

comset

NORDIC GROWTH



Aktiivisen omistajan pikaopas

Oppaan teemoina aktiivinen omistajuus, arvonkasvu ja arvoa kasvattavat yritysjärjestelyt

Comset Corporate Finance

www.comset.fi



Sisällys

Lukijalle	3
1. Aktiivisen omistajuuden peruslähtökohtia	4
1.1. Aktiivinen omistajuus ja arvonkasvu	5
1.2. Aktiivisen omistajan tunnusmerkkejä	6
1.3. Omistajatavoite on aktiivisen omistajuuden peruslähtökohta	7
2. Aktiivinen omistajuus käytännön toimintana	10
2.1. Aktiivisen omistajan toiminta perustuu tietoon ja faktoihin	11
2.2. Aktiivinen omistaja pohtii yrityksensä arvoa	12
2.2. Arvoa kasvatetaan huolellisesti rakennetun arvonkasvuohjelman avulla	13
2.3. Yritysjärjestelyissä tavoitellaan parasta mahdollista lopputulosta	14
Asiantuntija-apua	15

LUKIJALLE

Aktiivinen omistajuus ja arvonkasvu liittyvät olennaisesti toisiinsa.

Omistajan tehtävä on saada pääomalleen tuottoa, eli kasvattaa yrityksensä arvoa. Aktiivisella omistajuudella on vahva yhteys arvonkasvuun. Aktiivisen omistajuuden keinoin on mahdollista saavuttaa tavoiteltu arvonkasvu ja muut tavoitteet omistajana.

Tässä pikaoppaassa keskitytään omistajuuden taloudelliseen näkökulmaan ja siihen, kuinka omistajana voi saada juuri sitä, mitä haluaakin.

Aktiivisen omistajan pikaopas antaa läpileikkauksen siitä, mitä aktiivinen omistajuus tarkoittaa ja mitä merkitystä sillä on arvon kasvattamisessa tai arvoa kasvattavissa yritysjärjestelyissä. Oppaassa on kaksi osiota, joista ensimmäinen käsittelee aktiivisen omistajuuden peruslähtökohtia. Toisessa osassa tuodaan esille, mitä aktiivinen omistajuus tarkoittaa käytännön tasolla.

Parhaimman hyödyn tästä oppaasta saavat omistajat, jotka haluavat kehittyä omistajan roolissaan ja jotka haluavat varmistaa omistajuuteensa liittyvien tavoitteiden toteutumisen sekä optimaalisen arvonkasvun.

Antoisia lukuhetkiä!

1. Aktiivisen omistajuuden peruslähtökohtia

Aktiivinen omistajuus on paras tapa vaalia ja kasvattaa yritysarvoa sekä täyttää omistajan tavoitteet.

1.1. Aktiivinen omistajuus ja arvonasvu

Omistajan tehtävä on saada pääomalleen tuottoa. Tuloksellinen toiminta mahdollistaa yrityksen menestyksen ja kehittämisen pitkällä aikajänteellä. Arvonkasvu on tulevaisuuden kassavirtojen vahvistamista.

Arvokas yritys on myös arvokas yritysansalainen, jolloin se tuottaa lisäarvoa osakkeenomistajien lisäksi myös muille tärkeille sidosryhmille.

Yrityksen arvoon voi vaikuttaa vain kahden tekijän kautta. Ensinnäkin arvoon ja arvonehitykseen vaikuttaa markkinan valinta sekä valitun markkinan odotettu kehitys. Toiseksi arvoon vaikuttaa yrityksen kyvykkyys ja tehokkuus kasvattaa kassavirtaa hyödyntämällä markkinoilla olevia mahdollisuuksia.

Aktiivinen omistajuus luo arvonasvua

Yrityksen arvo ei kasva pelkästään omistajien ajatuksien ja toiveiden voimalla. Siihen, mikä yrityksen arvo on esimerkiksi viiden vuoden kuluttua, vaikutetaan omistajien tavoitteista johdetuilla erilaisilla konkreettisilla arvone kasvattamisen toimenpiteillä. Omistajilla on mahdollisuus vaikuttaa merkittävästi yrityksensä arvonehitykseen hyödyntämällä aktiivisen omistajuuden keinoja.

Aktiivinen omistajuus tarkoittaa sitä, että omistajat eivät jää yrityksen toiminnassa kasvottomiksi taustavaikuttajiksi tai toisaalta sitä, että operatiivisissa tehtävissä olevat omistajat muistavat myös toimia omistajan roolissa. Myös konsernijohdolla on usein aktiivisen omistajan rooli suhteessa tytäryhtiöihin.

Aktiiviset omistajat tiedostavat tavoitteensa omistajina ja he osaavat tehdä harkittuja ja perusteltuja päätöksiä siitä, mitkä käytännön arvone kasvutoimenpiteet tukevat tavoitteiden saavuttamista.

Aktiivisella omistajuudella on todistettu yhteys arvonasvuun

Aktiivisella omistajuudella on selkeä ja todistetusti positiivinen vaikutus tuottoihin.

Esimerkiksi McKinsey Quartely (2005, vol. 1) raportoi tutkimuksesta, joka selvästi osoittaa aktiivisen private equity -omistajuuden olevan yhteydessä arvone kasvuun. Tutkimuksen mukaan ne yritykset, joiden omistajilla on aktiivisin ote omistajana, ovat menestyneet markkinoilla muita paremmin.

Private equity -omistajat ovat tyypillisesti aktiivisia omistajia. Uskomme, että aktiivisen omistajuuden sekä määrätietoisten ja selkeiden omistajatavoitteiden avulla minkä tahansa yrityksen toiminta saadaan tehokkaammin johdettua haluttuun arvone kasvuun.

1.2. Aktiivisen omistajan tunnusmerkkejä

Olisi harhaanjohtavaa luetella yhtä staattista listaa siitä, millainen aktiivinen omistaja on tai siitä miten aktiivinen omistaja toimii. Aktiiviselta omistajuudelta vaaditaan erilaisia asioita ja toimenpiteitä erityyppisissä tilanteissa ja yritys rakenteissa. Aktiivinen omistajuus vaatii osaamisen lisäksi kykyä ja motivaatiota.

Aktiivisen omistajan tunnistaa siitä, että hän on asettanut omat tavoitteensa omistajana ja keskustelelee säännöllisesti yrityksen hallituksen ja johdon kanssa yhtiön tulevaisuudesta ja siitä, kuinka erilaiset arvon osatekijät tulee huomioida yrityksen tavoitteissa ja toiminnassa.

Aktiiviset omistajat hakevat tietoa ja faktoja päätöksensä tueksi

Aktiivisten omistajien toiminnassa on havaittavissa eräs yhteinen piirre: he hakevat jatkuvasti tietoa, todisteita ja osaamista toimintansa ja päätöksensä tueksi.

Tämä tarkoittaa esimerkiksi sitä, että omistajat eivät tyydy pelkästään siihen tietoon, jonka he saavat yrityksen johdolta ja hallitukselta yhtiön toiminnasta ja tulevaisuuden odotuksista, vaan he itse aktiivisesti etsivät tietoa myös yhtiön ulkopuolelta. Näin omistajien on mahdollista muodostaa perusteltu käsitys yrityksen markkinavalinnoista ja markkinoiden muutoksista sekä yrityksen kyvykkyydestä ja tehokkuudesta hyödyntää markkinamahdollisuuksia.

Markkinaodotusten ja yrityksen sisäisen kyvykkyyden synteessä aktiivisen omistajan on mahdollista tukea hallitusta ja johtoa valitsemaan yritykselle suunta, joka toteuttaa omistajien tavoitteita parhaalla mahdollisella riski-tuotto -suhteella.

Tärkeää huomata! Passiivinen omistaja ei muutu aktiiviseksi omistajaksi ainoastaan pidentämällä tehtävälistaansa tai pitämällä enemmän yhteyttä yrityksensä hallitukseen ja johtoon. Aktiivisuus on myös määrällistä, mutta määrä ei korvaa tai takaa laatua.

Aktiivinen omistajuus on määrätietoista ja perusteltua toimintaa

Arvonkasvu vaatii pitkäjänteistä ja suunnitelmallista työtä. Satunnaisilla ja suunnittelemattomilla toimenpiteillä ei yleensä saada aikaiseksi todellista arvonkasvua. Oikotietä onneen ei ole.

Arvon kasvattamisen toimenpiteet ovat luonnollisesti aina yksilöllisiä. On kuitenkin tärkeää, että kaikille valituille toimenpiteille on osoitettavissa selkeää odotettua lisäarvoa siten, että ne huomioivat omistajien tavoitteet, riskiprofiilin ja aikataulun. Aktiivinen omistajuus on siten määrätietoista ja perusteltua toimintaa omistajana.

1.3. Omistajatavoite on aktiivisen omistajuuden peruslähtökohta

Omistajilla, hallituksella ja operatiivisella johdolla on jokaisella oma tehtävänsä yrityksen toiminnassa. Usein omistajat kuitenkin osallistuvat yrityksen toimintaan useammassa eri roolissa. Tällöin käy helposti niin, että toimintaa viedään eteenpäin ensisijaisesti operatiivisen näkökulman ja sitä kautta liiketoiminnalle asetettujen tavoitteiden mukaisesti. Näin lopputulos omistajan tavoitteiden täyttymisen kannalta ei ole välttämättä paras mahdollinen.

Omistajatavoite määrittää sen, mitä omistajat haluavat saavuttaa omistajina. Hyvä omistajatavoite on määrällisesti ja laadullisesti konkreettinen ja mitattava.

Eri omistajatavoitteet kiteytetysti

Omistajilla voi karkeasti yksinkertaistettuna olla kaksi eri päätavoitetta, joiden avulla arvonkasvua ohjataan tietyn aikavälin sisällä:

Osingot

Kun pääasiallinen tavoite omistajuudelle on saada yritys tuottamaan enemmän osinkotuloa, tulee arvonkasvun toimenpiteet olla suunniteltu osingonsaajan näkökulmasta. Osingot kuvastavat sitä rahamäärää, mikä on omistajien käytettävissä joko liiketoiminnan kehittämiseen, osinkojen maksuun tai muuhun haluttuun toimintaan.

Yrityksen myynti - Exit

Kun omistajuuden tavoite on saada yritys tai liiketoiminta myydyksi, arvonkasvun toimenpiteillä pyritään varmistamaan kaupan toteutuminen haluttuun myyntihintaan. Tällöin toimenpiteiden määrittämiseen vaikuttaa merkittävästi se, mitä mahdolliset ostajat haluavat ja miten heidän tarpeisiinsa pystytään parhaiten vastaamaan. Arvoa tulee siis kasvattaa potentiaalisen ostajan näkökulmasta.

Molempien päätavoitteiden saavuttamiseksi voidaan harkita kontrollin myyntiä, mutta omistuksen säilyttämistä:

Pörssilistaus

Pörssilistaus tai muu osamynti mahdollistaa aktiivisen tai passiivisen omistuksen ilman täyttä omistajavastuuta. Tällöin toiminnan luonteelle ja koolle tulee muiden sijoittajien taholta selkeitä vaatimuksia, joihin yrityksessä toteutettavien toimenpiteiden tulee vastata. Oman pääoman ehtoista lisärahoitusta voidaan myös käyttää omistajan ja yrityksen riskitason säätämiseen, sekä mahdollistamaan nopeampi kasvu.

Omistajatavoitteet ovat aina jollain tavalla aikaan sidottuja. Esimerkiksi 10 vuoden tähtämellä voidaan ensimmäisen viiden vuoden aikana keskittyä osinkotulojen tuottamiseen, kun taas viimeiset viisi vuotta tähdätään johonkin tiettyyn myyntihintaan mahdollisten ostajien toiveita seuraamalla. Kuten tavoitteet yleensäkin, myös omistajatavoitteet voivat muuttua ajan myötä.

Omistajatavoite määrittää liiketoiminnan suunnan

Omistajatavoite on eri asia kuin liiketoimintatavoite. Liiketoiminnalle asetettavien tavoitteiden avulla johdetaan yrityksen toimintaa, kun taas omistajatavoite määrittää sen, mitä omistajat yritystoiminnalta haluavat.

Jos yrityksen omistajien tavoitteena on esimerkiksi myydä yritys parhailla mahdollisilla ehdoilla ja hinnalla, tulee yrityksen liiketoiminta suunnitella ja toteuttaa siten, että se tukee tätä tavoitetta. Tällöin liiketoiminnassa tulee huomioida, miten yrityksen arvoa kasvatetaan potentiaalisten ostajien silmissä. Arvokas yritys on hyvä yrityskansalainen omistajien tavoitteista riippumatta.

Omistajatavoite rakennetaan systemaattisesti

Tavoitteet omistajuudelle syntyvät vertailemalla eri skenaarioita, joiden tavoitteena on auttaa omistajia hahmottamaan vaihtoehtoisia tapahtumaketjuja ja niiden lopputuloksia. Yrityksen tulevaisuuteen liittyviä päätöksiä ei siis tule tehdä pelkästään intuition ja hetken mielijohteen pohjalta. Tavoitteet omistajuudelle rakennetaan aina systemaattisen tiedonhaun ja tiedon analysoinnin pohjalta.

Päätökset yrityksen tulevaisuudesta tehdään omistajatavoitteen pohjalta

Koska rajattomia resursseja ei ole kenelläkään, aktiiviset omistajat pyrkivät muodostamaan näkemyksensä siitä, mihin käytössä olevat panokset sijoitetaan. Syvälliseen tietoon perustuen, aktiiviset omistajat kohdentavat varojaan juuri sinne, missä omistajan tavoitteiden mukainen riski-tuotto on parhaimmillaan. Paras ratkaisu huomioi sekä omistajan taloudelliset että muut tavoitteet.

Aktiiviset omistajat tekevät omistajatavoitteisiinsa perustuen valinnan yrityksensä tulevaisuuden vaihtoehtoista: 1) pidä ja kehitä, 2) liittoudu ja kehitä, 3) kehitä ja myy, 4) myy. Omistajien tulee aina arvioida sitä, mikä vaihtoehto on omassa tapauksessa kannattava ja millaiset toimenpiteet mahtuvat omaan riski-tuottoon profilliin.

Vasta tämän pohdinnan jälkeen omistajien on mahdollista asettaa oikeanlaiset tavoitteet myös liiketoiminnalle – ja käytännössä saavuttaa omistajuudelta sen, minkä he haluavatkin.

Omistajatavoite auttaa myös hallituksen ja johdon työtä

Omistajatavoite ei ole tärkeä ainoastaan omistajien itsensä kannalta. Sillä on merkitystä myös yritystoiminnan operatiivista toimintaa johtavien henkilöiden näkökulmasta.

Hallituksen ja johdon tehtävä on kasvattaa arvoa omistajien tavoitteiden mukaan käytännön tasolla. Hallitus ja johto onnistuvat tässä työssään parhaiten, kun he tietävät mitä omistajat haluavat yritykseltään. Omistajien tavoitteiden tunteminen myös helpottaa hallituksen ja johdon toimintaa.

Tiesitkö? Kokemuksemme mukaan jopa 80 % prosentilla omistajista ei ole määritettyä konkreettista ja mitattavaa omistajatavoitetta. Tällöin ei välttämättä tiedosteta, mitä eroa on eri omistajastrategioiden välillä, ja miten niiden tulisi näkyä yrityksen toiminnassa.

Pikaopas omistajatavoitteen rakentamiseen

Tutustu aiemmin julkaisemaamme pikaoppaaseen, jossa kerrotaan tarkemmin omistajatavoitteesta ja sen rakentamisesta. Oppaan avulla voi myös helposti tarkistaa, täytyvätkö hyvän omistajatavoitteen tunnusmerkit, mikäli tavoite on määritetty.

Opas löytyy osoitteesta:

[Pikaopas omistajatavoitteen rakentamiseen - Comset®](#)



2. Aktiivinen omistajuus käytännön toimintana

Aktiivinen omistajuus on suunnitelmallista ja määrätietoista toimintaa, jota ohjaa omistajan tietoon ja faktoihin pohjautuvat päätökset.

2.1. Aktiivisen omistajan toiminta perustuu tietoon ja faktoihin

Aktiiviselta omistajuudelta vaaditaan erilaisia asioita ja toimenpiteitä erityyppisissä tilanteissa ja yritysraakenteissa. Aktiivisten omistajien toiminnasta voidaan kuitenkin tunnistaa tiettyjä samoja piirteitä:

- He perustavat markkinaodotuksensa tietoon ja todisteisiin
 - markkinatieto ja markkinatutkimukset
- He tunnistavat myös yrityksen piilevät voimavarat
 - Yrityksen toiminnan ja potentiaalın syväanalyysi, kilpailuetu ja erottautumistekijät
 - Riskien hallinta, taserakenne, prosessit
 - Hallitus, johto ja muu organisaatio
- He etsivät, löytävät ja kommunikoiivat yrityksen hallitukselle ja johdolle tavoitteisiinsa sopivan suunnan ja tavan hyödyntää tulevaisuuden markkinoita
 - Omistajatavoitteet, arvonkasvusuunnitelmat ja strateginen strukturointi
 - Yrityksen osien myynti, yritysostot, yritysostojen integrointi
 - Rahoituksen järjestäminen, sijoittajien haku, rahoituksen uudelleenjärjestely
- He päättävät omistuksestaan ja omistaja-arvon realisoinnista
 - Yrityksen myynti vs. osingot

2.2. Aktiivinen omistaja pohtii yrityksensä arvoa

Omistajatavoite määrittää suunnan, mihin liiketoimintaa tulee ohjata tulevaisuudessa. Tähän kuuluu olennaisesti myös pohdinta siitä, pidetäänkö yrityksen hallinta omissa käsissä vai myydäänkö yritys. Näitä pohdintoja auttaa se, että omistajilla on käsitys siitä, mikä yrityksen arvo on.

Arvo ja hinta ovat eri asioita

Yrityksen arvo on yrityksen tulevien rahavirtojen summa. Näkemykset tulevista rahavirroista määräytyvät aina sen mukaan, tarkastellaanko niitä osingonsaajan, potentiaalisen ostajan vai kenties rahoittajan näkökulmasta. Arvo on siis aina tarkastelijan silmissä.

Mahdollista yrityskauppaa ajatellen omistajia kiinnostaa, minkä suuruisen hinnan omasta yrityksestä voisi myyntitilanteessa saada. Yrityksen hinta yrityskaupassa riippuu aina siitä, minkä arvoinen yritys on kullekin potentiaaliselle ostajalle. Ostajan puolesta voi tietysti aina tehdä erilaisia laskelmia, mutta todellista hintaa ei kuitenkaan voi saada selville muuten kuin yrityskauppaprosessilla ostotarjousten ja toteutuneen kaupan perusteella.

Hinnan pohtimisen sijaan aktiiviset omistajat keskittyvät tarkastelemaan yrityksen tai liiketoiminnan arvoa sen eri näkökulmista eri tilanteissa. Kun omistajat ovat muodostaneet käsityksensä arvosta sen eri näkökulmista, he pystyvät tekemään perusteltuja ratkaisuja yrityksen suhteen. Toisin sanoen, kannattaako yritys pitää itsellä vaiko kenties myydä.

Arvonkasvutoimet valitaan tavoitteen mukaan

Arvon rakentaminen osingonsaajalle tapahtuu usein eri asioita painottaen, kuin arvon rakentaminen potentiaaliselle ostajalle. Kun omistajien tavoitteena on yrityksen myynti, toimenpiteet tulee suunnitella siten, että yrityksen tulevaisuudennäkymät vastaavat parhaalla mahdollisella tavalla potentiaalisten ostajien tarpeita ja odotuksia. Jos tavoitteena puolestaan on jatkuva tasainen osinkovirta, tulee yrityksen strategia sopeuttaa siihen.

Tärkeää huomata! Aktiiviset omistajat pyrkivät siihen, että heillä on aina ajantasainen arvio siitä, mikä oman yrityksen arvo on itselle ja mitä se voisi olla potentiaalisille ostajille - nyt ja tulevaisuudessa. Arvon tarkastelun ei siis pitäisi olla ajankohtaista vasta siinä vaiheessa, kun ajatus yrityksen myynnistä alkaa tuntua sopivalta.

2.2. Arvoa kasvatetaan huolellisesti rakennetun arvonasvuohjelman avulla

Yrityksen arvon kasvattaminen vaatii aina konkreettisen ja huolellisesti rakennetun arvonasvuohjelman, jonka avulla haluttua päämäärää kohti lähdetään kulkemaan. Arvonasvuohjelman avulla voi toteuttaa aktiivista omistajuutta ja tavoitteellista arvonasvua – omistajastrategian mukaan joko osinko- tai exit-lähtöisesti.

Mikä on arvonasvuohjelma?

Hyvän arvonasvuohjelman tunnistaa siitä, että se pystyy perustellusti vastaamaan kysymyksiin kenelle, miksi, miten, missä ajassa ja kuinka paljon yrityksen arvoa kasvatetaan. Sen lisäksi se pystyy perustellusti kertomaan, miksi kyseessä olevan yrityksen on mahdollista onnistua tehtävässään. Arvonasvuohjelma sisältää aina myös toteutuksen.

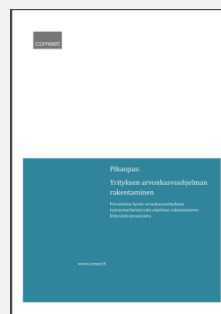
Arvonasvuohjelma on projekti, jossa strategialla on tärkeä rooli. Siinä keskitytään omistajan tavoitteiden täyttämiseen, riskien hallintaan sekä arvoa kasvattavien ja strategian mukaisten toimien toteuttamiseen sovitussa aikataulussa. Arvonasvuohjelman lähtökohta on aina omistajatavoitteet ja omistajien riskien hallinta.

Lue lisää

Tutustu aiemmin julkaisemaamme pikaoppaaseen, jossa kerrotaan tarkemmin arvonasvuohjelmasta ja sen rakentamisesta.

Opas löytyy osoitteesta:

[Pikaopas: Yrityksen arvonasvuohjelman rakentaminen - Comset®](#)



2.3. Arvoa kasvattava lähestymistapa varmistaa onnistumisen yritysjärjestelyissä

Yritysjärjestelyllä tarkoitetaan esimerkiksi yritysostoa, -myyntiä, fuusiota tai jakautumista.

Arvoa kasvattavat yritysjärjestelyt tunnistaa alkupanostuksen määrästä

Tärkein ero arvoa kasvattavien ja tavanomaisten yritysjärjestelyiden välillä on prosessin alkuvaiheessa oleva panostuksen määrä. Arvoa kasvattavissa yritysjärjestelyissä käytetään huomattava määrä aikaa ja energiaa yrityksen, sen toimialan ja mahdollisten järjestelyosapuolten tilanteeseen perehtymiseen sekä näiden eri tekijöiden ja niiden välisten riippuvuussuhteiden syvälliseen ymmärtämiseen.

Syvällisellä lähestymistavalla tuodaan arvon osatekijät näkyviksi, varmistetaan yrityskaupan sujuva eteneminen prosessin myöhemmissä vaiheissa ja lopulta saadaan myös paremmat ehdot kaupalle.

Tavoitteena tuoda arvon kaikki eri osatekijät näkyviin

Yritysjärjestelystä on mahdollista saada täysi hyöty irti ainoastaan silloin, kun kaikki piilevätkin arvon osatekijät on saatu tuotua näkyviin. Tämä tulee tehdä eri osapuolia hyödyttävällä tavalla sekä myös neuvottelutilanne huomioiden. Esimerkiksi yritysmyynneissä kultajyvät tulee esittää ostajien saamaa hyötyä korostamalla uskottavasti ja todisteellisesti.

Piilevien arvon osatekijöiden tekeminen näkyväksi tapahtuu siten, että erityisesti yritysjärjestelyn valmisteluvaiheessa todella mennään pintaa syvemmälle. Käytännössä tämä vaatii järjestelmällistä työtä, erilaisten työkalujen käyttöä sekä osaamista. Ainoastaan tällä tavalla on mahdollista rakentaa tarvittavaa ymmärrystä yrityksestä, toimialasta ja järjestelyosapuolien intresseistä sekä tehdä perusteltuja johtopäätöksiä, joita voidaan hyödyntää prosessin myöhemmissä vaiheissa. Juuri tästä arvoa kasvattavissa yritysjärjestelyissä on kyse.

Lisätietoa

Halutessasi lisää tietoa arvoa kasvattavista yritysjärjestelyistä, tilaa meiltä asiantuntijan pitämä tietoisku aiheesta. Huomaathan, että tietoisku on sinulle maksuton, eikä sen tilaaminen sido sinua mihinkään.

Varaa tietoisku osoitteessa:

[Yhteystiedot - Comset®](#)

Asiantuntija-apua

Asiantuntijajulkaisut

Tutustu asiantuntijajulkaisuihimme, jossa kerromme yrityksen arvon kasvattamisen käytännöistä, pohdimme siihen liittyviä haasteita sekä jaamme vuosien kokemuksella kartuttamaamme tietoa arvonkasvuun ja yrityskauppoihin liittyen.

Julkaisut löytyy osoitteesta: [Kaikki julkaisut - Comset®](#)

Yrityskauppaopas – 5 vinkkiä parempaan myyntihintaan

Tutustu aiemmin julkaisemaamme pikaoppaaseen, jossa on tiivistettyä perustietoa siitä, miten yrityskauppa toteutetaan parhain mahdollisin ehdoin ja karikat välttäen.

Lataa maksuton opas osoitteessa: [Pikaopas: Yrityskauppa – 5 vinkkiä parempaan myyntihintaan - Comset®](#)

Henkilökohtainen tapaaminen arvonkasvun asiantuntijan kanssa

Varaa tapaaminen, jonka aikana pääset syventämään oppaassa esiteltyjä teemoja sekä keskustelemaan asiantuntijan kanssa aktiiviseen omistajuuteen, arvonkasvuun sekä arvoa kasvattaviin yritysjärjestelyihin liittyen.

Varaa tapaaminen osoitteessa: [Yhteystiedot - Comset®](#)

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.

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