

Omistajanvaihdokset – maaseudun mahdollisuus ja uhka

25.9.2026

Maaseudun yrityskentässä on lähivuosina edessä poikkeuksellisen suuri rakennemuutos. Väestön ikääntymisestä puhutaan paljon, mutta huomattavasti vähemmälle huomiolle jää yrittäjien ikääntyminen ja sen vaikutus alueiden elinvoimaan. Tuhansissa yrityksissä on ratkaistava lähivuosina, kuka jatkaa liiketoimintaa nykyisen yrittäjän jälkeen tai jatkaako kukaan.

Maaseudulla kysymys on erityisen merkittävä, sillä yritykset ovat paljon muutakin kuin yrittäjän oma työpaikka. Ne työllistävät, tuottavat paikallisia palveluja, ostavat palveluja muilta yrityksiltä ja ylläpitävät alueellisia arvoketjuja. Jos paikkakunnan koneurakoitsija, korjaamo, kauppa, matkailuyritys tai teollinen pk-yritys katoaa, vaikutukset näkyvät nopeasti myös ympäröivissä yrityksissä ja palveluissa. Omistajanvaihdokset pitäisikin nähdä nykyistä vahvemmin osana maaseudun elinvoimapolitiikkaa.

Uhka syntyy siitä, jos yritykselle ei löydy jatkajaa

Omistajanvaihdoksiin liittyy maaseudulla sekä uhkia että mahdollisuuksia. Suurin uhka on yksinkertainen: luopuvia yrittäjiä on paljon, mutta potentiaalisia jatkajia ja ostajia huomattavasti rajallisemmin. Mikäli elinkelpoinen yritys ei löydä ostajaa tai jatkajaa, on se suuri tuhlaus kansantaloudellisesti ja myös iso tappio maaseudun elinvoimalle. On aina vaikeampi myöhemmin löytää uusperustantana uutta yrittäjää paikkakunnalle.

Valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin (Joensuu-Salo ym., 2021) mukaan maaseudulla

sukupolvenvaihdoksia ja yrityksen lopettamista suunnitellaan enemmän ja ulkopuoliselle myyntiä vähemmän kuin kaupunkialueilla. Toisaalta maaseudun yrittäjillä on myös vähemmän aikaisempaa kokemusta yritysten ostamisesta ja myymisestä. Lisäksi yrityksestä luopumisen henkinen vaikeus koetaan maaseudulla suuremmaksi.

Omistajanvaihdosprosessin aloittamista usein siirretään

Omistajanvaihdos ei ole vain verotukseen, rahoitukseen, juridiikkaan ja yrityksen arvonmääritykseen liittyvä tekninen prosessi. Yritys on monesti yrittäjän elämäntyö ja keskeinen osa hänen identiteettiään. Luopumispäätöstä helposti siirretään, koska luopuminen tuntuu vaikealta.

Omistajanvaihdosta usein myös siirretään, koska yrittäjän näkökulmasta siihen on aikaa ja hän ajattelee omistajanvaihdoksen liian usein yksittäisenä tapahtumana, vaikka todellisuudessa kyse on usean vuoden prosessista. Yrityksen pitäisi olla viimeistään siinä vaiheessa myynti- tai siirtokunnossa ennen kuin ostajaa tai jatkajaa ryhdytään etsimään. Varsinkin maaseudulla jatkajan löytyminen voi vaatia aikaa. Omistajanvaihdosta ei siis pitäisi aloittaa silloin, kun yrittäjä haluaa jo todellisuudessa luopua, vaan silloin, kun yrityksellä ja yrittäjällä on vielä aikaa suunnitella vaihtoehtoja.

Omistajanvaihdos on myös iso mahdollisuus

Samaan aikaan käynnissä oleva muutos tarjoaa maaseudulle valtavan mahdollisuuden.

Kun Suomessa pohditaan keinoja lisätä yrittäjyyttä, kasvua ja maaseudun elinvoimaa, huomio kohdistuu helposti uusien yritysten perustamiseen. Uusia yrityksiä tarvitaan, mutta niiden rinnalla meillä on jo olemassa suuri määrä toimivia yrityksiä, joilla on asiakkaat, tuotteet ja palvelut, historia, osaaminen ja verkostot. Niille pitäisi löytää seuraava yrittäjä.

Maaseudun yrityskannan uudistamisen ei siis tarvitse tapahtua pelkästään uusia yrityksiä perustamalla. Yksi tehokkaimmista tavoista uudistaa yrityskantaa on siirtää toimivia yrityksiä uusille, kehittämishaluisille omistajille. Tällöin omistajanvaihdoksesta tulee samanaikaisesti jatkuvuuden, uudistumisen, kasvun ja alueellisen elinvoiman väline. Aikaisemmat kokemuksemme osoittavat, että yleensä yrityksen ostaja tai jatkaja on kunnianhimoisempi ja kehittämisorientoituneempi eli hänen johdollaan yritys todennäköisesti kehittyy, uudistuu ja kasvaa.

Onnistunut omistajanvaihdos tarvitsee aikaa, luottamusta ja tiedon siirtämistä

Maaseudun yrityksissä omistajanvaihdoksen onnistumista voidaan tarkastella kolmen näkökulman kautta: aika, luottamus ja tieto.

Aikaa tarvitaan valmistautumiseen. Jos yrittäjä arvioi omistajanvaihdoksen olevan mahdollinen esimerkiksi viiden vuoden kuluttua, valmistautuminen pitää aloittaa nyt. Yrityksen talousluvut, sopimukset, omaisuus, vastuut ja dokumentaatio on saatettava kuntoon. Samalla on hyvä muodostaa alustava käsitys yrityksen arvosta ja pohtia avoimesti erilaisia jatkamisvaihtoehtoja. Lisäksi yrittäjän olisi hyvä tehdä itsestään vähemmän tärkeä yrityksessään, jos se suinkin on mahdollista.

Luottamuksen merkitys puolestaan korostuu kaikissa omistajanvaihdoksissa mutta ennen kaikkea myös maaseudun yrityskaupoissa. Kaupassa ei siirry vain yrityksen omaisuus, vaan usein myös pitkäaikaisia asiakas- ja toimittajasuhteita, verkostoja, mainetta ja sosiaalista pääomaa. Myyjän henkilöön voi olla sitoutunut merkittävä osa yrityksen asiakassuhteista. Omistus voidaan siirtää yhdessä päivässä, mutta luottamuksen siirtäminen vie huomattavasti kauemmin. Myyjä pystyy edesauttamaan ostajan ja hänen entisten asiakkaiden ja toimittajien välistä luottamusta antamalla oma luottamuspääomansa käyttöön.

Kolmas näkökulma on tieto. Kaikkea vuosien aikana kertynyttä hiljaista tietoa ei voida kirjoittaa ohjekirjaan. Luopuja tietää, kenelle kannattaa soittaa ongelmatilanteessa, mitä tärkeimmät asiakkaat arvostavat ja miten paikalliset verkostot toimivat. Siksi hyvässä omistajanvaihdoksessa vanha ja uusi yrittäjä työskentelevät usein jonkin aikaa rinnakkain. Samalla uuden yrittäjän pitää kuitenkin saada tilaa uudistaa yritystä omista lähtökohdistaan.

Jatkuvuudesta kasvun mahdollisuudeksi

Omistajanvaihdosten onnistuminen ratkaisee lähivuosina osaltaan sen, millaiseksi maaseudun yritysrakenne kehittyy. Jos elinkelpoisia yrityksiä lopetetaan vain siksi, ettei jatkajaa löydy tai omistajanvaihdokseen ryhdytään liian myöhään, menetämme yritysten mukana työpaikkoja, osaamista, palveluja ja paikallisia verkostoja ja arvoketjuja.

Jos taas onnistumme saattamaan yhteen luopuvat yrittäjät ja uudet yrittäjät, tilanne näyttää hyvin erilaiselta. Uusi omistaja voi tuoda yritykseen uusia verkostoja, osaamista ja kasvuhalua. Samalla säilytetään se arvokas perusta, jonka edellinen yrittäjä on vuosien tai vuosikymmenten aikana rakentanut.

Elina Varamäki
Vararehtori, dosentti, KTT
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Lähteet

Joensuu-Salo, S., Viljamaa, A., Tall, J., Varamäki, E., & Katajavirta, M. (2021). *Maaseutuyritykset omistajanvaihdosbarometrissa*. Seinäjoen ammattikorkeakoulu. https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2022081755522