Opiskelijasta yrittäjä omistajanvaihdoksella?

8.9.2021

Ikääntyvien yrittäjien odotusten perusteella suomalaisissa yrityksissä pitäisi tapahtua noin 5 000 omistajanvaihdosta vuodessa (Varamäki ym., 2018). Jostain siis pitäisi löytyä jatkajia. Tiedämme kuitenkin vähän siitä, miten yksilöt päätyvät ryhtymään yrittäjäksi omistajanvaihdoksen kautta. Yritysten uudistumisen ja työllistävyyden kannalta nuoret korkeakoulutetut jatkajat ovat erityisen kiinnostava ryhmä, sillä nuoret ja korkeakoulutetut ovat usein innokkaampia kasvattamaan yritystään.

Opiskelijoiden omistajanvaihdosaikomuksia on tutkittu vähän, vaikka yrittäjyysaikomuksista on runsaasti tutkimusta. Seinäjoen ammattikorkeakoulu on jo vuosia seurannut yrittäjyysaikomusten ja niiden taustojen kehittymistä suunnitellun käyttäytymisen teoriaan (Ajzen, 1991) perustuvalla EntreIntentio -mittarilla. Teorian mukaan aikomusta toimia tietyllä tavalla, vaikkapa ryhtyä yrittäjäksi, selittävät yksilön asenteet, lähipiirin tuki ja pystyvyysuskomus. Jälkimmäinen tarkoittaa yksilön käsitystä siitä, miten todennäköisesti hän onnistuisi aikomuksen kohteena olevassa toiminnassa, siis esimerkiksi yrittäjänä.

Nyt päätettiin testata teorian toimivuutta myös omistajanvaihdosaikomuksiin eli aikomukseen ryhtyä yrittäjäksi joko ostamalla yrityksen tai sukupolvenvaihdoksen kautta. Lisäksi päätettiin selvittää tarkemmin yrittäjyysosaamisen ja omistajanvaihdosaikomusten välistä yhteyttä ja yrittäjyysasenteiden ja pystyvyysuskomuksen vaikutusta siihen. Samalla haluttiin analysoida sukupuolen ja roolimallien vaikutusta.

Seinäjokiset ja tamperelaiset vastaajina

Aineisto kerättiin Seinäjoen ja Tampereen ammattikorkeakouluista 2019 ja 2020 syksyllä. Vastaajina oli yhteensä 1373 ensimmäisen vuoden opiskelijaa. Miehiä ja naisia oli vastaajissa tasaisesti. Iän mediaani oli 22. Yli 500 opiskelijaa kertoi joko isän tai äidin toimivan yrittäjänä. Molemmat vanhemmat toimivat yrittäjinä noin 10 prosentilla vastaajista.

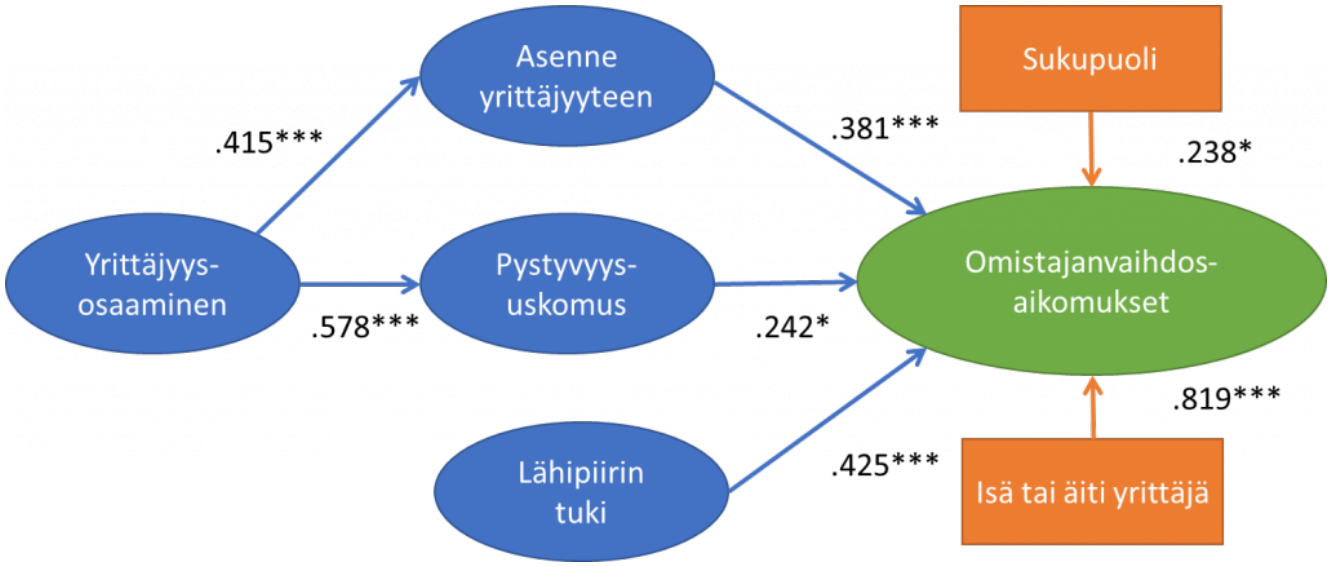
Omistajanvaihdosaikomuksia mitattiin kysymyksellä *kuinka todennäköistä on, että päädyt yrittäjäksi sukupolven- tai omistajavaihdoksen kautta valmistumisesi jälkeen (tai opintojesi aikana)?* Vastaajat ottivat kantaa asteikolla 1 (erittäin epätodennäköistä) – 7 (erittäin todennäköistä). Yrittäjyysasenteita ja pystyvyysuskomusta mitattiin EntreIntention-mittarin kysymyksillä. Omistajanvaihdosaikomuksia omaaviksi luokiteltiin opiskelija, jonka vastaus oli 5, 6 tai 7. Yrittäjyysosaamista mitattiin eurooppalaiseen EntreComp-viitekehykseen perustuvilla väittämillä, joita oli 15 kappaletta.

Vanhempien yrittäjyys vaikuttaa

Aineistoa analysoitiin logistisella regressiolla. Analyysi osoitti, että suunnitellun käyttäytymisen teoria on myös omistajanvaihdosaikomuksille järkevä viitekehys. Yrittäjyysosaamisella on tärkeä epäsuora rooli, jonka

vaikutusta väittävät asenne yrittäjyyteen ja pystyvyysuskomus. Isän tai äidin yrittäjyyden merkitys on tutkituista tekijöistä keskeisin. Lähipiirin tuella on samaten suuri merkitys, ja näillä tekijöillä onkin selvä yhteys toisiinsa.

Tulokset on tiivistetty kuvioon 1.



Kuvio 1. Logistisen regression tulokset (*p<0,05; ***p<0,001).

Sukupolvenvaihdos edellyttää jo määritelmänsä puolesta, että perheessä on yritys, joka voi siirtyä seuraavalle sukupolvelle. Tässä tutkimuksessa mukana olivat kuitenkin myös aikomukset ostaa ulkopuolinen yritys. Tulosten perusteella näyttää siltä, että vanhempien tarjoama roolimalli on keskeinen myös aikomuksessa ryhtyä yrittäjäksi ostamalla.

Perheyrityksetkin tarvitsevat ulkopuolisia ostajia

Kaikissa perheyrityksissä ei löydy omasta takaa jatkajaa, mutta perheyrityskin voi löytää perheen ulkopuolelta jatkajan. Nyt tehty tutkimus kertoo osaltaan tekijöistä, jotka vaikuttavat potentiaalisten jatkajien aikomuksiin. Omasta perheestä löytyvä roolimalli näyttää olevan keskeinen vaikuttava tekijä.

Van Teeffelen ym. (2014) arvioivat, että opiskelijoilla saattaa olla epäilyksiä oman osaamisensa riittävyydestä. Kotoa löytyvät roolimallit mahdollisesti vähentävät tällaisia epäilyksiä. Yrittäjyydestä kiinnostuneiden opiskelijoiden ajatukset siitä, kannattaako yrittäjäksi ryhtyä perustamalla uusi vai ostamalla jo toimiva yritys, eivät välttämättä perustu riittävään tietopohjaan (Van Teeffelen ym, 2014). Analyysin osoittama roolimallien vaikutus viittaakin siihen, että yrittäjäksi ostamalla ryhtymistä olisi syytä tuoda enemmän esiin yrittäjyyskasvatuksessa. Jos kotona ei ole yrittäjyystaustaa, mahdollisuus ei ehkä tule edes mieleen.

Yrittäjyyskasvatukselle on kenties luontaista keskittyä enemmän innovaatioihin ja uusien ideoiden tuottamiseen. Jo toimivan yrityksen uudistamisen mahdollisuudet saattavat silloin jäädä huomiotta.

Anmari Viljamaa, yliopettaja, Seinäjoen ammattikorkeakoulu
Sanna Joensuu-Salo, tutkijayliopettaja, Seinäjoen ammattikorkeakoulu
Elina Varamäki, vararehtori, Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Lähteet:

Ajzen, I. (1991). The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.

Van Teeffelen, L., Weesie, E., & Uhlaner, L. M. (2014). Altering student preferences for takeover entrepreneurship: action research based on threshold theory. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 23(4), 568-586.

Varamäki, E., Joensuu-Salo, S., Tall, J. & Viljamaa, A. (2018). Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2018. https://ek.fi/wp-content/uploads/valtakunnallinen_ov_barometri_2018_FINAL_ok.pdf