

Arvonmääritys yrityskaupassa ja sukupolvenvaihdoksessa

Tunturi-Lapin Kehitys - aamukahvitilaisuus

Lappi Consulting Oy

Ari Saarela, 14.04.2021

Arvonmääritys yrityskaupassa

Kauppahinnan lopullinen määrittely on lopputulos eri tahojen näkökulmiin perustuvasta yhteisymmärryksestä.

Näkemyks yrityksen arvosta vaihtelee:

- Myyjä näkee arvon korkeana, ostaja matalampana, rahoittajan näkemys on usein alhaisempi kuin myyjän: kiinnostus ostettavan yrityksen riittävästä kassavirrasta jatkossa ja lainan takaisinmaksukyvyistä. Lisäksi rahoittaja arvioi tulevan toiminnan kehittämisen sitoutuvaa rahamäärää ja arvoitujen tulevien tuottojen oikeellisuutta. Yleensä rahoitukseen ei riitä pelkästään riittävät vakuudet. Koko rahoitettavan kohteen konseptin tulee olla toimiva
- Mikä sitten on oikea hinta? Yleensä hinta asettautuu myyjän ja ostajan hintojen välimaastoon, mihin myös rahoittajien näkemykset vaikuttavat merkittävästi

Arvonmääritys - synergiaedut

- Jos ostajana on toimiva yritys, se voi kaupan avulla hakea synergiaetuja:
- Esimerkiksi kustannussäästöt (henkilöstö, tilat), sama toimiala ja markkina → tuotekannan monipuolistaminen (kun kyseessä erilaiset tuotteet ja asiakaskanta)
- Lisää liikevaihtoa tehokkaalla markkinoinnilla ja tuotetarjonnalla. Saavutettavilla säästöillä ja myynnin lisäyksillä voidaan tulevaan kassavirtaan vaikuttaa myönteisesti
- Tuloksen kautta syntyvän vapaan kassavirran kasvu mahdollistaa ulkopuolisen rahoituksen takaisinmaksun rahoittajille nopeammin
- Myyjän kannattaa myös valmistautuessaan kaupantekoon miettiä millaisia synergiaetuja ostaja voi kaupan toteutuessa saada ja siten vaikuttaa saatavaan kauppahintaan perusteluin

Arvonmääritys yrityskaupassa

- Ostaja/ haltuunottosuunnitelma: konkreettisten toimenpiteiden määrittely aikatauluineen ja resursseineen, joilla synergiaedut toteutetaan. Asiaan liittyy tärkeänä osana kaupan kohteen tarkastus yksityiskohtineen
- Ostajan kysymyksiä myyjälle: miten hintapyyntöä perustellaan käytännössä eli myyjän on valmistauduttava kertomaan hinnanmuodostuksen perusteet ja lähtökohdat: Esimerkiksi tulevien myyntien ennakointia tulee tehdä mahdollisimman realistisesti faktatietoihin pohjautuen (vaikutus saatavaan kauppahintaan)
- Mahdollisten ostajien arviointi ennalta/ eri ostajatahoilla voi olla erilaisia näkemyksiä heille soveltuvista kauppahinnan määrittystavoista: sama toimiala/ kilpailija pois markkinasta, kiinnostus ostettavan yrityksen tuotteista/ palveluista ja olemassa oleva asiakaspotentiaali. Alalle tuleva uusi yrittäjä voi nähdä ostettavan yrityksen toiminnan uudet kehittämismahdollisuudet

Arvonmääritys yrityskaupassa

- Pääomasijoittajat pyrkivät löytämään usein synergioita muihin toimintoihinsa ja pyrkivät nopeasti kasvattamaan sijoituskohteissaan liikevaihtoa ja maksimoimaan sijoituksensa arvoa tulevaa exitiä varten. Lähtökohtana on, ettei sijoituksesta makseta liikaa.
- Myyjän on hyvä tiedostaa miten ja millä aikataululla ostaja voisi saada kauppahinnan katettua myytävän yrityksen tuotoilla/ vaikutus saatavaan kauppahintaan. Lisäksi myyjä voi vaikuttaa esimerkiksi kauppahinnan maksuehdoilla vaikuttaa saatavaan hintaan ja lisäksi toiminnasta odotettujen tuottojen konkretisointi on tärkeää vaadittavaa hintapyyntöä perusteltaessa
- Riittävät ja oikeat tiedot ovat tärkeä pohja arvonmääritykselle (vähentää ostajan arviota tulevista riskeistä ja epävarmuudesta ja siten vaikuttaa myös tulevaan kauppahintaan
- Eteneminen: sitomaton tarjous → neuvottelujen edetessä kaupan kohteen tarkastus --→ sitova hintatarjous (asian edetessä myönteisesti)

Arvonmääritys yrityskaupassa

- Kaupan kohteen tarkastuksessa keskeistä:
Ostajalle pääsy myytävän yrityksen asiakirjoihin, sovitaan aineiston laajuudesta ennen tarkastusta. Todennetaan tuottoihin liittyviä asioita: asiakassopimuksia, tase-erien oikeellisuutta ja niiden arvoon vaikuttavia tekijöitä: tulevat tuotot ja mahdolliset säästöt toiminnassa → ostajan varmistuttava annettavien tietojen pohjalta arvonmäärityksen paikkansa pitävydestä
- Arvonmäärityksen keskeiset perusteet:
 - Oikaistu tase – käyvät arvot
 - Tulosenuste tulevalle toiminnalle: todelliset tuotot ja kulut (poistettuna vastaavat satunnaiset erät, jaksotukset/ todellinen kassavirta)

Arvonmääritys yrityskaupassa

- Käytettävä arvonmääritysmenetelmä ja vertailumenetelmä
- Kattava ja luotettava tieto myyjästä ja myytävästä kohteesta
- Näkemykset mahdollisesta ostajasta, motiiveista ja ostokyvystä
- Tiedot rahoituksen saatavuudesta ja siihen liittyvistä ehdoista

- Lähtökohtana tasearvo: kiinteistöt, toimitilat, koneet ja kalusto/ arvottaminen käypiin arvoihin (ostajan tarpeista huomioon ottaen myös tarvittavat uudet investoinnit), kiinteistöjen käyvät arvot ja vakuusarvo rahoittajille
- Vaihto-omaisuus: varmistettava kuranttisuus vrt. tasearvo
- Rahoitusomaisuus: saatavat/ ikä, kiertonopeus, mahdolliset luottotappiot, mahdollisesti myyjälle siirrettävät ostajalle tarpeettomat osat -> pääsy parempaan lopputulokseen kauppahinnan osalta molempia osapuolia tyydyttävästi

Arvonmääritys yrityskaupassa

- Liikearvo: osa yrityksen arvosta (ei vastinetta taseessa): yrityksen arvosta vähennetään tasearvo → liikearvo. Toista kautta: Yrityksen tuottoarvo – taseessa olevien erien arvo
- Substanssiarvo: yrityksen varallisuuserien käypä arvo ilman liikearvoa, arvottamisessa käytetään esimerkiksi kiinteistöalan ammattilaisia, kone- ja laitekauppiaita. Edellisten erien yhteenlasketusta arvosta vähennetään yhtiön velat tarpeellisin osin oikaistuna (esim. piilevä verovelka) = tuloksena substanssiarvo (alin hinta, jolla myyjän kannattaa myydä).
- Tuottoarvo ja kassavirta – arvonmääritys:
Paljonko yritys tuottaa?, missä ajassa? Millä varmuudella? Kenelle/
minkälaiselle ostajalle?
Tulosennusteen laatiminen haltuunoton tilannetta vastaavaksi, oikaisut edellä,

Arvonmääritys yrityskaupassa

- Tuotoissa em. synergiaetujen huomiointi ja kuluvaikutusten mahdolliset muutokset. Omistajien palkat/ tarvittaessa oikaisu – normaali palkkataso, myyjien työpanoksen selvittäminen vrt. tuleva toiminta, haltuunoton kulut -> budjetointi useammalle tilikaudelle.
- Oikaistuun tulokseen liittyvä tuotto on arvio ja tulee arvioida toteutumisvarmuutta (vrt. toimintaympäristö ja toimialan ennakoitu kehitys), mahdolliset avainhenkilöriskit

Arvonmääritys sukupolvenvaihdostilanteessa:

- Arvonmäärityksessä noudatetaan verohallinnon antamia ohjeita ja käytetään määrityksessä käyviä arvoja soveltuvin osin:
- Substanssiarvo: yrityksen kaikista varoista vähennetään velat päättyneen tilikauden taseen mukaan. Olennaiset muutokset tilinpäätöksen jälkeen huomioitava.

Arvonmääritys sukupolvenvaihdoksessa

- Tuottoarvo: kolmen edellisen tilikauden tuloksen keskiarvo oikaistuna tarpeellisin osin ja pääomitettuna 15% korkokannalla: Esim. tulokset oikaistuna: 2018: 25000 €, 2019: 40000 € ja 2020: 50000 € → keskiarvo 38333 €, mikä pääomitetaan 15% = $38333 / 0,15 = 255555$ €
- Yrityksen arvo: Mikäli tuottoarvo on suurempi kuin em. substanssiarvo, niin yrityksen arvona käytetään tuottoarvon ja substanssiarvon keskiarvoa. Mikäli substanssiarvo on suurempi kuin tuottoarvo, niin yrityksen arvo substanssiarvo
- Arvoon voi vaikuttaa substanssiarvon osalta siirtämällä taseessa olevia varoja tai velkoja yrityksen ulkopuolelle (selvittämällä ennalta mm. mahdolliset verovaikutukset)
- Sukupolvenvaihdoksessa on muistettava mahdolliset verohuojennukset, jolla päästään verotuksessa arviointipohjana jopa 40%:in määritellystä luovutettavan omaisuuden arvosta, millä on erityisen suuri merkitys luovutuksen saajien verotukseen.

Ennakkoratkaisu

- Mikäli suunniteltuun kauppaan, järjestelyyn ja sen arvostukseen tai muihin verotuksellisiin kysymyksiin liittyy epävarmuutta verotuskohtelusta, kannattaa hakea kysymyksiin ennakkoratkaisua verottajalta.
- Verottajan antaman ennakkoratkaisun pohjalta toteutetut järjestelyt takaavat verottajan sitoutumisen ennakkoratkaisuun verovelvollisen sitä pyytäessä.

Yhteystiedot

Lappi Consulting Oy

Ari Saarela

040 6314433

info@lappiconsulting.fi