

Mikroyrityksen arvon perusteet

25.1.2024

Yrityskaupassa yritykselle tarvitaan arvo, jota hyödynnetään kaupan ehdoista ja kauppahinnasta sopimisessa. Lähtökohtaisesti yrityksen arvosta jokainen meistä voi muodostaa oman näkemyksensä haluamallaan tavalla. Toisaalta lopputuloksella voi olla ratkaiseva merkitys sekä yrityskauppaneuvottelujen etenemiselle että kaupan kohteena olevan liiketoiminnan menestykselle yrityskaupan jälkeen. Mikroyrityksen arvon perusteet voidaan jakaa arvonmäärityksen perusteisiin ja varsinaiseen arvonmääritykseen.

Arvonmäärityksen perusteet

Omistajanvaihdospalvelujen näkökulmasta arvonmäärityksen perusteet tarkoittaa yritysneuvojan näkemystä yrityksen arvon muodostumisesta ja siihen vaikuttavista tekijöistä. Mitkä tekijät vaikuttavat yrityksen arvoon ja vielä täsmällisemmin: mitkä tekijät lisäävät ja mitkä vähentävät yrityksen arvoa? Lisäksi käydään läpi mitä ostajat haluavat ostaa ja mistä ostajat eivät ole kiinnostuneista. Lopputuloksena on asiakkaan käyttöön muistio asiakaspalvelutilanteessa muodostuneesta tilannekuvasta ja suositukset jatkotoimenpiteistä. Tämän tulisi olla osa asiakkaalle ilmaista neuvontapalvelua. Arvonmäärityksen perusteet eivät sisällä varsinaista yrityksen arvonmääritystä.

Mikroyrityksen arvonmääritys

Arvonmääritys tarvitaan yrityskaupan toteuttamiseksi. Sen pitää olla realistinen, jotta sen pohjalta päädytään tekemään oikeita johtopäätöksiä ja saadaan aikaan onnistunut omistajanvaihdos. Jos arvonmääritys on epärealistinen, johtaa se vääriin päätelmiin ja jopa vahinkoihin. Esimerkiksi epärealistisen korkea yrityksen arvo voi johtaa yrityskauppaneuvottelujen katkeamiseen, kannattavan yrityksen lopettamiseen ja työpaikkojen

menetykseen.

Mikroyrityksen varsinainen arvonmääritys tarkoittaa yritysvälittäjän tai yksityisen omistajanvaihdosasiantuntijan kanssa tehdyn toimeksiannon mukaisesti toteutettua yrityksen tuotto- ja substanssiarvon määrittämistä perusteluineen. Toimeksiantaja saa arvonmäärityksestä dokumentin, joka sisältää kaupan kohteena olevan yrityksen tilinpäätöstietojen oikaisun, perustellun näkemyksen tulevasta kehityksestä ja laskelman tuottoarvosta. Mikroyrityksen tuottoarvon määrityksen markkinahinta vaihtelee välillä 500 – 1 000 €. Tähän ei sisälly ammattimaisesti toimivien yritysvälittäjien kokonaisvaltainen arvonmääritys, jossa huomioidaan mm. ostajakohtaiset versiot todennäköisesti toteutuvasta kauppahinnasta. Pienille yrityksille arvonmäärityksen markkinahinta asettuu useimmissa tapauksissa vaihteluvälille 1 500 – 3 000 € sisältäen kokonaisvaltaisen arvonmäärityksen.

Erilaiset menetelmät ja kuka niitä soveltaa

Yrityksen arvonmäärittämiseen ei ole olemassa yhtä tiettyä tapaa, vaan kukin voi sen määrittää omalla tavallaan. Yrityskaupan toteutumisen kannalta olennaista on, että myyjälle ja ostajalle muodostuu yhteinen näkemys kauppahinnasta. Mikroyritysten arvonmäärityksissä yleisimmin käytettyjä menetelmiä ovat tuottoarvon ja substanssiarvon määrittäminen. Kun näitä vielä täydennetään termillä käypä arvo, on meillä koossa riittävästi näkökulmia useimpien mikroyritysten arvonmäärittämiseen riittävällä tarkkuudella menetelmän puolesta. Tosin edelleen on merkitystä sillä, kuka menetelmää soveltaa. On aivan erilainen tilanne ja lopputulos voi vaihdella merkittävästi riippuen siitä, onko kirurgin veitsi kirurgin vai yritysvälittäjän kädessä. Sama pätee myös toisinpäin. On aivan eri asia, määrittääkö yrityksen arvon kirurgi vai yritysvälittäjä. Kirurgi on leikkauksia tekevä lääkäri, jolla on siihen tarvittava koulutus ja kokemus. Yritysvälittäjä tekee työkseen yrityksen arvonmäärityksiä, joiden ammattimaiseen tekemiseen tarvitaan osaamista, käytännön kokemusta, toimialan ja rahoituksen tuntemusta sekä käsitys ostajasta ja hänen suunnitelmistaan.

Tuottoarvo

Yksinkertaisimmillaan tuottoarvo tarkoittaa yrityksen toiminnasta syntyvien kulujen vähentämistä tuloista ja näin muodostuvaa tulosta tulevina vuosina yhteensä. Laskelman pohjana toimii sellainen tulos, jonka uskotaan todennäköisimmin tulevan ostajalle. Myyjä tarkastelee menneisyyttä ja ostaja asettaa toivonsa tulevaisuuden tuottoihin. Kun ruoan säilytykseen myytiin jäitä, myynnin ja tuoton kehitys oli ollut arvatenkin vakaa. Mutta jäiden myynti loppui sitä mukaa, kun jääkaapit saapuivat markkinoille maailman eri kolkissa. Eli katsotaanko taakse- vai eteenpäin, ero voi olla suurikin. Markkinaennusteet tai -näkymät voivat olla kyseenalaisia, vakaita tai myönteisiä. Lisäksi tuotantotehokkuus voi parantua kysynnän ja volyymien kasvun myötä.

Millaista tuottoa kukin ostaja hakee ja miksi? Onko hänellä tarve nopeasti kehittyvään hyvään tuottoon, koska on opinto- ja asuntolaina, tai pankki suostui vain lyhytkestoiseen lainaan? Onko yrityskauppaan sitoutuvan pääoman tuotto-odotus 10, 15 vai 20 % ja vieraan pääoman eli lainan takaisinmaksuajalle oletus 4, 5 vai 6 vuotta? Onko yrityksessä paljon niin sanottua korjausvelkaa, jota pitää heti alkuvuosina maksaa yrityksen

kehittämisinvestointeina? Esimerkkinä kuljetusliike: minkä ikäinen kalusto ja millaisessa kunnossa renkaat ovat?

Substanssiarvo

Yrityskaupassa yrityksen myyjän näkökulmasta katsottuna yrityksen substanssiarvo muodostaa yleensä kauppahinnan minimitason, jonka alle jäävällä arvolla kauppaa ei voida toteuttaa. *Yksinkertaisimmillaan substanssiarvo saadaan vähentämällä yrityksen varoista velat.* Yrityksen varoja voidaan arvostaa lukuisilla tavoilla, mutta usein arvion lähtökohtana ovat tasearvot, jotka mahdollisuuksien mukaan korjataan käypään arvoon. Tämä omaisuuserien arvo voi olla huomattavasti korkeampi tai matalampi kuin tasearvot ja näkemykset voivat tapauskohtaisesti vaihdella.

Substanssiarvo voi äkkiseltään vaikuttaa helpolta arvioitavalta, sillä kiinteistövälittäjä, autoliike ja konekauppias tai Tori.fi osaavat kertoa melko tarkan hinnan heidän alansa tavaroille. Yrityksen hallussa olevat rahat, osakesalkku, saatavat ja velat ovat helpoimmat, koska summat löytyvät suoraan taseesta – kunhan tarkistaa ovatko taseessa olevat saatavat miten kurantteja. Mutta kyllä substanssiarvoonkin monta eri variaatiota saadaan, kun kysyy omistajalta, ammattilaiselta tai verottajalta. Esimerkiksi koneet ja laitteet, joista on saanut tehdä poistoja, voivat olla aivan eri arvolla taseessa, kuin uuden tai käytetyn arvo markkinoilla. Uusiin koneisiin voi mahdollisesti saada myös investointitukea, joten olemassa olevan koneen arvostus voi vaihdella senkin vuoksi. Lisäksi näkemykset yrityksen varaston arvosta voivat olla huomattavan erilaisia. Yrityskauppa näyttää erilaiselta ostajan ja myyjän silmin katsottuna.

Jos substanssiarvo on suurempi kuin tuottoarvo, voidaan olla vähän pulassa. Haluaako ostaja hallin mukaan kauppaan vai mieluummin pelkän toiminnan ilman hallia, mutta jää vuokralle? Kun tarve ja hyötynäkökulma ovat eri, arvo nähdään aivan eri tavalla. Toisaalta kannattavasti toimineilla osakeyhtiöillä on tähän tilanteeseen ässä hihassa: omien osakkeiden lunastaminen yrityskaupan yhteydessä.

Käypä arvo

Yrityksen arvonmäärityksessä käypä arvo tarkoittaa sitä hintaa, mitä kaupan kohteena olevista omaisuuseristä (kiinteistöt, koneet ja kalusto, vaihto-omaisuus, rahoitusomaisuus ja muu omaisuus) saataisiin markkinoilla tässä ja nyt. Jos yrityksestä pitäisi päästä nopeasti eroon, mitä siitä saisi? Jos halli ja koneet myytäisiin sille, joka ensin laittaa rahat pöytään ja toiminta henkilöstöineen siirrettäisiin kilpailijalle? Tai jos toiminta ajettaisiin alas, niin mitä hinnaksi kertyisi?

Ostajalla on merkitystä

Yrityskaupassa yrityksen arvo on ostajakohtainen. Jos ostaja on yksityishenkilö, mikä on hänen taustansa? Jos hän on esimerkiksi yrityksen myyjän lapsi, on luonnollista, että yritys myydään halvemmalla ja jopa lahjoitetaan, sillä verotus tukee perheen sisäistä sukupolvenvaihdosta huojennuksilla. Jos ostaja on muu yksityishenkilö, niin hänen elämäntilanteensa ja osaamisensa vaikuttaa mahdollisuuteen arvostaa yritystä.

Minkälaista osaamista hän joutuu palkkaamaan tai ei joudu? Kuinka paljon hänellä on opinto- ja asuntolainaa, minkälainen perhe, paljonko elämä maksaa? Paljonko hän siis tarvitsee omaan elämäänsä rahapalkkaa yrityksestä? Paljonko yrityskauppalainaa muiden menoerien jälkeen voi lyhentää?

Jos ostaja on toinen yritys, se arvostaa niitä asioita, mitä se haluaa ostaa. Tavoitellaanko yritysostolla ostavaan yritykseen osaamista, liikevaihdon lisäystä, markkina-alueen kasvua, hallia ja koneita vai ostetaanko kilpailija pois markkinoilta? Nämä eri motiivit vaikuttavat omalta osaltaan yrityksen arvostamiseen.

Millainen ostajayritys on? Onko ostaja iso yritys, joka maksaa kauppahinnan suoraan kassasta? Isommalla yrityksellä voi olla valmiina rakenteita, joita ei tarvitse resursoida lisää, vaikka ostokohde liitetään siihen. Lopputuloksena ostajan resurssitehokkuus ja tuottavuus paranevat heti.

Vai onko ostaja pieni velkainen yritys, joka maksaa kovimman hinnan kauppahinnan rahoituksesta? Pienemmän yrityksen resurssit eivät ehkä riitä uuden isomman kokonaisuuden hallintaan ja joudutaan palkkaamaan lisää henkilöitä tai ostamaan uutta kalustoa.

Yrityksen arvonmäärityksen perusteiden selvitys sisältää yllä olevia asioita. Arvonmääritykseen on pitkä matka siitä, kun yrittäjä tekee päätöksen yrityksestä luopumisesta. Ensin on saatava aikaan päätös, mitä myydään. Ehkä joskus on helpointa aloittaa siitä, mitä EI voi myydä! Sitten voi teettää esimerkiksi yritysvälittäjällä arvonmäärityksen, jonka tulos ei välttämättä kuitenkaan ole kauppahinta tai edes lähellä sitä. Kauppahinta voi olla vähemmän tai enemmän ja kaupan sisältö voi muuttua aina ostajan mukaan. Näin siksi, että ostajalla on omat tavoitteet, toimintatavat ja tarpeet. Viimeisen sanan sanoo kuitenkin rahoittaja, jonka perusteita on hyvä kuunnella kiinnostuneena.

Tämä kirjoitus on osa Maaseutuyritysten omistajanvaihdosekosysteemin kehittäminen – matalan kynnyksen omistajanvaihdospalvelut myyjille ja ostajille (MOP) -hanketta. Valtakunnallista ja EU-osarahoitteista (maaseuturahasto) hanketta toteuttavat yhteistyössä Seinäjoen ammattikorkeakoulun kanssa Suomen Yrittäjät, Suomen Uusyrityskeskukset ja Maa- ja metsätaloustuottajain Keskusliitto MTK.

Aila Hemminki
Asiantuntija, TKISeinäjoen ammattikorkeakoulu

Juha Tall
Asiantuntija, TKI
Seinäjoen ammattikorkeakoulu

Juha Rantanen
Hallituksen jäsenSuomen Yritysvälittäjäin ja Omistajanvaihdosasiantuntijain Liitto