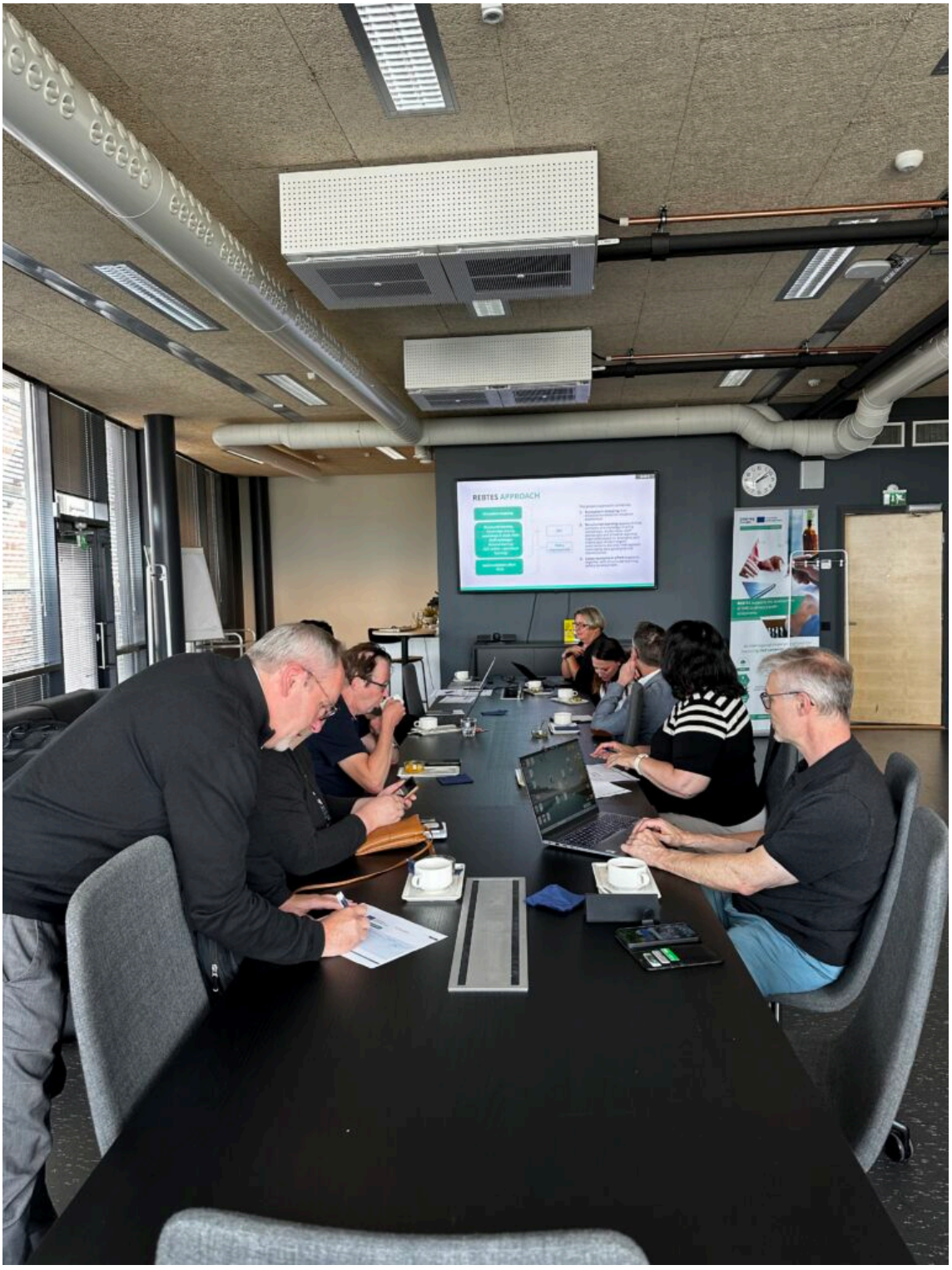


Omistajanvaihdokset tarvitsevat jatkuvaa herättelyä – nuorissa ja kansainvälisissä osaajissa tulevaisuuden ostajapotentiaalia

7.9.2026

REBTES-hankkeen Etelä-Pohjanmaan sidosryhmä kokoontui elokuussa keskustelemaan alueen omistajanvaihdosten ajankohtaisesta tilanteesta ja hankkeen kansainvälisistä opeista. Keskustelu vahvisti jo aiemmin tunnistettua kuvaa: Etelä-Pohjanmaalla omistajanvaihdosten tukena on vahva ja pitkään yhteistyötä tehnyt toimijaverkosto, mutta yritysten liian myöhäinen valmistautuminen omistajanvaihdokseen on edelleen keskeinen haaste.



Eteläpohjalainen ov-sidosryhmä kokoontui elokuussa keskustelemaan omistajanvaihdosten ajankohtaisesta tilanteesta (kuva: Tiina Nieminen, 2026).

Etelä-Pohjanmaalla vahva omistajanvaihdosekosysteemi –

kehitettävääkin löytyy

REBTES-hankkeessa valmistellaan parhaillaan kuuden eurooppalaisen alueen omistajanvaihdosekosysteemejä vertailevaa kartoitusta. Etelä-Pohjanmaan osalta alueen keskeisiksi vahvuuksiksi on tunnistettu omistajanvaihdostoiminnan koordinointi, toimijoiden pitkäaikainen yhteistyö sekä toimiva neuvonta. Alueellista toimintaa tukevat myös kansalliset rakenteet ja toimintamallit, kuten Omistajanvaihdosfoorumi, säännöllisesti toteutettava Omistajanvaihdosbarometri sekä vuosittainen Omistajanvaihdosviikko.

Vahvasta ekosysteemistä huolimatta kehitettävää riittää. Etelä-Pohjanmaan keskeiseksi haasteeksi tunnistettiin erityisesti mikroyritysten liian myöhäinen tulo myyntimarkkinoille ja usein myös yritysten heikko myyntikunto. Kansallisella tasolla haasteina nousivat esiin myös rahoituspäätösten keskittyminen pankeissa sekä neuvonnan laadun vaihtelu.

Kartoituksen tarkoituksena ei ole ollut ainoastaan tunnistaa vahvuuksia ja haasteita, vaan myös selvittää, mitä Etelä-Pohjanmaa voisi oppia muilta eurooppalaisilta alueilta. Oppimistarpeiksi tunnistettiin erityisesti hyvät käytännöt omistajanvaihdosten edistämiseen sekä yrittäjien nykyistä tehokkaampaan herättelyyn ja aktivointiin. Tässä myös tilitoimistot voisivat olla tärkeässä asemassa herättelemässä yrittäjiä pohtimaan yrityksen tulevaisuutta ja myyntikuntoa jo vuosia ennen mahdollista omistajanvaihdosta.

Sama haaste tunnistetaan muuallakin Euroopassa

Yritysten puutteellinen valmistautuminen ei ole vain eteläpohjalainen ongelma. REBTES-hankkeen Utrechtin työpajassa hollantilaiset omistajanvaihdosasiantuntijat nostivat esiin samoja haasteita: yrittäjän riittämättömän valmistautumisen, epärealistisen käsityksen yrityksen arvosta, liiketoiminnan vahvan sidonnaisuuden omistajaan sekä myyjän odotusten ja markkinatilanteen välisen ristiriidan.

Työpajassa tutustuttiin myös Utrechtin kaupungin Entrepreneur Central -palveluun, jossa kokeneita yrittäjiä hyödynnetään muiden yrittäjien tukena. Yrittäjän tilanne kartoitetaan ja hänelle tehdään niin sanottu tulevaisuushaastattelu, jonka perusteella hänet voidaan ohjata tarpeitaan vastaaviin palveluihin. Mallilla on tavoitettu jo yli 4 500 yrittäjää.

Malliin perehdytään Etelä-Pohjanmaalla vielä tarkemmin syyskuussa järjestettävässä REBTES-hankkeen vertaisoppimistapaamisessa.

Herättely ei saa loppua hankkeen päättyessä

REBTES-hankkeen ekosysteemikartoituksen alustavissa suosituksissa korostuvat pysyvä koordinointi, selkeä palvelutarjotin sekä jatkuva yrittäjien herättely ja aktivointi. Omistajanvaihdoksesta pitäisi puhua riittävän aikaisin ja säännöllisesti niin yrityksestään luopuville kuin potentiaalisille jatkajille ja yritysostoa harkitseville.

Sidosryhmän keskustelussa jatkuvan viestinnän merkitys nousi vahvasti esiin. Etelä-Pohjanmaalla on viime vuosina tehty paljon omistajanvaihdoksiin liittyvää viestintää ja tuotettu materiaaleja esimerkiksi Yrityskaupat käyntiin -hankkeessa. Työ ei kuitenkaan tule koskaan valmiiksi. Uusia yrittäjiä ja potentiaalisia ostajia tulee jatkuvasti kohderyhmään, eivätkä kaikki tunne olemassa olevia palveluja tai edes tunnista yrityksen ostamista mahdolliseksi yrittäjyyden poluksi.

Uusia ostajia kannattaa etsiä myös uusista kohderyhmistä

Keskustelussa nousivat erityisesti esiin kansainväliset osaajat. Yritysneuvonnassa on havaittu, että yrityksen ostaminen voi olla yrittäjyyttä harkitsevalle kansainväliselle osaajalle täysin uusi ajatus. Samalla joukossa voi olla osaavia ja motivoituneita potentiaalisia yritysten jatkajia.

Toinen kiinnostava ryhmä ovat nuoret. Kokouksessa kuultiin esimerkkejä nuorista 4H-yrittäjistä, joilla on jo huomattavaa osaamista esimerkiksi digitaalisessa markkinoinnissa, verkkokaupassa ja asiakashankinnassa. Tämä muistutti siitä, että olisi tärkeää tehdä näkyväksi, ettei yrityskaupassa aina osteta rakennuksia, koneita tai muuta fyysistä omaisuutta – kaupan kohteena voi olla myös aineeton ja digitaalisesti toimiva liiketoiminta.

Keskustelu herätti kysymyksen myös siitä, voisiko yrityksen ostamisen vaihtoehtoa tuoda nykyistä vahvemmin esiin jo nuorten yrittäjyyskasvatuksessa. Tähän suuntaan on jo otettu askelia. Yrityskauppoihin liittyviä sisältöjä on viety NY-toimintaan siten, että harjoitusyrityksen elinkaari ei enää välttämättä pääty yrityksen lopettamiseen, vaan vaihtoehtona on sen myyminen. Lisäksi yrityskaupat ovat nyt mukana yrittäjyyden ammattitutkinnossa.

Omistajanvaihdos osaksi normaalia yrittäjyyttä

REBTES-hankkeen eurooppalaisessa vertailussa yksi keskeinen suositus onkin omistajanvaihdosten nykyistä vahvempi kytkeminen yrittäjyyskoulutukseen. Yrityksen ostaminen pitäisi nähdä yhtä luontevana tapana ryhtyä yrittäjäksi tai kasvattaa liiketoimintaa kuin uuden yrityksen perustaminen.

Etelä-Pohjanmaalla tähän on hyvät lähtökohdat. Alueella on vahva omistajanvaihdostoimijoiden verkosto ja paljon osaamista. Sidosryhmäkeskustelun perusteella seuraava haaste on saada tämä osaaminen ja yritysostojen mahdollisuudet yhä uusien kohderyhmien tietoisuuteen – riittävän aikaisin ja riittävän usein.

REBTES (Developing Regional SME Business Transfer ecosystems) on SEAMKin vetämä Interreg Europe -hanke, jossa kehitetään alueellisia omistajanvaihdosekosysteemejä ja etsitään hyviä käytäntöjä yritysten jatkuvuuden turvaamiseen.

Tiina Nieminen
Aluekehittäjä

SEAMK

Anmari Viljamaa
Tutkijayliopettaja
SEAMK