



Suomen Omistajanvaihdosseura

Omistajanvaihdosten edistäminen vaatii pitkäjänteisyyttä

Yritysten kasvun ja kehittämisen keinot voidaan jakaa kahteen pääluokkaan: orgaaninen kasvu ja yritysostot. Yritysostoissa näyttäisi olevan elinkeinopolitiikan näkökulmasta katsottuna paljon hyödyntämättömiä mahdollisuuksia. Suomalaisessa elinkeinopolitiikassa omistajanvaihdokset ja niiden edistäminen tulee nostaa vähintään yhtä merkittävän huomion kohteeksi kuin mitä uusien yritysten perustaminen. Tulevina vuosina meillä on mahdollisuus tuhansiin onnistuneisiin omistajanvaihdoksiin, joiden jälkeen liiketoiminta kehittyy ja kasvaa. Tähän pääsemiseksi tarvitaan systemaattista työtä niin valtakunnallisesti kuin eri maakunnissa. Omistajanvaihdoshaasteen suhteen maakuntien välillä on sekä yhtäläisyyksiä (esim. ulkopuolisille yrityksensä aikoo myydä 35-49% ikääntyvistä yrittäjistä, jatkaja on tiedossa 19-33%:lla, jatkajan etsiminen on passiivista ja ostajan löytyminen on merkittävin ongelma) että eroja (esim. perheyrittäjiksi itsensä kokevien osuus vaihtelee 54-80% välillä maakunnasta riippuen, yritystä on kilpailijalle tarjonnut 53-94% yrittäjistä ja tietämyksessä ov-asiantuntijoiden suhteen on eroja).

Valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin 2012 keskeisenä johtopäätöksenä esitetään, että omistajanvaihdosten edistämistyö pitää saada pitkäjänteisemmäksi, mikä tarkoittaa pelkän projektirahoituksen sijaan yrittäjäasiakkaiden, yrittäjäjärjestöjen sekä kuntien rahoitusta. Edistämistyö tarvitsee sekä valtakunnalliset että maakunnalliset kasvot. Edistämistyöhön tarvitaan sekä valtakunnallista koordinoitua että maakunnallisia omistajanvaihdosten neuvontapisteitä. Omistajanvaihdosten valtakunnallisen koordinoinnin tavoitteena on tukea omistajanvaihdospalvelujen kehittämistä erityisesti mikro- ja pienten yritysten tarpeisiin. Valtakunnallisen koordinoinnin tehtävänä on olla rakentamassa ideaalimallia omistajanvaihdosten palvelutarjottimesta, koordinoita valtakunnallista edistämistyötä ja osaamisen kehittämistä sekä tukea kansallista ja maakunnallista omistajanvaihdospalvelujen kehittämistä. Omistajanvaihdosten maakunnallinen neuvontapisteen tehtävänä on toimia matalan kynnyksen ”yleislääkärinä” omistajanvaihdosta suunnitteleville ostajille ja myyjille sekä ohjata heitä alkukartoitusten jälkeen ”erikoislääkäreiden” eli yksityisten ov-asiantuntijoiden luo.

Omistajanvaihdos 4 300 yrityksessä ja lopettaminen 2 000 yrityksessä edessä vuosittain seuraavan kymmenen vuoden aikana

Suomessa on noin 74 000 vähintään 55-vuotiasta yrittäjää. Valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin 2012 tuloksiin suhteutettuna noin 28 000 yritystä Suomessa on tulossa myyntiin seuraavan kymmenen vuoden aikana, mikä tarkoittaa noin 2 800 yritystä vuosittain. Edelleen sukupolvenvaihdoksen kautta toimintaa on jatkamassa noin 14 800 yritystä eli noin 1 500 yritystä vuosittain ja yrittäjän ikääntymisen vuoksi lopettamassa on 20 000 yritystä eli noin 2 000 vuosittain. Tämä tarkoittaa, että liiketoiminnan loppumisen kohteena olisi yli 8 000 työpaikkaa vuosittain. Toisaalta voidaan arvioida myös niin, että vuoden 2020 loppuun mennessä yrittäjän ikääntymisestä johtava liiketoiminnan omistajanvaihdos tai yrityksen toiminnan lopettaminen koskettaa Suomessa lähes 250 000 henkilöä, joista yrittäjiä on reilut 60 000.



Suomen Omistajanvaihdosseura

Myyjillä ja luopujilla on merkittävässä määrin sekä henkisiä että taloudellisia pääomia ja he ovat halukkaita käyttämään niitä muissa yrityksissä omistajanvaihdoksen jälkeen.

Vähintään 55-vuotiailla yrittäjillä on keskimäärin yli 20 vuoden kokemus yritystoiminnasta. Heistä on yli viidennes kiinnostunut toimimaan jonkun muun yrittäjän/yrityksen asiantuntijaryhmässä (advisory board), mentorina tai hallituksessa. Edelleen neljäsosalle ikääntyviä yrittäjiä on omistajanvaihdoksen yhteydessä jäämässä merkittävässä määrin varallisuutta. Tutkimustulokset tarkoittavat, että jokaisena vuonna meillä olisi 1 000-1 500 uutta osaavaa yrittäjää, jotka olisivat kiinnostuneita toimimaan jonkun muun yrityksen asiantuntijaryhmässä (advisory board), mentorina, yrityskummina tai hallituksessa. Edelleen jokaisena vuonna meille tulee pääomasijoittamisesta kiinnostuneita ikääntymisen johdosta omistajanvaihdoksen tehneitä yrittäjiä 6 % eli reilut 400 kpl/v. Seniori-yrittäjien henkisen ja taloudellisen pääoman hyödyntämistä yritysten liiketoimintojen kehittämisessä tulee kehittää rakentamalla maakunnissa asiantuntija- ja pääomasijoituspooleja sekä toisaalta kartoittamalla tällaista asiantuntemusta haluavat nuoremmat yrittäjät ja ennen kaikkea tarjoamalla näihin liittyviä palveluja, jossa tarpeet ja tarjonta saatetaan yhteen.

Yrityskaupoissa ostajan markkinat

Suomen yrittäjistä yli kolmannes on vähintään 55-vuotias. Näistä noin 74 000 yrittäjästä yli 90 % luopuu yritystoiminnasta vuoteen 2020 mennessä ja loputkin sitten aikanaan. Ikääntyvistä yrittäjistä vain alle joka neljännellä on jatkaja tiedossa. Yrittäjillä on nyt erinomainen tilaisuus hyödyntää sekä organisen kasvun että yritysostojen tarjoamia mahdollisuuksia liiketoiminnan kehittämisessä.

Ikääntyvän yrittäjän kannattaa aloittaa valmistautuminen omistajanvaihdokseen ajoissa

Ostajan löytyminen koetaan omistajanvaihdoksen merkittävimmäksi ongelmiksi. Yli puolet yrittäjistä, joilla ei vielä ollut tietoa kuka liiketoimintaa jatkaa heidän siitä luopuessa, ei ollut edes etsinyt ostajaa yritykselleen. Toisaalta ne yrittäjät, joilla oli jo jatkaja tiedossa, panostivat yrityksen kehittämiseen ja strategiatyöhön eniten ja ottivat riskiä yrityksen eteenpäinviemisessä. Edelleen tutkimuksen tulokset kertovat, että yli 58-vuotiaiden yrittäjien tulevaisuuden näkymät ja panostukset liiketoiminnan kehittämiseen olivat heikommät kuin nuoremmilla yrittäjillä. Ostajan näkökulmasta kannattavuus ja hyvät tulevaisuuden näkymät tekevät ostokohteesta houkuttelevan. Omistajanvaihdoksen yhteydessä ostaja tarkastelee sekä liiketoiminnan todennäköistä tuottoa omistajanvaihdoksen jälkeen että ostokohteen tulosta ja kehittymistä muutaman edellisen vuoden aikana. Lisäksi ikääntyvän yrittäjän on hyvä varautua siihen, että ostajaa ei heti löydy vaan aikaa löytymiseen saattaa kulua parikin vuotta.

Omistajanvaihdospalvelujen markkinoinnin kehittämiseksi runsaasti mahdollisuuksia

Omistajanvaihdoksissa tarvitaan useita eri asiantuntijapalveluja. Eniten asiantuntija-apua tarvitaan arvonmääritykseen, verotukseen ja ostajan löytymiseen. Alle puolet ikääntyvistä yrittäjistä kokee maakuntansa omistajanvaihdospalvelujen asiantuntemuksen riittäväksi ja vain noin kolmannes tietää hyvin, mistä tarvitsemansa ov-asiantuntijat löytää. Esimerkiksi Suomen Yrittäjien Yrityspörssi – palvelun tuntee vain kolmannes ikääntyvistä yrittäjistä. Eri maakunnissa tilanne vaihtelee. Osaavien ov-asiantuntijoiden palveluille olisi kyllä kysyntää, kun yrittäjät vain saisivat tiedon palveluista.



Suomen Omistajanvaihdosseura

Ov-palvelujen ja edistämistyön kohteeksi myös ostajat

Omistajanvaihdosteemassa Suomen elinkeinopolitiikan huomion kohteena ovat viime vuosien aikana omistajanvaihdosteemassa olleet lähinnä ikääntyvät yrittäjät ja heidän yritysten liiketoimintojen jatkuvuus. Tämä on ollut ja on itse asiassa edelleenkin perusteltua johtuen suurten ikäluokkien eläköitymisestä ja ikääntyvien yrittäjien suuresta määrästä muutenkin. Omistajanvaihdosmarkkinat tarvitsevat kuitenkin toimiakseen myös ostajia. Ostajat pitäisikin nyt ottaa myyjien rinnalle kehitettäessä omistajanvaihdospalveluja ja suunniteltaessa edistämistoimia. Omistajanvaihdosten edistämistoimien painopisteeksi tulisi ottaa potentiaaliset liiketoimintojen ostajat.

Elina Varamäki, dosentti Seinäjoen Ammattikorkeakoulu