

Käytännön yrityskauppacase
voimakkaasti kasvavassa
kansainvälistyvässä ympäristössä



Yrityksen Omistajanvaihdosilta- TSOP

• Tampere • 22.10.2013

Timo Lahtinen • Toimitusjohtaja
URETEK Worldwide Oy



Ground Engineering



Tuotteet

Deep Injection, Slab Lifting, PowerPile



Sunken foundations



Sunken structures



Sunken roads

Liiketoimintayksiköt

- Licensiointi
 - Patenttien, salaisen know-how:n ja tavaramerkkien lisensointi paikalliselle yritykselle eli lissenssinsaajalle
- UK Urakointi (**ostettiin 2012**):
 - Korjataan itse maanvaraisten rakenteiden painumaongelmia
- Nordic Urakointi: Suomi ja Ruotsi (**ostettiin 2013**)



Ground Engineering

Licensing

83 countries and expanding

Europe: Albania, Austria, Belgium, Bosnia, Bulgaria, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Estonia, France, Germany, Greece, Hungary, the Netherlands, Iceland, Ireland, Italy, Kazakhstan, Latvia, Lithuania, Liechtenstein, Luxemburg, Macedonia, Malta, Monaco, Montenegro, Moldova, Norway, Poland, Portugal, Romania, Russia, Serbia, Slovenia, Slovakia, Spain, Sweden, Switzerland, Turkey, UK, Ukraine

North-America: Canada, Mexico, USA

South-America: Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Ecuador, French Guiana, Guyana, Paraguay, Peru, Suriname, Uruguay & Venezuela.

Asia: Bangladesh, Bhutan, India, Indonesia, Japan, Korea, Laos, Maldives, Pakistan, Sri Lanka, Taiwan, Thailand,

Australasia: Australia, New Zealand

Africa: South Africa, Mozambique, Botswana, Lesotho, Swaziland, Namibia, Angola, Zimbabwe, Zambia.

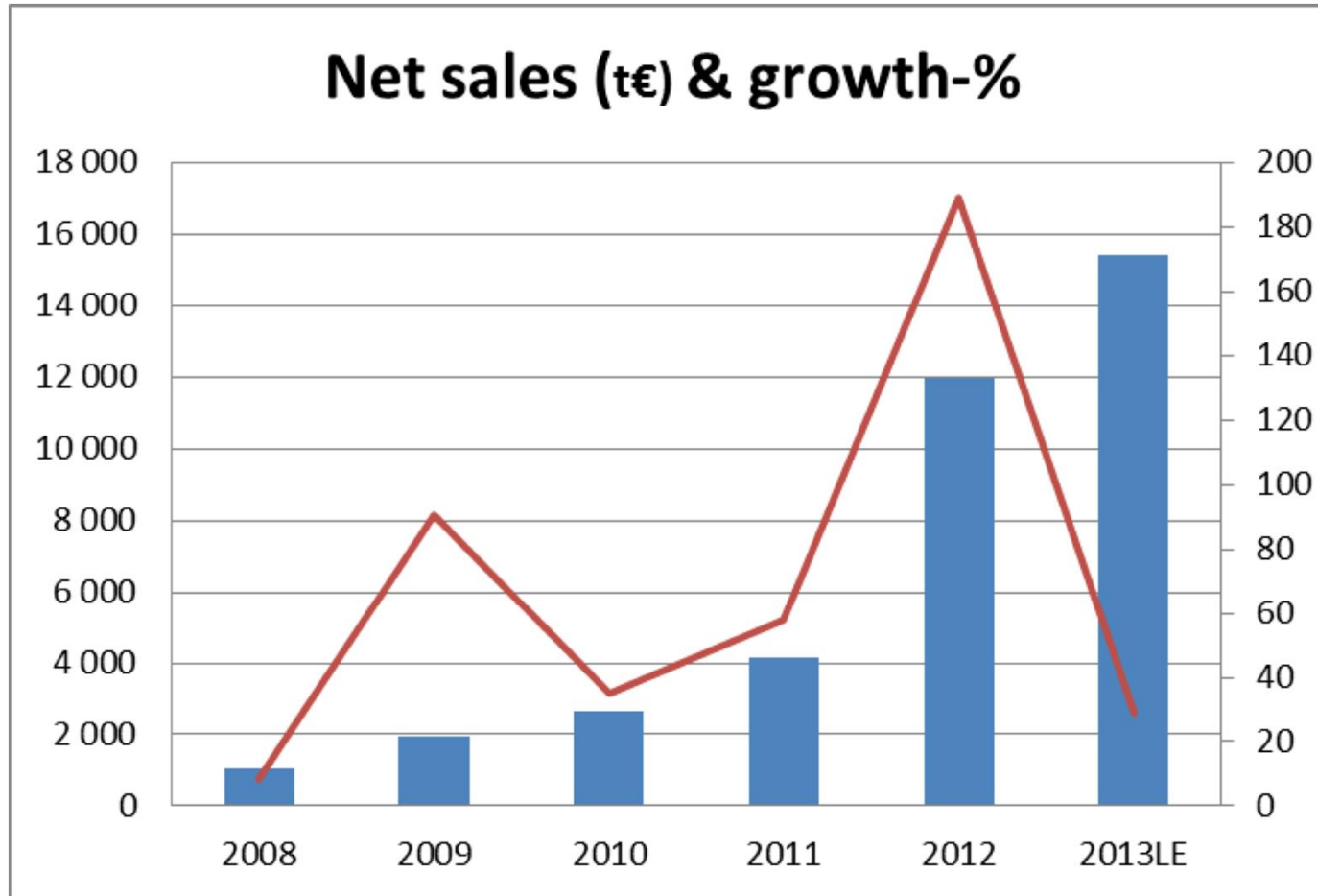
IP Portfolio

- 28 Patents
- 36 Patents pending
- 89 Trademarks
- 90 Domains



Myynnin kasvu

t€ ja % edellisestä vuodesta





Ostettava kohde

- Uretek Worldwide Oy:n lisenssinsaaja Englannissa
- Neljän osakeyhtiön konserni
- 6, 7 M€ liikevaihto, 55 henkilöä

Yrityksoston vaiheet myyjän kanssa

- Myyjän yhteydenotto Ostajaan
- Tiedot Kohteesta (12 kk)
- Aiesopimus (1 kk)
- Due Diligence (3kk)
- Kauppakirja (1kk)
- Haltuunotto (8kk)
- Kauppakirjan ehtojen toteutumisen valvonta (24 kk)

Rahoitus

- TSOP, Finnvera, Ilmarinen
- Rahoittajille tiedotettiin säännöllisesti koko ajan ideasta kaupan käynnistykseen ja lopulta haltuunottoon (yli 3 vuotta)
- Erittäin hyvä yhteistyö



Liiketoimintasuunnitelma

- Kohteen toimitusjohtajaksi palkattiin alan vanha kettu Australiasta
- Tuleva tj teki yhdessä yritysostotiimin kanssa (75s)
- Takaisinmaksuaika 3,5 vuotta käyvällä hinnalla

Asiantuntijat

- Lakitoimisto Wragge LLP
 - Partner Julian Henwood, associate Dick Dillion + DD-team (14 eri alojen lakimiestä)
- Taloudellinen neuvonta Baker Tilly
 - Partner Paul Johson + DD-team (5 henkilöä)
- Rahoitus Suomessa
 - Kauko Halttunen, KH-konsultointi Oy

Prosessin kulku

- Koko oston ajan oli samanaikaisesti vietävä eteenpäin
 - Yritysostoa myyjän kanssa
 - Rahoitussuunnitelmaa rahoittajien kanssa
 - Haltuunottosuunnitelmaa henkilökunnan kanssa

Haltuunotto 2/2012

- Neljän henkilön haltuunottotiimi
- Neljän ensimmäisen kuukauden myynti putosi 25% verrattuna edelliseen vuoteen
- Isot lomautukset
- Kesäkuussa henkilökunnan kapina
- Elokuussa yrityksen historian suurin laskutus
- Yritys kääntyi 20% kasvu-uralle

Mitä opimme?

- Joka maassa on omat yritysostokulttuurinsa, joka voi vaihdella huomattavasti
- Kannattaa palkata kunnolliset, paikalliset neuvonantajat, jotka ovat kalliita
- Ostoneuvottelut on suoritettava itse, asiantuntija neuvoa ja ostaja päättää



Kauppakirjan allekirjoittamisen jälkeen
alkaa "holotna pravda", kylmä totuus.

Oletko valmis?

