Suunniteltu yrityksestä luopuminen palkitsee yrittäjän

8.12.2021

Kun yrittäjällä on mietittynä suunnitelma yritystoiminnasta luopumiseen, antaa se aikaa valmistella myös liiketoimintaa tavoitteena olevaan luopumiseen. Liiketoiminnan näkökulmasta useimmiten toteutuvat vaihtoehdot ovat joko liiketoiminnan loppuminen tai toiminnan jatkuminen uudessa omistuksessa.

Suunnitelmasta on hyötyä molemmissa tapauksissa, mutta erityisen paljon saavutettavaa on silloin, kun tavoitteena on etsiä liiketoiminnalle uusi omistaja. Pitkälle tulevaisuuteen ulottuva suunnitelma mahdollistaa kehittämisinvestointien toteuttamisen. Liiketoiminnan kehittäminen kasvattaa yrityksen arvoa ja lisää ostajien kiinnostusta yritykseen. Kehittämiseen panostavat yritykset menevät kaupaksi ja sukupolvenvaihdokset edellyttävät onnistuakseen, että yritykset on pidetty kilpailukykyisenä luopujasukupolven toimesta. Ennakoiva ote yrityksissä on tärkeää kasvun ja menestymisen kannalta. Yrityksen myyntikunnon pitäminen yrittäjä asialistalla silloinkin, kun omistajanvaihdos ei ole ajankohtainen, edesauttaa mahdollisesti tulossa olevaa arvonmääritystä. Arvonmääritys on puolestaan usein haastavaksi koettu, mutta on keskeinen osa yrityskaupan toteuttamista.

Suunnitelma edistää hyviä asioita

Suunnitelma antaa yrittäjälle mahdollisuuksia etsiä oikeaa ostajaa ja valmistautua yrityksestä luopumisen jälkeiseen aikaan. Suunnitelman yksi todennäköinen seuraus on, että yrittäjä kiinnittää huomioita yrityksen toimintatapoihin myös ostajan näkökulmasta ja huomaa panostaa myös toiminnan dokumentointiin, joka edesauttaa yrittäjän ja yrityksen identiteettien kasvamista erilleen. Tämä helpottaa luopumista.

Suunnitelma voi sisältää myös yrityskaupan asiantuntijan kiinnittämisen myyntiprosessiin. Ja se puolestaan tuo täsmällisyyttä ja ammattimaisuutta asioiden etenemiseen ja lisää todennäköisyyttä sen oikeimman ostajan löytymiseen. Suurin osa omistajanvaihdoksista onnistuu. Omistajanvaihdosbarometrin mukaan yrityksensä myyneistä yrittäjistä kolme neljäsosaa pitää toteutunutta kauppaa onnistuneena tai erittäin onnistuneena. Useimmiten kauppahinta edustaa myyjälle merkittävää summa. Kun suunnittelet yrityksestäsi luopumisen, tapahtuu hyviä asioita.

Kirjoitus perustuu Seinäjoen ammattikorkeakoulun toteuttamaan valtakunnalliseen omistajanvaihdosbarometriin 2021.

Kauppatieteiden tohtorit Juha Tall, Elina Varamäki, Anmari Viljamaa ja Sanna Joensuu-Salo, Seinäjoen ammattikorkeakoulu