

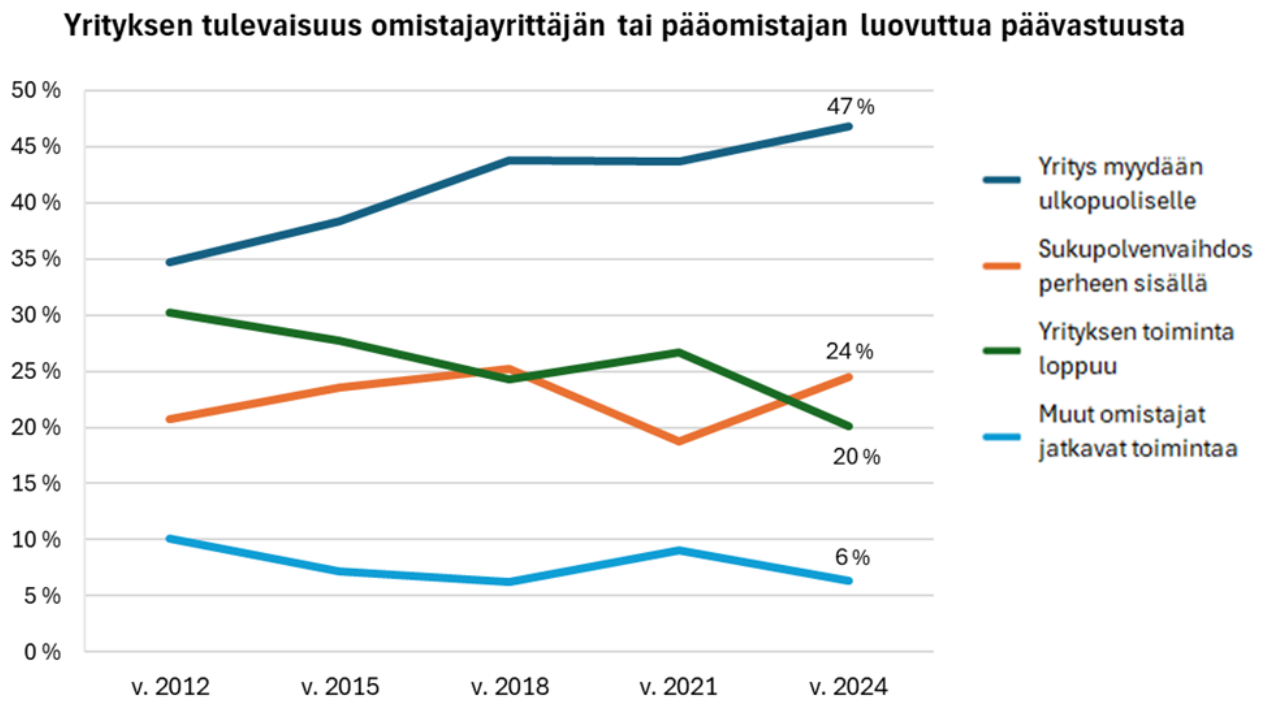
Yritysten jatkuvuusnäkymät parantuneet

16.12.2024

Seinäjoen ammattikorkeakoulu on toteuttanut viidennen kerran valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin yhteistyössä Omistajanvaihdosfoorumin kanssa.

Tutkimuksen keskeisin kysymys koskee 60-vuotiaiden ja tätä vanhempien yrittäjien näkemyksiä oman yrityksensä tulevaisuudesta siinä vaiheessa, kun omistajayrittäjä tai pääomistaja luopuu yrityksen päävastuusta. Jatkuvuusnäkymät ovat parantuneet vuoden 2021 barometriin verrattuna. Nyt vastaajista 48 % arvioi myyvänsä yrityksen ulkopuoliselle, kun he itse siirtyvät syrjään (vuonna 2021 luku oli 44 %). Perheen sisäisen jatkajan löytymiseen ja sukupolvenvaihdokseen uskoi 24 % vastaajista (vuonna 2021: 19 %). Yrityksen toiminnan lopettamista piti todennäköisenä 20 % vastaajista, mikä on vähemmän kuin vuonna 2021, jolloin luku oli 27 %. Lisäksi 6 % ilmoitti, että yrityksen muut omistajat jatkavat toimintaa heidän jäädessään pois, kun vastaava osuus vuonna 2021 oli 9 %.

Seuraavassa kuviossa on esitetty pitkänä aikasarjana vuodesta 2012 lähtien jatkuvuusnäkymien muutokset kolmen vuoden välein. Trendinomaisesti myyntiä suunnittelevien osuus on kasvanut koko ajan. Vastaavasti lopettaneiden osuus on laskenut. Sukupolvenvaihdosaikomukset ovat vaihdelleet tutkimuksesta toiseen.



Kuvio. Yrityksen jatkuvuusnäkymä omistajayrittäjän tai pääomistajan luovuttua päävastuusta yrityksessä. Vertailu viideltä tutkimuskerralta. (Lähde: Omistajanvaihdosbarometrin aineistot)

Isot ja menestyneet yritykset säilytetään perheessä

Jatkuvuusnäkymiä tarkasteltiin myös logistisen regressioanalyysin avulla. Ensimmäiseksi selvitettiin, mitkä tekijät vaikuttavat yrityksen sukupolvenvaihdosaikomuksiin. Tulokset osoittivat, että sukupolvenvaihdosaikomuksiin vaikuttavat myönteisesti 1) yrityksen koko ($p<0,001$), 2) yrityksen perheyritystausta ($p<0,001$) ja 3) yrityksen menestyminen ($p<0,01$). Sen sijaan vastaajan iällä, sukupuolella, yrityksen kasvutavoitteella, toteutuneella kasvulla, sijainnilla (maaseutu vs. kaupunki), strategisella suunnittelulla, hallitustyöskentelyllä tai yrityksen arvioidulla myyntikunnolla ei ollut vaikutusta mallissa. Kokonaisuutena malli ennusti oikein 79 % tapauksista.

Lisäksi analysoitiin, mitkä tekijät selittävät tilannetta, jossa yrityksen muut omistajat jatkavat toimintaa. Ainoastaan yrityksen myyntikunto vaikutti positiivisesti tähän ($p<0,05$), kun taas muut tekijät, kuten yrityksen koko, vastaajan ikä, perheyritystausta, sukupuoli, kasvutavoitteet, toteutunut kasvu, sijainti (maaseutu vs. kaupunki), strateginen suunnittelu, menestyminen tai hallitustyöskentely, eivät olleet merkittäviä. Tulokset osoittavat, että mitä paremmassa myyntikunnossa yritys on, sitä todennäköisempää on, että yrityksen nykyiset omistajat jatkavat toimintaa ilman myyntiä ulkopuoliselle.

Myytävät yritykset ovat pienempiä kuin ne, joilla jatkaja on tiedossa

Sitä jatkuvuusnäkymää, että yritys myydään ulkopuoliselle, selittää lähinnä yrityksen koko negatiivisesti ($p<0,01$). Muilla muuttujilla ei ole mallissa ole merkitystä (vastaajan ikä, sukupuoli, kasvutavoite, toteutunut kasvu, sijainti maaseutu vs. kaupunki, strateginen suunnittelu, menestyminen, hallitustyöskentely tai myyntikunto). Sellainen havainto tehtiin lisäksi, että jos malliin lisätään perheyrittäjyys -taustamuuttuja, selittää se kaikkein eniten negatiivisesti yrityksen myyntiä ulkopuoliselle. Samalla yrityksen menestyminen nousee tilastollisesti merkitseväksi. Tarkemmin tarkasteltuna tämä tarkoittaa sitä, että verrattuna lopettaviin yrityksiin, myyntiin tulevat yritykset ovat menestyneempiä. Voidaankin siis todeta, että myytävät yritykset ovat todennäköisemmin pienempiä kuin ne, joilla jatkaja on tiedossa. Myytävät yritykset eivät useimmiten ole perheyrityksiä. Myyntiin tulevat yritykset ovat myös menestyneempiä kuin yritykset, jotka lopetetaan.

Lopettavat yritykset heikommin menestyneitä

Sitä jatkuvuusnäkymää, että yritys aiotaan lopettaa, selittävät 1) yrityksen koko negatiivisesti ($p<0,001$), 2) menestyminen negatiivisesti ($p<0,001$), 3) se, että yrityksellä ei ole kasvutavoitteita ($p<0,001$) ja 4) myyntikunto negatiivisesti ($p<0,05$). Mallissa ei ole merkitystä vastaajan iällä, sukupuolella, toteutuneella kasvulla, maaseutu vs. kaupunki -sijainnilla, strategisella suunnittelulla tai hallitustyöskentelyllä. Jos malliin lisätään perheyrittäjyys, silläkään ei ole merkitystä. Malli selittää oikein 86 % havainnoista. Voidaankin todeta, lopettavat yritykset ovat pienempiä, heikommin menestyneitä, yrityksiä vailla kasvutavoitteita ja yrityksiä, joiden myyntikunto arvioidaan heikommaksi.

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 1. osa tuloksia kuvaavaa verkkolehtiartikkelien sarjaa.

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