

Yrityksen omistajanvaihdos tarvitsee ostajan lisäksi rahoituksen

3.6.2026

Yritykselle voi löytyä jatkaja, myyjä voi olla valmis luopumaan ja liiketoiminta voi olla elinkelpoinen. Omistajanvaihdos ei silti toteudu, jos rahoitus ei järjesty.

Käytännössä rahoitus ratkaisee usein, jääkö omistajanvaihdos suunnitelmaksi vai eteneekö se toteutukseen. Ostajan on pystyttävä rahoittamaan kauppa ja vakuuttamaan rahoittaja siitä, että yritys pystyy jatkamaan kannattavasti uuden omistajan käsissä. Myyjän kannalta rahoitus vaikuttaa realistiseen kauppahintaan, aikatauluun ja kaupan ehtoihin. Rahoituksen edellytyksenä on kaupan kohteena olevan liiketoiminnan hyvä myyntikunto. Pienissä yrityksissä kysymys on siitä, onko yritys johdettu riittävän selkeästi johdettu ja yrityksen toiminta dokumentoitu ja kannattavaa siten, että rahoittaja voi arvioida sen tulevaisuutta uudessa omistuksessa.

REBTES-hankkeen ekosysteemikartoitukset osoittavat, että omistajanvaihdosten rahoitus rakentuu eri alueilla eri tavoin. Joillakin alueilla on käytössä julkisia rahoitus- tai takausinstrumentteja, joillakin tuki kohdistuu asiantuntijapalveluihin, ja joillakin rahoitus jää pääosin pankkien, myyjän ja ostajan välisten järjestelyjen varaan.

Yrityskaupan rahoitus on muutakin kuin kauppahinta

Omistajanvaihdoksen rahoituksessa rahoittaja arvioi monitahoista kokonaisuutta: ostajan osaamista, kohdeyrityksen kannattavuutta, kassavirtaa, vakuuksia, käyttöpääoman tarvetta ja siirtymävaiheen riskejä.

Yritysoston jälkeen pitää pystyä maksamaan kauppahinta, rahoituskulut, investoinnit ja normaali toiminta vaatii käyttöpääomaa.

Siksi rahoitus liittyy suoraan yrityksen myyntikuntoon. Jos liiketoiminta on vahvasti nykyisen yrittäjän henkilöön sidottua, talouden raportointi epäselvää tai tuleva tuloksentekokyky vaikeasti osoitettavissa, yrityskaupan rahoitus vaikeutuu. Yrityksen taloudellisen tilannekuvan täsmentämisessä tilitoimistoilla on erityinen asema. Ne tuntevat usein yrityksen talouden paremmin kuin mikään muu ulkopuolinen taho. Niiden tuottamaa tietoa tarvitsevat ostajat, rahoittajat, yritysvälittäjät ja yritysneuvojat. Tallin ja Katajavirran (2025) tutkimuksessa tilitoimistot arvioivat yritysasiakkaidensa omistajanvaihdosten suurimmaksi ongelmaksi jatkajan tai ostajan löytymisen. Seuraavien merkittävimpien ongelmien joukossa oli omistajanvaihdoksen rahoitus.

Rahoitus ei ole vain pankin ja ostajan välinen tekninen asia. Se on iso osa pienyritysten omistajanvaihdosten arkea. Rahoituksen järjestymistä edesauttaa, että yrityksen siirrettävyyttä, kannattavuutta ja dokumentaatiota kehitetään ajoissa.

Suomessa Finnvera on keskeinen rahoittaja

Suomessa Finnveralla on omistajanvaihdosten rahoituksessa vahva rooli (Finnvera, i.a.). Finnvera täydentää rahoitusmarkkinaa ja jakaa rahoitukseen sisältyvää riskiä muiden rahoittajien kanssa. Se on mukana yli kolmanneksessa yrityksen omistajanvaihdoksista. Käytössä ovat esimerkiksi pankkilainojen takaukset, käyttöpääomarahoitus ja rahoitus osakkeiden ostamiseen. Takaukset voivat kattaa enintään 80 prosenttia pankkilainasta.

Etelä-Pohjanmaalla ei ole erillistä alueellista omistajanvaihdosrahoitusta. Joissakin kunnissa on käytössä asiantuntijapalveluihin tarkoitettuja vouchereita. Lisäksi Alavudella on paikallisille yrityksille suunnattu investointirahasto, joka voi tukea myös omistajanvaihdoksia.

Etelä-Pohjanmaan vahvuus ei siis ole oma laaja alueellinen rahoitusinstrumentti. Vahvuus on siinä, että rahoitus voidaan kytkeä alueelliseen palvelupolkuun. Kun yrittäjä keskustelee ajoissa omistajanvaihdosneuvojan, kehittämisyhtiön, tilitoimiston tai yritysvälittäjän kanssa, myös rahoituskysymyksistä on mahdollista puhua. Tämä on tärkeää, sillä rahoituskelpoisuus ei synny yhtäkkiä kaupan loppuvaiheessa. Sitä rakennetaan pitkässä juoksussa yrityksen kannattavuudella, hyvällä dokumentaatiolla ja selkeällä taloustiedolla sekä kaupanteon vaiheessa realistisella kauppahinnalla ja sillä, että ostaja pystyy osoittamaan kykynsä viedä liiketoimintaa eteenpäin.

Flanderissa rahoitus kytkeytyy palvelurakenteeseen

Flanderissa ei ole yhtä pelkästään omistajanvaihdoksiin rajattua rahoitusvälinettä, mutta käytössä on instrumentteja, joita voidaan hyödyntää yritysostoissa. Flanderin hallituksen tukema sijoitusyhtiö PMV tarjoaa yritysostorahoitukseen alisteisia lainoja, joissa voi olla pidempi maturiteetti ja joustavampia

takaisinmaksuehtoja kuin tavanomaisissa investointilainoissa. Tavoitteena on antaa ostajalle liikkumavaraa haltuunottovaiheessa.

Alueella omistajanvaihdospalveluja tehdään näkyväksi VLAIOn (Flanderin innovaatio- ja yrittäjyysvirasto) verkkosivuilla ja asiantuntijoita kootaan yrittäjien löydettäväksi. Aiemmin myös asiantuntija-avun kustannuksia tuettiin, joskin tämä etu on poistunut.

Slovenia tukee asiantuntija-avun käyttöä

Slovenian mallissa kiinnostava piirre on voucher -tyyppinen tuki omistajanvaihdoksen valmisteluun, toteuttamiseen ja perheyrityksen jatkajan kouluttamiseen. Tuki ei ratkaise yrityksen ostohinnan rahoitusta, mutta se madaltaa kynnystä käyttää asiantuntija-apua.

Varhainen arvonmääritys, myyntikunnon arviointi, verotuksellinen selvittely tai juridinen valmistelu voi ratkaista sen, eteneekö omistajanvaihdos. Jos asiantuntija-avun hinta tuntuu yrittäjästä liian suurelta, valmistelu voi jäädä tekemättä, ja silloin ollaan rahoituksen suhteen ongelmissa jo ennen kuin prosessi pääsee kunnolla alkuun.

Voucher-tyyppinen tuki voi olla pieni mutta vaikuttava väline. Se ei korvaa pankkia, takausta tai ostajan omaa pääomaa, mutta se voi auttaa yritystä pääsemään vaiheeseen, jossa kauppa on realistinen ja rahoittajan arvioitavissa.

Kaikilla alueilla erityisrahoitusta ei ole

Kaikilla REBTES-alueilla omistajanvaihdosten rahoitus ei ole yhtä selkeästi järjestetty. Kroatiassa ei ole erityistä rahoitusinstrumenttia, joka olisi suunnattu olemassa olevan yrityksen ostamiseen. Käytössä oleva takausjärjestelmä voi helpottaa pankkirahoituksen saatavuutta, mutta sitä ei ole räätälöity omistajanvaihdoksiin.

Utrechtin alueella Alankomaissa on runsaasti markkinaehtoisia toimijoita, pankkeja ja neuvonantajia. Silti yritysten omistajanvaihdoksiin suunnattua laajaa kansallista yritysostorahastoa ei ole. Rahoitus perustuu pankkien ja muiden rahoittajien yleisiin tuotteisiin. Julkinen takausjärjestelmä voi tukea yritysostorahoitusta, mutta erityisesti mikro- ja pienyrityksissä rahoituksen saatavuus voi jäädä pullonkaulaksi.

Ivano-Frankivskin alueella Ukrainassa omistajanvaihdosekosysteemi on vasta kehittymässä. Siellä rahoituskysymys liittyy laajemmin yritysten jatkuvuuteen, selviytymiseen ja paikallisen elinvoiman säilyttämiseen sota-ajan toimintaympäristössä.

Vertailu osoittaa, ettei kehittynyt markkina automaattisesti tarkoita helppoa rahoituspolkua pienelle yritykselle. Rahoitus voi jäädä vaikeaksi myös alueilla, joilla asiantuntijoita ja yritysvälittäjiä on paljon.

Rahoituskelpoisuuden pohja rakennetaan ajoissa

Omistajanvaihdosten rahoitus on osa ekosysteemin toimintakykyä. Etelä-Pohjanmaan näkökulmasta vertailu herätti joitain huomioita.

Ensinnäkin rahoittajat on syytä ottaa mukaan omistajanvaihdoskeskusteluun varhain. Jos rahoitusta mietitään vasta kauppakirjaa viimeisteltäessä, monen muuten korjattavissa olevan asian kanssa voidaan olla jo liian myöhässä. Myyntikuntoisuuden ylläpitämistä ja kehittämistä ei voi kyllin korostaa.

Toiseksi, tilitoimistojen, yritysneuvojien ja -välittäjien sekä rahoittajien yhteistyötä kannattaa vahvistaa. Tilitoimistot näkevät yritysten talouden, neuvojat hahmottavat palvelupolun, välittäjät tuntevat yritysmarkkinat ja rahoittajat arvioivat rahoituskelpoisuutta. Yrittäjän näkökulmasta näiden pitäisi muodostaa ymmärrettävä kokonaisuus.

Kolmanneksi, asiantuntijapalvelujen kustannukset voivat olla pienelle yritykselle todellinen kynnys. Siksi erilaiset voucherit ja kohdennetut valmistelutuet ansaitsevat huomiota. Ne eivät ratkaise koko kaupan rahoitusta, mutta ne voivat auttaa yritystä pääsemään siihen pisteeseen, jossa kauppa on mahdollinen. Nykyisessä julkisen talouden tilassa ei ole todennäköistä, että rahoitusta tämänkaltaisiin toimiin olisi saatavilla. Sitäkin tärkeämpää on, että alueella ylläpidetään erinomaisen toimivaa neuvontajärjestelmää, jota kunnat osarahoittavat.

Rahoitus on olennainen osa omistajanvaihdosekosysteemiä

Yrityskauppojen rahoitus on osa alueellista jatkuvuuden ja kasvun ekosysteemiä. Kun rahoituspolku on selkeä, ostaja uskaltaa edetä ja myyjäkin tietää, mihin panostaa.

Etelä-Pohjanmaalla omistajanvaihdosten vahvuus on teeman keskeisten toimijoiden pitkäjänteinen yhteistyö. Seuraava askel on varmistaa, että yritysten omistajanvaihdosten rahoituskelpoisuuden rakentaminen ovat tässä yhteistyössä näkyvästi mukana.

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 ilmestynyt:

Yrityksen omistajanvaihdos alkaa herättelystä | Julkaisut@SEAMKYritysten omistajanvaihdosten herättelyn hyvät käytännöt Euroopassa | Julkaisut@SEAMKYritysten omistajanvaihdosekosysteemi syntyy yhteistyöstä | Julkaisut@SEAMKOmistajanvaihdokset näkyviksi tilastoin ja tutkimuksin | Julkaisut@SEAMK**Anmari Viljamaa**

Tutkijayliopettaja
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Juha Tall
Asiantuntija, TKI
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Tiina Nieminen
Aluekehittäjä
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Lähteet

Finnvera. (i.a.). Yrityskauppa tai sukupolvenvaihdos. https://www.finnvera.fi/alku-ja-kasvu/yrityskauppa-tai-sukupolvenvaihdos

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-fe2025080881564