

Kasvuyrittäjyyden uusi kuva

Juuri julkaistun Seinäjoen ammattikorkeakoulun toteuttaman tutkimuksen päätavoitteena oli selvittää, miten alle 50-vuotiaat yrittäjät suhtautuvat yritysten ja liiketoimintojen ostamiseen, myymiseen sekä yrittäjämäiseen kehittämiseen. Kyselyyn vastasi 200 Etelä-Pohjanmaan Yrittäjien jäsenyrittäjää.

Vastaajissa oli portfolio- tai sarjayrittäjiä keskimääräistä enemmän. Peräti 30 prosenttia toimi omistajana useammassa kuin yhdessä yrityksessä eli ns. portfolioryttäjänä. Sarjayrittäjiä eli sellaisia, jotka ovat aiemmin lopettaneet tai myyneet jonkun yrityksen ja sen jälkeen uudelleen ryhtyneet yrittäjäksi oli 24 prosenttia. Kaikkiaan 45 prosentilla oli kokemusta useammasta kuin yhdestä yrityksestä. Tämä merkittävä yrittäjäkokemus useiden yritysten parista heijastui myös vastauksista. Vastaajien yrityksistä 94% oli mikroyrityksiä (enintään 10 työntekijää).

Innokkaita ostajia on paljon

Tutkimus osoittaa, että tietyn tyypillisillä yrittäjillä on merkittävää halua ja potentiaalia ostaa uutta liiketoimintaa ja yrityksiä. Kahdestasadasta vastaajasta lähes puolet oli kiinnostunut ostamaan uuden yrityksen tai liiketoiminnan. Ostohalukkuuteen vaikutti merkittävästi se, mikäli yrittäjällä oli jo tällä hetkellä useampi yritys omistuksessaan tai mikäli hänellä oli aikaisempaa yrityksen myyntikokemusta.

Edelleen alle 50-vuotiaista vastaajista 23 prosenttia oli kiinnostunut oman yrityksensä tai sen liiketoiminnan myymisestä. Jälleen portfolioryttäjät sekä aiemmin yritystoimintaa ostaneet tai myyneet olivat kiinnostuneempia myymään kuin ns. yhdestä yrityksestä kokemusta omaavat.

Edellä mainitut tulokset kertovat, että alle 50 -vuotiaat yrittäjät, joilla jo tällä hetkellä on kokemusta useammasta yrityksestä uransa aikana muodostavat merkittävän yritysten omistajanvaihdosten kohderyhmän sekä ostajina että myyjinä. Ostoinnon laajuudesta riittää potentiaalia ostaa myös ikääntyvien yrittäjien yrityksiä ja liiketoimintoja, mikäli kuranttia myytävää on tarjolla oikeaan hintaan.

Dynaamisille yrittäjille oma VIP Lounge

Tulokset osoittavat, että sarja- ja portfolioryttäjät ovat paitsi kiinnostuneita ostamaan ja myymään liiketoimintaa, myös muutoin innovatiivisempia sekä riskinottoiskykyisempiä oman liiketoimintansa kehittämisen suhteen. Tutkimuksen keskeinen johtopäätös on, että yksittäisten kasvuyritysten sijaan mikroyritysten kasvun edistämistoimien huomion keskipisteeksi tulee ottaa tietyn henkilötunnuksen omaavat sarja- ja portfolioryttäjät henkilöinä. He tarvitsevat Etelä-Pohjanmaalla oman VIP-loungen, jossa heiltä tullaan kysymään, mitä palveluja heille saisi olla. Heille on esimerkiksi headhuntattava ostettavia liiketoimintoja ja yrityksiä täsmähaulla. Tällä yrittäjäryhmällä on kyky aikaansaada positiivista pörinää ympärilleen. Heillä on näkemystä, riskinottokykyä sekä aikaisempaa kokemusta erilaisista yritysjärjestelyistä.

Kasvuyrittäjyyskeskusteluun uusi doktriini

Nykyistä käynnissä olevaa kasvuyrittäjyyskeskustelua hallitsevat vähintään 10 työntekijää työllistävät yritykset. Tämän tutkimuksen tulosten mukaan huomion keskipisteenä tulisi olla mikroyritykset ja aivan erityisesti niiden taustalta löytyvät sarja- ja portfolioyrittäjät henkilöinä.

Elina Varamäki, tutkijayliopettaja, dosentti
Juha Tall, projektitutkija
Seinäjoen ammattikorkeakoulu