

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKODA



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA



ESTONIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY- MAIN LEARNINGS FROM INBETS+ PROJECT

- 16th DECEMBER 2021

PIRET POTISEPP

ECCI HEAD OF SERVICES

- Joined ECCI in October 2016
- Prior joining had been working in public, private and NGO sector
- Started my own company back in 2019

www.designtours.ee



ESTONIAN CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

- Founded in 1925 to represent and protect the common interests of Estonian merchants, manufacturers, bankers, and ship-owners
- Re-established in 1989.

The mission of the Chamber is to develop entrepreneurship in Estonia through taking an active part in designing economic policy and offering business services.

MEMBERSHIP

- Private non-governmental organization
- Voluntary membership
- 3500 direct member companies – largest in Estonia
- No certain region or activity prevail – umbrella organization with wide coverage
- Tight cooperation with sectoral organizations

SERVICES

Consultations:

- legal, foreign trade, EU

Contact services:

- presentations, seminars, delegations, fairs, B2B, contact day

Foreign trade services:

- Certificate of origin, ATA Carnet, market research

Enterprise Europe Network:

- EU contact and business information, procurements

Trainings:

- EU, taxes, legal, foreign trade

INBETS+

Main learnings

Activities in a national level:

- (1) FREE OF CHARGE WEBINARS ON BUSINESS TRANSFER SUBTOPICS
- (2) 1-1 consultations with international experts – Prof. Klaus Heine and Jan Lagast
- (3) Podcasts on business transfers, articles and case studies



EUROPEAN
REGIONAL
DEVELOPMENT
FUND



ESTONIAN
CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY



ESTONIAN
CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY

WEBINARS

- **April 28** - Stages and basics of the company transfer process. In collaboration with Illar Kaasik.
- **May 12** - Negotiations and necessary agreements in the business transfer process. In collaboration with Georg Merilo.
- **May 13** - Leaders Club: Generation change in the company. In cooperation with the Estonian Association of Family Entrepreneurs, Aare Tark and sons
- **June 2** - Company valuation methods. In collaboration with Jelena Zovnikova.
- **October 27** - Why is it so difficult to give up active management of your company? Neuroscience explains. In collaboration with Gill McKay.
- **November 23** - Business transfers: an overview of the Baltic Sea region. In cooperation with project partners and the Regional Development Centers network in Estonia.
- **ALL WEBINARS ARE POSSIBLE TO ACCESS THE RECORDING**



ESTONIAN
CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY

MAIN TAKE-AWAYS FROM CONSULTANTS

- **The process of branding and its values is largely unthought and undocumented for SMEs.** Thanks to Prof. Klaus Hein, we were able to direct 10 entrepreneurs to improve this process.
- Estonian mentors - Jelena Zovnikova and Illar Kaasik: **very practical advice on valuing the company was asked.** Some were very detailed in their questions, some were still exploring the land.
- Jan Lagast, ImpactBuilders - general feedback is short and to-the-point: **local businesses lack systematic approach.**



MARJU MÄNNIK
kaubanduskoja
väliskaubanduse
vanemnõunik

19 aprillil oli INBETS-i projekti lõpukonverents, mis andis tuge jätkuprojektile INBETS+. See aitab kaasa ettevõtete üleandmise ja -võtmise protsessidele, suurendab ettevõtjate teadlikkust ning jagab tööriistu, mis asjade käiku lihtsustaks. Kaubanduskoda on selle projekti üks partneritest.

Projekti INBETS+ eesmärk on hõlbustada edukaid ettevõtete üleandmise, suurendada innovatsiooni ja kindlustada töökohti, tugevdades püsivalt seniste ettevõtlust toetavate organisatsioonide institutsioonilist võimekust. Ettevõtete tugiorganisatsioonidel on ettevõtte üleandmise-ülevõtmise hõlbustamisel tähtis roll – alates teadlikkuse suurendamisest ning lõpetades omanike ja õigusjärglaste vaheliste kontaktide loomiseni. Samuti aidatakse ettevõtete hindamisega, finantsvõimaluste leidmisega ja pakutakse konsultatsioone eri üleviimismudelite kohta. Selline esialgne tugiorganisatsioonide toetus ettevõtte üleandmiseks on juba laialdaselt kättesaadav Saksamaal, Slovakkias, Rootsis ja Soomes, aga Eestis, Poolas, Leedus, Lätis ja Venemaal on arenguruumi veel üksjagu.

Eelnenud INBETS-projekti raames oleme ettevõtetele pakkunud koolitusi, mis abistavad ettevõtete omanikel ja ülevõtjatel hinnata ettevõtte väärtust, pidada läbiraakimisi ning kuulata kogemusi neilt, kes nõustavad selliseid protsesse nii välismaal kui ka Eestis. Koolitused ja konsultatsioonid jätkuvad ka INBETS+ projekti raames.

Üks konsultatsiooni pakkuv välisekspert on Eestis elav belglasest ettevõtja Jan Lagast, ImpactBuilders OÜ ja Flxion NV asutaja. Selleks, et aidata oma klientidel tänapäeva suurte muutustega toime tulla, määratles ta juhi visioonihorisondil põhineva juhtimistüpoloogia. Jani LinkedIni profiiliga saab tutvuda siin: <https://www.linkedin.com/in/janlagast>.

INBETS+ projekti raames saab kaubanduskoda pakkuda tasuta konsultatsioone rahvusvahelistelt ekspertidelt, kellest üks on Jan Lagast. Huvi korral võtke ühendust marju.mannik@koda.ee.

INBETS+

UUS PROJEKT ETTEVÕTTE ÜLEANDMISE NÕUSTAMISEKS

Läänemere-äärsetes riikides on pensionile jäävate ettevõtteomanike arv viimase kümne aasta jooksul märkimisväärselt kasvanud. See omakorda on suurendanud vajadust ettevõtete tugiorganisatsioonide pakutava nõustamise järele.

 inbets +

 **Interreg**
Baltic Sea Region

 **EUROPEAN UNION**
EUROPEAN REGIONAL DEVELOPMENT FUND



EESTI
KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA



5 soovitusi Jan Lagastilt ettevõtte üleandmiseks- ülevõtmiseks valmistumisel:

- Mõtle hästi läbi, miks soovid müüa. Aruta oma mõtteid kas pereliikmetega, sõbra või tuttavaga või strateegilise nõustajaga. Selliste arutelude käigus õpid oma mõtet nägema uues valguses ja argumenteerima vajadust, põhjust ja tagajärgi, mis müügiga kaasnevad. Võimalik, et otsustad hoopis teistsuguse ettevõtte üleandmise mudeli kasuks: frantsiis, osakute jaotamine, ühisettevõte. Võimalusi on palju. Kasuta läbimõtlemiseks visualiseerimist, vaata oma perekonnas ja tutvusringkonnas ringi – ehk on keegi, kes soovib just sinu ettevõtte üle võtta.
- Mõtle läbi, mis saab ettevõtte töötajatest ja juhtkonnast. Kuidas sobituvad nad uue omanikuga?
- Kuidas sina saad uue omanikuga läbi? Kas sul on kõik asjad nii korras, et uus omanik saab sinu abita edasi minna või vajab ta sinu tuge?
- Mõtle läbi, mis saab sinu senistest klientidest. Kas nad jäävad edasi selle ettevõtte klientideks või olidki nad vaid sinu kliendid?
- Kui suuremate ettevõtete kontsern soovib omandada sinu ettevõtet, siis mõtle hästi läbi, kas ta sobitub sinna portfooliosse.

Oma ettevõttest lahti laskmine: miks see nii raske on?

Paljudel juhtudel sarnaneb ettevõtte omamine lapse kasvatamisega. Ettevõtte elu jooksul olete seda arendanud, katse-eksituse meetodil õppinud, riske võtnud ning teinud majanduskasvuga seotud otsuseid ettevõtte heaolu ja edu saavutamiseks.



GILL MCKAY
MyBrain
Internationali
direktor

Võib-olla olete palganud juurde inimesi, pakkudes neile turvalist ja kodust keskkonda ning vastutasuks on nad olnud teile lojaalsed. Teil on positiivsed suhted nii töötajate kui ka rahuolevate klientidega, mille üle olete õigustatult uhke.

Kätte on jõudnud aeg ettevõtet lahti lasta. Aeg anda ohjad üle teisele omanikule, et ari tulevikus edasi arendada. Te teate, et kätte on jõudnud hüvastijättmise aeg ja teie aju loogiline pool nõustub selle otsusega.

Ometi hoiab teie aju emotsionaalne pool ettevõtet kinni. Tundub, et teie mõistuse ja südame vahel kaib võitlus.

**Otsige vastuseid oma
mõttemiisist ja õppige positiivse
lähendamise strateegiaid.**

Miks see nii on?

Ettevõtte omanikud ütlevad sageli, et nende identiteet on seotud ettevõttega ning aastatepikkune raske töö, visioon, areng, keerulised ülesanded ja edu on võimaldanud nii neil endil kui ka ettevõtet kasvada. Seetõttu ei ole üllatav, et ettevõtte üleandmine teisele juhile on emotsionaalne ja võib olla keeruline. Lihtsamalt öeldes võib see tunduda ohuna teie identiteedile.

Kui olete olukorras, mida tajute ähvardavana, annab teie keha teile rohkem energiat, hoiab teid erksana ja häälestab teid hädaolukorras reageerimise režiimile. Seda nimetatakse stressireaktsiooniks ja kui see käivitub, suunatakse energia aju ja lihastesse, mis võimaldab teil ohule reageerida. Seda nimetatakse sageli võitle-või-põgene-reaktsiooniks: see on olukord, kus võitlute ellujäämise eest, või olukord, mille eest pagete nii kiiresti kui võimalik või mille puhul vältite igasugust tegutsemist.

Seega pole ime, et võite tunda kaotusest tingitud segadust.

Mida aga teha?

- 1) Pidage mees, et teie reaktsioon on loomulik.** Stressireaktsioon on nutikas ellujäämissüsteem, mis on meie liiki evolutsiooni käigus elus hoidnud. Ettevõtte omandiõiguse üleandmine võib põhjustada kaotustunde ja tühjaks jäänud pesa tunde, mis sarnaneb olukorraga, kui lapsed kodust välja kolivad, ning see toob kaasa muutusi ja stressi.
- 2) Liikuge kaotusekesksest keelekasutusest võidupõhisele keelekasutusele.** Koostage nimekiri tajutud võitudest ja kaotustest. Seejärel esitage väljakutse igale kaotusele ja pöörake need võitudeks. Meie mõistus keskendub sageli negatiivsele. Uurige, milliseid samme saate astuda võidukeske keelekasutuse suunas. Kaotustunne ütleb meie mõistusele, et midagi on vähe, mistõttu meie alateadvus tahab sellest tundest kinni hoida.
- 3) Analüüsige, mida teile konkreetselt oma töö puhul meeldib teha detailsel, mikroskoopilisel tasemel.** Mis teid täpselt motiveerib, teie energiat annab ja teid edasi viib? Mõelge, kuidas saate nende tegevustega jätkata oma uue tuleviku kontekstis, mis on praegusest erinev. Küsige endalt, mida saate teha, et olla oma uuest elust vaimustuses. Suunake oma energia uue elu algusele, mitte vana lõpule.

Kokkuvõttes, nagu öeldakse: kui üks uks sulgub, avaneb teine. Kas võtad aega ja energiat see üles leida? ■

**Suunake oma energia uue elu
algusele, mitte vana lõpule.**

Kes on Gill McKay?

Gill McKay on pikaajalise rahvusvahelise kogemusega õppe- ja arendustegevuse spetsialist. Ta töötab ärijuhtide, koolitajate ja personalitöötajatega, et nende tulemusi neuroteaduse, psühholoogia ja mõtteviisi vahendite abil võimendada. Gilli sisend aitab suurendada eneseteadlikkust, emotsionaalset kaasatust ja ärgitab kaasa mõtlema, et aidata saavutada oma eesmärgi, seda tihti põhjaliku ümberkujundamise ja muutuse kaudu.

MyBrain Internationali ja neuromeetrilise profileerimisvahendi MIND kaasasutajana pakub Gill rahvusvahelise treenerite föderatsiooni akrediteeritud vahendeid ja ressursse neuroteaduse rakendamise jaoks. Ta on raamatu „STUCK: Brain Smart Insights for Coaches“ autor. Raamatus jagab ta oma juhendamislugusid ja räägib, kuidas kliendid saavad muutusi luua, mõistes nende väljakutsete taga peituvat neuroteadust.

Gill on kogenud nõustaja ja koolitaja ning on hinnatud esineja mitmesugustel neuroteaduse, inimarengu, ümberkujunemise ja muutustega seotud teemadel.

Veebileht: www.mybrain.co.uk.

INBETS+ projekt

Projekti eesmärk on aidata kaasa ettevõtete üleandmise ja -võtmise protsessidele, suurendada ettevõtjate teadlikkust ning jagada tööriistu, mis protsessi lihtsustaks. INBETS+ projekti rahastab Interreg Baltic Sea Region programm.



Tule ja osale!

27. oktoobril kell 14 teeb Gill McKay veebiseminari, kus keskendub neuroteaduse perspektiivile ettevõtte üleandmisel. Osalemine on kõigile tasuta, kuid vajalik on eelregistreerimine. Lisainfo www.koda.ee.

INBETS+



Jan Lagast



Piret Potisepp

MAIN TAKE-AWAYS FROM A MEETING WITH ESTONIAN MINISTRY OF ECONOMIC AFFAIRS AND COMMUNICATIONS



ESTONIAN
CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY

Äride ülevõtmine ja -andmine 2022+

16:50

Take control

Participants

Type a name

Share invite

Participants list:

- KS Kaupo Sempelson External
- KK Külli Kell External
- ML Mario Lambing External
- MK Mihkel Kärg External
- PI Piret Potisepp Organizer
- PH Prof. Klaus Heine (Guest) Meeting guest
- RL Raido Lember External
- SR Sigrīd Rajalo External

Others invited (10)

PEAMINE TAGASISIDE MENTORITELT

- VKEdel on brändi ja selle väärtustega seonduv protsess võidavalt läbi mõtetamata ja dokumenteerimata. Tänu Klaus Heinele saime 10 ettevõtjat seda protsessi parandama suunata.
- Eesti mentorid- Jelena Zovnikova ja Illar Kaasik: küsiti eelkõige väga praktilist nõu ettevõtte väärtuse hindamise osas. Mõned olid väga detailised oma küsimustes, mõned alles nõu uurtisi maad.
- Jan Lagast, ImpactBuilders- tema üldine tagasiside on, et siinsetel ettevõtetel jääb puudu süsteemsusest.

inbets+
Interreg
Baltic Sea Region
EUROPEAN UNION
EUROPEAN REGIONAL DEVELOPMENT FUND
EESTI KAUBANDUS-TOOTUSKODA

Piret Potisepp

3 of 8

Type here to search

61%

38°F Cloudy

EST

11:16
15.12.2021

WE BELIEVE IN GREAT BUSINESS TRANSFERS!

Feel free to get in touch:

piret@koda.ee

<https://www.linkedin.com/in/piretpotisepp/>