
Yrityskauppaprosessin kipupisteet

Tampere, 16.4.2013

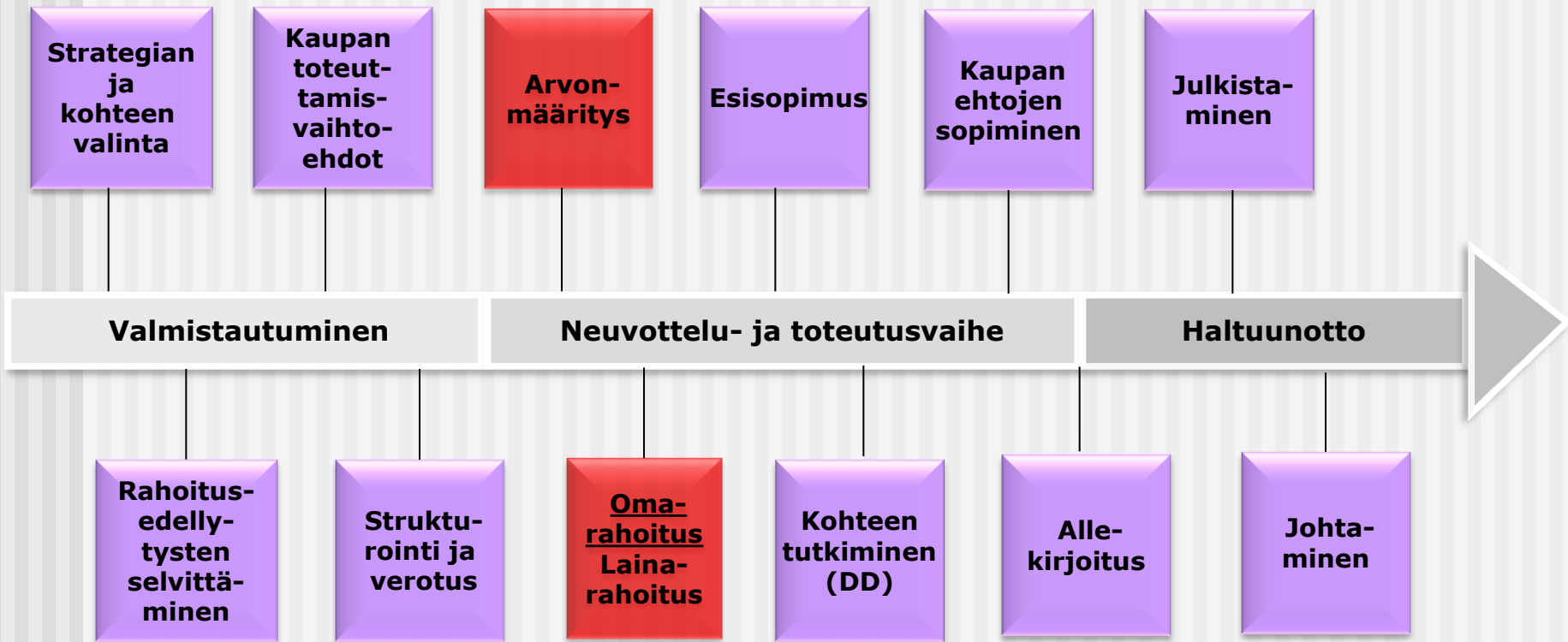
Pajamaa Partners Oy

Riku Salomaa

Yleistä yrityskauppaprosessista

- Yrityskauppa on monimutkainen kokonaisuus
- Tunteet voimakkaasti mukana
- Kauppaprosessin kesto yleensä 6 – 12 kk
- Paljon liikkuvia osasia ja kauppa rakentuu vaiheittain
- Eri osa-alueet limittyvät toisiinsa
- Jokaisessa kaupassa omat painopisteensä
- Edellyttää prosessin hallintaa ja osapuolten sitoutumista hankkeen eteenpäin viemiseen
- Keskinäinen luottamus avainasemassa

Yrityskauppaprosessi



Arvonmääritys - yritysanalyysi

- Oikeaa arvoa ei ole
 - Arvotus perustuu aina oletuksiin / subjektiiviseen arviointiin
 - Myyjä suhtautuu yritykseensä vahvalla tunteella
 - Hyvää: Uskoo yritykseensä ja sen tulevaisuuteen
 - Heikkoa: Liian läheltä katsottaessa realismi saattaa unohtua
 - Kohteet ovat erilaisia ja ostajille eriarvoisia
 - Ostajan osaaminen, synergiaodotukset, ostajan kyky nähdä tulevaisuuden skenaarioita, myyjän saappaat, muun henkilöstön osaaminen, dokumentaatio...
 - Arvioitsija muodostaa yrityksestä oman käsityksensä
 - Menneisyys → tulevaisuus
 - Nykytilanne → esim. velkaantumiskapasiteetti
 - Asiakkaat ja markkinat → auringonnousun vai -laskun ala
 - Liiketoimintaympäristö → kilpailuaseman muutos – ala suhteessa yleiseen
 - Yleinen talouden suhdanne → ylös, alas, vakaa?
- RISKIARVIO (miten todennäköisenä näen ennustetun kehityksen...)

Arvonmääritys - lukuanalyysi

- Menneisyyden luvuilla ennustetaan tulevaa
- Arvostusmenetelmiä ovat mm.:
 - Substanssiarvo, yritysarvo, tuottoarvot, kassavirtapohjainen arvo, vertailuarvot, kauppahinnan takaisinmaksuaikaan perustuvat arvot...
- Arvonmäärityksen komponentit (tuottoarvot):
 - Tuleva tuotto-odotus
 - Tase- ja rahoitusasema
 - Nettokäyttöpääoma- ja investointitarpeet
- Tuleva tuotto-odotus
 - Toistettavissa oleva tuotto: käyttökate tai liikevoitto tai nettotulos
 - Yritysanalyysin tulos: riskikerroin (sijoittajan tuottovaatimus)
- Tase- ja rahoitusasema
 - Vahva tase vai heikko tase: velkaantuneisuus
- Nettokäyttöpääoma- ja investointitarpeet
 - Mihin muualle varoja sitoutuu kauppahinnan takaisinmaksun lisäksi?

Arvonmääritys – esimerkki (1)

Avainlukuja (Te)	Tuotanto Oy	Kauppa Ky
Liikevaihto	850	2 900
- <u>Kulut</u>	<u>680</u>	<u>2 720</u>
Käyttökate	170	180
- <u>Poistot</u>	<u>40</u>	<u>10</u>
Liikevoitto	130	170
Kassa	100	50
Korolliset velat	0	150
Oma pääoma	300	300
Yritysanalyysi	Oma tuote suojaa kilpailulta	Kilpailu lisääntyy – ei erityisosaamista

Arvonmääritys – esimerkki (2)

Arvonmääritys	Tuotanto Oy	Kauppa Ky
Oikaistu käyttökate ¹	170	138
x käyttökatekerroin	4	2,75
- korolliset velat	0	150
<u>+kassa</u>	<u>100</u>	<u>50</u>
Osakkeiden / osuuden arvo	780	280
Arvo / Oma pääoma	2,6	0,93
Goodwill	480	-20

1) Palkkakorjaus 12 x 3.500 e/kk = 42 Te/v.

Yrityskaupan omarahoitus

- Oman rahan tarve on yleensä 25 – 40 % hankkeen volyymista
- Oma sitoutumiskyky ja -halu ohjaavat
 - Oma taloudellinen tilanne ja sijoitusmahdollisuudet
 - Sitoutuminen hankkeeseen
 - Yrittäjäkyvyt ja osaaminen
 - Yksinyrittäminen vs. tiimi
 - Muut osakkaiden tai sijoittajien hyväksyminen
- Rahan lähteet
 - Menettämiskelpoiset varat → Osakepääoma ja SVOP
 - Yrittäjälaina (Finnvera, pankki) → Osakepääoma ja SVOP
 - Rahoitus lähipiiristä → Pääomalaina, junior-laina
 - Myyjärahoitus → Pääomalaina, junior-laina, vaihtovelkakirjalaina
 - Kauppahintavelka (maksuaikataulu tai ehdollinen kauppahinnan osuus)
 - Enkelit, yhden asian rahastot ja pääomasijoittajat → Osakkeet + pääomalaina + laina

Lisätiedot

- Riku Salomaa p. 050 350 8080
- Matti Pajala p. 050 553 4822
- Pekka Tammela p. 040 503 9009

- Pajamaa Partners Oy
Kauppakatu 11 C
33200 Tampere
www.pajamaa.fi