



Nordea mukana yrityskaupoissa

Ritva Liisanantti

7.5.2014

Making it possible

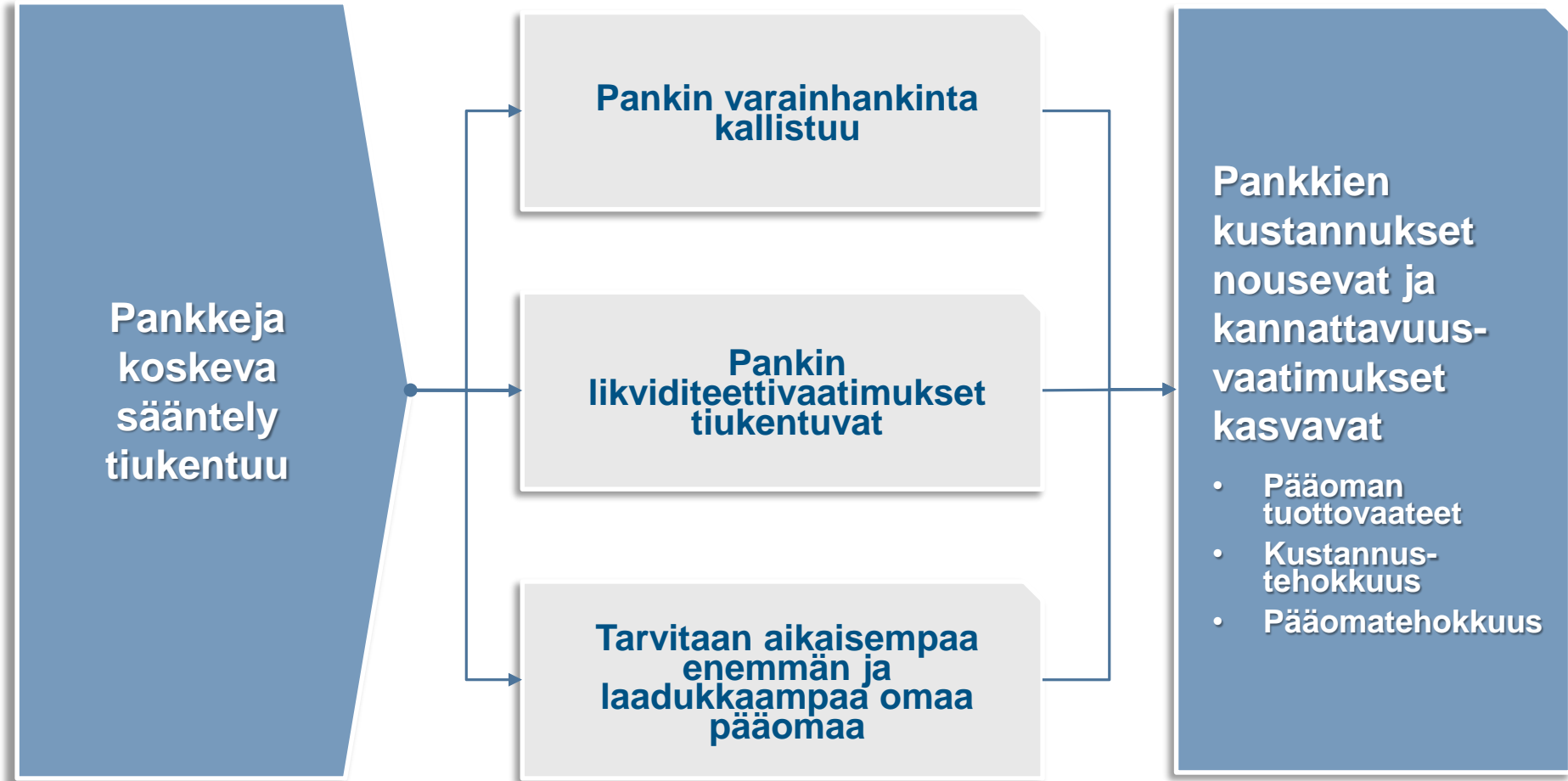
Rahoitusnäkymät yrityskaupoissa

- Markkinatilanne
- Rahoituksen saatavuus
- Hinnoittelu
- Lainamaturiteetti
- Vakuudet
- Yrityscaseja
- Haasteet
- Kysymyksiä

Markkinatilanteesta

- Viestintä monitahoista
- Rahoituskysyntä hieman piristynyt, kohteena toimitilainvestoinnit
- Käyttöpääomarahoituskysyntää ollut aiempaa enemmän
- Uusia yrityksiä perustettiin 2013 vähiten sitten vuoden 2005 koko maassa
- Konkurssien määrä nousussa – vuositasolla kuitenkin konkurssit 10 % uusien yritysten määrästä
- Talousennusteissa positiivisuutta – edelleen kuitenkin epävarmuustekijöitä – aikajänne pitkä

Uusi sääntely vaikuttaa kaikkiin pankkeihin ja nostaa pankkien kustannuksia



Nordean asiakasvastuullinen

Tampereen Yrityskonttori



Asiakasvastuullinen johtaja
Vesa Leinonen
vesa.leinonen@nordea.fi
puh. 020 724 7032
matkapuh. 050 376 4327



Sijainen
Ilkka Väisänen
ilkka.vaisanen@nordea.fi
puh. 020 724 7037
matkapuh. 050 303 9172



Maksuliikettäällikkö
Jaana Grönberg
jaana.gronberg@nordea.fi
puh. 010 276 5099
matkapuh. 050 66874



Suojausasiat, riskienhallinta,
sijoitus tuotteet
Klaus Westerlund
klaus.westerlund@nordea.fi
matkapuh. 050 552 5259
• korkosuojaukset
• valuuttasuojaukset
• hyödykejohtannaiset
• joukkovelka- ja indeksilainat



Nordea Rahoitus Oy
Mika Viitala
mika.viitala@nordea.fi
puh. (03) 256 2630
matkapuh. 0500 733 909
• rahoitusyhtiöluotot
• leasing
• osamaksu
• factoring



Sijoitusasiantuntija
Ulla Viherlaakso
ulla.viherlaakso@nordea.fi
puh. 0200 2121



Sijoitusasiantuntija
Riitta Haapaniemi
riitta.haapaniemi@nordea.fi
puh. 0200 2121



Henkilökohtainen pankkineuvoja
Pia Salo
pia.salo@nordea.fi
puh. 020 302540



Henkilökohtainen pankkineuvoja
Kati Wahlberg
kati.wahlberg@nordea.fi
puh. 020 302541

Nordea Life
Yritysassiakaspalvelu
(09)165 27535 (pvm/mpm)
pankkipäivisin klo 8.30-16.30
• Omistajien ja henkilöstön
henki- ja etäkevuutusratkaisut

Tampereen Yrityskonttori
Kauppakatu 4,
33210 TAMPERE

Nordea Yrityspalvelu
0200 2121 (pvm/mpm) ma-pe klo 8-18
• ajanvaraus konttoriin
• pankkitunnuksilla palvelua myös
puhelimitse
• soittopyynnöt ja viestit yhteystenkilölle

Maksuliikeneuvonta
0200 67210 ma-pe klo 8-18
(0,11 euri/min + pvm/mpm, jonotus maksuton)
• kotimaan ja ulkomaan palvelut, yrityksen
verkkopankki ja e-palvelut

nordea.fi

Yrityskaupan ostajaprofiileja:

1. Yrittäjänä jo toimivat henkilöt
 - Laajentaa nykyistä liiketoimintaa yritysostoin
 - Usein ostajana on yritys suoraan
2. Myytävän yrityksen avainhenkilöt/työntekijät/johto
3. Ilman yrittäjätaustaa olevat henkilöt
 - Henkilöt, jotka toimineet esim. tulosvastuullisessa johtotehtävässä tai yrittäjäkoulutuksen käyneet
 - Henkilöt, jotka vasta perehtyvät yrittäjyyteen ja yrityksen käynnistämiseen/toimintaan

Rahoituksen saatavuus yrityskaupassa

- Rahoittajatahoja useita
 - Ostaja itse
 - Ostajan oma rahoitus pankista /Finnverasta
 - Säästöt/varallisuus
 - Muut osakkaat tai lähipiirin lainoittajat/sijoittajat
 - Pankit mm. Nordea
 - Rahoitusyhtiöt mm. Nordea Rahoitus
 - Finnvera
 - Garantia
 - Eläkeyhtiöt, mm. Varma, Etera, Fennia
 - Vakuutusyhtiöt, mm. IF
 - Pääomasijoittajat, mm. Fiban
 - myyjä
 - Maksuaikajärjestelyt
 - Sijoitus

Rahoituksen saatavuus yrityskaupassa

- Pankin rahoituspäätös perustuu:
 - Tehtävään yritystutkimukseen / yritysanalyysiin:
 - Markkinatilanne
 - Liiketoiminta
 - Ostajan liikkeenjohdolliset valmiudet
 - Kannattavuus- ja rahoituslaskelmat
 - Kauppahinta

⇒ OSTAJALLA HYVÄ LIIKETOIMINTASUUNNITELMA; TULOSSUUNNITELMA
KASSAVIRTALASKELMA

Pankin näkemyksiä rahoitettavista kaupoista

- Liikeidea on kunnossa
- Kauppahinta on suhteessa kassavirtaan
- Kannattavuus, kassavirta, tase terveellä pohjalla myös kaupan jälkeen
- Kilpailutilanne suotuisa
- Jatkajalla realistiset mahdollisuudet onnistua liiketoiminnassaan
- Jatkajan osaaminen/kokemus riittävällä tasolla
- Jatkaja on sitoutunut hankkeeseen
- Rahoitukseen liittyvä riski on suhteessa yrityksen menestymismahdollisuuksiin
- Pankki arvioi takaisinmaksukykyä – sitten vakuudet
- Kauppajärjestelyssä mukana asiantuntijataho

Rahoituksen saatavuus yrityskaupassa

- Ostajan rooli
 - Ammattitaito
 - Toimialatuntemus
 - Työkokemus /Koulutus / Yrittäjätausta
 - Ymmärrys yrittäjäriskistä
 - Liikkeenjohto-osaaminen
 - Sitoutuminen hankkeeseen
 - Oma rahoitusosuus (Yrittäjälaina Finnvera)
 - Vakuudet

Rahoituksen saatavuus yrityskaupassa

- Myyjän rooli
 - Myyjän rooli osana rahoitusrakennetta
 - Maksuaika
 - opo-ehtoiset sijoitukset
 - vakuudet
 - Ostajan tuki kaupan jälkeen

Rahoituksen saatavuus yrityskaupassa

- Pankin odotuksia
 - Ennen kauppaa:
 - Hyvä selvitystyö, jonka perusteella tehty suunnitelmat
 - Asiantuntijat apuna
 - Kaupan jälkeen:
 - Omavaraisuuden merkitys korostuu 20-30%
 - Takaisinmaksukyky historian ja ennusteiden valossa riittävä
 - Huomioitava käyttöpääoman tarve kaupan jälkeen

Hinnoittelu

- Yrityksen liiketaloudellinen tilanne
- Laina-aika, vakuudet
- Euribor-tasot % tänään:
 - Eb 3 kk 0,336
 - Eb 6 kk 0,437
 - Eb 12 kk 0,612
- Viitekoron suojaustasot esimerkki 25.9. viitekorkona Eb 3 kk/ 500.000 €:
 - 3 vuotta 0,79 %
 - 5 vuotta 1,12 %
 - Vanhoja korkeampia tasoja pyritty muokkaamaan

Laina-aika

- Yrityskaupoissa pääsääntöisesti enintään 5-6 vuotta
- Kiinteistöhankeissa 10 vuotta, maks. 15 vuotta
- Lyhennysvapaat mahdollisia tarpeesta riippuen

Vakuudet

- Perinteiset vakuudet
 - Kiinteistö-muu vakuudet (yritys, ostaja, myyjä)
 - Henkilötakaukset
 - Yrityskiinnitykset
 - Finnvera, Garantia
 - Ostajan sitoutuminen
 - Ostettavan yhtiön vakuuksia ei voi käyttää (fuusiot)

Yrityscaseja

Terveydenhoitolan yritys, per.oy

- Liikevaihto 600 t€
- Käyttökate 180 t€
- Kauppahinta 450 t€
 - Ostajat 80 t€
 - Omien osakkeiden lunastus 80 t€
 - Nordea 240 t€ (Finnveran takaus 50%)
 - Ostajan laina 40 t€
- Laina-aika 6 vuotta (lyh.vapaa 1 vuosi)
- Marginaali 2,45%
- Vakuudet
 - Finnvera 50% = 120 t€
 - Yrityskiinnitykset 200 t€
 - Muu reaali vakuus 90 t€

Rakennusteollisuutta palveleva yritys, per oy

- Liikevaihto 750 t€
- Käyttökate 150 t€
- Kauppahinta 300 t€
 - Finnvera laina 150 t€
 - Nordea 200 t€
- Laina-aika 6 vuotta
- Marginaali 2,5%
- Vakuudet
 - Omistajan vakuudet
 - Finnvera yrityskiinnitykset+om.takaus

Yrityscaseja

Metallialan yhtiö, oy ostaa liiketoiminnan

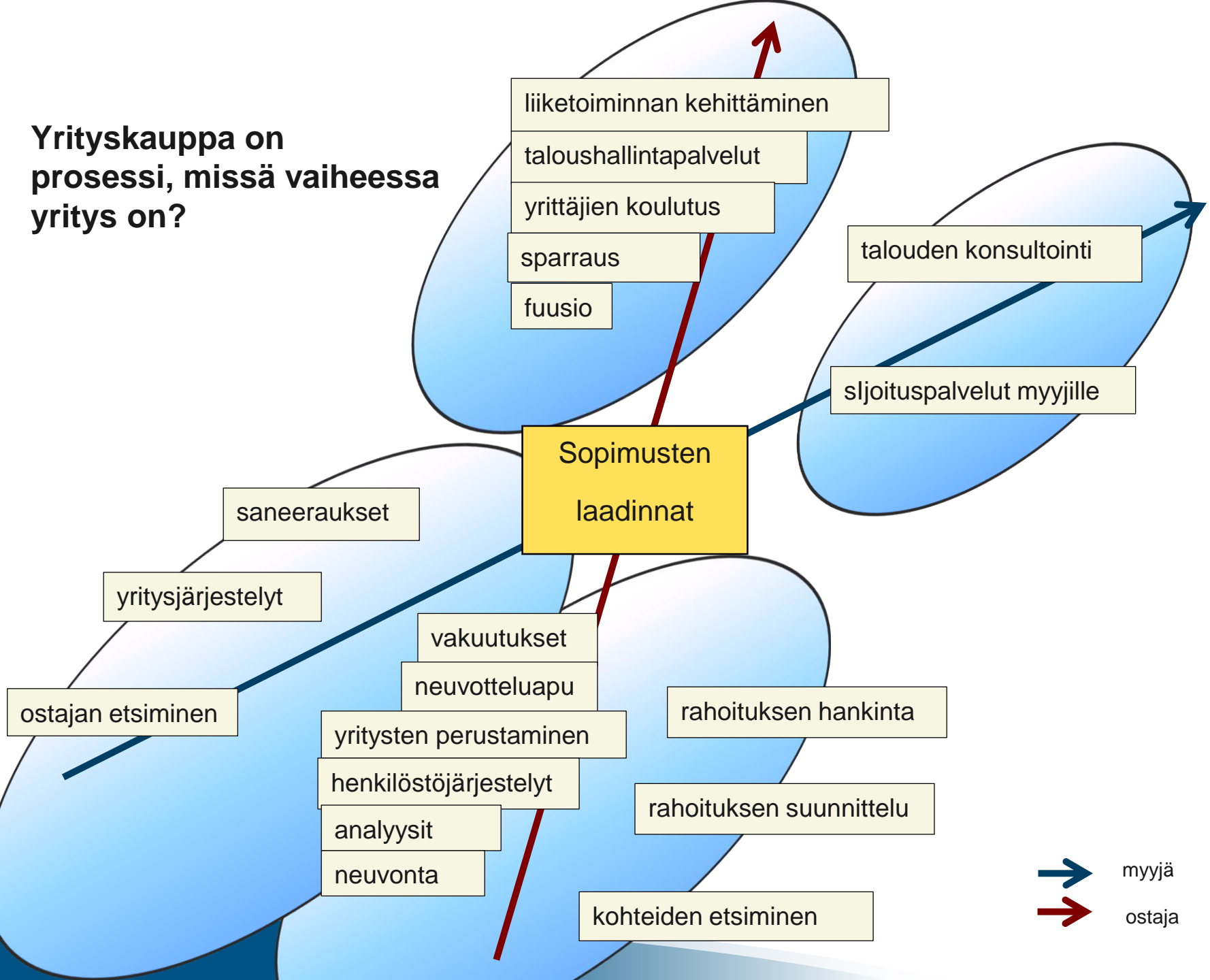
- Liikevaihto 1.600 t€
- Nettotulos 265 t€
- Kauppahinta 850 t€
 - Nordea 500 t€ (Finnveran takaus 50%)
 - Ostajat 200 t€ (osakslainat Finnverasta)
 - Myyjän pääomalaina 150 t€ (kahden vuoden lyhentämättömyys)
- Laina-aika 5v. 6kk
- Marginaali 3,25%
- Vakuudet
 - Finnvera 50%
 - Omistajien asuntoja, ei täyttä vakuutta näkyy hinnassa

Metallialalla toimiva, per oy

Kauppahinta 3.500 t€

- Nordea 1.600 t€
- Myyjän pääomalaina 1.200 t€
- Muu järjestely 700 t€
- + käyttöpääomarahoitusta 1.300 t€
- Vakuudet:
 - Finnveran takaus 50%
 - Yrityskiinnitykset yhteisesti Nordea/Finnvera
- Rahoitussopimus

Yrityskauppa on prosessi, missä vaiheessa yritys on?



Esille tulleet haasteet yrityskaupoissa eri vaiheissa:

- Prosessiin ei panosteta riittävästi – yrityskauppa >< kinteistönkauppa
- Yrittäjyys/ yrittäjäriski –pohdinta vähäinen
 - Oman osaamisen yliarviointi (strategia, tuotanto, henkilöstö, toimittajat jne.)
 - Ostajan valmistautumisen taso alhainen
- Oma rahoitus puuttuu
- Korkea kauppahinta
- Vakuusvaje
- Haltuunotto epäonnistuu