

FINNVERA

Moni yritys on tulossa myyntiin – Löytyykö kaikille jatkaja?

**Rahoitus & kasvu -kesäkatsaus
7/2025**



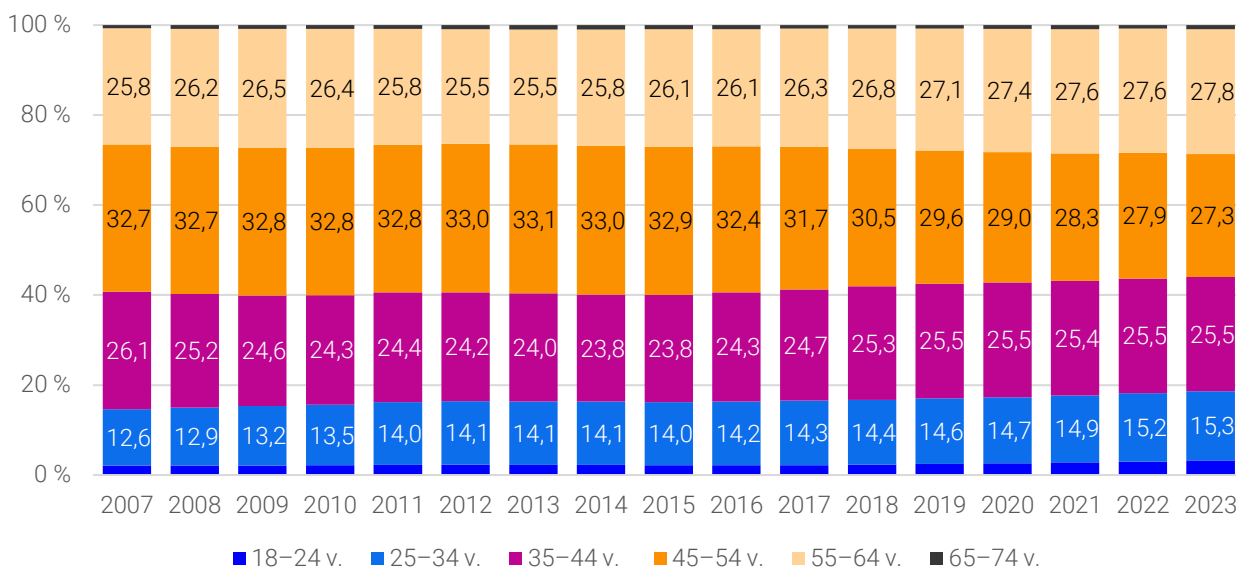
Muutokset ikärakenteessa lisäävät painetta omistajanvaihdosmarkkinoille

Suomen ikärakenne on muuttumassa merkittävästi, kun väestö ikääntyy. Viimeisimmän tilastovuoden, vuoden 2023, mukaan noin 28 % yrittäjistä oli 55–64-vuotiaita. Yli neljännes yrittäjistä on siis lähestymässä eläkeikää ja pohdinta yritystoiminnasta luopumisesta ja jatkajan etsimisestä tulee ajankohtaiseksi. Väestön ikääntyminen luo painetta omistajanvaihdosmarkkinoille: suuri määrä yrityksiä on etsimässä jatkajaa samaan aikaan, kun uusia yrittäjiä ei ole syntynyt vastaavaan tahtia. Tämä nostaa esiin huolen siitä, löytyykö kaikille yrityksille jatkajaa – ja onko se edes aina tarpeellista.

Finnvera, Suomen Yrittäjät ja työ- ja elinkeinoministeriö seuraavat yritysten näkemyksiä muun muassa omistajanvaihdosaikeista ja rahoituksen saatavuudesta osana säännöllisesti toteutettavaa Pk-yritysbarometriä. Barometriin vastaa tyypillisesti noin 4 000–5 000 pk-yritystä eri toimialoilta ja maakunnista. Kyselyllä kartoitetaan muun muassa yritysten osto- ja myyntiaikomuksia sekä rahoitusrajoitteita. Vuosina 2016–2018 omistajanvaihdosaikeita on kartoitettu sekä kevään että syksyn barometrissa. Vuodesta 2019 eteenpäin aikeita on kartoitettu vain kevään barometreissa.

Katsauksessa tutkitaan kohtaavatko yritysten osto- ja myyntihalut samoilla toimialoilla ja maakunnissa sekä valtakunnallisesti. Yritystoiminnan jatkajien löytäminen ei riipu pelkästään ostajien ja myyjien määrästä, vaan ratkaisevaa on se, kohtaavatko ostajat ja myyjät samoilla alueilla ja toimialoilla. Pk-barometrin tietojen pohjalta havaitaan, että varsinaista alueellista tai toimialakohtaista kohtaanto-ongelmaa ei näytä olevan. Ostohalukkaat yritykset eivät siis toimi eri toimialoilla tai alueilla kuin myyntihalukkaat yritykset. Suurempi haaste näyttääkin olevan määrällinen epäsuhde osto- ja myyntihalukkaissa yrityksissä: myyntiä suunnittelevia yrityksiä on huomattavasti enemmän kuin ostoa harkitsevia yrityksiä.

Kuvio 1: Yrittäjien ikärakenne vuosina 2007–2023. Lähde: Tilastokeskus.



Myynti- ja ostohalukkaat yritykset – kohtaanto toimii, mutta myyjien ja ostajien välillä on määrällinen epäsuhde

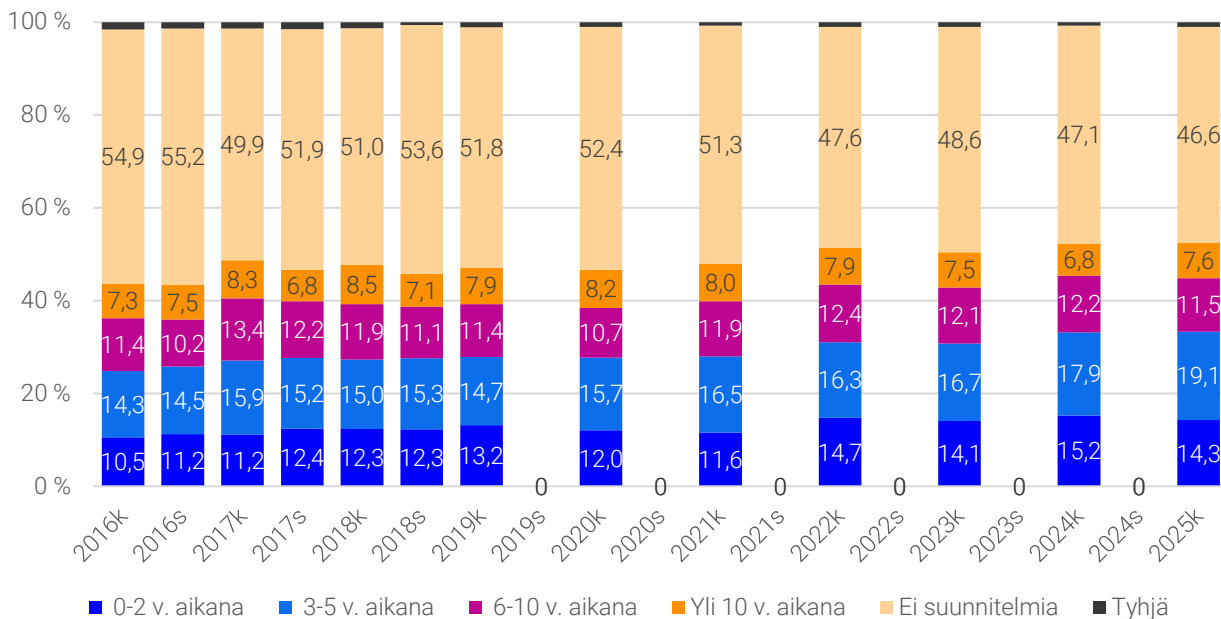
Pk-yritysbarometrin mukaan noin puolet yrityksistä on viime vuosina suunnitellut omistajanvaihdosta. Omistajanvaihdosta jollain aikavälillä harkinneiden osuus barometriin vastanneista yrityksistä on kasvanut vajaa 10 %-yksiköllä vuodesta 2016 vuoteen 2025. Seuraavan viiden vuoden aikana taas omistajanvaihdosta oli suunnitellut noin 33 % vuonna 2025, kun vielä kymmenen vuotta sitten vastaavat luku oli noin 25 %.

Ostohalukkuus on puolestaan laskenut suhteellisen tasaisesti viimeisen 10 vuoden aikana ja on selvästi alhaisemmalla tasolla kuin myyntihalukkuus. Tuoreimman vuoden 2024 barometrin mukaan vain noin 14 % vastanneista yrityksistä on suunnitellut ostavansa yrityksen tai liiketoiminnan jollain aikavälillä. Kahden vuoden sisällä tätä oli suunnitellut vain noin 7,5 % ja seuraavan 3–5 vuoden sisällä vajaa 5 % yrityksistä. Näin ollen myyntiä suunnittelevia yrityksiä on selvästi enemmän kuin ostoa harkitsevia, mikä luo epäsuhde omistajanvaihdosmarkkinoille. Seuraavan viiden vuoden sisällä myyntihalukkaita yrityksiä on miltei kolminkertaisesti verrattuna ostohalukkaisiin yrityksiin. Tämä määrällinen epäsuhde on kasvanut viime vuosien aikana, kun vielä vuonna 2022 seuraavan viiden vuoden sisällä myyntihalukkaita yrityksiä oli kaksinkertaisesti verrattuna ostohalukkaisiin yrityksiin. Voimakasta kasvua tavoittelevat yritykset voivat toisaalta olla halukkaita ostamaan useammankin yrityksen. Pk-barometrissa kartoitetaan pk-yritysten ostohalukkuutta. Olemassa olevien yrittäjien lisäksi myös aloittaviksi yrittäjiksi haluavat voivat olla halukkaita ostamaan ja jatkamaan jo perustettua liiketoimintaa.

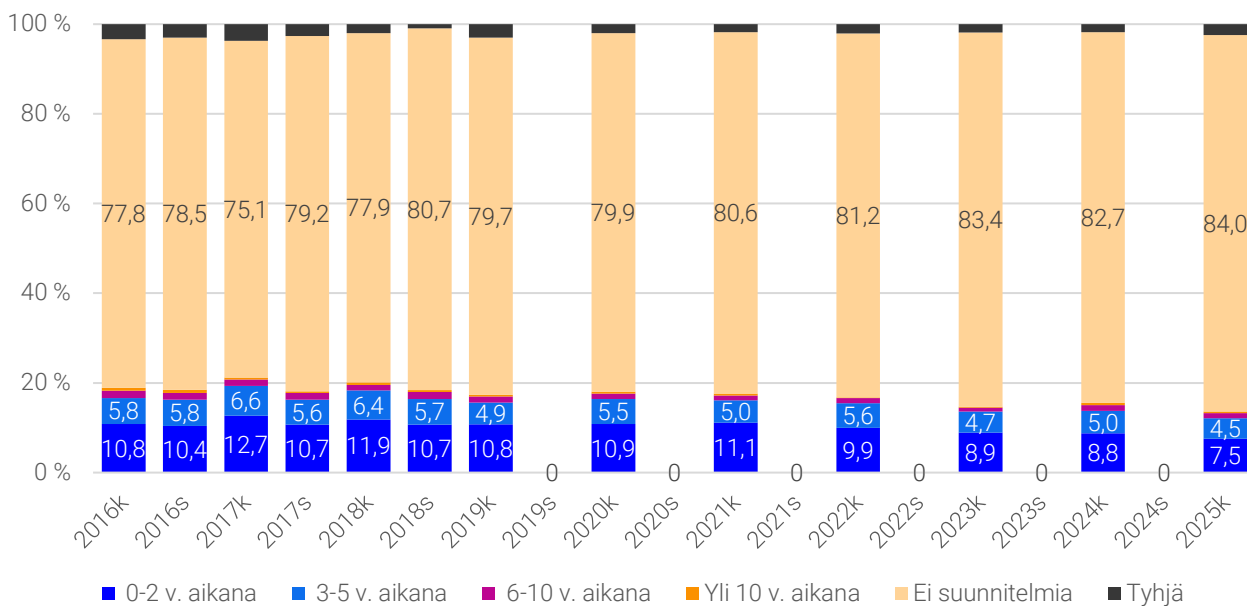
Mitä pidemmän aikavälin suunnitelmista puhutaan, sitä suuremmaksi määrällinen epäsuhde kasvaa. Pitkän aikavälin suunnitelmiin voi osaltaan vaikuttaa erot suunnitelmien tyypillisissä aikajänteissä: Myyntihalukkuus liittyy useammin tiettyyn ajankohtaan, kuten yrittäjän eläköitymiseen, jolloin suunniteltu myyntiajankohta voi olla tiedossa jo varhaisessa vaiheessa. Yritysostot puolestaan tehdään tyypillisesti tätä lyhyemmän aikavälin suunnitelmien pohjalta ja ne voivat perustua esimerkiksi nopeisiin muutoksiin markkinatilanteessa tai kasvutarpeessa.

Toki on myös muistettava, että kaikki yritykset eivät välttämättä ole myyntikelpoisia myyntihaluista riippumatta. Osa yritystoiminnasta päättyy luonnollisesti esimerkiksi omistajan jäädessä eläkkeelle, jos liiketoiminta ei ole kannattavaa tai sitä ei ole tarkoituksenmukaista siirtää eteenpäin. Yrityksen myyntikelpoisuutta heikentäviä tekijöitä voivat olla esimerkiksi yrityksen velka-aste, murrokset toimialoissa tai yrityksen riippuvuus vaikeasti eteenpäin siirrettävästä yrittäjän omasta osaamisesta ja henkilökohtaisista suhteista. Erityisesti tällaisissa tilanteissa, joissa yrittäjän henkilökohtaiset ominaisuudet ovat yritystoiminnan avainasemassa, voi omistajanvaihdos olla vaikea toteuttaa potentiaalisen ostajan kannalta onnistuneesti – tai ainakin omistajanvaihdokseen on alettava valmistautumaan hyvissä ajoin.

Kuvio 2: Omistajanvaihdosaikeet vuosina 2016–2025. Lähde: Pk-barometri.



Kuvio 3: Yritysten liiketoiminnan tai yrityksen ostopohjallisuus vuosina 2016–2025. Lähde: Pk-barometri.

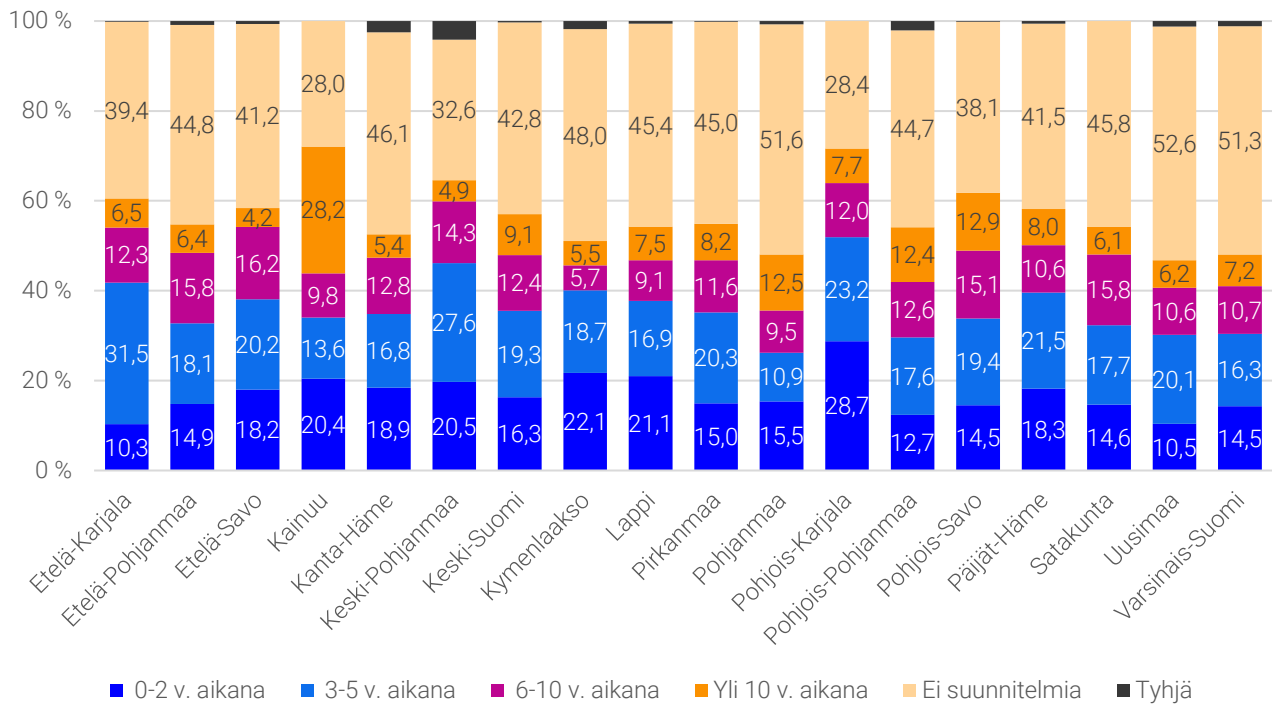


Kohtaanto maakunnittain ja toimialoittain

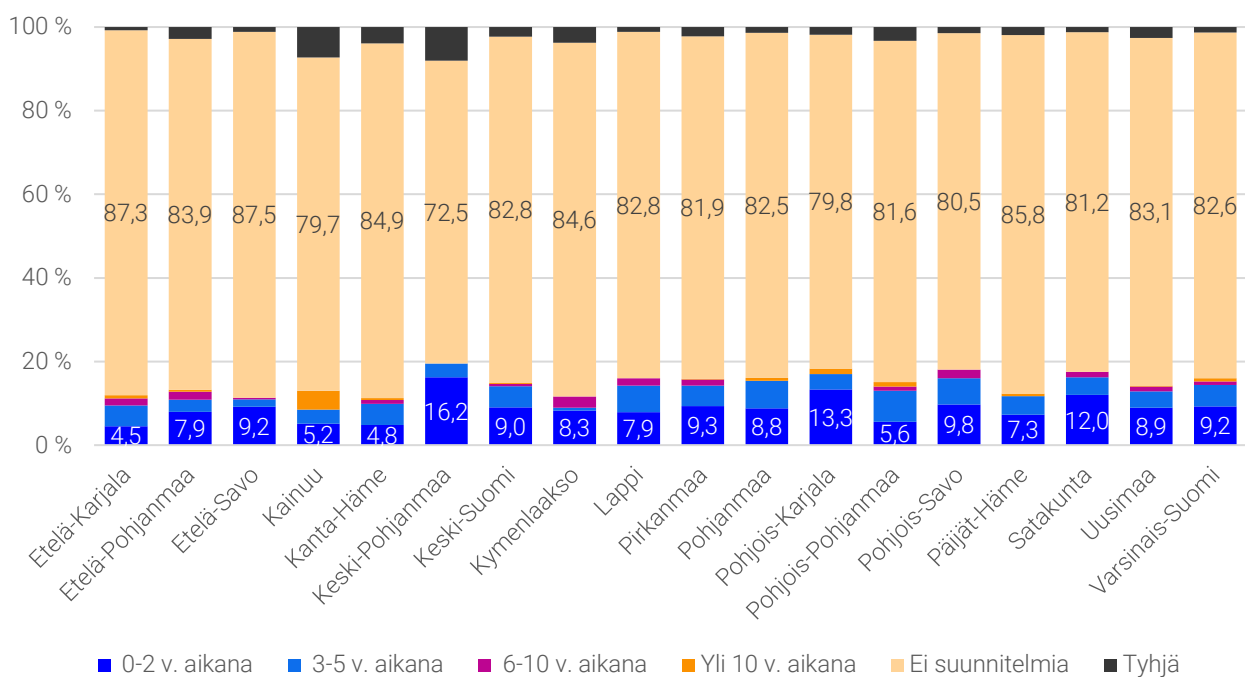
Seuraavien viiden vuoden aikana määrällisesti eniten yrityksiä halutaan ostaa ja myydä suurissa maakunnissa: Uudellamaalla, Pirkanmaalla ja Varsinais-Suomessa. Yritysten suhteellinen myyntihalukkuus vaihtelee jonkin verran maakunnittain. Suhteellisesti eniten myyntihalukkaita yrityksiä seuraavan viiden vuoden sisällä on Keski-Pohjanmaalla ja Pohjois-Karjalassa, joissa noin puolet yrityksistä on myyntihalukkaita seuraavan viiden vuoden aikana. Alhaisin suhteellinen myyntihalukkuus on Pohjanmaalla, jossa vastaava luku on noin 26 %.

Suhteellisessa ostohalukkuudessa maakuntakohtainen vaihtelu on maltillisempaa, mutta ostohalukkuus on erityisen alhaista Kainuussa, jossa vajaa 8 % yrityksistä on suunnitellut ostavansa yrityksen tai liiketoiminnan viiden vuoden sisällä. Kuten valtakunnallisella tasollakin, kussakin maakunnassa ostohalukkaita on selvästi vähemmän kuin myyntihalukkaita.

Kuvio 4: Omistajanvaihdosaikeet maakunnittain vuonna 2025. Lähde: Pk-barometri.



Kuvio 5: Yritysten ostohalukkuus maakunnittain vuonna 2024. Lähde: Pk-barometri.



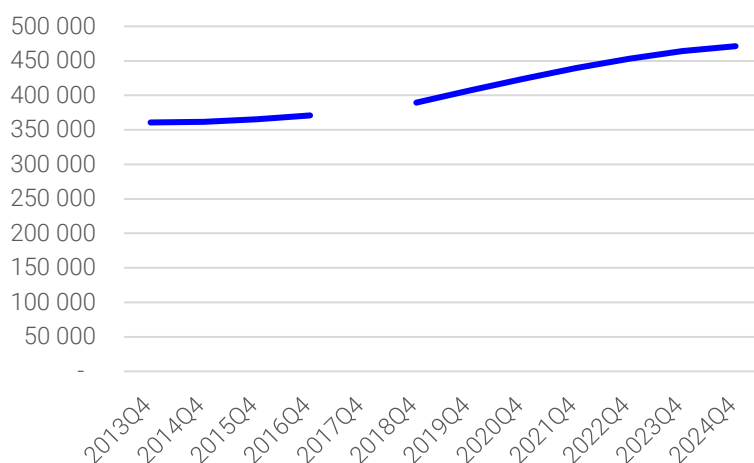
Kun tarkastellaan myyjien ja ostajien kohtaantoa toimialoittain, on myyntihalukkaita enemmän kuin ostohalukkaita lähes kaikilla toimialoilla lukuun ottamatta yksittäisiä toimialoja. Näiltä muutamalta toimialalta on vain yksittäisiä havaintoja, joten näiden lukujen perusteella voi tehdä luotettavia johtopäätöksiä. Toimialoilla suurin erotus potentiaalisten ostajien ja myyjien välillä on vähittäiskaupassa, erikoistuneessa rakennustoiminnassa sekä tukkukaupassa. Näiden volyymialojen lisäksi aloja, joilla määrällisen epäsuhdan kuilu myyntihalukkaiden ja ostohalukkaiden välillä on suuri, ovat myös jotkin erikoistuneet alat kuten maaliikenne ja putkijohtokuljetus, lakiasianpalvelut, moottoriajoneuvojen kauppa ja korjaus sekä arkkitehti- ja insinööripalvelut. Näissä toimialoissa heijastuvat muun muassa rakennusalan yritysten viime vuosien haasteet.

Maakunta- ja toimialakohtainen ristiin tarkastelu tukee samaa johtopäätöstä siltä osin, kun havaintoja on riittävästi. Ei ole havaintoa sellaisesta tilanteesta, että ostajat ja myyjät toimisivat eri maantieteellisillä alueilla ja toimialoilla. Viitteitä varsinaisesta kohtaanto-ongelmasta ei siis näiltä osin ole. Kohtaanto-ongelman sijaan omistajanvaihdosmarkkinoilla näyttää vallitsevan epäsuhde ostajien ja myyjien määrän välillä: ostohalukkaita yrityksiä on yksinkertaisesti vähemmän kuin myyntihalukkaita.

Yrityskannan kehitys

Yrityskanta on kasvanut tasaisesti viime vuosina. Vuoden 2024 lopussa aktiivisessa yrityskannassa oli reilu 470 000 yritystä, mikä on selkeää kasvu vuoden 2019 lopun tasosta, noin 407 000 yrityksestä. Yrityksiä siis syntyy ja uudelleenaktivoituu koko ajan lopettaneiden yritysten tilalle. Samaan aikaan yritysten vaihtuvuus on kasvanut: aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten määrät ovat molemmat nousseet.

Kuvio 6: Yrityskanta 2013Q4–2024Q4. Lähde: Tilastokeskus.



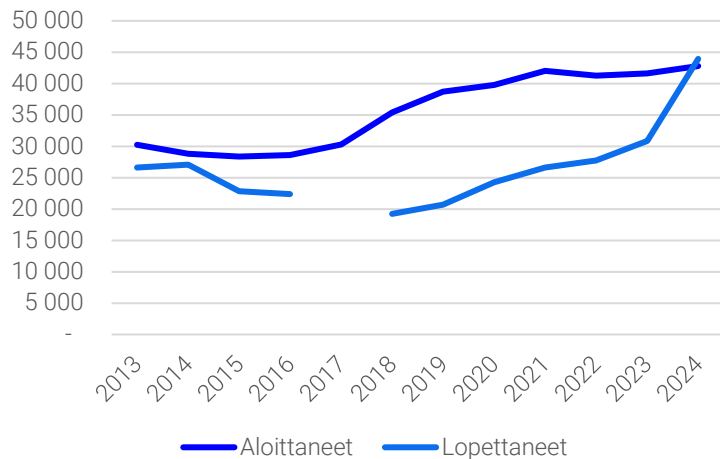
Vuoden 2024 viimeisellä neljänneksellä havaittiin tilastojen mukaan poikkeuksellisen suuri määrä lopettaneita yrityksiä. Yksi selittävä tekijä lienee olevan EU:n pienyritysdirektiivin mukainen sääntömuutos, joka poisti alarajahuojennuksen vuoden 2025 alusta alkaen.

Alarajahuojennus kevensi sellaisten yritysten arvonlisäverotaakkaa, joiden liikevaihto jäi alle 30 000 euron. Huojennuksen poistuminen on todennäköisesti osalta saanut yrittäjistä poistumaan alv-rekisteristä. Tämä ei kuitenkaan välttämättä merkitse yritystoiminnan täydellistä lopettamista, vaan osa yrittäjistä on voinut jatkaa pienimuotoista, arvonlisäverotonta toimintaa.

Tilastokeskuksen yrityskanta-tilastossa yritys katsotaan lopettaneeksi silloin, kun se poistuu Verohallinnon rekistereistä. Näin ollen vuoden 2024 piikki lopettaneissa yrityksissä selittyy osittain verotuksellisella muutoksella, mutta erottelua verouudistuksen vaikutuksen ja muiden mahdollisten välillä ei voida aineiston perusteella tehdä.

Kuvio 7: Aloittaneet ja lopettaneet yritykset 22013–2024.

Lähde: Tilastokeskus.

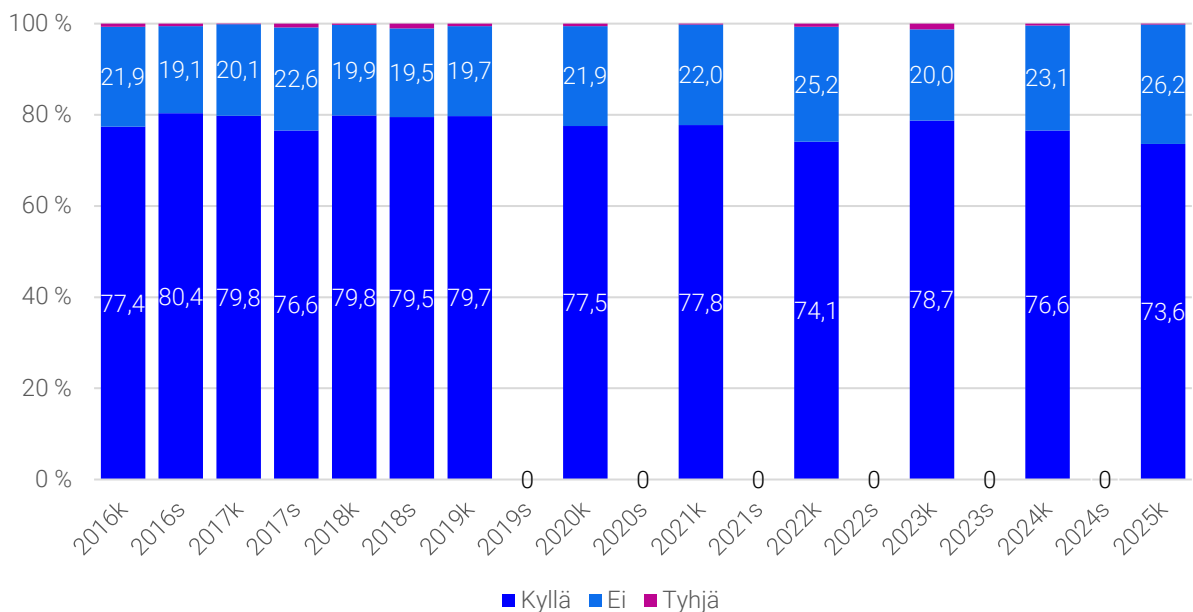


Rahoituksen rooli omistajanvaihdoksissa.

Omistajanvaihdos on aina iso päätös sekä luopujalle että ostajalle. Näissä prosesseissa rahoituksen saatavuus on usein ratkaiseva tekijä toteutumiselle. Epätoivottuja ovat tietenkin tilanteet, joissa kannattavan ja myyntikelpoisen yrityksen omistajanvaihdos ei toteudu rahoitusrajoitteiden takia. Vuonna 2025 noin joka kolmas liiketoiminnan tai yrityksen ostoa harkitsevista yrityksistä kertoi Pk-barometrissa tarvitsevansa ulkopuolista rahoitusta toteuttaakseen suunnittelemansa ostoaikkeit.

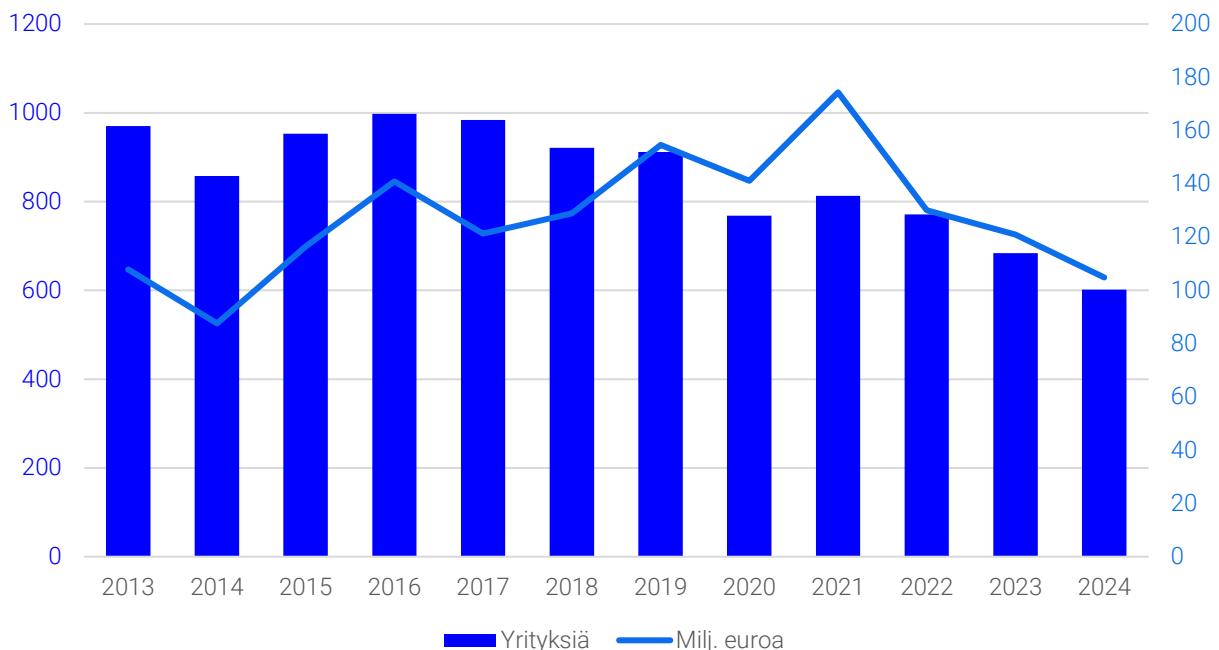
Kuvio 8: Ostohalukkaat yritykset, jotka tarvitsevat ostoon ulkopuolista rahoitusta 2016–2025.

Lähde: Pk-barometri.



Finnvera tukee yrityksiä näissä muutoksissa tarjoamalla takauksia ja lainoja omistajanvaihdosten ja liiketoimintakauppojen toteuttamiseen. Viime vuosina Finnveran rahoittamat omistajanvaihdokset ovat olleet laskussa muun muassa koronapandemian ja geopolitiikan tuoman epävarmuuden takia. Alkuvuoden 2025 luvut tuovat kuitenkin toivoa siitä, että kehitys on kääntymässä nousuun. Kun Finnvera oli tammi–kesäkuussa 2024 rahoittamassa 328 yrityksen omistusjärjestelyä 53 miljoonalla eurolla, nyt kasvua on sekä rahoitettujen omistajanvaihdosten kappalemäärässä että euroissa.

Kuvio 9: Finnveran rahoittamat omistajanvaihdokset vuosina 2013–2024. Lähde: Finnvera.



FINNVERA

Anni Koskinen, kesäekonomisti
etunimi.sukunimi@finnvera.fi
www.finnvera.fi