

Yritysten omistajanvaihdokset- webinaari

21.4.2026

Jussi Jokiniemi

Yrityssalo



TURKU AMK 



Ohjelma:

- Klo 13.00 Tervetuloa - Jussi Jokiniemi, Yrityssalo
- Klo 13.10 Yrityskaupan rahoitusmahdollisuudet pankin näkövinkkelistä – Petteri Elo, PoP Pankki Salo
- Klo 14.00 Yritysvälityksen markkinatilanne juuri nyt. - Tomi Vuorinen, Suomen Yrityskaupat Oy
- Klo 14.40 Omistajanvaihdos -iso mahdollisuus kasvulle. Jussi Jokiniemi, Yrityssalo
- Klo 15.10 Yrityskauppa juridiikka – Kristiina Long, Tuomikoski Legal Oy
- Klo 15.45 Yhteenveto ja päätös – Jussi Jokiniemi, Yrityssalo

Omistajanvaihdos iso mahdollisuus kasvulle

- Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2024 -raportin mukaan omistajanvaihdokset ovat yhä tärkeämpi osa kasvuyrittäjyyspolitiikkaa.
- Pienten yritysten omistajanvaihdokset ovat matkalla olennaiseksi osaksi kasvuyrittäjyyspolitiikkaa, ja tutkimuksessa syvennetään omistajanvaihdosten ja yrityksen kasvun välistä yhteyttä. Erityisesti perheyrittäjyysissä on havaittu kasvava tarve myydä yrityksiä ulkopuolisille, mikä voi tarjota uusia mahdollisuuksia kasvulle ja kehitykselle.
- Samassa barometrissa korostetaan, että yrittäjien ja henkilökunnan osaamista ja kasvua tulisi tukea, erityisesti omistajanvaihdosten yhteydessä.
- Ostaja- ja jatkajapula on suuri este omistajanvaihdoksille, ja näitä esteitä tulee poistaa lisäämällä tietoa yrityksen myyntiin saattamisesta, yrityksen ostomahdollisuuksista ja yrityksen kehittämisestä.

- Barometri: Omistajanvaihdokset ruokkivat kasvuyrittäjyyttä - artikkelin mukaan omistajanvaihdoksen tehneet yritykset ovat kasvaneet enemmän kuin muut yritykset. Omistajanvaihdokset kiihdyttävät kasvua ja uudistumista, ja noin puolet omistajanvaihdoksia tehneistä yrittäjistä raportoi vähintään 10 prosentin liikevaihdon vuosikasvusta.
- Kasvu ja kehitys -artikkeli korostaa, että omistajanvaihdokset ovat tärkeä kasvun väline. Yritys voi kasvaa ostamalla toisen yrityksen olemassa olevaa liiketoimintaa, mikä voi laajentaa omaa markkinaosuutta tai ottaa haltuun uusia liiketoiminta-alueita.

- Omistajanvaihdos voi tarjota merkittäviä kasvumahdollisuuksia yritykselle. Se voi tuoda mukanaan uusia resursseja, osaamista ja näkökulmia, jotka voivat auttaa yritystä laajentumaan ja kehittymään. On kuitenkin tärkeää, että omistajanvaihdos suunnitellaan huolellisesti ja että siihen liittyvät haasteet, kuten ostaja- ja jatkajapula, otetaan huomioon.
- Huomioitavaa on että yrityskaupat eivät aina ole ”miljoonien investointeja” vaan kaiken kokoisia yrityksiä ja liiketoimintoja on myynnissä josta on ammennettavissa omaan liiketoimintaan lisäbuustia! Nämä pitää hyödyntää tulevaisuudessa paremmin.

- Valtakunnallisesti ja paikallisesti on paljon yrityksiä jotka suunnittelevat yritystoiminnan lopettamista. Heille on usein todella tärkeää että jatka löydettäisiin, asiakkaista pidetään jatkossakin huolta ja työntekijöille on töitä sekä yrityksen historia jatkuu.
- Jos asiaa ei oteta esille on pieni mahdollisuus että jatka löytyy, siksi myös ostajan on hyvä olla aktiivinen. ”älä kerro kellekään että..”
- Välittäjien kautta voidaan hankkia palvelu jolla kartoitetaan ostettavia yrityksiä.

Mistä lähdetään liikkeelle (ostaja)

- Tutki toimialan yrityksiä paikkakunnalla, lähialueella ja valtakunnallisesti.
- Jos mielenkiintoinen sopiva yritys on mielessä, rohkeasti kysymään tai käytä ulkopuolista ”konsulttia”
- Netti: www.firmakauppa.fi www.yritysporssi.fi
www.yrityskaupat.net www.google.fi
- Yrityssalolla tietoa lopettamista harkitsevista yrityksistä
- Välittäjiä voi hyödyntää etsimään ostettavaa

Miten valmistautua (ostaja)

- Varaa aikaa ja keskustele asiasta muidenkin kanssa.
- Tutustu markkinaan (yrityssalo talouskatsaus esim.)
- Talousluvut ovat tärkeitä, vertaa muihin toimialan yrityksiin.
- Ostajalla vastuu tutustua ja selvittää asioita myyjän lisäksi.
- Pitääkö yritystä ”muokata” (jakautuminen, turhat omaisuus erät pois, onko ylimääräisiä tilivaroja, ostetaanko yhtiö vai liiketoiminta miten se vaikuttaa ostettavaan yritykseen entä omaan olemassa olevaan yhtiöön, rahoituksen varmuus/omarahoitus osuus,

Arvonmääritys, mistä kannattaa maksaa..

- Jokainen yritys on yksilö, ei ole vertailukohdetta
- Ei markkinahintaa. Ei ole "laskuria" josta hinta ilmestyisi!
- Omaisuuden arvo, onko ylimääräistä taseessa, toimenpiteet..
- Omistajan vaihtumisen vaikutus tulokseen
- Yrityksen tarkoitus on tuottaa voittoa, ei riitä että tämä "voisi" tuottaa jos tekisi eritavalla.. Rahoittajan vaatimukset!
- Sopimusten jatkuvuus, pitääkö uusia, onko vaara että osa asiakkuuksista lähtee...



Kiitos

Jussi Jokiniemi

Jussi.jokiniemi@yrityssalo.fi