Tilitoimistot yritysten omistajanvaihdosten ytimessä

3.2.2025

Yrityksen myyntikunto on noussut yritysten omistajanvaihdosten edistämisen keskiöön. Myyntikuntoinen yritys tekee tulosta, on tuottava omistajilleen ja potentiaaliset ostajat ovat siitä kiinnostuneita. Yrityksen liiketoiminnalla ja toimialalla on hyvät tulevaisuuden näkymät. Yrityksen taseessa on vain liiketoimintaan olennaisesti kuuluvia eriä ja omistajilla tai yrittäjällä on suunnitelma yrityksen omistajanvaihdoksesta.

Yrityksen myyntikunnossa pitäminen on olennainen osa yrityksen jokapäiväistä tekemistä ja samoin on yhteistyö tilitoimiston kanssa. Tilitoimistojen rooli yrityksen ja yrittäjän luotettavana yhteistyökumppanina korostuu tarkasteltaessa sitä omistajanvaihdoksen onnistumisen näkökulmasta. Tähän teemaan pureuduttiin *Tilitoimistot yritysten omistajanvaihdosten ytimessä – miten ja miksi?* -tilaisuudessa Seinäjoella.

Kuva 1. Juha Sihvonen esitteli tilaisuudessa taloushallinnon toimialan kehitystä (kuva: Miska Rossinen-Kaihlamäki, 2025).

Tilitoimistojen rooli yritysten omistajanvaihdoksissa

Tilaisuuden avauspuheenvuorossa johtaja **Juha Sihvonen** Taloushallintoliitosta nosti esiin, että taloushallinnon toimiala on kasvanut ja kehittynyt tauotta jo vuosikymmeniä. Koska maailma monimutkaistuu, niin esimerkiksi kirjanpitoon, verotukseen tai palkkahallintoon liittyviä asioita on usein vaikea hoitaa enää itse muun yritystoiminnan ohella. Suomalaisista organisaatioista 75 % onkin ulkoistanut talous- ja palkkahallinnon

toiminnot joko kokonaan tai osittain.

Jatkossa taloushallinnossa rutiinitöihin ja raportoitiin käytettävä aika ja resurssit tulevat vähenemään tekoälyn ja automaation käytön myötä. Tällöin työn painopiste tulee siirtymään syvemmän asiantuntijatason tehtäviin, kuten analysointiin, toimenpidesuosituksiin, käytännön päätöksenteon tukeen sekä vastuunottoon operatiivisesta ja taloudellisesta liiketoiminnasta. Lyhyesti sanottuna taloushallinnolta odotetaan suurempaa panosta yrityksen menestymisen tukemiseen.

Tilitoimistoilla on mahdollisuus hyödyntää osaamistaan entistä enemmän ottamalla suurempaa roolia myös yritysten omistajanvaihdoksissa, sillä yrityskaupan valmistelussa taloudellisilla tiedoilla ja analyyseillä on suuri merkitys. Omistajanvaihdoksessa avainasioita ovat verotus, sopimukset ja taloudellinen raportointi. Tilitoimistoilla on reaaliaikainen näkemys yrityksen toiminnasta talouden näkökulmasta.

Omistajanvaihdos voi olla kriittinen hetki myös taloushallinnolle, jotta jatkuvuus ja luotettavuus voidaan taata. Tämä vaatii molemminpuolista luottamusta, tehokasta viestintää ja saumatonta yhteistyötä. Yritysten omistajanvaihdoksissa tilitoimiston ei kuitenkaan tarvitse tuottaa kaikkea osaamista itse. Tärkeää on sellainen toimintatapa, jossa tilitoimisto voi toimia yhteistyössä esimerkiksi rahoittajien, yritysneuvojien, yritysvälittäjien, lakipalveluiden ja muiden asiantuntijoiden kanssa asiakkaan parhaaksi.

Hyvä liiketoiminta edistää yrityskaupan toteutumista

Yritysesimerkistä tilaisuudessa kertoi VV-kuivaus Oy:n hallituksen jäsen **Timo Maunula**.

VV-kuivaus Oy perustettiin vuonna 2013. Alusta alkaen ajatuksena oli, että yritys myydään jossain vaiheessa. Yrityskaupat toteutuivatkin vuonna 2024, jolloin yritys liittyi osaksi pohjoismaista Ocab Group AB:tä.

Yrityksen lähtötilanne on hyvin tärkeä, sillä heti alusta alkaen vaatimustason tulee olla korkea tilitoimistolle, yrittäjille ja käytössä olevalle talousjärjestelmälle. Tämä tarkoittaa sitä, että dokumentaatio on kunnossa ja helposti jälkikäteenkin saavutettavissa esimerkiksi pöytäkirjojen, sopimusten ja muiden dokumenttien osalta. Myös yrittäjillä on hyvä olla kiinnostusta ja sitä kautta ymmärrystä talouden tunnusluvuista ja näkemystä asettaa yrityksen etu ensisijaiseksi päätöksenteossa esimerkiksi taseen näkökulmasta. Yrityksellä tulee olla myös omistajastrategia, joka on osakkaiden yhteinen näkemys siitä, mitä he haluavat yritykseltä.

Kun yrityksen aikajana perustamisesta omistajanvaihdokseen on kunnossa, yrityskauppatilanteessa pyydetyn dokumentaation toimittaminen onnistuu helposti ja nopeasti. Kaupat on tällöin mahdollista solmia nopeammin ja kauppa ylipäätään menee todennäköisemmin maaliin.

Yrityskauppatilanteessa hyvin toimineen tilitoimistoyhteistyön jälkeen uusillakin omistajilla on todennäköisesti vahva sitoutuminen tilitoimistoon omistajanvaihdoksen jälkeen. Tilitoimistolla on monesti mahdollisuus yhteistyön tiivistymiseen ja palvelujen lisämyyntiin yrityskaupan jälkeisen todennäköisen kasvun myötä.

Tilitoimisto onnistuneen yrityskaupan mahdollistajana

Paneelikeskustelussa pitkän linjan ammattilaiset pohtivat tilitoimiston roolia onnistuneen yrityskaupan mahdollistajana. Mukana olivat **Pasi Huumarsalo** Cleor Oy:stä yrityksen ostajan roolissa, tilitoimistoyrittäjä **Kaisa Ala-Korpela** Ilmajoen Yrityspalvelu Oy:stä, hallituksen jäsen **Timo Maunula** VV-Kuivaus Oy:stä ja auktorisoitu yritysvälittäjä AYV **Juha Tall**, joka on myös Seinäjoen ammattikorkeakoulun (SeAMK) omistajanvaihdosasiantuntija.

Keskustelussa nousi vahvasti esiin, että tilitoimistojen olisi hyvä käydä keskustelua yrityksen tulevaisuudesta ja mahdollisesta myynnistä jo varhaisessa vaiheessa. Näin yrityksen mahdollisiin myyntiaikeisiin voidaan reagoida ajoissa ja pitää yritys jatkuvasti hyvässä myyntikunnossa. Parhaimmillaan yrittäjien kanssa käydään säännöllisesti keskustelua yrityksen myyntikunnosta ja omistajanvaihdossuunnitelmasta.

Keskustelussa visioitiin, että tilitoimisto voisikin olla yritystä lähellä oleva toimija, jonka kautta yritys löytäisi kaikki tarvittavat omistajanvaihdospalvelut. Tilitoimisto voisi toimia helppona yhteydenottokanavana yrittäjille, ja toisaalta tilitoimistolla olisi käytettävissä laajat yhteydet ammattilaisiin, joiden palveluja yritys voisi käyttää aina tarpeen mukaan.

Kuva 2. Paneelissa keskusteltiin tilitoimistojen ja yritysten entistä vahvemmasta yhteistyöstä (kuva: Miska Rossinen-Kaihlamäki, 2025).

Uusin tutkimustieto yritysten omistajanvaihdoksista

SeAMKin vararehtori **Elina Varamäki** nosti esiin keskeisiä Omistajanvaihdosbarometrin 2024 tuloksia. Barometrissa tutkittiin yrittäjien aikomuksia omistajanvaihdoksiin ja kokemuksia jo toteutuneista omistajanvaihdoksista.

Uusimman ja kolme vuotta aiemmin tehdyn barometrin tuloksia vertaamalla voidaan todeta, että yrittäjäksi ryhdytään vähenevissä määrin perustamalla yritys, mutta sen sijaan sukupolvenvaihdosten ja jossain määrin myös yrityksen tai liiketoiminnan ostamisen suosio on kasvanut. Valtakunnallisessa aineistossa myös yritysten myynti- ja sukupolvenvaihdosaikomukset ovat kasvaneet, siinä missä lopettamisaikomukset ovat vähentyneet. Sukupolvenvaihdoksen todennäköisyys kasvaa lineaarisesti yrityskoon kasvaessa, mutta yritystoiminnan lopettamisen todennäköisyys kasvaa yrityskoon laskiessa.

Yli 60-vuotiaista yrittäjistä lähes 70 % aikoo luopua päävastuusta yrityksestä kolmen vuoden aikana. He myös tunnistavat entistä paremmin ulkopuolisen asiantuntija-avun tarpeen. Tämä on positiivinen osoitus tietoisuuden kasvamisesta. Lähes 80 % näistä yrittäjistä on käynyt jotain keskustelua yrityksen arvosta asiantuntijan kanssa.

Yrityksen ostamistakin opitaan eli he, joilla oli aiempia positiivisia ostokokemuksia, olivat keskimääräistä kiinnostuneempia ostamaan yrityksen. Yritysten ostamisesta ovat kiinnostuneita myös nuoremmat yrittäjät ja miehet. Lisäksi myös hallitustyöskentely ja kasvutavoitteet ovat yhteydessä ostokiinnostukseen.

Aiempien omistajanvaihdosbarometrien tapaan lähes 80 % yritysten myyjistä ja ostajista oli tyytyväisiä toteuttamiinsa yrityskauppoihin. Ostokokemusta omaavat yrittäjät ovat eräänlaista eliittijoukkoa: heidän yrityksensä ovat muita menestyneempiä, yritykset ovat kasvaneet enemmän, strategisen suunnittelun taso on korkeammalla ja hallitustyöskentely on aktiivisempaa.

Tulosten perusteella voidaankin todeta, että yritysten omistajanvaihdoskulttuuri kehittyy vähitellen ja omistajanvaihdokset muuttuvat yhä normaalimmaksi osaksi yritystoimintaa. Pitkäjänteinen omistajanvaihdosten edistämistyö on kantanut hyvää hedelmää.

Kuva 3. Tuoreen omistajanvaihdosbarometrin tuloksia esitteli Elina Varamäki (kuva: Miska Rossinen-Kaihlamäki, 2025).

Toimenpidesuositukset tilitoimistoille

Tilitoimistojen olisi hyvä vuosittain ottaa puheeksi yritysasiakkaidensa kanssa yrityksen valmius omistajanvaihdokseen ja yrityksen myyntikunto. Esimerkiksi mitä yrittäjä on ajatellut omistajanvaihdoksesta, onko sen varalle jo joku suunnitelma? Tai miten kiinnostunut yrittäjä mahtaisi olla yrityksensä arvosta tai tasearvosta. Yrityksen varsinainen arvonmääritys, ja todennäköinen kauppahinta yrityskaupassa, on useimmiten hyvä teettää kokeneella asiantuntijalla.

Tilitoimistot voivat omalta osaltaan auttaa yrittäjää tarkastelemaan yritystään ostajan silmin. Miltä yritys näyttää ja mihin siinä kiinnitetään huomiota, kun ostaja tarkastelee yritystä? Tämän haasteen kanssa auttaa yrityksen myyntiä tai ostoa suunnitteleville yrittäjille suunnattu testi Yrityksen ostokatsastus . Siitä tilitoimistot voivat vinkata yrittäjille.

Lisäksi tilitoimistojen olisi hyvä päivittää omistajanvaihdoksissa yleisimmin tarvittavat yhteistyökumppanit. Ketä yritysneuvojia, kuntien elinkeinopalvelujen edustajia ja yritysvälittäjiä tilitoimisto tarvittaessa suosittelee asiakkaalleen? Kuten tiedetään, tuttua on helpompi suositella kuin tuntematonta ja luottamus yhteistyön toimivuuteen kasvaa vain vuorovaikutuksessa. Kutsu tapaamiseen ja tutustuminen toisen osapuolen osaamiseen ja työskentelytapoihin kasvattaa luottamusta. Luottamuksen ilmapiirissä asiakkaat kulkevat luontevasti molempiin suuntiin. Tilitoimistoilla on paikka yritysten omistajanvaihdosten ytimessä.

Tilitoimistot yritysten omistajanvaihdosten ytimessä – miten ja miksi? -tilaisuus 14.1.2025 järjestettiin yhteistyössä Taloushallintoliiton kanssa osana Euroopan unionin osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin -hanketta.

Juha Tall, Miska Rossinen-Kaihlamäki ja Aila Hemminki

Kirjoittajat ovat asiantuntijoita Seinäjoen ammattikorkeakoulussa ja työskentelevät yritysten

kehittämishankkeissa.