Arvonmääritys yrityskaupassa

29.11.2021

Pk-yritysten omistajanvaihdoksissa arvonmääritys on yksi yleisimmin haastavaksi koetuista asioista. Siihen liittyvät keskeiset haasteet voi kiteyttää kolmeen vaik(e)uttavaan periaatteeseen.

1. *Yrityskaupassa yrityksen arvo on ostajakohtainen.* Erilaisilla ostajilla on erilaiset resurssit, motiivit, toimintatavat ja mahdollisuudet viedä ostettua yritystä eteenpäin.

2. *Ei ole yhtä ainoaa oikeaa tapaa määrittää yrityksen arvoa yrityskaupoissa.* Tässä jutussa esitämme yhden mahdollisen ja usein käytetyn tavan, mutta on lukemattomia muitakin. Kauppojen syntyminen on merkki siitä, että ostaja ja myyjä ovat löytäneet yhteisen näkemyksen kauppahinnasta. Mutta vasta vuosien päästä tiedetään, kuinka oikeaan osunut maksettu kauppahinta sitten lopulta oli.

3. *Kun arvoa lähdetään laskemaan, joudutaan ottamaan kantaa asioihin, jotka ovat epävarmoja.* Yrityksen arvonmäärityksessä on siis laskettava yhteen karkeitakin arvioita mutta päädyttävä yhteen, numeromuotoiseen lopputulokseen. Arvonmääritys on siis haasteellista ja vaatii epävarmuuden sietokykyä.

Näiden periaatteiden hyväksyminen ja kunnioittaminen edesauttaa kummasti yritysostossa eteenpäin pääsemistä.

Yksi tapa edetä yrityksen tuottoarvonmäärityksessä

Otetaan ostokohteen kolme tuoreinta tuloslaskelmaa ja tasetta. Oikaistaan ja tarkistetaan tuloslaskelmat: onhan mukana kaikki liiketoimintaan kuuluva ja vain liiketoimintaan kuuluva? Tehdään päätös siitä, minkälaisen tulevaisuuden uskomme yrityksellä olevan edessään: miten liiketoiminta kehittyy lähivuosina? Tämän perusteella tehdään oletus kolmen seuraavan vuoden tuloslaskelmista. Näiden tuloksista lasketaan keskiarvo. Seuraavaksi mietitään, monellako se pitäisi kertoa, että ostaja ja myyjä saavuttavat yhteisen näkemyksen kauppahinnasta. Ja että ostaja voi kauppahinnan osalta lähteä tavoittelemaan menestyvää liiketoimintaa.

Kun yrityskaupan hinta pohjautuu edellä kuvattuun laskelmaan, noin neljä viidestä toteutuneesta kauppahinnasta tulee maksettua tulevien viiden vuoden aikana.

Tulevaisuutta ennustamassa

Tulevan kehityksen ennakointi on edellä kuvatun kaavan kiperä paikka. Tulevaisuuden ennustamisessa on aina epävarmuustekijöitä ja siinä on aina otettava riskejä. Mitä paremmin oman tulevaisuusoletuksensa pystyy perustelemaan, sitä todennäköisemmin se osuu oikeaan haarukkaan. Jäljelle jää aina silti jakojäännöksenä epävarmuutta. Kukapa olisi tammikuussa 2020 ennustanut toukokuun 2020 tilanteen?

Oma haasteensa on myös ostajan ja myyjän välinen rajanveto tulevaisuuden ennakoitujen asioiden suhteen. Ostaja ja myyjä saattavat olla yhtä mieltä siitä, että liiketoiminnassa on tulossa kasvua ja tulos paranee verrattuna edellisten vuosien tulokseen. Tällöin kiistakapulaksi helposti muodostuu tulevan arvonnousun jakautuminen. Ostaja ajattelee omalla panoksellaan kasvattavansa liiketoimintaa, myyjä taas ajattelee kasvun perustuvan hänen hyvään pohjatyöhönsä. Järkevä kompromissi tällaisessa tilanteessa on, että myyjälle katsotaan kuuluvaksi osuus, joka edustaa liiketoiminnan jatkumista nykyisellä tasollaan ja ostajalle ylimenevä osuus.

Ostajakoulu

Tämä juttu on neljäs osa viisiosaista sarjaa, jonka tuottaa EAKR-rahoitteinen hanke *Uusia toimintamalleja jatkuvuuden ja kasvun kiihdyttämiseksi*. Hanke järjestää keväällä 2022 ostajakoulun yrityksen ostamisesta kiinnostuneille. Ostajakoulu on tarkoitettu sekä yrityksen kehittämisestä kiinnostuneille yrittäjille että ostamalla yrittäjäksi ryhtymistä suunnitteleville.

Seuraavat saman sarjan artikkelit ovat ilmestyneet aiemmin @SeAMK Verkkolehdessä:

Yrityskauppoja hyödyntävä ajattelutapa (8.11.21)
Johtaminen yritysostossa (15.11.21)
Ostokohteen tunnistaminen yritysostossa (22.11.21)

Juha Tall, omistajanvaihdosasiantuntija
Anmari Viljamaa, yliopettaja
Senäjoen ammattikorkeakoulu

Ostajakouluun voi osallistua joko suoraan tai avoimen AMK:n opintona. Lisätietoja ostajakoulusta antaa projektipäällikkö Salla Kettunen.