

Yrityskauppaa käytännössä

Yrityksen hinnan määrittely

Juha Rantanen, toimitusjohtaja
Suomen Yrityskaupat Oy



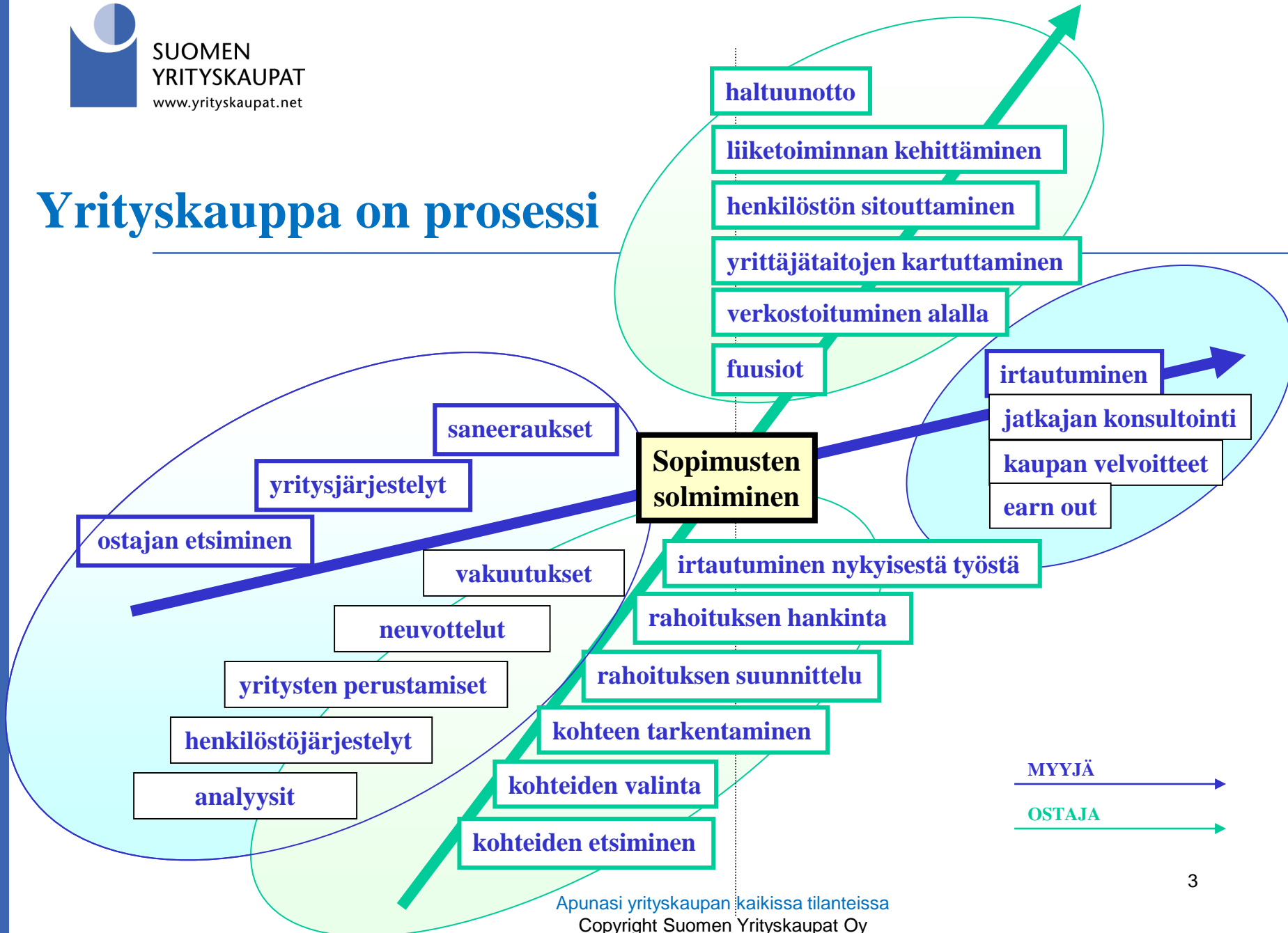
Suomen Yrityskaupat on

- Suomen suurin mikro- ja pk-yritysten omistajanvaihdoksiin erikoistunut yksityinen asiantuntijaketju
- valtakunnallinen ja kansainvälinen; Helsinki, Tampere, Lahti, Lohja, Pori, Turku, Vaasa, Oulu, Jyväskylä, (Tallinna) + Invest In Finland maailmalla
- toiminnan perusajatuksena aikaan saada riidattomia ja pysyviä omistajanvaihdoksia mikro- ja pk-yrityksessä kaikkialla Suomessa
- emon omistaa toimiva johto ja Kauppalehti, muuten franchising -ketju
- Suomen Yritysvälittäjän Liitto ry:n perustajajäsen
- perustettu vuonna 1996 Turussa
- **apunasi yrityskaupan kaikissa vaiheissa**

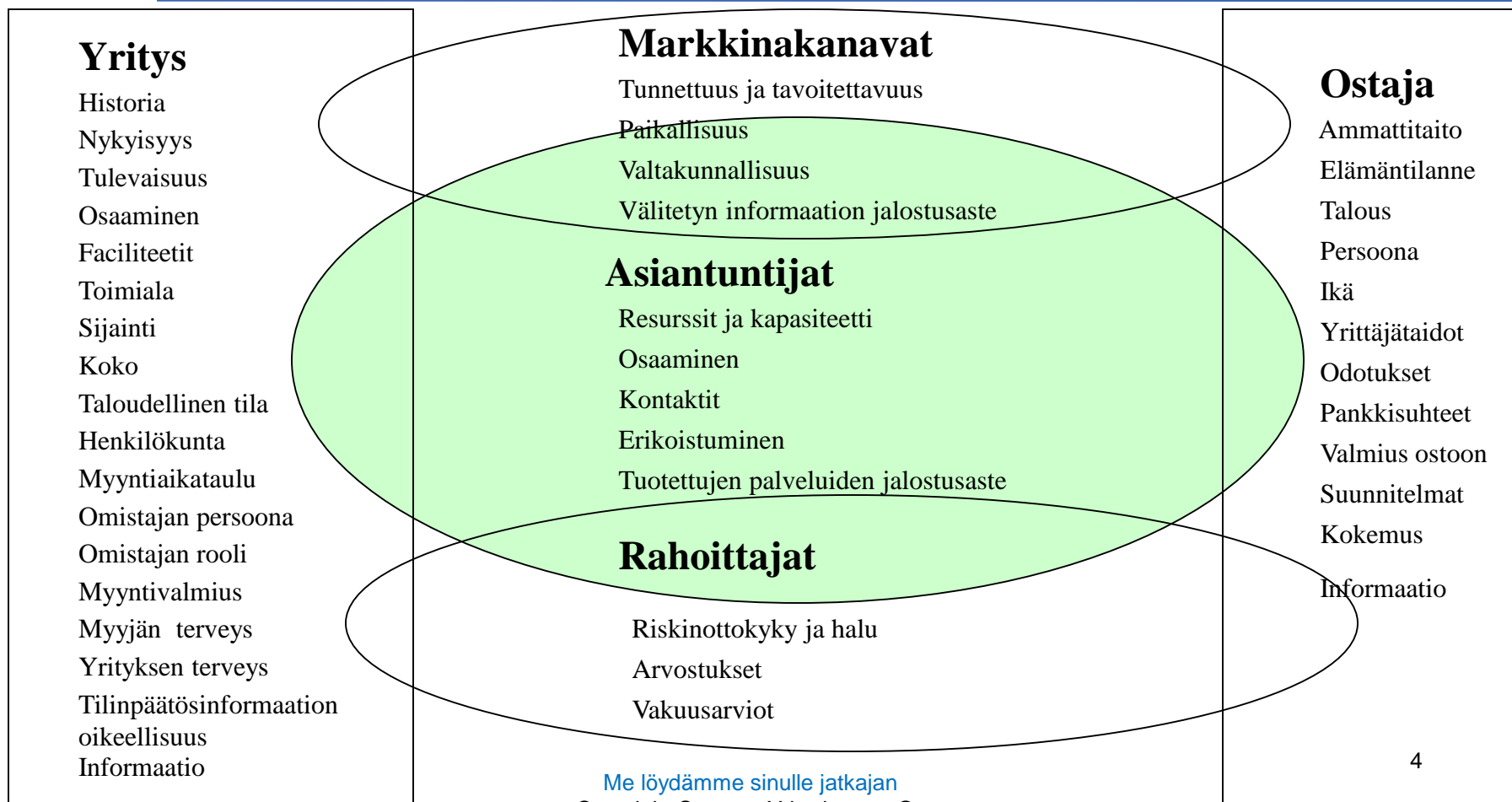




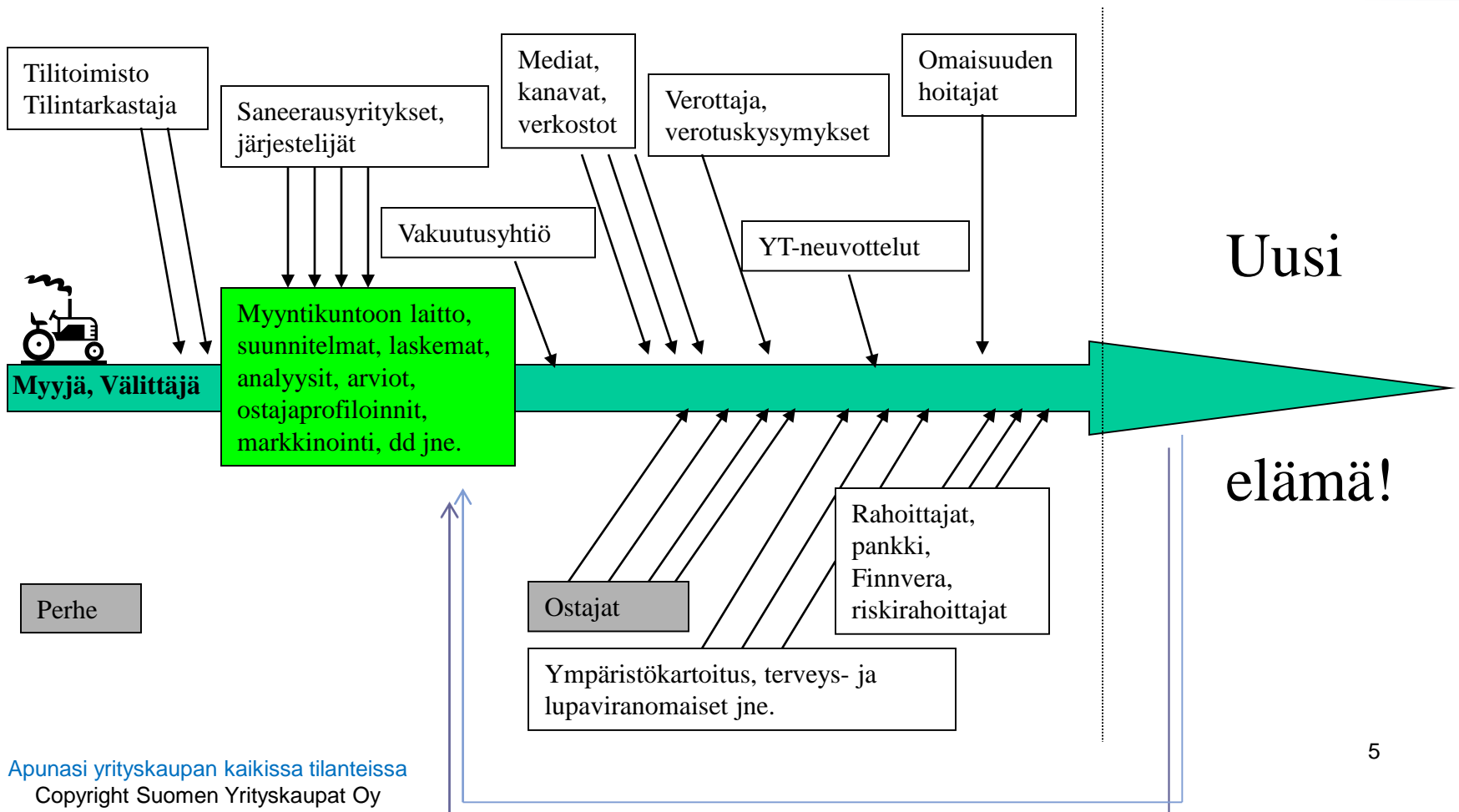
Yrityskauppa on prosessi



Viestintään kannattaa panostaa



Kauppaan liittyy monta vaikuttajaa





Asenteet kaupan esteenä

1. Myyjien asenteet;

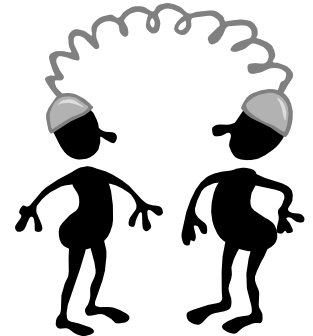
- a. prosessin vaativuuden aliarviointi
- b. menekin yliarviointi

2. Ostajien asenteet;

- a. oman osaamisen ja
- b. ostettavien vaihtoehtojen yliarviointi

3. Molempien asenteet;

- a. toisen osapuolen intressien huomiotta jättäminen
- b. transaktiokustannusten aliarviointi, maksuhaluttomuus





Rahoitus ja vääristynyt informaatio ongelmina

1. Rahoitus;

- a. Menestyvät yritykset; korkea hinta ja vakuusvaje
- b. Muut yritykset; rahoituskiinnostus vähäistä
- c. Riskihysteria

2. Vääristynyt informaatio;

- a. markkinakoko liioiteltu
- b. "Ilmaispalvelu" > < riittävät palvelut

3. Tee se itse – henki;

- a. perustetaan mieluummin uusia yrityksiä,
- b. tehdään itse kauppoja, riidat

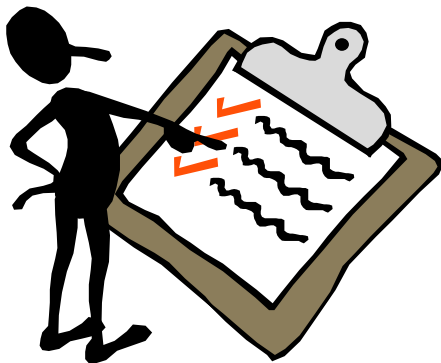
Muita tyypillisiä ongelmia

- **sotkuinen** pesä, kaikkea mahdollista
- **paperit** kateissa tai epäselvät
- liian **myöhään** liikkeellä
- **tunnearvo**, epärealistinen hinta
- huonosti **valmisteltu**, huonot kauppakirjat
- **sopivan** ostajan tai ostokohteen löytyminen
- **luottamuspula**, tietojen panttaaminen



Valmistautumien: päätökset ennen toimenpiteitä

- **aikataulu**; luopuminen heti vai myöhemmin
- **mitä tehdään**; myyminen, kehittäminen vai alasajo
- **missä määrin luovutaan**; kokonaan vai osittain
- **mistä luovutaan**; liiketoiminta vai yhtiö
- **ketkä luopuvat**; kaikki omistajat vai osa
- **kuka on jatkaja ja miksi**
- **arvonmääritys** nyt tai myöhemmin





Toimenpiteitä ennen myyntiä

- sisäiset **omistusjärjestelyt**, ketkä myy, mitä, kenelle
- myyjän **eläkejärjestelyt**
- **rakennejärjestelyt**
- **tuotannon järjestelyt**
- **asiakirjojen järjestelyt**
- totuudenmukainen **kirjanpito**
- **taseen keventäminen**
- **henkilöstöjärjestelyt** ja sitouttamiset
- **rahoitusvaihtoehtojen** selvittäminen
- esite- ja **myyntimateriaalin** valmistus





Kuka on ostaja?

- uusi yrittäjä
- kokenut yrittäjä
- perheenjäsen
- työntekijä
- osakas
- laajentava yritys
- sijoittaja
- suuri yritys
- kilpailija



Arvomäärityksen erityispiirteitä PK-yrityksissä

- 1) Jokainen yritys on yksilö, vertailtavuus
- 2) Ei markkinahintaa, ei markkinoita
- 3) Myyjä ja ostaja ovat ihmisiä, yrittäjiä
- 4) Elämän arvot
- 5) Inhimillinen aika
- 6) Tilinpäätös ei kerro koko totuutta
- 7) Vaihtoehtoiskustannus eli tee-se-itse
- 8) Pankkirahoituksen tarve





Maailman paras firma tuottaa

- heti
- paljon tulosta
- olemattomalla panostuksella
- vaivatta
- ilman mitään riskiä
- varmasti
- loputtomasti
- ja se on kiva omistaa



Arvonmäärittämenetelmiä

SUBSTANSSIARVO

- Staattinen, taaksepäin katsova
- Johdetaan yrityksen taseesta varojen ja velkojen erotuksena
- Oikaistaan käypiä arvoja vastaaviksi
- Erityiskäyttöisen omaisuuden arvostaminen haasteellista
- Ei huomioida erikseen mm. liikearvoa, asiakassuhteita jne.
- Soveltuu lähinnä lopetettavan liiketoiminnan arvostukseen
- Kuvaa yleensä alhaisinta hintaa, jolla yritys kannattaa myydä.

TUOTTOARVO

- Dynaaminen, eteenpäin katsova
- Johdetaan yrityksen tulevista tuloksista ja/tai kassavirroista
- Oikaistaan mm. käypää kustannustasoa vastaaviksi
- Tulevaisuuden ja siihen liittyvän riskin ennakoiminen haasteellista
- Ei huomioida erikseen varsinaisten tuotannontekijöiden arvoa
- Soveltuu parhaiten jatkuvan liiketoiminnan arvostukseen
- Kuvaa parhaiten yrityksen todellista arvoa



Tuottoarvomenetelmä yksinkertaistettuna

$$\text{ARVO} = (\text{Tulos} \times \text{Aika}) \times \text{Varmuus} + \text{Ylimääräinen omaisuus}$$

Tulos = Oikaistu tulos / kassavirta

Aika = Kohtuullinen takaisinmaksuaika sekä ostajalle että rahoittajalle

Varmuus = Riippuvainen kohteeseen liittyvästä riskistä, luottamus sekä liiketoimintaa että myyjään

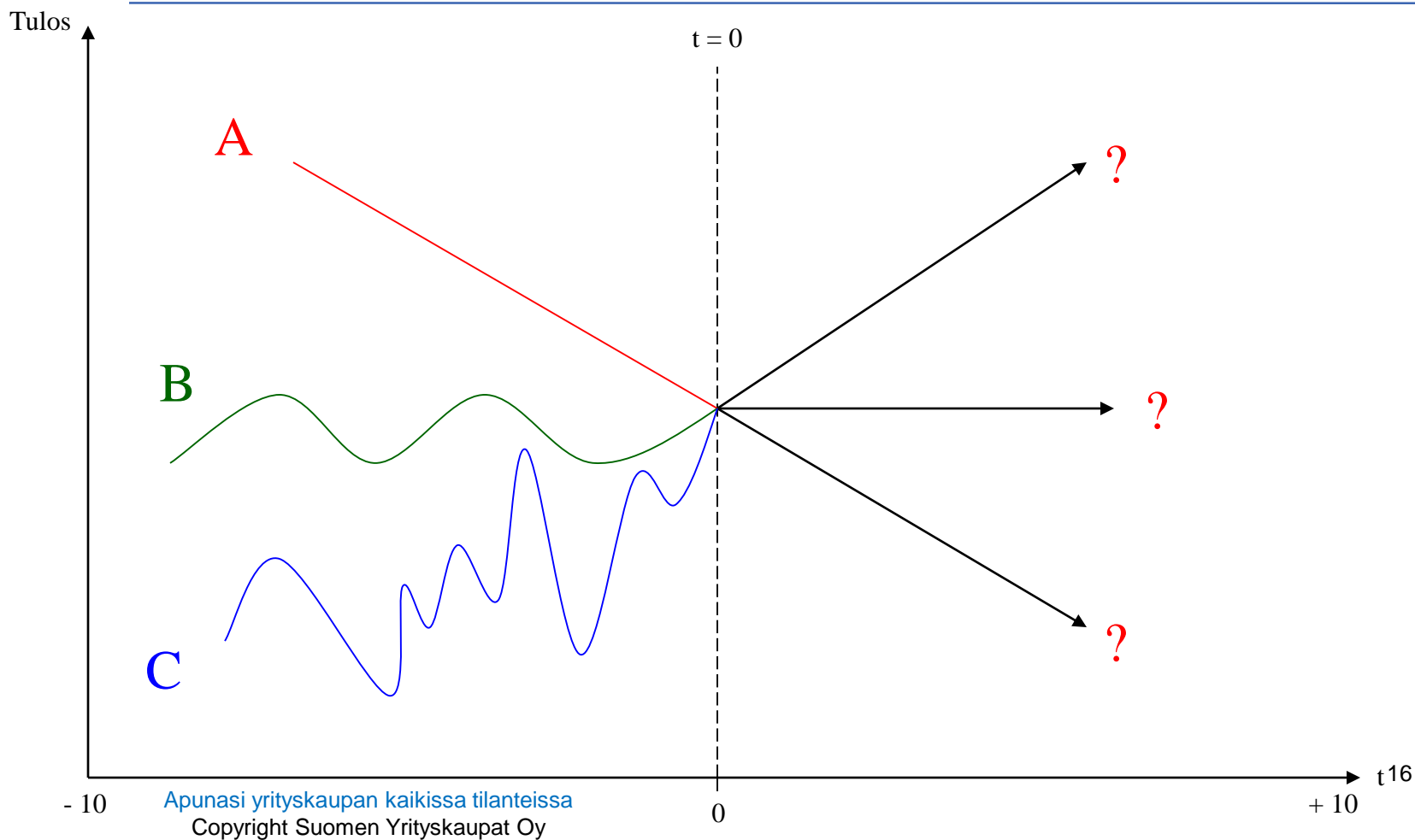
Työt suoritetaan
nopeasti, hyvin
ja halvalla.



Kommunistien
ei tarvitse
vaivautua.

Kunnioittaen: KUSTAA VANNAS.

Myydään historiaa, ostetaan tulevaisuutta



Tuotto, hinta, takaisinmaksuaika

Liikevaihto 100 000

Takaisinmaksuaika

Liiketulos %	2	3	4
5 %	10 000	15 000	20 000
10 %	20 000	30 000	40 000
15 %	30 000	45 000	60 000
20 %	40 000	60 000	80 000
25 %	50 000	75 000	100 000

Liikevaihto 500 000

Takaisinmaksuaika

Liiketulos %	2	3	4
5 %	50 000	75 000	100 000
10 %	100 000	150 000	200 000
15 %	150 000	225 000	300 000
20 %	200 000	300 000	400 000
25 %	250 000	375 000	500 000

Yrityksen arvo

Liikevaihto	100	Varat	100
Tulos	10	Velat	20
"Tuottoarvo"	50	"Substanssiarvo"	80

Hinnan hionnan elementit

Tuleva
liikevaihto

Siirtyvät
ylimääräiset
varat

Myyjä ja
motiivi

Kaupan **rahoitusrakenne** ja
rahoituksen **ehdot** mm. laina-aika

Ostajan
profiili

Kaupan **toteutustapa** ja muut **ehdot**

Yritystoiminnan
tulevat
kustannukset

Siirtyvät
velat



Havaintoja yrityskaupassa

- Takaisinmaksuaika pienillä 2 - 4 vuotta, isommilla 4 - 6
- Myynti kestää reilu ½ vuotta
- Pienillä hinta lähempänä substanssiarvoa
- Pienillä kaupan rahoitus ”helpompaa” kuin isommilla
- Isoilla kauppahinnat sidottu tuleviin tapahtumiin (earn out)
- Yritys myydään vasta eläkkeelle lähdön tai kriisin takia
- Pienillä liiketoimintakauppoja, isoilla osakekauppoja
- Pieniä ostetaan vähemmän pelkkien lukujen mukaan
- Pienten tilinpäätöstiedot epäluotettavampia



Yritys on helpoin myydä kun

- yrityksellä menee hyvin
- takana useita hyviä vuosia
- yritys on kasvanut
- kaikkia mahdollisuuksia ei ole vielä hyödynnetty
- tulevaisuus näyttää hyvältä
- riippuvuus myyjästä, yhdestä asiakkaasta ja alihankkijasta vähäistä
- nykyisillä koneilla, tiloilla ja henkilökunnalla pärjätään pitkään
- lamasta selvitty vähin vaurioin
- myyjän eläkeasiat on kunnossa myynnistä huolimatta

ja kun;

- avainhenkilöt sitoutettu
- ei rekryointitarpeita takaisinmaksuaikana
- esite- ja myyntimateriaali tehty
- arvonmääritys tehty
- liiketoimintakohtainen kirjanpito
- tuloksen näyttäminen



Arvonmääritys YRITYSKAUPASSA

Juha Rantanen



* SY:n jäsenille 69,00 € + alv 10 %

* muille 85 € + alv 10 %

maarit.tahtinen@yrittajat.fi

(09) 2292 2946

Maarit Tähtinen