

# OmistajaKS-koulutus yrityksen ostajille

## Jakso 3.



**Jan von Bonsdorff**



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

## Mitä 2. osiosta jäi käteen tai mietityttämään?

- Kysymyksiä tai kommentteja?
- Saitteko laskettua arvoa?
- Saitteko hahmoteltua omaa taloutta ja riskinottoa ja halua yrityskauppaan?



## Koulutuksen rakenne (Muokattu)

---

- 1. Yrityskaupan perusteet ja valmistautuminen
- 2. Ostettavan yrityksen löytäminen, liiketoiminnan ja yrityksen arvo
- **3. Kerrataan arvonmääritys, yritystoston neuvottelut, Due Dilligence ja rahoitus**
- 4. Yrityskauppasopimus ja yrityksen analysointi
- 5. Yrityksen kehittäminen ja haltuunotto. Keskustelua ja kertausta?





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

---

# Liiketoimintakaupan ja osakekaupan huomiokohtia

## Ostettavan liiketoiminnan taseella on merkitystä liiketoimintakaupan maksuun

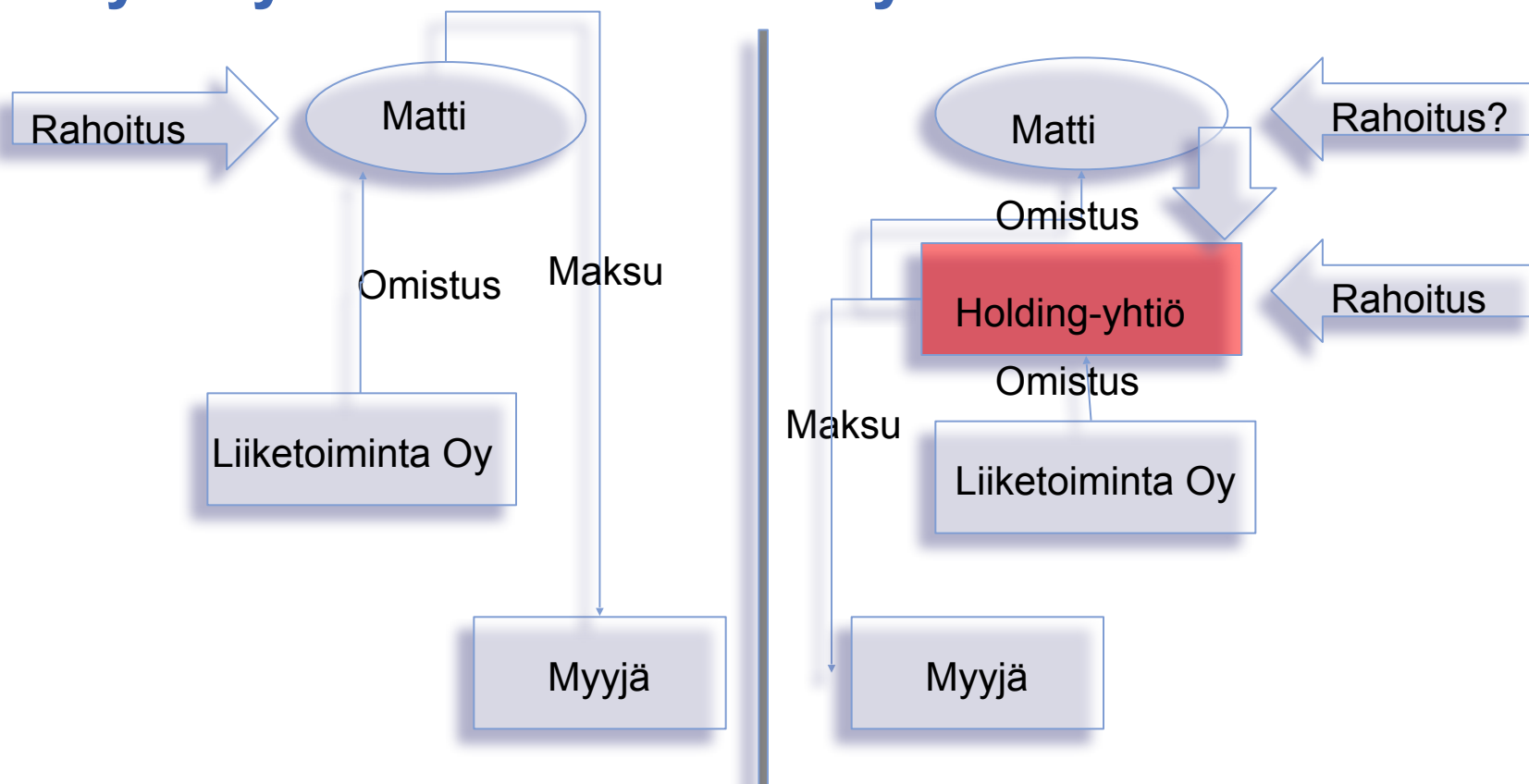
---

- Oletetaan kolme yritystä, jotka tekevät jokainen 80.000 euroa käyttökatetta
- Kaikkien yritysten liiketoimintakauppahinta on vaihto-omaisuuden kanssa 300.000 euroa.
- Oletetaan, ettei yhtiöillä ole investointitarpeita tuleville vuosille
- Käytetään varojen normaaleja poistoja
  - Liikearvo 20% (huom. Valittavissa)
  - Maa- ja vesialueet 0%
  - Rakennukset ja rakennelmat 4%
  - Toimitilaosakkeet 0%
  - Koneet ja kalusto 20% (Riippuu tosin koneista ja korotettu poisto-oikeus 50% 2020-2023 1.1.2020 jälkeen ostetuille koneille)

## Ostettavan liiketoiminnan taseella on merkitystä liiketoimintakaupan maksuun

VASTAAVAA	A	B	C
Aineettomat hyödykkeet 20%	50	0	200
Aineelliset hyödykkeet			
0 % Maa- ja vesialueet	20		
4 % Rakennukset ja rakennelmat	80		
20 % Koneet ja kalusto	50	50	50
Muut aineelliset hyödykkeet			
0 % Sijoitukset		100	
Pysyvät vastaavat yhteensä	200	150	250
Vaihto-omaisuus			
Varasto, raaka-aineet, keskeneräiset	100	150	50
Arvopaperit	0	0	0
<b><u>Vaihto-omaisuus yhteensä</u></b>	<b><u>100</u></b>	<b><u>150</u></b>	<b><u>50</u></b>
<b>Yhteensä</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>
<b>Poistot</b>	<b><u>-23,2</u></b>	<b><u>-10</u></b>	<b><u>-50</u></b>
<b>Verovaikutus 20% kassaan</b>	<b>4,6</b>	<b>2,0</b>	<b>10,0</b>

## Kannattaako osakekaupassa ostaa osakkeet yksityishenkilönä vai väliyhtiön kautta?





## Suora osakekauppa yksityishenkilönä

---

- Case 1: Osakekauppa, jossa ostaja yksityishenkilö.
- Kauppahinta 300.000 euroa, mistä 200.000 euroa lainaa, jonka takaisinmaksuaika on 5 vuotta. Vuosilyhennys ja korot 45.000 euroa.
- Ostajan tarvitsee elämiseen 23000 euroa vuodessa ja nostaa tätä varten 30000 euroa palkkaa bruttona.
- Ostajan nettotarve elämiseen ja lainojen hoitoon on yhteensä 68000 euroa/vuodessa.
- Jotta ostaja saisi ansiotulona 68.000 euroa nettona, niin palkka pitäisi nostaa 127.500 euroon. -> veroihin menee -59.500 euroa, mutta palkkasumman nosto 97.500 eurolla pienentää yhtiön maksamia veroja 19.500 euroa.
- Ostajan ja yhtiön verovaikutus nettona 40.000 euroa
- Ei huomioida tulonhankintaluottojen korkovähennystä tms.



## Osakekauppa holding-yhtiölle

---

- Case 2: Osakekauppa, jossa ostajan perustama väliyhtiö (Holding-yhtiö) yksityishenkilö.
- Kauppahinta 300.000 euroa, mistä 200.000 euroa lainaa holding-yhtiölle, jonka takaisinmaksuaika on 5 vuotta. Vuosilyhennys ja korot 45.000 euroa.
- Ostajan tarvitsee elämiseen 23000 euroa vuodessa ja nostaa tätä varten 30000 euroa palkkaa bruttona.
- Oletetaan, että holding-yhtiön kulut on vuositasolla 2000 euroa.
- Holding-yhtiön kassavirtatarve on 47.000 euroa, joka saadaan verotta liiketoimintayhtiöstä osinkoina.
- Liiketoimintayhtiön tulee tehdä noin 59.000 euroa voittoa ennen veroja, mistä maksaa veroja -11.800 euroa. (Huom, liiketoimintayhtiön kassavirta ja kassa)
- Holding-yhtiö saa tulevia verohyötyjä laskennallisesti 20% kuluista ja korkomenoista, mikä ensimmäisinä vuosi voisi yhteensä esim. +2000 euroa.
- Karkeasti laskettuna ostajan ja yhtiöiden maksamat verot  $-7000-11800+2000=16.800$  euroa.

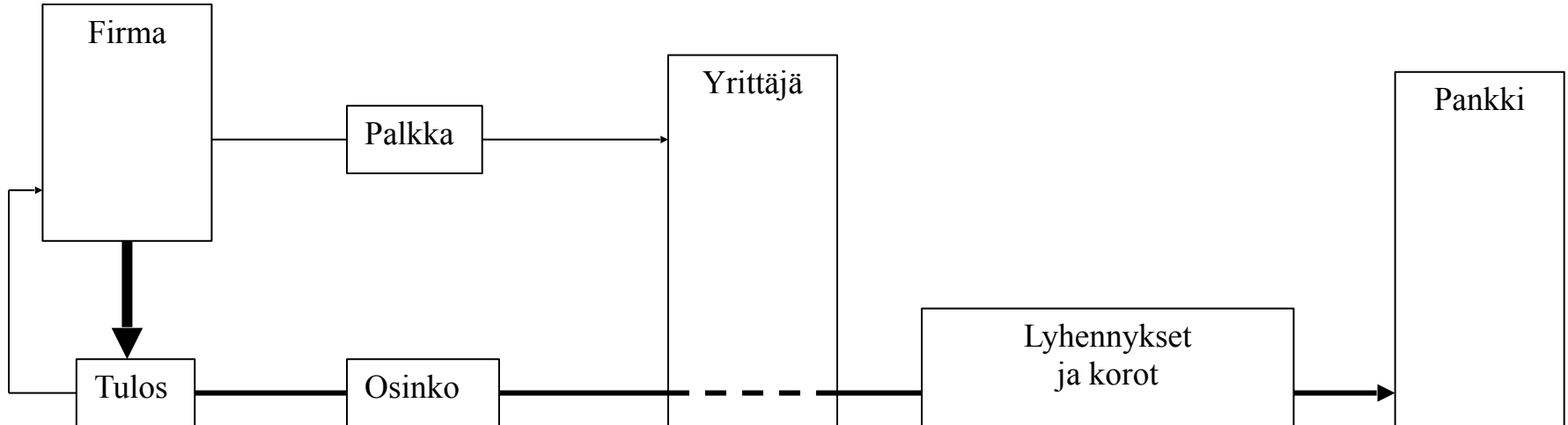


## Palkkatulot ja osingot?

---

- Case 3: Osakekauppa, jossa ostaja yksityishenkilö.
- Kauppahinta 300.000 euroa, mistä 200.000 euroa lainaa, jonka takaisinmaksuaika on 5 vuotta. Vuosilyhennys ja korot 45.000 euroa.
- Ostajan tarvitsee elämiseen 23000 euroa vuodessa.
- Ostaja miettii miten ottaa tuloja palkan ja osinkojen muodossa.
- Laskelmaan vaikuttaa yhtiön oma pääoma, josta voi ottaa osinkoina 8% 7,5% verolla. Tässä syytä huomioida, että yhtiön on maksanut jo 20% veroa -> ”todellinen veroprosentti” on 26%
- Yli 8% OPO osingosta 25% on verovapaata ja 75% ansiotuloveron mukaisesti.
- Laskuharjoitus kotitehtäväksi 😊 Tulos todennäköisesti jotain Case 1 ja Case 2 väliltä

## Hahmottele itsellesi rahavirtojen tarpeet huolella



- Laske itsellesi useiksi vuosiksi eteenpäin ja mieti
  - Lyhennysvapaat?
  - Osingot/palkat –suhdetta ja verotusta
  - Investointitarpeet?
  - Miten laskelmat kestävät esim. liiketoiminta- ja rahoitusriskejä

## Johtopäätös

- Osakekaupoissa kannattaa laskea vähintään vaihtoehdot Case 1 ja Case 2
- Kannattavuus riippuu mm.
  - Lainasummista
  - Lainan lyhennyksistä
  - Ostajan muista tuloista ja rahantarpeista
  - Väliyhtiön kuluista jne.
- Liiketoimintayhtiö ja väliyhtiö voidaan myöhemmin fuusioda, jolloin voidaan palata suoraan liiketoimintayhtiön henkiomistamiseen.
- Väliyhtiön käyttö mahdollistaa tuloksen siirtämisen mm. konserniavustuksena 2. vuodesta alkaen.
- Pidemmässä verosuunnittelussa tytäryhtiö voidaan myydä verovapaasti tietyin edellytyksin, mutta ei mennä tähän.



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

---

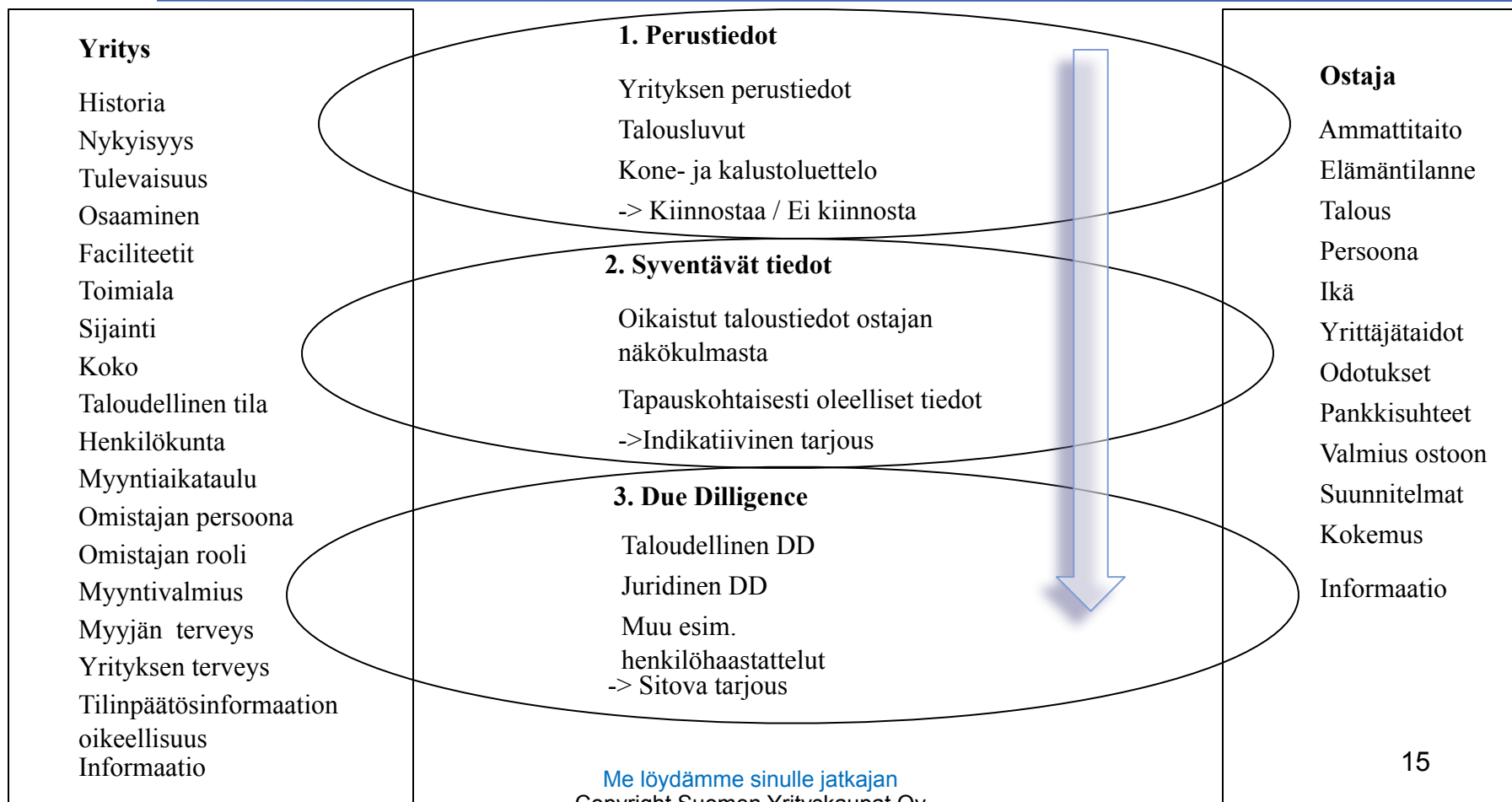
# Yrityskauppaneuvottelut

## Kauppaneuvottelut

---

- Sekä ostajalle, että myyjälle yrityskauppa on yleensä ainutkertainen tapahtuma, mikä näkyy jännittämisenä sekä epävarmuutena
- Tee kotiläksysi huolella
  - Ymmärrys liiketoiminnasta
  - Realistinen rahoitushahmotelma
- Jaksaa kuunnella toista osapuolta myös asioissa, joita pitäisit epäoleellisina
- Ole johdonmukainen ja pyri pyytämään tarvittavia tietoja kootusti. Ripottainen kysely on myyjälle usein ärsyttävää ja vastaukset jää vajavaisiksi
- Luottamus rakentuu pikkuhiljaa, mikä on erittäin tärkeää, jos haluat toiselta osapuolelta ymmärrystä ja joustavuutta omalle näkökulmallesi, mutta luottamuksen tarvitsee usein mokata vain kerran!

# Tietoa ja materiaalitardeet vaiheittain



## Keskity oleelliseen

- 95% sovittavista asioista liittyy seuraaviin. Loput ovat yksityiskohtia, joihin on yleensä sitten helppo löytää ratkaisu, eikä kauppaa yleensä niihin enää kaadu
- Kaupan kohde
  - Liiketoiminta vai osakkeet
- Tavoiteaikataulu
- Hinta
  - Kiinteä hinta
  - Muuttuva hinta
- Maksuehdot
- Siirtymäkausi ja myyjä tuki
- Pyri sopimaan kaikki kohdat pakettina, ei erillisinä kohtina!
- Muista yksityiskohdista on helppo sopia, kun henkisesti molemmat sitoutuneet kauppaan (palataan koulutuksen osiossa 4. tarkemmin)



## Sitova tarjous, esisopimus vai varsinainen sopimus?

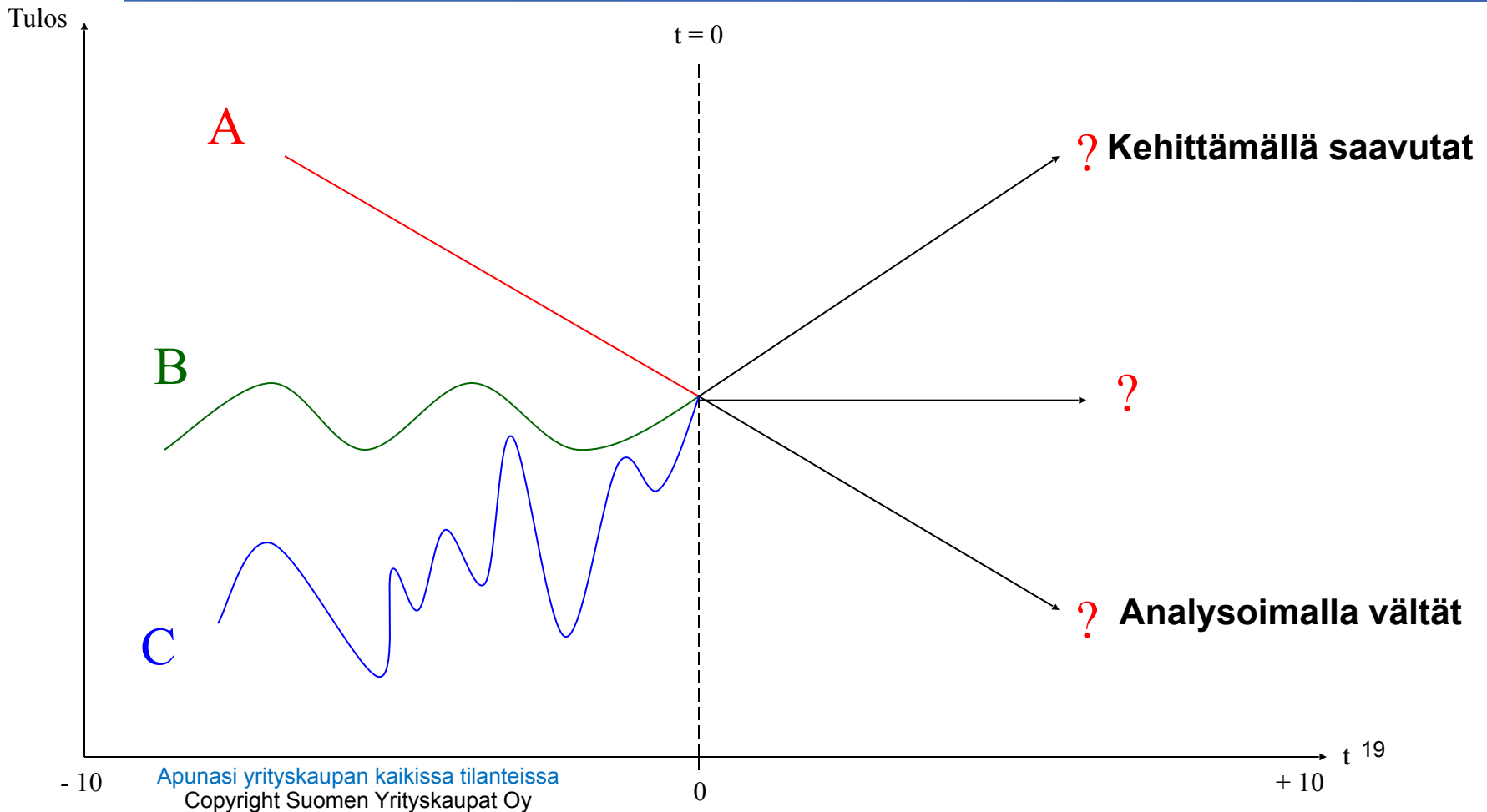
- Palataan sisältömielessä näihin tarkemmin osiossa 4.
- **Sitova tarjous:** Sopii paremmin suuremmille yhtiöille. Pienillä yhtiöillä voi olla vaikea määrittää kaikki tarjoukset ehdot. Parempi antaa ei sitova ehdotus (ns. indikatiivinen tarjous) tai aiesopimus pääkohdista, joista aletaan sitten neuvottelemaan ja tarkentamaan.
- **Esisopimus**
  - Antaa yleensä neuvottelurauhan
  - Tyypillisesti käsiraha, joka molemmin puolin sakkona
  - Esisopimus on hyvä, jos selvästi määritettävissä ehdot, jotka voivat vielä kaataa kaupan esim. rahoituksen onnistuminen, sopimusten siirto tms.
  - Esisopimus voi olla hyvin sitova varsinaiseen kauppaan eli hyvä olla kauppakirjaluonnos jo mahdollisesti liitteenä
- **Varsinainen kauppakirja** voi vielä sisältää ehtoja toteutumiselle esim. rahoituksen järjestyminen ennen siirtymispäivää

## Todennäköisimmät jumituskohdat

- Myyjällä ei ole laajempaa käsitystä kaupan toteutusvaihtoehdoista, mistä syystä **ei**
  - Pysty näkemään ja ymmärtämään ostajalle mieleisempiä kauppatapoja
  - Pysty ymmärtämään itselleen kauppatapojen vertailukelpoisia hintoja
  - Pysty ymmärtämään veroseuraamuksia eri kauppatavoille
  - Pysty ymmärtämään kaupan rahoitettavuutta ostajan kannalta
  - Pysty ymmärtämään taseen keventämisen mahdollisuuksia osana järjestelyä
- Kauppaa ei synny, jos osapuolien näkemykset eivät kohtaa
  - Jos hintanäkemykset ovat n. 20% sisällä, niin yleensä kauppa saadaan jotenkin aikaan, muutoin ollaan usein liian kaukana
- Vältä juupas-eipäs tilannetta vain hinnasta
  - Hae joustoa kokonaisuuteen tarvittaessa edellisen kalvon muista kohdista
  - Auta myyjää laskemaan veroseuraamukset, koska myyjän nettohyötyä voi löytyä myös verosuunnittelusta, mikä voi lisätä joustoa
  - Viimeisen euron tinkiminen ei yleensä kannata, koska haluat myyjän täyden tuen siirtymäkaudelle osaamisen siirrossa



# Miten hyvin tunnet ostokohteen liiketoiminnan? (Tarkemmin osioissa 4. ja 5.)





## Case Puttipaja: Mitä tiesin ennen päätöstä?

1. Kilpailukyky
2. Asema markkinoilla
3. Tilojen kunto ja riittävyys
4. Kaluston kunto, riittävyys ja ennustettu kesto
5. Sijainti
6. Tunnettuus, nimi, maine
7. Historia
8. Näytöt
9. Tehdyt panostukset ja niistä odotettava tuotto
10. Tuloskehityksen suunta tai vaihtelut
11. Liikevaihdon kehityksen suunta ja vaihtelut
12. Velkaantumisen kasvu tai väheneminen
13. Tiedossa olevat vastuut tai takaukset
14. Myyntisaamiset määrä ja varmuus
15. Ennusteiden tai odotusten merkitys arvoon
16. Näkymät
17. Hallinto ja organisaatio
18. Myynti-, hankinta- tai jakeluorganisaatio
19. Oikaistun tuloslaskelman vaikutus
20. Osaaminen
21. Asiakasmäärä
22. Asiakasriippuvuus
23. Asiakaspysyvyys
24. Tuotteet
25. Patentit, oikeudet, lisenssit
26. Myytävä osuus yhtiöstä
27. Tuotanto
28. Toimitukset
29. Hankinnat
30. Tekninen taso
31. Likvidit varat
32. Ylimääräinen varallisuus



## Case Puttipaja: Mitä tiesin ennen päätöstä?

33. Tuotantoon osallistuva varallisuus
34. Toiminta konsepti
35. Sisäinen toimintatapa, tehokkuus
36. Kulurakenne
37. Yritysvarallisuus rahoituksen vakuutena
38. Varaston kuranttisuus ja koko
39. Vastaava yrityksen perustamisen helppous,
40. Ero vastaava yrityksen perustamiskustannuksiin
41. Alalle tulon helppous
42. Toiminnan selkeys
43. Odotettavissa olevat ulkoiset uhat
44. Kirjanpitomateriaali, yhtiön hallintomateriaali ja toimintatapa
45. Varallisuus, substanssi tai velkaisuus
46. Käyttöpääoman riittävyys, kassa
47. Tuloksentekokyky
48. Myyntikate
49. Tuloksentekovarmuus
50. Yhtiön riippumattomuus myyjästä
51. Myyntiaikataulu
52. Potentiaaliset ostajat, myynnin todennäköisyys
53. Ostajaprofiili ja varallisuus
54. Kausivaihtelut ja markkinatilanne
55. Toimialan näkymät ja tilanne
56. Kilpailu tai sen uhka
57. Tuotteiden säilyvyys, vaihtuvuus
58. Toimialalla ennakoidut muutokset
59. Luvanvaraisuus, viranomaisvalvonta
60. Vastaavien yritysten määrä markkinoilla
61. Verotus
62. Yhtiön osakekannan myynti
63. Liiketoiminnan myynti
64. Rahoittajien suhtautuminen

## Johtopäätökset

---

- Ulkopäin katsottuna yrityksestä ei tiedä kaikkea tai edes pysty selvittämään
- Myyjä ei ehkä edes osaa tiedostaa hänelle itsestäänselvyyksinä pitämiään asioita ostajan näkökulmasta
- Lopulta pitää luottaa muodostuneeseen käsitykseen ostopäätöksessä
- Liiketoiminnassa tulee aina myös yllätyksiä sekä positiivisia että negatiivisia
- Omalla osaamisella ja oppimiskyvyllä on suuri merkitys
- Varmista myyjän käytettävyys osaamisen siirtoon ja neuvonanjarooliin riittävästi



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

---

# Due Dilligence -tarkastus

## DD-tarkastus

- DD on ostajan suorittama kaupan kohteen asianmukainen ja huolellinen tarkastus
- Ostaja päättää haluamansa tarkistuksen laajuuden ja maksaa siihen liittyvät kulut
- Myyjällä on ns. laajennettu tiedonantovelvollisuus kertoa kaikki oleellinen ja ostajalla selonottovelvollisuus sekä vastuu ymmärtää informaatiota
- DD-tarkastus vai kauppasopimuksen myyjän vakuutukset?
  - Etukäteen varmistaminen vs. kaupan jälkeen korjaaminen?
- DD- pienissä yrityksissä yleensä varsin kevyt, koska liiketointa yleensä varsin helposti hahmotettavissa ja tarkistettavia kohteita suhteellisen vähän keskittyen tapauskohtaisesti oleelliseen
- DD on asioiden tarkastamista, mutta myös tilaisuus ymmärtää liiketoimintaa syvällisesti, miksi myyjä ymmärrettävästi varovainen antamaan tietoja



## Käyttö- ja vaihto-omaisuuden DD, esimerkkejä

- Aineettomat oikeudet
  - Patentit, tuotemerkit jne.
- Kiinteistöt ja rakennukset
  - Kuntoarviot, lainhuuto- ja rasiustodistus, kaavoitustilanne, maaperätutkimukset
  - Kiinteistöyhtiöiden taloustiedot, isännöitsijätodistukset jne.
- Koneet ja kalusto
  - Kunto, käypäarvo?, huoltohistoria, varaosien saatavuus tai korjattavuus?
- Vaihto-omaisuus
  - Määrä, kurantuis, kiertonopeus

## Taloudellinen DD, esimerkkejä

---

- Tuloslaskelma
  - Myynnin jakauma tuotteittain/palveluittain, toimipisteittäin, asiakkaittain -> liiketoiminta- ja asiakasriskit
  - Tuotekustannuslaskelmat (harvoin on tai onko oikein?)
  - Ostot toimittajittain, tuotteittain -> saatavuuden pullonkaulat
  - Liiketoiminnan muut tuotot ja niiden kertaluontoisuus
  - Liiketoiminnan muut kulut
  - Havainnot poikkeavista tapahtumista viimeisien vuosien aikana
- Tase-erien läpikäynti ja kurantius
  - Myyntisaatavat jne.
- Yhtiön piilevät vastuut esim. takaukset

**-> Ymmärrä liiketoiminta**



## Juridinen DD

---

- Yrityksen sopimusten, vastuiden ja velvoitteiden tarkistaminen esim.
  - Vuokrasopimukset
  - Toimiluvat, sertifioinnit jne.
  - Yhteistyösopimukset
  - Asiakassopimukset ja normaalit ehdot
  - Hankinta sopimukset
  - Lisenssit esim. ohjelmistot
  - Työsopimukset
  - Rahoitussopimukset
  - Vakuutusopimukset
  - Verotarkastukset
  - Riita-asiat tai reklamaatiot
  - Jne, mutta oleellista myös kauppasopimuksessa myyjä vakuutukset. Palataan 4. osiossa

# Rahoitus





## Rahoitus: Pankit

---

- Liikeidean arviointi
  - Mitä yritys tekee?
  - Mitä hyötyä asiakas saa?
  - Millaisia palveluita tai tuotteita yritys valmistaa?
  - Miten asiakkaat löytyvät?
  - Missä yritys toimii?
  - Mitä kustannuksia liiketoiminnassa on?
  - Mitä hyvää tapahtuu yritystoiminnan seurauksena? (Mm. kestävän kehityksen arvon tulleet mukaan (ainakin esityksiin))

-

## Rahoitus: Pankit

---

- Luoton myöntämiseen vaikuttavat tekijät
  - Rahoitustarve ja käyttötarkoitus
  - Tulevaisuuden maksukyky – kannattavuus ja riittävä maksukyky -> lainaika. (Realistisesti laskelmien pitää osoittaa noin 4 vuoden takaisinmaksukyky, vaikka laina-aika voi lopulta olla hieman pidempi, kun ensimmäinen vuosi voi olla lyhennysvapaa)
  - Oma pääoma / vieraspääoma – omarahoitus
  - Vakuudet (ostajan tai ostettavan yrityksen vakuudet)
    - Vakuudet tai Finnveran takaus pienentää riskiä ->alhaisempi marginaali
  - Yrittäjän osaaminen, kokemus ja henkilökohtainen rahoitusasema
  - Yrityksen liiketoiminta ja nykytilanne
  - Kokonaisuuden arviointi



## Rahoitus: Finnvera rahoitus

---

- Finnvera on valtion eritysluottolaitos
  - Lainat
  - Takaukset
  - Vientitakaukset
- Täydentävä rahoittaja, ei kilpaile pankkien kanssa vaan jakaa pankkien kanssa rahoitukseen liittyviä riskejä
- Rahoitusta yrityksen kaikissa vaiheissa
- Omistajanvaihdoksien rahoituksia n. 800-1000 kpl/vuodessa



## Rahoitus: Finnvera rahoitus

- Finnveran rahoitus ennen 1.10.2022, jolloin Yrittäjälainatuote uusiutui
- ”Omistajanvaihdoksia tehdään usein 20% omarahoituksella ja omarahoitusosuuteen mahdollisuus saada Yrittäjälainaa.”
  - Goodwill osuudet kasvu vaatii yleensä enemmän omarahoitusta
- Yrittäjälaina oli aiemmin min 10.0000 ja maks. 100.000 euroa, mihin vaadittiin 20% omarahoitus ja vakuus nimitakauksella.
  - Yrittäjälaina henkilökohtainen osakkeiden ostamiseen tai sijoitetaan osakepääomaan tai SVOP:iin.
- Rahoituksessa tulee huomioida kauppahinnan lisäksi tulevat investointitarpeet ja käyttöpääomatarpeet
  - Rahoitus voi koostua useasta rahoitustuotteesta (Yrittäjälaina, takaukset jne.)



## Rahoitus Finnvera takaajana

- Finnvera useimmiten takaajana pankkien luottojen vakuustarpeita puutteellisen vakuusmassan vuoksi. Myös pankki voi tehdä takaushakemuksen!
- Pankkien vakavaraisuuslaskemissa mm. koneilla ja vaihto-omaisuudessa ei ole vakuusarvoa, vaikka niillä olisikin käypää arvoa
  - > vakuudettoman lainarahan markkina edelleen puutteellinen Suomessa
- Finnveran pankkitakaus maks. 80%, mutta koskee lähinnä Finnveran painopistealueita (kasvava ja kansainvälistyvä). Sanovat ,että voi olla myös alle n. 300.000 euron kaupoissa?
  - Kokemuksen perusteella ollut kuitenkin 50-60% luokkaa, mikä oli aiempi käytäntö
  - Takaukset tyypillisesti kymmenistä tuhansista muutamiin miljooniin
- Suuremmissa rahoituksissa usein vaaditaan myös ulkopuolinen arvio kauppahinnasta
- Asiantuntijoiden käyttö nähdään suositeltavana asiana

## Finnvera Yrittäjälaina 1.10.2022 alkaen (Merkittävä parannus, mutta käytäntö vielä epäselvää)

- Yrittäjälaina on yrittäjän henkilökohtainen laina, joka voidaan käyttää osakkeiden ostamiseen tai osakeyhtiön osakepääomaan tai sijoitetun oman pääoman rahastoon (SVOP)
  - Eli laina on heikoimmassa velkoja-asemassa, mistä vastaa yrittäjä!
  - Lainamäärä harkitaan tapauskohtaisesti lainansaajan taloudellinen tilanne ja takaisinmaksukyky huomioiden
  - Lainan minimimäärä 20000 euroa
  - Laina-aika 5-6 vuotta (maks 12 vuotta)
  - Tapauskohtaisesti 1-2 vuotta lyhennysvapaata
  - Omarahoitus suositeltavaa, mutta ei välttämätöntä
  - Vaatii vähintään 5 % osakkuuden
  - Työskentely yhtiössä, hallituksen jäsenenä tai toimituskohtajana
  - Henkilökohtainen talous oltava kunnossa

## Omistajanvaihdokseen liittyvät riskit (Finnvera)

- 92% omistajanvaihdosyrityksistä jatkaa toimintaansa 3 vuoden kuluttua
- 81,5% jatkaa 5 vuoden kuluttua.
  - > Riskit huomattavasti pienemmän kuin uuden yrityksen perustamisessa
- Finnvera vaatii tyypillisesti
  - Kaupan toteutustapa ja hinta
  - Liiketoimintasuunnitelman
  - Laskelmat
  - Sopimukset
  - Verotusasiat jne.
  - rahoituksia varten.

## Miten rahoittajat arvioivat yrityskauppaa ja ostajaa

- Menestymisedellytykset
  - Ostajan osaaminen (voi paikata osittain myyjän tuella). Oleellista kuitenkin ostajan sopivuus yrittäjäksi ja jatkajaksi ->tausta ja suunnitelmallisuus (hyvällä liiketoimintasuunnitelma voi parantaa mahdollisuuksia)
  - Ostajan yrittäjäyys- ja johtamiskokemus
  - Ostettavan ja ostajayrityksen ikä, kannattavuus ja toimiala
  - Myyjän osallistuminen kauppaan (rahoitus ja siirtymäkausi)
    - Myyjän sitoutuminen rahoittajalle hyvä merkki
    - Myyjä voi antaa maksuaikaa -> pienempi rahoitustarve tai antaa osan kauppahintaa vkuudeksi
  - Rahoitusrakenne
- Rahoittajalle negatiivisia tekijöitä
  - Toimialan kova kilpailutilanne
  - Liian korkea arvostus = hinta

## Esim. rahoituspaketti (esimerkki Nordea)

- Liiketoimintakauppa 1.000.000 euroa
  - Liiketoiminta kunnossa ja kauppahinta realistinen
  - Ostajan taustat ja osaaminen kunnossa
  - Omarahoitusosuus 300.000 euroa
- Ostajan säästöjen omarahoitus 100.000 euroa
- Yrittäjälaina 100.000 euroa
- Myyjän antama pääomalaina 100.000 euroa
- Kauppaan liittyvät koneet (200.000euroa) rahoitetaan rahoitusyhtiön 60kk hankintarahoituksena
- 60kk pankkilaina 500.000 euroa
  - Vakuudet : Finnveran pankkitakaus, yrityskiinnitykset, muut reaali- vakuudet
- Käyttöpääomarahaus 300.000 euroa.
  - Varasto 150.000 euroa -> shekkitililimiitti
  - Myyntisaamiset 150.000 euroa -> Laskuluottorahoitus

## Esim. Liiketoimintakauppa (Nordea)

- Kauppahinta 40.000 euroa sis. Koneet, vaihto-omaisuus ja liikearvo
- Pankkilaina 100.000 euroa, 1. vuosi lyhennysvapaata
- Shekkitililimiitti 60.000 euroa
- Tarkoitus maksaa kauppahinta 40.000 euroa ja 100.000 euroa investointeihin
- Vakuutena Finnveran pankkitakaus 100.000 euroa ja ostajan nimitakaus 50.000 euroa

## Esim. Osakekauppa (yksityishenkilö) (Nordea)

- Kauppahinta 350.000 euroa
- Finnveran yrittäjälaina 100.000 euroa
- Myyjän antama maksuaika 3. vuotta 50.000 euroa
- Pankkilaina 200.000 euroa omien osakkeiden ostoon
  - Finnveran pankkitakaus 60% 120.000 euroa ja ostajan henkilökohtaiset vakuudet ja nimitakaus yhteensä 60.000 euroa.

## Esim. Osakekauppa (yritysostaja) (Nordea)

---

- Kauppahinta 1.200.000 euroa
- Omarahoitus 30% 350.000 euroa
- Pankkilaina 70% 850.000 euroa
  - Finnveran pankkitakaus 50% ja ostajan takaus
  - Vakuutena ostajan yrityskiinnitys ja ostettavan yhtiön osakkeet



## Omistajanvaihdoksen vaikutukset yritykseen

- 36% omistajanvaihdosyrityksistä tavoittelee yli 10% vuosikasvua pa seuraava kolmen vuoden aikana vrt 9,5% kaikista yrityksistä (Finnvera)
- OV-vaihdosyritysten keskimääräinen liikevaihdon kasvu 11,4% vrt kaikki yritykset 2,6%. (2018-2019)
- 3 vuotta yrityskaupan jälkeen pk-yritys on kasvanut ka 40%, työntekijämäärä 20%, vienti 300% ja jalostusarvo 20% (Tekes 2016)
- Omistajanvaihdoksen jälkeen liikevaihto kasvanut 78% yrityksistä ja tulos 60% yrityksistä (Finnvera 2014)
- OV-yritysten nettotulokset kasvaneet 4 vuodessa 82% ja henkilöstö 32% (Finnvera 2014)
- Vuoteen 2018 Finnveran rahoittamista OV-yrityksistä vain 9,3% oli lopettanut tai mennyt konkurssiin.



## Kotitehtävä

---

- Hahmottele kohdeyrityksellesi liiketoiminnan ja osakekaupan realistinen hinta. Arvioi liiketoimintakauppaan lisäksi vaadittava käyttöpääoma
- Hahmottele realistinen rahoituskuvio ja miten lainojen maksaminen onnistuu

## Valmistautuminen 4. osioon. Yrityskaupan neuvottelut ja rahoitus

---

- Katso kalvot 20 ja 21, miten hyvin tunnet kohdeyrityksen liiketoiminnan. Osaatko vastaila kohtiin? Jääkö oleellisia tietoja puuttumaan ->kirjaa muistiin selvitettävät asiat

## Kiitos

---

- **Jan von Bonsdorff, KTM ja DI,**  
Aluejohtaja/ auktorisoitu yritysvälittäjä (AYV)
- p. 040 7423572
- [jan.vb@yrityskaupat.net](mailto:jan.vb@yrityskaupat.net)
- [www.yrityskaupat.net](http://www.yrityskaupat.net)