

Yritysten ostajien aktivointi Seinäjoella

7.4.2026

Meillä on edelleen tilanne, jossa yrittäjäksi aikova harvoin harkitsee yrittäjyyden aloittamista yritysoston kautta. Ajatus yrittäjyydestä on voinut kypsyä jo pitkään, mutta yritysosto mahdollisena ja kannattavana vaihtoehtona ei ole tavoittanut potentiaalista ostajaehdokasta viestinnän eikä maksuttomien omistajanvaihdospalveluiden kautta. Yrityskauppaa kuvitellaan myös usein massiiviseksi toimenpiteeksi, joita tekevät vain suuret yritykset keskenään.

Seinäjoki vs. Etelä-Pohjanmaa

Tilannekuvan täsmentämiseksi SEAMK toteutti Etelä-Pohjanmaan yrittäjien omistajanvaihdospalvelujen ja paikallisten elinkeinotoimijoiden kanssa eteläpohjalaisille yrittäjille suunnatun kyselyn, jossa selvitettiin yritysten tilannetta ja tulevaisuuden näkymiä yritysten omistajanvaihdosten suhteen.

Etelä-Pohjanmaan yrittäjillä oli yllättävän paljon aiempaa kokemusta yrityksen omistajanvaihdoksista (ostaminen 43 %, myyminen 27 % ja sukupolvenvaihdos 26 %). Seinäjoella yrittäjillä oli selvästi vähemmän kokemusta yrityksen ostamisesta (25 %) kuin koko Etelä-Pohjanmaalla keskimäärin.

Yrittäjien kiinnostus yrityksen myyntiin oli toinen yllättävä tulos. Reilusti yli puolet (59 %) maakunnan vastaajista oli kiinnostunut yrityksen myymisestä. Yrittäjien kiinnostus ostamiseen (17 %) ja sukupolvenvaihdokseen (20 %) oli huomattavasti vähäisempää. Tämän kysymyksen osalta Into Seinäjoen tulos poikkesi huomattavasti: kiinnostus yrityksen ostamiseen (27 %) ja sukupolvenvaihdokseen (27 %) oli suurempaa kuin maakunnassa keskimäärin. Seinäjoen nykyiset yritykset tarjoavatkin valtavan potentiaalin

ryhtyä yritysostolla yrittäjäksi.

Toimenpiteet ostajien aktivoimiseksi Seinäjoella

Mitä toimenpiteitä Seinäjoella tulisi tehdä, jotta ammattiin opiskellessa, sivu- tai päätoimista yrittäjyyttä suunniteltaessa tai liiketoiminnan kasvua tavoiteltaessa yritysosto olisi luonteva reitti etenemiseen?

- Yrittäjyysopetus: Yrittäjyysopetukseen on jatkossa sisällytettävä aina myös yritysosto, oli kyseessä sitten perusopetuksen, toisen asteen tai korkeakoulun opetusmateriaali tai yrittäjyyteen kannustavat oppimisohjelmat (NYT – Vuosi yrittäjänä, liikeideakilpailut, projektiopinnot tai kehittämistehtävät).
- Viestintä: Toteuttamalla innostavaa ja totuudenmukaista viestintää yrityskaupoista aloittavia yrittäjiä tavoittavissa sosiaalisen median kanavissa. Positiivista viestintää erinomaisista yrityksistämme ja onnistuneista omistajanvaihdoksista tulisi saada esille kaikissa medioissa. Viestinnän yhtenä perusviestinä voisi olla, että ostamalla yrittäjäksi onnistumisen edellytykset ovat todennäköisemmät kuin aloittamalla tyhjästä. Uusi yrittäjä saa usein yrityksen uuteen kasvuun ja voi halutessaan kehittää yrityksestään omannäköisensä. Salamyhkäisyyden vähentäminen omistajanvaihdoksen ympäriltä helpottaa ostajaa löytämään myytävän yrityksen huomattavasti helpommin kuin etsimällä neulaa heinäsuovasta ja arvuuttelemalla, mikä yritys voisi olla myynnissä.
- Yrityksen myyntikunto: Pitämällä yrityksensä jatkuvasti hyvässä myyntikunnossa myyjän on helpompi myydä ja ostajan helpompi ostaa liiketoiminnaltaan kannattava yritys. Hyvin toimivaan yritykseen on myös helpompi tulla kuin yritykseen, jossa on heti aluksi pitkä lista kuntoon laitettavia asioita.
- Ostajien ja myyjien tapaamiset: Tarvitsemme ostajien ja myyjien kohtaamisia rennosti mutta tositarkoituksella. Meillä on jo kokemusta esimerkiksi Etelä-Pohjanmaan Yritysmarkkinoista, aamiais- ja lounastapaamisista sekä organisoiduista pikatreffeistä.

Yrityksen omistajanvaihdos osaksi yrityksen arkea

Useat tahot tarvitsevat rohkeudetta ottaa puheeksi omistajanvaihdos: tilitoimistot, pankit, yrityskehittäjät ja -neuvojat sekä muut yrittäjän kanssa tiiviisti samaan suuntaan katsovat sidosryhmien edustajat. Tarvitsemme edellä mainituille toimenpiteille vakiintuneen aseman omassa arjessamme. Nykyisille yrittäjille yrityksen omistajanvaihdos on asiana aina ajankohtainen, ja yrittäjäksi aikovalle tai yritystään myyvälle kyseessä on usein ainutkertainen tilanne.

Artikkeli on osa Euroopan unionin osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin -hanketta.

Juha Tall
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Kirjoittaja on yritysten omistajanvaihdosten asiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Eeva Jussila
Into Seinäjoki Oy

Kirjoittaja on yritysasiantuntija Into Seinäjoki Oy:ssä.