Yrittäjän luopumisvalmius

11.4.2022

Yrittäjän luopumis- ja myyntivalmius on yrityskauppaneuvottelujen kannalta vähintään yhtä tärkeää, kuin yrityksen myyntikuntoisuus – monessa tapauksessa jopa tärkeämpää.

Kun 64-vuotias, 40-vuotisen yrittäjäuran tehnyt perustajayrittäjä ei ota ensimmäistäkään askelta kohti yrityksen myyntiin laittamista tai neuvottelupöytää, saattaa syynä olla yksinkertaisesti luopumisen tuska. Ei juoksijakaan pysty starttaamaan, jos kengännauhat on sidottu tiukasti lähtötelineiden ympärille. Matkaan kuitenkin kannattaisi lähteä ennen kuin on pakko. Huolellinen valmistautuminen auttaa tässäkin.

Yrittäjää pelottaa yrityksestä luopuminen

Yrityksen aloittaminen alkoi pienin askelin ja pienestä. Se koski todennäköisesti vain yhden ihmisen panosta sekä ajallisesti että rahallisesti. Elämänmuutos yrittäjäksi syntyi pikkuhiljaa omasta intohimosta, oman osaamisen hyötykäytöstä tai ehkä itsensä työllistämisen tarpeesta.

Luopumishetkeen mennessä yritys on kasvanut jonkin kokoiseksi. Verkostossa on muitakin, jotka luottavat yrityksen toimintaan ja jatkuvuuteen.

Yrittäjyyden aloittamista voisi kuvata loivaan ylämäkeen ja uusiin mielenkiintoisiin maisemiin lähtemisenä. Yrittäjäuran lopettaminen olisi sitten kuin jyrkänteeltä tuntemattomaan joutilaisuuteen tippuminen.

Yrittäjäuran aikana elämä on täyttynyt yrityksen asioista huolehtimisesta, ideoimisesta, kehittämisestä ja toimeenpanemisesta. Matkan varrella on ollut epätoivoa ja mustia hetkiä kuten myös onnistumisen riemua ja voittojuhlia. Ihmissuhteet ja harrastukset ovat ehkä liittyneet yksiselitteisesti yritykseen ja yrittämiseen. Uuteen elämänvaiheeseen siirtyminen voi jännittää paljonkin, ihan panikoimiseen asti. Se johtaa luopumisen tuskaan eikä niinkään luopumisen valmisteluun.

Yrittäjä on perusluonteeltaan aktiivinen ihminen. Hän on tottunut toimimaan ja toimii jatkuvasti tavoitteesta toiseen. Vaikka hän kuinka usein sanoisi: ”ihanaa kun saan tehdä aivan jotain muuta ja vailla aikatauluja”, niin hän pitkästyy nopeasti. Vapaata aikaa onkin aivan liikaa, joka päivä ja ympäri vuoden. Se tuntemattomaksi muuttunut vapaa elämä pitäisi osata täyttää jollain mielekkäällä ja ainakin vähän tavoitteellisella toiminnalla.

Mitkä asiat muuttuvat, kun yrittäjä lopettaa uransa yrittäjänä?

Yrittäjän yksityinen talous. On monia sellaisia yrityksen kustantamia kuluja ja tavaroita, jotka ovat olleet yrittäjän käytössä yrittäjyyden aikana. Ei hän paljoa sellaista ole ehtinyt tekemäänkään, mikä ei liittyisi yrityksen velvollisuuksiin ja askareisiin. Otetaan esimerkiksi yrityksen auto, joka on ollut lisäksi yrittäjän yksityisessä käytössä. Vakuutusmaksut, huollot ja varusteet on maksettu henkilökohtaisesti vain yksityisen

käytön osuudelta. Renkaat on voinut vaihtaa yrityksen hallissa, mutta jatkossa se ei olekaan mahdollista, ainakaan lauantai-iltana. Sanomalehdet ja verkkoyhteys, kopiokone ja tulostin, kahvi ja puhelin. Kaikki nämä on nyt hankittava itselleen, yksityisesti ylläpidettäviksi. Luonnollisesti palkanmaksu loppuu, jos työnteko loppuu. Nyt on edessä se, paljonko eläkemaksua on maksanut, paljonko yrityskaupasta jää säästöön ja miten varat sijoitetaan riittävän tulovirran takaamiseksi. Tärkeä kysymys on myös, millaisia rakennuksia ja muita kulueriä on yrittäjyyden aikana tullut kerättyä, kun tulovirta on ollut jatkuva ja ainakin osin itse säädeltävissä.

Yrittäjän minuus ja itsetunto. Kuka minä olen, missä olen nyt tärkeä? Yrittäjä on tottunut kantamaan vastuuta ja huolehtimaan kaikkien muidenkin hyvinvoinnista. Saattaa olla outoa ja viiltävääkin, kun ei ole enää sitä luottamus- ja määräysvallan asemaa. Puhelin ei hälytä enää jatkuvasti ja kohtaamisissa kukaan ei kysy enää mitään muuta kuin ”mitä sä nyt teet” tai ”miten saat nyt ajan kulumaan”.

Ajankäyttö. Millä ihmeellä aktiivinen ihminen saa päivänsä täyttymään 24/7? Yrittäjä on tottunut olemaan aina liikkeessä, tehokas ja tekemään ympärillään monille arvokasta työtä.

Mitä yrittäjä voi tehdä valmistautuakseen luopumiseen?

Aktivoida omia harrastuksia ja ystävyyssuhteita. Kaivaa lenkkarit, sukset ja kalastusvehkeet esiin. Ilmoittautua kudontapiiriin, mennä raveihin tai kirjastoon ja kutsua ystäviä paistamaan lettuja. Opetella lukemaan aamulehtensä rauhassa kotona ja antamaan lupa itselleen siihen.

Hankkia yksityinen puhelinnumero ja sähköpostiosoite, jakaa ne perheelle ja ystäville.

Avata keskustelu luopumisesta, vähintäänkin perheen kanssa. **Ottaa yhteyttä asiantuntijoihin** ja etsiä itselleen sopivat kumppanit yrityskaupan edistämiseen.

Tämä kaikki voi olla juuri sitä, mitä yrittäjä on tottunut pitämään muiden touhuna, eikä sitä ole helppoa hyväksyä itselleen.

Miten yritystä voi valmistaa yrittäjän poistumiseen?

Kaikkien mahdollisuuksien rajoissa on hyvä **alkaa opettamaan yritystä pärjäämään ilman Yrittäjä Äksää**. Moni asiakas ja yhteistyökumppani on tottunut asioimaan vain Yrittäjä Äksän kanssa ja heidät on totutettava luottamaan johonkin toiseen.

Nyt on aika **laittaa kalenteriin säännölliset vapaapäivät**, -viikonloput ja -viikot. **Asettaa ja luottaa joku muu vastuuseen** kumppanuuksien hoitamisesta, totuttaa siihen että sopimuksia ja kauppoja voi tehdä luotettavasti jonkun muun työntekijän kanssa. Nyt on aika laittaa oma puhelin hyllylle, kun on vapaalla ja käyttää sitä uutta yksityistä numeroa.

Etenkin, jos Yrittäjä Äksä on yksinyrittäjä, on hyvä ryhtyä **dokumentoimaan yrityksen sisäisiä tietoja**, ohjeita ja toimialan lainalaisuuksia. Sen voi toteuttaa paperille, kansioon tai nauhalle kuvin, puhuen, numeroin ja kirjoittamalla. Tällainen yrityksen käyttöohje on elintärkeä tuuraajalle ja seuraajalle. Hiljainenkin tieto siirtyy vaikkei Yrittäjä Äksä jäisi töihin haltuunoton ajaksi. Samalla yrittäjä saa tilaisuuden tehdä uransa ja saavutuksensa muistokokoelman.

Vähitellen yritys lähtee kulkemaan omaa latuaan ja yrittäjän uusi tuntematon alkaa näyttämään turvallisemmalta, kun kengännauhat on irrotettu lähtötelineistä ja askeleet suunnattu omaan suuntaan.

Artikkeli on osa Euroopan maaseudun kehittämisen maatalousrahaston rahoittamaa hanketta: Maaseutuyritysten omistajanvaihdosekosysteemin kehittäminen – Valtakunnallinen matalan kynnyksen palveluverkosto myyjille ja ostajille.

Aila Hemminki
Asiantuntija, TKI
Seinäjoen ammattikorkeakoulu