

Myytävät yritykset keskivertoja, jatkajan jo löytäneet eliittiä

30.12.2024

Valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin yli 60-vuotiaiden yrittäjien yrityksiä analysoitiin tarkemmin klusterianalyysin avulla. Tavoitteena oli selvittää, pystytäänkö yrityksiä ryhmittelemään hyödyntämällä useita muuttujia. Klusterianalyysiin valittiin muuttujiksi seuraavat tekijät: 1) yrityksen tuleva jatkuvuusnäkymä, 2) yrityksen tuleva kasvutavoite, 3) yrityksen toteutunut kasvu viimeiseltä kolmelta vuodelta, 4) yrityksen koko, 5) yrityksen menestyminen suhteessa kilpailijoihin, 6) yrityksen strategisen suunnittelun taso, 7) hallitustyöskentelyn aktiivisuus, 8) yrityksen myyntikunto, 9) yrityksen aiempi ostokokemus ja myyntikokemus ja 10) yrittäjän sukupuoli.

Klusterianalyysi tunnisti kolme erilaista yritysryhmää: 1) Heikot, pienet ja lopettavat yritykset, 2) Myytävät keskivertoyritykset ja 3) Eliittiyritykset, joissa jatkaja tiedossa.

Heikot, pienet ja lopettavat yritykset

Tähän klusteriin kuului 20 % yrityksistä. Tämä klusteri erottui muista keskimäärin heikommilla tuloksilla lähestulkoon kaikilla osa-alueilla ja tämän klusterin yrityksillä oli myös eniten lopettamisaikomuksia. Tämän klusterin yrityksille oli tyypillistä:

- Yritys aiotaan lopettaa
- Yrityksen koko on pienempi kuin muilla klustereilla
- Menestyminen on muihin klustereihin verrattuna heikointa (ka. 2,5, asteikolla 1-5)
- Suurimmalla osalla (88 %) ei ole kasvutavoitteita

- Yrityksen myyntikunto on alhaisin verrattuna muihin klustereihin (ka. 3,0)
- Perheyrityksiä 58 % (kakkosklusterissa perheyrityksiä 57 % ja kolmosklusterissa 86 %)
- Strategisen suunnittelun taso on matalimmalla verrattuna muihin klustereihin (ka. 3,0)
- 87 % ei ole kokenut kasvua viimeisen kolmen vuoden aikana
- Hallitustyöskentelyn taso on alhaisin verrattuna muihin klustereihin (ka. 2,1)
- Suurimmalla osalla ei ole ostokokemusta (83 %:lla) tai myyntikokemusta (86 %:lla)
- Tässä klusterissa on hieman enemmän naisia kuin muissa klustereissa (miehiä 73 %)

Myytävät keskivertoyritykset

Toiseen klusteriin kuului lähes puolet yrityksistä (47 %), ja näitä yhdisti halu myydä yritys. Tämän klusterin yrityksille oli tyypillistä:

- Yritys aiotaan myydä
- Yrityksen koon keskiarvo on isompi kuin lopettavilla, mutta pienempi kuin yrityksissä, joissa suunnitteilla sukupolvenvaihdos tai se, että muut omistajat jatkavat
- Menestyminen on keskivertoa (ka. 3,2)
- Suurimmalla osalla (56 %:lla) ei ole kasvutavoitteita tai pelkästään markkina-aseman säilyttäminen
- Myyntikunto on keskivertotasolla (ka. 3,6)
- Perheyrityksiä oli tämän klusterin yrityksistä 57 %
- Strategisen suunnittelun taso on keskivertotasolla (ka. 3,4)
- Suurimmalla osalla (63 %:lla) ei ollut toteutunutta kasvua kolmen viimeisen vuoden aikana
- Hallitustyöskentely on verrattain alhaisella tasolla (ka. 2,4)
- Suurimmalla osalla (66 %:lla) ei ostokokemusta tai myyntikokemusta (73 %:lla)
- Miehiä oli tämän klusterin yritysten johdossa 76 %

Eliittiyritykset, joissa jatkaja tiedossa

Kolmas klusteri, joka kattoi 33 % yrityksistä, edusti selkeästi menestyneempiä yrityksiä, joilla on myös jatkuvuutta tiedossa. Näille yrityksille oli ominaista:

- Kaikilla yrityksillä on jatkaja tiedossa: sukupolvenvaihdos tulossa 79 %:lla tapauksista ja 21 %:lla muut omistajat jatkavat
- Yrityskoko on suurin verrattuna muihin klustereihin
- Menestymisessä on parempi keskiarvo kuin muilla klustereilla (ka. 3,4)
- Noin puolella yrityksistä (51 %:lla) on tavoitteena kohtalainen tai voimakas kasvu
- Myyntikunnosta on paras keskiarvo verrattuna muihin klustereihin (ka. 3,8)
- Perheyrityksiä klusterissa 86 % (selkeästi enemmän kuin muissa klustereissa)

- Strategisen suunnittelun taso on korkeammalla kuin muilla klustereilla (ka. 3,6)
- 41 %:lla yrityksistä kohtalaista tai voimakasta kasvua viimeisen kolmen vuoden aikana
- Hallitustyöskentely on korkeimmalla tasolla verrattuna muihin klustereihin (ka. 2,8)
- Ostokokemusta hieman suuremmalla osalla (37 %:lla) kuin muiden klustereiden vastaajilla, samoin myyntikokemusta (29 %:lla)
- Miehiä oli tämän klusterin yritysten johdossa 83 %

Menestyminen ja jatkuvuus ei ole sattumaa

Klusterianalyysi osoittaa selkeästi, että menestyvät yritykset eivät ole sattuman tulosta, vaan systemaattisen työn ja suunnittelun tulos. Kasvavat yritykset investoivat strategiseen suunnitteluun ja hallitustyöskentelyyn, mikä puolestaan edistää pitkän aikavälin kehitystä. Toisaalta yritykset, jotka eivät panosta näihin osa-alueisiin, jäävät usein pieniksi ja lopettavat toimintansa.

Analyysin perusteella voidaan todeta, että yrityksen menestyminen liittyy vahvasti omistajien tavoitteisiin, suunnitteluun ja kykyyn varmistaa myös yrityksen jatkuvuus. Niissä yrityksissä, joissa jatkaja on tiedossa, myös myyntikunto on parempi verrattuna niihin yrityksiin, jotka todellisuudessa tulevat myyntiin.

Omistajanvaihdosbarometrista

Syksyllä 2024 viidettä kertaa toteutettuun valtakunnalliseen omistajanvaihdosbarometriin osallistui 1 476 yritystä. Ensimmäinen barometri toteutettiin 2012 ja on sen jälkeen toteutettu kolmen vuoden välein. Barometrin tavoitteena on selvittää yrittäjien aikomuksia omistajanvaihdoksiin sekä yrittäjien kokemuksia jo toteutetuista omistajanvaihdoksista. Lisäksi tarkastellaan omistajanvaihdosten ja kasvun välistä yhteyttä. Barometrin toteutti jälleen Seinäjoen ammattikorkeakoulu yhteistyössä Valtakunnallisen omistajanvaihdosfoorumin kanssa. Barometria ovat rahoittaneet TT-säätiö sekä Töysän Säästöpankkisäätiö.

Tämä artikkeli on 7. osa tuloksia kuvaavaa verkkolehtiartikkelien sarjaa. Aiemmat artikkelit:

https://lehti.app-staging.seamk.hion.dev/verkkolehti/yritysten-jatkuvuusnakymat-parantuneet/https://lehti.app-staging.seamk.hion.dev/verkkolehti/yrityksen-koko-vaikuttaa-merkittavasti-yrityksen-jatkuvuusnakymaan/https://lehti.app-staging.seamk.hion.dev/verkkolehti/yrittajaksi-ryhtymisen-tapa-vaikuttaa-siihen-haluaako-yrittaja-omien-lastensa-jatkavan-yritystaan/https://lehti.app-staging.seamk.hion.dev/verkkolehti/yrittajat-yrityskaupoilla-myyntikiinnostus-kasvanut-ostokiinnostus-ennallaan/https://lehti.app-staging.seamk.hion.dev/verkkolehti/no-miten-meni-yrittajat-yrityskaupoilla/https://lehti.app-staging.seamk.hion.dev/verkkolehti/omistajanvaihdosten-edistaminen-on-parasta-mahdollista-kasvuyrittajyyden-edistamista/

KTT, dosentti Elina Varamäki, KTT, FT, dosentti Sanna Joensuu-Salo & KTT, dosentti Anmari Viljamaa
Seinäjoen ammattikorkeakoulu