

Työntekijöiden luottamuksen muutokset perheyrityksen sukupolvenvaihdoksessa

Yrityksen työntekijä: ...ne (luopuja ja jatkaja) lupaa, että ne hoitaa asian. Sitten kuitenkin kumpikaan ei ole sitä hoitanut ja meidän kaikkien (työntekijöiden) työt sitten kärsii siitä. ... jatkaja on niin kuin se pomo tässä näin, se on se viimeinen sana mikä tulee, et se sekottaa niin paljon kun se luopuja tulee ja ne sen näkemykset niin paljon tähän työntekoon päälle, että kumpaako tässä nyt sitten uskotaan, ...usko yrityksen jatkoon on alkanut hieman jo horjumaan...

Yksilöiden tai ryhmien keskinäisellä luottamuksella on suuri merkitys erityisesti silloin, kun vallitsevat olosuhteet muuttuvat satunnaisemmiksi ja ennakoimattommiksi (Misztal 1996). Pienen perheyrityksen sukupolvenvaihdoksessa vahvimmin epävarmuutta synnyttävä tilanne on johtajan vaihdos, jossa luopuja siirtyy sivuun ja jättää työntekijöiden johtamisen jatkajalle (vrt. Davis & Harveston 1998). Luottamuksen ylläpitäminen on tuon siirron onnistumisen ja yrityksen toiminnan jatkuvuuden kannalta tärkeää, koska luottamus luo enustettavuutta yksilöiden ja organisaation

toimintaan tulevaisuudessa ja siten vähentää yksilöiden kokemaa epävarmuutta. Perheyrityksen sukupolvenvaihdoksessa työntekijöiden luottamus luopujaan tulisi saada rakennettua luottamukseksi jatkajaan, koska työntekijän luottamus yrityksen johtoon vahvistaa edelleen työntekijöiden kokemaa luottamusta itse yrityksen tulevaisuuteen.

Tässä tutkimuksessa tarkasteltiin kolmen pienen Keski-Suomessa sijaitsevan perheyrityksen sukupolvenvaihdosta. Tarkastelun keskiössä oli omistavan perheen ulkopuolisten suorittavan tason työntekijöiden luottamuksessa tapahtuvat muutokset suhteessa itse yritykseen ja sen johtoon. Tutkimus toteutettiin haastattelemalla tutkittavien yritysten työntekijöitä sekä luopujia ja jatkajia. Tulokset analysoitiin abduktiivisesti hermeneuttisen analyysin mukaan. Tulosten perusteella saatiin todeta, että interpersonaalinen eli henkilöiden välinen luottamus vaikuttaa impersonaalisen eli persoonattoman luottamuksen säilymiseen ja edelleen työntekijöiden työmotivaation ja -hyvinvoinnin säilymiseen. Edelleen työntekijöiden luottamuksen näkökulmasta sukupolvenvaihdos näyttäisi uhkaavan hyvää Stewardship-periaatetta yrityksen johtamisessa sekä synnyttävän luopujan ja jatkajan välillä tiedostamattomaan taisteluun vallasta ja asemasta (vrt. Davis, Allen & Hayes 2010). Erityisesti lupausten pitäminen, käyttäytymisen johdonmukaisuus ja tukeminen päivittäisissä tehtävissä olivat niitä käytännön tilanteita, jotka näkyvät selkeimmin työntekijöiden arjessa.

Työntekijöiden ja jatkajan välisen luottamuksen rakentumisen kannalta merkittävimmiksi tekijöiksi osoittautuivat luopujan ja jatkajan väliset toimintaperiaatteet, annettu aika sopeutua yhteistyöhön jatkajan kanssa ja luottamusta ylläpitävä avoin keskinäinen kommunikaatio kaikkien osapuolien kesken. Tutkimuksen prak-

tisina implikaatioina voidaan nostaa esille perheyrittysten johtajien ja konsulttien tarve kuunnella paremmin työntekijöiden kokemuksia ja näkemyksiä erityisesti johtamisen vaihdoksen aikana. ■

JUKKA LAITAMÄKI

RAIJA JÄRVINEN

The Impact of the 2008 Financial Crises on Finnish and American Households

The 2008 financial crises have produced some of the most significant economic shocks for the global economy. The crises have underscored the growing interdependence between financial markets and the U.S. and European economies. This study conducts micro level analysis of Finnish and American households which is an important but overlooked area of financial crises research. The study applies the comparative analysis research method and relies on data from the U.S. Federal Reserve Statistics and the Survey of Consumer Finances (SCF), and the Finnish data provided by Statistics Finland, Bank of Finland and Federation of Finnish Financial Services.

The study revealed several interesting differences between Finnish and American households regarding the impact of financial crises on family wealth and income. First, the crises started earlier in the U.S. which saw major declines between third quarter of 2007 and the second quarter of 2009, whereas in Finland the main impact was felt during 2009. The second difference was the limited impact of financial crisis on Finnish family wealth. Finnish family wealth actually increased when U.S. families saw their wealth decline. Declines in the value of principal residences and stocks appear to explain the reduction of U.S. household wealth. Finland did not experience U.S. type home mortgage crisis and thus primary residences hold their value better than in the U.S. The third difference was the impact of financial crises on family incomes. While the U.S. families saw their median and mean incomes decline, the Finnish families saw their incomes increase. The fourth difference was the U.S. inflation which declined from 2.8 percent to 1.6 percent while in Finland inflation remained around 1.6 percent.

The impact of the financial crises on other economic indicators was quite similar between the two countries. Both U.S. and Finnish stock market indexes fell around 50 percent at the beginning of the crises. Savings ratios increased in both countries, but also debt as a percentage of family income increased. In addition, mortgage and deposit interest rates reached exceptionally low levels. Overall, it appeared that families were relatively reluctant to spend more when asset prices rise and reduce spending when asset prices fall.

The study confirms that there is a link between household economy and macro-level