Kiinnostusta yrityskauppoihin muillakin kuin ikääntyvillä yrittäjillä

17.12.2021

Päähuomio Seinäjoen ammattikorkeakoulun äskettäin toteuttamassa omistajanvaihdosbarometrissa oli ikääntyvien yrittäjien yritysten jatkuvuudessa, mutta tutkimuksessa tarkasteltiin myös 55-vuotiaiden ja sitä nuorempien yrittäjien yrityskauppanäkymiä.

Kaksi viidestä kiinnostunut myynnistä

55-vuotiaista ja sitä nuoremmista vastaajista 40 % oli joko kiinnostunut tai erittäin kiinnostunut oman yrityksen tai sen liiketoiminnan myymisestä. 42 % ei ollut kiinnostunut myymisestä. Neutraalin vastauksen antoi vajaa viidennes. Myyntikiinnostus on noussut jossain määrin edellisestä vuoden 2018 barometrista. Tuolloin 36 % vastaajista oli kiinnostunut tai erittäin kiinnostunut myynnistä.

Tärkein myyntikiinnostusta selittävä tekijä on yrityksen koko. Yksinyrittäjät eivät ole kiinnostuneita myymään yritystään. Toiseksi tärkein selittävä tekijä on vastaajan ikä: yli 40-vuotiaat ovat kiinnostuneempia myymisestä kuin nuoremmat vastaajat. Myös toimialalla oli merkitystä sikäli, että asiantuntijapalveluiden toimialalla kiinnostus myyntiin oli vähäisempi kuin muilla toimialoilla.

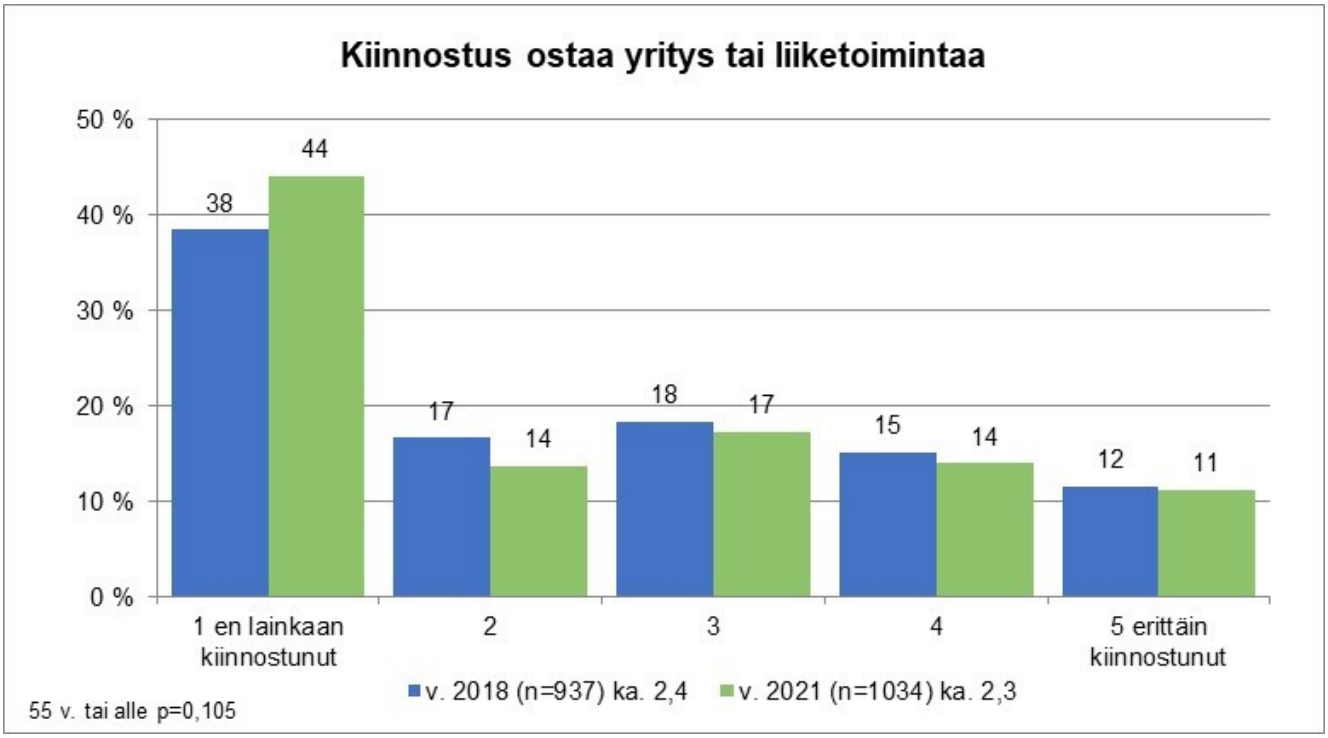
Myyntikiinnostuksen puutetta puolestaan selittää ostokiinnostus. Vastaajat, jotka ovat kiinnostuneita ostamaan yrityksen tai liiketoimintaa, ovat muita vähemmän kiinnostuneita yrityksen tai liiketoiminnan myymisestä. Kasvututkimuksessa on ollut esillä ajatus, että yritykset voisivat edistää kasvuaan myymällä joitakin liiketoiminnan osia pois, jolloin jäljellä olevien kasvuun olisi mahdollisuus panostaa vahvemmin. Tämän aineiston perusteella liiketoiminnan myyntiä ei ole nähty kasvun keinoksi. Kasvua haetaan perinteisemmin ostamalla.

Ostokin houkuttaa noin neljäsosaa

Vastaajilta kysyttiin myös kiinnostusta ostaa yritys tai sen liiketoimintaa (Kuvio 1). Neljännes vastaajista (25 %) oli kiinnostunut tai erittäin kiinnostunut yritystoiminnan ostamisesta. 44 % vastaajista ei ollut lainkaan kiinnostunut yritystoiminnan ostamisesta. Ostokiinnostus oli hieman vähentynyt verrattuna edelliseen barometriin, jolloin kiinnostuneita tai erittäin kiinnostuneita oli 27 %. Ero ei kuitenkaan ole tilastollisesti merkitsevä.

Kun taustamuuttujien vaikutusta ostokiinnostukseen analysoitiin, selittäviä tekijöitä olivat mm. portfolio- tai sarjayrittäjyys, yrityksen kasvutavoitteet ja yrityksen koko. Kaikki ovat sinänsä varsin luonnollisia selityksiä. Yrittäjä, jolla on jo ennestään kokemusta useammasta yrityksestä, on todennäköisemmin kiinnostunut myös uusien yritysten ostamisesta. Yrityskauppa on tunnetusti tehokas kasvustrategia. Se, että yli 20 työntekijää työllistävissä yrityksissä oli todennäköisemmin kiinnostusta ostamiseen, voi liittyä käytössä oleviin

resursseihin ja myös siihen, että kasvusta on jo osaamista.



Kuvio 1. Kiinnostus ostaa yritys tai liiketoimintaa.

Ainakin piilevää kiinnostusta yrityskauppoihin löytyy

55-vuotiaiden ja sitä nuorempien yrittäjien vastaukset osoittavat, että kiinnostusta yrityskauppoihin löytyy. Vaikka jokainen yritys ei olekaan myynnissä, eivätkä kaikki ostosta kiinnostuneet kolkuttele ovia, sekä osto- että myyntikohteita on runsaasti markkinoilla. Kuitenkin vuodesta toiseen jatkajan tai ostajan löytyminen näyttäytyy suurimpana haasteena omistajanvaihdosta pohtiville ikääntyville yrittäjille. Tuoreimmassa barometrissa 22 % yli 55-vuotiaiden ryhmästä ennakoi jatkajan/ostajan löytymisen olevan omalla kohdallaan erittäin merkittävä ongelma, vaikka samaan aikaan joka neljäs nuorempi yrittäjä on kiinnostunut tai erittäin kiinnostunut yrityksen ostamisesta.

Suomalainen omistajanvaihdoskulttuuri on vuosien saatossa muuttunut yhä avoimemmaksi ja dynaamisemmaksi, muta vielä riittää tekemistä. Kauppapaikkojen, asiantuntijoiden ja verkostojen aktiivisempi hyödyntäminen edesauttavat myyjien ja ostajien kohtaamista. Omistajanvaihdosten edistäjien on omalta osaltaan pidettävä yllä avoimuutta edistävää keskustelua. Ostajat ja myyjät eivät kohtaa, jos osto- tai myyntikiinnostuksesta kerrotaan vain nimettömässä kyselyssä.

Kauppatieteiden tohtorit Anmari Viljamaa, Elina Varamäki, Sanna Joensuu-Salo ja Juha Tall
Seinäjoen ammattikorkeakoulu