

Yritysvälittäjät auttavat ostajaa ja myyjää löytämään toisensa

5.8.2026

Yrityksen myynti ei toteudu pelkästään sillä, että yrittäjä haluaa luopua siitä. Tarvitaan myös ostaja, uskottava kuva yrityksen tulevaisuudesta, realistinen käsitys kauppahinnasta, riittävä tieto taloudellisista realiteeteista sekä prosessi, jossa osapuolet voivat edetä luottamusta rakentaen. Moni elinkelpoinen yritys voi jäädä myymättä, jos kukaan ei osaa tehdä siitä ostajalle houkuttelevaa kohdetta.

Tässä kohtaa yritysvälittäjän rooli korostuu. Yritysvälittäjä ei ole omistajanvaihdosekosysteemin ainoa asiantuntija, mutta hän tuo prosessiin markkinanäkemyksen siitä, millainen yritys voisi kiinnostaa ostajaa, millä ehdoilla ja millaisten valmistelutoimien jälkeen.

Ostajan löytyminen on usein vaikein kohta

Pienten yritysten omistajanvaihdoksissa ostajan tai jatkajan löytyminen on toistuva haaste (ks. esim. Varamäki ym., 2018). Tallin ja Katajavirran (2025) tuoreessa tilitoimistotutkimuksessa tilitoimistot arvioivat yritysasiakkaidensa omistajanvaihdosten merkittävimmäksi ongelmaksi juuri jatkajan tai ostajan löytymisen. Tulos osuu olennaiseen: yrityksen myynti ei ole vain juridinen suoritus vaan myös markkinakysymys. Onko ostajia? Löytävätkö ostajat kohteen? Näyttääkö yritys ostajan näkökulmasta ymmärrettävältä, kannattavalta ja siirrettävältä? Onko myyjän hintakäsitys realistinen? Onko prosessi sellainen, että ostaja uskaltaa edetä?

Yritysvälittäjä voi auttaa näissä kysymyksissä. Hän voi arvioida yrityksen myyntikelpoisuutta, auttaa arvonmäärityksessä ja kokoamaan ostajan tarvitsemaa tietoa, etsiä oikeita ostajaehdokkaita, tukea neuvotteluja sekä pitää yrityskauppaprosessia liikkeessä. Usein kyse on myös odotusten

yhteensovittamisesta: myyjä tuntee yrityksen historian, ostaja arvioi kaupan kohteen tulevaisuutta.

Ammattimaisuus lisää luottamusta ja onnistumisen todennäköisyyttä

Yrityskauppa on monelle yrittäjälle ainutkertainen tilanne. Ostaja ja myyjä eivät välttämättä tunne prosessia, eivätkä aina tiedä, mitä tietoja yrityskaupan eri vaiheessa tarvitaan. Siksi on tärkeää, että ostajat ja myyjät kokevat voivansa luottaa välittäjään.

Suomessa yritysvälittäjien ammatillisena kokoajana toimii Suomen Yritysvälittäjäin ja Omistajanvaihdosasiantuntijain Liitto ry (SYVL). Liiton tarkoituksena on edistää alan yhteistyötä, arvostusta ja ammattitaitoa sekä kehittää työtapoja ja menetelmiä. Ekosysteemin toimivuuden kannalta olennaista on myös se, että liiton kautta yritysvälittäjä voi hakea auktorisointia. Auktorisoinnin tarkoituksena on varmistaa yritysvälittäjän osaamisen ja ammattitaidon riittävyys keskeisissä osaamisalueissa sekä autetaan asiakasta valitsemaan avukseen osaavan ammattilaisen (Suomen Yritysvälittäjäin ja Omistajanvaihdosasiantuntijain Liitto ry, i.a.-a, i.a.-b). SYVL:n mukaan Suomessa on tällä hetkellä 29 auktorisoitua yritysvälittäjää.

Auktorisointi ei toki yksin ratkaise yrityskauppojen onnistumista, mutta se tekee osaamista näkyväksi ja lisää onnistumisen todennäköisyyttä. Pienelle yrittäjälle tämä on tärkeää. Kun omasta elämäntyöstä puhutaan ulkopuolisen kanssa, luottamus syntyy hitaasti. Välittäjän pitää ymmärtää sekä numeroita että ihmisiä.

Yritysvälittäjä tarvitsee rinnalleen muita asiantuntijoita

Yritysvälittäjä ei voi toteuttaa omistajanvaihdosta yksin. Kaupan osapuolten lisäksi yrityskauppa vaatii usein tilitoimiston, rahoittajan, juristin, verotuksen osaajan ja yritysneuvojan panosta. Jos yrityksen taloustiedot ovat epäselviä, sopimukset puutteellisia tai liiketoiminta vahvasti yrittäjän henkilöön sidottua, yrityksen myynti vaikeutuu riippumatta siitä, kuinka osaava välittäjä prosessissa on mukana.

Yksi keskeinen kumppani on kaupan kohteena olevan yrityksen tilitoimisto. Se tuntee yrityksen talouden todennäköisesti paremmin kuin mikään muu ulkopuolinen taho. Tilitoimistossa voidaan havaita ajoissa, milloin omistajanvaihdos alkaa olla ajankohtainen, ja auttaa yrittäjää ymmärtämään yrityksen taloudellista asemaa, myyntikuntoa sekä toiminnan dokumentaation merkitystä.

Tässä yhteistyössä on kuitenkin vielä parannettavaa. Tallin ja Katajavirran (2025) tutkimuksessa havaittiin, että tilitoimistojen yhteistyö tilintarkastajien kanssa on vahvaa, mutta yhteistyö yritysneuvojien ja yritysvälittäjien kanssa vähäistä. Raportissa esitetään vähimmäisvaatimuksena, että jokaisella tilitoimistolla olisi vähintään kaksi osaavaksi ja luotettavaksi havaittua yritysneuvojaa ja yritysvälittäjää, joiden kanssa tehdään säännöllistä yhteistyötä.

Välittäjämarkkinat ovat eri alueilla eri vaiheissa

REBTES-hankkeen eurooppalaiset ekosysteemikartoitukset osoittavat, että yritysvälittäjien asema vaihtelee merkittävästi alueittain. Erot eivät liity ainoastaan siihen, onko välittäjiä olemassa, vaan myös siihen, kuinka helposti yrittäjä löytää oikean asiantuntijan ja palveleeko välittäjämarkkina myös mikro- ja pienyrityksiä.

Suomessa yritysvälittäjien palveluja on saatavilla koko maassa. Valtakunnallisen omistajanvaihdosfoorumin kautta yrittäjä voi etsiä omalla alueellaan toimivia omistajanvaihdosneuvojia (Ov-foorumi, i.a.), ja auktorisoituja yritysvälittäjiä voi hakea SYVL:n kautta (Suomen Yritysvälittäjäin ja Omistajanvaihdosasiantuntijain Liitto ry, i.a.-c). Nämä hakupalvelut tekevät asiantuntija-apua näkyväksi, vaikka palvelujen saatavuus ei vielä takaa, että yrittäjä hakeutuu niiden piiriin riittävän ajoissa.

Alankomaissa ja Utrechtin alueella markkina on laajempi ja selvästi markkinaehtoisempi. Yritysvälittäjiä, yrityskaupan asiantuntijoita ja online-markkinapaikkoja on runsaasti, ja välittäjiä löytyy helposti verkkoalustojen ja ammatillisten verkostojen kautta. Samalla markkina on segmentoitunut. Osa välittäjistä erikoistuu tietyille toimialoille, osa käyttää asiakkailleen liikevaihtorajoja, ja osa yhdistää digitaalisen markkinapaikan neuvonta- ja välityspalveluihin. Kehittynyt markkina tarjoaa vaihtoehtoja, mutta ei automaattisesti ratkaise pienimpien yritysten palvelutarpeita. Jos palvelut painottuvat suurempiin yrityskauppoihin, mikro- ja pienyritykset voivat jäädä katveeseen.

Kroatiassa tilanne on päinvastainen. Yritysvälityspalveluja on olemassa lähinnä yksityisellä sektorilla, mutta markkina on pieni ja hajanaisempi. Palvelut keskittyvät suurempiin kaupunkeihin, eikä maassa ole kansallista yritysvälittäjien ammatillista yhdistystä tai erityistä auktorisointijärjestelmää yritysvälittäjille. Välittäjät toimivat usein konsultointi-, M&A-, tilitoimisto- tai lakipalvelujen yhteydessä, ja palvelut kohdistuvat pääosin keskisuurille ja suurille yrityksille. Mikro- ja pienyritykset jäävät vähemmälle huomiolle.

Palvelujen tavoittavuudessa on siis merkittäviä eroja. Yritysvälittäjämarkkina voi olla vahva, mutta pienyrityksen näkökulmasta silti vaikeasti lähestyttävä. Toisaalta markkina voi olla olemassa, mutta niin hajallaan, että yrittäjä ei tiedä, mistä aloittaa. Omistajanvaihdosekosysteemin toimivuuden kannalta ratkaisevaa ei ole vain välittäjien määrä, vaan myös niiden toimintamallit: miten yrittäjä tunnistaa palvelutarpeensa, löytää luotettavan välittäjän ja saa rinnalleen muut tarvittavat asiantuntijat ajoissa?

Ilman kohtaamista ei synny kauppaa

Yritysvälittäjän rooli nostaa näkyviin kysymyksen, johon pelkkä tieto, herättely tai rahoitus eivät vielä vastaa: kuka ostaa yrityksen? Ostajan ja myyjän kohtaaminen on yrityskaupan toteutumisen ydin.

Yritysvälittäjän arvo näkyy usein jo ennen kuin yhtään ostajaa on tavoitettu. Hän voi tuoda keskusteluun ulkopuolisen markkinanäkemyksen: miltä yritys näyttää ostajan silmissä, millainen hintapyyntö voisi olla realistinen, millainen todennäköinen ostaja voisi olla ja mitä yrityksessä pitäisi vielä selkeyttää ennen myyntiä. Tämä voi olla myyjälle epämukavaa mutta hyödyllistä tietoa. Yrityksen arvo ei määräydy vain sen perusteella,

mitä omistaja on siihen vuosien mittaan rakentanut, vaan myös sen mukaan, kuinka uskottavasti uusi omistaja voi jatkaa ja kehittää liiketoimintaa.

Pienten yritysten omistajanvaihdoksissa moni yritys ei tarvitse näyttävämpää myynti-ilmoitusta, vaan parempia vastauksia ostajan peruskysymyksiin: mitä ollaan myymässä, mistä tulos syntyy, kuinka riippuvainen liiketoiminta on nykyisestä yrittäjästä ja millä edellytyksillä yrityskauppa voidaan rahoittaa? Kun näihin kysymyksiin on vastaukset, yritys ei ole vain myynnissä, vaan se on myös ostettavissa.

Artikkeli kuuluu sarjaan, joka käsittelee REBTES-hankkeen ekosysteemikartoituksia. Niissä tarkasteltiin 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 ilmestyneet artikkelit:

Yrityksen omistajanvaihdos alkaa herättelystä | Julkaisut@SEAMKYritysten omistajanvaihdosten herättelyn hyvät käytännöt Euroopassa | Julkaisut@SEAMKYritysten omistajanvaihdosekosysteemi syntyy yhteistyöstä | Julkaisut@SEAMKOmistajanvaihdokset näkyviksi tilastoin ja tutkimuksin | Julkaisut@SEAMKYrityksen omistajanvaihdos tarvitsee ostajan lisäksi rahoituksen | Julkaisut@SEAMK**Anmari Viljamaa**
Tutkijayliopettaja
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Juha Tall
Asiantuntija, TKI
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Tiina Nieminen
Aluekehittäjä
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Lähteet

Omistajanvaihdosfoorumi. (i.a.). *Yritysten omistajanvaihdospalvelut*. https://ov-foorumi.fi/yritysten-omistajanvaihdospalvelut/

Suomen Yritysvälittäjäin ja Omistajanvaihdosasiantuntijain Liitto ry. (i.a.-a). *Suomen Yritysvälittäjäin ja Omistajanvaihdosasiantuntijain Liitto ry*. https://syvl.fi/

Suomen Yritysvälittäjäin ja Omistajanvaihdosasiantuntijain Liitto ry. (i.a.-b). *Yritysvälittäjien auktorisointi*. https://syvl.fi/yritysvalittajien-auktorisointi/

Suomen Yritysvälittäjäin ja Omistajanvaihdosasiantuntijain Liitto ry. (i.a.-c). *Yritysvälittäjät esittelyssä*. https://syvl.fi/yritysvalittaja/

Tall, J., & Katajavirta, M. (2025). *Tilitoimistot yritysten omistajanvaihdosten ytimessä 2025*. Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja B. Raportteja ja selvityksiä 196. Seinäjoen ammattikorkeakoulu. https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2025061766800

Varamäki, E., Joensuu-Salo, S., Viljamaa, A., Tall, J., & Katajavirta, M. (2018). *Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2018*. Omistajanvaihdosfoorumi. https://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2020091569494