

Etelä-Pohjanmaan omistajanvaihdosbarometrin 2010 tuloksia

Tutkimuksen tarkoituksena oli viidennen kerran arvioida yli 50-vuotiaiden yrittäjien omistamien yritysten tulevaisuuden näkymiä sekä pohtia erilaisia edistämistoimia omistajanvaihdosten määrän ja laadun kehittämiseksi.

Jatkuvuustilanne vakiintunut

Barometri-kyselyyn vastasi kaikkiaan peräti 787 yli 50-vuotiaasta Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien jäsenyrittäjää vastausprosentin ollessa 31,5 %. Jo pelkästään vastausaktiivisuus kertoo yrittäjien erittäin suuresta mielenkiinnosta aihealuetta kohtaan.

Viides omistajanvaihdosbarometri osoittaa tulosten pääsääntöisesti vakiintuneen samalle tasolle aikaisempien barometrien tulosten kanssa. Barometrin tärkein kysymys koskettaa yrityksen jatkuvuutta sen jälkeen, kun yrittäjä itse aikoo luopua päävastuusta yrityksessä. Vastaajista 32 % arvioi myyvänsä yrityksen ulkopuoliselle, 30 % arvioi yrityksen toiminnan loppuvan kokonaan ja 27 % uskoo löytävänsä jatkajan perheen sisältä eli yritystoiminta siirtyisi näin sukupolvenvaihdoksen kautta eteenpäin. Noin joka kymmenes vastaaja ilmoitti, että samassa yrityksessä on muita omistajia, jotka jatkavat toimintaa.

Jatkajan löytyminen suurin haaste

Edellisten barometrien tapaan jatkajan löytyminen koettiin suurimmaksi ongelmaksi omistajanvaihdokseen liittyen. Kaikkiaan jatkajan etsintä on ollut kuitenkin enemmän passiivista kuin aktiivista. Vain vajaa kymmenesosa oli etsinyt erittäin aktiivisesti jatkajaa. Suurin osa jatkajaa etsineistä oli tarjonnut omaa yritystä suoraan kilpailijalle tai muille yrittäjille. Yrittäjistä 30% ei missään nimessä edes halunnut omien lastensa ryhtyvän jatkamaan yritystä.

Tietoisuus jatkajasta vaikuttaa yrityksen kehittämiseen

Yli 50 -vuotiaat yrittäjät kehittävät yrityksiään enemmän tehostamalla nykyistä toimintaa ja karsimalla kuluja sen sijaan, että pyrkisivät hakemaan kokonaan uusien asioita kuten tuotteita, markkinoita, tai teknologioita. Kaikkiaan kehittäminen on aktiivisinta sellaisessa yrityksessä, jossa yrityksellä on jatkaja tiedossa. Luonnollista on, että kehittäminen on vähäisintä tilanteessa, jossa yrittäjä arvelee yrityksen lopettavan toimintansa hänen jäädessä eläkkeelle, mutta yllättävää on se, että myös myytäväksi aiottujen yritysten kehittäminen on korkeintaan kulujen karsimista ja toiminnan tehostamista.

Luopuvissa yrittäjissä kiinnostusta jakaa kokemusta

Yli 50-vuotiaista yrittäjistä noin sata oli kiinnostunut erilaisista asiantuntijatehtävistä (mentorointi, hallitusjäsenyys, muut asiantuntijaroolit). Tätä kullannarvoista yrittäjäkokemusta ja osaamis-pääomaa on todella syytä hyödyntää tulevaisuudessa maakunnassa nuorempien yrittäjien tukena. Myös pääomasijoittamisesta oli kiinnostunut nelisenkymmentä yrittäjää.

Tutkijoiden toimenpide-ehdotukset

Etelä-Pohjanmaa on ollut maassamme edelläkävijämaakunta yritysten omistajanvaihdosten edistämisessä. Tässäkin tutkimuksessa yrittäjät arvioivat sekä julkisen että yksityisen palvelun tarjonnan ja asiantuntemuksen riittävyyden omistajanvaihdosten edistämisessä positiiviseksi.

Jatkossa tarvitaan kuitenkin ajattelutavan muutosta niin yrittäjiltä kuin elinkeinotoimijoilta. Tähän asti meillä on ollut vallalla se käsitys, että yrittäjän tullessa eläkeikään hänen yritykselleen sellaisenaan pitäisi jostain löytyä jatkaja. Tosiasia on kuitenkin se, että läheskään kaikkiin eläkkeelle jäävien yrittäjien yrityksiin ei löydy jatkajia omasta perheestä tai ulkopuolelta. Jatkossa liiketoimintojen ostaminen ja myyminen pitäisi saada olennaiseksi osaksi yritysten strategista kehittämistä Etelä-Pohjanmaalla. Tämä tarkoittaa sitä, että toisaalta pitäisi saada liiketoimintakaupat nykyistä vahvemmin ikääntyvien yrittäjien toimintavaihtoehdoksi ja toisaalta pitäisi saada liiketoimintakaupat ja yrityskaupat yleensäkin osaksi kaiken ikäisten yrittäjien yritysten strategista kehittämistä. Jatkossa myös omistajanvaihdosten palveluprosessin kehittämistarpeita tulee tarkastella entistä enemmän liiketoimintaa kehittävien ja kasvattavien yrittäjien näkökulmasta.

Kaikkein tärkein asia omistajanvaihdoksissakin on, että yritykset olisivat itse aloitteellisia niin yrityksen myynnissä kuin potentiaalisten ostokohteiden kartoittamisessa.

Elina Varamäki
Tutkijayliopettaja, dosentti, KTT
Seinäjoen ammattikorkeakoulu
elina.varamaki@seamk.fi

Juha Tall
Projektitutkija
Seinäjoen ammattikorkeakoulu
juha.tall@seamk.fi