

3.14. Yrityskauppaprosessi haltuun

Anne Kortela
marraskuu 2021

Yrityksen kasvua voi nopeuttaa ostamalla toisen yrityksen, sillä orgaanisesti kasvu on paljon hitaampaa. Kaupan onnistuminen kannattaa varmistaa huolellisella valmistelulla, varaamalla prosessiin riittävät resurssit ja käyttämällä apuna asiantuntijoita.

Tuoreimman Omistajanvaihdosbarometrin) mukaan yli 80 % yrityskaupoista onnistui hyvin tai erittäin hyvin. Ostettavaa myös riittää, sillä esimerkiksi kolme neljästä yli 63-vuotiaasta yrittäjästä suunnittelee yrityksen myyntiä 2021–2024. Positiivisesti ja tilastollisesti merkitsevästi myyntiä ulkopuolisille selittää panostaminen uuden kehittämiseen.*

*Artikkelin asiantuntija on **Juha Rantanen**, Suomen Yrityskaupat Oy:n perustajaosakas ja toimitusjohtaja, sekä Suomen Yritysvälittäjien Liitto (SYVL ry) puheenjohtaja vuodesta 2001 lähtien ja yksi liiton perustajajäsenistä, sekä Omistajanvaihdosfoorumien valitsema Omistajanvaihdosasiantuntija 2016 -tunnustuksen saaja.*

1. Mikä on tärkeää ottaa huomioon, kun suunnittelee yrityksen ostamista?

– Ostajan pitää resursoida riittävästi sekä ostokohteiden läpi käymiseen että niihin perehtymiseen ja yrityksen haltuunottoon siinä vaiheessa, kun kauppaan päädytään. Kumpikin vaihe vie aikaa, mutta kokemukseni mukaan niihin resursoidaan sekä isoissa että pienissä yrityksissä liian vähän. Voidaan ajatella, että haltuunotto hoituu hyvin muun työn ohella, mutta todellisuudessa näin ei käy. Kahden yrityskulttuurin yhdistäminen vaatii aikaa, ja jos siihen ei ehdi paneutua, voi seurauksena olla sekamelska, Juha Rantanen toteaa.

Toinen tärkeä asia on rahoituksen miettiminen pankin kanssa, jotta tiedetään realistinen hintahaarukka, johon rahkeet riittävät. Yrityksen arvon määräyksessä kannattaa käyttää asiantuntijoita, esimerkiksi ammattimaisia yritysvälittäjiä apuna.

Yritysten lainansaantimahdollisuudet ovat heikentyneet pankkien vakavaraisuusvaatimusten kiristymisen takia. Lisäksi tietointensiivisen yrityksen kaupassa ongelmaksi voivat pankkien kannalta tulla vakuudet, koska asiantuntijaorganisaatiolla ei yleensä ole mitään vakuudeksi kelpaavaa, kuten koneita tai varastoja, vaan yrityksen arvo on korkeatasoisessa osaamisessa. Nykyisin suurin osa ostettavista yrityksistä on jo tietointensiivisiä, esimerkiksi ICT-yrityksiä tai

palveluyrityksiä.

– Yritys voi liiketoiminnan kannalta olla erittäin hyvä ostokohde ja tuottaa hyvää tulostakin, mutta paradoksaalisesti sen arvoa on vaikea sitoa rahoituksen vakuudeksi. Finnvera on aivan avainpelaaja yrityskaupoissa, ja hyvin suuri osa kaupoista tehdään nykyisin Finnveran avulla. Finnverasta saa apua, ja siellä on hyviä asiantuntijoita. Rahoittajien puolella henkilöstön rotaatio on usein nopeaa, eikä ammattitaito ehdi karttua samalla tavoin, sillä ala on vaikea, Rantanen neuvoo.

Hän muistuttaa, että yrityskauppa on ostajalle aina investointi, joten sen pitää myös tuottaa takaisin ne varat, jotka ostoon on käytetty.

– Yrityskaupassa lähtökohta on, että 3-6 vuoden kassavirran pitää riittää kauppahinnan takaisinmaksuun rahoituskuluineen.

- *Ostokohteisiin perehtyminen vie aikaa, resursoi sitä riittävästi*
- *Kaupun jälkeen yrityksen haltuunotto vaatii resursseja*
- *Selvitä rahoittajan kanssa realistiset rahoitusmahdollisuudet*

2. Miten sopivan yrityksen voi löytää ostettavaksi?

Jokainen yrityskauppa on erilainen. Se on palapeli, jossa kootaan ostajan strategiaan tavoitteisiin sopiva kokonaisuus. Ostajan oma yritys on tukijalka, johon ostettavasta yrityksestä haetaan sopiva lisäpala. Yritys kannattaa ostaa, jos siinä on riittävästi ostajan omaan strategiaan sopivia elementtejä. Sen ei tarvitse välttämättä olla kovin kannattavakaan, jos sen hankinta tukee menestystä ostavassa yrityksessä.

Ostettavia yrityksiä on paljon tarjolla, ja niiden arvioiminen vie paljon aikaa. Yksistään Suomen Yrityskaupoilla on yli 300 myyntitoteutusta. Ostajaa kiinnostavaa tietoa yrityksistä ei ole julkisesti juuri saatavilla, vaan tiedot pitää kaivaa esiin.

– Mikäli päättää käyttää apuna ammattimaista yritysvälittäjää, säästää paljon aikaa, sillä välittäjillä on laaja käytännön kokemus yrityskaupoista ja ajantasainen näkemys sekä markkinoista että hintatasosta. Meillä on yritysten arviointiin tietyntyyppiset, pitkälle viedyt rutiinit. Välittäjä toimii porttina markkinoille ja etsii sopivat vastapelurit mahdollisimman nopeasti. Välittäjä voi auttaa myös kaupan toteutuksessa ja valvoa koko prosessin. Yleensä hänen neuvoillaan voi myös säästää rahaa, Juha Rantanen toteaa.

Kun ottaa ammattilaiseen yhteyttä, hän kertoo heti, mitä kannattaa tehdä. Välittäjällä on motiivi saada kauppa, joten hän etsii sellaiset ostokohteet, joita pystyy myymään eteenpäin. Myyntikelvottomia yrityksiä ei kannata ottaa myyntiin. Yrityksen liian suuri riippuvuus myyjästä tarkoittaa suurta riskiä ostaa yritys.

– Alustava neuvonta on maksutonta, ja yritys ohjataan tarvittaessa eteenpäin, jos on esimerkiksi nähtävillä, että myyntiin tuleva yritys kaipaakaan vielä sparrausta, tai sillä on suoria vaikeuksia. Meillä on rekisterissä noin 26 000 kontaktoa tahoista, jotka etsivät ostettavaa yritystä. Ketjussamme on 22 välittäjää kolmessa maassa, ja olemme toimineet pian 25 vuotta alalla.

Välittäjä toteuttaa kaupan ja valvoo prosessin. Siitä eteenpäin jatkavat haltuunoton asiantuntijat, juristit, pankin sijoitusneuvojat ja mahdolliset muut asiantuntijat, Juha Rantanen sanoo.

– Pk-sektorilla inhimillinen tekijä on aika vahva, ja ostajan ja myyjän pitää havainnoida, mihin se vaikuttaa. Jos yrittäjä ei ole delegoinut mitään, ja hänelle tapahtuu jotain, voi käydä niin, ettei kukaan pääse edes tietokoneelle, kun salasanat eivät ole tiedossa. Hyvin monet yrittäjät ajattelevat, että laittavat yrityksen kuntoon jäädessään eläkkeelle, mutta kyllä se kannattaisi pitää kunnossa koko ajan, ja lisäksi pitäisi varautua siihen, että tulee jotain yllättävää, esimerkiksi sairaus ja työkyvyttömyys.

- *Lähtökohta on löytää ostajan strategiaan sopiva yritys*
- *Ammattilaisten apua kannattaa harkita, koska kyseessä on iso kauppa*

3. Mitä hyötyjä yritysostolla voi saavuttaa

Kun yritys haluaa kasvaa, yritysosto on huomattavasti nopeampi tapa kuin orgaaninen kasvu. Parhaimmillaan yrityksen ostolla saa ison harppauksen isommaksi, ja isommalle yritykselle syntyy heti skaalaetuja.

Ostajilla on erilaisia tavoitteita, esimerkiksi pörssiin listautuminen, mitä varten yrityksen kokoa halutaan kasvattaa. Tai yritys tarvitsee lisäresursseja, kuten hyviä työntekijöitä ja toimitiloja, joiden avulla syntyy synergioita. Joskus on järkevää ostaa kilpailija, jolloin kilpailu vähenee, ja uudesta yrityskokonaisuudesta tulee vahvempi toimija markkinoilla.

Yritys voi ostamalla toisen yrityksen saada esimerkiksi nopeasti käyttöönsä uutta teknologiaa, jonka kehittäminen itse on hidasta. Teknologiyrityksen kaupassa kannattaa toimia nopeasti, koska teknologia myös vanhenee nopeasti ja menettää arvonsa.

– Pk-yrityksen voittokerroin eli P/E-luku on pieni, mutta jos yritys imuroidaan isompaan yritykseen, vaikka pörssiyritykseen, sen P/E-luku ja arvo pompahtaa ylös. Jos hankitut resurssit pystytään integroimaan tehokkaasti, syntyy tuottavia synergioita, vaikka yritys ei ehkä erillisenä olisi muutoin kovin hyvä kohde, Juha Rantanen sanoo.

Isot pörssiyritykset hakevat myös usein ostettavaksi innovatiivisia startupeja, joiden toiminta tuo niille jotain uutta ja nostaa yrityksen arvoa sijoittajien silmissä.

Rantanen korostaa, että yrityskaupat vaikuttavat myös siihen, että yritykset kehittyvät. Kun tarjontaa on paljon, huonot yritykset eivät käy kaupaksi, joten jos yritys valikoituu ostettavaksi, se on hyvä. Ostajalla on myös valmiina suunnitelmat yrityksen kehittämiseksi, ja hän haluaa pitää sen hyvässä kunnossa, koska hänellä voi olla myös pitkän tähtäimen suunnitelmia vielä isompaan kasvuun, ja ostajat tiedostavat, että kaikki yritykset myydään jossain vaiheessa. Siksi ne kannattaa pitää hyvässä kunnossa.

- *Yritysosstolla kasvaa huomattavasti nopeammin kuin orgaanisesti*
- *Yritysosstolla voi täydentää oman yrityksen osaamista, liiketoimintaa ja löytää synergiaetuja*
- *Yritysosstolla voi nopeuttaa uuden teknologian tai muun korkean osaamisen saamista yritykseen*
- *Yritysosstolla voi saada skaalaetuja, vahvistaa markkina-asemaa ja nostaa yrityksen arvoa*

4. Kauppahinnan määrittäminen ja maksuehdot

Hinta ei Juha Rantasen kokemuksen mukaan yleensä aiheuta niin suuria mielipideeroja yrityskaupoissa kuin voisi luulla. Yrityksen arvonnäyttö kannattaa hänen mielestään teettää taholla, jonka omakin hyöty on kiinni siitä, että kauppa onnistuu.

– On tärkeää osata hinnoitella yritys realistisesti. Myyjän arvonnäytön pitäisi olla aika osuva ostajan näkemyksen kanssa. Yrityskauppa on peli, jonka pitäisi onnistua kerralla, koska pk-sektorilla kaupassa on paljon tunteita mukana. Myyjälle vaikeinta on tehdä päätös myymisestä, sillä yrittäjän on vaikea luopua elämäntyöstään. Joskus päätös horjuu vielä kaupantekovaiheessakin.

Tärkeintä on saada kauppa toteutumaan. Jos yrityksen hinnoittelee liian korkealle, kauppaa ei synny, koska ostajat eivät juuri koskaan tingi. Jos hinta on liian korkea, ostajat eivät yleensä tarjoa mitään, vaan vetäytyvät neuvotteluista. Jos myyjä sitten laskee hintaa esimerkiksi 40 prosenttia, kohde ei kiinnosta enää, sillä myyjä on menettänyt ostajan luottamuksen. Ilman luottamusta kauppaa ei tehdä.

– Kun parit löytävät toisensa, hinnatkin menevät yleensä yhteen. Arvo on ostajakohtainen. Eri ostajille kohteen arvo on eri. Jos esimerkiksi yrityksen vanha työntekijä haluaa ostaa yrityksen elättääkseen itsensä, hänellä ei yleensä ole varaa maksaa siitä paljon. Jos taas iso yritys on ostajana strategioineen ja synergiaetuihin, se maksaa sen mitä pyydetään. Kun tuntee ostajan, tietää hinnan, Rantanen toteaa.

Hinta tai yrityksen arvo ja miten se maksetaan, tasapainottavat toisiaan. Kauppahinta perustuu osapuolten yhteiseen näkemykseen siitä, mitä firma tulee luultavimmin tuottamaan jatkossa tietyn ostajan jatkaessa yritystä. Yrityksen myyjä, joka luottaa yritykseensä, voi antaa maksuaikaa, kunhan pelisäännöt kaupan jälkeiseltä ajalta on sovittu kauppakirjassa järkevästi. Vaikka kukaan ei voi varmasti tietää, mitä

yritykselle tulevaisuudessa tapahtuu, hintariskiä voidaan ostajan ja myyjän välillä tasapainottaa maksutavalla ja tasapuolisella kauppakirjalla niin, että kappahinta on myöhemminkin tarkasteltuna kummankin osapuolen kannalta oikea. Lopullinen kauppahinta, kun määrittyy sen mukaan, miten yrityksellä oikeasti kaupan jälkeisinä vuosina meni.

Lähtökohta yrityskaupoissa on, että kassavirran pitää riittää kauppahinnan maksamiseen rahoituskuluineen 3-6 vuodessa. Tavallisesti suurin osa hinnasta maksetaan heti, ja suurimmassa osassa kauppoja tämän turvallisen osan päälle tulee earn-out vaihe. Earn-out tarkoittaa osamaksuja, jotka maksetaan tiettyinä ajankohtina kaupan toteutumisen jälkeen, mikäli kaupanteossa sovitut tavoitteet saavutetaan.

– Usein tavoitteet liittyvät esimerkiksi käyttökateen kehitykseen 2-3 vuoden aikana, ja siihen sovitaan tarkastuspisteet. Jos käyttökate on kehittynyt oletetusti, loppuhinta maksetaan. Mutta kenen ansiosta yrityksellä menee hyvin tai huonosti, ei aina ole selvää. Ostaja ja myyjä ovat erilaisia henkilöitä. Ostajalla on uusia ideoita, kun taas myyjä haluaa pelata varman päälle. Jos kauppaehdoissa on, ettei ostaja saa muuttaa yrityksessä mitään ennen earn-outteja, hän ei voi kehittää yritystä, vaikka se voisi olla myyjänkin etu. Juristit sanovatkin usein, että earn-ouit ovat varmin tapa saada riitoja aikaan. Nykyisin ne alkavat kuitenkin olla pääsääntö varsinkin isoissa kaupoissa, joten niiden sopimisessa kannattaa olla huolellinen, Juha Rantanen toteaa.

– Pääomasijoittaja on hyvä valinta ostajaksi silloin, kun tähdätään vielä isompaan kauppaan tulevaisuudessa. Pääomasijoittajan mukana yritykseen tulee tyypillisesti mukaan hallitustyöskentely. Se on mielekästä, kun yritys kasvaa, ja se mahdollistaa lopulliseen tavoitteeseen pääsemisen. Ilman hallitustyöskentelyä sinne ei pääse. Pääomasijoittaja tuo mukaan oman asiantuntemuksensa ja myös omat kontaktinsa. Se on tärkeää varsinkin, jos yritys tähtää kansainväliseen toimintaan, Juha Rantanen sanoo.

- *Hintapyynnön ja kauppahinnan pitäisi olla realistinen, muuten ei synny kauppoja*
- *Luottamus ostajan ja myyjän välillä on tärkeä*
- *Earn-out on yleistynyt osana maksuehtoja, määrittelyssä oltava tarkka*

5. Yrityskaupan asiakirjat ja ehdot

Osakassopimus on viisasta solmia aina kuin osakkaita on enemmän kuin yksi. Tämä koskee sekä myyjäitä että ostajia. Hyvässä osakassopimuksessa on muun muassa sovittu pelisäännöistä, miten toimitaan yrityksen myyntitilanteessa. Onko esimerkiksi kaikkien myytävä, jos jotkut haluavat myydä, ja millä hinnalla? Varsinkin perheyhtiöissä voi seurata sukuriitoja vuosiksi eteenpäin, jos pitkään haluttu kauppa kaatuu siihen, että joku kieltäytyy myymästä omia osakkeitaan.

Minimissään kauppaan ei montaa sopimusta tarvita. Vähimmillään se on

yrityskauppaan erikoistuneen ammattilaisen laatima kauppakirja ja sitä ennen yleensä salassapitosopimus. Enimmillään dokumentteja voi olla mappikaupalla.

– Kaupankäynti etenee niin, että ensin luodaan iso kuva kohteesta ja kaupan toteuttamisesta, sitten sitä aletaan tarkentaa ja tarkistetaan yksityiskohdat, kunnes tehdään itse kauppa. Papereita ei kannata haalia valtavaa määrää heti, yleensä tilinpäätösasiakirjat, kalustoluettelot ja muut perusdokumentit riittävät, jos ei ole mitään erityistä, kuten iso sopimus, joka on toteutumassa. Alussa myyjän sanaan luotetaan, kaupanteon yhteydessä viimeistään tarkastetaan dokumenteista, pitikö kerrottu paikkaansa, Juha Rantanen kertoo.

Yleensä yrityskaupoissa sovitaan, että myyjäyrityksen yrittäjä jää joksikin aikaa, esimerkiksi 3-6 kuukaudeksi vielä yritykseen. Tavallisesti hänelle annetaan konsultoiva rooli. Tällainen napanuora on tärkeä säilyttää, jotta tietoa siirtyy. Entinen yrittäjä voi tulla tarvittaessa myös tuuraamaan, jos ostaja vaikka sairastuu. On kuitenkin tärkeää sopia myös, miten myyjästä pääsee eroon, jos hän ei malta tyytyä konsultoimaan, vaan yrittää edelleen johtaa yritystä.

- *Osakassopimukset kuntoon ennen kaupankäynnin aloittamista*
- *Salassapitosopimus tehdään ensimmäiseksi*
- *Kauppakirja tehdään, kun on tarkennettu yksityiskohdat ja tarkistettu ne*
- *Sovitaan myyjäyrittäjän konsultoivasta roolista siirtymäaikana ja lisäksi siitä, miten hänestä pääsee tarvittaessa eroon*

6. Vältä sudenkuopat

– Välittäjät valikoivat kaupan kohteet ja tekevät pohjatyöt niin perusteellisesti, ettei riitoja yleensä pääse syntymään. Jos jotain epäselvyyttä on, se johtuu yleensä siitä, että mielikuva ja todellisuus eivät vastaa toisiaan. Varma riidan aiheuttaja on, jos jompikumpi osapuoli jättää kertomatta jonkin oleellisen asian. Se voi olla myös laillinen peruste purkaa jo sovittu kauppa. Joskus varastoista on näkemyseroja, mutta ne voi välttää yhteisellä inventoinnilla. Joskus earn-out -maksuehdot voivat aiheuttaa riitaa, jos ne on sovittu huonosti. Niiden pitää olla reilut puolin ja toisin, eikä saa jäädä epäselväksi, kuka on aiheuttanut mitäkin, Juha Rantanen sanoo.

Yrityskaupan suurin riski on, ettei löydy sopivaa ostajaa tai ostettava, eikä kauppvoja synny. Tällöin omat suunnitelmat jäävät toteutumatta.

Myyjällä voi myös olla liian korkea hintapyyntö, jos yrityksessä ei ole mitään aivan omaa juttua, ja ostajan on edullisempaa perustaa vastaava yritys nolasta. Se on usein ostajan varasuunnitelma, jos hintaodotus on liian kova. Myynnin sijasta myyjä saa näin uuden kilpailijan.

Myyjälle pahinta on, jos kauppa puretaan tai hinta on toivottua alempi tai rahat jäävät saamatta. Näin voi käydä esimerkiksi siksi, että ostaja ei menesty. Isojen ostajayritysten kanssa kaupanteko on helppoa, koska ne ostavat omalla rahalla, kaikkien muiden kanssa rahoitus on aivan keskeinen tekijä. Toisaalta rahoittajat

omalla toiminnallaan ovat varmentamassa turvallisia yrityskauppoja.

Joskus ostettu yritys ei vastaakaan odotuksia, ostaja pettyy, ja yrityksellä alkaa mennä huonommin ja aletaan hakea syyllisiä, jolloin riitoja voi syntyä. Tällöin avainasemassa on hyvin laadittu kauppakirja.

– Olosuhteet voivat muuttua yrityksestä riippumattomasta syystä. Pienet yritykset ovat ketteriä, mutta myös ajopuita, siksi omasta firmasta kannattaa aina pitää niin hyvää huolta, että sen voi myydä ja alkaa tehdä jotain muuta, jos tilanne muuttuu itselle epäedulliseksi, Rantanen neuvoo.

Ostajalle on hankala tilanne, jos on ostettu tietointensiivinen firma, eikä henkilökunta jääkään yritykseen. Kauppasopimuksessa ei voi sopia mitään velvoitetta ostettavan yrityksen henkilökunnalle, eikä henkilökunnan reaktioista voi tietää etukäteen. Kaupasta pitäisi kertoa henkilökunnalle, mutta yleensä kukaan ei Rantasen kokemuksen mukaan noudata sitä. Siksi kauppahintaan joskus sidotaan se mahdollisuus, että ihmisiä lähtee.

– On mielenkiintoinen kysymys, miksi henkilökuntaa lähtee pois. Olisivatko he muutenkin lähteneet, vai eivätkö pidä uudesta omistajasta. Jos lähteminen vaikuttaa hintaan, vanha omistaja saa vähemmän kauppahintaa. Uuden omistajan toki kannattaa tehdä parhaansa, että henkilökunta pysyy, mutta jos ostaa tietointensiivisen firman, henkilökunnan lähteminen on aina riski. Toisaalta eri aloilla on erilaisia riskejä, ne pitää vain ymmärtää ja varautua niihin, Rantanen sanoo.

Myyjän näkökulmasta riski voi olla sisäinen, eli joku osakkaista haluaa vetäytyä kaupasta. Siinä osakassopimus on hyvä työväline.

- *Sovi tarkasti earn-out -maksujen ehdot sekä myyjäyrittäjän rooli ja sen päättäminen siirtymäaikana*
- *Tarkista ostettava yritys ja kaupan yksityiskohdat huolella*
- *Ostajan rahoitus on aivan keskeinen asia kaupan lopullisen toteutumisen kannalta*
- *Ostajana pyri varmistamaan tietointensiivisen henkilökunnan pysyminen yrityksessä*
- *Älä jätä kertomatta olennaisia seikkoja yrityksestä*

7. Juha Rantasen suosituksia ja huomioita onnistuneeseen yrityskauppaan

- Myyjäyrityksen kannattaa aloittaa ajoissa asiantuntijakeskustelut, joissa määritellään yrityksen arvo ja mahdollinen myyntiajankohta.
- Ostajalle suosittelemme ammattilaista ostokohteiden hakemiseen. Isompi yritys voi säästää kauppahinnassa todella paljon, jos välittäjä tunnustelee ensin hintatasoa ostajan pysyessä anonyyminä. Hyvää ostokohdetta ei myöskään ole

helppo löytää. Vaikka tarjolla on jopa tuhansia yrityksiä, loppusuoralla yhtä yritystä kohden on useimmiten vain 1-2 potentiaalista ostajaa, sillä yritykset ovat hyvin erilaisia.

- Tilastojen mukaan yrityskaupat onnistuvat hyvin. Ostetuista yrityksistä 90 % on vielä hengissä viiden vuoden kuluttua, kun uusista yrityksistä vajaa puolet. Jatketun yrityksen riski on siis huomattavasti pienempi.
- Niissä kaupoissa, joissa on käytetty asiantuntijoiden apua, yli 80 % ostajista ja myyjistä on tyytyväisiä kauppaan.
- Jatketuista yrityksistä tulee kasvuyrityksiä: Finnveran mukaan joka kolmas jatkettu yritys hakee voimakasta kasvua.
- *Ostaja haluaa aina viedä yritystä eteenpäin, hän ei yhä useammin ole enää perusyrittäjä, vaan bisnesorientoitunut jatkaja. Siksi kaupat onnistuvat. Hyviä yrityksiä siirretään toisiin aina parempiin käsiin, ja meillä on koko ajan enemmän niitä, jotka sekä ostavat että myyvät yrityksiä.*

*) Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2021, julkaistu 2.11.2021. Barometrin on rahoittanut Suomen Yrittäjien koordinoima valtakunnallinen omistajanvaihdoshanke Omistajanvaihdosfoorumi, ja sen on toteuttanut Seinäjoen ammattikorkeakoulu, ja sitä on julkaistu vuodesta 2012 lähtien kolmen vuoden välein.

Linkki barometriin: <https://ov-foorumi.fi/info/tutkimukset/>