaja joukko asiantuntijoita eri organisaatioista



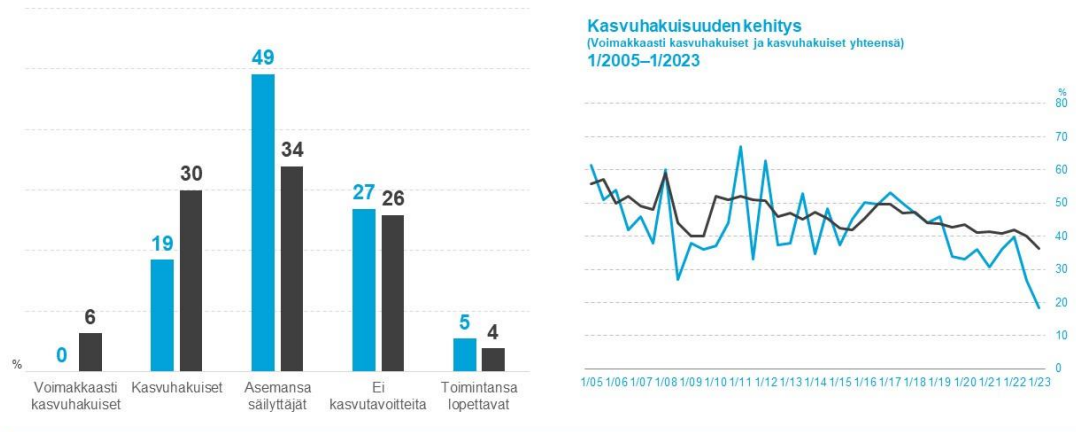
Kuva 4. Business Kainuu -verkoston toimijat (Kainuun Yrittäjät 2022)

Kasvuhaluus laskussa

Yritysten kasvuhaluttomuus on iso haaste koko Suomessa mutta erityisesti Kainuussa. Viimeisimmän Pk-yritysbarometrin mukaan vain 19 prosentti pk-yrityksistä haluaa

PK-YRITYSTEN KASVUHAKUISUUS

Kainuun Yrittäjät | Koko maa



Pk-yritysbarometri, kevät 2023 alueraportti, 16.2.2023

Yrittäjät FINNVERA

Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet

Tutkimuksen toteuttaja
taloustutkimus oy

kasvaa. Vielä syksyn 2022 pk-yritysbarometrin mukaan kasvuhakuisten yritysten osuus oli 27 prosenttia.

Kuva 6. Pk-yritysten kasvuhakuisuus kevät 2023

Kainuu on pienten yritysten maakunta, jossa 99 prosenttia yrityksistä on mikro- ja pk-yrityksiä. Mikroyritysten ja niistä varsinkin yksinyrittäjien osuus on merkittävä. Kasvu kuuluu myös pienille yrityksille. Ensimmäisen ulkopuolisen työntekijän palkkaaminen on iso kasvuharppaus, ja siihen on tarkoituksenmukaista olla tukea tarjolla. Kasvu yritystojen kautta on myös potentiaalinen vaihtoehto, koska Kainuussa niin moni yritysten etsii jatkajaa.

Vihreä siirtymä ja digitalisaatio tarjoavat mahdollisuuksia kehittää liiketoimintaa ja hakea kasvua sekä uusia markkinoita. Näitä mahdollisuuksia tulee tuoda esille uudella tavalla, jolloin eri toimialojen ja eri kokoluokan yrityksille löytyy sopivia keinoja hyödyntää näitä mahdollisuuksia.

Omistajanvaihdospalvelut Kainuussa

Yritysten Jatkuvo -hankkeen aikana todettiin, että asiakkaalle pitää luoda selkeä palvelupolku eri toimijoiden tarjoamien palveluiden välillä. Omistajanvaihdosprosessissa tarvitaan tapauskohtaisesti monenlaista asiantuntijaa, jolloin jokainen tapaus on yksilöllinen. Palvelupolun ensimmäinen vaihe muodostuu näin ollen tärkeimmäksi, jossa

käydään asiakkaan kanssa läpi tilannekuva ja tehdään suunnitelma tarvittavista jatkotoimenpiteistä.

Kansallinen OV-foorumi on määritellyt vastuunjaon julkisen ja yksityisen sektorin toimijoiden välillä seuraavasti:

Kansallisen ov-foorumin linjaukset

Maakunnallinen matalan kynnyksen neuvontapalvelu	
Palvelun sisältö: maksuton palvelu julkisin varoin	Palvelun sisältö: markkinaehtoinen
<ul style="list-style-type: none"> • Myyjien, ostajien ja sukupolvenvaihdosten alustava neuvonta omistajanvaihdosprosessin vauhdittamiseksi ja heidän ohjaamisensa sen jälkeen asiantuntijoille • Omistajanvaihdospalvelujen esittely • Yhteistyö yksityisten palvelujentarjoajien kanssa • Herättelytoimenpiteet • Alueellisten julkisten ja yksityisten ov-toimijoiden ja järjestöjen yhteistyö 	<ul style="list-style-type: none"> • Arvonmääritys • Ostajien tai ostokohteiden etsiminen • Yrityskauppaneuvottelut • Kauppakirjat • Sopimukset • Muut valmisteluun ja yrityskauppaan liittyvät toimeksiannot ja asiakirjat

Kuva 2. Maakunnallinen matalan kynnyksen neuvontapalvelu – mitä se tekee ja mitä ei (Ov-palvelujen evaluointi 2020)

Yritysten Jatkumo -hankkeen aikana hyödynnettiin laajasti muiden alueiden hyviä toimintatapoja ja osallistuttiin kansallisen OV-foorumin toimintaan. Näiden tietojen ja asiakaskokemusten pohjalta on syntynyt selkeä kuva siitä, miten palvelu kannattaa myös Kainuussa jatkossa järjestää ja toteuttaa.

Seuraavassa on kuvattu omistajanvaihdosten palvelupolku sellaisena, kun se Kainuussa on tarkoituksenmukaista toteuttaa. Hankkeen jälkeen ei ole vielä löytynyt vakiintunutta mallia, miten omistajanvaihdosneuvonta hoidetaan koko Kainuun osalta. Business Kainuu verkoston olemassa olevat asiantuntijat eivät ole erikoistuneet omistajanvaihdosneuvontaan. Toisaalta ne, joilla osaamista on, eivät välttämättä pysty hoitamaan koko Kainuun asiakkuuksia nykyisten resurssiensa puitteissa, vaikka tahtoa olisikin.

Omistajanvaihdosten palvelupolku

Julkinen palvelu (myös yksityiset tekevät)

- Aloituskeskustelu
- Palvelutarpeen määrittely
- Etenemissuunnitelma ja ohjaaminen eteenpäin
- Seuranta ja yhteydenpito koko prosessin ajan
- Uuden yrittäjän ohjaus ja neuvonta

- Yksityisiä palveluntuottajia kannustetaan tuotteistamaan omistajanvaihdoksiin liittyviä palveluita siten, että niitä olisi helpompi käyttää.
- Business Kainuu -sivustolla voi olla esillä ne palveluntuottajat, jotka näin tekevät.
- Ainakin osin tuotteistettuja palveluita on helpompi ostaa esimerkiksi palvelusetelillä.

Yrityspalvelusetelit
Elyn kehdot
Maaseurahaston tuki
Muut mahdolliset tuet

Yksityinen palvelu

- Arvonmäärittäminen
- Ostajien tai ostokohteiden etsiminen
- Yrityskauppaneuvottelut
- Kauppakirjat
- Sopimukset
- Muut valmisteluun ja yrityskauppaan liittyvät toimeksiannot ja asiakirjat

Kuva 3. Omistajanvaihdosten palvelupolku (Kainuun Yrittäjät, 2022)

Omistajanvaihdosten haasteet

Omistajanvaihdoksiin liittyvät haasteet näyttävät yrittäjien ikääntymisen, työpaikkojen säilymiseen, verotulojen ja alueellisen elinvoiman heikkenemisen kautta. Toimivien ja kannattavien yritysten alasajo yrityskaupan sijasta on alueellisesti monin tavoin merkittävä asia. Kysymys on myös yritysten uudistumisesta, osaamisen ja omaisuuden kumuloitumisesta, kasvusta ja kansainvälistymisestä myös muiden kuin ikääntyvien yrittäjien osalta.

Erilaisten omistajanvaihdostilanteiden ja niissä esiintyvien tarpeiden monimuotoisuus on tarpeen huomioida omistajanvaihdoksiin liittyvissä palveluissa ja ko. palveluiden saatavuudessa. Vaikka ilmiötä on tutkittu, kuva omistajanvaihdosten kirjavuudesta ja palvelutarpeesta eri tilanteissa vaatii edelleen tarkentamista. Tämä taas edellyttää erilaisten omistajanvaihdosprofiilien ja -segmenttien parempaa tunnistamista ja nykyistä räätälöidympien palvelujen tarjoamista juuri oikeaan aikaan ja tarpeeseen.

Yrittäjiä, erityisesti 55 vuotta täyttäneitä, tulee kannustaa valmistautumaan omistajanvaihdoksiin. Herättelytoimet tulee kohdistaa myös tätä nuorempiin yrittäjiin.

Startup-boomin rinnalle tarvitaan restart-up-ilmiö. Yrittäjiksi aikoville on tuotava esille, että tie yrittäjäksi voi käydä myös yritystalon tai perheen yrityksen jatkamisen kautta. Myös jo nyt toimivien mikro- ja pienyrittäjien tietoisuutta yritystoiminnan laajentamisesta yritystalon kautta tulee vahvistaa.

Omistajanvaihdoksiin, yritysten kehittämiseen, rahoituksen hankintaan ja verotuskysymyksiin on asiantuntijapalveluita hyvin saatavilla, mutta niitä on tarpeen tuoda esille enemmän ja yrittäjiä kannustaa ko. palveluiden käyttöön. Asiantuntijan käyttö jo varhaisessa vaiheessa johtaa todennäköisemmin onnistuneisiin omistajanvaihdoksiin.

Haasteet yhteiskunnan kannalta

Suurin omistajanvaihdosten haaste on viestinnällinen. Omistajanvaihdoksiin liittyville kohderyhmille, yrittäjille ja potentiaalisille ostajille on tuotava esille myös mikroyrityksiä koskevat yritysmarkkinat. Pienenkin yrityksen rahallinen arvo on nouseva, kun yrityksestä pidetään huolta. Aloittaville yrittäjille on tärkeää saada viestittyä yrityskauppa mahdollisena reittinä yrittäjyyteen, myös startupin vaihtoehtona.

Yleinen haaste on, että yksittäiselle yrityspalveluja tarjoavalle toimijalle ei synny intressiä hoitaa mikro- ja pienyritysten omistajanvaihdostoimintaan tarvittavaa koordinointi-, ohjaus- ja viestintätehtävää. Kuitenkin monella toimijalla löytyy kiinnostus ja tarve olla mukana omistajanvaihdoksia edistävässä toiminnassa sekä itse omistajanvaihdosprosesseissa.

Haasteet ostajien ja myyjien kannalta

Mikroyritysten omistajanvaihdosten haasteet ovat ostajan ja myyjän kannalta samat: ostajan tai myyjän löytäminen, yrityksen arvonmääritys, rahoitus ja verotus.

Sekä myyjät (luopujat) että ostajat (jatkaajat) kokevat arvonmäärityksen haasteelliseksi. Myyjillä ei ole aina ole käsitystä yrityksen reaalisesta arvosta, jolloin yrityksen myyntihinta asettuu usein ostajan ja rahoittajan kannalta liian korkeaksi. Lisäksi 55 vuotta täyttäneiden yrittäjien ongelmana usein on Yel-maksujen mitoittaminen alas, jolloin yrittäjätulosta saatu eläkekertymä jää pieneksi. Yrittäjä uskoo ja toivoo yrityskaupan tuovan puuttuvat eläkerahat kerralla. Yrittäjien sekä potentiaalisten ostajien ja aloittavien yrittäjien ymmärrystä yrityksen arvosta on tarpeen kehittää.

Haasteena olleeseen arvonmääritykseen on tullut apuvälineitä. Arvonmääritys olisi tarpeen saada käytäntöön mahdollisimman isolla osalla yritysistä, jolloin arvon ymmärtäminen sekä kasvattaminen ja ennakoiminen tulevaan tulisi vielä enemmän tietoiseksi toiminnaksi.

Haasteet rahoittajien ja yritysvälittäjien kannalta

Jotta yrityskauppa on mahdollinen, tulee yrittäjän osaaminen erottaa yrityksen osaamisesta. Tämä tarkoittaa suuremmista yrityksistä tuttujen johtamis-, suunnittelu- ja seurantajärjestelmien käyttöön ottamista ja toiminnan dokumentointia tietojärjestelmiin.

Yritysvälittäjien ja rahoittajien mukaan haasteena on:

- että myyntiin tarjotut mikro- ja pienyritykset ovat usein huonokuntoisia. Yrittäjän käsitys yrityksen arvosta ylittää useassa tapauksessa ostajan ja rahoittajan käsitykset.
 - että yritykset eivät ole myyntikelpoisia. Yritys eikä yrittäjä itse eivät ole valmiita yrityskauppaan. Yrittäjän identiteetti on yhtä kuin yrityksen identiteetti.
 - yrityskauppojen rahoitus. Tarvitaan rahoittajien osaamisen tukemista, asiantuntijoiden keskinäisen yhteistyön lisäämistä ja uusia rahoitusratkaisuja.
-

- Toisaalta yrittäjiksi aikovien tietoisuutta jo nyt saatavissa olevista rahoitusmuodoista tulee lisätä.

Haasteet Kainuussa

Yrityksissä omistajanvaihdoksen suunnittelu aloitetaan liian myöhään. Omistajanvaihdosprosessi vaatii paljon aikaa, koska usein yrityksessä joudutaan tekemään muutoksia, jotta omistajanvaihdos voi tapahtua.

Tase on laitettava kuntoon. Taseesta on poistettava ne omaisuuserät, jotka eivät varsinaisesti kuulu liiketoimintaan, eivätkä ne näin ollen kiinnosta ostajaa. Näin voidaan myös alentaa yrityskaupan kauppahintaa.

Sukupolvenvaihdoksissa on huomioitava perinnönjakokysymykset, jos kaikki lapset eivät välttämättä tule yritykseen mukaan. On asialle hyväksi, jos perheen sisällä ollaan asioista yhtä mieltä.

Yhden henkilön pienissä yrityksissä toiminta henkilöityy yrittäjäpersoonaan. Niiden myyminen on tästä syystä usein haasteellista. Kun yritykseen tulee uusi yrittäjä, yritykseen suhtaudutaan kuten uuteen, tuntemattomaan yritykseen.

Olettamus, että yrityksen myyntiaikeet kannattaa pitää salassa. Edelleen yrittäjät eivät halua tuoda myyntiaikeitaan julkisuuteen. Pelätään, että asiakkaat kaikkooavat ja jättävät ns. uppoavan laivan tai kilpailija saa etulyöntiaseman. Ihannetilanteessa kaikki myyntiin tulevat yritykset olisivat näkyvillä jo hyvissä ajoin. Tämä edistäisi esimerkiksi re-startupien syntymisen, jos uusi yrittäjä voisi kasvaa yritykseen vanhan yrittäjän rinnalla. Potentiaalisia ostajia olisi paljon enemmän liikkeellä, jos tiedot olisivat saatavilla. Näin ei kuitenkaan vielä ole. Tarvitaan kulttuurinmuutos ja jopa uuden sukupolven malli, että muutos on mahdollinen.

Koronapandemian ja viimeisimmäksi Venäjän hyökkäyssodan aiheuttamat haasteet: inflaatio ja yleinen epävarmuus ovat nopeuttamassa luopumisia mutta toisaalta myös hidastavat prosessia ostajan näkökulmasta.

Onnistuneet omistajanvaihdokset luovat kasvua

Finnveran mukaan jopa 30 % omistajaa vaihtaneista pienyrityksistä on muuttunut kasvuyrityksiksi. Vastaavia kasvulukuja ei ole tunnistettavissa missään muussa yritysryhmässä kuten esimerkiksi startup-yrityksissä. Onnistuneet omistajanvaihdokset luovat kansantalouteen kaivattua dynamiikkaa, jossa yrityskokoja saadaan nopeasti ja kitkatta kasvatettua kohti eurooppalaista keskiarvoa.

Onnistuneet mikro- ja pk-yritysten omistajanvaihdokset ovat myös iso kasvupotentiaali suomalaisille yritykselle. Tutkimusten mukaan neljä viidestä yrityksen ostajasta on tyytyväinen yrityskaupan lopputulokseen (Seinäjoen ammattikorkeakoulu).

Työllistävien yritysten omistajanvaihdosten onnistuminen, niiden olemassaolon jatkumien ja kasvu ovat ensiarvoisen tärkeää koko yhteiskunnalle. Näitä ovat usein toimintansa vakiinnuttaneet yritykset, peruspalveluiden tuottamisesta

vientiteollisuuteen sekä ketjuuntunut alihankintateollisuus. Toisaalta myös elinkelpoisuutensa osoittaneiden yksinyrittäjien onnistuneet omistajanvaihdokset ovat merkittäviä.

Yhteenveto hankkeen tarpeellisuudesta

Kainuussa on tunnistettu kolme yrityksen elinkaarten liittyvää vaihetta, joihin panostamalla yrittäjyyttä ja elinkeinorakennetta voidaan uudistaa merkittävästi.

1. Yrittäjyyden edistäminen: panostus liikeideoiden sparraamiseen, hautomotoimintaan sekä aloittavien yrittäjien palveluihin,
2. kasvua ja liiketoiminnan kehittämistä edistävät palvelut,
3. omistajanvaihdospalvelut sekä
4. vihreän siirtymän tuomien liiketoimintamahdollisuuksien hyödyntämiseen liittyvät palvelut.

Aluetalouden ja elinkeinorakenteen uudistaminen kohti vihreää siirtymää vaatii toimenpiteitä. Yritysten kehittymistä edistämällä luodaan uutta liiketoimintaa, työpaikkoja ja yrityksiä. Jatkossa myös Kainuussa hiilineutraalin liiketoiminnan ja työpaikkojen luominen korvaa menetettyjä työpaikkoja ja elinkeinotoimintaa perinteisillä aloilla.

Vihreässä siirtymässä menetettyjen työpaikkojen, yritysten ja liiketoiminnan tilalle tulee luoda uusia. Olemassa olevien ja uusien yritysten liiketoimintavalmiuksia, yritysten ja tutkimuksen yhteistyötä pitää edelleen vahvistaa, jolloin voi syntyä uusia innovaatioita ja re-start-up ja start-up -yrityksiä.

Pk-yritysten kasvu, kansainvälistyminen ja innovointivalmiudet, mukaan lukien liiketoiminta- ja markkinointiosaaminen, uudistavat toimintaa ja lisäävät tuottavuutta ja investointeja. Innovatiiviset yritykset kehittävät tuotteitaan ja palveluitaan ja tuotantomenetelmiä.

Omistajanvaihdos on ajankohtainen jopa 50 prosentille Kainuun yrityksistä seuraavan kymmenen vuoden kuluessa. Kehys-Kainuussa kiivain luopumisvaihe on käsillä juuri nyt, ja Kajaanin seutukunnan yrityksissä 3 - 5 vuoden päästä. Matalan kynnyksen omistajanvaihdosneuvonnalle on kasvavaa kysyntää.

Omistajanvaihdosneuvonta pelkästään ei riitä, vaan tarvitaan erilaisia herättelytoimenpiteitä ja työkaluja, jotta palvelut löydettäisiin ja yrittäjät aloittaisivat omistajanvaihdoksen suunnittelun ja toteutuksen ajoissa.

Yrittäjyyden mahdollisuuksista, erityisesti olemassa olevan yrityksen jatkamisesta, tarvitaan näkyvää monikanavaista viestintää ja markkinointia, tapahtumia, koulutuksia ja valmennuksia. Erilaisilla toimenpiteillä ja monikanavaisella viestinnällä aihe tulee tutuksi myyjille (luopuville yrittäjille ja yrityksille) ja ostajille (yrittäjäksi aikoville, sijoittajille ja muille yrityksille) ja heitä saadaan kohtaamaan ja mukaan toimenpiteisiin.

Omistajanvaihdosteeman esillä pitäminen ja tietoisuuden lisääminen yrittäjien keskuudessa on tärkeää. Vastuullisuus ja digitaalisuus yrityksen omassa toiminnassa, osana yrityksen brändiä ja vihreän siirtymän luomat uudet liiketoimintamahdollisuudet ovat keskeisessä roolissa, kun jatkajat uudistavat perinteisten alojen yritystoimintaa.

Yrittäjiä on kannustettava seuraamaan yrityksensä arvoa ja tekemään suunnitelmallisia toimenpiteitä yrityksen myyntikuntoon saattamisessa koko yrityksen elinkaaren ajan. Luopumisprosessi on jokaisessa yrityksessä ainutlaatuinen ja on tärkeää huomioida prosessissa kokonaisuus.

Melkein jokaiselle yrittäjälle yrittäjyys on ollut ja on elämäntyö. Nämä henkilöt tarvitsevat myös henkistä tukea ja valmennusta yrittäjyydestä luopumiseen. Yhteiskunnallisesti, yksilön sekä hänen läheistensä kannalta on tärkeää, että luopuvan yrittäjän hyvinvoinnista pidetään huolta.

Yhteistyötä oppilaitosten, yksityisten ja julkisten palveluntuottajien kanssa pitää saada sujuvammaksi siten, että asiakas ei jää prosessissa yksin ja tietoisuus palvelutarjonnasta kasvaa. Matalan kynnykset neuvonnassa on oleellista, että asiakkaan prosessissa ollaan mukana koko matkan ajan.

Oppilaitosten kanssa on syytä suunnitella ja kokeilla erilaisia keinoja, joilla edistetään yritysten ja opiskelijoiden yhteistyötä. Näiden konseptien tavoitteena on opiskelijan työllistyminen yrityksiin tai yrittäjyys valmistumisen jälkeen.

Kainuuseen tarvitaan myös uusia yrityksiä, koska kaikille yrityksille ei löydy jatkajaa. Yrityskannan vahvistuminen ja uudistuminen on alueen elinvoiman kannalta kriittinen menestystekijä. Tälläkin hetkellä Kainuussa on keskimääräistä enemmän työpaikkoja julkisella sektorilla, joten yksityisen sektorin työpaikkoja ja uusia yrityksiä tarvitaan elinkeinorakenteen vakauttamiseksi ja palvelutarjonnan ylläpitämiseksi.

Business Kainuu verkoston toimijat tarvitsevat tietoa yritysten nykytilasta ja tulevaisuudennäkymistä, jotta palvelut ja kehityshankkeet vastaisivat yritysten tarpeisiin. Nyt jo toteuttavien kyselytutkimusten kautta saadaan lyhyen ja pitkän aikavälin tietoa, mutta keskipitkän, 2 – 5 vuoden näkymistä ei ole riittävää tietoa saatavilla.

Business Kainuu verkoston organisaatioiden ja yhteisöjen strategiatyön, kehittämistoimenpiteiden ja palvelutarjonnan suunnittelun tueksi tarvitaan relevanttia tietoa yritysten tilanteesta ja näkymistä: myynti- ja luopumisaikeista, kasvu- ja kansainvälistymis- sekä työllistämisen- ja investointinäkymistä sekä digitalisaation ja vihreän siirtymän suunnitelmista ja niissä koetuista esteistä.

Viimeisten tutkimusten mukaan (Pk-Yritysbarometri, Finnveran aluekatsaus) kasvuhakuisten yritysten määrä on Kainuussa roimassa laskusuunnassa. Yrityksillä olisi kasvukykyä, mutta kasvuhalu puuttuu.

Yleinen epävarmuus ja kustannusten nousu vaikuttavat kasvu- ja investointihalukkuuteen, lisäksi koneiden, laitteiden, raaka-aineiden ja komponenttien saatavuus on heikentynyt tai viivästynyt, jonka vuoksi investointeja siirretään. Nämä eivät ole kuitenkaan ainoita tekijöitä.

Liian moni kainuulainen yrittäjä ei halua kasvattaa yritystään, vaikka näkymä olisikin suotuisa. Riskejä ei haluta ottaa ja toisaalta kasvun pelätään lisäävän joustamattomuutta, byrokratiaa ja tehottomuutta. Ulkoisista syistä kasvun esteiksi nousevat työehtosopimukset, työlainsäädäntö ja työmarkkinoiden jäykkyys ja osaavan työvoiman saatavuusongelmat sekä verotus.

Julkisten työvoima- ja yrityspalveluiden muutos on käynnissä. TY-palvelut siirtyvät vuoden 2025 alusta alkaen kuntien järjestämisvastuulle. TE2024-uudistus vaikuttaa yrityksiin ja työnhakijoihin sekä palveluiden tuottajiin: Business Kainuu verkoston toimintaan ja asiakkaisiin eli yrityksiin, yritystoiminnasta luopujiin ja yrittäjäksi aikoviin. Business Kainuu verkoston rooli tulevassa palvelumallissa on keskeinen ja muutosprosessissa on tärkeää olla mukana. Palvelumuotoilua ja sitä kautta syntyvää uutta toiminta/palvelumallia on tarkoituksenmukaista suunnitella ja tehdä yhdessä kuntien ja valtion toimijoiden kanssa osallistaen siihen Business Kainuu verkoston muita toimijoita sekä asiakkaita.

2. Tavoitteet

Hankkeen laadulliset tavoitteet:

- Parantaa yrityspalvelujen saatavuutta, asiakaslähtöisyyttä ja tarkoituksenmukaisuutta TE2024 uudistuksessa.
 - Kerätä ajantasaista tietoa eri toimialojen ja eri kokoluokan mikro- ja pk-yritysten tulevaisuudennäkymistä, suunnitelmista ja tarpeista seuraavan viiden vuoden ajanjaksolle. Haastattelu/kyselytutkimuksen osa-alueina ovat: yritysten myynti- ja luopumisaikeet, kasvu- ja kansainvälistyminen, työllistämisen- ja investointinäkömät sekä tarpeet yrityspalveluiden osalta TE2024 uudistuksessa, digitalisaatioon ja vihreään siirtymään liittyvät kehittämissuunnitelmat. Analysoida ja raportoida haastattelututkimuksen tulokset ja jalkauttaa ne Business Kainuu verkoston toimijoiden hyödynnettäväksi.
 - Edistää yrittäjyyttä ja aktivoida uusien yritysten perustantaa varsinkin niille toimialoille, joista yrityksiä lopettaa toimintansa sekä uusille toimialoille, joissa nähdään erityistä kasvupotentiaalia.
 - Edistää omistajanvaihdosten toteutumista matalan kynnyksen neuvontapalvelulla ja palveluohjauksella, monikanavaisella viestinnällä ja yrityksen arvon seuraamiseen kannustavilla työkaluilla. Toisaalta tukea niitä yrityksiä ja yrittäjiä yritystoiminnan hallitussa alasajossa, joille jatkajaa ei löydy.
 - Edistää yritysten uudistumiskykyä, kasvuhaluutta, digitaalisuutta ja vastuullisuutta.
 - Kehittää julkisten ja yksityisten toimijoiden välistä yhteistyötä yrittäjyyden, kasvun ja omistajanvaihdosten edistämiseksi.
-

- Edistää yrittäjyyttä Business Kainuu verkoston ja erityisesti oppilaitosten ja tiedeyhteisöjen yhteistyön kautta syntyvillä uusilla konsepteilla: kummiyrittäjäkonsepti, sparrausohjelma ja kasvuohjelma.

Hankkeen määrälliset tavoitteet:

- Kainuuseen perustettavien yritysten lukumäärä kasvaa joka vuosi 2 prosenttiyksikköä. Vuonna 2022 Kainuuseen perustettiin 300 yritystä (Lähde: Virre - tietopalvelu, PRH).
- Matalan kynnyksen omistajanvaihdospalveluun hakeutuvia asiakkaita on hankkeen aikana 200 kpl ja neuvontapalvelun kautta käyntiin lähteviä loppuunvietyjä omistajanvaihdoksia 50 kpl.
- Kasvuhakuisten yritysten osuus kaikista yrityksistä kasvaa 30 prosenttiin. Lähtötilanne: kasvuhakuisten yritysten osuus kaikista yrityksistä 19 % vuonna 2023 (Pk-yritysbarometri).
- Pk-yritykset, jotka aloittavat uuden liiketoiminnan 10 kpl

3. Toimenpiteet ja aikataulut

Hanke toteutetaan ajalla 1.9.2023 – 31.8.2026. Toimenpiteet on jaettu kuuteen eri työpakettiin seuraavasti:

Työpaketti 1 - Yritysten tilannekuva – tiedolla eteenpäin

Tehdään laaja kyselytutkimus kainuulaisille yrityksille nykytilasta ja tulevaisuudennäkymistä. Tavoitetaan 3 000 yrityksestä ainakin 50 % puhelinhaastatteluilla ja sähköisellä kyselyllä.

Haastattelu/kyselytutkimuksen osa-alueina ovat:

- yritysten myynti- ja luopumisaikheet,
- kasvu- ja kansainvälistyminen,
- työllistämisen- ja investointinäkökulmat
- yrittäjien ja työntekijöiden näkemykset nykyisistä ja tulevista TE-palveluista (rekrytointipalvelut työnantajille ja työnvälityspalvelut työnantajalle. Miten näitä voitaisiin kuntavetoisessa mallissa parantaa?)
- digitalisaatioon ja
- vihreään siirtymään liittyvät kehittämissuunnitelmat.

Analysoidaan ja raportoidaan haastattelututkimuksen tulokset ja jalkautetaan ne Business Kainuu verkoston toimijoiden hyödynnettäväksi.

Toimenpiteet toteutetaan ostopalveluna ja osin projektihenkilöstön toimesta.

Työpaketti 2 – Vahvaa viestintää, kannustavia kohtaamisia ja hyödyllisiä työkaluja

Tehdään monikanavaista viestintää yrittäjyydestä, omistajanvaihdoksista ja kasvunmahdollisuuksista. Tuodaan sisältöihin vastuullisuusnäkökulmaa ja vihreän siirtymän liiketoimintamahdollisuuksia ja onnistumisen kokemuksia. Viestinnän tavoitteena on lisätä yleistä tietoisuutta, innostaa uudistumiseen ja parantaa palvelujen tunnettuutta ja saavutettavuutta.

Kohderyhmät, joille markkinointia ja viestintää kohdennetaan ovat:

- omistajanvaihdosasiakkaat: luopujat/myyjät, ostajat (sijoittajat, opiskelijat, yritystoimintaa suunnittelevat, kilpailevat yritykset)
- Yritystoimintaa suunnittelevat ja yrittäjyydestä kiinnostuneet henkilöt, erityisesti opiskelijat ja työttömyysuhan alla olevat sekä maahanmuuttajat
- Kasvusta ja kehittämisestä kiinnostuneet yritykset ja yrittäjät
- Mikro- ja pk-yritykset laajasti

Kohderyhmät tarkentuvat tutkimuksen tulosten perusteella.

Järjestetään itse ja hyödynnetään Business Kainuu verkoston toimijoiden järjestämiä tilaisuuksia herättely- ja kohtauttamistapahtumia eri kohderyhmille: yrityksille, yrittäjille, yrittäjiksi aikoville, opiskelijoille, sijoittajille ja potentiaalisille ostajille eri näkökulmista.

Otetaan käyttöön digityökalut yrityksen arvon seuraamiseen ja arvonmääritykseen sekä luodaan kanava myyjien ja ostajien kohtauttamiseen Business Kainuu sivustolle. Hyödynnetään jo olemassa olevia työkaluja ja tarpeen mukaan muotoillaan tarkoituksemme sopivia.

Järjestetään vuosittain Business Kainuu foorumi asiantuntijoille, yrityksille ja yhteistyökumppaneille, jossa ovat esillä vuosittain vaihtuvat tärkeät yrittäjyyteen, kehittämiseen ja uudistumiseen liittyvät teemat.

Toimenpiteet toteutetaan projektihenkilöstön toimesta ja osin ostopalveluna.

Työpaketti 3 - Yrittäjyyden edistäminen ja kasvun mahdollistaminen

Matalan kynnyksen omistajanvaihdosneuvonta ja palveluohjaus.

Hankkeeseen palkataan osa-aikainen asiantuntija toteuttamaan neuvontapalvelua.

Neuvontapalvelu sisältää:

- tilannekuva/aloituskeskustelu asiakkaan kanssa ja asiakkaiden ohjaaminen julkisten ja yksityisten palvelutarjoajien piiriin.
- Asiakkaan ohjaus ja tuki koko prosessin ajan.
- Uuden yrittäjän ohjaaminen Business Kainuu verkoston palvelujen piiriin.

Hankkeessa pilotoidaan omistajanvaihdosten neuvontapalvelua, joka voisi olla jatkossa osa kuntien järjestämisvastuulla olevia TE-palveluita.

Luodaan visuaalinen palvelupolku, josta asiantuntijoiden ja asiakkaiden on helppo tunnistaa palvelutarpeet ja tarjolla olevat palvelut prosessin eri vaiheissa.

Business Kainuu verkoston asiantuntijoiden osaamisen kehittäminen.

Järjestetään valmennuksia Business Kainuu verkoston asiantuntijoille, joiden tavoitteena on neuvontapalvelun tasalaatuisuus, neuvontaprosessin kirkastaminen ja vastuunjakoasiat sekä neuvontaosaamisen vahvistaminen. Teemoina ovat ainakin omistajanvaihdokset, yrittäjyyden monet muodot osana perustamisneuvontaa, kasvu- ja uudet liiketoimintamahdollisuudet sekä vihreä siirtymä ja digiosaaminen.

Yritysperstustannan vahvistaminen. Luodaan Kainuuseen aloittavien yrittäjien neuvontapalvelukonsepti hyödyntämällä valtakunnallisia hyviä käytänteitä. Aloittavien yrittäjien neuvontapalvelukonseptissa on tärkeää huomioida perustamisneuvonnan prosessit, työkalut, osaaminen ja laatu. Vakiinnutetaan konsepti osaksi Business Kainuu verkoston toimintaa ja TE2024 -uudistusta.

Yrityksen/yrittäjän huolto-ohjelma. suunnitellaan, konseptoidaan ja pilotoidaan yrityksen ”huolto-ohjelma/neuvolakortti”, jossa tunnistetaan eri ikäisen yrityksen erilaiset haasteet ja kehittämismahdollisuudet ja tarjotaan näihin eri vaiheisiin tarjolla olevia palveluja ja ratkaisumalleja.

Orastavien liikeideoiden sparraus. Suunnitellaan, konseptoidaan ja pilotoidaan sparrausohjelma, jossa tavoitteena on edistää vihreän siirtymän ja digitaalisuuden liiketoimintamahdollisuuksia ja synnyttää liiketoimintaa uusille toimialoille. Hyödynnetään Business Kainuu verkoston TKI-toimijoiden osaamista ja verkostoja. Tärkeässä roolissa on erityisesti yhteistyö tiedeyhteisöjen, yliopiston ja ammattikorkeakoulun kanssa. Tuodaan konsepti osaksi Business Kainuu verkoston toimintaa, jos se todetaan tarpeelliseksi ja toimivaksi.

Kasvuhakuisuuden ja uudistumisen edistäminen. Suunnitellaan ja pilotoidaan kasvuhalukkuutta ja -kyvykkyyttä edistävä konsepti ”Kainuun kasvuohjelma”. Vakiinnutetaan Kasvuohjelma osaksi Business Kainuu verkoston toimintaa. Hyödynnetään ja tuodaan olemassa olevat kasvun työkalut paremmin saataville. Kasvuohjelmassa tarkastellaan laajemmin ekosysteemien, alihankintaverkostojen ja alustatalouden mahdollisuuksia osana uusia liiketoimintoja. Kasvuohjelmassa on olennaista tunnistaa markkinapotentiaali: millaisille ratkaisuille on kysyntää nyt ja tulevaisuudessa Suomessa ja ulkomailla.

Toimenpiteet toteutetaan projektihenkilöstön ja Business Kainuu verkoston asiantuntijoiden toimesta ja osin ostopalveluna.

Työpaketti 4 - Julkisten ja yksityisten palveluntuottajien yhteistyön kehittäminen

Kannustetaan yksityisiä palveluntarjoajia tuotteistamaan palveluitaan siten, että ne tukevat mikro- ja pk-yrityksiä omistajanvaihdoksissa, vastuullisuudessa ja digitaalisuudessa.

Järjestetään informatiivisia tilaisuuksia ja valmennuksia yksityisille palveluntuottajille ja Business Kainuu verkoston asiantuntijoille, joilla parannetaan asiakastarpeiden tunnistamista.

Tuodaan esille yksityisen sektorin palveluita Business Kainuu sivustolla ja järjestetään kohtaamisia asiakasyrityksille sekä julkisten ja yksityisten palveluntuottajille.

Toimenpiteet toteutetaan projektihenkilöstön toimesta ja osin ostopalveluna.

Työpaketti 5 - Oppilaitosyhteistyö (Kao ja Kamk)

Kehitetään yhdessä oppilaitosten kanssa Kummiyrityskonsepti. Testataan konseptia hankkeen aikana ja tuodaan se osaksi Business Kainuu verkoston toimintaa, jos se todetaan tarpeelliseksi ja toimivaksi.

Konseptin tarkoituksena on luoda opiskelijalle polku työelämään tai yrittäjäksi tiiviin opiskeluaikaisen yrittäjä-/yritysyhteistyön kautta. Polun varrella on koulutusasteesta riippuen työharjoitteluja, koulutussopimusjaksoja, projektitöitä ja oppisopimusmalleja.

Yritykselle konsepti tarjoaa mahdollisuuden saada osaavaa työvoimaa tai jopa jatkaja yritystoiminnalle.

Työpaketti 6 - Palvelujen sujuvuus ja asiakaslähtöisyys TE2024 uudistuksessa

Häiriöttömän siirtymän turvaaminen muutosvaiheessa. TE-palvelujen järjestäminen siirtyy kuntien vastuulla 1.1.2025. Valtiolta siirtyy kuntien vastuulle työnhakijoiden ja työnantajien palvelut sekä aloittavien yrittäjien neuvonta ja niihin liittyvät tehtävät.

Hankkeessa on tarkoitus suunnitella ja kokeilla aloittavan yrityksen neuvontapalvelujen toteuttamismallia, joka olisi jatkossa osa uudistusta. Lisäksi tarkastellaan ja sujuvoitetaan ko. palvelujen saatavuutta Business Kainuu verkostossa.

Tarkoituksena on tunnistaa ja tuottaa yrittäjien ja työnantajien palvelutarpeen mukaisia palveluita yhteistyössä Business verkoston kanssa. Tällöin myös työvoimaviranomaisen rooli on kokonaisvaltaisempi ja henkilökohtaisempi.

Palvelumuotoilu yhteistyössä. Suunnitellaan asiakaslähtöinen palvelumalli, jossa hyödynnetään laajasti Business Kainuu verkoston toimijoiden ja yksityisen palvelusektorin osaamista. Väistämättä uudistus tuo uusia rajapintoja, jolloin palveluja pitää tarkastella asiakasnäkökulmasta ja toisaalta eri organisaatioiden yhteistyön näkökulmasta. Miten asiakkuuksia johdetaan ja miten asiakkaita ohjataan palvelujen välillä, kun osa palveluista jää valtiolle ja osa siirtyy kuntien vastuulle.

Kokeillaan yhteisen asiakaspalvelupisteen toimivuutta osana yrittäjyyden ja yhteistyön tilaa Business Konttoria. Kootaan yritysten neuvontapalveluita tekevät asiantuntijat saman katon alle ja toisaalta luodaan malli, miten palvelut on tasavertaisesti saatavilla kaikissa Kainuun kunnissa.

Toimenpiteet toteutetaan projektihenkilöstön toimesta yhteistyössä Business Kainuun verkoston toimijoiden kanssa.

4. Tulokset ja arviointi

Tuloksia arvioidaan suhteessa asetettuihin tavoitteisiin väliraportoinnin ja loppuraportoinnin yhteydessä.

5. Haettava rahoitus ja hankeorganisaatio

Rahoitusta haetaan oikeudenmukaisen siirtymän rahasto JTF:stä.

Toimintatyyppi:

Uusi tai uudistuva liiketoiminta, (ml. yritysverkostojen kehittäminen, yrityskiihdyttämö- ja hautomomallit) sekä yritysten jatkuvuus omistajavaihdoksin.

Panos JTF-suunnitelman tavoitteiden toteuttamiseen:

Luo korvaavaa yritystoimintaa sekä monipuolistaa ja uudistaa elinkeinotoimintaa.

Kehitetään ja tuetaan Pk-yritysten liiketoiminnan uudistamista, muutoskyvykkyyttä sekä yritystoiminnan jatkuvuutta ja omistajavaihdoksia.

Hankkeen hallinnoija ja toteuttaja on Kainuun Yrittäjät ry

Hankkeeseen palkataan kokoaikainen projektipäällikkö sekä osa-aikainen (50 %) asiantuntija.

Hankkeelle asetetaan ohjausryhmä, johon pyydetään nimeämään edustajat seuraavasti:

Rahoittajan edustaja/asiantuntija (1)
 Kainuun Liiton edustaja (1)
 Kainuun Yrittäjien edustajat (2)
 Kajaanin kaupungin edustajat (2)
 Sotkamon kunnan edustaja (1)
 Suomussalmen kunnan edustaja (1)
 Kainuun Ely-keskuksen/Te-palveluiden edustaja (1)
 Kajaanin ammattikorkeakoulun edustaja (1)
 Kainuun ammattiopiston edustaja (1)

Hankkeelle asetetaan projektiryhmä, jonka tehtävänä on huolehtia viestinnästä ja tiedonkulusta sekä toimenpiteiden jalkauttamisesta keskeisten organisaatioiden välillä.

Kainuun Yrittäjien projektihenkilöstö (2)
 Kajaanin kaupungin edustaja (1-2)
 Ely-keskuksen/Te-palveluiden edustaja (1-2)
 Kajaanin ammattikorkeakoulun edustaja (1)
 Kainuun ammattiopiston edustaja (1)

6. Kustannukset ja rahoitus

Budjetti					
Rahoitus	1.9. - 31.12.2023	1.1. - 31.12.2024	1.1. - 31.12.2025	1.1. - 31.8.2026	Yhteensä
JTF 80 %	36 960	115 500	115 500	69 300	337 260
Kunnat	9 140	28 575	28 575	17 025	83 315
Kainuun Yrittäjät	100	300	300	300	1 000
Rahoitus yhteensä					421 575
Kustannukset					
Henkilöstökulut (palkat ja sivukulut)					0
Projektipääallikkö 100 %	22 000	68 750	68 750	41 250	
Asiantuntija 50 %	11 000	34 375	34 375	20 625	
Henkilöstökulut yhteensä	33 000	103 125	103 125	61 875	301 125
Flatrate 40%	13 200	41 250	41 250	24 750	120 450
Kulut yhteensä	46 200	144 375	144 375	86 625	421 575

Kainuun kunnat ovat sitoutuneet omarahoitusosuuksiin suunnitelman mukaisesti.

Rahoitusosuudet kunnittain ajalla 1.9.2023 – 31.8.2026

Asukasluvut kunnittain 2021 ja kuntien rahoitusosuudet

	Asukasluku	%- osuus	Osuus 2023	osuus 2024	osuus 2025	osuus 2026	Yhteensä
Kajaani	36 493	51	4 712	14 726	14 726	8 836	43 001
Sotkamo	10 348	15	1 386	4 331	4 331	2 599	12 647
Kuhmo	7 928	11	1 016	3 176	3 176	1 906	9 275
Suomussalmi	7 508	11	1 016	3 176	3 176	1 906	9 275
Paltamo	3 183	4	370	1 155	1 155	693	3 373
Ristijärvi	1 210	2	185	578	578	347	1 686
Hyrnsalmi	2 139	3	277	866	866	520	2 529
Puolanka	2 446	3	277	866	866	520	2 529
Yhteensä	71 255	100	9 240	28 875	28 875	17 325	84 315

7. Toiminta hankkeen päättymisen jälkeen

Hankkeessa suunnitellut konseptit ja palvelumallit tulevat hankkeen päättymisen jälkeen osaksi Business Kainuu verkoston ja siinä mukana olevien tahojen toimintaa niiltä osin, kun konseptit on todettu olevan toimiva ja tarkoituksenmukaisia.

Osana Business Kainuu verkostoa ja Kainuun Yrittäjät omistamaa Businesskainuu.fi sivustoa uudet palvelut ja konseptit tulevat näkyväksi ja ovat osana jatkuvaa kehittämistä ja arviointia.

TE2024-uudistuksen myötä hankkeessa luodut toimintamallit alkavien yritysten neuvonnasta ja omistajanvaihdosneuvonnasta tulevat osaksi kuntien järjestämisvastuulle siirtyviä TE-palveluita.
