

Yritysvälittäjien palvelujen markkinoinnin uusi aika

24.4.2026

Ostajan ja myyjän matkalla kohti yrityskauppaa on monia haasteita ja tehtäviä, joissa asiantuntemuksesta on hyötyä. Aivan aluksi saattaa olla tarvetta herättelytoimille, jotta yrittäjä yleensä havahtuu tarttumaan yrityskaupan tarjoamiin mahdollisuuksiin. Joissakin tapauksissa tapaaminen yritysneuvojan kanssa saattaa viedä asiaa huomattavasti eteenpäin. Potentiaalinen ostaja tai kaupan kohde voi ilmestyä yllättäen ja pyytämättä, tai sen hakemiseen voi kulua jopa useita vuosia. Yrityskaupan toteutumisen kannalta ohittamattomia vaiheita ovat ostajan ja myyjän yhteisen näkemyksen rakentaminen kaupan kohteen arvosta, yrityskauppaneuvottelut sekä niiden myötä kaupan ehdoista sopiminen.

Mihin yrittäjä tarvitsee yritysvälittäjää?

Yrityskauppojen maailma on muuttunut, eikä pelkkä passiivinen ilmoittelu enää takaa parasta lopputulosta. Yrityksen myynti tai ostaminen on yrittäjän uran merkittävin päätös, ja tässä monimutkaisessa prosessissa yritysvälittäjän asiantuntemus muodostuu onnistumisen kulmakiveksi.

1. Asiantunteva arvonmääritys

Nykyaikainen välittäjä ei tyydy vain tarkastelemaan menneitä tilinpäätöksiä. Hän analysoi yrityksen todellisen potentiaalin ja muotoilee sen sellaiseen muotoon, joka vastaa ostajien vaatimuksia. Oikea hintapyyntö ja selkeästi esitetty kokonaisuus ovat tehokkaan viestinnän välttämätön perusta.

2. Aktiivinen ostajien etsintä

Nykypäivänä ostajia on osattava etsiä aktiivisesti sieltä, missä he liikkuvat. Ammattimainen välittäjä hyödyntää laajoja verkostojaan ja kohdennettuja kanavia varmistaakseen, että yritys saa huomiota juuri oikeilta tahoilta ja säilyttäen samalla täyden luottamuksellisuuden. Välittäjä toimii suodattimena, joka karsii uteliaat ja keskittyy vain todellisiin potentiaalisiin ostajiin, säästäen yrittäjän aikaa ja energiaa.

3. Onnistunut yrityskauppa

Vaikka teknologia voi auttaa löytämään oikeat ehdokkaat, vaatii kaupan saattaminen päätökseen neuvottelutaitoa ja kokemusta. Välittäjä toimii neuvottelupöydässä ammattimaisena puskurina ja varmistaa, että sopimustekniset seikat sekä tarkastusprosessit hoidetaan nykyvaatimusten mukaisesti. Tämä takaa prosessin etenemisen turvallisesti sopimukseen saakka ja minimoi yrittäjän juridiset sekä taloudelliset riskit myös kaupanteon jälkeen.

Lopulta yritysvälittäjä ei ole vain prosessin hoitaja, vaan luotettu asiantuntija ja rinnalla kulkija, joka varmistaa, että liiketoiminta siirtyy eteenpäin parhailla mahdollisilla ja toteuttamiskelpoisilla ehdoilla. Ammattimaisen yritysvälittäjän kanssa yrityskauppa todennäköisimmin onnistuu.

Yritysvälittäjien palvelujen markkinointi

Yritysvälittäjien palveluja on saatavilla jokaisella paikkakunnalla, mutta niiden tarjonta on keskittynyt suurimpiin kaupunkeihin. Maantieteellisen etäisyyden merkitys sinänsä on vähentynyt merkittävästi. Tapaamiset voidaan jo melko tottuneesti hoitaa etänä, ja sähköinen allekirjoittaminen on arkipäiväinen asia. Yritysvälittäjien palvelujen markkinointi on keskittynyt asiakkaiden löytämiseen ja toimeksiantojen hankkimiseen, jotka voidaan sitten myös menestyksekkäästi toteuttaa.

Tosiasia kuitenkin on, että yritysvälittäjien palveluja tarvitaan sekä suurilla että pienillä paikkakunnilla. Yritysvälittäjien palvelujen markkinoinnin uusi voisi muodostua ottamalla keskustelukumppaniksi tilitoimistot ja paikalliset yritysneuvojat. He jakavat joka tapauksessa paikallisten yrittäjien arjen ja ovat yrittäjien luottamuksen piirissä. Yritysvälittäjän toimeksiantojen virta voi muuttua siten, että jatkossa vinkit mahdollisista toimeksiannoista tulevat tilitoimistoilta ja yritysneuvojilta. Mutta sitä ennen heidän on itse tiedettävä yritysvälittäjien palveluista ja tunnettava sellaisia palveluntarjoajia, joita he voivat luotettavasti suositella omille asiakkailleen

Yritysvälittäjien palvelujen löytäminen

Yrittäjät, neuvojat ja tilitoimistot löytävät yritysvälittäjien palvelut verkosta. Lisäksi meillä on verkkopalveluja, jotka esittelevät eri vaihtoehtoja. Yritysten omistajanvaihdosten matalan kynnyksen neuvontapalvelut löytyvät oheisesta hakupalvelusta: yritystenomistajanvaihdospalvelut.fi. Yritysvälittäjien ammatillista osaamista ylläpidetään yritysvälittäjien auktorisoinnilla. Auktorisoidut yritysvälittäjät löytyvät Suomen Yritysvälittäjien ja

Omistajanvaihdosasiantuntijoiden Liiton (SYVL) verkkopalvelusta: syvl.fi/yritysvalittajien-auktorisointi. Kun yrittäjä löytää kaverikseen osaavan yritysvälittäjän, yrityskaupan onnistumisen todennäköisyys on huipussaan.

Artikkeli on osa Euroopan unionin osarahoittamaa Yrityskaupat käyntiin -hanketta.

Juha Tall
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Kirjoittaja on yritysten omistajanvaihdosten asiantuntija Seinäjoen ammattikorkeakoulussa.

Sari Koskela
Suomen Yrityskaupat Oy

Kirjoittaja on yritysvälittäjä Suomen Yrityskaupat Oy:ssä.