

Haaste vai mahdollisuus?

Alle viidesosa puualan yrittäjistä tavoittelee sukupolvenvaihdosta oman perheen sisällä, selviää Seinäjoen ammattikorkeakoulun Etelä-Pohjanmaalla toteuttamasta tutkimuksesta.

ELINA VARAMÄKI

Suomen yrittäjistä yli kolmannes eli noin 74 000 on vähintään 55-vuotiaita. Tuoreen valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin mukaan noin 28 000 yritystä Suomessa on tulossa myyntiin seuraavan kymmenen vuoden aikana. Edelleen sukupolvenvaihdoksen kautta toimintaa on jatkamassa noin 14 800 yritystä ja yrittäjän ikääntymisen vuoksi lopettamassa on 20 000 yritystä eli noin 2 000 vuosittain. Tämä tarkoittaa, että liike toiminnan loppumisen kohteena olisi yli 8 000 työpaikkaa vuosittain.

Edellä mainitut luvut koskevat Suomen koko yrittäjäkuntaa, mutta tilanne puualalla ei ole ainakaan yhtään helpompi. Seinäjoen ammattikorkeakoulun toteuttama selvitys Etelä-Pohjanmaan puualan yrityksille osoitti, että lähes kolmannes puualan yrittäjistä näki todennäköisenä

Mikä on yrityksenne tulevaisuus tai ajattelette tulevaisuuden olevan sen jälkeen, kun itse luovutte päävastuusta yrityksessänne?	Yrityksen päätoimiala						
	sahaus	höyläys	rakennuspuusepänteollisuus	muu puusepänteollisuus	huonekaluteollisuus	taloteollisuus	muu
	(n=11)	(n=11)	(n=38)	(n=40)	(n=72)	(n=18)	(n=18)
sukupolvenvaihdos	40	9	21	20	17	28	28
muut omistajat jatkavat toimintaa	10	36	16	10	10	22	11
yritys myydään ulkopuoliselle	10	27	24	33	46	11	22
yrityksen toiminta loppuu	40	27	39	38	28	39	39

▲ Taulukko. Omistajanvaihdosnäkymät puualalla Etelä-Pohjanmaalla.

toiminnan päättymisen ja reilu neljännes aikoi tavoitella yrityksen myyntiä ulkopuoliselle oman eläköitymisen yhteydessä. Vain alle viidesosalla oli tavoitteena sukupolvenvaihdos oman perheen sisällä. Kysely kohdistettiin Etelä-Pohjanmaan metsäkeskuksen rekisterissä oleville yrityksille, joista suurin osa on alle 10 henkeä työllistäviä mikroyrityksiä. Kaikkiaan 276 puualan yritysten edustajaa vastasi kyselyyn.

Puualan sisällä on eroja tulevaisuuden näkymien suhteen. Eniten sukupolvenvaihdokseen uskotaan sahateollisuudessa (40%) ja vähiten höyläysyrityksissä (9%). Noin 40 prosenttia sahateollisuuden, rakennuspuusepänteollisuuden, taloteollisuuden ja muun puusepänteollisuuden yrittäjistä uskoi yrityksen toiminnan loppuvan kokonaan siinä vaiheessa, kun nykyinen yrittäjä eläköityy.

Huonekaluteollisuudessa lähes puolet oletti yrityksen päättyvän myyntiin ulkopuoliselle nykyisen omistajan luopuessa liike toiminnasta, kun sahateollisuus-

nessa vastaava luku oli vain 10 ja taloteollisuudessa 11 prosenttia. Tämä kertoo, että huonekaluteollisuudessa ei ole jatkajia löytymässä omasta perheestä, mutta siellä uskotaan, että yrityksissä olisi kuitenkin jotakin myytävää eli yritystä ei tarvitsisi kokonaan lopettaa.

Kasvuhalukkaille alan yrittäjille tämä tarjoaa oivan mahdollisuuden ostaa yrityksiä tai liiketoimintaa. Samassa tutkimuksessa 40 prosenttia yrittäjistä ilmoitti, että heidän lähitulevaisuutensa tavoitteena on kasvu. Haasteena on, että läheskään kaikissa myytävissä yrityksissä ei ole ostajan kannalta ns. oikeasti ostettavaa tai myyjän hintapyyynnöt ovat liian korkeita.

Tietoisuus jatkajasta antaa rohkeutta kehittää uutta

Tutkimukset osoittavat, että yrityksissä, joissa jatkaja on tiedossa, uskalletaan panostaa myös uuden kehittämiseen. Käytännössä tämä

tarkoittaa, että lähinnä sukupolvenvaihdosta suunnittelemissa yrityksissä panostetaan uuden kehittämiseen eniten.

Uuden kehittämiseen panostaminen on huomattavasti vähäisempää myytäväksi aiotuissa yrityksissä. Ostajan kannalta tämä on hankala asia, koska myyntihetkellä yritys on saattanut olla vuosia ilman kehittämistoimia ja sen kanssa on vain sitkuteltu eteenpäin. Tällainen yritys ei mene kaupaksi ja ainakin tämä näkyy kauppahinnassa.

Noin viidesosa eläköityvistä yrittäjistä on kiinnostunut toimimaan jonkun muun yrittäjän tai yrityksen asiantuntijaryhmässä (advisory board), mentorina tai hallituksessa.

Noin viidesosalle ikääntyvistä yrittäjistä on myös omistajanvaihdoksen yhteydessä jäämässä merkittävässä määrin varallisuutta. Senioriyrittäjien kokemuksen, osaamisen ja taloudellisen pääoman hyödyntämistä muiden yritysten liiketoimintojen kehittämisessä tulee kehittää rakentamalla maakunnissa asian-

HEINOLA

SAHALINJAT • SÄRMÄYS • LAJITTELUAITOKSET • KUIVAAMOT • HAKKURIT • AUTOMAATIO • HUOLTO

www.heinolasm.fi

UUDET HEINOLA Scala
pyörösahalinjat
100 • 250 • 400

TOIMITUSAIKA
6 kk
TILAUksesta TUOTANTOON

TEHOKKAAMPI:
KAPASITEETTI JOPA

400 000 m³/vuosi

EKOLOGISEMPI, HILJAISEMPI, TURVALLISEMPI.

KÄYTTÖASTE
95 %

TUOTANNON NOUSUAIKA
90% TUOTANTOTASOON
10 vk

HEINOLA MUKANA SAHATEOLLISUUSPÄIVILLÄ:
Hämeenlinna,
Hotelli Rantasipi Aulanko,
31.10.–1.11.2012

tuntija- ja pääomasijoituspoolleja sekä toisaalta kartoittamalla tällaista asiantuntemusta haluavat nuoremmat yrittäjät ja ennen kaikkea tarjoamalla näihin liittyviä palveluja, jossa tarpeet ja tarjonta saatetaan yhteen.

Omistajanvaihdospalvelujen kohteeksi myös ostajat

Eniten puualan yrittäjät koki-
vat tarvitsevana ulkopuolista
asiantuntija-apua yrityksen ar-
vonmäärittämisessä, omistajan-
vaihdosprosessin kokonaisuuden
hahmottamisessa, jatkajan
tai ostajan löytämisessä sekä ve-
rotukseen liittyvissä asioissa.

Yleensä pienimmät yritykset
ovat tyytymättömiä omis-
tajanvaihdospalveluihin. Eri-
tyisesti mikroyrityksiä varten
tarvitaan kuhunkin maakun-
taan omistajanvaihdosten neu-
vontapisteitä, joiden tehtävänä
on toimia matalan kynnyksen
”yleislääkärinä” omistajanvaihdosta
suunnitteleville ostajille
ja myyjille sekä ohjata heitä al-
kukartoitusten jälkeen ”erikois-
lääkäreiden” eli yksityisten o-
siantuntijoiden luo.

Omistajanvaihdosteemassa
Suomen elinkeinopolitiikan
huomion kohteena ovat viime
vuosien aikana omistajanvaihdosteemassa olleet lähinnä
ikäääntyvät yrittäjät ja heidän
yritysten liiketoimintojen jat-
kuvuus. Tämä on ollut ja on
itse asiassa edelleenkin perus-
teltua johtuen suurten ikäluok-
kien eläköitymisestä ja ikäänty-
vien yrittäjien suuresta määrästä
muutenkin.

Omistajanvaihdosmarkki-
nat tarvitsevat kuitenkin toi-

miakseen myös ostajia. Ostajat
pitäisikin voimakkaammin ot-
taa myyjien rinnalle kehitettä-
essä omistajanvaihdospalveluja
ja suunniteltaessa edistämistoim-
ia. Kasvusta kiinnostuneilla
yrittäjillä on erinomainen til-
laisuus hyödyntää yritysosto-
jen tarjoamia mahdollisuuksia
liiketoiminnan kehittämisessä.

Yrittäjille itselleen tärkein
viesti on pitää yrityksensä kil-
pailukykyisenä ja aloittaa val-
mistautuminen omistajanvaihdokseen
ajoissa. Siihen kannat-
taa myös varautua, että ostajaa
ei heti löydy vaan aikaa löyty-
miseen saattaa kulua pari-kolme
vuotta.

Suuri osa ostajista tarjoaa yri-
tystään myytäväksi toisille yri-
täjille: kilpailijoille, asiakkaille,
toimittajille tai muille yhteis-
työkumppaneille. Tämän lisäksi
ostajien etsimisessä kannattaa
hyödyntää muitakin kanavia eli
ainakin yksityisten yritysvälittä-
jien ja yritysörssien palveluita.
Liian moni yrityksensä myyn-
nistä haaveileva pitää myyntiai-
komuksensa omana tietonaan. ■

*KTt Elina Varamäki
työskentelee dosenttina Seinäjoen
ammattikorkeakoulussa.*

OSA 2. Artikkelisarjassa nostetaan
esille Palvelevat puurytykset
-hankkeen keskeisiä teemoja ja tu-
loksia, etsitään ratkaisuja puurytys-
ten palveluiden ja tuotteiden kehit-
tämiseksi sekä vastaamaan asiakkai-
den tarpeita. Hankkeen toteuttavat
Suomen metsäkeskuksen Etelä- ja
Keski-Pohjanmaan alueyksikkö ja
SeAMK Liiketoiminta, ja sitä on ra-
hoitettu Mannersuomen maaseu-
dun kehittämishojelmasta. Kirjoit-
tajat ovat hankkeeseen osallistuneita
tutkijoita ja asiantuntijoita.

POLYTECHNIK®

Bioenergiaa

• **Biolämpölaitokset**
yksittäisen kattilan teho
1.000 kW - 30.000 kW

• **CHP - Sähköä**
biopolttoaineesta
200 kWel - 20.000 kWel



Tule Energia 12 -messuille,
osasto A1112, tutustumaan
Posiolle toimitettavaan
CHP -voimalaan.
Voit tutustua toimitukseen
myös osoitteessa
www.enerec.fi.

www.polytechnik.com

Projekti- ja huoltopalvelut Suomessa:
Penope Oy / Enerec www.enerec.fi
Jarmo Kivistö 0500 353 453 / jarmo.kivisto@enerec.fi

APURAHA

Puumiesten Liitto on saanut **Hjalmar Karlströmin** säätiöltä
apurahan jaettavaksi Puumiesten Liiton kurssirahastosta.

Apurahan suuruus on 2000 euroa. Apurahaa voivat hakea puu-
ja metsäalan opiskelijat. Etusijalla ovat puukaupallisia opintoja
suorittavat, Varsinais-Suomesta kotoisin olevat hakijat,
mutta myös muut hakijat huomioidaan.

Vapaamuotoinen hakemus sisältäen hakijan tiedot ja haettavan
apurahan käyttötarkoituks kuvauksen lähetetään Puumiesten Liitolle,
osoite: Keskustie 20 D, 40100 Jyväskylä, 30.11.2012 mennessä.

Lisätietoja antaa Ritva Varis,
ritva.varis@puumies.fi, puh. 014 215 636

Tehokas ja älykäs kamerajalittelu

FINSCAN

...what we see is what you saw...

www.finscan.fi

