

Etelä-Savon ELY-keskus
Etelä-Savon Maakuntaliitto
Etelä-Savon TE-toimisto

Hankesuunnitelma

24.9.2018

"Enter to Business" – Jatkajien hakeminen omistajanvaihdoksiin tuleville yrityksille ja jatkajan onnistumisen varmistaminen Etelä-Savon alueella.

Hankkeen tarve, tavoitteet ja kohderyhmä

Perusteita hankkeen tarpeellisuudelle (muut selvitykset / tutkimukset)

Seinäjoen ammattikorkeakoulu on tehnyt asiasta valtakunnalliset barometrit vuosina 2012 sekä 2015. Uusin barometri toteutetaan vuonna 2018. Omistajanvaihdosten onnistuminen on yhä merkittävä yhteiskunnallinen haaste. Kysymys on yrittäjien ja omistajien oman tilin, työpaikkojen, verotulojen ja alueellisen elinvoiman varmistamisesta. Aikaisemmissa useissa tutkimuksissa on osoitettu kiistatta sen, että yrityksen tai sen liiketoiminnan ostaminen tarjoaa tiikerinloikan yrityksen kasvattamiseen. Lisäksi yritysosto tarjoaa lentävän lähdön yrittäjäksi ryhtymiseen.

Otteita valtakunnallisesta omistajanvaihdos barometrasta vuodelta 2015:

"Suomi elää yrittäjyydestä. Yritysrakenne on mikroyritysvaltainen, sillä yli 93 % yrityksistä työllistää alle 10 henkilöä (Yrityskatsaus 2014). EU:ssa käytössä olevan luokittelun mukaan pieniä yrityksiä yhdessä mikroyritysten kanssa on yhteensä lähes 99 %. Alle kaksi henkilöä työllistäviä yrityksiä on puolestaan yli 67 % kaikista yrityksistä. Suomessa yrittäjät ovat keskimäärin hieman vanhempia kuin kollegansa muissa EU-maissa. Tilastokeskuksen Työvoimatutkimuksen mukaan 55–74-vuotiaiden yrittäjien osuus yrittäjäkunnasta oli 29 % vuonna 2012 ja heidän määränsä oli 78 000 (Yrityskatsaus 2013). Edellisen omistajanvaihdosbarometrin aikaan heitä oli 74 000. Ikääntyvien yrittäjien määrä nousee edelleen, jos mukaan lasketaan yli 74-vuotiaat. Suomen Yrittäjien jäsenistöstä vähintään 55-vuotiaiden osuus on 32 % eli lähes 28 000 yrittäjää".

"Omistajanvaihdosten edistämistyön tulee olla pitkäjänteistä ja se tarvitsee sekä valtakunnalliset että maakunnalliset kasvot". (OV Barometri 2015)

"Omistajanvaihdosprosessien edistämiseen pitää rakentaa valtakunnallisesti ideaalimalli, joka on tavoitetila palvelutarjottimesta ja edistämistoimista". (OV Barometri 2015)

"Omistajanvaihdospalvelujen monipuoliseen kehittämiseen ja markkinointiin tulee kiinnittää huomioita ja ohjata niihin taloudellisia resursseja". (OV Barometri 2015)

"Omistajanvaihdosten edistämistoimien yhdeksi painopisteeksi tulisi ottaa potentiaaliset liiketoimintojen ostajat".

"36 %:lla jatkaja tai ostaja oli jo tiedossa. Luku on suurempi kuin vuoden 2012 omistajanvaihdosbarometrissa, jossa vain 23 %:lla oli jatkaja tiedossa. Jatkajia on siten löytynyt edellisen barometrin jälkeen, jossa 29 % ei ollut löytänyt jatkajaa, vaikka oli etsinyt" (OV Barometri 2015)

"Vuosien 2018–2020 aikana yritystoiminnasta arvioi luopuvansa 39 % vastaajista". (OV Barometri 2015)

Ote Euroopan Yhteisöjen komission julkilausumasta vuodelta 2006:

”Euroopan talouden kulmakiviä kasvua ja työpaikkoja luoden ovat PK-yritykset. Komissio on kantanut huolta yritysten siirtymävaiheen ongelmiin, sillä niiden vuoksi menetetään taloudellista pääomaa, osaamista, vakiintuneita yhteyksiä ja muita aineettomia hyödykkeitä sekä työpaikkoja.

Epäonnistuneet omistajanvaihdokset luovat taloudellisen kasvun laantumista ja Komissio näkee sen erityisen tuhoisaksi jo ennestään taantuvilla alueilla ja maaseuduilla, jossa yksittäisen yrityksen menetykset voi aiheuttaa talouselämän rakenteiden horjumista.

- Omistajanvaihdosta tarvitsevia yrityksiä on enemmän kuin sopivia jatkajia, jatkajan etsiminen ja valmentaminen vaihdosta varten vievät aikansa. Muita omistajanvaihdoksen ns. pullonkauloja ovat myyjän näkökulmasta yrityksen arvonmääritys ja osaamisen siirtäminen sekä ostajan (jatkajan) näkökulmasta lisäksi myyjän korkea hintapyyntö ja yrityskaupan rahoitus”.

Etelä-Savon talousalueen tilanne 2018:

Etelä-Savon alueella toimii v 2018 vuonna 8700 yritystä jakautuen seutukunnittain:

	Yrityksiä	Ikääntyviä yrittäjiä (47%)	Jatkajaa ei tiedossa (64%)
Mikkelin seutu	5000 kpl	2350 kpl	1504 kpl
Savonlinnan seutu	2600 kpl	1222 kpl	782 kpl
Pieksämäen seutu	1100 kpl	517 kpl	331 kpl
Yhteensä	8700 kpl	4089 kpl	2617 kpl

Tiedot saatu Mikkelin osalta Miksei Oy:ltä, Savonlinnan seudun osalta Suomen asiakastiedolta, Pieksämäen osalta elinkeinotoimesta.

Pieniä ja keskiuuria, alle 250 henkilöä työllistäviä yrityksiä oli 99,8 prosenttia kaikista yrityksistä. Niiden henkilöstö oli 65 prosenttia kaikkien yritysten henkilöstöstä ja liikevaihto 51 prosenttia kokonaisliikevaihdosta. Ikääntyvien yrittäjien määrä kokonaispotentiaalista on n 47%.

Vuoden aikana Suomessa lopettaa keskimäärin 30000 yritystä.

Etelä-Savon alueella tämä tarkoittaa 3%:n markkinaosuudella n 900 yrityksen lopettamista.

Näiden luopumisten kautta on olemassa selkeä uhka, jossa pahimmillaan Etelä-Savon alueella menetettäisiin työpaikkojen lisäksi n 400 miljoonaa euroa liikevaihtoa. Tämä tarkoittaa samalla maakunnan alueella yhteisöverotulojen, ansiotuloista kertyvien verojen, eli elinvoiman vähentymistä sekä työttömyyden kasvamista.

”Etelä-Savossa arvioidaan toteutuvan vuodessa 48 sukupolvenvaihdosta ja 82 yrityskauppaa” (Suomen Yrittäjät 2016, 10.)

Elinkelpoisempia yrityksiä:

Finnveran (2017) tilastojen mukaan yrityskauppa on riskittömämpi vaihtoehto kuin uuden yrityksen perustaminen. Tämän tilaston mukaan yli puolet uusista yrityksistä lopettaa toimintansa ensimmäisten viiden vuoden aikana, kun puolestaan omistajaa vaihtaneista yrityksistä toimintaa jatkaa yli 80 % vielä viiden vuoden jälkeen (kolmen vuoden jälkeen jatkajia on 92 prosenttia).

Valmistelut /Miten valmistelussa on otettu huomioon aikaisempien hankkeiden tulokset?

Hanke perustuu useamman vuoden kokemukseen omistajanvaihdoksista ja kyselyihin yrittäjien tarpeista, sekä aikaisempien toteutettujen hankkeiden saamista kokemuksista.

Kontrahti-Luopuvien yritysten evaluointihanke 1.3.2015 – 28.2.2017:

Kontrahti-Hanke toteutettiin Savonlinnan Yrityspalvelut Oy:n hallinnoimana, jossa päätarkoituksena oli evaluoida Savonlinnan Talousalueen ikääntyvät yrittäjät (yht. 1419 kpl) ja hakea niille jatkajia, joilla ei ole jatkajia tiedossa.

Kontrahti-hankkeen aikana ilmeni useissa yrityksissä liikevaihdon ja tuloksen hiipumista, johtuen ikääntyvien yrittäjien kehittämishalukkuuden loppumisesta, sekä siitä, että velkojen maksun ja vakuuksien vapautumisen jälkeen iäkkäillä yrittäjillä ei ollut motivaatiota lähteä kehittämään enää uusia tuotteita ja palveluja, eikä hankkimaan uusia asiakkaita.

Hankkeen tulokset: Hankkeen aikana Kontrahti-prosessiin ilmoittautui 110 luopuvaa yrittäjää, joilla ei ollut jatkajaa tiedossa. Toteutuneita yrityssiirtoja/-kauppoja tehtiin 39 kpl. Näiden kautta saatiin alueelle säilytettyä 95 työpaikkaa, joista naistyöpaikkoja oli 54 kpl, investointeja alueelle 2.3M€.

Mikkelissä otetaan uuden hankkeen myötä käyttöön Kontrahti-hankkeen parhaita käytänteitä ja tämän keinon avulla aloitetaan luopuvien yritysten evaluoinnista kiihdytettyllä aikataululla. (Liite 1)

Exit Business- Yritykset myyntikuntoon-Hanke 1.3.2017 – 28.02.2019

Edellisestä johtuen rakennettiin uusi hanke, Exit Business – yritykset myyntikuntoon. Toteutusaika 1.3.2017 – 28.2.2019. Hankkeen tarkoituksena on saada näitä yrityksiä uudelleen kasvun ja kehityksen uralle, joiden tulokunto ja liikevaihto oli lähtenyt hiipumaan. Hanke on toteutettu avoimin ryhmäkoulutuksin sekä ohjattu edelleen asiantuntijoille jatkokehittämistoimenpiteisiin. Hanke on vielä käynnissä.

Näiden kahden toteutetun hankkeen perusteella on todettu, että Kontrahti- ja Exit Business -hankkeet tulivat erittäin tunnetuksi ja olivat erittäin tarpeellisia alueella. Ikääntyviä yrittäjiä ilmaantuu jatkuvasti prosessiin, vaikka Kontrahti-hanke loppui jo helmikuussa 2017. Exit Business hankkeen myötä yhä enemmän luopuvia yrittäjiä hakeutuu asiakkaaksi ja jatkajien hakeminen yrityksiin on muodostunut selkeäksi haasteeksi. Hanesuunnitelmaa kirjoitettaessa Exit Business hankkeeseen on osallistunut 102 yritystä, 43 toteutunutta omistajanvaihdosta, 6.3M€ investointeja alueelle, säilytettyjä työpaikkoja 117 ja uusia työpaikkoja 75 kpl.

Mitkä ovat hankkeen tavoitteet?

Päätavoite 1

Hanke keskittyy ratkaisemaan Etelä-Savossa lukumääräisesti yhä kasvavaan eläköityvien ja jatkajia vailla olevien yrittäjien haastetta hakemalla ja löytämällä yrityksille jatkajia ja liiketoiminnan ostajia sekä edesauttamalla kaupantekoa, joka tukee alueellisen elinvoiman säilymistä. Savonlinnassa keskitytään tarjoamaan yrityksen jatkamista vaihtoehtona uuden perustamiselle.

Päätavoite 2

Luoda Etelä-Savon alueelle selkeä malli ikääntyvien yrittäjien sekä muiden omistajanvaihdoksien onnistuneeseen läpiviemiseen, joka tukee myös alueen kasvua ja kehitystä.

Tavoitteeseen kuuluu prosessien luominen

- a) omistajanvaihdoksiin tuleville luopuville yrittäjille
- b) Luopuvien priorisoinnit, kehittyviin, elinkelpoisiin, hiipuviin, sekä yrityksiin, jotka eivät ole enää myynti/ostokelpoisia.
- c) hiipuvien yritysten myyntikuntoon saattaminen ohjaamalla alueella esimerkiksi muiden hankkeiden järjestämiin koulutuksiin.
- d) jatkavien yrittäjien siirron/onnistumisen varmistaminen.

Päätavoite 3

Hankkeen aikana prosessissa mukana 200 yritystä Etelä-Savon alueelta ja 60 toteutunutta omistajanvaihdosta.

Mikä on hankkeen uutuus- tai lisäarvo?

1. Osaava ja konkreettinen väylä jatkaville yrittäjille sekä luopuville yrityksille yrityskauppaan ja omistajanvaihdoksiin. Selkeä tuotteistettu toimintamalli omistajanvaihdoksiin.
2. Jatkajille ostettavan yrityksen koeponnistukset (lainan maksukyky suhteutettuna liikevaihtoon ja muihin kuluihin) sekä 1-3 v:n tuki onnistumisen takeeksi asiantuntija apua käyttäen mahdollisten palvelusetelien tuella tai ohjaamalla ELYN KEHPA-palveluihin.
3. Luopuvan yrittäjän ”hiljaisen tiedon” hallinta ja siirtoprosessi jatkajille.
4. Arvonmääritysten tuottaminen luopujille asiantuntijapalveluna osittain luopuvien omarahoitteisena sekä mahdollisen palvelusetelin avulla.

Mitkä ovat hankkeen varsinaiset kohderyhmät?

- * Yritystoimintaa/yrityksen ostamista suunnittelevat henkilöt ja henkilöryhmät
- * Luopumista suunnittelevat ja luopumiseen valmistautuvat yritykset
- * Yhtiökumppaneita hakevat, liiketoiminnan kehittämistä tai laajentamista suunnittelevat yritykset.

”Yrittäjyydestä on tulossa varteenotettava vaihtoehto kaikille, palkkatyön tai työttömyyden rinnalle. Nuoren yrittäjyys myönteisyys nousussa kuten myös nuorten nouseminen yritysjohtajiksi”

Mitkä ovat hankkeen välilliset kohderyhmät?

- * Ikääntyvät/luopuvat mikro- ja pk-yrittäjät (Savonlinnan TA 1222 kpl, Mikkelin TA 2350 kpl)
- * Oppilaitoksissa opiskelevat yrittäjäpotentiaalia omaavat henkilöt (nuoret/aikuisopiskelijat)
- * Ammatilliset Oppilaitokset / oppisopimustoimistot, rahoittajat
- * Tilitoimistot
- * Yritysvälittäjät
- * Yrittäjäjärjestöt/Kauppakamari
- * Yrityskummit
- * Toimivat ja laajentamista suunnittelevat yritykset (yrityskaupat)

Mikkelissä on myös tarve tunnistaa, arvioida ja valmentaa koko yrityskentästä omistajanvaihdokseen tulevat yritykset, sen lisäksi kuin se on hankkeen jatkuvaakin työtä. Mikkelissä tehdään nopeutettuna samaa työtä, johon Kontrahti ja Exit Business hankkeet ovat toteuttanut Savonlinnan alueella.

Hankkeen toteutus ja tulokset

Toteutusmalli:

Hanke toteutetaan Etelä-Savon alueella seuraavasti:

Mikkelin seutu

Koska Savonlinnan talousalueelle on viety onnistuneesti ja hyvin tuloksin läpi kaksi edellistä hanketta (Kontrahti ja Exit Business), on alueellisesti tärkeää, että näistä hankkeista saadut hyvät käytännöt viedään koko maakuntaan.

Mikkelin Miksei Oy osatoteuttajana toteuttaa em mallien mukaisesti Mikkelin talousalueella kolme vaiheisena 1. Luopujien evaluoinnin (2300 yritystä). 2. Luopuvien priorisoinnin 3. Jatkajien hakemisen 4. OV-prosessin tukemisen ja maaliin saattaminen.

Lisäksi Mikkelin tulee ohjaamaan liikevaihdoltaan ja tulokseltaan hiipuvia yrityksiä esimerkiksi muiden hankkeiden järjestämiin koulutuksiin (esim. Roihu-hanke)

Savonlinnan Seutu

Koska Savonlinnassa on Kontrakti-hankkeen myötä tehty ikääntyvien yritysten perusevaluointi, tätä ei enää tarvita tässä laajuudessa, mutta jatkovaluointi on tarpeen, koska uusia luopujia ilmaantuu koko ajan. Savonlinna keskittyy pääasiassa jatkajien hakemiseen ja onnistuneeseen omistajanvaihdokseen. Prosessoi mallin hiljaisen tiedon siirtämisestä luopujalta jatkajalle, sekä mallentaa koko OV-prosessin tuotteistamista Etelä-Savon alueelle ja Suomeen. Savonlinnassa hankkeen aikana mahdollisia hiipuvia yrityksiä ohjataan muiden hankkeiden järjestämiin koulutuksiin (kuten Roihu Hanke)

Alueella on n 1200 eläköityvää yrittäjää, joista yli 700 yritystä tarvitsee jatkajan jollakin aikajänteellä (1-5v). Itä-Savon Uusyrityskeskus tukee Mikkelin alueella prosessien eteenpäinviemistä ja toteuttamista hyviksi koettujen mallien mukaisesti.

Pieksämäen seutu

Pieksämäen seudulla toteutetaan Roihu-Hanketta, joka tällä alueella keskittyy myös omistajanvaihdoksiin. Savonlinnan ja Mikkelin alueella Roihu-hanke on koulutuksellinen.

Mitkä ovat hankkeen konkreettiset toimenpiteet tavoitteiden saavuttamiseksi?

- Molemmille alueille (Mikkeli, Savonlinna) ostetaan Suomen Asiakastiedolta ajantasainen listaus kummankin alueen yli 55-vuotiaista yrittäjistä, joka toimii pohjana luopujien kartoituksessa ja evaluoinnissa.
- Luopuvien yrittäjien priorisointi listasta (toimivat, kehittyvät, elinkelpoiset, taantuvat, jatkaja tiedossa, ei tiedossa) alueittain. Priorisointien kautta poistetaan hankkeesta myyntikelvottomat
- yritykset sekä yritykset, joissa liiketoiminta on loppunut ja jäljellä vain kiinteistöjä. Jatkoon valitaan ne yritykset, jotka ovat myyntikelpoisia ja jatkaja pystyy työllistämään itsensä yrityksen kautta.
- *Hankkeen aikana ostetaan Suomen asiakastiedolta prosessiin lähteneiden myytävien yritysten tulos ja tasetiedot tarvittaessa.
- *Priorisoiduille yrityksille jatkajan haku Suomen Uusyrityskeskusverkoston, oppilaitosten ja TE- Toimistojen kautta.
- Valtakunnallinen markkinointi jatkajien hakemiseksi Sosiaalisen median, Television ja muiden välineiden kautta. valtakunnalliset "myyntipalstat", kuten Yrityspörssi.fi ja Firmakauppa.fi
- Yrittäjyyden ja etenkin toimivan yrityksen jatkaminen vaihtoehtona -edistäminen tiedottamalla, markkinoimalla, osallistamalla ja järjestämällä erilaisia tapahtumia E-Savon alueella mutta myös valtakunnallisesti (paluumuuttajien houuttelemisen).
- Jatkajille ostettavan yrityksen koeponnistukset (lainan maksukyky suhteutettuna liikevaihtoon ja muihin kuluihin) sekä 1-3 v:n tuki onnistumisen takeeksi asiantuntija apua käyttäen mahdollisten palvelusetelien tuella.

Mitä tuloksia hankkeella saadaan aikaan? Lyhyen ja pitkän aikavälin vaikutukset?

Prosessissa kahden vuoden aikana 200 yritystä. Toteutuneita omistajanvaihdoksia 60 kpl. Pitkän ajan vaikutukset ovat säilytetyt työpaikat sekä alueen elinvoimaisuuden säilyminen. Toissijaisena vaikutuksena ovat omistajaa vaihtaneissa yrityksissä kehittämistoimenpiteiden kautta luodut uudet työpaikat, investoinnit ja elinvoimaisuuden kasvaminen alueilla.

Yhteistyö muiden toimijoiden kanssa.

Savonlinnan Kaupungin Elinkeinopalvelut ja kehitysyhtiö Miksei Mikkeli.

Savonlinnan Kaupungin Elinkeinopalvelut ja Kehitysyhtiö Miksei toimivat osaltaan syöttöalustana luopuvien yrittäjien evaluonnissa, jotka tuovat osaltaan hankkeelle prosessoitavaa luopuvien yritysten yrityskantaa sekä kasvuyrityksiä, jotka haluavat laajentaa liiketoimintojaan yritysten ostamisen kautta.

Kehitysyhtiö Miksei Mikkeli Oy toimii hankkeessa osatoteuttajana. Mikkelissä suoritetaan ensivaiheessa ikääntyvien yrittäjien evaluointi ja priorisointi Kontrahti mallin mukaisesti sekä ohjataan Exit Business kohderyhmän hiipuvat yritykset alueen muiden hankkeiden koulutuksiin (Roihu)

Ammattiopistot SAMledu ja Esedu.

Yhteistyö alueen Ammattioppilaitosten ja oppisopimustoimistojen kanssa nuorten- sekä aikuisopiskelijoiden evaluointi mahdolliseen luopuvan yrityksen jatkamiseen sekä omistajanvaihdoksessa jatkajien mahdollisen koulutustarpeen toteuttamiseksi, jolloin luopuva yrittäjä voi toimia asiantuntijatutorina/mentorina jatkajan kouluttautumiseksi.

Pankit ja rahoituslaitokset, investorit/osakkaat

Yritysten siirtorahoitukset ja jatkajan taloudellisen toiminnan jatkumisen varmistaminen

TE-toimistot ja ELY-Keskus

Siirtokoulutuksien ja omistajanvaihdoksien jälkeisten investointihankkeiden tukeminen. Palvelusetelien myöntäminen erillisen ehtojen mukaisesti. Jatkajien kartoitus TE-toimistojen omasta asiakaskunnasta.

Uusyrityskeskukset

Koska omistajanvaihdokset tarvitsevat jatkajia, tärkein kanava sekä Etelä-Savon, että Suomen alueella on Uusyrityskeskus-verkosto. Verkoston takana on 20.000-30.000 yrittäjäksi aikovaa henkilöä tai ryhmittymää. Koska useimmissa tapauksissa jatkaja löytyy omalta alueelta tai omasta maakunnasta, on Yhteistyö Uusyrityskeskusten kanssa erittäin tärkeää. Tärkeää on huomioida, että alkavalle yrittäjälle on joskus parempi vaihtoehto ostaa jo toimiva yritys, kuin lähteä alusta alkaen rakentamaan uutta yritystoimintaa. Rahoittajatkin ovat herkemmin mukana, kun yrityksessä on jo liikevaihtoa ja asiakaskuntaa valmiina.

Miten hakemuksen kohteena olevaa toimintaa jatketaan ja tuloksia sekä kokemuksia hyödynnetään hankkeen päättymisen jälkeen?

Prosessi pyritään vakinaistamaan alueiden elinkeino-yhtiöihin ja kuntien elinkeinotoimiin. Hankkeessa hyödynnetään Kontrahti-hankkeen tuottamaa opasta onnistuvaan omistajanvaihdokseen, joka on tarkoitettu sekä jatkajille, luopujille, että yritysneuvontakentässä työskenteleville

Hankkeen henkilöresurssit / tehtävät

Projektipäällikkö 50% /SLN Projektivastuu, OV neuvonta ja koulutukset /neuvottelut/rahoittajaneuvottelut/jatkajien ja luopuvien väliset neuvottelut, sparraukset, arvonmäärittelyt, raportointi, ohjausryhmän kokoukset, valvonta, tukitoiminnot Mli/Savonlinna, raportointi/yhteenvedot. OV-Prosessin mallennus Etelä-Savoon ja Suomeen.

Projektikoordinaattorit 2 (100%) / MLI / SLN

OV prosessien-, koulutuksien-, tapahtumien-, kilpailutusten hallinta, asiakas-neuvottelut, luopuvien evaluoinnit, markkinointi (jatkajien haku), yhteistyö Uusyrityskeskusten, jatkajien ja luopuvien väliset neuvottelut sekä yhteistyö ammattipistojen, tiloimistojen ja yritysvälittäjien kanssa, neljännesvuosiraportit maksatushakemuksia ja rahoittajia varten. Maksatushakemuksien teko ja tositteiden säilytys. Savonlinnan koordinaattori suunnittelee, tukee ja tekee markkinointia yhteistyössä Miksein koordinaattorin kanssa.

Projektityöntekijä (50%) SLN

Keskittyvät jatkajien evaluointiin / valikointiin Uusyrityskeskusten asiakaskunnasta sekä luopuvien yritysten asiakkuuksien kirjaamiseen CRM-järjestelmään. Osallistuu projektipäällikön ohjeiden mukaisesti Kontrahti-prosessin läpiviemiseen. Koulutuksien järjestelyt, asiakaspalautteiden koordinointi. Myytävien/luopuvien yritysten markkinointi sähköisissä kanavissa ja verkossa.

Projektityöntekijän resurssi hankitaan kustannusjakaumalla 50% Hanke ja 50% Itä-Savon Uusyrityskeskus.

Talous.

Hankkeen talous hoidetaan siten, että molemmille toteuttajille luodaan omat budjetit, jotka yhdistetään hankkeen kokonaisbudjetiksi. Toteuttajat vastaavat itse kustannuksistaan, sekä maksatushakemuksissa molemmat toteuttajat tekevät selvitykset, raportit, tositteet ja muuta tarvittavat toimenpiteet päärahoittajan vaatimusten mukaisesti. Lisäksi molemmat hanketoimijat huolehtivat oman alueensa tarvittavien Kuntarahoitusosuuksien toteutumisesta. Tästä tehdään erillinen sopimus hanketoteuttajien kesken.

Hankkeen Talousarvio

Enter to Business Hanke 1.3.2019 - 28.2.2021

Budjetti	HANKE TOTAL			
	2019	2020	2021	YHT
HTV	3	3	3	
	2019	2020	2021	YHT
Kuukaudet	10	12	2	24
Palkkakulut	157468	188961	31494	377922
Ostopalvelut	125500	111800	14720	252020
Flat Rate Kulut (24%)	37792	45351	7558	90701
Kulut yhteensä / vuosi	320760	346112	53772	720644
Rahoitus	2019	2020	2021	Yht
Kuntaraha 30%	96228	103834	16132	216193
E-S MKL 70%	224532	242278	37640	504451
Rahoitus yhteensä	320760	346112	53772	720644
Tulos +/-	0	0	0	0

Jakauma 2 v	Kuntaraha	MKL	YHT
Mikkeli	92351	215485	307835
Savonlinna	123842	288966	412808
Yhteensä	216193	504451	720644

Muilta rahoittajilta haettu rahoitus

Yhteydet muihin hankkeisiin

Mihin muihin Manner-Suomen rakennerahasto-ohjelmasta rahoitettaviin hankkeisiin tai hankekokonaisuuksiin hakemus liittyy ja miten? (Merkitse myös hakemusnumerot tai hankekoodit.)

Hankkeeseen ei haeta muuta julkista rahoitusta.

Mihin muista rahoituslähteistä rahoitettaviin hankkeisiin tai hankekokonaisuuksiin hakemus liittyy ja miten?

Ei liity muihin hankkeisiin.

Maantieteellinen kohdealue

Etelä-Savon alueelta Mikkelin ja Savonlinnan alueet.

Hakijan osaaminen, hankkeen riskiarviointi ja ohjausryhmä

Minkälainen on hakijan osaaminen ja kokemus hankkeiden toteuttamisesta ja hankesuunnitelman mukaisesta sisällöllisestä teemasta?

Hakijaorganisaatio on toteuttanut lukuisia ja tuloksellisesti onnistuneita hankkeita vuosien 2004-2018 välisenä aikana.

Hankkeen projektipäälliköllä Juhani Rouvisella on Itä-Savon Uusyrityskeskuksen sekä Savonlinnan Yrityspalvelut Oy:n kautta 15 vuoden kokemus onnistuneiden hankkeiden vetämisestä Savonlinnan talousalueella. Katja Remes on ollut menestyksekkäästi toteuttamassa Koordinaattorina sekä

Kontrahti, että Exit Business-hanketta. Omistajavaihdosten osaaminen molemmilla on maakunnan kärkitasoa.

Itä-Savon Uusyrityskeskus on toiminut yli 20 vuotta Itä-Savon talousalueella ja on tuona aikana auttanut alueella yli 2000 yrityksen synnyttämisessä. Vuonna 2015 Vaasan Yliopiston yrittäjyysprofessori Vesa Routamaan tekemän tutkimuksen mukaan keskuksen tulokset ovat olleet erinomaiset. 5 vuoden seuranta-aikana (2009-2013) Itä-Savon Uusyrityskeskuksen avustuksella perustettujen yritysten eloonjäämisaste on ollut 92,0%.

Keskuksella on siis vankka kokemus alkavan yrityksen 0-vaiheesta onnistuneeseen käynnistämiseen ja kannattavaan toimintaan. Hankkeiden kautta (Kontrahti, Exit Business) on tuonut vankkaa lisänäkemyistä olemassa olevan yritystoiminnan kannattavaan jatkamiseen ja niiden edellytyksiin. Kahden edellisen hankkeen/3 vuoden aikana on onnistuneita omistajavaihdoksia saatu prosessoitua 3 vuoden 85 kpl.

Minkälaisia riskejä hankkeen toteuttamiseen liittyy ja miten riskejä hallitaan?

Rahoittajien mukaantulo omistajavaihdosprosesseihin on aina oma riskinsä asiakkaiden kannalta, mutta ei hankkeen toteutuksen kannalta. Hankkeen tuloksiin rahoittajien päätökset tulevat kyllä vaikuttamaan.

Esitys hankkeen ohjausryhmän kokoonpanoksi

Savonlinnan Seudun Yrittäjät / 1 hlö

Mikkelin Seudun Yrittäjät / 1 hlö

Esedu / 1 hlö

Samiedu / 1 hlö

Mikkelin Kaupunki / 1 hlö

Savonlinnan Elinkeinotoimi/ 1hlö

Etelä-Savon TE-toimisto / 1 hlö

Etelä-Savon Maakuntaliitto /1 hlö

Projektin toteutusaika 1.3.2019 – 28.2.2021 (2 v)

Itä-Savon Uusyrityskeskus

Juhani Rouvinen

toimitusjohtaja

0400-704624

juhani.rouvinen@savonlinna.fi