

Tämä artikkeli on alkuperäisen artikkelin rinnakkaistallenne.

Viite

Tall, J. 2017. Maatilayrittäjiltä oppia muille eteläpohjalaisille yrittäjille. Ilkka 29.4.2017, 13.



SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU  
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

[www.seamk.fi](http://www.seamk.fi)

[verkkolehti.seamk.fi](http://verkkolehti.seamk.fi)

# Maatilayrittäjiltä oppia muille eteläpohjalaisille yrittäjille

Viime vuosina Etelä-Pohjanmaalla toteutettujen maatilojen sukupolvenvaihdosten keskeisin anti kaikille yrittäjille on, että maatilayrittäjät usein aloittavat tilan tulevaisuuden miettimisen jo vuosia ennen omaa irtaumistaan maatalan johtamisen vastuusta. Meillä on tapauksia, joissa juuri sukupolvenvaihdoksen toteuttanut nuoripari pohtii tilan tulevaisuutta muutaman kymmenen vuoden päähän.

Yrityksen kehittämisen näkökulmasta tarkasteltuna näin menetellen liiketoiminnan pitkäjänteiseen kehittämiseen tähtääville investoinneille löytyy tarvittavat perusteet. Liian monelta ikääntyvältä yrittäjältä puuttuu ajatus omistajanvaihdoksen tavoittelusta yhtenä vaihtoehtona sitten joskus, kun oma luopuminen päätoimisesta yrittäjyydestä tulee ajankohtaiseksi.

Yritysten omistajanvaihdostutkimuksessa on havaittu asiantuntijoilla olevan keskeinen rooli omistajanvaihdosten onnistumisessa. Valmistumassa olevan selvityksen mukaan asiantuntijoiden rooli maatilojen omistajanvaihdoksissa on vahvempi kuin maaseudun

muiden yritysten omistajanvaihdoksissa.

Toisaalta maatilojen omistajanvaihdokset ovat onnistuneempia kuin muiden yritysten. Kaikkien omistajanvaihdosta suunnittelevien myyjien, ostajien ja sukupolvenvaihdoksen osapuolien kannattaa ottaa ajoissa yhteyttä asiantuntijaan, jos tavoitteena on onnistunut omistajanvaihdos.

Asiantuntijan mukaan tulehmissen myötä prosessin ammattimaiset piirteet lisääntyvät ja eteneminen vauhdittuu. Tosin asiantuntijoiden vahvaa roolia maatilojen sukupolvenvaihdoksissa voi osaltaan selittää se, että tukipolitiikka ja verolainsäädäntö ovat voimakkaasti ohjanneet maatilojen omistajanvaihdoksia. Lisäksi omistajanvaihdoksen kohteena on arvokkaita omaisuuseriä, joka osaltaan korostaa tarvetta asiantuntijoiden hyödyntämiseen.

Maatilayrityksissä näyttää olevan yleistä niukka taloudellinen kannattavuus ja melkoinen liikevaihto. Toisaalta kaikkien maaseudun yritysten osalta on omistajanvaihdosten keston suhteen hyvä va-

rautua vähintään yhteen vuoteen. Neuvottelut voivat tosin edetä nopeamminkin, mutta vuosi on pitkä aika laiminlyödä kehittämistoimet jatkuvasti muuttuvassa toimintaympäristössä.

Luopujien ja myyjien on syytä kehittää liiketoimintaa ja huolehtia sen kannattavuudesta vielä omistajanvaihdosneuvottelujen aikana. Maatilayrityksissä tämä on aivan välttämätöntä ja edellä kuvattu toimintatapa kelpaa kyllä malliksi muillekin yrittäjille.

Kaikkien maaseudun yritysten pitkäjänteinen kehittäminen vaatii johtajuutta ja johtamista. Liiketoiminnan johtamisesta ja sen osaamisesta puhumisella on jo pitkät perinteet. Esimerkiksi tietoliikenneyhteyksien tultua kaikkien käyttöön ympäri vuorokauden, vaatimukset yrittäjien itsensä johtamisen suhteen ovat kasvaneet merkittävästi. Maatilayritysten koon kasvun myötä henkilöstöjohtamisen osaamisesta on tullut yksi uusi maatilayrittäjien menestystekijä.

**JUHA TALL**

kauppatieteiden tohtori  
Seinäjoen ammattikorkeakoulu