

Pankin odotukset ostajalta ja myyjältä?

Miten onnistut yrityskaupassa?

5/2017

OP Outokumpu/ toimitusjohtaja Ari Karhapää

Pankin odotukset ostajalta ja myyjältä?

- **Valmistautuminen yrityskauppaan on aloitettava riittävän ajoissa**
 - Suunnitelmallisuuden tärkeys, rahoittajat mukaan prosessiin jo alkuvaiheessa, tavoitteena realistinen toteutettavissa oleva suunnitelma kauppaprosessista
 - Yrityksen tulee olla myyntikunnossa, yhtiömuodon mahdollinen muuttaminen, tasehallinta (ylimääräisen omaisuuden mahdollinen poistaminen taseesta), ostetaanko koko yritys, liiketoiminta tai tietty osa liiketoiminnoista
 - Tulevan omistusrakenteen määrittely lyhyellä ja pitkällä tähtäimellä, strategia, millainen markkina-alue ja –asema, millaiset asiakkuudet
 - Erilaisten vaihtoehtojen veroseuraamusten määrittely ja ennakkoratkaisujen hakeminen

Pankin odotukset ostajalta ja myyjältä?

- **Tiedonkulun sujuvuus ja avoimuus**
 - Suunnitelmien muutoksista ja päivittämisistä tiedottaminen
 - Dokumentoitavissa olevan aineiston toimittaminen
 - Avoin mielipiteiden vaihtaminen

Pankin odotukset ostajalta ja myyjältä?

- **Kauppahinnan realistinen arvonmääritys**
 - Kauppahintana yleensä substanssiarvo, tuottoarvo tai näiden yhdistelmä
 - Ulkopuolinen arvio (-t) helpottaa kauppahintaneuvotteluja
 - Ylisuuri liikearvo rahoittajan kannalta erittäin hankala osatekijä, tunnearvon eliminointi, myyjän ja ostajan taloudellisen aseman turvaaminen

Pankin odotukset ostajalta ja myyjältä?

- **Realistinen analyysi yrityksen elinkelpoisuudesta ja rahoituskelpoisuudesta**
 - Liiketoiminta- ja rahoitussuunnitelma
 - Liiketoimintaennusteet vähintään kolmelle vuodelle
 - Riskilaskelmat, huomioidaan kysynnän ja hintatason vaihtelut
 - Vertailu toteutuneisiin tilinpäätöksen avaintunnuksilukuihin (tiedonsaanti myyjäosapuolelta riittävän monelta vertailutilikaudelta) sekä vertailu toimialan keskimääräisiin tunnuksilukuihin, mahdollisten poikkeamien analysointi
 - Mahdolliset liiketoiminnan kehittämissuunnitelmat

Pankin odotukset ostajalta ja myyjältä?

- **Ostajan oman taloudellisen riskinottokyvyn selvittäminen**
 - Omarahoitusosuuden mahdollisuuksien määrittely
 - Käytettävissä olevien vakuuksien määrittely
 - Ostajan sitoutuminen hankkeeseen
 - Miten rahoitus turvataan myös jatkossa?

Pankin odotukset ostajalta ja myyjältä?

- **Tavoitteena optimaalinen rahoitusratkaisu**
 - Yhteistyökumppaneiden käyttäminen sekä suunnittelu- että rahoitusvaiheessa (taloudellinen suunnittelu, rahoittajakumppanit yms.)
 - Valmisteluvaiheen kulujen sisäistäminen, huolellisella suunnittelulla turvataan yritystoiminnan sujuva aloittaminen
 - Yrityksen elinkelpoisuuden ja jatkorahoittamisen turvaaminen (esim. kohdevakuudellisen rahoituksen hyödyntäminen)