


# Virtaa tilitoimiston yritysasiakkaiden omistajanvaihdoksiin

28.4.2026

Tilitoimistojen arjessa on varsin tyypillistä, että tieto yrityksen omistajanvaihdoksesta tulee tilitoimistoon, kun yritysvälittäjä ottaa yhteyttä pyytääkseen asiakkaan raportteja tai kun kaupat on jo tehty. Tilanne on tuttu monissa tilitoimistoissa.

Omistajanvaihdospalveluita löytyy tilitoimistoista vaihtelevasti. Osalla on hyvinkin laaja palveluvalikoima. mutta omistajanvaihdoksiin liittyviä palveluita ei juurikaan ole. Tai sitten niitä ei aktiivisesti tuoda esille. Monet alan toimijat tarkastelevat ilmiötä yhä sivusta, vaikka tässä piilee merkittävä liiketoiminnan kehittämisen mahdollisuus.

Tilitoimistot ovat ainutlaatuisessa asemassa. Ne tuntevat asiakkaidensa talouden läpikotaisin: taseet, tulokset ja kehityssuunnat ovat jatkuvasti käsillä. Myös yrityksen taustalla olevat henkilöt tunnetaan. Harva muu toimija pystyy yhtä luontevasti tunnistamaan, milloin yritys on siirtymässä vaiheeseen, jossa omistajanvaihdos tulee ajankohtaiseksi, tai milloin siihen kannattaisi alkaa valmistautumaan.

Tästä huolimatta omistajanvaihdoksista keskustellaan tilitoimistojen ja asiakkaiden välillä yllättävän vähän. Osaamista kyllä löytyy, mutta jos asia ei ole täysin omalla mukavuusalueella, osaamista ei tuoda esiin.  Kun aihe nostetaan systemaattisesti osaksi palvelua, tilitoimisto ei ainoastaan syvennä asiakassuhdetta, vaan myös laajentaa rooliaan perinteisestä raportoinnista kohti strategista kumppanuutta.

# Tilitoimistojen tilannekuva suhteessa omistajanvaihdoksiin

Seinäjoen ammattikorkeakoulu selvitti tutkimuksessaan tilitoimistojen tulevaisuuden näkymiä ja yritysasiakkaille tarjottavia palveluja. Tilitoimistojen omat omistajanvaihdossuunnitelmat ovat harvinaisia. Muutamilla (31 %) omistajanvaihdos on mielessä, mutta vain harvalla (4 %) tilitoimistolla on dokumentoitu omistajanvaihdossuunnitelma. Suurin osa tilitoimistoista aiotaan myydä ulkopuoliselle (61 %).

Omistajanvaihdokseen liittyvien teemojen puheeksi ottaminen on edelleen vähäistä. Yritysasiakkaan kanssa tasearvosta keskustelee säännöllisesti yli kolmannes (38 %), mutta yrityksen omistajanvaihdoksesta (16 %) ja yrityksen myyntikunnosta (11 %) keskustelu on harvinaista.

Lähes kaikilla (96 %) tilitoimistoilla oli säännöllistä yhteistyötä tilintarkastajien kanssa. Melkein puolet (48 %) tilitoimistoista teki yhteistyötä yritysneuvojien ja noin joka kolmas (35 %) yritysvälittäjien kanssa. Mitä aktiivisemmin tilitoimistot ohjaavat asiakkaitaan yhteistyökumppaneiden luo, sitä aktiivisemmin yhteistyökumppanit ohjaavat asiakkaitaan tilitoimiston palveluiden piiriin.

# Tilitoimiston mahdollisuudet edistää yritysasiakkaiden omistajanvaihdoksia

Asia itsessään ei vaadi erityisiä valmisteluja eikä muutoksia tilitoimiston työtapoihin. Jo säännölliset keskustelut yrittäjän tulevaisuuden suunnitelmista, yrityksen myyntikunnosta tai taseen rakenteesta yrityskaupan näkökulmasta voivat tuottaa merkittävää lisäarvoa asiakkaalle. Samalla nämä keskustelut avaavat tilitoimistolle mahdollisuuden rakentaa uusia palvelukokonaisuuksia, kuten omistajanvaihdokseen valmistautumisen sparrausta tai taloudellisen tilanteen analyysiä ostajan näkökulmasta. Kun omistajanvaihdoksista eri muodoissaan puhutaan aktiivisesti koko yrityksen elinkaaren ajan, istutetaan yrittäjän mieleen ajatus, joka saa ajan myötä kypsyä.

Tilitoimiston liiketoimintamahdollisuudet eivät rajoitu pelkästään nykyisiin asiakkaisiin. Omistajanvaihdokset avaavat ovia myös uusasiakashankintaan. Yrityskauppojen yhteydessä tarvitaan usein uusi tilitoimisto. Ja tilitoimisto, joka toimii aktiivisesti yhteistyössä yritysvälittäjien ja -neuvojien kanssa, on luonteva kumppani näissä tilanteissa. Keskustele, informoi ja sparraa niin asiakkaiden kuin yhteistyökumppaneidenkin kanssa aiheen tiimoilta. Tekemällä oppii.

# Toimenpidesuositukset

Omistajanvaihdoksiin liittyvät palvelut tilitoimistoilla loistavat usein poissaolollaan, koska aiheen koetaan menevän oman mukavuusalueen ja substanssiosaamisen ulkopuolelle. Perehtymällä ja kouluttautumalla asiaan sekä luomalla uusia yhteistyösuhteita kokonaisuuden saa kuitenkin helposti haltuun. Kaikkea ei tarvitse osata itse.

Tällä hetkellä yhteistyösuhteet asiantuntijoiden kanssa ovat monen tilitoimiston heikko lenkki ja samalla suuri kehitysmahdollisuus. Yhteistyö esimerkiksi tilintarkastajien kanssa toimii, mutta suhteet yritysvälittäjiin ja -neuvojiin ovat usein satunnaisia eikä niitä kehitetä tietoisesti. Kun yhteistyötä kehitetään ja kumppanuuksia hyödynnetään molempiin suuntiin, syntyy win-win-tilanne: asiakkaat saavat parempaa palvelua ja tilitoimisto uusia mahdollisuuksia. Järjestä vaikkapa asiakastapahtumia yhdessä asiantuntijoiden kanssa, esittele omistajavaihdoksiin liittyviä palveluita ja tuo asia näkyväksi.

Alueellinen näkökulma tekee asiasta vielä mielenkiintoisemman, sillä erityisesti pienemmillä paikkakunnilla tilitoimistot ovat usein keskeisiä yrityskentän tukipilareita. Jos omistajanvaihdos jää toteutumatta tai epäonnistuu, seurauksena voi olla yritystoiminnan loppuminen kokonaan, ja sillä on suora vaikutus paikalliseen elinvoimaan. Tilitoimistoilla on tässä tärkeä rooli. Ne voivat omalla aktiivisuudellaan edistää sitä, että yritykset löytävät jatkajan ja toiminta säilyy paikkakunnalla.

On myös syytä muistaa, että omistajanvaihdos koskee monia tilitoimistojakin. Monilla alan yrityksistä se on jo ajankohtainen, ja kiinnostus ostamiseen tai myymiseen on laajaa. Toimialan keskittyminen luo paineita, mutta myös mahdollisuuksia erityisesti niille, jotka ovat valmistautuneet ajoissa. Oman yrityksen kehittäminen myyntikuntoon ja markkinan ymmärtäminen kulkevat käsi kädessä asiakastyön kanssa.

Kirjoitus on osa Euroopan unionin osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin -hanketta.

**Juha Tall**
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Kirjoittaja on yritysten omistajanvaihdosten asiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

**Mervi Hyvönen**
Tilitoimisto Salo Oy

Kirjoittaja on toimitusjohtaja Tilitoimisto Salo Oy:ssä.