

Koneyrittäjien tulevaisuudennäkymät omistajanvaihdoksissa

11.10.2024

Koneyrittäjien toimintaympäristö on muuttunut radikaalisti. Toimialan kustannukset ovat nousseet merkittävästi. Koneiden hinnat ovat nousseet, mikä lisää pääomakustannuksia. Koneiden huolto ja korjauskulut ovat nousseet ja polttoainekulut ovat samoin korkealla tasolla. Lisäksi kone- ja turveyrittäjien toimialan kannattavuutta rasittaa 30-90 päivän pitkät maksuajat toimeksiantajilta. Suomalaisilla koneyrittäjillä on enemmän asiakkaita kuin ruotsalaisilla koneyrittäjillä. Koneyritysten palveluiden kysyntä on vähentynyt niin maarakentamisessa, puunkorjuussa kuin turvetuotannossakin. Koneyrittäjät toivoisivat poliittisilta päättäjiltä konkreettisia toimenpiteitä vakaan toimintaympäristön luomiseksi koneyrittäjien toimialan tulevaisuuden näkymien parantamiseksi. Turpeen energiakäyttöäkin toivotaan katsottavan useamman hallituskauden yli, jotta toimialan kannattava yritystoiminta ja työvoiman saatavuus saadaan turvattua.

Omistajanvaihdossuunnitelma puuttuu

Juha Tallin ja Marja Katajavirran tuoreessa keväällä 2024 koneyrittäjille tehdyssä valtakunnallisessa tutkimuksessa (N=400) selvisi, että vain 4 prosenttia päätoimisista koneyrittäjistä on laatinut kirjallisen ja dokumentoidun omistajanvaihdossuunnitelman. 29 prosentilla koneyrittäjistä omistajanvaihdossuunnitelma on kuitenkin pyörinyt mielessä. Huolestuttavaa on, että suurimmalla osalla 67 % päätoimisista koneyrittäjistä ei ole minkäänlaista omistajanvaihdossuunnitelmaa olemassa joko kirjallisesti tai mielessäkään. Alle 55-vuotiaita koneyrittäjiä omistajanvaihdossuunnitelmat eivät vielä kiinnostaneet. Alle 55-vuotiailta koneyrittäjiltä puuttui 83 prosentilta omistajanvaihdossuunnitelma. Vanhemmilla yli 55-vuotiailla koneyrittäjillä asia oli jo korjaantunut ja omistajanvaihdossuunnitelma puuttui enää 38 prosentilta.

Jatkaja löytyy perhepiiristä

34 prosenttia päätoimisista koneyrittäjistä suunnittelee sukupolvenvaihdoksen toteuttamista perhepiirissä. Tällöin koneyrityksen jatkajana voi olla oma lapsi, veli tai sisar. Sukupolvenvaihdoksen toteuttaminen perhepiirissä oli luopuvan koneyrittäjän suunnitelmissa erityisen suosittua Etelä-Pohjanmaalla, jossa sukupolvenvaihdoksen aikoo toteuttaa jopa 52 prosenttia eteläpohjalaisista koneyrittäjistä. Vastaavasti Pohjois-Karjalassa sukupolvenvaihdos häämöttää suunnitelmana vain 24 prosenttia päätoimisista koneyrittäjistä.

Ulkopuolinen ostaja jatkajana

Omistajanvaihdossuunnitelmassa pyritään selventämään luopujalle, aikooko hän toteuttaa perheen sisäisen sukupolvenvaihdoksen, myydä yrityksen vai lopettaa yritystoiminnan. Päätoimisista koneyrittäjistä 24 % aikoo myydä koneyrityksen ulkopuoliselle. Yrityksen myyminen on useimmille mielekkäämpi vaihtoehto kuin yritystoiminnan lopettaminen. Näin saadaan varmistettua liiketoiminnan jatkuvuus. Täytyy kuitenkin muistaa, että moni koneyritys onkin hiljaisesti myynnissä, vaikka koneyritys ei olisi julkisesti yrityspörssissä tarjolla. Etelä-Pohjanmaalla järjestetään alueellisia yritysmyyntitapahtumia, esimerkiksi 26.10.2024 Etelä-Pohjanmaan yritysmarkkinat Kurikassa. Yritysmarkkinat tarjoavat luontevan foorumin esitellä omaa yritystä myyntimielessä. Vastaavasti Pohjois-Karjalassa toimii aktiivisesti paikallinen OSUVA-yrityspörssi, jota Business Joensuu hallinnoi tällä hetkellä.

Yritystoiminta lopetetaan

Yritystoiminnan lopettamisella on Suomessa alueellisia eroja koneyrittäjien keskuudessa. 26 prosenttia eteläpohjalaisista koneyrittäjistä aikoo lopettaa yritystoiminnan eläköitymisen yhteydessä, kun vastaavasti jopa 41 prosenttia pohjoiskarjalaisista koneyrittäjistä aikoo lopettaa yritystoiminnan eläköitymisen myötä. Yhteiskunnan kannalta on aina murheellista, jos yritystoiminnalle ei löydy jatkajaa ja viimeisenä vaihtoehtona on yritystoiminnan lopettaminen. Koneyrittäjille se tarkoittaa koneiden myymistä, henkilökunnan irtisanomista tai alihankkijoiden työmahdollisuuksien loppumista.

Koneyrittäjien kannattaa keskustella yrityksen tulevaisuudensuunnitelmista yritysneuvojan tai yrityskonsultin kanssa, jotta dokumentoitu omistajanvaihdossuunnitelma saadaan tehtyä yrittäjälle. Koneyrittäjien kannattaa ilmaista hyvissä ajoin mahdollisesta yrityksen myyntiaikeista, koska yli 60 prosentissa yrityskaupoissa koneyrittäjä on tuntenut entuudestaan tulevan jatkajan tai ostajan.

Kirjoitus on osa Euroopan Unionin osarahoittamaa Ratkaisuja maaseudun koneyritysten jatkuvuuteen ja kilpailukykyyn – RATKI-hanketta.

Taru Huhtala
KTT, asiantuntija TKI
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Kirjoittaja on omistajanvaihdosasiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa. Kirjoittaja on opiskellut sekä kauppatiedettä että talousoikeutta Vaasan yliopistossa.