

# Yrityskaupan ilta, Salo 11.1.2017

Yrityskauppa käytännössä ja  
yrityksen arvon määrittely



## Suomen Yrityskaupat on

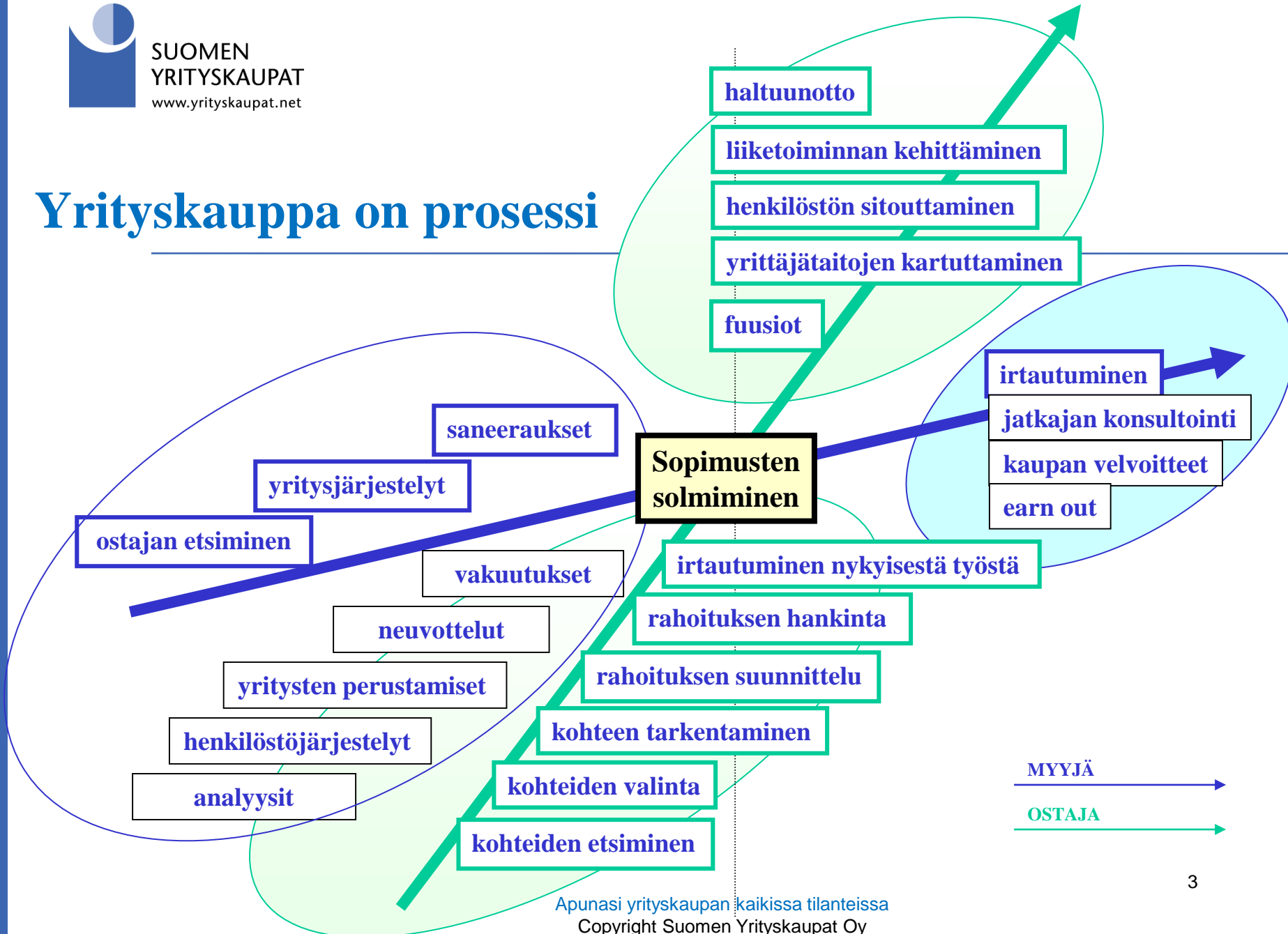
- Suomen suurin omistajanvaihdoksiin erikoistunut asiantuntijaketju ja yritysvälittäjä
- 25 henkilöä, konttorit Helsinki, Tampere, Lahti, Lohja, Pori, Turku, Vaasa, Oulu, Jyväskylä, Tallinna, Espanja.
- Suomen Yritysvälittäjien Liitto ry:n perustajajäsen
- Aktiivista myyntitoimeksiantoja noin 200, joista 50:lla liikevaihto 1 - 10 Me
- Ostajakontakteja yli 20 000, vuosittain mukana noin 150:ssä omistajanvaihdoksessa, joista 10% kansainvälisiä kauppvoja
- Palvelut; arvonmääritykset, yrityskaupanvälitys, kauppakirjat, sopimukset, rahoituksen haku, kaupan konsultointi ja yritysten valmistelu kauppaan
- perustettu vuonna 1996

**Apunasi yrityskaupan kaikissa vaiheissa**

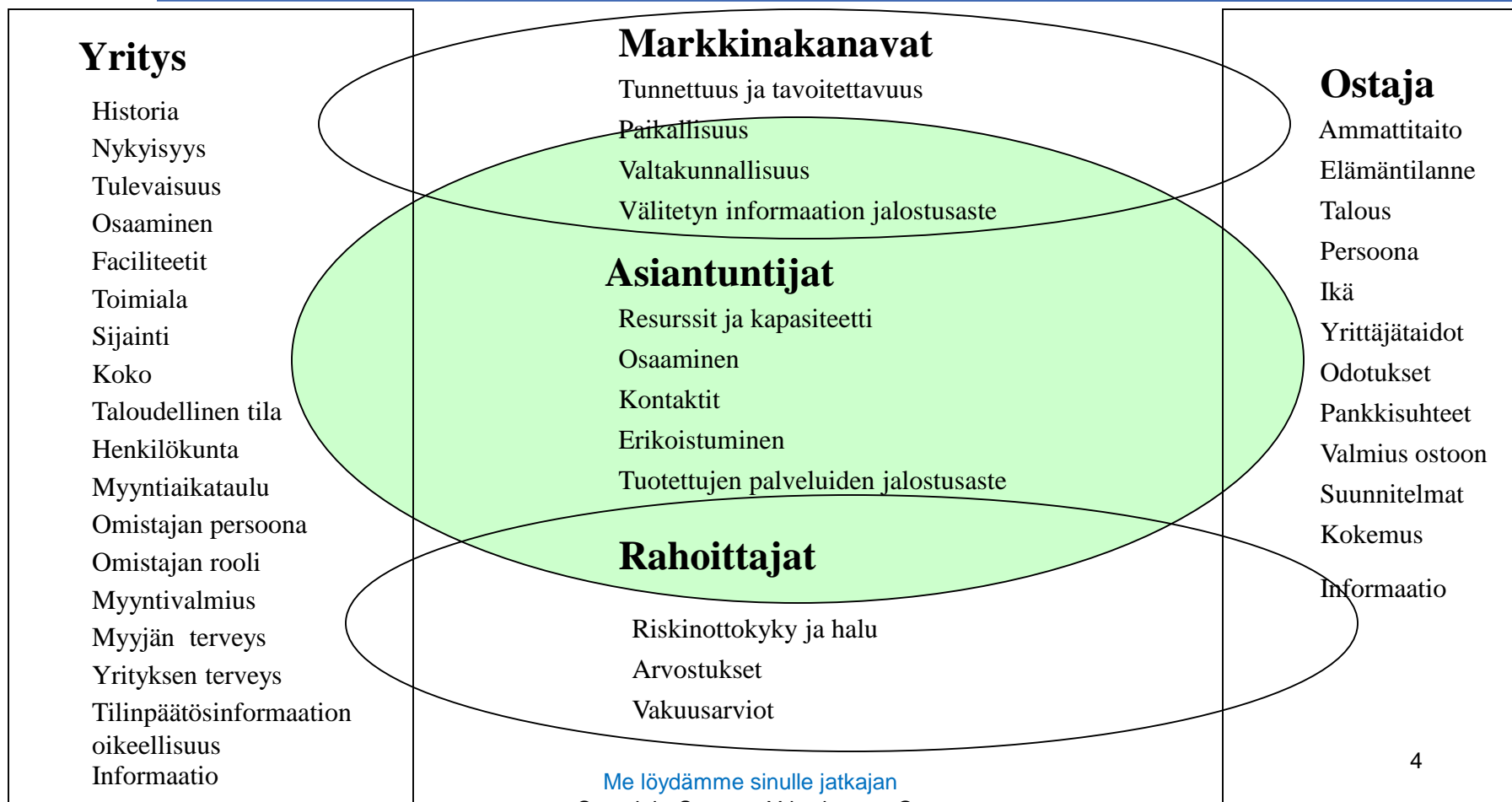




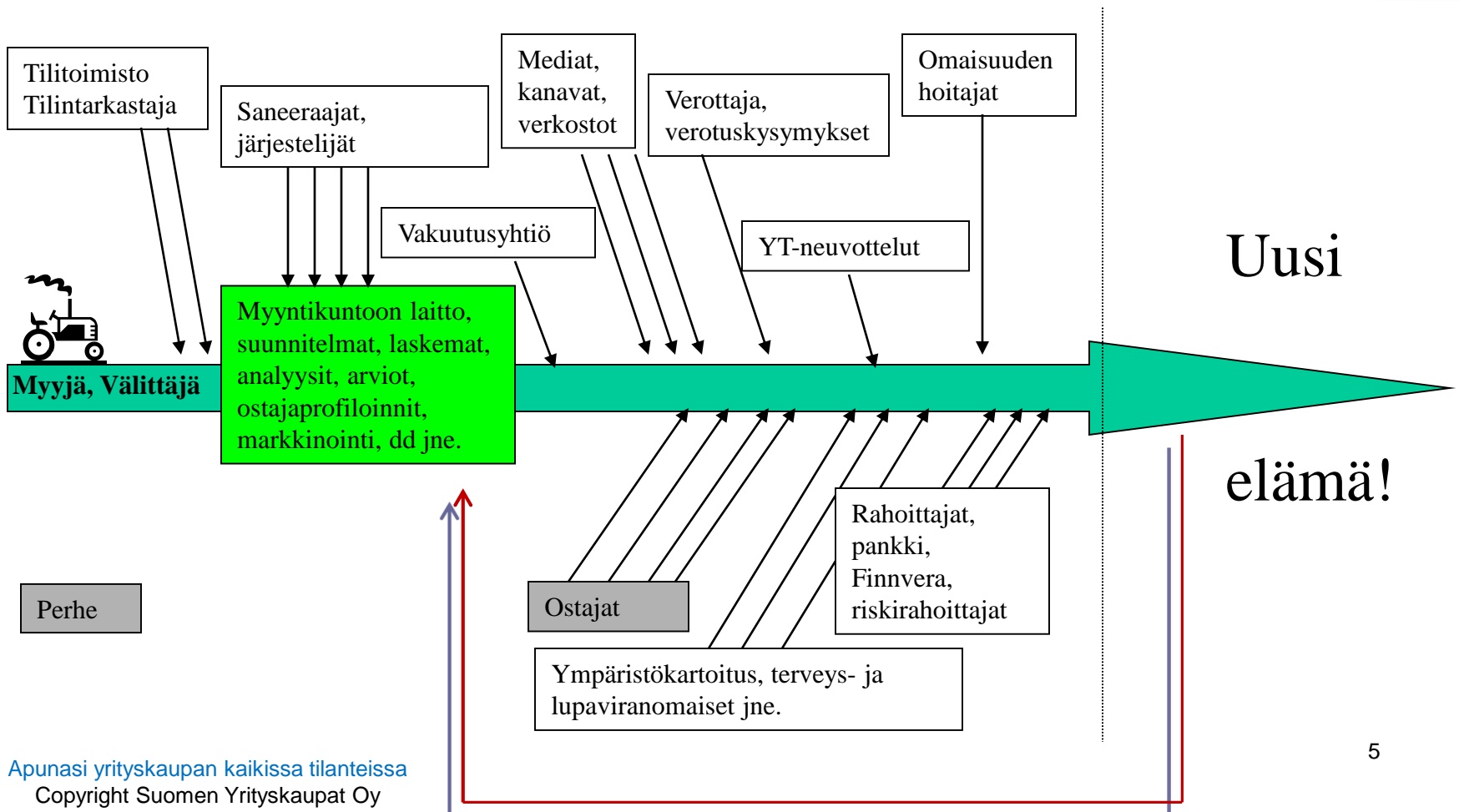
# Yrityskauppa on prosessi



## Viestintään kannattaa panostaa



# Yrityskaupan vaikuttajat ja osapuolet





## Asenteet kaupan jarruna

### 1. Myyjien asenteet;

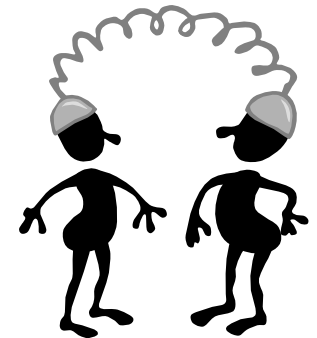
- a. prosessin vaativuuden aliarviointi
- b. menekin yliarviointi

### 2. Ostajien asenteet;

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

### 3. Molempien asenteet;

- a. toisen osapuolen intressien huomiotta jättäminen
- b. transaktiokustannusten aliarviointi, maksuhaluttomuus
- c. tee-se-itse -kaupat, riidat
- d. käsitys rahoituksen saatavuudesta





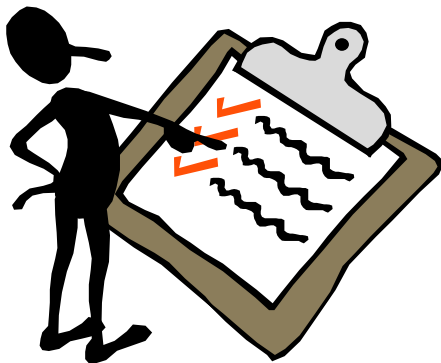
## Muita tyypillisiä ongelmia

- **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
- **tavoite** puuttuu



## Tavoite => päätökset => toimenpiteet

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



**Tavoite tekee yrityksestä arvokkaan**



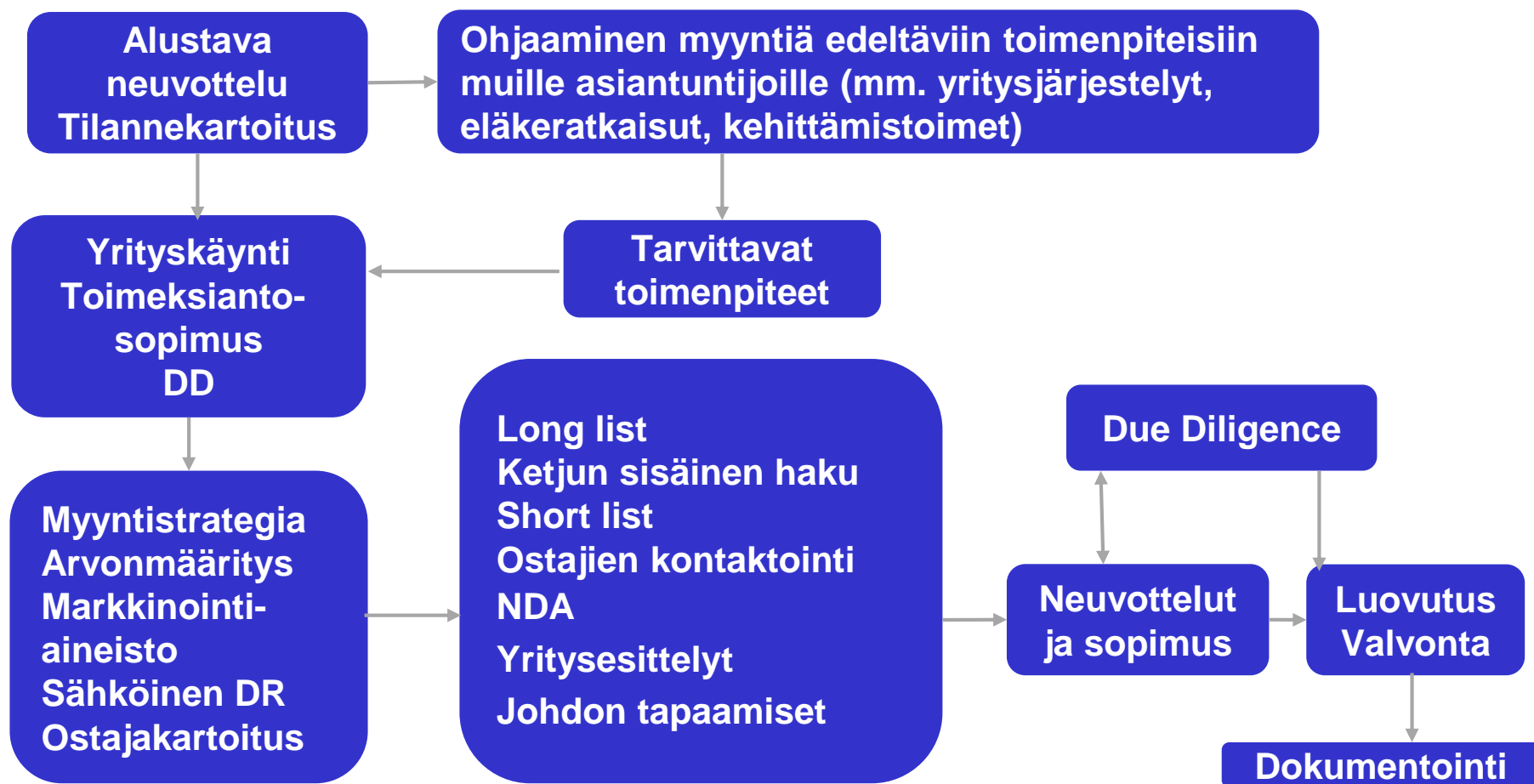


## Tee ostamisesta helppoa jo ennen myyntiä

- 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



## Yrityskaupan vaiheet käytännössä





## Arvonmäärityksen erityispiirteitä PK-yrityksissä

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



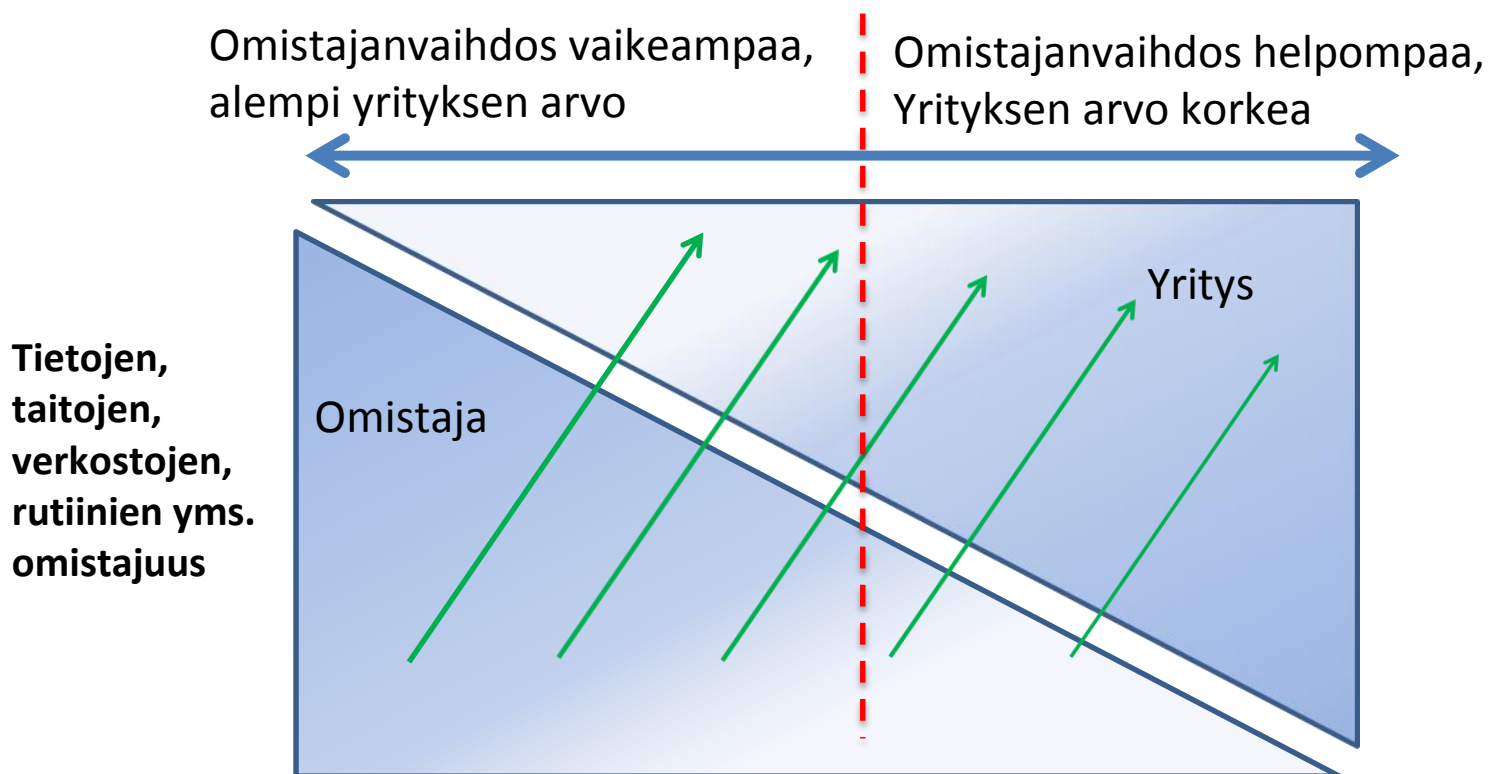


## Maailman paras firma tuottaa

---

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

## Arvo kasvaa aineetonta siirtämällä





SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
www.yrityskaupat.net

# One Man's ceiling is another Man's floor

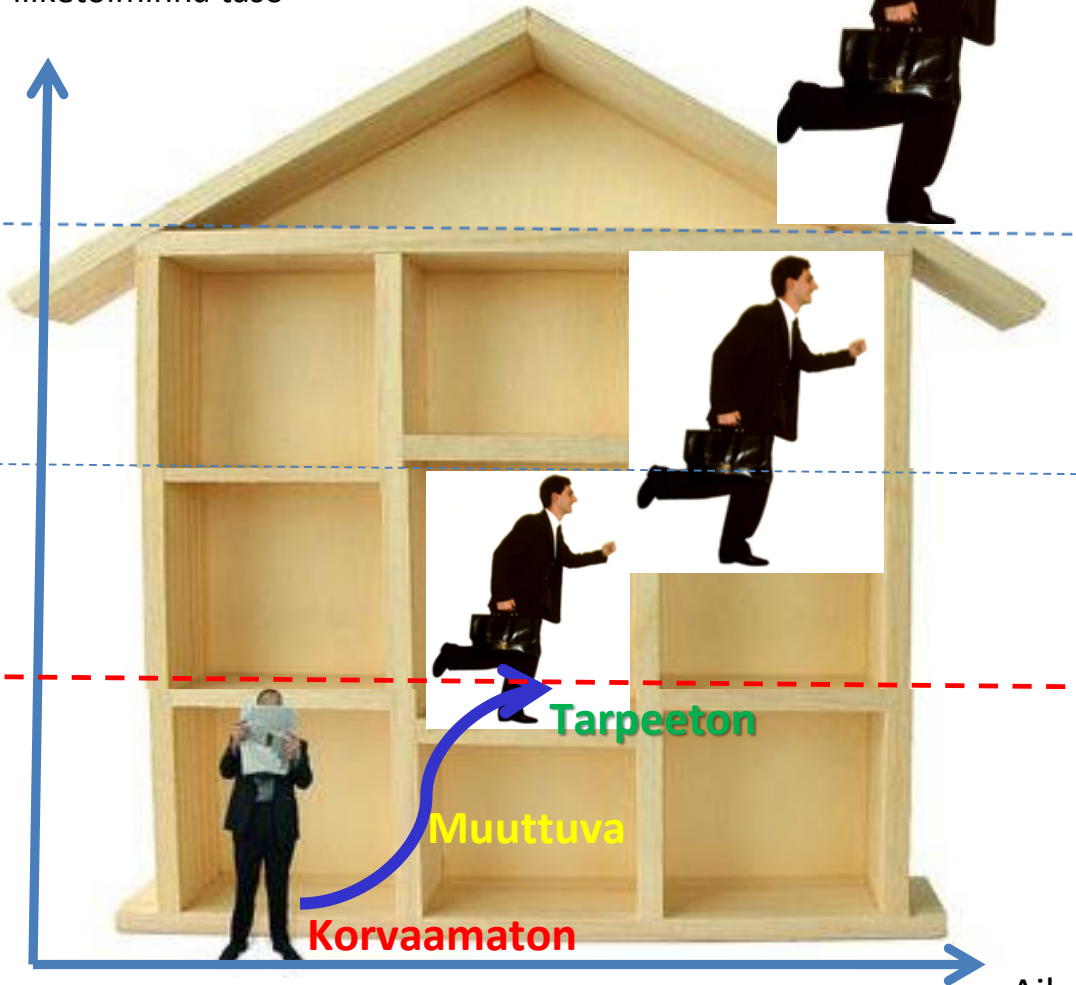
Markkinapotentiaali /  
Omistajan tarpeet tyydyttävä  
liiketoiminna taso

Kv-kilpailija  
Sijoittaja—  
Suuryritys

Liikemies  
Kilpailija  
Sijoittaja

Kilpailija  
Uran vaihtaja  
Sarjayrittäjä

Yrittäjä  
Perustaja



## Tavoitteet

Maailmanlaajuinen  
liiketoiminta

Valtakunnallinen  
liiketoiminta  
Konsolidaatiot

Kasvu  
Rahoituksen  
takaisinmaksu

Ansaita leipänsä  
Vapaus  
Elämäntyyli  
Yhden miehen show

Aika



## 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

Hyvä yrityksessä yleensä tuottoarvo > substanssiarvo



## Tuottoarvomenetelmä yksinkertaistettuna

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

Tulos = Oikaistu tulos / kassavirta

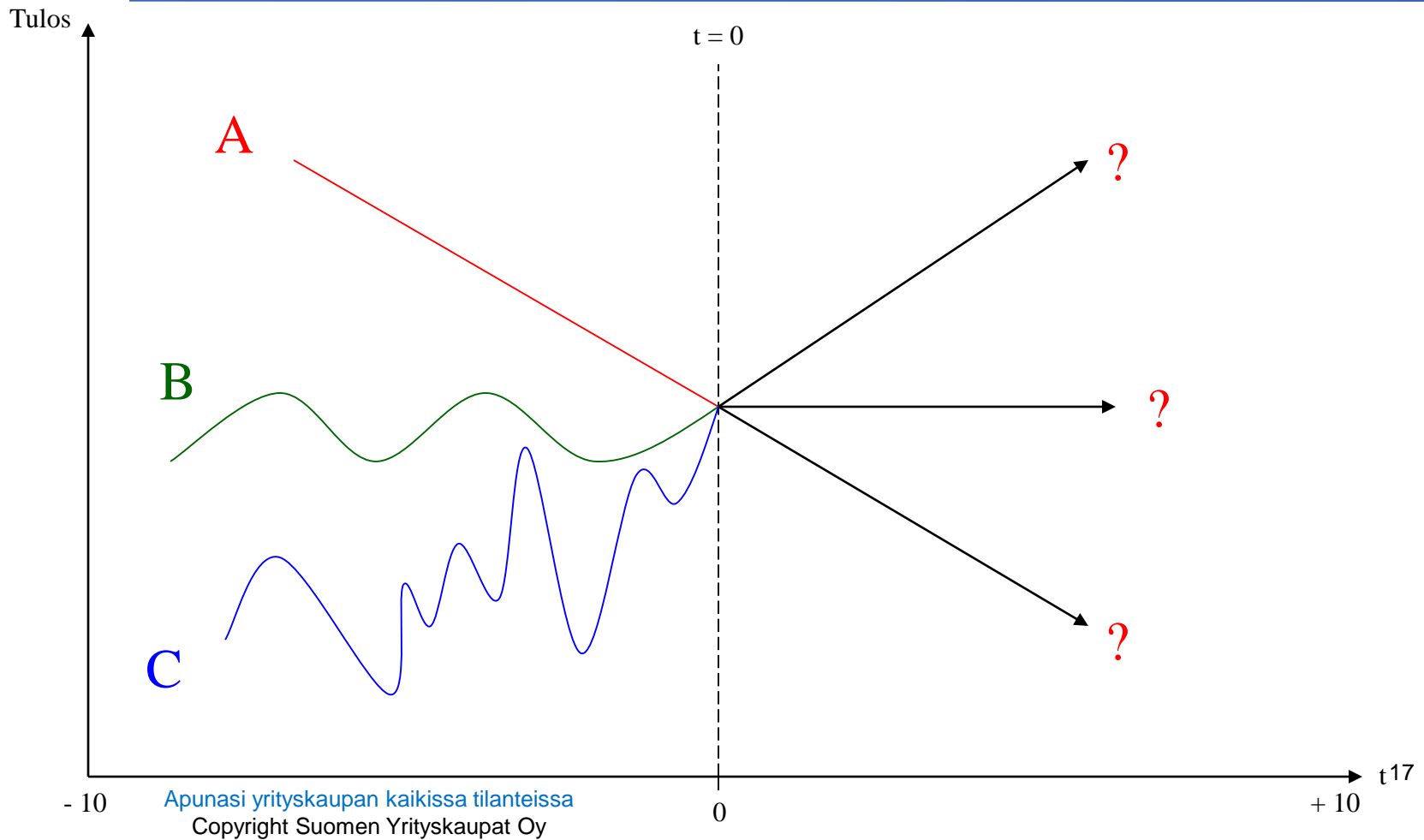
Aika = Kohtuullinen takaisinmaksuaika sekä ostajalle että rahoittajalle

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





## Myydään historiaa, ostetaan tulevaisuutta



## Tuotto- vai substanssiarvo

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



## Kuka hyötyy eniten, maksaa eniten

---

### Vähiten

- uusi yrittäjä
- perheenjäsen
- työntekijä
- osakas

### Eniten

- laajentava yritys
- sijoittaja
- suuri yritys
- kilpailija

## Hinnan hionnan elementit



Myyjä ja  
motiivi



Ostajan  
profiili

## Yritys on helpoin myydä ja ostaa kun yritys

---

- **pärjää:** takana useita hyviä vuosia, yrityksellä menee hyvin ja tulevaisuus näyttää hyvältä
- **kasvaa:** yritys on kasvanut, mutta kaikkia mahdollisuuksia ei ole vielä hyödynnetty
- **on riippumaton** myyjästä, yhdestä asiakkaasta ja alihankkijasta nykyisillä koneilla, tiloilla ja henkilökunnalla pärjätään pitkään
- **on sopeutuva:** lamoista selvitty vähin vaurioin
- **on varmistanut** menestystekijänsä



## ja kun

- avainhenkilöt sitoutettu
- takaisinmaksuaikana ei rekrytointi- ja investointitarpeita
- myyjän eläkeasiat ovat kunnossa myynnistä huolimatta
- yritys ja yrittäjä ovat valmiita tekemään kaupat
- kaupan toteuttamisen on useita vaihtoehtoja
- kauppahinta on realistinen rahoituksen näkökulmasta



## ja, jos

---

- yrityksestä on kehitetty houkutteleva ostokohde
- sillä on tavoitteena löytää jatkaja
- yritys sopii monelle ostajalle
  
- osto ja haltuunotto ovat helppoa
- arvonmääritys, esite- ja myyntimateriaali tehty ammattitaidolla
- liiketoimintakohtainen kirjanpito kunnossa
  
- jatkajan ammatilliset ja taloudelliset rahkeet ovat riittävät



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
[www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)

---

**Yrityksestä tekee arvokkaan  
se tulevaisuus, joka  
yrityksellä kyetään saavuttamaan**

*Juha Rantanen*



