

# Arvonmäärityksen periaatteita

Yritysneuvojat

25.4.2023

Juha Rantanen, toimitusjohtaja

Suomen Yrityskaupat Oy

Vuoden omistajanvaihdosasiantuntija 2016



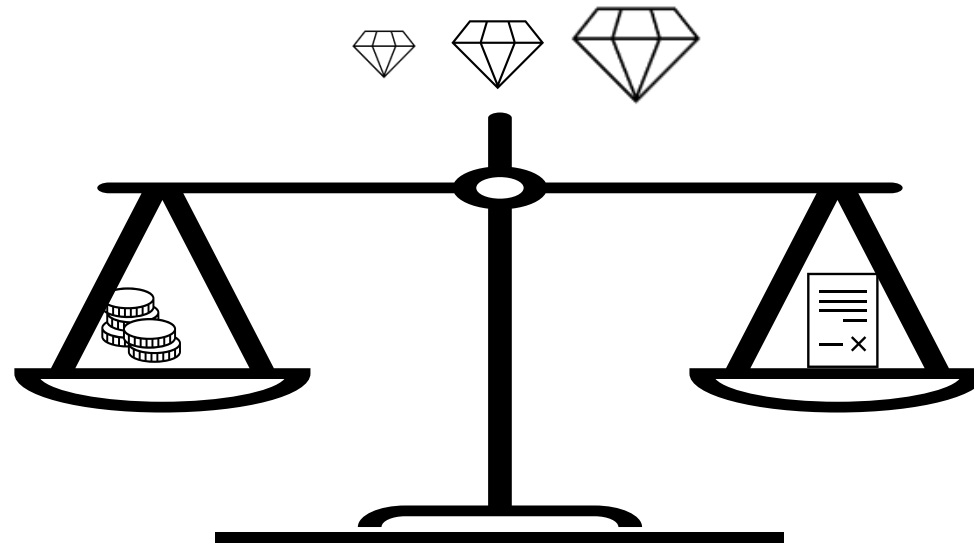
SUOMEN  
YRITYSKAUPAT

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



## Arvo versus hinta

- arvo on subjektiivista; arvoa jollekin
- riippuu tarkasteluhetkestä ja valitusta tarkasteluajasta
- arvoja on monta, kauppahintoja vain yksi
- hinta on arvojen ja sopimuksen funktio

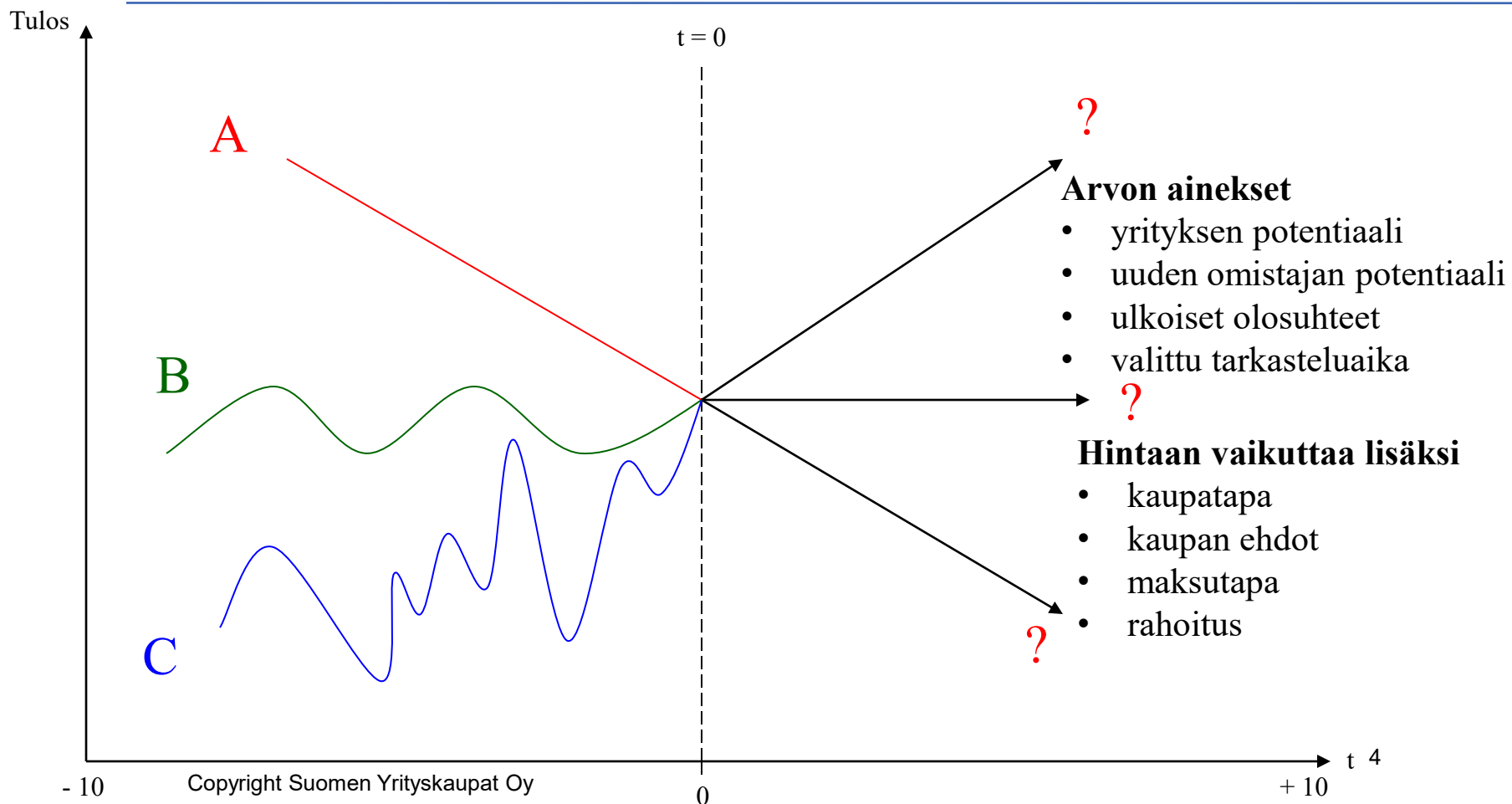


# Yrityksen arvoon ja haluttavuuteen vaikuttavia tekijöitä

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
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. Tuloksetkokyky
48. Myyntikate
49. Tuloksetkovarmuus
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 ennakoitut muutokset
59. Luvanvaraisuus, viranomaisvalvonta
60. Vastaavien yritysten määrä markkinoilla
61. Verotus
62. Yhtiön osakekannan myynti
63. Liiketoiminnan myynti
64. Rahoittajien suhtautuminen

# ”Yrityksestä tekee arvokkaan se tulevaisuus, joka yrityksellä kyetään saavuttamaan”

Juha Rantanen, Suomen Yrityskaupat Oy



# Mikä yrityksestä tekee arvokkaan?



Liike-idea, osaaminen, hyvä toimintatapa ja rutiinit, tehokas tuotanto, hyvät asiakassuhteet, hyvä maine ja tunnettavuus, verkostot, taitavat ja sitoutuneet työntekijät, hyvä työilmapiiri, kunnan yrittäjätaidot, kyky muuttua, kehittyä ja kasvaa ym. aineetonta

TUOTTOARVO

Arvokas

**Kiinteä-  
omaisuus**  
Kiinteistö,  
koneet, kalusto  
varasto,  
raaka-aineet yms.

SUBSTANSSI- /  
REALISOINTI-  
ARVO

Yrityksestä tekee  
arvokkaan  
**inhimillinen  
pääoma  
ja aineeton  
omaisuus**

Arvoton

# Kuka hyötyy eniten, maksaa eniten

## YRITTÄJIÄ

### Vähiten

Yllättäjä

■ uusi yrittäjä

■ perheenjäsen

Säilyttäjät

■ työntekijä

■ osakas

## OMISTAJIA

### Eniten

■ laajentava yritys

■ sijoittaja

■ suuri yritys

■ kilpailija

Kasvattajat

## Huomioitavaa arvonmäärityksessä

---

- Kuka ja miksi joku ostaisi yrityksen?
- Ostajan muut vaihtoehdot?
- Vakuuskelpoisen omaisuuden määrä hinnasta?
- Perustuuko arvo enemmän näyttöihin vai mahdollisuuksiin?
- Ali / ylihintaisen hintapyynnön riskit?
- Arvonmäärittelijän riski epärealistisesta arvonmäärityksestä?
- Realistien arvonmääritys  $\approx$  toteutunut kauppahinta



SUOMEN  
YRITYSKAUPAT  
www.yrityskaupat.net



Juha Rantanen, Riitta Korpela, Ari Engblom,  
Mika Haavisto ja Johanna Haanpää

