

Inhimillisyys, viestintä ja vuorovaikutus yrityskaupoissa

22.12.2023

Tulevina vuosina erityisesti suurten ikäluokkien eläköityminen ja väestörakenteen muutokset haastavat yritystoiminnan jatkajien löytämisen Suomen lisäksi myös monissa muissa länsimaissa (ks. Varamäki ym. 2013). Ja jotta yrityskauppoja tehdään jatkossakin ja yhä enenevissä määrin, myös yrityskauppaprosessiin liittyvää ymmärrystä on hyvä pyrkiä laajentamaan. Numerotiedon lisäksi, esimerkiksi yrityskauppoihin liittyvä inhimillisyys ja ihmiset kauppojen takana, nostetaan nykyään esiin yhä useammin prosessiin vaikuttavina tekijöinä. Myös Rantanen (MOP-hanke – Yrityksen arvo ja sen määrittäminen – miten omalle yritykselle voi asettaa hintalapun?, 2023) toteaa, että erityisesti pienten yritysten arvonmäärityksessä tilinpäätökset ovat hyvä ja tarvittava lähtökohta mutta eivät sellaisenaan riitä realistisen arvonmäärityksen laatimiseksi. Pienet yritykset ovat omistajiensa näköisiä ja tapaisia, ja yrityskauppojen taustalla ovat aina ihmiset ja heidän toimintansa.

Kun ihmisten kanssa tehdään kauppaa, asiaan liittyy aina muutakin kuin taloudellisia arvoja. Inhimillisyyden näkökulma tuo väistämättä mukanaan myös ihmisten välisen vuorovaikutuksen ja viestinnän. Kuten Namjae ym. (2022, s. 82) toteavat, viestintä voidaan nähdä merkittävässä roolissa ostajan ja myyjän yhteisen vision saavuttamisessa. Ostajien ja myyjien kohtaamiset sisältävät väistämättä viestintää ja vuorovaikutusta, niin ennen varsinaista yrityskauppaa kuin sen aikana ja jälkeenkin. Ennen varsinaista yrityskauppaa, tiedon etsiminen ja löytäminen voi olla haasteellista mahdolliselle uudelle ostajalle, ja toisaalta yrityksestään luopuja ei aina osaa tai halua viestiä aikeistaan julkisesti ja parhailla kanavilla. Yrityskaupan toteutuminen voikin olla kiinni juuri tuosta yhteisen vision saavuttamisesta. Mair ja Bitsch (2018, 285) toteavat, että viestinnän puuttuminen voi jopa uhata perheen sisäisen omistajanvaihdoksen onnistumista, ja epäonnistumiset saattavat johtua juuri viestinnän ongelmista. Heidän mukaansa tutkimukset ovat osoittaneet, että viestintä on olennainen osa perheen sisäistä omistajanvaihdosprosessia (mts. 286). Myös Mattila-Aalto

(Omistajanvaihdos Foorumi, 2023) toteaa, että inhimilliset riskit vaikuttavat liiketoiminnan sujumiseen, ja sukupolvenvaihdoksissa perhedynamiikalla on tässä suhteessa myös suuri vaikutus. Kaikki keinot vauhdittaa omistajanvaihdoksia, ja lisätä niille näkyvyyttä ovat tärkeitä, ja siten onkin tärkeää pitää myös inhimillisyyden ja vuorovaikutuksen näkökulmaa esillä.

Tietoutta ja näkyvyyttä lisää

Voidaan pitää toivottavana ja toivottavasti myös todennäköisenä, että yrityskauppojen määrä tulee edelleen kasvamaan myös tulevaisuudessa. Suomessa on painetta löytää yrityksille jatkajia ja monet tahot työskentelevät tämän asian eteen myös tuloksekkaasti (Tavasti, 2023). Maailmanpoliittinen tilanne ja yleinen epävarmuus tulevaisuudesta lisäävät haastetta myös yrityskauppojen toteutumiselle. Jatkossakin yrityskaupoissa tulee olemaan ostajan markkinat, ja nyt onkin tärkeää, että ostajia löytyy ja maamme elinvoimaa ylläpitävät pk-yritykset saadaan jatkumaan ja kehittymään. Tietoisuuden ja näkyvyyden lisäämistä omistajavaihdoksista, ja niiden mahdollisuuksista, voidaan pitää avaintekijänä, jotta tulevaisuudessakin syntyy yrityskauppoja. Tällöin myös niihin liittyviä erilaisia näkökulmia, kuten inhimillisyyttä, viestintää ja vuorovaikutusta on hyvä pohtia.

Saija Råtts
FM, lehtori
SeAMK

Råtts toimii SeAMKissa viestinnän lehtorina, ja tekee väitöskirjaa omistajanvaihdoksista. Hän tutkii viestinnän ja vuorovaikutuksen merkitystä yrityskauppaprosessissa. Lisäksi Råtts työskentelee omistajanvaihdoksiin liittyvissä hankkeissa.

Lähteet:

Mair, S., & Bitsch, V. (2018). Succession in Horticultural Family Businesses: The Role of Socialization and Communication. International Journal on Food System Dynamics, pages 279-289. http://dx.doi.org/10.18461/ijfsd.v9i3.936

Namjae, C., Yunseok L., Ji-Hee, K. & Giseob, Y. (2022). Success Factor Priorities for the Succession of Family Firms. https://cmr-journal.org/article/view/21939/14639

Omistajanvaihdos Foorumi. (31.10.2023). *Miten puhua inhimillisistä tekijöistä omistajanvaihdoksissa?* https://youtu.be/rAuQkVP8bl4?feature=shared

MOP-hanke – Yrityksen arvo ja sen määrittäminen – miten omalle yritykselle voi asettaa hintalapun? (30.2023). [podcast]. *SeAMK tutkii ja kehittää*. Seinäjoen ammattikorkeakoulu. https://open.spotify.com/episode/10rkSEA0FTpOFuyRXMfZQ4?si=1YhLY3YHQpSoMdT-4hqI6Q

Tavasti, H. (2023). Omistajanvaihdoksia paljon piilossa tilastoista. *Kauppalehti* 30.11.2023. https://www.kauppalehti.fi/uutiset/omistajanvaihdoksia-paljon-piilossa-tilastoista/3fde2026-c349-4fc2-ba8c-25ffee6e3167

Varamäki, E., Tall, J., Viljamaa, A., Sorama, K., Länsiluoto, A. & Laitinen, E. K. (2013). Omistajanvaihdos osana liiketoiminnan kehittämistä ja kasvua – tulokset, johtopäätökset ja toimenpide-ehdotukset. Seinäjoen ammattikorkeakoulu.