

Yrityksen omistajanvaihdos kuuluu yrittäjyyskasvatukseen

28.8.2026

Yrittäjyyskasvatus alkaa usein liikeideasta. Opiskelijaa ohjataan tunnistamaan ongelma, kehittämään ratkaisu, testaamaan markkinoita ja perustamaan uusi yritys. Tämä näkökulma on ymmärrettävä, mutta se antaa yrittäjyydestä liian kapean kuvan. Yrittäjäksi voi tulla myös ostamalla toimivan yrityksen tai jatkamalla perheyritystä. Nämä eivät ole yrittäjyyden reunatapauksia, vaan olennainen osa yrityskannan uudistumista.

Omistajanvaihdos vaatii osaamista jo ennen yritysostoa tai sukupolvenvaihdosta. Ostajan on arvioitava yrityksen kannattavuutta, omistajuuden ja johtajuuden siirrettävyyttä sekä kehittämismahdollisuuksia. Myyjän on ymmärrettävä, milloin yritys on ostajan ja rahoittajan näkökulmasta myyntikunnossa. Perheyrityksessä mukaan tulevat lisäksi omistajuuteen, johtamiseen ja perheen sisäisiin odotuksiin liittyvät kysymykset. Siksi yrityksen omistajanvaihdoksen tulisi olla olennainen osa yrittäjyyskasvatusta.

REBTES-kartoitusten mukaan teemana satunnaisesti

REBTES-hankkeen ekosysteemikartoitukset osoittavat, että omistajanvaihdokset ovat yrittäjyyskasvatuksessa useimmiten vain satunnainen teema. Tarkastelluilla alueilla yritysostot, sukupolvenvaihdokset ja omistajanvaihdokset mainitaan tyypillisesti yhtenä yrittäjyyden vaihtoehtona, mutta niitä ei yleensä ole liitetty vahvasti osaksi yleistä yrittäjyysopetusta.

Etelä-Pohjanmaalla tilanne on vertailun perusteella suhteellisen hyvä. Korkeakoulutuksessa on tarjolla opintoja yrityksen ostamisesta ja perheyrityksen jatkamisen tukemisesta. Yleisissä liiketalouden opinnoissa

omistajanvaihdos mainitaan yrittäjyyden vaihtoehtona, mutta toisella asteella tilanne vaihtelee.

Flanderissa (Belgiassa) omistajanvaihdokset mainitaan yleensä yrittäjyyttä sisältävissä opinto-ohjelmissa. Sloveniassa ja Ivano-Frankivskissa (Ukrainassa) yrittäjyyskasvatus painottuu edelleen yrityksen perustamiseen, ja omistajanvaihdokset tulevat esiin lähinnä erikoistuneissa opinnoissa, työpajoissa tai laajemmissa liiketoiminnan elinkaarta koskevissa sisällöissä.

Kroatiassa yleiskuva on samansuuntainen, mutta siellä on kiinnostava poikkeus: Osijekin yliopiston taloustieteellisessä tiedekunnassa on erillinen valinnainen kurssi, joka käsittelee pk-yritysten omistajanvaihdoksia. Kurssilla tarkastellaan muun muassa yritystoimintaan tulon ja siitä poistumisen malleja, tukiekosysteemejä, yritysostoprosesseja ja arvonmääritystä. Tämä osoittaa, että aiheesta voidaan rakentaa selkeä opetuskokonaisuus.

Hollannissa Utrechtin ekosysteemikartoituksessa tunnistetaan sama perusongelma kuin monella muullakin alueella: yrittäjyyskasvatus painottuu usein uuden yrityksen perustamiseen, kun taas olemassa olevan yrityksen ostaminen saa vähemmän huomiota. Kartoituksessa todetaan, että korkeakoulutuksen opetussisältöjen laajentaminen yritysostoihin ja sukupolvenvaihdoksiin auttaisi normalisoimaan ja ammatillistamaan omistajanvaihdoksia strategisena yrittäjyyden väylänä.

Kyse on myös ostajien kasvattamisesta

Omistajanvaihdosten edistämisessä puhutaan paljon myyjien herättelystä. Sitä tarvitaan edelleen. Yrityksen luovuttamista pitää alkaa valmistella ajoissa, ja moni yrittäjä lykkää päätöstä liian pitkään. Mutta ekosysteemi ei toimi, jos keskitytään vain myyjiin; tarvitaan myös ostajia. Tarvitaan ihmisiä, jotka näkevät yrityksen ostamisen mahdollisena yrittäjyyspolkuna ja osaavat arvioida ostokohdetta kriittisesti. Lisäksi tarvitaan kasvuyrittäjiä, jotka ymmärtävät yritysoston strategisena vaihtoehtona orgaanisen kasvun rinnalla. Tarvitaan perheyritysten jatkajia, jotka eivät peri vain yritystä vaan ottavat myös vastuun sen kehittämisestä.

Tässä yrittäjyyskasvatuksella on merkittävä rooli. Jos opiskelija oppii, että yrittäjyys on vain uuden yrityksen perustamista, yrityksen ostaminen jää helposti näkymättömäksi vaihtoehdoksi. Silloin omistajanvaihdos näyttäytyy jonkun muun ongelmana – yrityskauppa ei kuulu harkittavien asioiden joukkoon.

Mitä opiskelijan pitäisi oppia?

Yrityksen omistajanvaihdosta ei tarvitse opettaa kaikille syvällisenä yritysjuridiikan tai arvonmäärityksen kurssina. Sen pitäisi kuitenkin kuulua yrittäjyyskasvatuksen peruskuvaan. Opiskelijan on hyvä ymmärtää, miten yrityksen ostaminen eroaa uuden yrityksen perustamisesta ja miksi ostokohteen dokumentaatio, kannattavuus, asiakasrakenne, riippuvuus yrittäjästä sekä arvonmääritys ja yrityskaupan rahoitettavuus ovat tärkeitä. Yrityskauppa ei ole vain kauppahinta, vaan kokonaisuus, jossa arvioidaan tulevaa kehitystä, kassavirtaa, riskejä, osaamista ja yrityksen haltuunottoa.

Samalla opiskelijan pitäisi hahmottaa omistajanvaihdosekosysteemi. Prosessiin osallistuvat usein tilitoimistot, yritysneuvojat, rahoittajat, juristit, verotuksen asiantuntijat, yritysvälittäjät ja kehittämisorganisaatiot.

Yrittäjyyskasvatuksen tehtävä ei ole tehdä opiskelijasta kaikkien alojen asiantuntijaa, vaan auttaa ymmärtämään, milloin asiantuntijoita tarvitaan, mistä heidät löytää ja miten heidän osaamistaan voidaan hyödyntää.

Etelä-Pohjanmaalla koulutus vahvistaa koko ekosysteemiä

Etelä-Pohjanmaalla yritysten omistajanvaihdokset eivät ole vain neuvonnan ja kehittämishankkeiden teema, vaan ne näkyvät myös koulutuksessa. SEAMKin Ostajakoulu ja Jatkajakoulu (Seinäjoen ammattikorkeakoulu, i.a.) ovat tästä konkreettisia esimerkkejä. Ostajakoulu vahvistaa yrityksen ostamista harkitsevien valmiuksia arvioida ostokohdetta, ymmärtää yrityskaupan prosessia sekä tunnistaa ostamiseen liittyviä riskejä ja mahdollisuuksia. Jatkajakoulu tukee niitä, joille yrittäjyys voi tarkoittaa perheen olemassa olevan yrityksen jatkamista.

Yksittäisiä opintojaksoja vielä tärkeämpää on se, että yrittäjyyden niin sanotussa tavallisessa opetuksessa tuodaan esiin yrityskaupat yhtenä yrittäjyyden mahdollisuutena. SEAMKissa teema on sisällytetty yrittäjyyden opetukseen. Äskettäin päättyneessä Yrityskaupat käyntiin -hankkeessa tuotettiin materiaalia, joka on julkisesti saatavilla ja hyödynnettävissä yrittäjyyskasvatuksessa. Yrityksen Ostokatsastus auttaa yrityksen myyjää ja ostajaa tarkastelemaan omistajanvaihdoksen kohteen olevaa yritystä omistajanvaihdoksen onnistumisen kannalta olennaisten tekijöiden näkökulmasta. Tiivis, parin minuutin mittainen piirrosvideo esittelee pähkinänkuoressa, miten yritysoston kautta voidaan ryhtyä yrittäjäksi. Lisäksi hankkeessa tuotettiin diaesitys yrityksen ostamisesta opettajille ja opiskelijoille. Materiaalit on otettu hyvin vastaan, ja niistä saadaan jatkuvasti myönteistä palautetta.

Omistajanvaihdos on osa yrittäjyyskulttuuria

Yrittäjyyskasvatus vaikuttaa siihen, millaisena yrittäjyys nähdään. Jos opetuksen peruskuva on, että yrittäjä luo aina jotakin täysin uutta, olemassa olevan yrityksen ostaminen tai jatkaminen voi näyttäytyä vähemmän yrittäjämäisenä.

Yrityksen ostaminen *on* kuitenkin yrittäjämäinen teko: siinä tunnistetaan mahdollisuus, otetaan riski, hankitaan resursseja, tehdään strateginen valinta ja rakennetaan uutta olemassa olevan pohjalta. Perheyrityksen jatkaminen ei ole vain perinteen säilyttämistä, vaan usein myös vaativaa uudistamista ja menestymistä jatkuvasti muuttuvassa toimintaympäristössä. Myös yrityksen myyminen voi olla vastuullinen ratkaisu, jos se turvaa liiketoiminnan jatkuvuuden.

Omistajanvaihdos kuuluu yrittäjyyskasvatukseen, koska se laajentaa kuvaa yrittäjyydestä. Keskustelua ei pidä aloittaa siellä, missä yrittäjät luopuvat, vaan siellä, missä tulevien yrittäjien käsitys yrittäjyydestä rakentuu.

Artikkeli kuuluu sarjaan, joka käsittelee REBTES-hankkeen ekosysteemikartoituksia. Niissä tarkastellaan Etelä-Pohjanmaan lisäksi Flanderia Belgiassa, Kroatiaa, Sloveniaa, Ivano-Frankivskin aluetta Ukrainassa

sekä Utrechtin aluetta Alankomaissa. REBTES – Developing Regional SME Business Transfer ecosystems on SEAMKin vetämä Interreg Europe -hanke. Ekosysteemikartoitukset kokonaisuudessaan kattava julkaisu ilmestyy syksyllä 2026.

Sarjassa aiemmin ilmestynyt:

Yrityksen omistajanvaihdos alkaa herättelystäYritysten omistajanvaihdosten herättelyn hyvät käytännöt EuroopassaYritysten omistajanvaihdosekosysteemi syntyy yhteistyöstäOmistajanvaihdokset näkyviksi tilastoin ja tutkimuksinYrityksen omistajanvaihdos tarvitsee ostajan lisäksi rahoituksenYritysvälittäjät auttavat ostajaa ja myyjää löytämään toisensaMarkkinapaikat osana yritysten omistajanvaihdosten ekosysteemiä**Anmari Viljamaa**
Tutkijayliopettaja
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Juha Tall
Asiantuntija, TKI
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Tiina Nieminen
Aluekehittäjä
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Lähteet

REBTES-hankkeen ekosysteemikartoitukset. (2026). Julkaisematon hankeaineisto.

Seinäjoen ammattikorkeakoulu. (i.a.). *Omistajanvaihdoskoulutukset*. https://app-staging.seamk.hion.dev/tyoelamayhteistyo/yritysten-omistajanvaihdokset/omistajanvaihdoskoulutusta/

Varamäki, E., Joensuu-Salo, S., Viljamaa, A., Tall, J., & Katajavirta, M. (2024). *Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2024*. Ov-foorumi.

Viljamaa, A., Tall, J., Varamäki, E., Singer, S., & Durst, S. (toim.). (2015). *Business transfer ecosystems and awareness raising activities: Situation analysis of five European countries.* Publications of Seinäjoki University of Applied Sciences B. Reports 108. Seinäjoen ammattikorkeakoulu.