

Omistajanvaihdosten edistäminen on parasta mahdollista kasvuyrittäjyyden edistämistä

18.12.2024

Kun ajatellaan yritysten kasvua, usein ajatellaan pelkästään yritysten orgaanista kasvua. Ostamalla kasvaminen on kuitenkin hyvä mahdollisuus kasvattaa yritystä sekä lyhyellä että pitkällä aikavälillä. Ylipäätänsä omistajanvaihdoksilla – sillä, että jatkaja on yrityksessä selvillä tai jo toteutuneilla omistajanvaihdosjärjestelyillä – näyttäisi olevan yhteys kasvuun vuoden 2024 omistajanvaihdosbarometrin tulosten perusteella. Tässä artikkelissa esitetään, miten barometriin vastanneet yritykset olivat kasvaneet, millaisia kasvutavoitteita niillä oli ja millainen yhteys omistajanvaihdosten ja kasvun väliltä löytyi.

Vuoden 2024 omistajanvaihdosbarometrissa voimakasta kasvua hakee 7 % vastaajista ja kohtalaista kasvua 38 %. Toisin sanoen vähän alle puolet vastanneista yrityksistä on kasvuhakuisia. Nykyisen asemansa säilyttämistä tavoittelee 41 % ja 14 % ilmoittaa, ettei heillä ole kasvutavoitteita. Yritysten kasvutavoitteissa ei ole tapahtunut suurta muutosta vuoden 2021 omistajanvaihdosbarometrin tulokseen verrattuna (Taulukko 1).

Taulukko 1. Yritysten kasvutavoitteet. (Lähde: OV-barometrin aineisto, 2024).

Yritysten tulevat kasvutavoitteet	v. 2021 (n=2309) %	v. 2024 (n=1463) %
Yritys on voimakkaasti kasvuhakuinen (liikevaihdon kasvutavoite väh. 30 % vuodessa)	9	7
Yritys tavoittelee kohtalaista kasvua (liikevaihdon kasvutavoite väh. 10 % vuodessa)	38	38
Tavoitteena on säilyttää nykyinen markkina-asema (liikevaihdon vuosittainen kasvu joitakin prosentteja)	41	41
Yrityksellä ei ole kasvutavoitteita	12	14
Yhteensä	100	100

Toteutuneen kasvun osalta eroa löytyy vuosien 2021 ja 2024 tutkimusten välillä ($p<0,05$) (taulukko 2). Vuoden 2021 tutkimuksessa kohtalaista kasvua oli kokenut hieman useampi yritys (32 %) kuin vuoden 2024 omistajanvaihdosbarometrissa (29 %). Vuoden 2024 tutkimuksessa oli myös enemmän niitä yrityksiä, jotka eivät olleet kasvaneet ollenkaan verrattaessa vuoden 2021 tuloksiin (24 % vs. 21 %). Voimakasta kasvua oli kokenut molemmissa barometreissä 11 % vastanneista. Kasvaneita yrityksiä oli näin ollen vuoden 2024 omistajanvaihdosbarometrissa 40 %. Toteutuneen kasvun suhteen tulokset ovat siis hieman negatiivisempia kuin vuoden 2021 tutkimuksessa.

Taulukko 2. Yrityksen toteutunut kasvu viimeisen kolmen vuoden aikana. Vertailu 2021 ja 2024 tutkimuksissa. (Lähde: OV-barometrin aineisto, 2024).

Yritysten toteutunut kasvu viimeisen kolmen vuoden aikana	v. 2021 (n=2306) %	v. 2024 (n=1458) %
Yritys on kasvanut voimakkaasti (liikevaihdon kasvu väh. 30 % vuodessa)	11	11
Yritys on kasvanut kohtalaisesti (liikevaihdon kasvu väh. 10 % vuodessa)	32	29
Olemme säilyttäneet markkina-asemamme (liikevaihdon vuosittainen kasvu joitain prosentteja)	36	36
Yritys ei ole kasvanut	21	24
Yhteensä	100	100

Kun jatkaja on selvillä, on sillä positiivinen yhteys kasvuun

Kun tarkastellaan vähintään 60-vuotiaiden jatkuvuussuunnitelmia, on niillä tilastollisesti erittäin merkitsevä yhteys ($p<0,001$) kasvutavoitteisiin. Lyhyesti voi sanoa, että kun yrityksessä on jatkaja selvillä – eli joko suunnitelmissa on sukupolvenvaihdos tai muut omistajat jatkavat – on sillä positiivinen yhteys kasvutavoitteisiin. Sukupolvenvaihdosta suunnittelevista 49 % tavoittelee kohtalaista tai voimakasta kasvua. Yrityksistä, joissa muut omistajat jatkavat, kohtalaista tai voimakasta kasvua tavoittelee jopa 55 %. Selkeästi vähemmän kasvua tavoittelevat ne vastaajat, jotka aikovat myydä yrityksen tai lopettaa. Myymistä suunnittelevista 43 % tavoittelee kohtalaista tai voimakasta kasvua ja lopettavista ainoastaan 11 %. Tarkempi analyysi osoittaa lisäksi, että yrityksen kasvutavoitteita selittävät yrityksen positiivisen jatkuvuusnäkymän lisäksi yrityksen menestyminen ja hallitustyöskentelyn aktiivisuus.

Tilastollisesti erittäin merkitsevä yhteys ($p<0,001$) löytyy myös toteutuneen kasvun ja jatkuvuusnäkymien suhteen. Erityisesti toteutunut kasvu viimeisen kolmen vuoden aikana on yhteydessä siihen, että muut omistajat aikovat jatkaa yritystä. Näistä yrityksistä lähes puolet (48 %) on viimeisen kolmen vuoden aikana kasvanut joko kohtalaisesti tai voimakkaasti. Myyntiä harkitsevien ja sukupolvenvaihdosta suunnittelevien välillä ei ole kovin suurta eroa toteutuneen kasvun suhteen. Myymistä harkitsevista 37 % on kasvanut kohtalaisesti tai voimakkaasti ja sukupolvenvaihdosta suunnittelevista 38 %. Pääsääntöisesti lopettamista suunnittelevat yritykset eivät ole kasvaneet viimeisen kolmen vuoden aikana. Poikkeuksiakin löytyy – 12 % yrityksistä, jotka aiotaan lopettaa, ovat kasvaneet kohtalaisesti tai voimakkaasti.

Osto- ja myyntikiinnostus yhteydessä kasvutavoitteisiin

Alle 60-vuotiailta vastaajilta kysyttiin heidän kiinnostustaan ostaa yritys tai liiketoimintaa tai myydä yritys tai liiketoimintaa. Näillä molemmilla on yhteys kasvutavoitteisiin. Kasvaneet yritykset ovat enemmän kiinnostuneita ostamisesta (ka. 2,6) kuin muut vastaajat (ka. 1,9). Myös myyntikiinnostus on yhteydessä toteutuneeseen kasvuun, mutta toisinpäin. Kohtalasta tai voimakasta kasvua kokeneet yritykset ovat vähemmän kiinnostuneita myymisestä (ka. 3,3) kuin yritykset, jotka eivät ole kasvaneet (ka. 3,6). Toteutunut kasvu näyttää siis kannustavan ostamiseen ja sitä kautta liiketoiminnan kasvattamiseen ennestään. Toteutunut kasvu ylipäätänsä lisää kasvuaikomuksia 7,5-kertaisesti. Toisin sanoen toteutunut kasvu innostaa kasvamaan lisää, mikä heijastuu myös kiinnostukseen ostaa yritys tai liiketoimintaa. Kasvua tavoittelevat yritykset olivatkin kiinnostuneempia ostamisesta kuin muut. Jos taas yrityksen tai sen liiketoiminnan myymistä harkitaan, heijastuu se negatiivisesti kasvuaikomuksiin.

Toteutuneilla omistajanvaihdosjärjestelyillä ja yritysostoilla selvä yhteys kasvuun

Yritysostoilla on yhteys yritysten kasvuun. Aikaisemmin yritysoston tehneiden (n=532) yrityksistä kohtalaista tai voimakasta kasvua oli kokenut 49 %, kun muista yrityksistä kasvua oli vain 34 %:lla. Viimeisen vuoden aikana yritysoston oli tehnyt 52 vastaajaa. Näiden vastaajien yrityksistä jopa 74 % oli kasvanut viimeisen kolmen vuoden aikana, kun muissa yrityksissä vastaava prosentti oli 38. Ero on tilastollisesti erittäin merkitsevä ($p<0,001$). Ylipäätänsä yritykset, joissa oli toteutettu mitä tahansa omistajanvaihdosjärjestelyjä viimeisen vuoden aikana (n=189), erosivat tilastollisesti erittäin merkitsevästi kasvun suhteen yrityksistä, joissa mitään järjestelyjä ei ollut tehty. Yli puolet (55 %) omistajanvaihdosjärjestelyjä tehneistä yrityksistä olivat kasvaneet, kun muista yrityksistä kasvaneita oli vain 37 %.

Yhteenvetona tästä voi todeta, että omistajanvaihdoksilla ja kasvulla näyttäisi olevan selkeä yhteys. Kasvamaan opitaan ja toisaalta uusi omistaja hyvin todennäköisesti lähtee aktiivisesti kehittämään yritystä, mikä vuorostaan vaikuttaa myös positiivisesti yrityksen kasvuun. Yhteys toteutetun sukupolvenvaihdoksen ja yrityksen kasvun välillä on todettu myös aiemmissa tutkimuksissa (ks. Diwisch ym., 2009). Myös ostamisen ja kasvun välillä on todettu olevan yhteyttä; esimerkiksi Burger ym. (2023) osoittivat teknologiateollisuuden osalta, että yritysosto vaikuttaa positiivisesti ostettujen yritysten liikevaihdon kasvuun myös pidemmällä aikavälillä tarkasteltuna. Omistajanvaihdosbarometrin tulokset tukevat näitä havaintoja. Voikin todeta, että edistämällä omistajanvaihdoksia voidaan samalla edistää myös yritysten kasvua.

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 6. osa tuloksia kuvaavaa verkkolehtiartikkelien sarjaa. Aiemmat artikkelit:

No miten meni? Yrittäjät yrityskaupoillaYrittäjät yrityskaupoilla: myyntikiinnostus kasvanut, ostokiinnostus ennallaanYrittäjäksi ryhtymisen tapa vaikuttaa siihen, haluaako yrittäjä omien lastensa jatkavan yritystäänYrityksen koko vaikuttaa merkittävästi yrityksen jatkuvuusnäkymäänYritysten jatkuvuusnäkymät parantuneet

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

Lähteet

Burger, A., Hogan, T., Kotnik, P., Rao, S., & Sakinç, M.E. (2023). Does acquisition lead to the growth of high-tech scale-ups? Evidence from Europe. *Research in international business and finance*, *64*, 101820. https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2022.101820

Diwisch, D.S., Voithofer, P., & Weiss, C.R. (2009). Succession and Firm Growth: Results from a Non-Parametric Matching Approach. *Small Business Economics, 32*(1), 45-56. https://doi.org/10.1007/s11187-007-9072-z