



Yrityskaupat käyntiin 2025 – Kysely eteläpohjalaisille yrittäjille

Juha Tall, Aila Hemminki, Miska Rossinen-Kaihlamäki & Marja Katajavirta

Joulukuu 2025

Kysely on tehty osana Yrityskaupat käyntiin -hanketta



**Euroopan unionin
osarahoittama**



ETELÄ-POHJANMAAN LIITTO
Regional Council of South Ostrobothnia

SEAMK
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Sisällys

<u>Kyselyn toteutus</u>	3
<u>Yhteenveto tuloksista</u>	4
<u>Tulokset</u>	9
<u>Yritysten kotipaikkakunnat</u>	10
<u>Yrityksen työntekijämäärä yrittäjä mukaan lukien</u>	11
<u>Aikaisemmat kokemukset omistajanvaihdoksista</u>	12
<u>Yrityksen omistajanvaihdossuunnitelma</u>	13
<u>Kiinnostus omistajanvaihdokseen</u>	14
<u>Yrityskauppojen tai sukupolvenvaihdoksen ajankohtaisuus</u>	15
<u>Tarjolla olevien palvelujen tunteminen</u>	16
<u>Palveluiden käyttö</u>	17
<u>Vapaa sana: vastauksista esiinnousseet teemat</u>	18
<u>Vapaa sana: suoria lainauksia vastauksista</u>	19
<u>Toimenpidesuosituks</u>	20

Kyselyn toteutus

Kysely on toteutettu sähköisenä Webropol-kyselynä 26.9.–26.11.2025. Kyselyn kohderyhmänä olivat eteläpohjalaiset yritykset.

Hankkeen osatoteuttajat lähettivät kyselyn linkin oman alueensa yrityksille. Lisäksi paikalliset elinkeinotoimijat välittivät kyselyä toiminta-alueensa yrityksille.

Kyselyyn saatujen vastausten kokonaismäärä oli 124 kappaletta.

Kyselyn tarkoituksena oli selvittää yritysten kiinnostusta yrityskauppoihin ja sukupolvenvaihdoksiin. Tuloksia voidaan hyödyntää paikallisen elinvoiman kehittämisessä ja yritysten omistajanvaihdosten edistämässä.



Yhteenveto tuloksista



Yhteenveto tuloksista 1

Vastanneista yrityksistä puolet oli Seinäjoen seutukunnasta ja noin neljännes Suupohjasta. Vastauksia tuli eniten seuraavista kunnista: Alavus, Ilmajoki, Seinäjoki, Kauhava ja Isojoki.

Vastaajista 86 % oli alle 10 työntekijän mikroyrityksiä. Eniten vastaajissa oli yhden työntekijän yrityksiä (35 %) ja lähes yhtä paljon 2–4 työntekijän yrityksiä (31 %).

Isolla osalla vastaajista (43 %) oli kokemusta yrityksen ostamisesta. Reilulla neljänneksellä oli kokemusta yrityksen myymisestä tai sukupolvenvaihdoksesta.

Yli puolella ei ole yrityksen omistajanvaihdossuunnitelmaa. Reilulla kolmanneksella yrityksen omistajanvaihdossuunnitelma on mielessä. Vain pienellä osalla vastaajista omistajanvaihdossuunnitelma on dokumentoitu (11 %).

Yhteenveto tuloksista 2

Vastaajista enemmistö (59 %) oli kiinnostunut yrityksen myymisestä (vastauksen arvo 4 tai 5). Vähemmän kiinnostusta löytyi yrityksen ostamiseen tai sukupolvenvaihdokseen, joista kummastakin vaihtoehdosta oli kiinnostunut noin viidesosa vastaajista.

Ne, jotka olivat kiinnostuneita edellisen kysymyksen yrityskauppoihin liittyvistä toimista, vastasivat kysymykseen ajankohtaisuudesta: Yrityksen myyminen oli ajankohtaista useimmilla vastaajilla vuoden sisällä (38 %) ja kolmasosalla vastaajista 2–3 vuoden sisällä. Yrityksen ostaminen oli ajankohtaista suurelle osalle 2–3 vuoden sisällä tai myöhemmin. Sukupolvenvaihdosta pidettiin ajankohtaisena yli kolmen vuoden päästä.

Yhteenveto tuloksista 3

Vastaajat tunsivat parhaiten tilitoimiston palvelut (79 %). Noin puolet tunsi hyvin kunnan elinkeinotoimen/-yhtiön yritysneuvojan palvelut. Maakunnallisen omistajanvaihdosneuvojan palvelut tunsi hyvin noin kolmasosa vastaajista, mutta vastaavasti noin kolmasosa ei tuntenut hänen palvelujaan lainkaan. Yksityisten yritysvalittäjien palvelut tunsi noin viidesosa vastaajista, mutta 43 % ei tuntenut heidän palveluitaan lainkaan.

Vastaajat ovat käyttäneet palveluita samassa suhteessa kuin miten he tuntevat palveluita. Suurin osa oli käyttänyt tilitoimiston palveluita (82 %). Noin puolet oli käyttänyt kunnan elinkeinotoimen/-yhtiön yritysneuvojan palveluita ja reilu neljäsosa oli käyttänyt maakunnallisen omistajanvaihdosneuvojan palveluita. Vain 11 % oli käyttänyt yksityisten yritysvalittäjän palveluita.

Yhteenveto tuloksista 4

Avoimista vastauksista nousi esiin huoli ostajien löytymisestä myytävälle yritykselle, yritysten ostajien ja myyjien kohtauttaminen sekä yrityskauppojen rahoituksen saaminen. Lisäksi nostettiin esiin yrityskauppaan liittyvien asiantuntijoiden avun merkittävyys.

Yksittäisinä kommentteina esiin nousi arvostus siitä, että alueella on aktiivisesti panostettu yrityskauppojen toteutumiseen sekä yrityskauppojen toteutumisen tärkeys, jotta palvelut eivät vähene eikä etenkin maaseutu autioidu. Esiin nousi myös hyviä ehdotuksia siitä, että tietoa myytävistä yrityksistä olisi hyvä nostaa kuntien hoitaman työnvälityspalvelun kautta alanvaihtajille ja työtä etsiville sekä SEAMKista valmistuville opiskelijoille. Lisäksi vuosittain järjestettävien Yritysmarkkinoiden lisäksi ehdotettiin kevyempien tilaisuuksien järjestämistä 2–3 kuukauden välein.

Tulokset

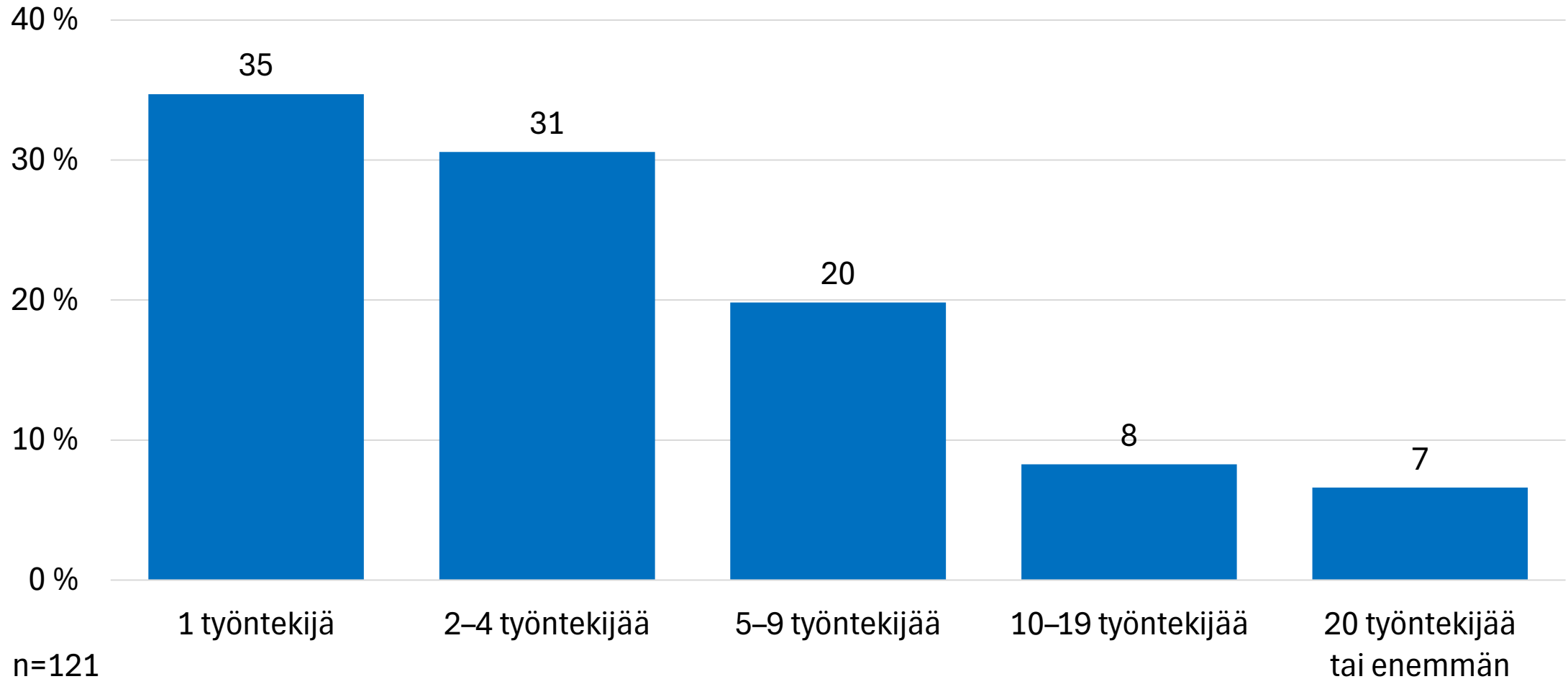


Yritysten kotipaikkakunnat

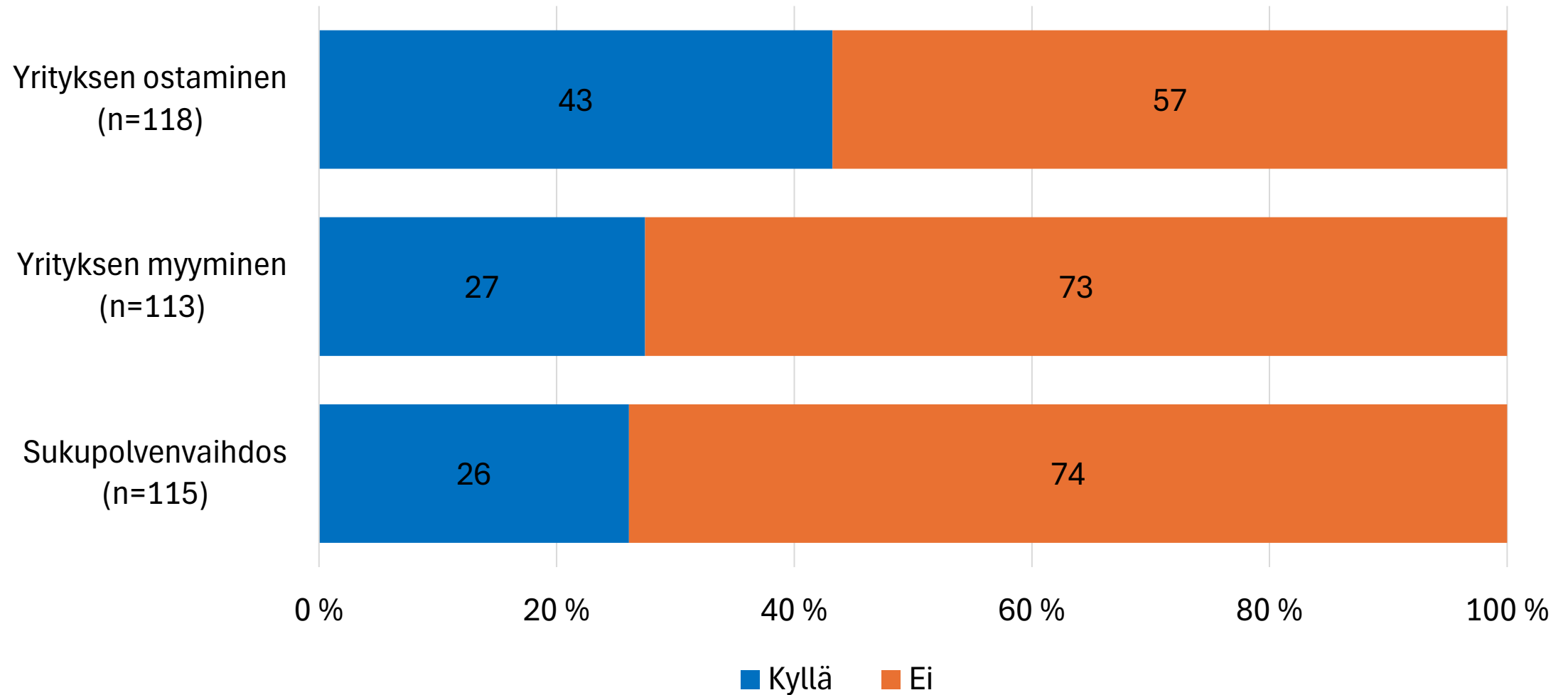
Kotipaikkakunta	lkm	%
Alajärvi	6	5
Alavus	13	10
Evijärvi	2	2
Ilmajoki	13	10
Isojoki	10	8
Isokyrö	8	6
Karjoki	8	6
Kauhajoki	7	6
Kauhava	11	9
Kuortane	2	2

Kotipaikkakunta	lkm	%
Kurikka	8	6
Lappajärvi	1	1
Lapua	8	6
Soini	0	0
Seinäjoki	12	10
Teuva	4	3
Vimpeli	2	2
Ähtäri	8	6
Jokin muu kunta	1	1
Kaikki yhteensä	124	100

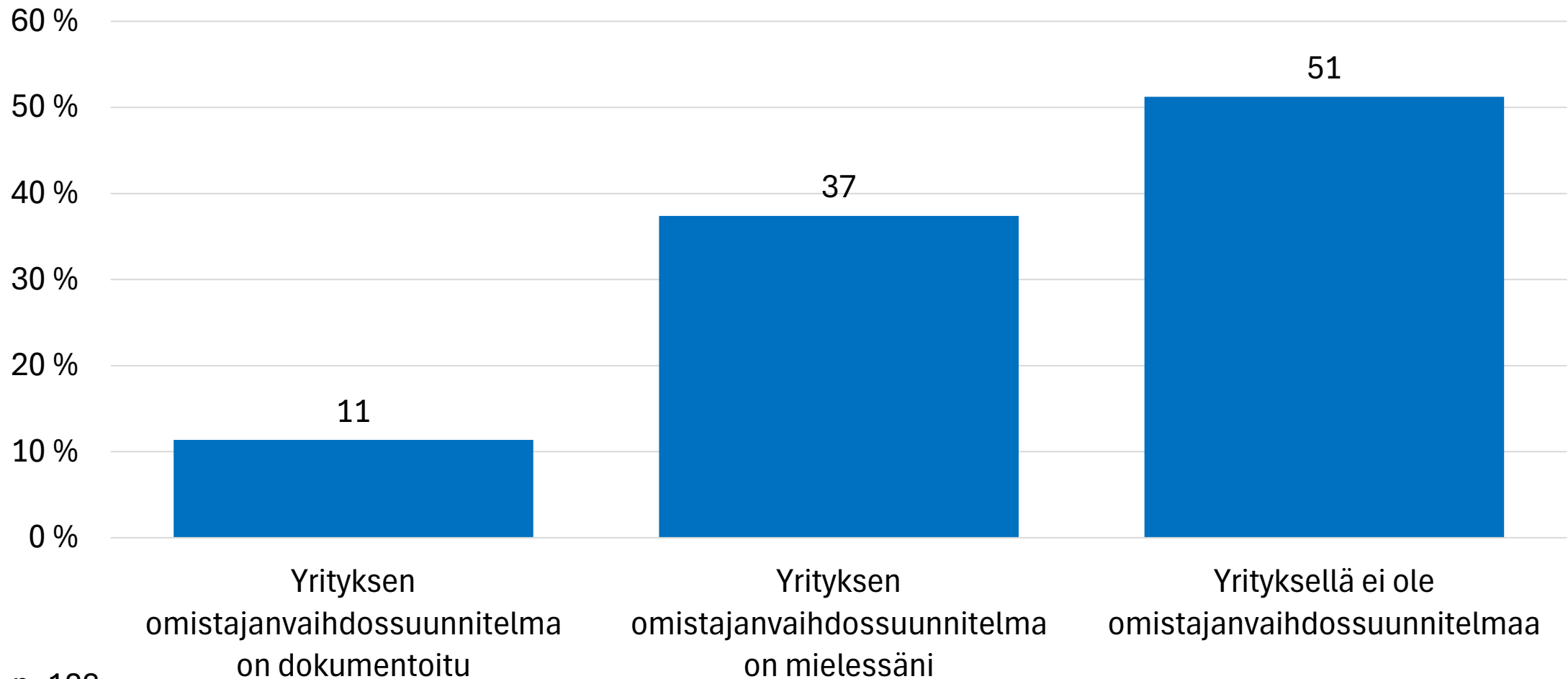
Yrityksen työntekijämäärä yrittäjä mukaan lukien



Aikaisemmat kokemukset omistajavaihdoksista

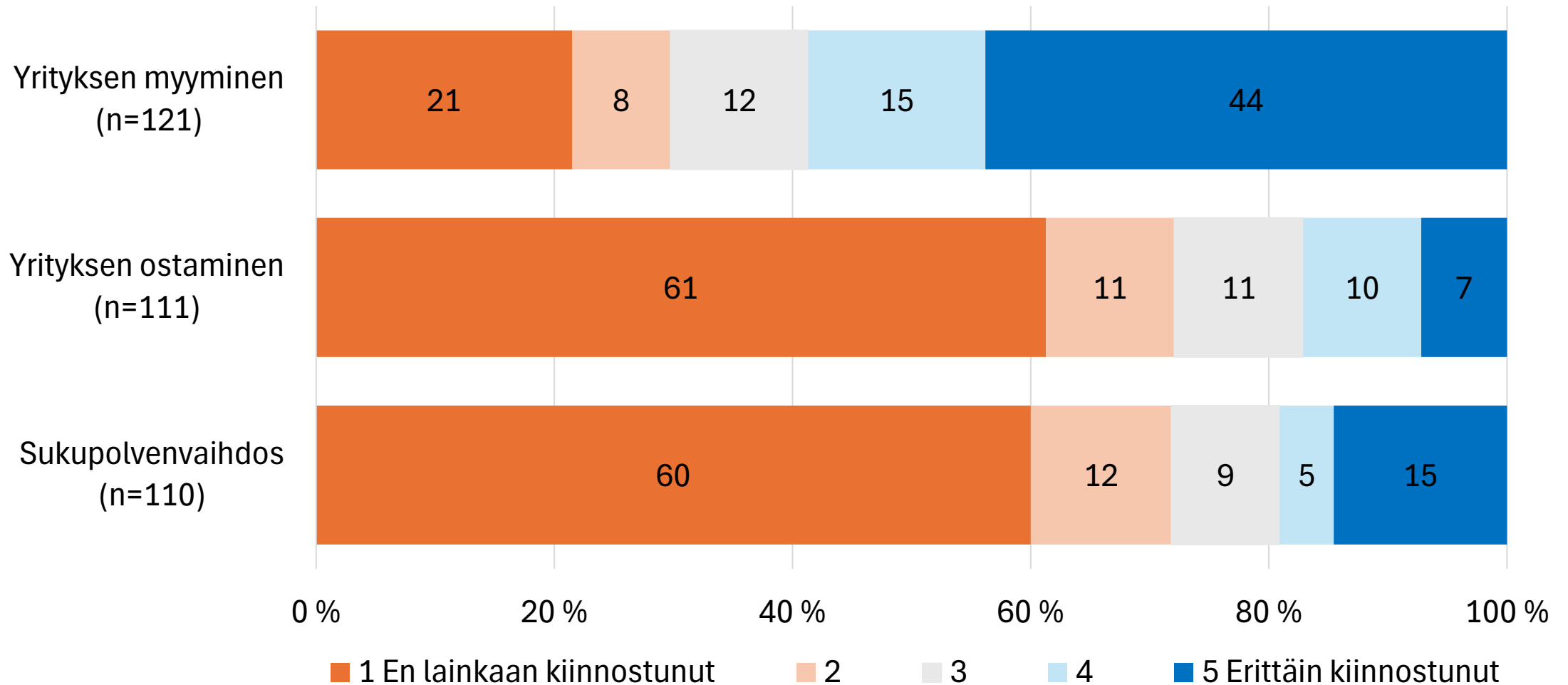


Yrityksen omistajanvaihdossuunnitelma



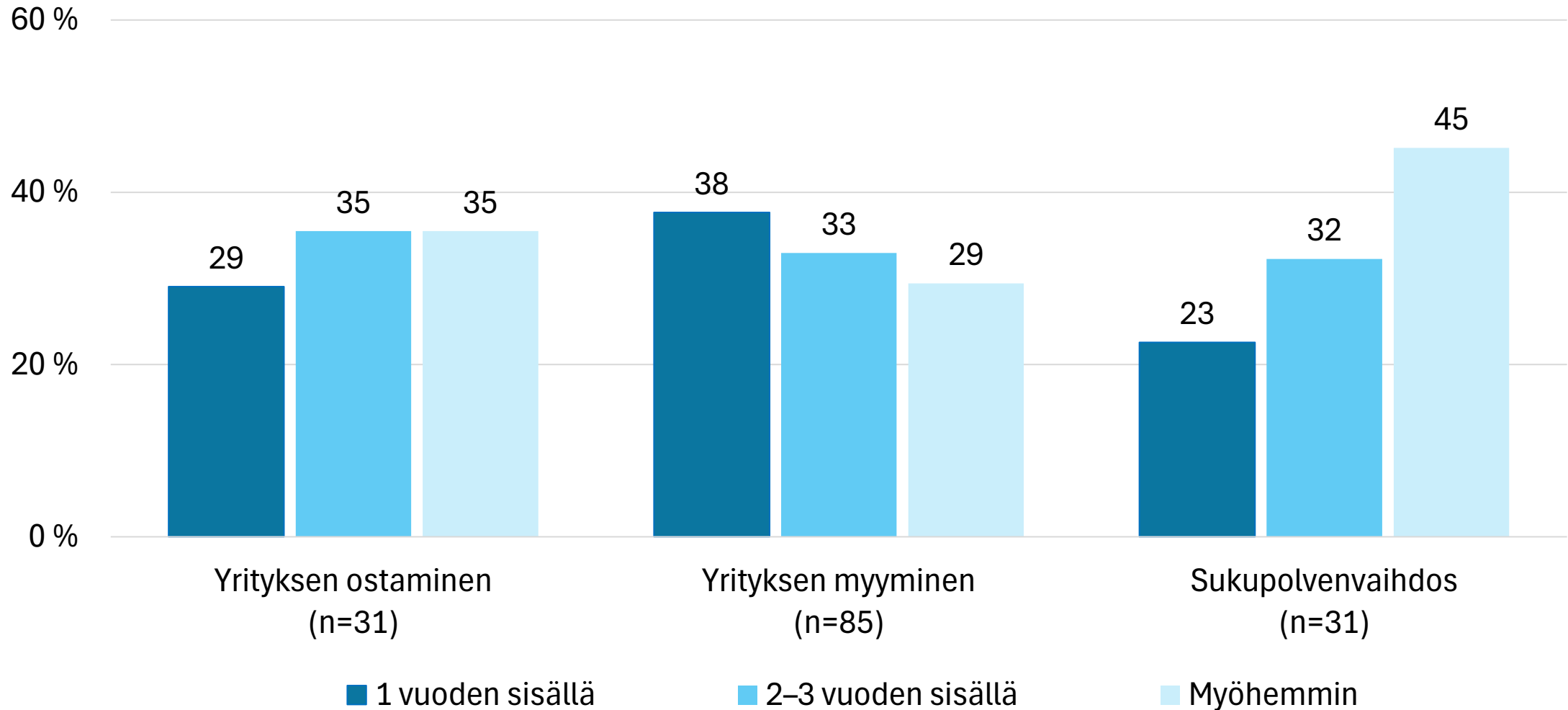
n=123

Kiinnostus omistajanvaihdokseen



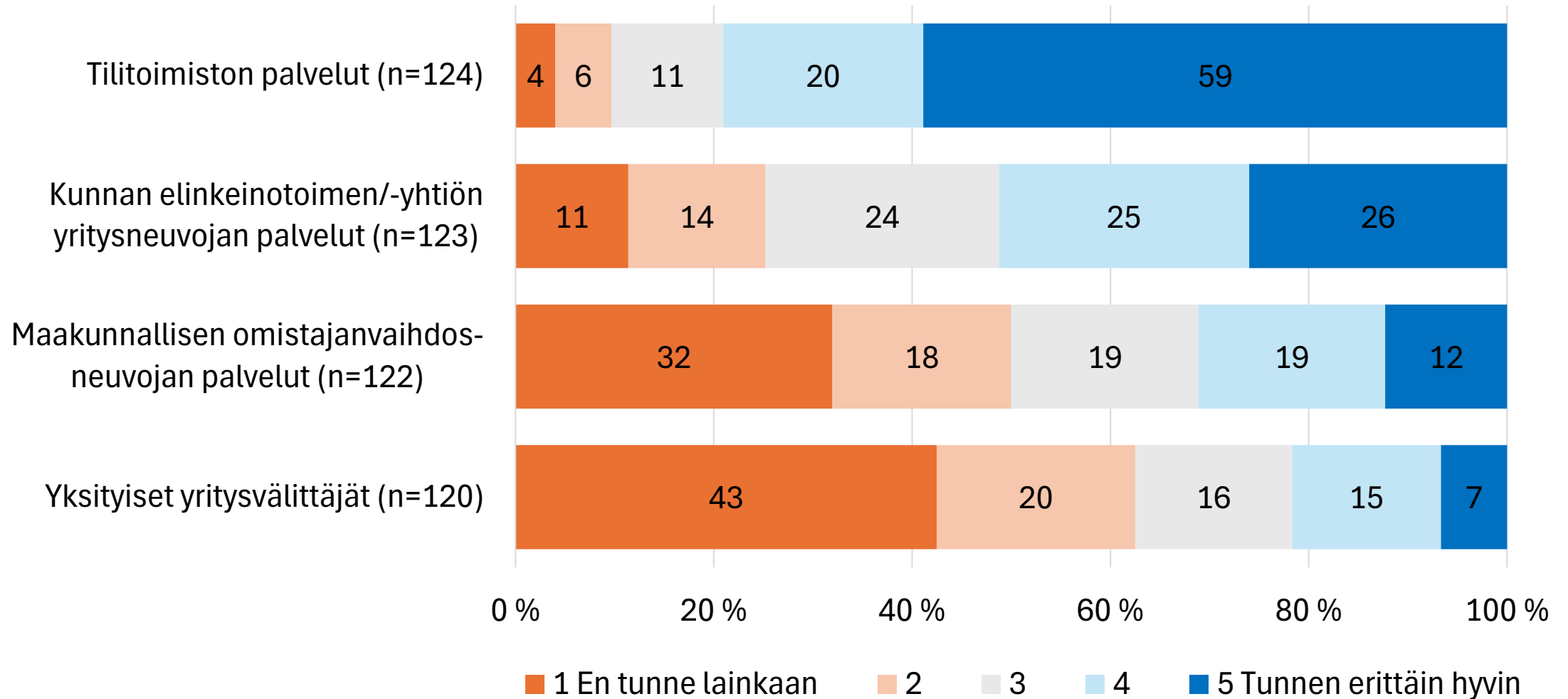
Niille, jotka olivat kiinnostuneita (arvot 3–5) tämän kysymyksen toimista, esitettiin jatkokysymys kyseisten toimien ajankohtaisuudesta.

Yrityskauppojen tai sukupolvenvaihdoksen ajankohtaisuus

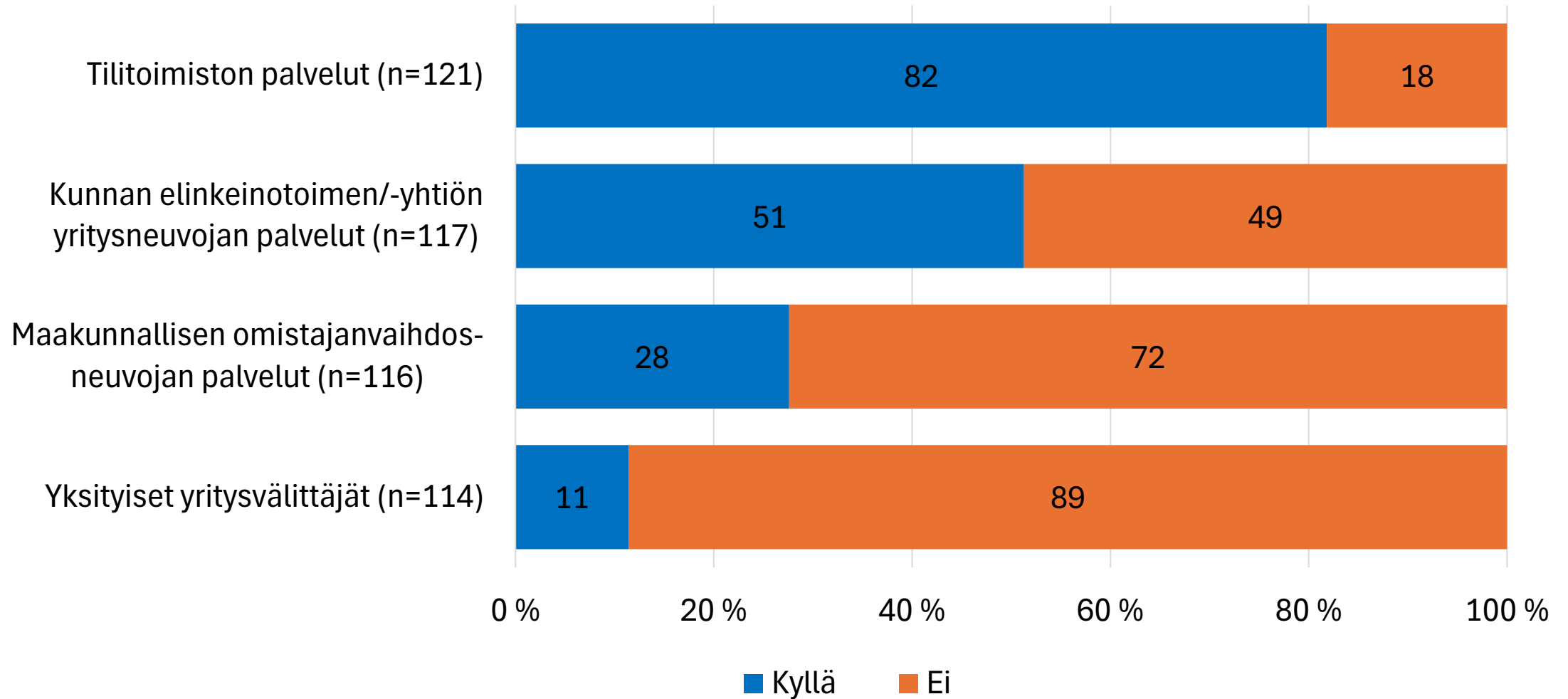


Niille, jotka olivat kiinnostuneita (arvot 3–5) edellisen kysymyksen toimista, esitettiin tämä kysymys kyseisten toimien ajankohtaisuudesta.

Tarjolla olevien palvelujen tunteminen



Palveluiden käyttö



Vapaa sana: vastauksista esiinnousseet teemat

Haasteena ostajien
löytäminen myytävälle
yritykselle

Yritysten
ostajien ja myyjien
kohtaaminen

Yrityskauppaan liittyvien
asiantuntijoiden avun
merkittävyys

Yrityskauppojen
rahoituksen saaminen
hankalaa

Vapaa sana: suoria lainauksia vastauksista

”Yritysmarkkinat on hyvä tilaisuus. Ehkä vähän jotain ”kevyempää” tilaisuutta voisi olla myös, vaikka 2–3 kuukauden välein.”

”Myös kunnan hoitama työnvälityspalvelu pitäisi saada käytännössä mukaan – alanvaihtajat ja työtä etsivät voitaisiin tavoittaa sen kautta.”

”Listaa alueen myytävistä yrityksistä kannattaisi ehkä toimittaa myös SEAMKille, jos sieltä valmistuvilla on kiinnostusta yrittäjäksi.”

”Tämänhetkisen mahdottoman laina/rahoitustilanteen vuoksi on etsittävä vaihtoehtoisia keinoja kauppojen toteutumiseen, valtion takaus tai muu vastaava. Nykyinen tilanne estää jo toimivien yritysten tai uusien yritysten kauppojen syntymisen mikä koskee varsinkin pienempiä kuntia/ kaupunkeja ja omalta osaltaan on vähentämässä palveluita paikkakunnalta ja autoittamassa maaseutua kiihtyvällä vauhdilla.”

”On hienoa, että alueellamme on aktiivisesti panostettu yrityskauppojen toteutumiseen ja toivottavasti näin tapahtuu myös tulevaisuudessa. Mielestäni kannattava yritystoiminta alueellamme monissa sen eri muodoissa on muun muassa perusta laajaan ja monipuoliseen palvelutarjontaan kaiken ikäisille ja mahdollistaa Etelä-Pohjanmaan jatkumisen paikkana, jossa yrittäjiä arvostetaan.”

Toimenpide- suositukset



Toimenpidesuositukset yrittäjille

Teema	Toimenpidesuositus
1. Yrityksen omistajanvaihdos	Yrityksen myyminen, ostaminen tai sukupolvenvaihdos kannattaa aloittaa ajoissa. Omistajanvaihdoksessa onnistuminen ei edellytä aikaisempaa kokemusta, vaikka siitä voi olla hyötyä.
2. Yrityksen omistajanvaihdossuunnitelma	Jokaisessa yrityksessä olisi hyvä olla omistajanvaihdossuunnitelma ja aina parempi, jos se on dokumentoituna.
3. Yrityksen ostaminen	Yrittäjien olisi hyvä hyödyntää yritysostojen tarjoamia mahdollisuuksia yrityksensä kehittämisessä ja kasvattamisessa. Nyt markkinoilla on huomattavasti enemmän myyjiä kuin ostajia. Meillä on ostajan markkinat.
4. Yrityksen omistajanvaihdospalvelut	Yrityksen omistajanvaihdosasioissa yrittäjän olisi hyvä olla ajoissa yhteydessä omaan tilitoimistoon. Lisäksi on hyvä, jos yrittäjä tuntee paikallisen yritysneuvojan, maakunnalliset omistajanvaihdospalvelut ja tietää, mistä löytää yritysvälittäjän, jos sellaista tarvitsee.

Toimenpidesuositukset muille

Kohderyhmä	Toimenpidesuositus
1. Kuntien elinkeinotoimet ja yritysneuvojat	Kuntien elinkeinotoimien ja yritysneuvojien on hyvä huolehtia yritysten omistajanvaihdosten esillä pitämisestä omassa asiakastyössä ja yrittäjille suunnattujen tilaisuuksien teemoissa.
2. Tilitoimistot	Yrityksen omistajanvaihdokseen liittyvät asiat on hyvä ottaa asiakaspalvelun olennaiseksi osaksi. Yrittäjät tuntevat hyvin tilitoimistonsa ja omistajanvaihdos tulee ajankohtaiseksi joskus jokaiselle yrittäjälle.
3. Yritysvälittäjät	Yritysvälittäjien olisi hyvä panostaa nykyistä enemmän palvelujensa markkinointiin yrittäjille. Vain pieni osa yrittäjistä tuntee ne, vaikka tarvetta palveluille olisi huomattavasti suuremmalla osalla yrittäjistä.

CC BY-ND
ISBN 978-952-424-015-4

SEAMK

Seinäjoen ammattikorkeakoulu
Seinäjoki University of Applied Sciences

