

Nordic Growth

Investointipankkipalvelut
Yritysjärjestelyt ja omistajan tuotto

Asko Kapanen, Partner
asko.kapanen@nordicgrowth.com
Tel. +358 400 551 471

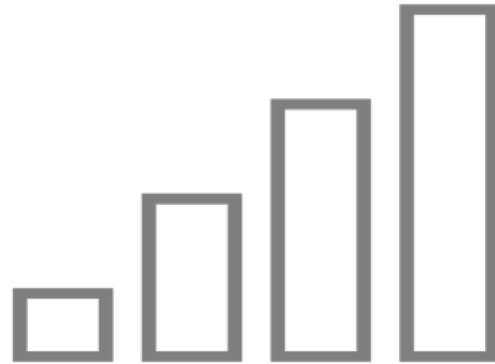


Aktiivinen
omistaminen
ja
omistajan
vaihtoehdot



Yrityksen arvo ja aktiivinen omistaminen

*Yrityksen arvo
on tulevaisuuden
kassavirtojen summa*



*Omistajien tavoitteena on
tuotto pääomalle osinkojen
tai yrityksen myynnin kautta.*

*Aktiivisen omistamisen
toimintatavalla on vahva ja
todistettu positiivinen
vaikutus yhtiön arvoon ja
omistajan tuottoon¹*

*Arvokas yritys on hyvä
yrityskansalainen joka
tuottaa arvoa omistajille,
asiakkaille ja työntekijöille.*

Nykyarvo:

*Kassavirran määrä, kassavirran
ajoitus ja riski liittyen
kassavirran todennäköisyyteen*

¹ McKinsey Active Ownership Research

Omistajan vaihtoehdot

Valintakriteerit

Vaihtoehtoissa on toisistaan poikkeavia tärkeitä tekijöitä, joiden tunteminen on välttämätöntä omistajan kannalta sopivimman ratkaisun ja siihen parhaiten soveltuvien toimenpiteiden valinnassa.

Aktiivinen omistaja huolehtii, että omistajatavoitteet ohjaavat liiketoiminnallisia valintoja eikä päin vastoin

Omistajien tavoitteet suhteessa:

Toiminnan kasvuun ja jatkumiseen
Osinkotuottoon / kauppahintaan
Omistajien rooliin tulevaisuudessa
Aikaan – 12 kk / 24 kk / 36 kk / pidempi

Yrityksen kehittämisen vaatimukset:

Pääomatarpeet
Täydentävän osaamisen tarpeet
Strateginen ja rahoitusriski
Omistajien riskinsietokyky ja –halu

Pidä

- Yritystoimintaa jatketaan nykymuodossaan
- Ei vaadi kasvuinvestointeja, riskinä omistajan tuoton heikkeneminen

Pidä ja kehitä

- Edellyttää kasvuinvestointeja, voi sisältää myös yritysostoja
- Kriittistä mm. analyttisen ja faktaperusteisen tarkastelun johtopäätösten perusteella tehty valinnat

Liittoudu

- Edellyttää osapuolilta yhteensopivuutta
- Voidaan toteuttaa sopimus pohjaisesti tai yritysjärjestelynä
- Ei välttämättä pysyvä tila, usein askel muuhun tavoitteeseen

Kehitä ja myy

- Kriittistä mm. mahdollisten ostajien odotuksiin vastaaminen
- Aktiivisen omistajan ohjauksessa perustuu aikaan sidottuun tavoitteeseen ja valitun riski-tuotto-suhteen mukaisiin konkreettisiin toimenpiteisiin, edellyttää investointeja
- Tyypillinen aikajänne 36-60 kk

Myy

- Maksimoi arvon myyjille nykytilanteessa, ei riskiä tulevaisuudesta
- Mahdollisuus sijoittaa vapautuva pääoma nykyistä paremmin
- Kriittistä tärkeiden ostajien tavoittaminen ja arvon osoittaminen ostajille todisteellisesti
- Tyypillinen aikajänne 6-12-24 kk



Nordic Growth lyhyesti



NORDIC GROWTH

*Riippumattomat investointipankkipalvelut
Transaktiot ja strateginen neuvonanto*

Profiili

Palvelemme yritysjohtoa ja omistajia rakentamalla arvonkasvua sekä realisoimalla liiketoiminnan täyden arvon. Asiakkaitamme ovat yritysjohto, sijoittajat, pääomasijoittajat sekä yrittäjät. Vahvistamme neuvonannon ja transaktioiden avulla asiakkaidemme kilpailuetua ja tuemme strategisen potentiaalin maksimoinnissa

Toimimme Suomesta kansainvälisesti

Palvelut

Investointipankkipalvelut

- Yritysjärjestelyt
- Rahoitus
- Strateginen ja taloudellinen neuvonanto
- Pääomasijoitukset

Comset®

Comset® on yrityskauppapalvelu omistajayrittäjille. Comset® tuo omistajayrittäjille Nordic Growthin maailmanluokan investointipankkipalveluiden parhaat käytännöt ja koko tiimin osaamisen paketoituna tarkoituksenmukaiseksi palveluksi. Ymmärrämme omistajia ja puhumme myös järjestelyosapuolena olevien kansainvälisten suuryritysten ja sijoittajien kieltä.

Tiimi



Oskari Elojärvi



Marianna Heiska



Erkki Hietalahti



Tina Hietalahti



Jari Honko



Vesa Hopia



Päivi Husu



Duman Imani



Tuula Jalonen



Asko Kapanen



Tiina Karhula



Aleksi Pulkkinen



Matias Pönniö



Henri Rosenberg



Saul Schubak



Kimmo Toukkari

Eri toimialoilla hankittu kokemus operatiivisessa ja hallitusvastuussa yhdistettynä investointipankki- ja pääomasijoitustoiminnan parhaisiin käytäntöihin auttaa yritysjärjestelyjen arvon osoittamisessa ostajien ja myyjien tavoitteiden syvällisemmän ymmärtämisen myötä

Tiimin profiili

Tausta

+200

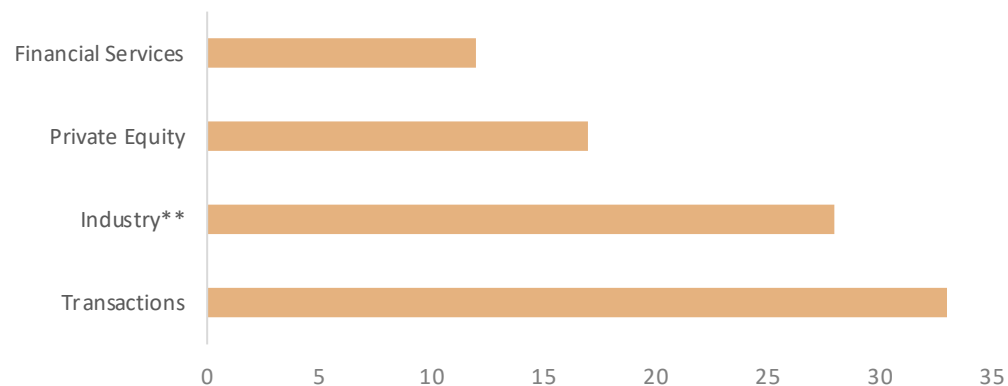
Transaktiota

+50

Hallituspaikkaa

- Projekti- ja johtamiskokemusta
- Merkittävä kansainvälinen kontaktiverkosto
- Laaja kokemus eri toimialoista** ja finanssisektorista: *Strategiakonsultointi, Digitaaliset palvelut, B-to-B palvelut, Kasvuyritykset, Tuotanto, Talousjohto, Markkinointi*

Kokemus



Tiimi

Erkki Hietalahti

- ACR Capital/Slottsbacken, Protos Stockbrokers, Citibank, ABN AMRO

Vesa Hopia

- PwC, Glaston, Outokumpu

Jari Honko

- Evli, Conventum, eQ Pankki, Swedbank, Ålandsbanken AM

Asko Kapanen

- Severa, DataInfo Solutions, Xenter

Kimmo Toukkari

- GWT-partners, Prevestor Partners, PCA Corporate Finance Oy

Matias Pönniö

- Comset, Nordic Growth

Tuula Jalonen

- Markkinointi, hallinto

Marianna Heiska

Päivi Husu

Tiina Karhula

Saul Schubak

Aleksi Pulkkinen

Tina Hietalahti

Henri Rosenberg

Oskari Elojärvi

Duman Imani

Pandea Global M&A verkoston jäsen

Verkosto

+170

Jäsentä

22

Maata

+1400

Transaktiota

38

Toimistoa

€21 Miljardia

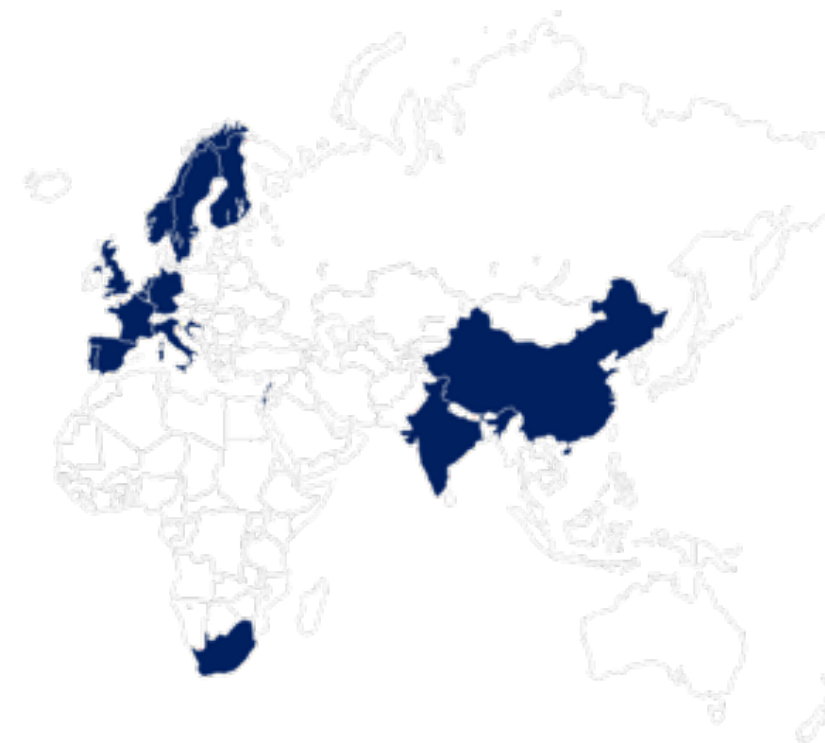
Transaktioiden arvo

200+

Ammattilaista



Pandea
Global M&A



Palvelumme yritysjärjestelyissä

Hallituksen tai johdon yritysjärjestelykumppani / ulkoistettu M&A osasto



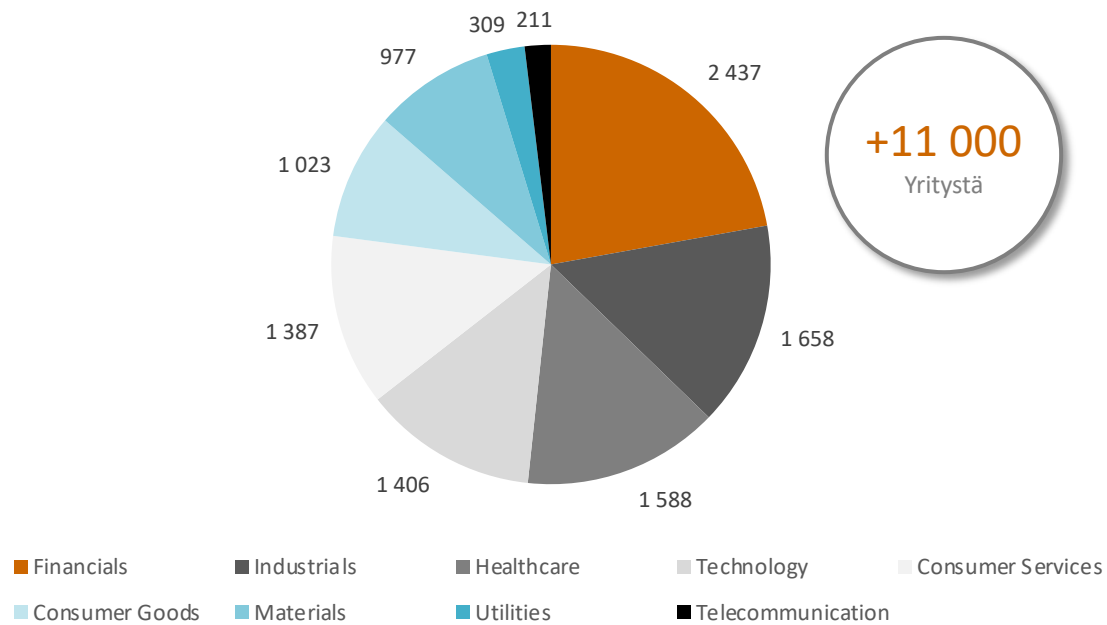
Muut palvelumme

Muut investointipankkipalvelut



Tapa toimia - Ostajarekisteri

Teolliset kontaktimme



"Kattava olemassa oleva rekisterimme ja joka projektin yhteydessä tarkemmin haetutut ostajat ovat avain onnistumiseen"

Pääomasijoittaja kontaktimme jotka sijoittavat Pohjois - Euroopassa



Valikoituja referenssejä

M&A Sale mandate Adviser to Trio on the sale of its business to qmg PARTNERS	M&A Sale mandate Adviser to TAIKA on the sale of its business to VISMA	M&A Sale mandate Adviser to APIX on the sale of its business to account*or finago	M&A Sale mandate Adviser to beveric on the sale of its business to advania	M&A Sale mandate Adviser to OPTIMESYS CYBER DEFENCE on the sale of its business to Cinia	M&A Sale mandate Adviser to Severa on the sale of its business to VISMA	M&A Sale mandate Adviser to CADS on the sale of its business to CADMATIC
M&A Sale mandate Adviser to arctic machine on the sale of its business to aebi schmidt group	M&A Sale mandate Adviser to BESTPAK on the sale of its business to ORAPAC	M&A Sale mandate Adviser to CASMO on the sale of its business to BARENTZ	M&A Buy mandate Adviser to DESTAMATIC MATERIAALIEN KIERRÄTYSKÄYTTÖYHTEISÖ on the purchase of LS-BETONI OY	M&A Sale mandate Adviser to FINNLAMELLI on the sale of its business to DEN	M&A Sale mandate Adviser to KAIR on the sale of its business to volution	M&A Sale mandate Adviser to Kiratek on the sale of its business to kiwa Kiwa Inspecta

Valikoituja referenssejä

M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Buy mandate Adviser to  on the purchase of 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 
M&A Buy mandate Adviser to  on the purchase of 	M&A Buy mandate Adviser to  on the purchase of 	M&A Buy mandate Adviser to  on the purchase of 	Management Consulting Adviser to  on a new strategy selection and implementation advisory	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	

Testimonials

Teollisuus

Kohde: Pamon Oy



Liiketoiminta: KAIR-ilmanvaihtokoneet ja jäähdyttimet
Liikevaihto: 8.2 m€
EBIT: 1.0 m€

Ostaja:



Lontoon pörssiin listattu Voluti on Group Plc. Johtava IV-tuotteiden valmistaja ja jakelija Euroopassa ja Australiassa. Liikevaihto 185 m£.

Kuvaus:

Teknologisesti kilpailukykyiset tuotteet ja skaalautuva toimintamalli. Omistajat erilaisissa elämäntilanteissa. Järjestelyn kautta löytyi hyvä reitti varmistaa kasvu ja kansainvälistyminen sekä täyttää omistajien henkilökohtaisia tavoitteita.

"Kansainvälisen yrityskaupan kiemurat tulivat tutuksi. Olemme kiitollisia neuvonantajamme sitkeydestä ja hyvin tyytyväisiä lopputulokseen."

Tatu Hartikainen Toimitusjohtaja, Pamon Oy

Palvelut

Kohde: Kuljetus Kovalainen Oy



Liiketoiminta: Tieliikenteen kuljetuspalvelut
Liikevaihto: 15.3 m€
EBIT: 0.6 m€

Ostaja:



Posti Group Oy on valtio-omisteinen 11 maassa toimiva logistiikka- ja palveluyritys. Liikevaihto 1,6 mrd €.

Kuvaus:

Perheessä ei jatkajia. Tavoitteena löytää yrityskaupan kautta hyvä jatkaja yritystoiminnalle. Ostaja sai kattavan maantieteellisen alueen jakelutoimintaan.

"Yritykselle löytyi hyvä koti hyvillä ehdoilla. Ilman neuvonantajaa kauppaa ei olisi syntynyt."

Martti Kovalainen

Palvelut

Kohde: Rauheat Oy



Liiketoiminta: LVI-tuotteiden maahantuonti
Liikevaihto: 5.2 m€
EBIT: 0.4 m€

Ostaja:



Teknisen tukkukaupan konserni OEM International AB – listattu Tukholman pörssissä. Toimii 14 maassa. Liikevaihto 2,7 mrd SEK.

Kuvaus:

Tavoitteena varmistaa kannattavalle kasvulle riittävät resurssit erityisesti Ruotsin markkinoilla. Uusi tuotealue ja asiakassegmentti ostajalle.

"Saimme sitä mitä halusimme. Emme olisi yksin löytäneet tätä ostajaa."

Petri Peltomaa CEO, Rauheat Oy



Yritys- ja rahoitus-
järjestelyissä
onnistumisen tekijät



Yritys- ja rahoitusjärjestelyissä muistettavaa

Hyvän lopputuloksen edellytyksenä:

Onnistunut kilpailutus

Kaikkien tärkeiden kandidaattien tavoittaminen.

Neuvotteluvoima

Arvon osoittaminen jokaiselle kandidaatille heidän ymmärtämällään tavalla uskottavasti ja todisteellisesti.

Toimintatavan ja kumppanivalinnan tarkastuslista:

Kyvykyys arvon osoittamiseen ja kilpailuttamiseen:

Onko yritys- ja rahoitusjärjestelytoimintaa laajempaa kokemusta useilta eri toimialoilta esimerkiksi kasvuyhtiöiden johtamisesta, arvonkasvupalveluista, ja pääomasijoitustoiminnasta? Eli kokemusta, joka tuo syvyyttä arvon osoittamiseen sekä kilpailun piiriin otettavien kandidaattien valintaan ja kilpailutukseen kokonaisuutena?

Riittävät resurssit:

Tiimissä tarvitaan erilaista osaamista ja ajankäyttöä hankkeen eri vaiheissa. Onko hankkeeseen kiinnittää 3-4 henkilön tiimi?

Asiakkuuden tärkeys:

Onko toiminnan keskiössä vastaavan arvoluokan hankkeet, joissa esimerkiksi myydään omistajien pyörittämää liiketoimintaa kertaluokkaa suuremmille, kansainvälisemmille ja aktiivisesti yrityskauppoja tekeville tahoille?

Suorat yhteydet ostajiin:

Haetaanko tarjouksia ja osoitetaan arvoa neuvotteluissa ilman välikäsiä? Koskeeko tämä kaikkia ostajakandidaatteja kansallisuudesta riippumatta?



Yrityskauppapalvelu

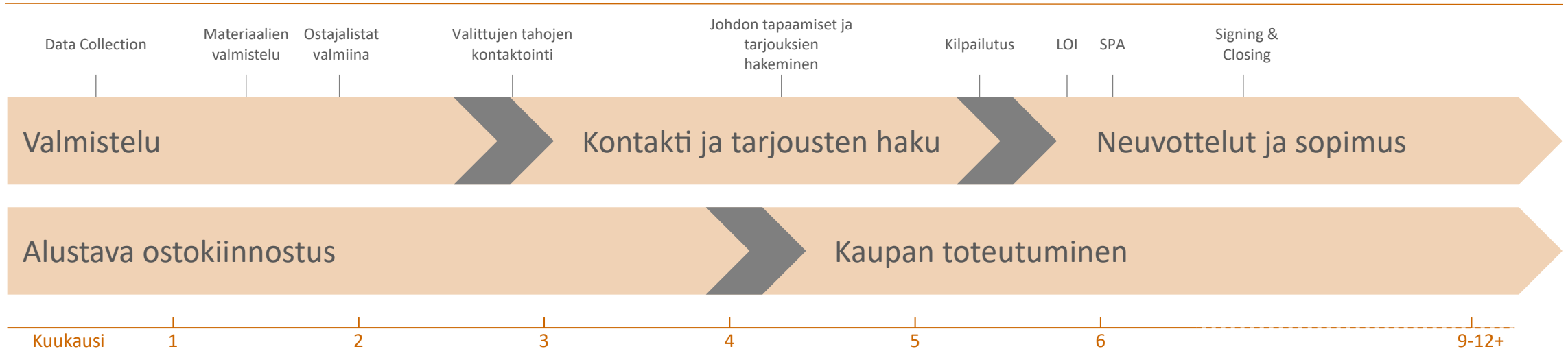


Comset® - Yrityskauppapalvelu omistajayrittäjille

Kokonaispalvelu
tehokkaasti ja
tarkoituksenmukaisesti

- Comset® -yrityskauppapalvelu tuo omistajayrittäjille Nordic Growthin maailmanluokan investointipankkipalvelut ja koko tiimin osaamisen paketoituna tarkoituksenmukaiseksi palveluksi. Ymmärrämme omistajia ja puhumme myös järjestelyosapuolena olevien kansainvälisten suuryritysten ja sijoittajien kieltä.
- Palvelumallimme tavoitteena on hyödyntää yrityksen täysi arvo yritysjärjestelyissä. Toimintamme rakentuu analyyttiselle lähestymistavalle sekä kykyyn toimia erilaisten ihmisten kanssa. Asiakasyrityksen syvälinen tunteminen ja sen markkinan sekä ostajien odotusten ymmärtäminen ovat perusedellytykset yrityskaupan onnistumiselle. Me uskomme pitkäkestoiisiin asiakassuhteisiin sekä miellyttävään kaupanteon ilmapiiriin eri osapuolten välillä.
- Palvelu sisältää kaupan suunnittelun ja toteutuksen sekä haluttaessa myös juridisen neuvonannon ja veroneuvonnan. Projektista vastaa projektipäällikkö, tukena tarkoituksenmukainen 2-4 henkilön projektitiimi. Osapuolet tietävät kuka tekee mitäkin ja mitä seuraavaksi tapahtuu. Toimimme tehokkaasti, onnistumme tai epäonnistumme nopeasti ja palkkiomme on aina sidottu tuloksiin.

Yrityskauppaprosessin vaiheet

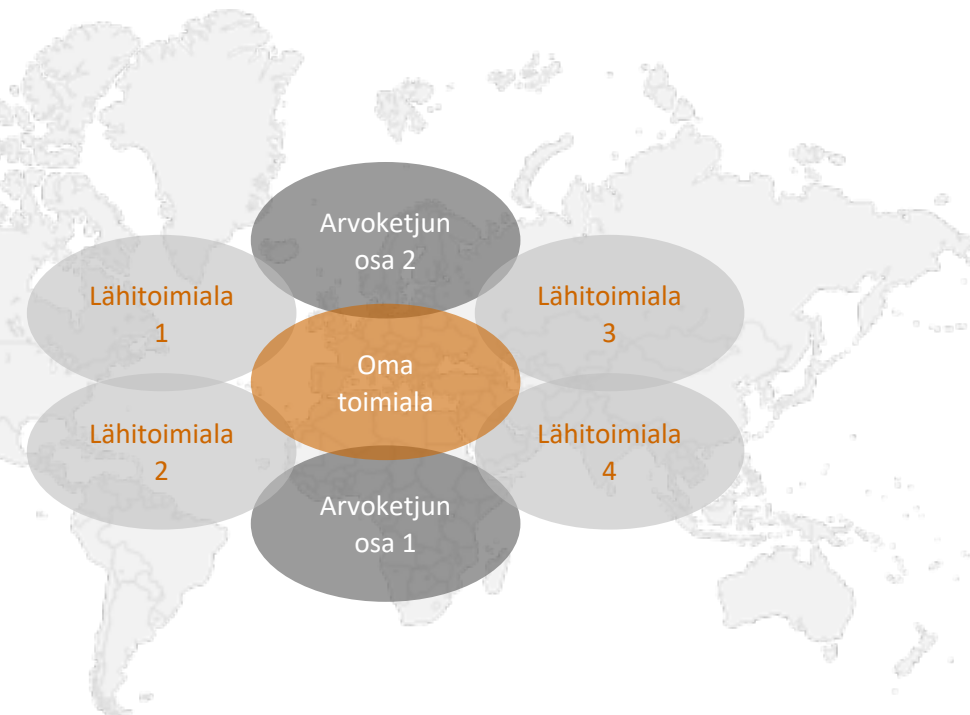


Tapa toimia - Prosessi



Vaihtoehtoisten tarjousten haku

- Tarjousten haku on tärkeä osa yritysjärjestelyä ja se voi tapahtua usealla vaihtoehtoisella tavalla, esimerkiksi korostetun hienovaraisesti rajatulla prosessilla tai haluttaessa julkisella huutokaupalla. Tapa valitaan aina järjestelylle asetettujen tavoitteiden ja toiveiden mukaisesti.
- Mynneissä paras hyöty saadaan silloin, kun mahdollisimman moni potentiaalinen ostaja, kansallisuudesta riippumatta, on myynnistä tietoinen; etenkin se ostaja, joka on valmis maksamaan korkeimman hinnan ja hyväksymään kaupalle parhaimmat ehdot. Syvälinen lähestymistapa tuo hankkeen piiriin ostajia esimerkiksi lähitoimialoilta tai arvoketjun eri osista, joista usein löytyy etukäteen todennäköisimpinä pidettyjä ostajakandidaatteja suurempi intressi kaupan toteuttamiseen.



Tapa toimia – Suorat yhteydet kansainvälisesti

Suorat yhteydet kansainvälisesti

- Toimimme Suomesta kansainvälisesti – fokusoimme arvon osoittamiseen ilman välikäsiä
- Puhumme sujuvasti suomea, ruotsia, englantia, saksaa, kiinaa ja venäjää
- Tunnistamme ja analysoimme parhaat ostajat globaalisti

Lisäarvoa Pandeia Global M&A verkostosta

- Kuulumme kansainväliseen Pandeia Global M&A –verkostoon
- Yli 200 ammattilaista yli 20 maassa tuo syvällisen tuntemuksen laajasti eri toimialoilta
- Verkoston avulla varmistamme parhaat kontaktit ja kattavimman mahdollisen tarjoushaun



Tapa toimia- Hyödyt

Kiinnitämme erityistä huomiota yritysjärjestelyissä:

- Tunnistetaan arvon osatekijät – myös ne, jotka ovat vielä omistajiltakin piilossa.
- Ymmärretään, miten yrityksen arvon eri osatekijät hyödyttävät osapuolia.
- Tuodaan yrityksen arvo esiin uskottavasti ja todisteellisesti
- Valitaan tavoitteisiin sopiva kilpailutustapa
- Määritetään tavoitteisiin sopiva aikataulu
- Viedään läpi neuvottelut ja toteutetaan järjestely



Korkeampi todennäköisyys tavoitteiden mukaiseen tulokseen

- Tarkoituksenmukainen ja syvälinen lähestymistapa säästää monelta vaivalta ja kauppa on omistajien kannalta toteutettavissa helpommin ja sujuvammin. Tähän lähestymistapaan sisältyy myös pienempi riski yritysjärjestelyn kariutumiseen.



Täysi hyöty yrityksen arvosta

- Avaimena myös piilevien arvon osatekijöiden tunnistaminen ja tekeminen ostajille näkyväksi, jolloin ostajien kannattaa maksaa korkeampi hinta ja hyväksyä myyjän kannalta paremmat ehdot



Nordic Growth Oy

Finanssiryhmistä riippumaton Nordic Growth tarjoaa monipuolisia investointipankkipalveluja omistajille, sijoittajille ja yritysjohdolle.

Tiimissämme on reilu 10 ammattilaista ja puhumme suomen, ruotsin ja englannin lisäksi saksaa, kiinaa ja venäjää. Liikevaihtomme vuonna 2020 oli 1,6 m€.

Nordic Growthilla on suora yhteys mahdollisiin yritysjärjestelyosapuoliin kansainvälisesti. Rekisterimme sisältää tuhansia aktiivisesti ostettavia yrityksiä etsiviä sijoittajia ja yrityksiä sekä yritysten omistajia. Hankevirtamme on vahva ja kasvussa.

Arvot

Keskinäinen luottamus, Kunnioitus, Vastuullisuus ja Onnistumme yhdessä.

Nordic Growth Oy

Vuorikatu 20

00100 HELSINKI

Puh. 09 424 15600

www.nordicgrowth.com

Comset® - Yrityskauppapalvelu omistajayrittäjille

www.comset.fi

