Yritysten omistajanvaihdosten edistäminen tuottaa tulosta – Jatkossa panostettava myös paikalliseen herättelyyn

30.12.2021

Isossa kuvassa suomalainen pienten yritysten omistajavaihdoseksysteemi on hyvässä kunnossa. Sijoitumme parhaaseen A-ryhmään eurooppalaisessa vertailussa. Meillä valtakunnallinen omistajanvaihdosfoorumi koordinoi edistämistoimia valtakunnallisesti ja pyrkii tukemaan myös alueellista edistämistyötä. Jatkossa valtakunnallisen ja alueellisen tekemisen lisäksi herättelytoimia pitäisi saada entistä enemmän myös paikalliselle tasolle eli kuntien elinkeinotoimien ja yrittäjien paikallisyhdistysten toimenpidelistalle. Pienten yritysten omistajanvaihdokset ovat hyvin paikallinen ilmiö ja paikallisella aktiivisuudella varmistetaan herättelyviestien perillemenoa. Maakunnallisten matalan kynnyksen neuvontapisteiden asiantuntijat voisivat entistä enemmän rantautuvat paikallisten yrittäjyystoimijoiden kanssa toteuttamaan herättelytoimia. Etäyhteyksien ja sosiaalisen median hyödyntämisessä olisi myös paljon hyödyntämätöntä potentiaalia.

Herättelytoimia maaseudun yrityksille

Pienten yritysten uusi omistaja löytyy useimmiten yrityksen lähipiiristä. Maaseudulla näitä vaihtoehtoja on kaupunkiympäristöjä vähemmän tarjolla. Toisaalta jokaisella maaseudulla toimivalla yrityksellä on merkitystä paikallisen elinvoiman rakentamisessa. Omistajanvaihdosten edistämis- ja herättelytoimia on suunnattava erityisesti maaseudun yrittäjille. Maaseudun yritykset tarvitsevat matalan kynnyksen neuvontapalveluja.

Yritykset myyntikunnossa koko ajan

Vuoden 2021 omistajanvaihdosbarometrin tulokset kertovat vahvasti kahdenlaista viestiä omistajanvaihdosten edistämis- ja herättelytoimista. Toimenpiteet ovat olleet vaikuttavia ja ne ovat tuottaneet tulosta. Toisaalta meillä on edelleen suuri määrä yrittäjiä, joiden valmistautuminen yrityksen omistajanvaihdokseen on vähäistä tai sitä ei ilmene lainkaan. Valmistautumisen merkitys luonnollisesti korostuu ikääntyvien yrittäjien keskuudessa. Lisäksi aineisto osoittaa, että omistajanvaihdoksissa on myyjän roolissa osallisena kaiken ikäisiä yrittäjiä. Yksi ydinviesti onkin, että yritysten pitäisi itse asiassa olla jatkuvasti myyntikunnossa. Elävässä elämässä tapahtuu jatkuvasti niin, että potentiaalinen yrityksen ostaja esittää yllättäen yrittäjälle kysymyksen, mahtaisiko yrittäjä olla kiinnostunut myymään yrityksensä? Herättelyviestinnässä täytyy nykyistä enemmän painottaa, että ikääntyvien yrittäjien pitää olla vuosia etukäteen suunnittelemassa yrityksensä tulevaisuutta ja jatkuvuutta. Kaiken ikäisten yrittäjien pitää koko ajan huolehtia yrityksensä myyntikunnosta.

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