


# Koneyrittäjien omistajanvaihdosten edistämisprosessit

10.11.2025

Koneyrityksen omistajanvaihdosten edistämisprosessia voi tarkastella koneyritysten toimialalla neljän erilaisen prosessin kautta: koneyrityksen myymisen, koneyrityksen ostamisen, koneyrityksen sukupolvenvaihdoksen ja yritystoiminnan hallitun alasajon kautta. Jokaisessa koneyrityksen omistajanvaihdoksen edistämisen neljässä vaihtoehdossa on kussakin omat erityispiirteensä. Tässä artikkelissa omistajanvaihdoksen edistämisprosessit on edelleen jaettu suunnittelu-, toteutus- ja jälkihoitovaiheeseen.

## Koneyrityksen myyminen

Yrityksen myymisen suunnitteluvaiheessa yrittäjän kannattaa tutustua Koneyrittäjän omistajanvaihdosoppaaseen (Huhtala ym. 2025) sekä kuunnella webinaareja ja podcasteja yrityksen myymisestä. Koneyrittäjän kannattaa varata aika yritysneuvojan tai omistajanvaihdosasiantuntijan luokse. Koneyrittäjän kannattaa perehtyä eri myyntikanaviin sekä aloittaa taseen siivoaminen sekä asiakirjojen ja sopimusten dokumentointi yrityksen myyntiä helpottamaan.

Toteutusvaiheessa luottamukselliset keskustelun omistajanvaihdosasiantuntijan kanssa jatkuvat. Koneyrittäjän pitää valita, mikä on käytännössä yrityksen kauppatapa: osakekauppa vai liiketoimintakauppa. Myyjä voi kysyä verottajan ennakkopäätöstä koskien kauppahinnan luovutusvoiton verotusta. Yrityksen myyntitoimeksianto kannattaa jättää auktorisoidun yritysvälittäjän vastuulle. Yritysvälittäjä tekee myös objektiivisen yrityksen arvonmäärityksen ja hoitaa yhteydenpidon ostajakandidaatteihin. Koneyrittäjän pitää huolehtia, että oma yritys on myyntikunnossa.  Tämä tarkoittaa, että sopimukset, vakuutuskirjat ja muut

asiakirjat löytyvät hallintomapista, ja tilinpäätökset, kalustoluettelot, varastoinventaariot ja verotuspäätökset löytyvät talousmapista.

Jälkihoitovaiheessa myyjä maksaa luovutusvoittoverot Verohallinnolle. Jälkihoitovaiheessa myyjä voi toimia uuden jatkajan mentorina, konsulttina tai hallituksen jäsenenä. Jälkihoitovaiheessa myyjä pohtii, miten hän uudelleen sijoittaa yritysomaisuudesta saamansa varat. Taulukossa 1 on havainnollistettu koneyrityksen myyntiprosessia.

Taulukko 1.Koneyrityksen myyntiprosessi.

| Suunnitteluvaihe | Toteutusvaihe | Jälkihoitovaihe |
|---|---|---|
| Koneyrityksen omistajanvaihdosopas 2025 | OV-klinikka, OV-asiantuntija ja yritysneuvoja | Myyjä mentoroi ja sparraa uutta koneyrittäjää (ostajaa) |
| Webinaari yrityksen myymisestä | Yrityskauppatavan valinta: osakekauppa vai liiketoimintakauppa | Edeltäjä sijoittaa uudelleen yritysvarallisuuden |
| Podcastit yrityksen myymisestä | Yritysvälittäjälle toimeksianto | Osakassopimus osakkaille |
| Taloustyöpajoihin osallistuminen | Yrityksen arvonmääritys | Avioehto jatkajalle |
| Myyntikanaviin tutustuminen | Verottajan ennakkopäätös luovutusvoitosta | Myyjä noudattaa kilpailukieltoa |
| OV-asiantuntija ja yritysneuvoja | Yritysmarkkinatapahtumassa myyjä kertoo myyntiaikeistaan | |
| Myyjä laittaa yrityksensä myyntikuntoon (taseen siivoaminen ja asiakirjojen dokumentointi mappeihin) | Yrityskaupassa myyjä ostajan rahoittajana | |
| Toiminimen muuttaminen henkilöyhtiöksi tai osakeyhtiöksi | | |

# Koneyrityksen ostaminen

Suunnitteluvaiheessa ostajan kannattaa lukea Koneyrittäjän omistajanvaihdosopas (Huhtala ym. 2025) sekä kuunnella podcasteja yrityksen ostamisesta ja omistajanvaihdoksista. Ostajan pitää perehdytä erilaisiin yritysten markkinapaikkoihin eli yritysten ostokanaviin ja osallistua yritysmarkkinatapahtumiin seuraamaan myynnissä olevia yrityksiä. Ostajan kannattaa tutustua *Yrityksen Ostokatsastus* -työkaluun (Yrityskaupat Käyntiin 2025). Suunnitteluvaiheessa ostajan on otettava selvää eri rahoituskanavista.

Toteutusvaiheessa ostaja valitsee kiinnostavan koneyrityksen ja teettää ostettavaan yritykseen due diligence tarkastuksen. Hän allekirjoittaa salassapitosopimuksen (NDA). Ostaja hakee ennakkoratkaisua Verohallinnosta. Ostaja laatii liiketoimintasuunnitelman ja neuvottelee pankin kanssa rahoituksen järjestelyistä. Ostajan on hyvä keskustella yritysneuvojan tai omistajanvaihdosasiantuntijan kanssa. Ostaja ja myyjä allekirjoittavat kauppasopimuksen.

Jälkihoitovaiheessa jatkajan on hyvä osallistua taloustyöpajoihin sekä liiketoiminnan kehittämisen työpajoihin. Jälkihoitovaiheessa ostajan tulee tarvittaessa päivittää koneyrityksen liiketoimintasuunnitelma. Hän voi hakea LEADER-kehittämistukea. Ostajan on maksettava myös varainsiirtovero, jos hän on hankkinut osakeyhtiön osakkeita. Ostajan on varmistettava, että osakassopimus on tehtynä muiden osakkeenomistajien kesken ja että myyjälle on tehty kilpailukieltosopimus kauppakirjan liitteeksi. Taulukossa 2 on esitelty koneyrityksen ostoprosessia.

Taulukko 2. Koneyrityksen ostoprosessi.

| Suunnitteluvaihe | Toteutusvaihe | Jälkihoitovaihe |
|---|---|---|
| Koneyrityksen omistajanvaihdosopas 2025 | OV-klinikat | Taloustyöpajat ja liiketoiminnan kehittämisen työpajat jatkajalle |
| Webinaari yrityksen ostamisesta | OV-asiantuntijat ja yritysneuvojat | LEADER-kehittämistuen hakeminen |
| Podcastit yrityksen ostamisesta | Salassapitosopimus (NDA) | LTS päivittäminen |
| Rahoitusmuotoihin tutustuminen | Verottajan ennakkopäätös | Myyjälle kilpailukielto |
| Ostokanaviin tutustuminen | LTS rahoittajalle | Osakassopimus osakkaille |
| Yrityksen ostokatsastus -työkalu | Rahoitusneuvottelut | Avioehto jatkajalle |

| | | |
|---|---|---|
| Yritysmarkkinatapahtuma ostajalle | Kauppasopimuksen allekirjoitus | Varainsiirtoveron maksu |
| LEADER-rahoituksen hakeminen omistajanvaihdoksiin | Edeltäjä rahoittaa jatkajaa yrityskaupassa | Edeltäjä sijoittaa uudelleen yritysvarallisuuden |
| Toiminimen muuttaminen henkilöyhtiöksi tai osakeyhtiöksi | Due diligence ostajan teettämänä | Verkostoituminen toimialalla |

# Koneyrityksen sukupolvenvaihdos

Moni koneyritys on perheyritys, jolloin tuleva jatkaja on tutustunut koneyritykseen ja toimialaan jo lapsuudessa ja nuoruudessa. Moni jatkaja on työskennellyt työsuhteessa perheyhtiössä. Samoin sukupolvenvaihdokset ovat koneyritysten toimialan perheyrityksissä valtavirtaa. (Katajavirta & Huhtala, 2025). Suunnitteluvaiheessa jatkajakandidaatti osallistuu edeltäjänsä mukana yritystapaamisiin ja toimialan tapahtumiin ja oppii tuntemaan toimialaa jo varhain. Jatkaja perehtyy rahoitusmuotoihin ja hakee LEADER-rahoitusta omistajanvaihdokseen. Jatkajan ja myyjän kannattaa lukea Koneyrittäjän omistajanvaihdosopas (Huhtala ym. 2025) ja kuunnella podcasteja sukupolvenvaihdoksista. Erityisesti sukupolvenvaihdosten verohuojennuksiin täytyy perehtyä.

Toteutusvaiheessa on suositeltavaa, että edeltäjä ja jatkaja käyvät tapaamassa omistajanvaihdosasiantuntijaa tai yritysneuvojaa ja osallistuvat OV-klinikkatapaamisiin yhdessä. Edeltäjä ja jatkaja sopivat luovutustavasta: osakekauppa, lahjoitus, lahjanluonteinen kauppa, alihintainen kauppa tai liiketoimintakauppa. Jatkaja ja myyjä voivat hakea Verohallinnosta ennakkopäätöstä. Ostaja järjestelee yrityskaupan rahoitusta ja allekirjoittaa kauppakirjan. Toisaalta edeltäjä voi myös lahjoittaa yrityksen osakkeet jatkajalle, jolloin jatkaja tekee lahjaveroilmoituksen.

Jälkihoitovaiheessa edellinen yrittäjä voi toimia jatkajan mentorina, sparraajana tai hallituksen jäsenenä. Jatkajan olisi hyvä päivittää liiketoimintasuunnitelma ja verkostoitua tehokkaasti omalla toimialalla. Jatkaja voi hakea LEADER-kehittämistukea. Mikäli jatkaja on avioliitossa, hänen kannattaisi tehdä avioehtosopimus, jossa yritysvarallisuus rajataan pois avio-oikeuden piiristä. Taulukossa 3 on mallinnettu koneyrityksen sukupolvenvaihdosprosessia.

Taulukko 3. Koneyrityksen sukupolvenvaihdos.

| Suunnitteluvaihe | Toteutusvaihe | Jälkihoitovaihe |
|---|---|---|
| OV-webinaarit, OV-podcastit ja työpajat sukupolvenvaihdoksista | OV-klinikkakäynti yhdessä | Edeltäjä mentoroi ja sparraa jatkajaa |
| Kasvaminen perheyhtiössä | Luovutustavan valinta | Hallitustyössä jatkaja ja myyjä yhdessä |

| | | |
|---|---|---|
| Yritystapaamisiin ja toimialan tapahtumiin osallistuminen | OV-asiantuntijat ja yritysneuvojat | LTS päivittäminen |
| Koneyrityksen omistajanvaihdosopas 2025 | Verottajan ennakkopäätös | Verkostoituminen toimialalla |
| Tutustuminen rahoitusmuotoihin | Rahoitusneuvottelut | Edeltäjä sijoittaa uudelleen yritysvarallisuuden |
| Sukupolvenvaihdoshuojennusten selvittäminen | LTS rahoittajalle | Jatkajalle avioehto |
| LEADER-rahoitus omistajanvaihdokseen | Edeltäjä rahoittaa jatkajaa sukupolvenvaihdoksessa | LEADER-kehittämistuki toimivalle yritykselle |

# Yritystoiminnan hallittu alasajo

Aina koneyritykselle ei löydy jatkajaa. Tällöin vaihtoehdoksi jää yritystoiminnan hallittu alasajo. Suunnitteluvaihe kannattaa aloittaa kuuntelemalla webinaareja ja lukemalla artikkeleja yritystoiminnan hallitusta alasajosta. Koneyrittäjän kannattaa järjestää omistajanvaihdosklinikkatapaaminen omistajanvaihdosasiantuntijan kanssa, ja selvittää, onko yrityksen likvidointi mahdollinen. Osakeyhtiö pitää yhtiökokouksen, jossa osakeyhtiö asetetaan vapaaehtoisesti selvitystilaan. Päätös rekisteröidään kaupparekisteriin. Osakeyhtiön täytyy alkaa etsiä selvitysmies esimerkiksi tilitoimiston tai lakipalveluyrityksen edustaja. Selvitysmies aloittaa osakeyhtiön vapaaehtoisen selvitystilaprosessin suunnittelun.

Toteutusvaiheessa keskustelu omistajanvaihdosasiantuntijan kanssa on suositeltavaa. Kun selvitysmies on valittu, hän aloittaa yrityksen likvidoinnin eli vapaaehtoisen selvitystilan toteuttamisen. On laadittava kalustoluettelo ja koneet on myytävä. Varastoinventaario on tehtävä ja varasto myydään loppuun, mikäli mahdollista. Selvitysmies irtisanoo sopimukset ja henkilökunnan taloudellisista syistä. Käyttö- ja vaihto-omaisuuden myynnin jälkeen yhtiön velat maksetaan. Lopuksi netto-omaisuus jaetaan osakkeenomistajille.

Jälkihoitovaiheessa keskeistä on yritysomaisuuden uudelleensijoittaminen. Kokenut koneyrittäjä voi halutessaan toimia muiden koneyrittäjien mentorina tai sparraajana. Taulukossa 4 on mallinnettu koneyrityksen hallittu alasajaminen.

Taulukko 4. Koneyrityksen hallittu alasajo.

| Suunnitteluvaihe | Toteutusvaihe | Jälkihoitovaihe |
|---|---|---|
| OV-klinikat | OV-klinikat | Yritysomaisuuden uudelleen sijoittaminen |

| | | |
|---|---|---|
| Webinaarit yritystoiminnan hallitusta alasajosta | Selvitysmiehen valinta (esim. tilitoimisto ja lakitoimisto) | Muiden koneyrittäjien mentorina ja sparraajana toimiminen |
| Yhtiökokouksen päätös selvitystilasta | Henkilöstön ja sopimusten irtisanominen | |
| Vapaaehtoisen selvitystilan hakeminen | Kiinteistön, kaluston ja varaston myyminen; Velkojen maksaminen; Osakeyhtiön purkaminen | |
| Selvitysmiehen etsiminen (esim. tilitoimisto ja lakitoimisto) | Netto-omaisuuden jakaminen osakkeenomistajille | |

Artikkeli on osa Euroopan unionin osarahoittamaa Ratkaisuja maaseudun koneyritysten jatkuvuuteen ja kilpailukykyyn – RATKI -hanketta.

**Taru Huhtala**
KTT, asiantuntija TKI
SEAMK

Kirjoittaja työskentelee omistajanvaihdosasiantuntijana Seinäjoen ammattikorkeakoulussa. Hän on opiskellut sekä kauppatieteitä että talousoikeutta Vaasan yliopistossa.

# Lähteet

Huhtala, T., Kangasniemi, M., Katajavirta, M., Koivupuisto, M., Kuitunen, J,. & Toivoniemi, J. (toim.) (2025). *Koneyrittäjän omistajanvaihdosopas.* ISBN 978-952-7515-95-2. https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2025082684597

Katajavirta, M. & Huhtala, T. (2025). *Koneyritysten tulevaisuuden näkymät 2025.* Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja B. Raportteja ja selvityksiä 198. https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe20251031104650

Yrityskaupat käyntiin -hanke. Yrityksen ostokatsastus -työkalu. Viitattu 6.11.2025. https://projektit.app-staging.seamk.hion.dev/yrittajyys-ja-kasvu/yrityksen-ostokatsastus/