



**YRITTÄJYYDEN
PUOLESTA**

Kun viestikapula vaihtuu - kuinka markkinat toimivat Suomessa?

Mika Haavisto, Suomen Yrittäjät
5.9.2017

Alustuksen rakenne

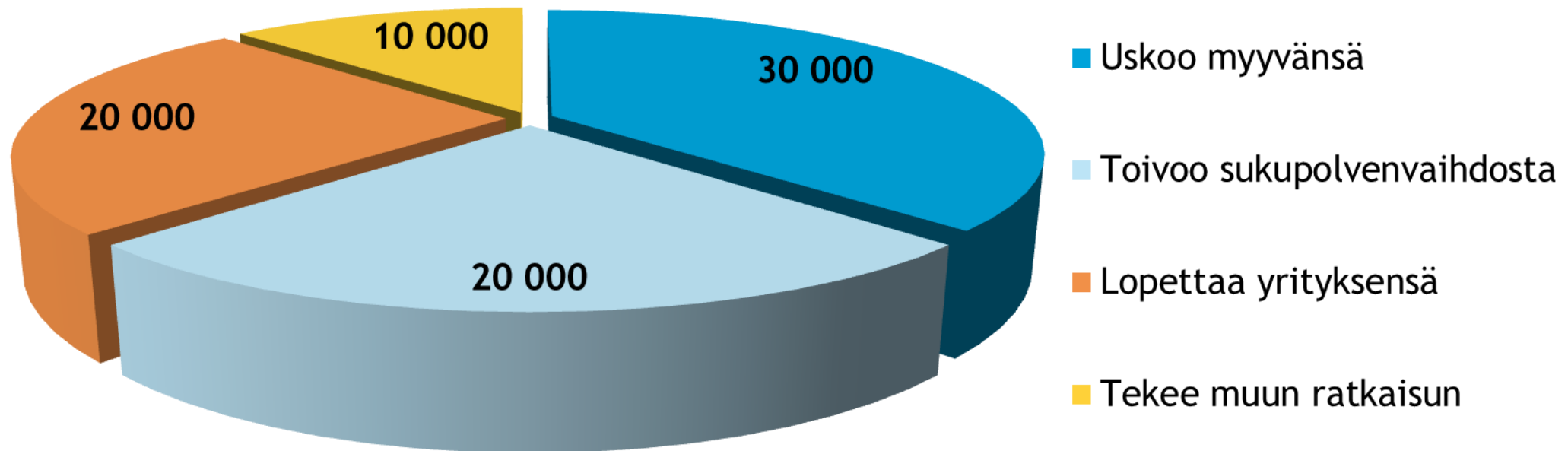
- Alustaja esittäytyy
- [Yritysmarkkinat pähkinänkuoressa -video](#)
- Yrityskauppojen potentiaali Suomessa
- Yritysmarkkinat eivät toimi
- Miksi yritysmarkkinat eivät toimi
- Tutkittuja tosiasioita
- Miksi yrityskauppoja tulee edistää
- Vihje yrityskaupan epäonnistumisen varmistamiseksi
- Linkkejä aiheeseen liittyen

Yrityskauppojen potentiaali Suomessa

- ”Iso kuva” suuruusluokkina
- Suomessa on noin 80 000 55-vuotta täyttäneitä yrittäjää, joista
- 30 000 uskoo myyvänsä yrityksensä
- 20 000 toivoo sukupolvenvaihdosta
- 20 000 lopettaa yrityksensä
- 10 000 tekee jonkin muun ratkaisun seuraavan kymmenen vuoden kuluessa
- **Vain noin joka toisen (54+) yrittäjän myynti- tai spv-toive toteutuu**

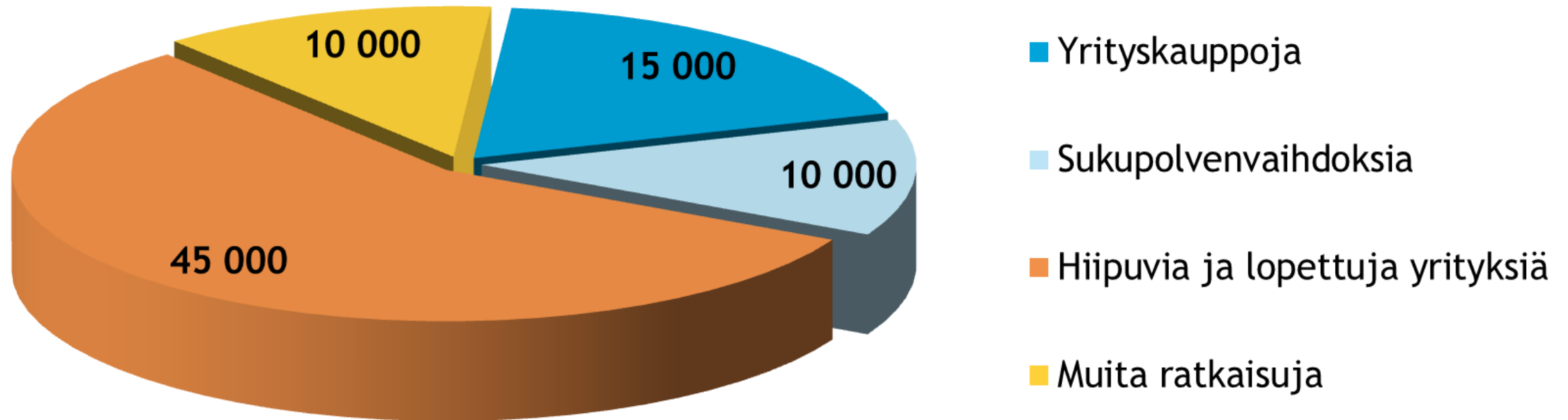
Yrityskaupat, omistajanvaihdokset, restartup-yritykset

Yli 55-vuotiaiden yrittäjien omat näkemykset seuraavalla 10 vuodelle



Yrityskaupat, omistajanvaihdokset, restartup-yritykset

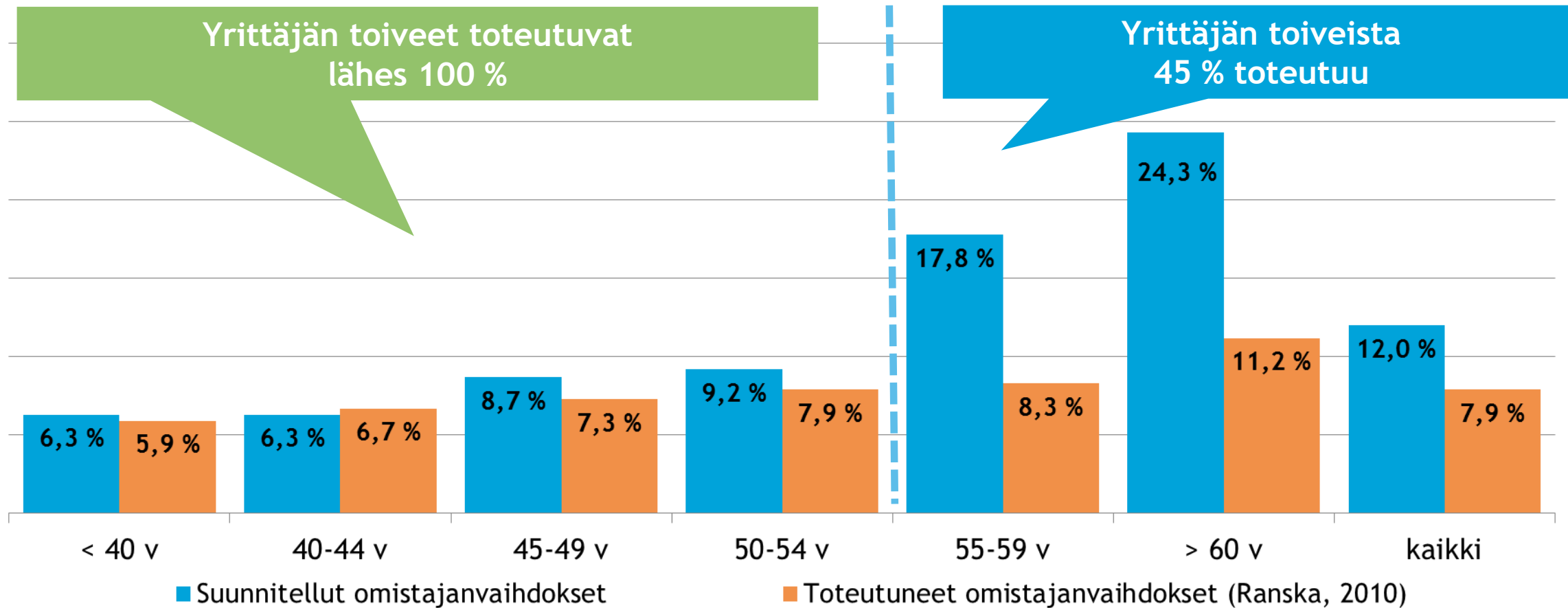
Toimijoiden (yritysvälittäjät, tutkijat, Finnvera) konsensusarvio seuraavan 10 vuoden tapahtumista, jos nykyinen tilanne jatkuu



Yritysmarkkinat eivät toimi parhaalla mahdollisella tavalla pienyritysten osalta

- Myytäviä yrityksiä on markkinoilla vähän
 - Yrityksen myyntiä ei aleta valmistelemaan ajoissa
 - Yrityksen myynti pyritään tekemään piilossa
- Arvonmääritys on ongelma
 - Myytävät yritykset eivät ole myyntikunnossa
 - Pyyntihinnat ovat korkeita suhteessa tuloksenteekokykyyn
- Myyjät ja ostajat eivät kohta
 - Kauppapaikat ovat sirpaloituneet
 - Kohtaamismahdollisuuksia F2F on rajoitetusti
- Rahoitus koetaan haasteeksi
 - ”Pankit rahoittavat vain riskittömiä hankkeita”
 - Täydentäviä rahoituslähteitä ei kyllin hyvin tunneta
- Myyjät ja ostajat eivät löydä tai käytä asiantuntijapalveluita
 - Palvelut tuotu esille heikosti
 - Palvelut on tuotteistettu puutteellisesti

Omistajanvaihdostoiveet ja niiden toteutuminen Ranskassa



Lähde: Experian pH, calculs BPCE (<http://www.bpce.fr/en>) Groupe BPCE is France's second largest bank, formed by the 2009 merger of CNCE (Caisse nationale des caisses d'épargne) and BFBP (Banque fédérale des banques populaires)

Miksi yritysmarkkinat eivät toimi?

- Yritystosten hyötyjä ei tunnisteta
- Yrityksen myyntiaikeita arastellaan, rakkaasta lapsesta ei tahdota luopua
- Ostajat ja myyjät eivät kohta
- Arvonmääritys on ongelmallinen
- Yrityksen kehittäminen on lyöty laimin
- Yritykset eivät ole siinä kunnossa, että kauppaa niistä voitaisiin käydä
- Yrittäjän identiteetti = yrityksen identiteetti
- Ammattilaisten apuja ei löydetä tai osata/haluta käyttää
- Rahoitusneuvottelut aloitetaan liian myöhään
- Rahoituksessa ei huomioida yrityksen uudistumista
- Yrityksen haltuunotto epäonnistuu
- Startup-huuma

Faktoja

- Uusia yrityksiä perustetaan noin 30 000 vuodessa, näistä noin 50 % lopettaa ensimmäisen viiden vuoden aikana
- Omistajaa vaihtaa noin 3 000 yritystä vuodessa, näistä ostaja on 82 % tapauksista tyytyväinen tai erittäin tyytyväinen ostokseensa
- Omistajanvaihdos, jossa tarvitaan pankin tai Finnveran rahoitusta harvoin epäonnistuu
- Yksinyrittävistä 55 vuotta täyttäneistä 54 % uskoo lopettavansa yrityksensä seuraavan 10 vuoden aikana

Miksi yrityskauppojen, omistajanvaihdosten, restartupien edistämistä tarvitaan?

- Yritysten jatkuvuus, työpaikat ja verotulot
- Alueellinen elinvoimaisuus, palvelut ja elinkeinorakenne
- **Yritysten uudistuminen, kilpailukyky, kasvu ja kansainvälistyminen**
- Tietoisuuden lisääminen, yritysmarkkinoiden kiihdyttäminen, toteutuvien kauppojen onnistumisen todennäköisyyden parantaminen

Jos haluat varmistaa epäonnistumisen yrityskaupassa

**Tee kaikki asiat itse hyväuskoisena
ja ilman dokumentointia**

Mika Haavisto
Projektipäällikkö

p. +358 50 550 1993
mika.haavisto@yrittajat.fi

Ov-hanke: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/omistajanvaihdos/omistajanvaihdoshanke-318196>

Yritysmarkkinat -blogi:
<https://www.yrittajat.fi/blogit/yritysmarkkinat>

Yritysmarkkinat pähkinänkuoressa:
<https://www.youtube.com/watch?v=OGiXTQdVF30>



Ennen omistajanvaihdosta

Omistajanvaihdoksen aikana

Omistajanvaihdoksen jälkeen



Palvelupolku

**HYVÄ PEUKALOSÄÄNTÖ ON, ETTÄ ASiantuntijoita
TULEE KÄYTTÄÄ SELLAISISSA ASIOISSA,
JOITA EI ITSE OSAA.**

YRITTÄJYYDEN
PUOLESTA