

# Mikä tekee yrityksestä arvokkaan

**Rahoitus ja yrityksen arvonnousu**  
**Riihimäki / Teams**  
**1.6.2022**

Asko Virén, aluejohtaja  
Suomen Yrityskaupat





SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
www.yrityskaupat.net



## Suomen Yrityskaupat on

- Suomen suurin yritysvälittäjä
- 25 henkilöä, konttorit Helsinki, Porvoo, Järvenpää, Tampere, Lahti, Salo, Turku, Vaasa, Seinäjoki, Jyväskylä, Joensuu, Oulu, Rovaniemi ja Tallinna (Espanja).
- Suomen Yritysvälittäjien Liitto ry:n perustajajäsen
- Aktiivista myyntikohteita noin 1300 (ml. FK), joista n. 100:lla liikevaihto 1 - 41 Me
- Myytävien kohteiden rahoitustarve yhteensä yli 200 Me
- Ostajakontakteja yli 26 600, vuosittain mukana noin 200:ssä omistajanvaihdoksessa, joista 10% kansainvälisiä kauppvoja
- Palvelut; arvonmääritykset, yrityskaupanvälitys, kauppakirjat, sopimukset, rahoituksen haku, kaupan konsultointi ja yritysten valmistelu kauppaan
- perustettu vuonna 1996

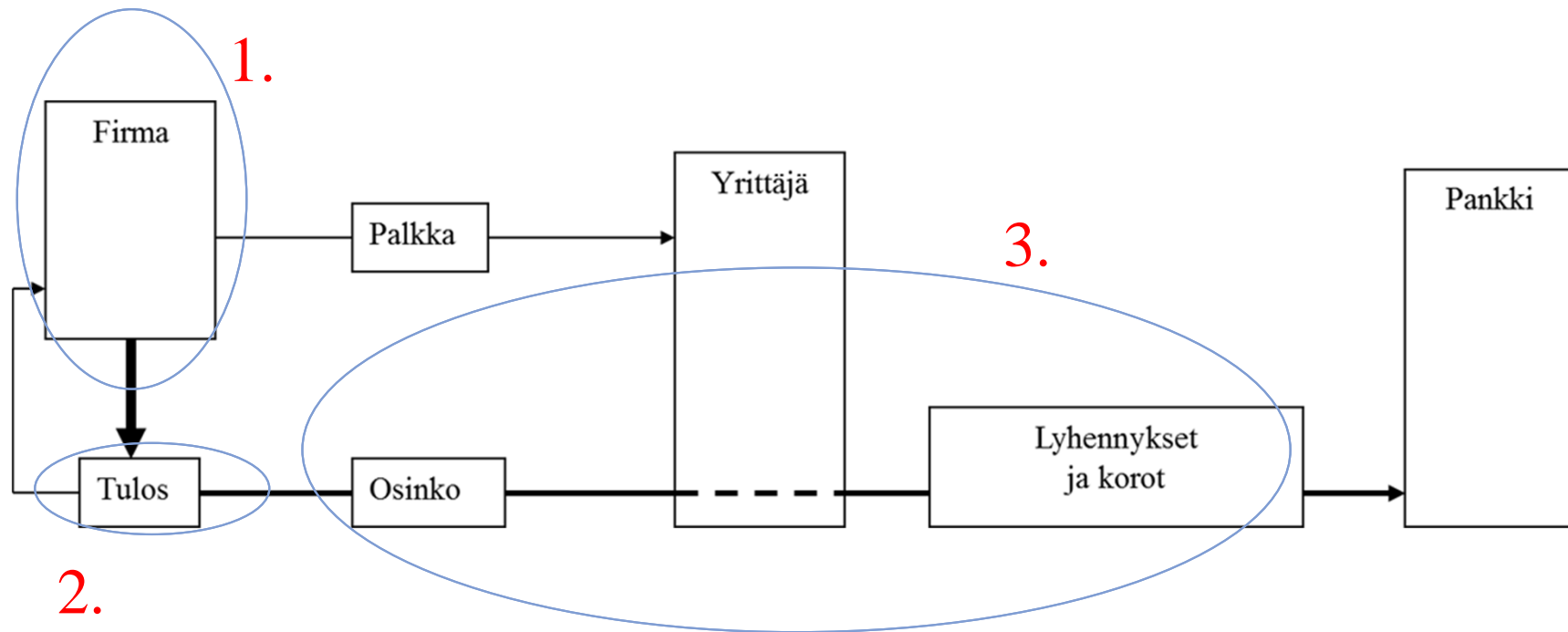
mikroyritysten  
firmakauppa.fi

**SYVL**  
Suomen Yritysvälittäjien Liitto





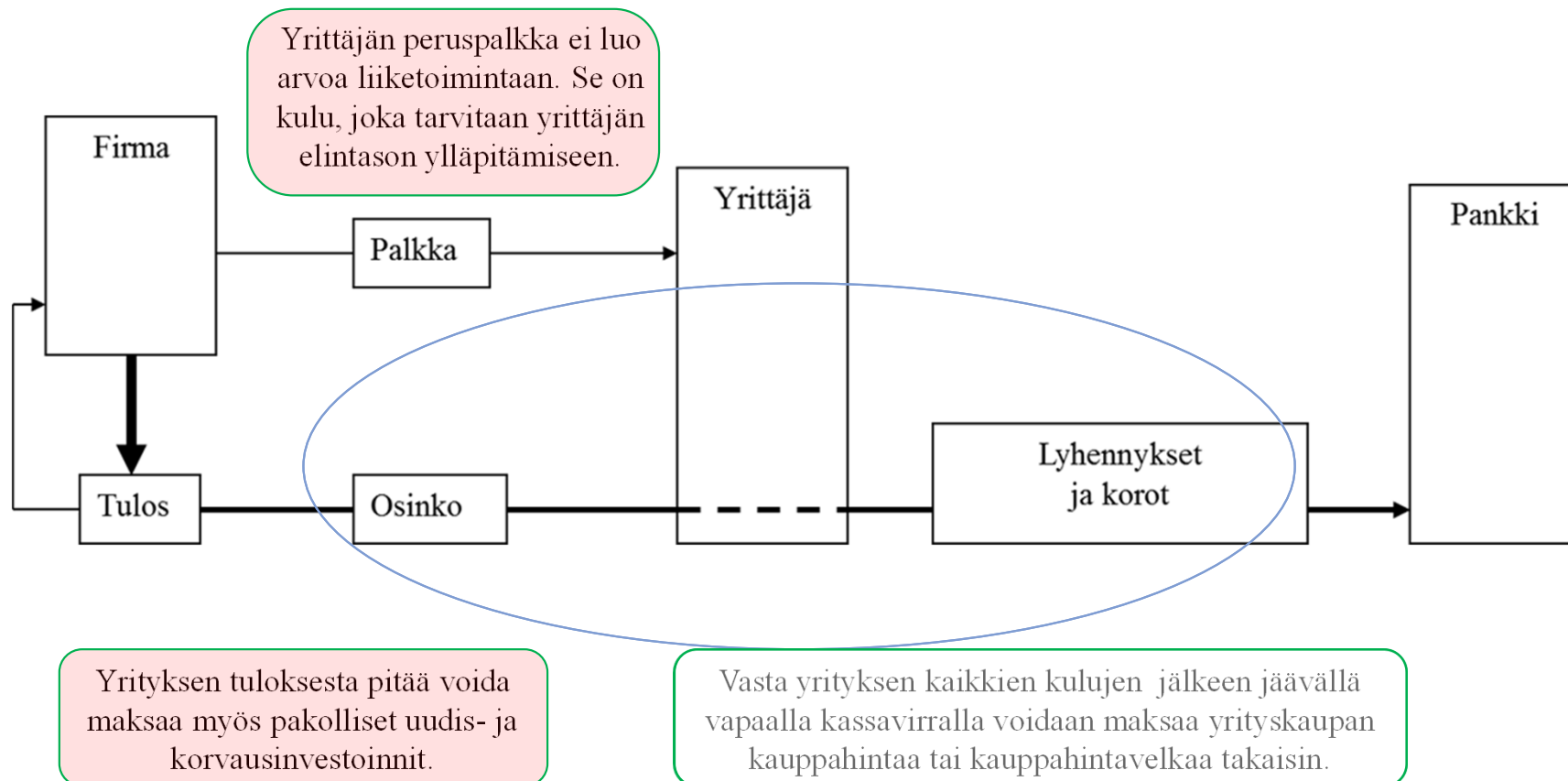
# Yritys maksaa yrityskaupan ja luo omistajalle varallisuutta



1. Substanssiarvo
2. Tuottoarvo
3. Yrityskaupan mahdollinen kauppahinta



## Yritys itse maksaa yrityskaupan ja luo omistajalle varallisuutta

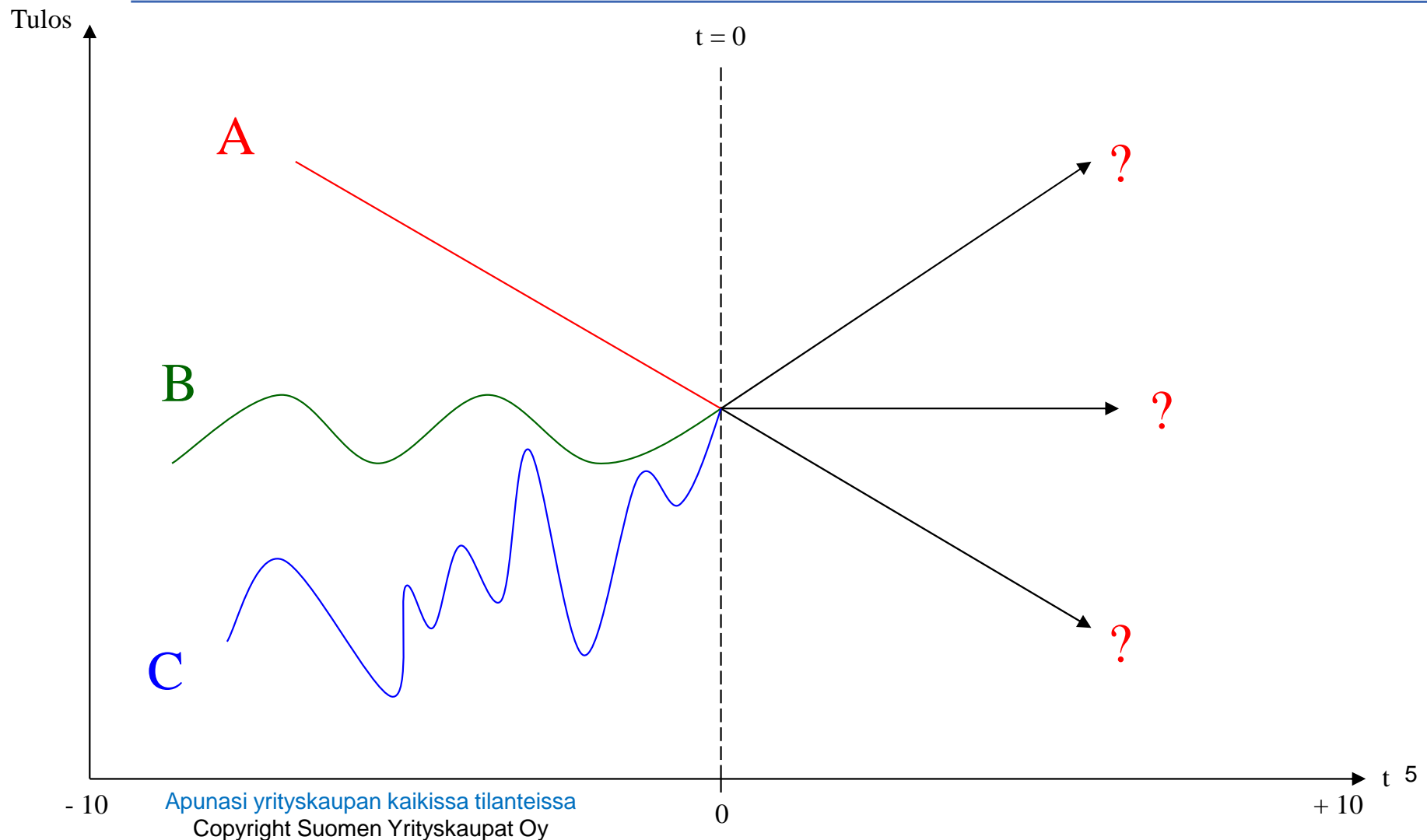




SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
www.yrityskaupat.net

# ”Yrityksestä tekee arvokkaan se tulevaisuus, joka yrityksellä kyetään saavuttamaan”

Juha Rantanen, Suomen Yrityskaupat Oy





## Business on sitä parempaa, mitä

---

- enemmän se tuottaa
- vähemmän siihen on sitoutunut panoksia
- varmemmin se tuottaa

*On siis lähes yhdentekevää, millä  
tuotantovälineillä varallisuus tuotetaan ja onko  
yrityksellä reaaliomaisuutta vai ei!*



## Yrityksen arvon kaava

---

$$\text{ARVO} = (\text{TULOS} \times \text{AIKA}) \times \text{VARMUUS} \\ + \text{YLIMÄÄRÄINEN OMAISUUS}$$



## Arvoon vaikuttavia tekijöitä 1/2

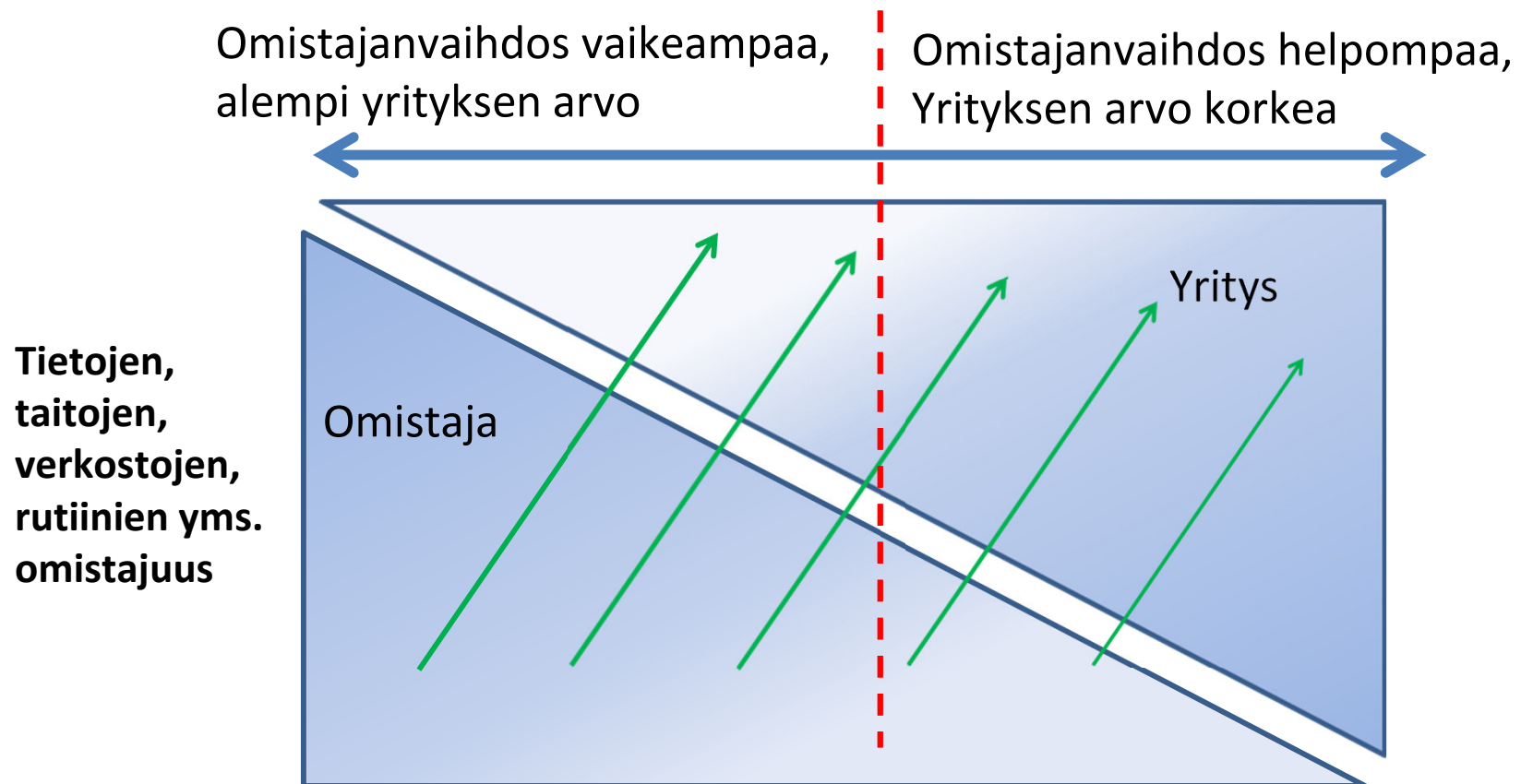
---

- **Myytävään yritykseen liittyviä tekijöitä**
  - Tuotto ja sen varmuus
  - Kilpailukyky ja -asema markkinoilla
  - Varallisuus
  - Tuotantovälineet ja muu omaisuus
  - Myydäänkö yhtiö vai vain liiketoiminta
- **Yrityksen myyjään (yrittäjään) liittyvät tekijät**
  - Omistajan rooli yrityksessä
  - Myyjän tavoitteet
  - Aikataulu





## Arvo kasvaa aineetonta siirtämällä





## Arvoon vaikuttavia tekijöitä 2/2

---

### ■ Ostajaan liittyvät tekijät

- Ostajan rooli
- Ostajan varallisuus

### ■ Markkinoihin ja toimialaan liittyvät tekijät

- Myyntiajankohta
- Toimiala ja siihen kohdistuvat ulkoiset paineet
- Yleinen yrittäjäyshalukkuus ja myynnissä olevien vastaavien yritysten määrä
- Mahdollisten ostajien lukumäärä
- Rahoittajien suhtautuminen omistajanvaihdoksiin ja rahoitusriskien



## ARVONMÄÄRITYKSEEN TARVITAAN

---

1. Oikaistut tuloslaskelmat ja taseet
2. Arvonmäärittäminen menetelmä ja vertailumenetelmä(t)
3. Kattavaa ja luotettavaa tietoa myyjästä ja kohteesta
4. Näkemys mahdollisesta ostajasta, sen motiiveista ja kyvyistä ostaa yritys
5. Kokenutta ammattilasta
6. Tietoa rahoituksen saatavuudesta ja sen ehdoista



## Arvonmäärittämenetelmiä

---

- Tuottoarvo tärkein menetelmä!
  - Historian vai ennusteen perusteella?
  - Tuottoarvolle on useita erilaisia laskentamenetelmiä jotka tuottavat samansuuntaiset arvostukset oikein käytettynä.
- Substanssiarvo (=varat-velat)
- Realisointiarvo, vasara-arvo, vakuusarvo, vakuutusarvo, vaihtoehtoiskustannus
- Markkina-arvo (onko sellaista PK-yrityksellä?)



## Arvonmäärityksen perustekijät

### TUOTTOARVO

- Huomioidaan tulot ja kulut sen suuruisina, kuin ne olisivat jatkajalla nykymallilla toimittaessa.
- Huomioitava oikaisut, kuten yrittäjän käypä palkka
- Lasketaan yleensä joko käyttökatteesta, nettotuloksesta tai ennustetuista tulevaisuuden kassavirroista.
- Yleensä aina keskiarvoistetaan 3-5 vuoden aikajaksolta – haetaan keskimääräistä tuottoa.

### SUBSTANSSIARVO

- Varoista huomioidaan kiinteistöt, kalliit erikoiskoneet ja sijoitukset päivän arvoon.
- Muut varat ja saatavat tasearvoon.
- Velat huomioidaan tasearvoon.
- Kuvaa yleensä alhaisinta hintaa, jolla osakeyhtiön osakekanta kannattaa myydä.



## Arvonmäärityksen ongelmia

---

- jokainen yritys on yksilö, vertailtavuus
- ei markkinahintaa
- omaisuuden arvottaminen
- varaston määrä myyntihetkellä
- myyntisaatavien määrä ja varmuus
- historiasta ennustaminen
- omistajan vaihtumisen vaikutus tulokseen
- sopimusten jatkuvuus tai niiden uudet ehdot
- tuntemattomat riskit



## Hinta on oikea kun

---

- A) myyjä saa riittävän korvauksen luovuttamastaan tuotosta ja omaisuudesta
- B) ostajalle yritys oltava kannattava sijoitus
- C) yritystoiminnalla kyetään maksamaan rahoittajan panos takaisin sovituksessa aikataulussa

**Yrityksen arvo on se hinta, millä kauppa syntyy!**



## Yrityskaupan tyypillisimmät haasteet rahoittajan silmin

---

- Ei käytetä ammattilaisten apua
- Myyjän epärealistinen hintakäsitys,
  - arvonmäärittämissä menetelmissä ei tunneta
- Yrityskaupan osapuolet eivät tunne yrityskauppaan liittyviä asioita
- Ostettava liiketoiminta ei ole riittävän kannattavaa yrityksen tulevaan velkamäärään nähden
- Rahoitusneuvottelut aloitetaan liian myöhään
- Yrityskaupan rahoituksessa ei huomioida tulevien vuosien investointi- ja kehittämistarpeita
- Ostettavan yrityksen haltuunotto epäonnistuu
- Transaktiokustannukset





## Uskalla käyttää ulkopuolisia asiantuntijoita!

---

- Yrityksen arvon määrittämiseen
- Yrityskaupan muodon ja sisällön suunnitteluun
- Sopimusten tekoon
- Myytävän kohteen tietojen selvittämiseen
  - DD-tarkastus
- Liiketoiminnan kehittämiseen
- Henkilöstön valmentamiseen uusiin haasteisiin



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
www.yrityskaupat.net

**KIITOS !**

---

# SUOMEN YRITYSKAUPAT

Asko Virén

Gsm: 040 7630 343

asko.viren@yrityskaupat.net

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

Kauppakatu 6 A, 15140 Lahti