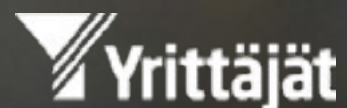




ELINVOIMAA, KASVUA JA UUDISTUMISTA

SUOMEN YRITTÄJIEN
OMISTAJANVAIHDOSPOLIITTINEN OHJELMA



Toukokuu 2025

Sisällys

Onnistuneet omistajanvaihdokset luovat kasvua ja työpaikkoja!	3
Mitä omistajanvaihdos tarkoittaa?	4
Ketä omistajanvaihdos koskee?	5
Omistajanvaihdokset ovat kasvun väline	7
SUOMEN YRITTÄJIEN OMISTAJANVAIHDOSTOIMINNAN 10 + 1 KÄRKEÄ	9
1. Tuetaan yksityisen yrityskaupparamarkkinan kehittymistä	10
2. Palautetaan sukupolvenvaihdosten verotus 2011 tasolle	12
3. Selvitetään omistajanvaihdosten todelliset määrät, myös alue- ja toimialakohtaisesti	14
4. Lisätään omistajanvaihdososaamista opettajien ja yritysneuvojen koulutukseen	16
5. Luodaan oppilaitoksiin lisää mahdollisuuksia oppia omistajanvaihdoksista	18
6. Kehitetään omistajanvaihdosten rahoitusratkaisuja	21
7. Kannustetaan nuoria ja maahanmuuttajia yritysten jatkajiksi	24
8. Tuetaan kuntien ja alueiden pysyvää omistajanvaihdostoimintaa	27
9. Edistetään yritysten kansainvälistymistä yrityskaupoilla	30
10. Muutetaan Suomen yrityskulttuuri arvostamaan restartup-yrityksiä	32
10 + 1. Vahvistetaan Euroopan tason yhteistyötä omistajanvaihdoksissa	34

Onnistuneet omistajanvaihdokset luovat kasvua ja työpaikkoja!

Omistajanvaihdokset ovat tutkitusti merkittävä yritysten uudistumisen, kasvun ja kansainvälistymisen lähde. Omistajanvaihdoksilla on myös merkittäviä yhteiskunnallisia vaikutuksia. Ne vahvistavat alueiden elinvoimaa työllisyyden, verotulojen sekä pito- ja vetovoiman kautta. Tästä syystä omistajanvaihdokset tulisikin nostaa elinkeinopolitiikan kärkiteemaksi. Yritysten omistajuuden vaihtuessa:

- 
- Alueiden elinvoima säilyy
 - Työpaikat säilyvät ja kehittyvät – myös uusia työpaikkoja syntyy
 - Yritysten tuotteiden ja palveluiden tarjonta jatkuu ja kehittyy
 - Uudet yrittäjät saavat asiakasvirtaa ja liikevaihtoa toiminnalleen heti alusta alkaen
 - Yritykset kehittyvät ja kasvavat
 - Osaaminen säilyy alueilla
 - Verotulot kertyvät
 - Omaisuus karttuu

Tässä ohjelmassa esitetään konkreettisia toimenpiteitä, joilla onnistuneita omistajanvaihdoksia voidaan edistää valtakunnallisesti.

Mitä omistajanvaihdos tarkoittaa?

Omistajanvaihdosten edistämistä tarvitaan, jotta yrityskaupoista tulee yhtä arkipäiväisiä kuin auto- ja asuntokaupoista. Omistajanvaihdostyön jatkuvuuden turvaamiseksi toimintaa pitää voida suunnitella ja toteuttaa pidemmällä tähtäimellä.

Omistajanvaihdoksella tarkoitetaan:

- yrityksen tai sen osan myyntiä perheen ulkopuolelle
- sukupolvenvaihdosta
- yrityksen omistussuhteiden muutoksia



Omistajanvaihdos koskettaa kaikkia yrittäjiä ennemmin tai myöhemmin. Yrityksen myynnillä tarkoitetaan sitä, että yrityksen omistajaksi tulee perheen ulkopuolinen ostaja, yritystoiminnan yrityskaupalla aloittava tai jo toiminnassa oleva yritys. Sukupolvenvaihdos puolestaan tarkoittaa, että yrityksen omistusta muutetaan perhepiirissä sukulaisten kesken. Yrityksen omistussuhteiden muutoksilla tarkoitetaan, että omistajat järjestelivät yritysten omistusta yhden tai useamman omistajan luopuessa yrityksen omistamisesta tai uusia osakkaita ottaessa. Omistajanvaihdoksia voidaan tehdä myös niin, että yrityksessä työskentelevät henkilöt siirtyvät yrityskaupalla yrityksen omistajiksi.

Ketä omistajanvaihdos koskee?

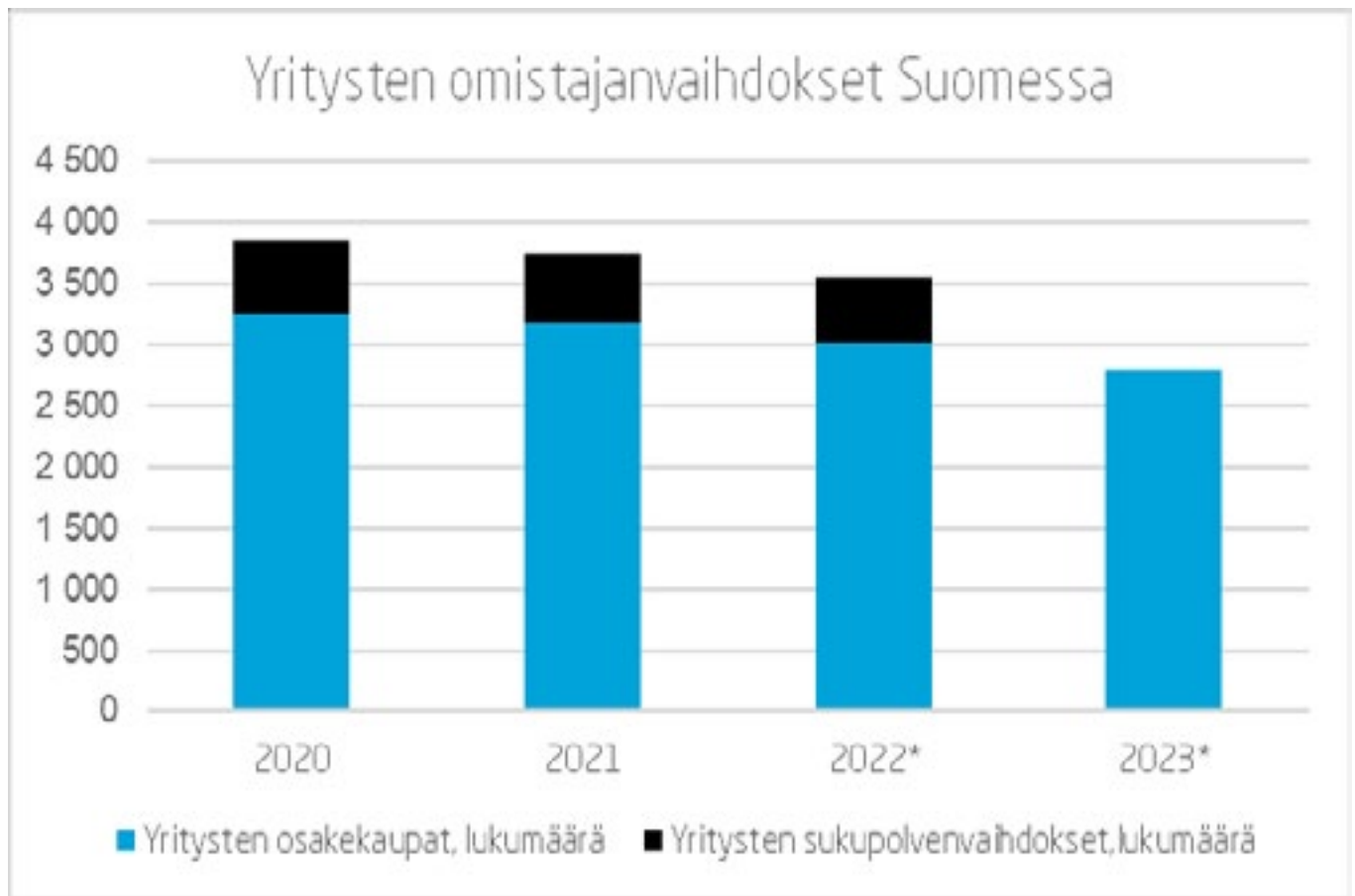
Suomen yrityskanta on erittäin pienyritysvaltainen. Suomessa oli 2023 yhteensä 455 265 yritystä, joista 95,7 prosenttia oli alle kymmenen työntekijän työllistäviä mikro-yrityksiä. Yksinyrittäjät muodostavat merkittävän osan tästä kokonaisuudesta, sillä heitä on 72 prosenttia yrittäjistä. Suomen yritykset työllistävät yhteensä 1 466 522 henkilöä. (Tilastokeskus 2023)



Suomessa on noin 69 000 55–74-vuotiaasta yrittäjää. Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri (2024) selvitti omistajanvaihdosten tulevaisuutta. Mikäli näiden yrittäjien toiveet toteutuvat, seuraavan kymmenen vuoden aikana noin 33 000 yritystä on myynnissä, 4 700 yrityksessä toteutetaan sukupolvenvaihdos ja 28 000 yritystä lopettaa toimintansa.

Omistajanvaihdoksilla on merkittävä talous- ja työllisyysvaikutus. Suomessa on noin 78 000 työnantajayritystä, joista noin 14 000 yritykselle omistajanvaihdos on ajankohtainen juuri tällä hetkellä. Näissä yrityksissä työskentelee yhteensä noin 100 000 työntekijää. Mikäli näiden yritysten omistajanvaihdokset eivät onnistu, vaarana on useiden työpaikkojen häviäminen. (Pk-Pulssi, 2024)

Suomessa tapahtuu vuosittain noin 3 500 yritysten omistajanvaihdosta. Näistä osakekauppoja on noin 3 000 ja sukupolvenvaihdoksia noin 500. Yritysten toiveiden ja toteutuneiden omistajanvaihdosten välinen ero on merkittävä. (Tilastokeskus, 2024). Luvusta puuttuu liiketoimintakauppojen määrä.



Tilastot osoittavat, että omistajanvaihdokset ovat pääosin onnistuneita.

Vuonna 2024 tehdyn valtakunnallisen omistajanvaihdosbarometrin mukaan lähes neljä viidestä (78 prosenttia) ostajasta piti viimeisintä toteutettua yritysostoa onnistuneena tai erittäin onnistuneena. Samoin 76 prosenttia myyjistä piti viimeisintä yrityksen tai liiketoiminnan myyntiä onnistuneena tai erittäin onnistuneena.

Omistajanvaihdokset ovat kasvun väline

Omistajanvaihdokset on aiemmin nähty vain yrittäjien ikääntymiseen liittyvänä kysymyksenä, mitä ne toki ovat vieläkin. Nyt omistajanvaihdokset nähdään myös nuorempien yrittäjien kohdalla luonnollisena keinona vauhdittaa yrityksen kasvua.

Omistajanvaihdosbarometrin (2024) mukaan omistajanvaihdoksilla ja kasvulla on vahva yhteys. Kun yrityksessä on jatkaja selvillä, on sillä positiivinen yhteys kasvutavoitteisiin. Sukupolvenvaihdosta suunnittelevista 49 prosenttia tavoittelee kohtalaista tai voimakasta kasvua. Yrityksistä, joissa muut omistajat jatkavat, kohtalaista tai voimakasta kasvua tavoittelee jopa 55 prosenttia. Toteutunut kasvu viimeisen kolmen vuoden aikana on yhteydessä siihen, että muut omistajat aikovat jatkaa yritystä.



Myös yrityksen oston jälkeen tapahtuu kasvua.

Omistajanvaihdosbarometrin (2024) mukaan yritysoston tehneistä kasvua oli kokenut 49 prosenttia, kun muista yrityksistä kasvua oli vain 34 prosentilla. Viimeisen vuoden aikana yritysoston tehneistä jopa 74 prosenttia oli kasvanut viimeisen kolmen vuoden aikana, kun muissa yrityksissä vastaava prosentti oli 38. Ero on tilastollisesti erittäin merkitsevä.



Omistajanvaihdoksilla ja yrityksen kasvulla on hyvin vahva yhteys. Kasvaneet, menestyneet ja strategisen suunnittelun taitavat yritykset ovat aiemmin tehneet enemmän yritysostoja kuin muut ja nämä yritykset ovat myös jatkossa muita kiinnostuneempia yritysostoista. Ylipäänsä omistajanvaihdosjärjestelyjä tehneet ovat kasvaneet enemmän kuin muut yritykset. (Omistajanvaihdosbarometri, 2024)

**Omistajanvaihdosten edistäminen on
kasvuyrittäjyyden edistämistä!**

SUOMEN YRITTÄJIEN OMISTAJANVAIHDOSTOIMINNAN 10 + 1 KÄRKEÄ

1. Tuetaan yksityisen yrityskauppamarkkinan kehittymistä
2. Palautetaan sukupolvenvaihdosten verotus 2011 tasolle
3. Selvitetään omistajanvaihdosten todelliset määrät
4. Lisätään omistajanvaihdososaamista opettajien ja yritysneuvojen koulutukseen
5. Luodaan oppilaitoksiin lisää mahdollisuuksia oppia omistajanvaihdoksista
6. Kehitetään omistajanvaihdosten rahoitusratkaisuja
7. Kannustetaan nuoria ja maahanmuuttajia yritysten jatkajiksi
8. Tuetaan kuntien ja alueiden pysyvää omistajanvaihdostoimintaa
9. Edistetään yritysten kansainvälistymistä yrityskaupoilla
10. Muutetaan Suomen yrityskulttuuri arvostamaan restartup-yrityksiä
- 10 + 1. Vahvistetaan Euroopan tason yhteistyötä omistajanvaihdoksissa

1. Tuetaan yksityisen yrityskauppamarkkinan kehittymistä

Suomessa arviolta jopa 50 000 yrittäjää etsii parhaillaan yritykselleen jatkajaa ja noin 40 000 yrittäjää etsii ostettavaa yritystä (SY Yrittäjägallup, 2024). Tilastokeskuksen mukaan osakekauppoja tapahtuu vuosittain noin 3 000 ja sukupolvenvaihdoksia 500. Liiketoimintakauppojen tilastointia ei vielä ole, mutta yksityisten yritysvälittäjien ja Finnveran arvion mukaan niitä tapahtuu noin 3 000 vuodessa. Toteutuneiden omistajanvaihdosten määrien ja yrittäjien omistajanvaihdostoiveiden välinen ero on liian suuri.



Tällä hetkellä omistajanvaihdospalveluita tarvitsevat niin ostajat, myyjät kuin sukupolvenvaihdosta suunnittelevat. Omistajanvaihdospalveluita tuottavat sekä yksityiset että julkiset toimijat.

Julkisten toimijoiden palvelu kattaa matalan kynnyksen tarjonnan eli ilmaisen ja kaikille helposti saatavilla olevan palvelun. Yksityinen palveluntarjonta kattaa omistajanvaihdosprosessin käytännön toimenpiteet kuten arvonmäärityksen, kauppakirjojen tekemisen, välitystoiminnan tai omistusjärjestelyn.

Yksityisiä palveluntarjoajia on Suomessa noin 200 (Suomen Yrityskaupat Oy, 2022). Alueittain palveluiden saatavuus vaihtelee paljon. Palveluita on saatavilla eniten Uudellamaalla, Varsinais-Suomessa ja Pirkanmaalla. Valtaosa palveluntarjoajista tavoittelee asiakkaakseen suuria yrityksiä (MOP-hankkeen tutkimustulos, 2023), eikä pienten yritysten omistajanvaihdosten palvelutarpeeseen ole saatavilla tarpeeksi yksityistä palveluja. Palveluiden syntymistä tulisi tukea etenkin alueille, jossa niiden saatavuudessa on puutteita.

Omistajanvaihdokseen suunnatun yrityspalvelusetelin avulla vahvistettaisiin yksityisten toimijoiden asemaa yrityskauppamarkkinoilla sekä tiivistettäisiin yhteistyötä julkisten ja yksityisten toimijoiden välillä. Setelin avulla palveluiden käytettävyys lisääntyisi, yrityskauppamarkkinat vilkastuisivat ja yhteistyö yksityisten toimijoiden kanssa vahvistuisi.

TOIMENPITEET:

- 1.** Osoitetaan väliaikaisesti julkista rahoitusta omistajanvaihdosten vauhdittamiseen ja yrityskauppamarkkinoiden kehittymiseen yrityspalvelusetelin avulla.
- 2.** Autetaan uusia yksityisiä palveluntarjoajia syntymään yritysmarkkinoille tuottamalla markkinatietoutta sekä tukemalla palveluiden ja tuotteiden kehittämisessä.

2. Palautetaan sukupolvenvaihdosten verotus 2011 tasolle

Uusien yrittäjien löytyminen jo toiminnassa oleviin yrityksiin on tärkeää koko Suomelle. On yhteiskunnallisesti perusteltua luoda kannusteet sellaisiksi, että omistajan- ja sukupolvenvaihdos onnistuu mahdollisimman monessa tapauksessa. Omistajanvaihdosten verokohtelu on tässä avainasemassa. Erityisen tärkeässä roolissa on osinkoverotus, jonka tulee kannustaa omistajan- ja sukupolvenvaihdoksiin.

Perheyrittysten sukupolvenvaihdoksen verotuksen kevennykset tukemaan siirtymiä

Perintö- ja lahjaverosteikkojen kiristykset, joita on tehty 2011 lähtien, ovat painottuneet voimakkaasti veroasteikkojen yläpäähän. Koska yritykset ovat usein suhteellisen arvokkaita, yritysten omistajan- ja sukupolvenvaihdosten verokustannukset ovat perintö- ja lahjaverotuksen kiristyessä kasvaneet. Verotuksen kiristäminen on lisännyt riskiä, että yritystoiminnan jatkajalle aiheutuva verokustannus heikentää yrityksen toimintaedellytyksiä ja mahdollisuuksia työllistää.

Kiristetty verotus tekee sukupolvenvaihdoksesta vähemmän houkuttelevan vaihtoehdon yrityksille, joissa ei seuraavalle sukupolvelle ole voitu pitkäjänteisesti kerryttää omaisuutta sukupolvenvaihdoksen kustannuksia ajatellen.

On kaikkien edun mukaista, että meillä on Suomessa vahvoja kotimaisessa omistuksessa olevia yrityksiä, jotka määrätietoisesti jatkavat verojen maksamista sekä pitkäjänteistä yrittäjyyttä sukupolvien yli.

TOIMENPITEET:

- 1.** Perintö- ja lahjaveroon tehdyt kiristykset tulisi purkaa niin, että taso palautetaan 2011 tasolle.
- 2.** Perintöveron pidennetyltä kymmenen vuoden maksuajalta perittävän koron marginaalia tulisi laskea 3,5 prosenttiyksiköstä 2,0 prosenttiyksikköön.
- 3.** Mahdollistetaan sukupolvenvaihdoshuojennus myös alaikäisille.
- 4.** Pidetään osinkoverotus kilpailukykyisenä omistajan- ja sukupolvenvaihdosten näkökulmasta.



3. Selvitetään omistajanvaihdosten todelliset määrät, myös alue- ja toimialakohtaisesti

Omistajanvaihdosten todelliset määrät vuosittain tulisi selvittää. Tällä hetkellä vain osakekaupat ja sukupolvenvaihdokset tilastoidaan. Liiketoimintakauppoja ei tilastoida. Tämä johtaa tilanteeseen, jossa omistajanvaihdosten laajuutta ja toteutunutta kokonaisarvoa ei pystytä mittaamaan. Jos tutkimuksissa esitetyt omistajanvaihdostoiveet ja -suunnitelmat toteutuisivat, seuraavan muutaman vuoden sisällä 50 000 yrityksen pitäisi vaihtaa omistajaa. Se, paljonko omistajanvaihdoksia vuosittain tapahtuu, ei kuitenkaan ole tarkasti selvillä.



Tilastokeskuksen osakekauppa- ja sukupolvenvaihdostilastojen mukaan omistajanvaihdoksia tapahtuu vuosittain noin 3 500. Lisäksi tilastoja tuottavat Finvera ja yksityiset toimijat, kuten yritysvälittäjät. Niiden konsensusarvio on, että Suomessa tapahtuu vuosittain 6 000–8 000 omistajanvaihdosta, kun liiketoimintakaupat lasketaan mukaan. Liiketoimintakauppojen määrä olisi siis yhtä suuri kuin osakekauppojen. Eri toimijat seuraavat ja raportoivat tietyn liikevaihto- tai kauppasumman ylittävien omistajanvaihdosten määriä, mutta kokonaisuus on hämärän peitossa.

Siksi omistajanvaihdosten edistämistoimien vaikutuksia alueellisesti ja valtakunnallisesti ei voi osoittaa eikä seurata täsmällisesti. Tiedossa ei myöskään ole, miten omistajanvaihdokset toteutuvat suhteessa yritysten kokoon tai toimialaan. Tutkimusten ja kyselyjen valossa tunnetaan kyllä lähtökohta, mutta edistämistoimien vaikuttavuuden arviointi on hankalaa.

Menneiden omistajanvaihdosten määrä tulisi selvittää, jotta omistajanvaihdosten määrän kehitystä voisi seurata. Olisi myös oleellista kerätä tietoa aloittavien yrittäjien iästä muiden maiden tapaan, jotta tiedetään, milloin omistajanvaihdos on ajankoh-
tainen. Myös alueellisen ja toimialakohtaisen tilastotiedon tuottaminen olisi tärkeää. Vain aluekohtaisia lukuja seuraamalla pystytään osoittamaan ja räätälöimään kehitys-
toimia aluekohtaisesti.

TOIMENPITEET:

- 1.** Tilastokeskuksen tulisi verottajan yritysverotietoja käsittelemällä tuottaa tilastot toteutuneista omistajanvaihdoksista kuluneen 10 vuoden ajalta.
- 2.** Tilastokeskuksen tulisi tilastoida myös liiketoimintakaupat osakekauppojen ja sukupolvenvaihdosten tapaan sekä tehdä tilastojen tuottamisesta pysyvä.
- 3.** Aloittavan yrittäjän iästä tulisi kerätä erilliseen omistajanvaihdostietokantaan myöhempää mahdollista yhteydenottoa varten.

Mitä ei voi mitata, ei voi myöskään johtaa.

4. Lisätään omistajanvaihdososaamista opettajien ja yritysneuvojen koulutukseen

Yrittäjyyteen liittyvä koulutus ja oppilaitosten yrittäjyysopit keskittyvät pääasiassa uuden yrityksen perustamiseen. Omistajanvaihdos on syytä tuoda vahvemmin esiin yrittäjyyskasvatuksessa ja -koulutuksessa sekä kaikessa neuvonnassa vaihtoehtona ryhtyä yrittäjäksi ja kasvattaa yritystä. Opiskelijat, kokeneet liikkeenjohdon osaajat ja maahanmuuttajat ovat kaikki potentiaalisia yritysostajia.

Omistajanvaihdososaamista opettajakoulutukseen



Oppilaitosten yrittäjyysopit nojaavat suurelta osin aloittavien yritysten käynnistämiseen. Omistajanvaihdosvaihtoehdon esille tuonti on jäänyt vähälle huomiolle ja vaatii tietoa nostamista. Opettajakoulutuksessa olisi oltava opetusta omistajanvaihdoksista yleisellä tasolla. Omistajanvaihdosten edistäminen on yhteiskunnallisesti huomattavan oleellisessa roolissa, mutta yrityskaupan ja sukupolvenvaihdosten

merkitys kasvattajien keskuudessa on puutteellista, osin olematonta. Opettajaksi opiskelevien tulisi ymmärtää omistajanvaihdosten merkitys yhteiskunnassa.

Omistajanvaihdososaamista yritysneuvojakoulutukseen

Tutkimusten mukaan 80 prosenttia Uusyrityskeskuksen neuvonnan kautta perustetuista yrityksistä on toiminnassa viisi vuotta aloittamisen jälkeen. Kaikista perustetuista yrityksistä toimii viiden vuoden jälkeen noin 50 prosenttia. Hyvällä neuvonnalla voi todeta olevan vaikutus yritystoiminnan kestävyYTEEN. Myös starttirahaa saaneet yrittäjät korostavat yritysneuvojilta saadun tuen ja avun merkitystä. Tutkimusten mukaan starttirahan hakijoiden saama sparraus, johon liittyy myös liiketoimintasuunnitelman laatiminen, on parantanut starttirahalla perustettujen yritysten eloonjäämistä. Yrityksen ostaja voi saada starttirahaa tietyin edellytyksin, mikäli on uusi yrittäjä ja hakee sitä ennen yritystoiminnan aloittamista. Yrittäjästatuksen tulee täytyä ja yrittämisen on oltava päätoimista. On tärkeää, että yritysneuvontaan sisältyy neuvontaa vaihtoehdosta aloittaa yrittäjyys yritysoston avulla.

TOIMENPITEET:

- 1.** Huolehditaan siitä, että omistajanvaihdososaaminen on mukana kaikissa opettajien yrittäjyysopinnoissa.
- 2.** Varmistetaan, että yritysten perustamisneuvontaan sisältyy neuvontaa vaihtoehdosta ostaa yritys, yrityskaupan näkökulmista ja siitä, mistä löytyy myynnissä olevia yrityksiä.
- 3.** Tuotetaan tarvittaessa sisältöjä oppilaitosten omistajavaihdoskoulutuksiin.

5. Luodaan oppilaitoksiin lisää mahdollisuuksia oppia omistajanvaihdoksista

Oppilaitoksiin lisää jatkaja- ja ostajakouluja yritysten jatkuvuuden turvaamiseksi

Yrityksille tarvitaan jatkajia ja jatkuvuutta monella eri tavalla. Perinteisesti valtaosalle perheyriksiä jatkaja on löytynyt omasta perheestä. Tämä ei kuitenkaan ole itseselvyys. Jatkajia kaivataan yhä enemmän myös perheen ulkopuolelta. Jatkamisesta ja ostamisesta kiinnostuneille on tärkeää tarjota työkaluja ja osaamista. Myös vertaistuki on tärkeässä roolissa, etenkin perheyriyten jatkajille.

Jatkajakoulut tarjoavat opetusta perheyriyten jatkamiseen ammattimaisesti ja suunnitellusti. Jatkajakoulu tarjoaa myös avaimia perheyriyten keskustelukulttuurin kehittämiseen ja pääsyn vertaistuen pariin.

Ostajakoulussa synnytetään yrityskauppoja hyödyttäviä ajattelu- ja toimintatapoja. Ostajakoulu tarjoaa opiskelijalle eväitä miettiä yrityksen ostamista ja syventää ostamiseen liittyvää tietoutta esimerkiksi arvonmäärityksen ja johtamisen näkökulmasta.

Oppilaitoksiin lisää yrittäjäksi yritysostolla valmennuksia

Yritysosto reittinä yrittäjyyteen on hyvä vaihtoehto yrittäjyyttä pohtivalle. Oppilaitosten tulisi tarjota yrittäjäksi yritysostolla -valmennusta kaikille yrittäjyydestä kiinnostuneille henkilöille. Valmennuksen tavoitteena on vauhdittaa yritysten omistajanvaihdoksia, yrittäjyyttä ja työllisyyttä.

Valmennuksen tulee opettaa yritysostoon liittyvää osaamista, sekä sitä, mistä myy-
täviä yrityksiä löytyy ja mistä apua on saatavilla. Samalla, kun yrittäjyydestä kiinnos-
tuneille opetetaan liiketoimintaan liittyvää osaamista, tulee opettaa yritysostosta
vaihtoehtoisena reitistä yrittäjyyteen.

Oppisopimuskoulutus tukemaan omistajanvaihdosten toteutumista

Yrittäjyyskasvatus on jo monessa oppilaitoksessa ja eri oppiasteella arkipäivää. Omis-
tajanvaihdos on kuitenkin kaukaisempi teema, ja harvemmin yrittäjyyskurssien sisältö
keskittyy olemassa olevien yritysten jatkamiseen. Ei siis riitä, että oppilaitokset tarjo-
avat yrittäjyyskasvatusta. Lisäksi yrittäjyydestä kiinnostuneita nuoria tulisi aktiivises-
ti ohjata tutustumaan ja jopa menemään oppisopimusopiskelijana töihin yrityksiin sillä
ajatuksella, että heistä voisi tulisi parin vuoden kuluessa yrittäjiä kyseisiin yrityksiin.



Nuorten lisäksi on hyvä huomioida aikuiskoulutuk-
sessa olevien suuri määrä. Ammatillisella toisella
asteella yli puolet opiskelijoista on aikuisia. Heistä
monella on jo aikaisempaa työkokemusta ja mah-
dollisesti usean eri alan osaamista. Aikuisopiske-
lijoita on myös lukioissa ja korkeakouluissa. Yrit-
täjyys on potentiaalinen ja varsin todennäköinen
työllistymisvaihtoehto heille jossain vaiheessa
työuraa.

Mestari-kisälli -malli toimii erinomaisesti esimerkiksi ammattiosaamista vaativissa pienissä yrityksissä ja tukee samalla pienten paikkakuntien elinvoimaa. Onnistuakseen malli vaatii muun muassa oppilaitosten, yrittäjyyskasvatustyötä tekevien sekä Uusyrityskeskusten tai muiden yritysneuvontaa tarjoavien tahojen välisen yhteistyön tiivistämistä.

TOIMENPITEET:

- 1.** Kannustetaan ammatillisia oppilaitoksia ja ammattikorkeakouluja perustamaan jatkaja- ja ostajakouluja yhteistyössä.
- 2.** Kannustetaan oppilaitoksia lisäämään yritysostolla yrittäjäksi -valmennusta yrittäjyysopintoihin.
- 3.** Pilotoidaan oppisopimusten palvelupolkua ja haetaan keinoja hyödyntää oppisopimuksia omistajanvaihdosten työkaluna.
- 4.** Huolehditaan siitä, että omistajanvaihdososaaminen on selkeästi mukana ammatillisen koulutuksen tutkinnon perusteissa.
- 5.** Kehitetään omistajanvaihdoksia tukevia valinnaisia tutkinnon osia, jotka voidaan liittää mihin tahansa ammatilliseen tutkintoon.

6. Kehitetään omistajanvaihdosten rahoitusratkaisuja

Omistajanvaihdosten onnistuminen ratkeaa monen tekijän summasta. Näistä yksi tärkeimmistä liittyy rahoitukseen. Rahoituksen järjestäminen on vaativa tehtävä, jota viime vuosien suhdanteet eivät ole helpottaneet. Monessa tapauksessa rahoitukselta on uhannut tulla omistajanvaihdoksen pullonkaula.

Suomessa on 50 000 yritystä, jotka pitää lähivuosina saada uuden omistajan vastuulle. Muussa tapauksessa uhkana on yritystoiminnan päättymisen ja työpaikkojen menetys. Kansantaloudellinen vaikutus on iso ja monella paikkakunnalla pelissä voi olla isonkin työnantajan tulevaisuus. Rahoituksen järjestäminen on edellytys sille, että omistajanvaihdosten pato onnistutaan avaamaan.

Pankki edellyttää aina yrittäjältä omarahoitusosuutta. Pankin mahdollisuudet riskinottoon ovat rajoitetut, ja tämä rajoittaa pankin rahoitusosuuden vakuuksista riippuen 50–70 prosenttiin kauppahinnasta. Omarahoitusosuuden merkitys rahoituskriteerinä on kasvanut. Samaan aikaan kiinteän omaisuuden, koneiden, kaluston ja varaston vakuusarvot ovat alentuneet. Lisäksi liiketoiminnasta yhä suurempi osa on sellaista, että siihen ei ole sitoutunut merkittäviä vakuudeksi kelpaavia omaisuuseriä.



Yhteistyöverkostot rahoitusalan ammattilaisten kesken purkamaan rahoituksen pullonkauloja



On tärkeää tunnistaa omistajanvaihdosten rahoitukseen liittyviä haasteita ja pullonkauloja, sekä kehittää niihin ratkaisuja tuomalla yhteen rahoitusalan asiantuntijoita. Asiantuntijoiden kesken voidaan ideoida keinoja, joilla helpotetaan esimerkiksi rahoitusvaihtoehtoja koskevaa tiedonsaantia, oikean yhteystahon löytämistä omista-

janvaihdosprosessin eri vaiheissa sekä rahoitusneuvotteluihin valmistautumista. Asiantuntijoiden kesken voidaan tehdä omistajanvaihdosten rahoitusta koskevia keskustelunavauksia ja tarjota syötteitä eri toimijoiden vaikuttamistyöhön esimerkiksi rahoitusinstrumentteihin, verotukseen tai yrityspalveluihin liittyen.

Pienyritysten omistajanvaihdoksiin keskittyville pääomasijoitusrahastoille tarvetta

Kaikki pienet yritykset eivät kykene hyödyntämään markkinoilla olevia rahoituslähteitä. Osa kannattavan liiketoiminnan edellytykset omaavien pk-yritysten yrityskaupoista uhkaa jäädä syntymättä, koska rahoituspakettia ei saada omarahoitusosuuden osalta rakennettua sellaiseksi, että muiden rahoittajien vaatimukset täyttyisivät.

Markkinoilta puuttuu pienyritysten omistajanvaihdoksiin oman pääoman ehtoista rahoitusta tarjoava toimija. Markkinapuutetta korjaamaan tarvitaan uusia rahoitusmahdollisuuksia. Rahastosijoitustoiminnan uudistumisessa olisi tärkeä ottaa huomioon yrityskauppojen ja sukupolvenvaihdosten oman pääoman tarve ja kohdistaa niihin palveluita.

TOIMENPITEET:

- 1.** Yhteistyöverkostot rahoitusalan ammattilaisten kesken purkamaan rahoituksen pullonkauloja.
- 2.** Edistetään pienyritysten omistajanvaihdoksiin keskittyvien pääomasijoitusrahastojen syntymistä.

7. Kannustetaan nuoria ja maahanmuuttajia yritysten jatkajiksi

Nuorten tulevaisuusraportin (2018) mukaan olemassa olevan yrityksen jatkaminen on ajatuksena nuorille lähestyttävämpi kuin uuden yrityksen perustaminen. Yläkou-lulaiset ovat nuorista kaikkein kiinnostuneimpia olemassa olevan yrityksen jatkami-sesta. Heistä jopa 42 prosenttia voisi lähteä yrittäjäksi yritykseen, joka on jo olemas-sa. Nuorten kiinnostus tarjoaa valtavan potentiaalin kymmenille tuhansille yrittäjille, joilla omistajanvaihdos on ajankohtainen lähitulevaisuudessa. Yrityskauppa on kaiken-kokoisille toimiville yritykselle todistetusti hyvä keino hakea kasvua.



Kohdataan nuoret sosiaalisen median kanavissa oikeanlaisen viestinnän avulla

Omistajanvaihdoksista tulisi viestiä nuorille selkeäl-lä ja ymmärrettävällä kielellä sekä hyödyntää kana-via, joita nuoret käyttävät. Viestinnän esimerkiksi

eri sosiaalisten medioiden kautta tulisi olla systemaattista ja kohdennettua. Lyhyet ja informatiiviset videot voivat herättää kiinnostusta. On tärkeää tuoda esiin, miten yrityksen ostaminen voi olla vaihtoehto uuden perustamiselle ja miten se nopeut-taa yrittäjäksi ryhtymistä. Konkreettiset esimerkit ja tarinat onnistuneista omista-janvaihdoksista voivat tehdä aiheesta helpommin lähestyttävän ja inspiroitavan. Nuoret voivat samaistua paremmin, kun näkevät muiden nuorten onnistuneen.

Omistajanvaihdoksista tulisi tehdä houkutteleva ja trendikäs ilmiö!

Tarjotaan räätälöityjä palveluita maahanmuuttajayrittäjille yritysos- toon liittyen

Suomen yrittäjäkentästä oli vuonna 2023 ulkomailla syntyneitä päätoimisija yrittäjiä 12,8 %. Tämä määrä on kasvanut erittäin tasaiseen tahtiin jo pitkään (Työllisyystilastointi, Tilastokeskus 2024). Suomen Uusyrityskeskusten verkostossa "on huomioitu, että maahanmuuttajataustaiset alkavat yrittäjät ovat lisääntyneet neuvonnassa erityisesti isoilla paikkakunnilla – pian joissakin kaupungissa maahanmuuttajataustaisten asiakkaiden määrä ylittää jopa 50 prosenttia.

On myös havaittu, että maahanmuuttajataustaiset yritykset työllistävät nopeasti erityisesti muita maahanmuuttajia – maahanmuuttajien yritysneuvontaan panostaminen on siis tärkeää paitsi osallistavasta, myös työllistävästä näkökulmasta.

Suomen Yrittäjien maahanmuuttajayrittäjien verkoston mukaan maahanmuuttajayrittäjillä on tarve selkokielelliselle ja englanninkielelliselle viestinnälle sekä tapahtumatarjonnalle. Palveluita on tarjolla tällä hetkellä pääosin suomeksi ja ruotsiksi. Verkosto painottaa lisäksi, että maahanmuuttajayrittäjille tarvitaan ohjeistus exit-strategiaksi eli yrityksen myyntistrategiaksi, ja ohjeistuksen tulisi olla englanniksi.

Maahanmuuttajataustaiset yrittäjyydestä kiinnostuneet henkilöt ovat potentiaalisia yritysten jatkajia.

Heille tulisi tarjota tapahtuma- sekä tukipalveluita yritysostoon räätälöidysti selkokielellä ja englanniksi. Kohdennetut omistajanvaihdoksiin liittyvät tapahtumat, joissa verkostoidutaan yritysten myyjien ja asiantuntijoiden kanssa, tuovat informaatiota maahanmuuttajataustaisten yrittäjien tai yrittäjäksi alkavien tietouteen.

TOIMENPITEET:

- 1.** Toteutetaan omistajanvaihdosviestintää nuorille sosiaalisen median kanavissa.
- 2.** Selvitetään, mitä konkreettisia kohdennettuja omistajanvaihdosten tapahtuma- ja tukipalveluita tarvitaan maahanmuuttajataustaisille yrittäjille ja yrittäjäksi aikoville.



8. Tuetaan kuntien ja alueiden pysyvää omistajanvaihdostoimintaa

Omistajanvaihdosten edistäminen vaatii jatkuvia toimia kuntakohtaisesti, seudullisesti, maakunnallisesti ja valtakunnallisesti.

Omistajanvaihdoshaasteen kohtaavat aina uudet yrittäjäsukupolvet. Erityisesti yksin-, mikro- ja pienyrittäjiä tulee herätellä yritystensä omistajanvaihdoksiin jo yrittäjyyden alkutaipaleella. Tarvittavat palvelupolut ja sen toimijat tulee tuoda yrittäjille tutuiksi. Herättelytyötä on alueellisesti tehty ja tehdään yhä projektimaisesti. Tarve on kuitenkin pysyvä.

Maakunnallinen/alueellinen omistajanvaihdosfoorumi laatii maakunnalliset toimintasuunnitelmat ja johtaa niiden toteuttamista. Maakunnalliset omistajanvaihdosfoorunit tulee perustaa niihin maakuntiin, joista ne puuttuvat. Suomen Yrittäjät aluejärjestöineen on osaltaan valmis vastaamaan näiden tehtävien käytännön toteuttamisesta sovittavalla tavalla.

Kuntarahoituksella omistajanvaihdosasiantuntija jokaiseen maakuntaan

Kuntien tulee tiedostaa omistajanvaihdostoiminta yhtenä elinkeinopolitiikan kohteena. Kuntien tulee suunnata konkreettisia toimenpiteitä omistajanvaihdosten edistämiseksi alueillaan. Elinvoimakeskusten kautta tarjottava omistajanvaihdospalvelu on turvattava siten, että yrittäjät löytävät omistajanvaihdospalveluiden äärelle helposti.

Alueellisen omistajanvaihdoskoordinoinnin
jatkuvuuden varmistamiseksi tarvitaan pysyvä rahoitus.
Pitkäjänteisen työn tulisi olla pysyvää ilman
projektirahoitteisuutta. Tällöin toiminnan rahoittamiseksi
kyseeseen tulee myös kuntarahoitus.

Maaseudun yritysten omistajanvaihdostarpeet erityisen huomion kohteeksi



Maaseudun elinvoiman kulmakiviä ovat maaseudulla toimivat yritykset (maa- ja metsätalousyrietykset sekä muut maaseudun yritykset). Maaseudun työllistävien yritysten omistajanvaihdosten onnistuminen, niiden olemassaolon jatkuminen ja kasvu ovat keskeisiä edellytyksiä maaseudun elinvoimaisen tulevaisuuden rakentamiseksi. Maaseudun yritysten omistajanvaihdokset tarvitsevat erityistä huomiota maaseudun elinvoiman kehittämiseksi.

Maaseudun yritykset ja elinvoima ovat osa kokonaisturvallisuutta ja huoltovarmuutta. Ne tukevat ruoan, energian ja paikallispalvelujen saatavuutta kaikissa oloissa sekä pitävät Suomea asuttuna lisäten kansallista vakautta ja toimintakykyä.

Suurin osa maaseudulla toimivista yrityksistä on pieniä tai mikroyrityksiä. Keski-suuret yritykset maaseudulla ovat poikkeuksia. Toisaalta jokaisella maaseudulla toimivalla yrityksellä on vahva paikallinen rooli ja suuri merkitys paikkakunnan elinvoimalle. Maaseutualueen yritysten erityispiirteet tulee huomioida omistajanvaihdoksissa kohdennetuilla rahoitusinstrumenteilla ja palveluilla. Julkisia sekä yksityisiä palveluita tulee olla saatavilla myös ydinmaaseudulla ja kaupunkien läheisellä maaseudulla.

Alueiden väestönkehitykseen liittyvät haasteet omistajanvaihdoksissa

Ikääntyvän väestön ja muuttotappioalueiden haasteet heijastuvat myös omistajanvaihdoksiin. Väestön vähenemisestä johtuvaa epätasapainoa myytävien yritysten ja ostajaehdokkaiden välillä voidaan tasapainottaa erilaisin tukitoimin. Tällaisia ovat esimerkiksi alueellisten omistajanvaihdostoimintojen markkinoinnin tukeminen valtakunnallisesti ja paikallisten toimijoiden verkottaminen kansainvälisiin ostajapotentiaaliin.

TOIMENPITEET:

- 1.** Käynnistetään omistajanvaihdosfoorumit jokaiseen maakuntaan.
- 2.** Omistajanvaihdosten edistäminen osaksi kuntien elinvoimaohjelmaa.
- 3.** Kohdennetaan rahoitusta ja palveluita räätälöidysti maaseutualueiden yrityksille.
- 4.** Kuntarahoituksella omistajanvaihdosasiantuntija jokaiseen maakuntaan.

9. Edistetään yritysten kansainvälistymistä yrityskaupoilla

Kansainvälistyminen on tärkeää yritysten ja Suomen talouden kasvulle. Kotimaiden markkinoiden rajallisuus ajaa yrityksiä etsimään kasvumahdollisuuksia myös kansainvälisiltä markkinoilta. Yksi tapa kansainvälistyä on yrityksen ostaminen ulkomailta tai sen myyminen ulkomaille. Kansainvälisillä yrityskaupoilla voidaan vahvistaa suomalaista omistajuutta ja ne ovat kansantaloudellisesti keskeinen keino kasvattaa kilpailukykyä ja vientiä.

Kansainvälinen yrityskauppa pitää sisällään useita etuja. Se avaa yritykselle pääsyn uusille markkinoille ja laajemmalle asiakaskunnalle. Yritys voi saada käyttöönsä uusia resursseja, kuten teknologiaa, osaamista ja patentteja. Lisäksi yrityskauppa voi laajentaa yrityksen tuote- ja palveluvalikoimaa, tehostaa toimintaa sekä tuoda mittakaavaetuja, kuten kustannussäästöjä. Usein yrityskauppa tuo myös uusia ideoita, innovaatioita ja liiketoimintamalleja yrityksen toimintaan.



Yrityskauppa on monesti turvallisempi ja kustannustehokkaampi vaihtoehto kansainvälistymiselle kuin liiketoiminnan käynnistäminen ulkomailla alusta alkaen. Yritys pääsee heti hyödyntämään olemassa olevaa asiakaskuntaa, liikevaihtoa ja paikallistuntemusta. Yrityskauppa onkin usein nopeampi keino saavuttaa kasvua verrattuna orgaaniseen kasvuun.

Julkista tukea yrityskauppojen kautta tapahtuvaan kansainvälistymiseen on saatavilla Team Finland -organisaatioissa. Finnvera tarjoaa tarkoitukseen esimerkiksi lainoja ja takauksia. Näiden palveluiden näkyvyyttä tulisi parantaa. Neuvonnassa on tärkeää tunnistaa yrityskaupat yhtenä kansainvälistymisen keinona, tuoda tämä vaihtoehto selkeästi esiin yritysasiakkaille ja osata ohjata heidät tarvittaessa eteenpäin.

TOIMENPITEET:

- 1.** Kannustetaan yrittäjiä kansainvälistymään yrityskaupan avulla lisäämällä tietoisuutta ja vahvistamalla osaamista koulutusten ja muiden työkalujen avulla.
- 2.** Tunnistetaan yrityskaupat Team Finland -palveluissa entistä vahvemmin kansainvälistymisen välineenä.

10. Muutetaan Suomen yrityskulttuuri arvostamaan restartup-yrityksiä

Suomessa on vuosikymmenten ajan panostettu valtavasti startup-yrityksiin. Restartup tarkoittaa yrityksen uudelleenkäynnistystä tai uudelleenaloitusta. On tärkeä muistaa, että omistajanvaihdoksen jälkeen restartup-yrityksellä on tutkimusten mukaan jopa paremmat eväät kasvuun kuin perustettavalla yrityksellä. Uusi omistaja tuo lähes aina uusia ideoita ostettavaan yritykseen. Ilman ideaa uudesta suunnasta harvemmin ostetaan yrityksiä.



Omistajanvaihdosbarometrin (2024) mukaan jatkuvuusnäkymät heijastuvat monella tavalla positiivisesti yrityksen tilanteeseen. Kun yrityksessä on jatkaja tiedossa, näkyy se myönteisesti kasvutavoitteissa, toteutuneessa kasvussa, menestymisessä, strategisen suunnittelun tasossa ja hallitustyöskentelyn aktiivisuudessa. Myös kasvaneet, menestyneet ja strategisen suunnittelun taitavat yritykset ovat aiemmin tehneet enemmän yritysostoja kuin muut ja nämä yritykset ovat myös jatkossa muita kiinnostuneempia yritysostoista. Ylipäänsä omistajanvaihdosjärjestelyjä tehneet ovat kasvaneet enemmän kuin muut.

Tämän takia yritysten uudelleenkäynnistymiseen tulisi yrityskulttuurissa kannustaa ja rohkaista. Yrityskulttuurin tulisi nostaa esiin positiivisia puolia omistajanvaihdoksesta ja nähdä restartup-yritykset vähintään samalla tavalla innovaatiota, kasvua ja kansainvälisyyttä tuovina kuin startup-yritykset.

Suomeen tulisikin perinteisen startup-hautomoiden lisäksi tai rinnalle luoda restartup-hautomoita jokaiseen maakuntaan.

TOIMENPITEET:

- 1.** Kehitetään restartup-ilmiötä herättelyviestinnällä, kuten isoilla restartup-teemaisilla ostajille ja myyjille suunnatuilla tapahtumilla.
- 2.** Edistetään restartup-yrityshautomoiden syntymistä Suomeen.

10 + 1. Vahvistetaan Euroopan tason yhteistyötä omistajanvaihdoksissa

Omistajanvaihdokset ovat keskeinen tekijä Euroopan talouden kasvussa ja kilpailukyvyn vahvistamisessa. Ne varmistavat yritystoiminnan jatkuvuuden, tukevat työllisyyttä ja edistävät innovaatioita Euroopassa. Vaikka omistajanvaihdokset kuuluvat monilta osin jäsenmaiden toimivaltaan, Euroopan unionilla on tärkeä rooli niiden tukemisessa ja koordinoimisessa muun muassa jäsenmaiden välisen yhteistyön ja tiedonvaihdon kautta.



Omistajanvaihdokset tulisi huomioida EU:n poliittisissa painopisteissä. EU on antanut vuonna 1994 suosituksen omistajanvaihdosten tukemiseksi, mutta tämä on osin vanhentunut, eikä vastaa enää riittävästi nykypäivän tarpeisiin. Komissio on päättänyt uudistaa suosituksen. Omistajanvaihdosten edistäminen tulisi integroida vahvemmin osaksi EU:n eri strategisia linjauksia ja politiikkaohjelmia, sillä omistajanvaihdoksilla on keskeinen merkitys yrityskentän uudistumiselle, kestäväälle kasvulle ja yritysvarallisuuden säilymiselle Euroopassa.

Euroopan väestön ikärakenne vaikuttaa yrityskenttään. Arvioiden mukaan Euroopassa tapahtuu vuosittain noin 450 000 omistajanvaihdosta, joilla on vaikutuksia kahteen miljoonaan työntekijään. Kuitenkin noin 150 000 yrityksen kohdalla on uhkana, ettei omistajanvaihdos toteudu, mikä vaarantaa 600 000 työpaikkaa. Lähivuosina yhä useammat yritykset vaihtavat omistajaa Euroopassa.

Suurin osa EU-maista tunnistaa omistajanvaihdosten merkityksen, mutta niiden tukemiseen liittyvät valmiudet vaihtelevat jäsenmaissa. Länsi-Euroopan mailla on pitkä kokemus omistajanvaihdosten hallinnasta, kun taas Keski- ja Itä-Euroopan yritykset, jotka perustettiin pääosin 1990-luvulla, kohtaavat näitä tilanteita ensimmäisiä kertoja. Tämä luo mahdollisuuden jakaa kokemuksia ja hyödyntää parhaita käytäntöjä jäsenmaiden kesken.

Omistajanvaihdoksiin liittyvä tieto on tällä hetkellä hajanaista jäsenvaltioiden kesken. Kattava ja vertailukelpoinen tietopohja on edellytys vaikuttavalle politiikalle. EU:n ja jäsenmaiden tulisi kehittää yhtenäisiä käytäntöjä tiedonkeruuseen ja lisätä vertailukelpoisuutta.

TOIMENPITEET:

- 1.** Vaikutetaan komission omistajavaihdossuosituksen sisältöön.
- 2.** Vahvistetaan Euroopan tasoista omistajanvaihdosten tiedonkeruuta yhteistyössä Eurostatin kanssa
- 3.** Perustetaan EU-tason omistajanvaihdosfoorumi edistämään asiantuntijayhteistyötä ja tiedonvaihtoa
- 4.** Kehitetään rahoitusinstrumentteja, kuten Euroopan investointipankin takausohjelmia, helpottamaan omistajanvaihdosten rahoitusta

yrittajat.fi

Facebook: @suomenyrittajat

Instagram: suomenyrittajat

X: @suomenyrittajat

