



KÄYTÄNNÖN ESIMERKKEJÄ
YRITYSKAUPOISTA

TAMPERE 1.4.2014

Illan esityksen sisältö

Esittely

Kauppaprosessin kuvaus

Hinnoittelusta lyhyesti

Esimerkkikaupat

Yhteenveto

Pekka Tammela, KHT, KTM

Puh. +358 (0)40 503 9009

pekka.tammela@pjmaa.fi

Hallituksen jäsenyydet:

Revenio Group Oyj 2007 - ,

SNT-Group Oy 2010 -

Sähkötaso Esitystekniikka Oy 2013 – sekä

Toimex Oy 2013 -

Aiemmin:

Panostaja Oyj:n talousjohtajana 2002 – 2006,

PricewaterhouseCoopers 1990 - 2000

KPMG

Solteq Oyj:n talousjohtajana

Palvelutarjontamme lyhyesti

1. Yritysjärjestelyt ja omistajanvaihdokset

- Toimintamme kattaa kaikki yritysjärjestelymuodot kuten yrityskaupat, fuusiot, jakautumiset, liiketoimintasiirrot, purkautumiset, jne.

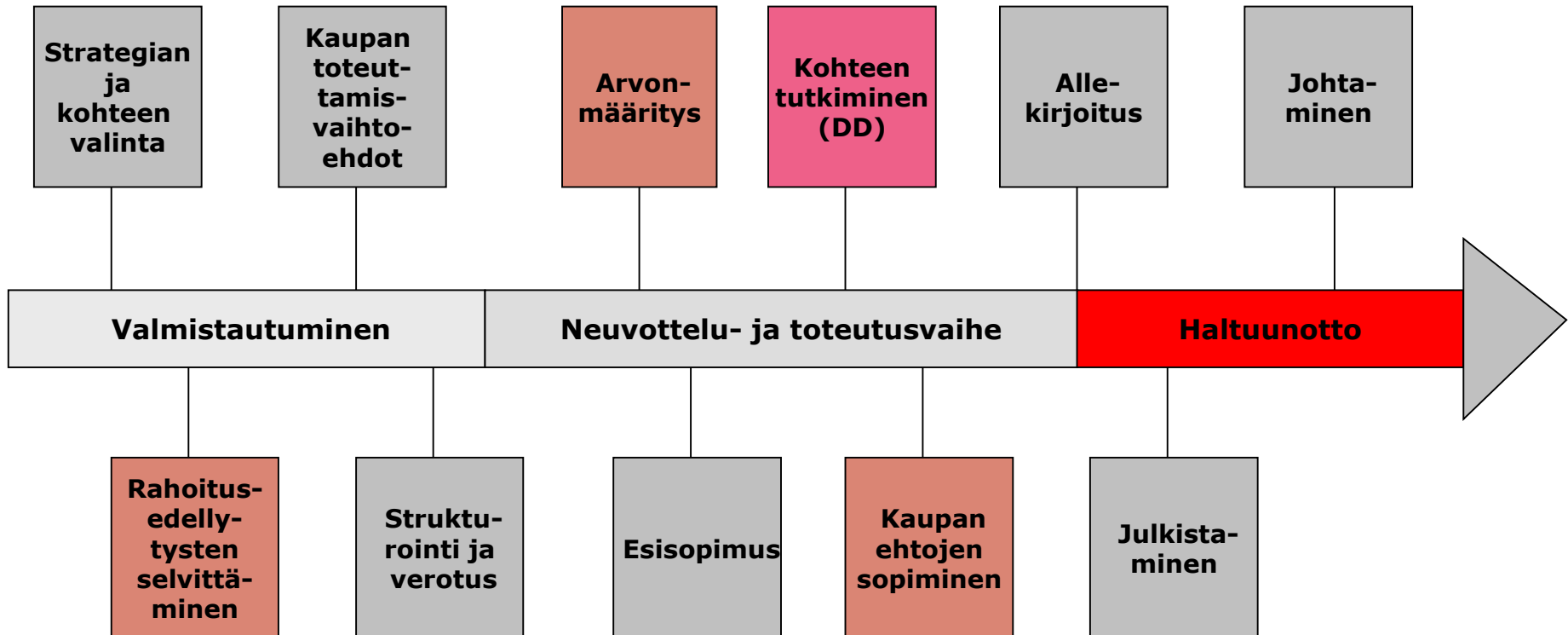
2. Rahoitus- ja sijoituspalvelut

- Verkostomme välityksellä voimme saada yksityissijoittajia, sijoitusyhtiöitä sekä pääomasijoittajia sijoittamaan kohdeyhtiöihin erikseen sovittavilla ehdoilla. Lisäksi avustamme kokonaan vieraan pääoman ehtoisen rahoituksen hankinnassa. Rahoittajina toimivat pääosin kotimaiset pankit sekä Finnvera ja Tekes

3. Omistaja-arvon kasvattaminen

- Esimerkiksi yrityksen saattaminen myyntikuntoon, ostettavan yrityksen haltuunotto, uusien liiketoimintojen suunnittelu, nykyisten liiketoimintojen konseptointi ja tuotteistaminen, muu liiketoiminnan kehittäminen

Yrityskauppaprosessin kipupisteitä (ostajan kannalta)



Yrityskauppaprosessi

Kohteiden kartoitus

Arvonmääritys (oikean arvon määrittäminen)

Rahoituksen riittävyys

Kauppaneuvottelujen läpivieminen

Kohteen tarkastaminen

Kauppakirjojen laatiminen

Haltuunoton suunnittelu

Hinnoittelusta tällä hetkellä

- Kohteiden arvostustasot tällä hetkellä maltillisia
- Pirkanmaalla on hyvin tarjontaa (onko nyt alkanut pitkään odotettu 'buumi'?)
- Talouden epävarmuus laskee historiasta laskettuja kertoimia perustellusti
- Liikkeellä on myös paljon sijoittajia, jotka etsivät etenkin nälkäisiä vetäjiä sekä ostokohteita lähinnä muualta kuin alihankintateollisuudesta tai rakennusosalta
- Näillä aloilla on myös erittäin hyviä ostomahdollisuuksia tarjonnasta johtuen
- Käyttökäteen kerroin: Liiketoiminnan arvona on tällä hetkellä 3 – 4 kertaa menneen tilikauden käyttökate (koska 2014 ei odoteta kasvua) (Osakekannan arvo johdetaan siitä)
- Toisena laskentatapana tietenkin kassavirtamallinnus +/- nettovelat.

Toimex Oy:n hankinta

- Yritys X ilmoittaa haluavansa luopua omistamastaan Yhtiöstä
- Yhtiön toimitusjohtaja ja Yritys X ottaa yhteyden PJ Maa Partners Oy:öön
- Päädytään ratkaisuun, jossa paras vaihtoehto on Yhtiön myynti pirkanmaalaiseen omistukseen
- Käydään kauppaneuvottelut, neuvotteluja helpottaa:
 1. Ostaja(t) tuntevat yhtiön hyvin
 2. Vahva luottamus Ostajien ja Myyjän välillä

Toimex Oy:n hankinta jatkoa 1

- Kauppahinta ja -ehto neuvottelujen päätyttyä:
 - Toimiva johto päättää sijoittaa Yhtiöön lisävaroja
 - PJ Maa Partners Oy päättää sijoittaa Yhtiöön
 - Kerätään sijoittajaryhmä tukemaan toimivan johdon ostohanketta
 - Kontaktoidaan kolmea (neljää) pirkanmaalaista sijoittajaa, ja ryhmä saadaan kokoon

Toimex Oy:n hankinta jatkoa 2

- Strukturoidaan kaupparakenne
 - Yhtiö ostaa omia osakkeita noin 48 %:lla kaikista osakkeista ja toimitusjohtajan, joka omisti ennen ostoja noin 20 %-yksikköä, omistusosuus nousee noin 39 %:iin
 - Toimitusjohtaja ostaa Toimivassa johdossa olevan henkilön kanssa 1/6 osan lopuista osakkeista (10,4%)
 - Muut Osakkaat kukin ostavat 10,4 % osuuden osakkeista

Toimex Oy:n hankinta jatkoa 3

- Kaupan rahoitus koskee ainoastaan kohdeyhtiötä, joka ostaa omia osakkeitaan
- Yhtiön rahoitus tulee suoraan pankista
- Ostokohteen omavaraisuus kaupan jälkeen laskee noin 40 %:iin

Esimerkkiyhtiö osakekantakauppa

Taustaa:

- Teollisuuden parissa pitkään toimineen yrityksen osakekanta-kauppa, jonka osakekannan kauppahinnaksi on sovittu n. 1.050 tuhatta euroa
- Yhtiö on jakautunut noin muutama vuosi ennen yrityskauppaa
- Yhtiöllä ei ole omia toimitiloja eikä muutakaan suoraan vakuudellista
- Yhtiö on ylilikvidi (=rahaa yli oman tarpeen)

Esimerkkiyhtiö osakekantakauppa jatkoa 1

- Yhtiötä ollaan ostamassa Holding-yhtiö rakenteen avulla
- 'Omaa' rahaa sijoitetaan 125 tuhatta, josta yrittäjälainaa 100 tuhatta
- Lainaa otetaan Osuuspankista 520 tuhatta, ja lisäksi ostokohteeseen neuvotellaan 100 tuhannen euron limiitti (Finnvera takaa 50 %:sti lainat Osuuspankille)
- Myyjät lainoittavat ostavaa Holding-yhtiötä 100 tuhannen euron vaihtovelkalinalla, joka oikeuttaa 40 % omistusosuuteen vuoden kuluttua kaupanteosta, mikäli lainaa ei ole siihen mennessä maksettu

Esimerkkiyhtiö osakekantakauppa jatkoa 2

- Loppuosan osakkeista Kohdeyhtiö ostaa omia osakkeitaan 300 tuhannella eurolla
- Ostavan konsernin omavaraisuus (riskiraha) on noin 25 %-yksikköä
- Pankille lisävakuutena toimivat siis:
 - Finnveran takaus
 - Myyjien antama riskiluotto
 - Yhtiöiden fuusiointi(vaatimus)
 - Yrittäjälle otettu henkivakuutus

Esimerkkiyhtiö osakekantakauppa jatkoa 3

Noin vuosi kaupan jälkeen:

1. Yhtiö on fuusioitunut Holding-yhtiöönsä
2. Yhtiö on lakkauttanut luottolimitin tarpeettomana
3. Yhtiö on maksanut myyjän antaman vvk:n kokonaan
4. Yhtiö on maksanut 50 tuhatta (lyhennysvapaan ensimmäisen vuoden jälkeen) lyhennyksen
5. Omistaja on saanut nettovarallisuus osingon tililleen
6. Yhtiön tilillä on riittävä likviditeetti

Yhteystiedot,

PJ Maa Partners Oy
Keskustori 5 C, 3 krs.
33100 Tampere

Pekka Tammela	040 503 9009
Petri Antila	040 715 0459
Teemu Kumpulainen	044 577 0522
Tuomo Tervonen	045 156 5700
Satu Kangas	050 540 1001

etunimi.sukunimi@pjmaa.fi

Keitä me olemme?



Pekka Tammela, Partner, HPJ (KTM, KHT)

Pekka on yli kymmenen vuoden ajan toiminut päätoimisesti niin kotimaisten kuin ulkomaisten yrityskauppojen parissa mm. Panostaja Oyj:n ja Solteq Oyj:n talousjohtajana. Lisäksi hän toimii hallitusammattilaisena pörssi- sekä pk-yhtiöissä. Nykyisessä roolissaan hän on ollut mukana useissa sijoittajien yhteishankkeissa, joissa on kerätty kanssasijoittajia listaamattomiin yrityksiin tai kiinteistöhankeisiin.



Petri Antila, Partner

Petrillä on yli kymmenen vuoden kokemus liiketoiminnan johtamisesta ja kehittämisestä. Hän on ollut mukana useissa yritysjärjestelyissä ja yritysten perustamisissa. Petrillä on vahva näkemys yrittäjyydestä, johtamisjärjestelmistä, prosessien ja organisaatioiden kehittämisestä, strategian suunnittelusta ja hallitustyöskentelystä. Ennen PJ Maa Partnersiin siirtymistään hän toimi Oricopa Oy:n toimitusjohtajana ja omistajana.



Teemu Kumpulainen, Partner

Teemu on kokenut pk-yritysten liiketoiminnan kehittäjä, joka on hankkinut osaamisensa erilaisten liiketoiminnan kehittämiseen liittyvien asiantuntijatehtävien parissa. Teemu on projektiluontoisesti ollut mukana kehittämässä yli sadan suomalaisen pk-yrityksen liiketoimintoja mm. strategisesta, taloudellisesta, myynnillisestä sekä yritysjärjestelyiden näkökulmasta. Teemu on työskennellyt myös vastuullisena kouluttajana erilaisissa yritysvalmennusprojekteissa pk-yritysten avainhenkilöiden kehittämiseen liittyen.

Keitä me olemme?



Tuomo Tervonen, Partner

Tuomo on kokenut yritysrahoituksen ammattilainen. Ennen siirtymistään yrittäjäksi Tuomo työskenteli Sampo Pankki Oyj:ssä ja Danske Bank Oyj:ssä johtajana (Senior Business Banker, Account Director) noin kymmenen vuoden ajan. Tuomo on ollut mukana sadoissa rahoitukseen liittyvissä järjestelyissä ja kymmenissä yrityskaupoissa tai -järjestelyissä. Ennen pankkiuraansa Tuomo toimi noin viiden vuoden ajan esimies- ja asiantuntijatehtävissä yritysverotoimistossa Helsingissä.



Satu Kangas, Partner

Satu on työskennellyt viimeiset vuodet pk-sektorin yritysten kehittämiseen ja omistaja-arvon kasvattamiseen liittyvissä asiantuntijatehtävissä. Ydiosaamisalueinaan hänellä ovat strategian ja liiketoimintojen sekä operatiivisen toiminnan kehittäminen. Satu on toiminut myös yrittäjänä ja tehnyt exitin vuonna 2010.