

SeAMK 26.9.2019

Yrityksen arvonmääritys yrityskaupassa

Juha Tall, KTT

Yrityskaupan asiantuntija

Solutum Oy/Yrityskauppapalvelut

juhatal@gmail.com

Ohjelma

- Esittäytyminen, odotukset, kysymykset
- Taustaa arvonmääritykselle
- Tauko
- Esimerkkejä yrityksen arvon laskemisesta
- Askelmerkit tästä eteenpäin, eväät, palaute

Esittäytyminen



- 2017 Speaker, What have we learnt from recent work on business transfers – Business Transfer Conference, Malta
- 2015 – 2016 Business transfer awareness raising
 - Seamk as a lead partner, funded by EU Commission
- 2015 Vuoden omistajanvaihdosasiantuntija
- 2014 Väitöskirja ”Yrityskauppa ja strateginen uudistuminen”
- 2013 Suomen edustaja Euroopan komission omistajanvaihdosten asiantuntijaryhmässä
- 2010 – 2017 Tutkija, Seinäjoen ammattikorkeakoulu
- 2001 – 2002 Projektipäällikkö omistajanvaihdoshankkeessa, Etelä-Pohjanmaan Yrittäjät



Yrityksen omistajanvaihdos - Peruskäsitteet

Omistajanvaihdos			
Yrityskauppa		Sukupolvenvaihdos	
Osakekauppa	Liiketoimintakauppa	Osakekauppa	Liiketoimintakauppa

Omistajanvaihdosten haasteet (TOP3)

- Ostajat
 - Arvonmääritys
 - Myyjien korkeat hintapyynnöt
 - Rahoitus
- Myyjät
 - Ostajan/jatkajan löytäminen
 - Arvonmääritys
 - Verotus
- Asiantuntijat
 - Ostajan/jatkajan löytäminen
 - Asiantuntijoiden vähäinen hyödyntäminen
 - Asiantuntijoiden hyödyntäminen liian myöhään

Yrityksen arvo - Mielenkiintoisia kysymyksiä

- Missä?
 - Yrityskaupassa – Verotuksessa - Sukupolvenvaihdoksessa
- Mikä arvo?
 - Tuottoarvo – Substanssiarvo – Vertailuarvo – Kassavirran arvo
 - Realisointiarvo – Vakuutusarvo – Vakuusarvo -
Vaihtoehtoiskustannus
- Miksi arvonmääritys yrityskaupassa?
 - Siksi että saadaan yrityskauppa tehtyä
- Mikä tekee yrityksen arvonmäärityksestä haasteellisen?
 - Tulevaisuuden ennustamiseen liittyy aina epävarmuutta
- Miksi yrityksen arvo on ostajakohtainen?
 - Yrityksen arvoon tarvitaan: liiketoiminta + ostaja + tulevaisuus

Yrityksen arvo vs. kauppahinta

- Ostaja
 - Ostajan käsitys perustuu tulevaisuuteen ja tuleviin liiketoiminnan tuottoihin (tuottoarvo)
 - Ostaja haluaa ostaa vain kannattavalle liiketoiminnalle tarpeellisen osan kaupan kohteesta
 - Yrityskaupassa yrityksen arvo on ostajakohtainen
- Myyjä
 - Myyjän käsitys perustuu historiaan – liiketoiminnan aiempiin tuottoihin ja nettovarallisuuteen (substanssiarvo) – tunteeseen elämäntyöstä
 - Myyjää haluaa myydä usein kaiken liiketoimintaan kuuluvan omaisuuden
- Yrityksen arvonnäilytykseen on runsaasti malleja ja asiantuntijoita, mutta ei absoluuttista totuutta
 - Myyjällä ja ostajalla olisi hyvä olla omat asiantuntijansa
- Yrityskauppa syntyy, kun löytyy ostaja, myyjä ja mahdollinen rahoittaja löytävät yhteisen näkemyksen kauppahinnasta
- Yrityskauppaneuvotteluissa kaupan kohde, muut kaupan ehdot ja kauppahinta voivat muuttua

Yrityksessä arvoa

+

- Maa-alueet
- Tontit
- Kiinteistöt
- Koneet
- Kalusto
- Varasto
- Saatavat ja muut varat
- Sopimukset ja vaatimusten mukaisuudet
- Asiakassuhteet
- Toimintatavat

-

- Velat
- Vastuut, takuut ja muut sitoumukset

Yrityksen arvonmäärittäminen yrityskaupassa

1. Kaupan kohde
2. Tuloslaskelma
3. Tase
4. Tuloslaskelman ja taseen oikaisu
5. Tulevaisuus
6. Ostaja
7. Tulevaisuuden valinta
8. Laskelmat
9. Arvio kaupankohteen arvosta
10. Kauppahinta

Esimerkkejä yrityksen arvon laskemisesta

- Suomen Yrittäjät¹⁾
 - Substanssiarvo – Vertailuarvo – Tulevaisuuden tuotot (tuottoarvo)
- Finnveran laskuri²⁾
- Verottaja³⁾
 - Yrityksen arvo on tuottoarvon ja substanssiarvon keskiarvo
 - Substanssiarvo (SA) on varat käyvästä arvosta vähennettynä veloilla
 - Tuottoarvo (TA) on viimeisten kolmen vuoden tuottojen keskiarvo ja sen pohjalta laskettu 15 % tuottovaatimus
 - Jos ka. 30000€, on tuottoarvo 200.000€
 - Esimerkki
 - Jos SA on 100.000€ ja TA 200.000, on verottajan näkemys yrityksen arvosta 150.000 €

1) www.yrittajat.fi/sites/default/files/migrated_documents/yrityksen20arvonmc3a4c3a4ritys_0.pdf)

2) www.finnvera.fi/kasvu/tietoja-omistajanvaihdoksesta/laske-yrityksesi-arvo

3) www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/47834/varojen-arvostaminen-perintö--ja-lahjaverotuksessa2/

Yrityksen arvonmääritys

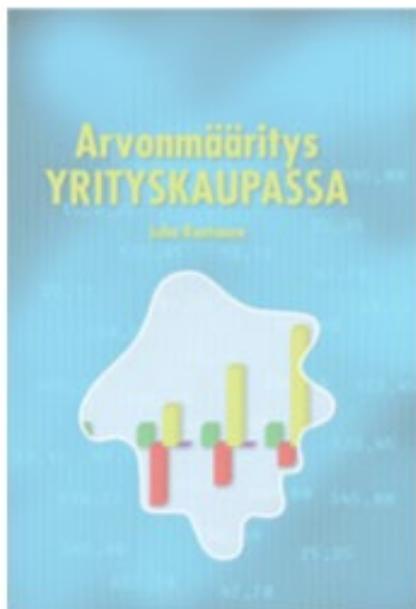
- Esimerkki 1: Yrityksen tuottoarvo
- Esimerkki 2: Yrityksen arvonmääritys

Eväät yrityksen myyjälle

1. Aloita valmistautuminen omistajanvaihdokseen ajoissa
2. Ota asiantuntija mukaan valmistelemaan yrityksesi tai sen osan myyntiä
3. Panosta liiketoiminnan kehittämiseen



”Palaute?”



Kuvaan voi liittyä käytön rajoituksia.

► Katso käyttöehdot

Arvonmääritys yrityskaupassa

 Painettu kirja

Rantanen, Juha

Suomen Yrittäjien Sypoint 2012

Kirja on perusteos kaikille yrityskaupasta kiinnostuneille tai jopa tahtomattaan sen kanssa tekemisiin joutuneille. Erityisesti se soveltuu mikro- ja pkyritysten maailmaan. Kirjassa ei ole vaikeita kaavoja, vaan helppolukuista tekstiä siitä, mihin yrityksen arvo todellisissa yrityskauppatilanteissa perustuu. Kirjaan on koottu runsaasti konkreettisia esimerkkejä käytännön elämästä. Samalla se tarjoaa ammattilaisten vinkkejä, miten yrityksen hinnoittelussa ja yrityskauppatilanteessa kannattaa toimia. Kirja on tarpeellista luettavaa niille, joita askarruttavat esimerkiksi seuraavat kysymykset: - mikä on yrityksen oikea arvo ja hinta - miten arvo käytännössä lasketaan - miksi laskettu takaisinmaksuaika on yhdessä yrityksessä 5 ja toisessa 3 vuotta - miten saa yrityksestä parhaimman mahdollisen hinnan - mistä tietää, jos kaikki ei ole niin kuin myyjä väittää - miksi arvo eri ostajille on eri - miten löytää paras ostaja - miksi kaupan rahoitus liittyy arvonmääritykseen - mitä ongelmia tilinpäätökset aiheuttavat arvonmäärityksessä - mistä ostajat etsivät yrityksiä ja minkä alan yrityksiä - miksi keskiarvojen laskeminen on vaarallista arvonmäärityksessä

KIITOS!

Juha Tall
Solutum Oy/Yrityskauppapalvelut

juhatall@gmail.com
yrityskauppapalvelut.fi