



**SUOMEN  
YRITYSKAUPAT**

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

Antti Pajatsalo

12.10.2017

## Suomen Yrityskaupat on

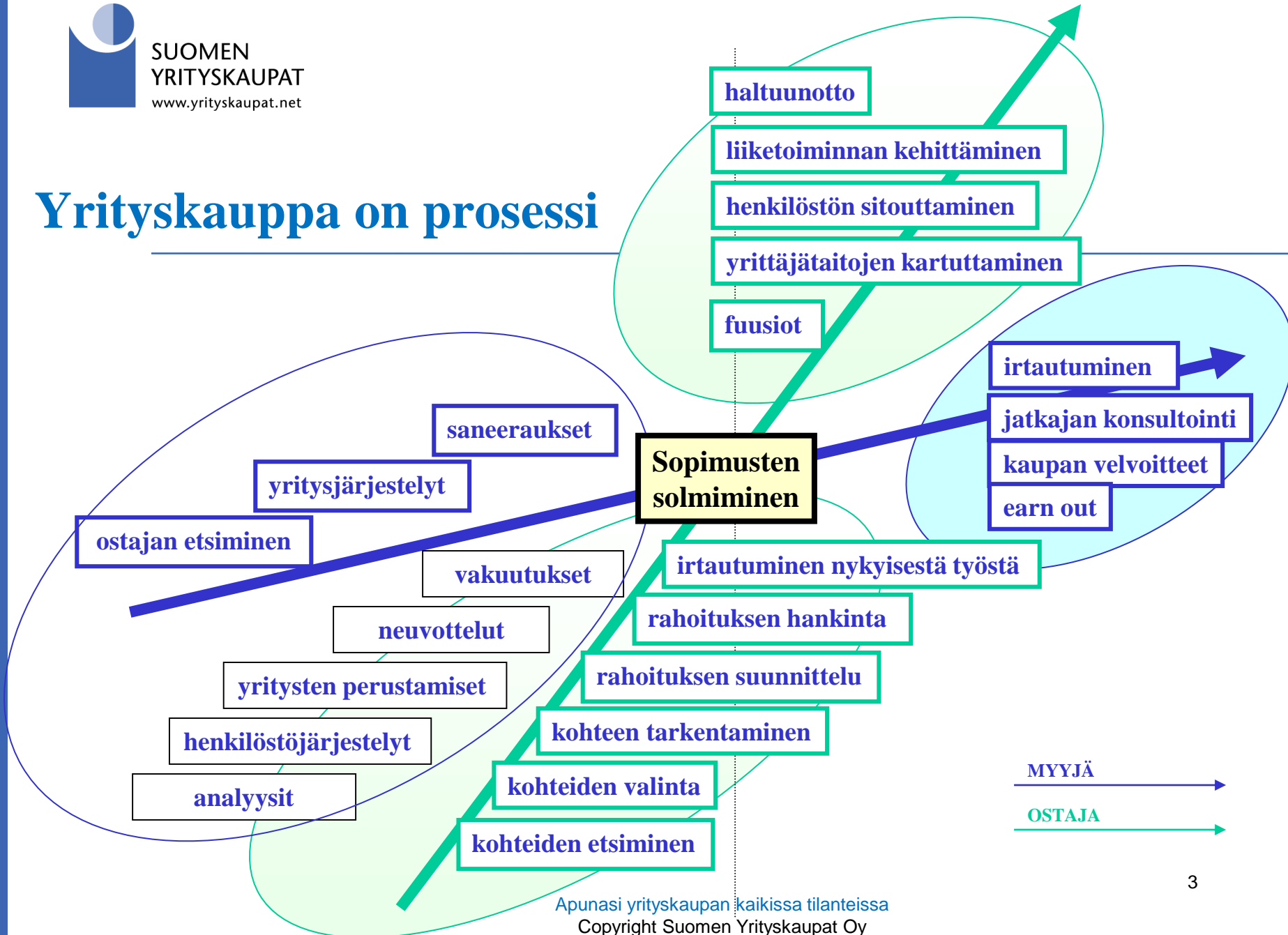
- Suomen suurin omistajanvaihdoksiin erikoistunut asiantuntijaketju ja yritysvälittäjä
- 30 henkilöä, konttorit Turku, Helsinki, Tampere, Lahti, Lohja, Pori, Vaasa, Oulu, Jyväskylä, Tallinna, Espanja.
- Suomen Yritysvälittäjien Liitto ry:n perustajajäsen
- Aktiivista myyntitoimeksiantoja yli 200, joista 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**

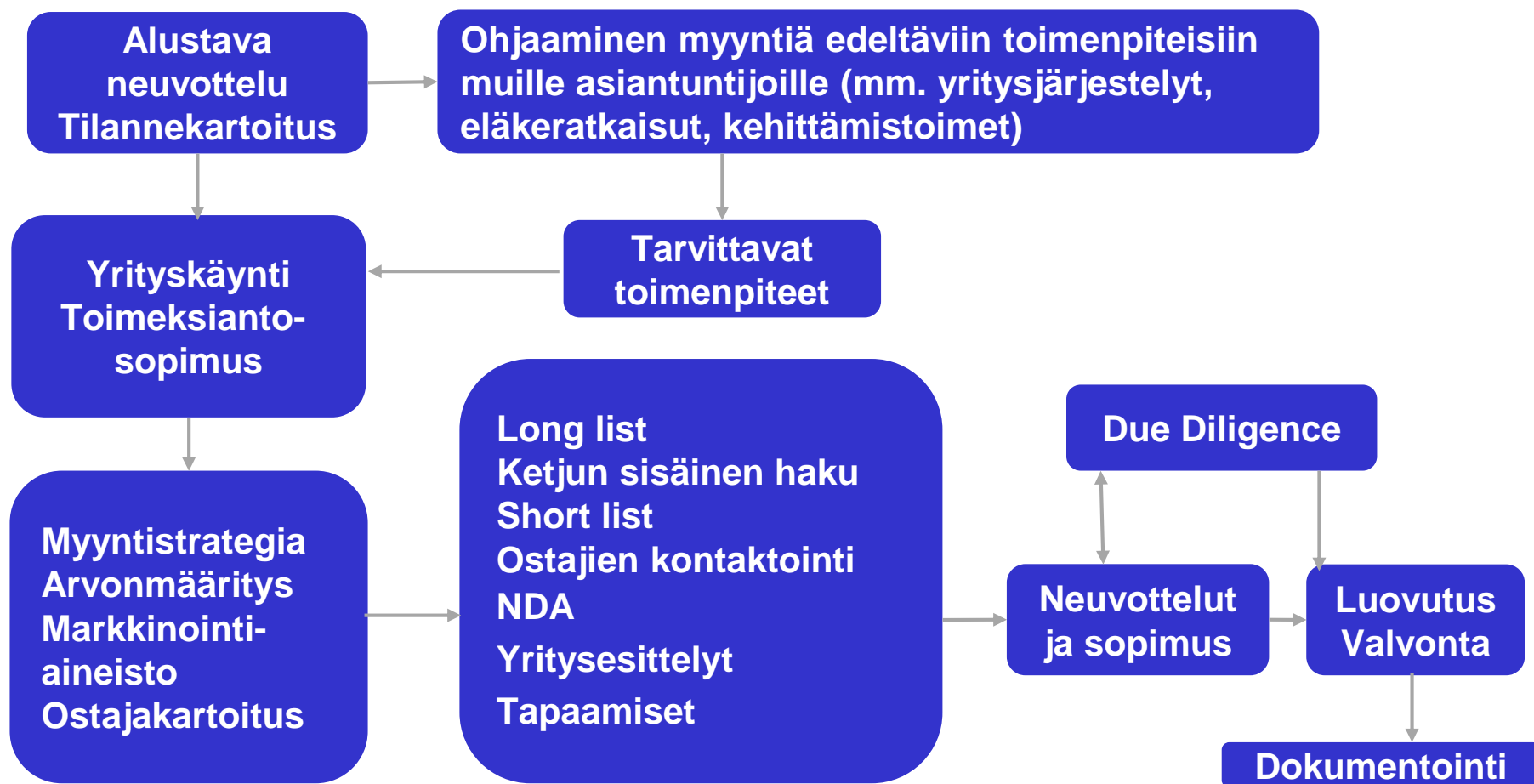




# Yrityskauppa on prosessi



## Yrityskaupan vaiheet käytännössä





## Asenteet kaupan jarruna

### 1. Myyjien asenteet;

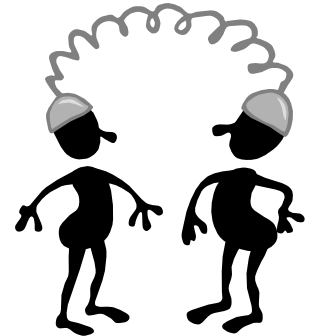
- a. prosessin vaativuuden aliarviointi
- b. menekin yliarviointi

### 2. Ostajien asenteet;

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

### 3. Molempien asenteet;

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





## Tyypillisiä ongelmia

- liian **myöhään** liikkeellä
- yritys liiaksi **riippuvainen** yrittäjästä
- kirjanpidosta saatava informaatio **heikkoa**
- **paperit** kateissa tai epäselvät
- varastoissa liikaa **vanhaa** tavaraa
- **sotkuinen** pesä, kaikkea mahdollista
- **tunnearvo**, epärealistinen hinta





## Miten valmistaudun yrityskauppaan?

---

- Pidä bisnes iskukunnossa
- Vähennä yrityksen riippuvuutta yrittäjästä
- Kirjanpito selkeäksi => antaa oikean ja reaaliaikaisen tiedon
- Sopimusasiat kuntoon
- Siivoa varastot
- Karsi rönsyjä => myytävä ydinbisnes
- Teetä arvio kauppahinnasta
- Juttele välittäjän kanssa hyvissä ajoin
- Malta luopua ajoissa



## Yrityskaupat onnistuvat

---

- osto on 3 x turvallisempaa kuin perustaminen (EU-komission selvitys)
- 70 % ostajista kasvattaa yritystään (Häme TE-keskus selvitys), 27% kasvuyrityksiä (Finnvera)
- yhden ostanut ostaa lisää (Portfolioryittäjäyys väitöskirja Kuopio)
- ostolla nopein kasvu, toimivalla yrityksellä ei ole uuden yrityksen ”kuolemanlaaksoa”
- 83% omistajanvaihdoksista onnistuneita tai erittäin onnistuneita (Seinäjoen AMK:n tutkimus)



## Miksi käyttää yritysvälittäjää?

---

- Erikoistunut osaaminen
- Asiat etenevät nopeammin
- Laajat kontaktiverkostot
- Saadaan paras mahdollinen hinta
- Itse myymisen henkiset haasteet
- Prosessi alusta loppuun yhden asiantuntijan näpeissä



## Miksi valita Suomen Yrityskaupat?

---

- Vahvat verkostot erityisesti Varsinais-Suomessa
- Maanlaajuinen ja kansainvälinen verkosto
  - Yli 20 000 ostajakontaktia
- Tunnustettua osaamista
  - Tj Juha Rantanen, vuoden 2016 ov-asiantuntija

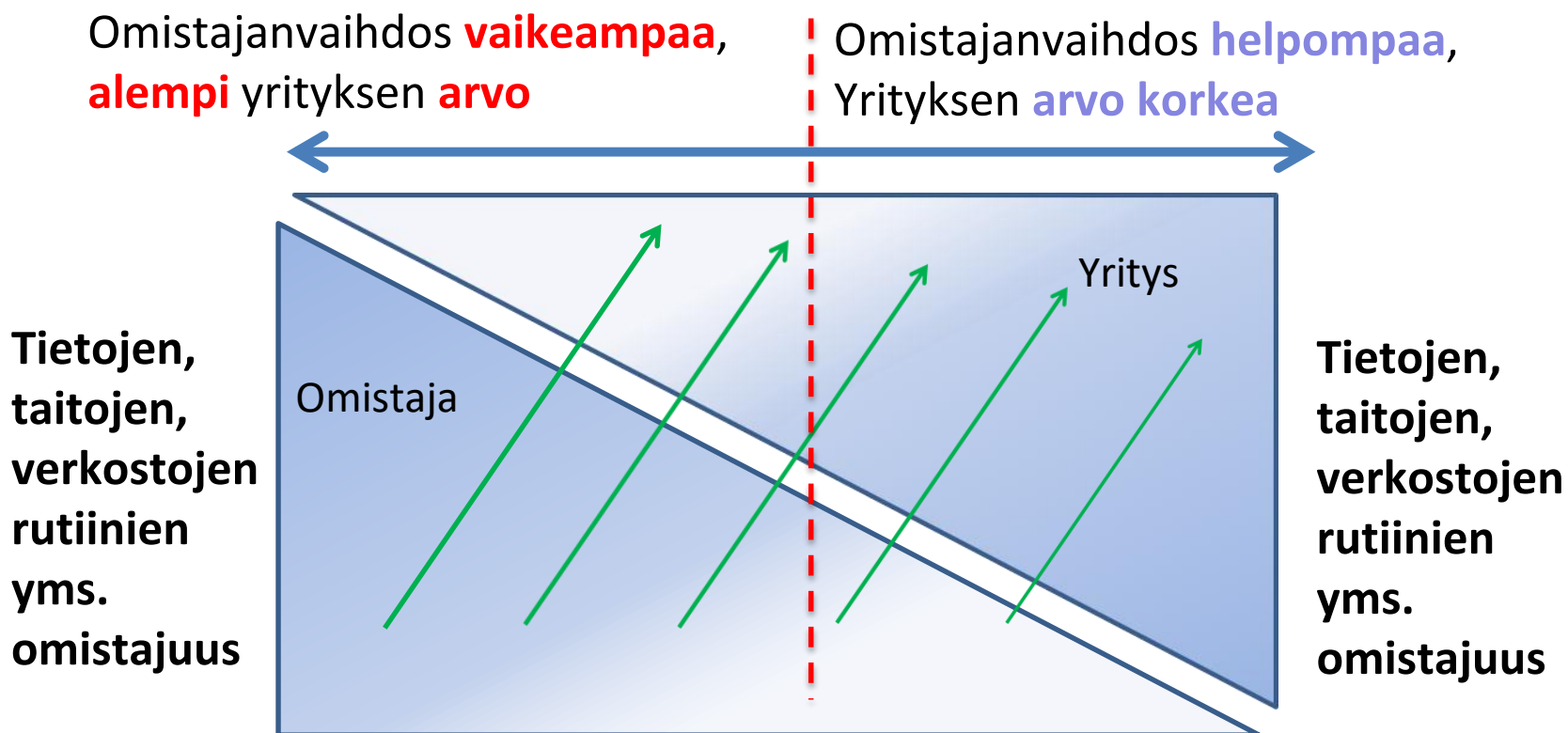


## Arvonmäärityksen erityispiirteitä PK-yrityksissä

- 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



## Arvo kasvaa aineetonta omaisuutta siirtämällä





## 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

## Arvonmäärittäminen

### 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

## 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



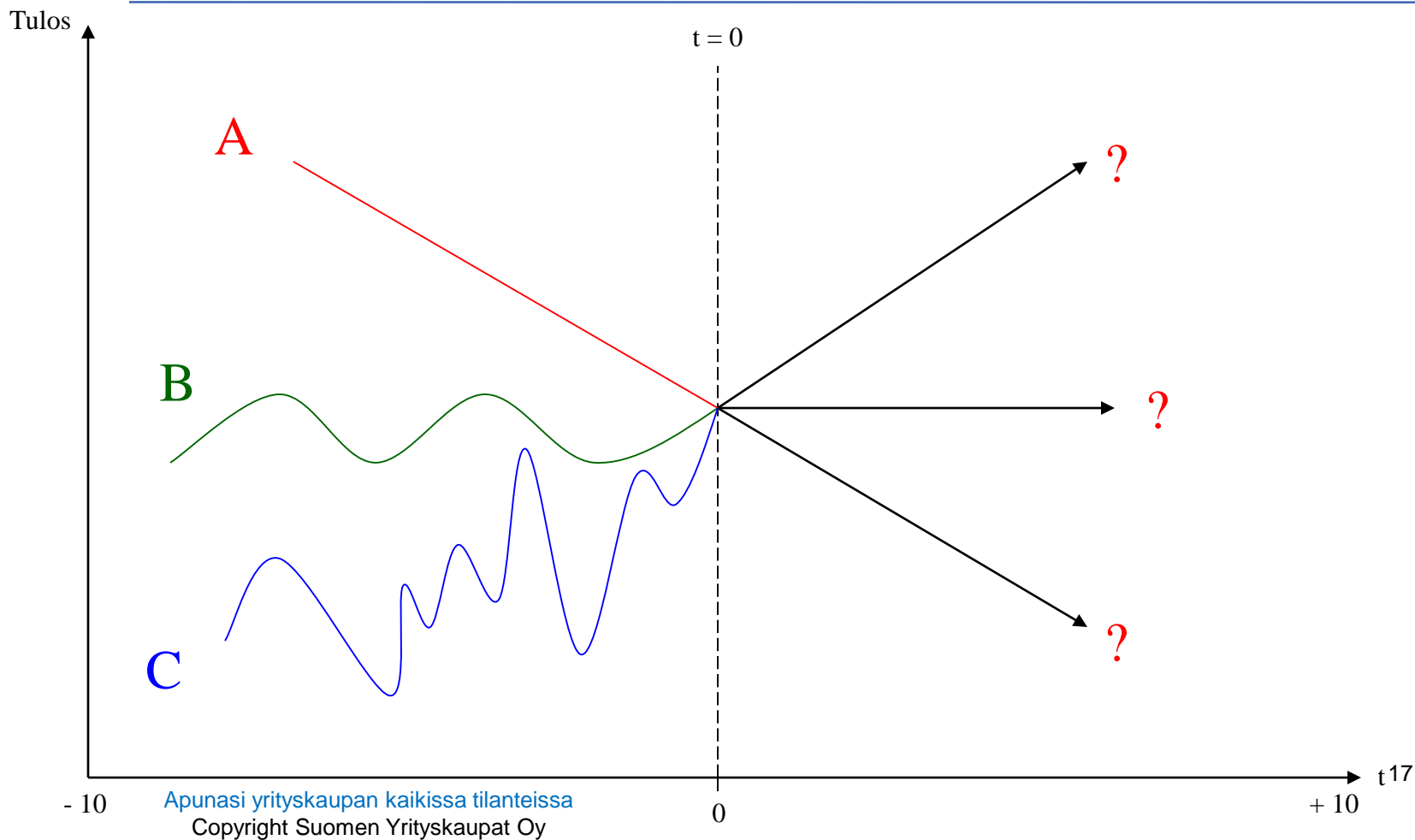
Työt suoritetaan  
nopeasti, hyvin  
ja halvalla.



Kommunistien  
ei tarvitse  
vaivautua.

Kunnioittaen: KUSTAA VANNAS.

## Myydään historiaa, ostetaan tulevaisuutta



## 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 keskimäärin 10 kuukautta
- 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 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
- jatkajan **ammattilliset ja taloudelliset** rahkeet ovat riittävät



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

## Kiitos!

---

### **Antti Pajatsalo**

Suomen Yrityskaupat Turku

Kauppiaskatu 9 b A

20100 Turku

Puhelin: 050 9114 415

E-mail:

[antti.pajatsalo@yrityskaupat.net](mailto:antti.pajatsalo@yrityskaupat.net)

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