



OPAS

Yrityksen rahoitus



Inkeri Junnila

Kasvuvalmentaja, HHJ

puh. +358 50 689 89

inkeri.junnila@kasvupolut.fi

Alkusanat

Kiitos, että latastit tämän käsikirjan. Tähän on koottu yrityksen rahoituksen hakemiseen liittyviä asioita. Olen Inkeri Junnila ja toimin Tulevaisuuden Kasvupolut Oy:ssä kasvuvalmentajana. Minulla on yli 30 vuoden kokemus yritysrahoituksesta pankkialalta. Olen nähnyt, miten yritysrahoituksen saanti on muuttunut vuosien aikana. Rahoituksen saannille on keskeistä yrityksen rating, joka pääosin määräytyy kannattavuuden, vakavaraisuuden ja mak-suvalmiuden perusteella. Lisäksi omistajien osaaminen ja sitoutuneisuus, markkinanäkymät ja kilpailutilanne sekä muut laadulliset asiat vaikuttavat rahoitukseen ja sen saantiin.

Tämä opas kertoo konkreettisista toimista, joiden pitää yrityksessä olla kunnossa, jotta rahoituksen hakeminen sujuu. Jos haluat keskustella kanssani aiheesta, niin voit olla minuun suoraan yhteydessä sähköpostilla: inkeri.junnila@kasvupolut.fi

Menestystä rahoituksen hakuun!

Oppaan sisältö

- 1. Miten rahoitan kasvun?**
- 2. Valmistautuminen**
- 3. Rahoitushakemus**
- 4. Luvut ja toimet**
- 5. Pidä liiketoimintasuunnitelma aina päivitettyinä**
- 6. Pääomasijoitukset**

1. Miten rahoitan kasvun?

Tulevaisuuden Kasvupolkujen teettämän vertaisarvioidun tutkimuksen mukaan kriittisimmät kasvutekijät 1–3 portaalla olevilla yrityksillä on talous ja rahoitus. Yrityksen kasvaessa rahoitustarpeet ovat jatkuvia. Kasvu vaatii rahaa. Se voi olla käyttöpääomaa, kone- ja laiteinvestointeja, toimitilojen tai tuotantolaitosten hankintaa sekä liiketoimintakauppoja ja yritysostoja. Yritystoiminta vaatii myös erilaisia takauksia ja vakuuksia esimerkiksi ostajalimiitteihin, vuokrasopimukseen ja ulkomaankauppaan.

Rahan lähteitä ovat perinteisesti pankit ja rahoitusyhtiöt. Lisäksi Finnveralla ja vakuutusyhtiöillä on ratkaisuja mm takaukset ja TYEL takaisinlainaukset. Pääomasijoittajat ovat tulleet viime aikoina aktiivisesti mukaan yritysrahoitukseen erilaisilla tavoilla. Lainoja tarjoavat Private Credit rahastot soveltuvat yleensä silloin, jos pankkilaina ei onnistu tai tarvitaan täydentävää lainaa. Lyhytaikaisiin tarpeisiin on pikaluottoja tarjoavia rahoitusyhtiöitä. Omistajan roolia yrityksen rahoituksessa ei myöskään sovi unohtaa.

2. Valmistautuminen

Ennakointi on keskeisessä asemassa. Rahoitustarve ei saisi tulla yllätyksenä. Luottopäätöksen käsittelyaika pankeissa on helposti kuukausi tai enemmän ja tapaamiseenkaan ei saa välttämättä heti aikaa. Mitä isompi hanke sitä aikaisemmin pitää olla liikkeellä. Kartoita vaihtoehtoiset rahan lähteet. Oma pankki on ehkä ensimmäinen vaihtoehto, mutta muitakin kannattaa selvittää.

Esimerkiksi koneinvestoinneissa voi myyjä tarjota leasing tai osamaksurahoituksen myynnin yhteydessä. Rahoitusneuvotteluun valmistautuessa pitää olla esitys rahoitustarpeesta ja seuraavassa kerronkin mitä sen tulisi sisältää.

3. Rahoitushakemus

Ensin on hyvä kirjata mihin rahoitusta tarvitaan, milloin sen pitäisi olla käytössä ja mikä on omarahoitusosuus sekä mitä tulisi vakuudeksi. Lisäksi kuvaus siitä mitä tällä investoinnilla tavoitellaan. Onko kyse tuotannon tehostamisesta uuden koneen muodossa, investoinnista tuotekehitykseen, isommista toimitiloista liiketoiminnan kasvaessa tai turvataanko käyttöpääoman riittävyys yrityksen kasvaessa. Tässä vain muutamia esimerkkejä.

Rahoitushakemuksen mukaan tulee laittaa viimeisin tarkastettu tilinpäätös, kuluvan tilikauden viimeisin väliajo ja tilikaudelle tehty budjetti. Usein on tilanteita, joissa budjettia ei ole tehty ja sitä perustellaan sillä, että tulevasta tilikaudesta ei voi tietää. Budjetti kuitenkin kuvaa sitä mitä tavoitellaan ja joku tavoitehan täytyy olla. Lisäksi tarvitaan kuluvan tilikauden ennuste, joka pohjautuu jo toteutuneisiin lukuihin ja se voi poiketa budjetista. Ennusteen kannattaa olla rullaava olla 2–3 tilikautta eteenpäin, huomioiden tehtävä investointi ja haettu rahoitus. Kassavirtalaskelma on myös hyvä liittää mukaan.

4. Luvut ja toimet

Edellä kerrotut toteutuneet luvut ovat tärkeitä, mutta kiinnostavampaa on mitä on tehty, jotta toteutuneisiin lukuihin on päästy. Esimerkiksi selittääkö liikevaihdon kasvun uudet asiakkaat vai myynnin kasvu nykyisissä asiakkaissa. Tai laskiko liikevaihto, kun menetettiin tärkeä asiakas tai jouduttiin tinkimään hinnoista. Mitä toimia on tehty tuottavuuden parantamiseksi tai asiakaspysyvyyden eteen? Mikä on pysynyt ennallaan? Ennusteita pitää sanoittaa tarkemmin, koska se kertoo miten investointi vaikuttaa yrityksen talouteen ja miten haettava rahoitus tullaan maksamaan takaisin.

Alla joitain kysymyksiä, joihin on hyvä olla vastaus:

- Miltä pohjalta ennusteet on laadittu?
- Mitä tuloja tulee lisää/vähenee?
- Mitkä menot pienenevät/kasvavat?
- Miten vaikuttaa kannattavuuteen?
- Tuoko investointi kilpailuetua?
- Tuleeko uutta liiketoimintaa?
- Miten vaikuttaa riskiin?

Ennusteesta on syytä kertoa myös se, miten mahdollisen investoinnin lisääntyvä käyttöpääomantarve tai mahdolliset yllättävät menot on huomioitu. Ja tietenkin myös sen, kuinka pitkäksi ajaksi tehty investointi riittää pitämään haluttua kasvua yllä. Lopuksi kirjataan jotain tulevaisuuden näkymistä. Mitä tapahtuu seuraavaksi? Missä ollaan 3–5 vuoden päästä?

5. Pidä liiketoimintasuunnitelma aina päivitettyinä

Rahoitusneuvotteluun valmistautumiseen menee yllättävän paljon aikaa, jos kaikki tämä edellä kerrottu täytyy tehdä alusta alkaen. Suosittelen, että yrityksellä olisi liiketoimintasuunnitelma. Se on luontevaa päivittää esimerkiksi budjetoinnin yhteydessä, joten rahoitusneuvotteluun valmistautuessa sitä tarvitsisi vain päivittää mahdollisesti muuttuneilla asioilla. Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan mitä toimia tehdään, jotta budjetti saavutetaan.

Liiketoimintasuunnitelmassa on mm seuraavat kohdat:

- Markkina- ja toimintaympäristö- analyysi sekä kuvaus liiketoiminnan mahdollisuuksia
- SWOT –analyysi
- Kilpailija-analyysi
- Omistajastrategia, visio, missio, arvot
- Strategia: Liikeidea, kilpailuedut, menestystekijät
- Myynti- ja markkinointisuunnitelma

- Tuotteet ja palvelut sekä tuotantosuunnitelma
- Talous- ja rahoitus ja katelaskelmat, investointisuunnitelma
- Organisaatio, ydinhenkilötiimi
- Toimenpidesuunnitelma
- Yrityksen omistaja-arvo ja sen kehittäminen

Ennustetta on voi päivittää esimerkiksi kvartaaleittain tai tiheämminkin, jos tarvetta. Jos yrityksellä ei ole omaa ennuste pohjaa, niin Yritystutkimusneuvottelukunnan T2, T4 ja T7 ennustepohja toimii hyvin, mm Tulevaisuuden kasvupolut, Finnvera ja pankit käyttävät sitä.

Hissipuhe / One Pager on yhden A4 sivun mittainen tiivis esitys yrityksestä, sen osaamisesta ja näkymistä. Kun siihen lisää viimeisimmät keskeiset tunnusluvut selityksineen, niin tämän voisi lähettää heti rahoittajalle, kun on neuvotteluaikaa sopimassa.

6. Pääomasijoitukset

Edellä kuvattiin rahoitusneuvotteluun valmistautumista pääasiassa pankin tai rahoitusyhtiön kanssa. Kasvuyritykset hakevat usein rahoitusta myös pääomasijoittajilta. Edellä kuvatun materiaalin valmistelu on tarpeellista myös tähän tarkoitukseen.

Pääomasijoittaminen on luonteeltaan ammattimaista ja aktiivista omistamista. Rahoituksen lisäksi pääomasijoittajat ovat usein mukana kohdeyhtiön hallituksissa ja auttavat esimerkiksi kansainvälisissä kontakteissa. Sijoittajat tuovat myös muuta osaamista ja verkostoja yritykseen.

Sijoittaja saa rahansa ja toivottavasti myös tuottoa, myydessään osuutensa yhtiöstä eli tekee Exitin. Pankkilaina ei lisää samalla lailla yrityksen likviditeettiä, koska siitä maksetaan lyhennyksiä ja korkoja, jotka ovat poissa kassasta. Pääomasijoitus on kokonaisuudessaan käytettävissä kasvuun.

Pääomasijoituksella voi olla vahvistava merkitys myös yrityksen vakavaraisuuteen, kun se katsotaan omanpääoman ehtoiseksi. Sen seurauksena myös pankkilainan saanti voi helpottua.

Seuraavassa lyhty listaus erilaisista pääomasijoitusmuodoista.

- Enkelisijoittaminen, tyypillisesti 10.000–100.000 euroa, yksityishenkilö sijoittaa
- Siemenrahoitus, tyypillisesti 50.000–500.000 euroa, rahasto/sijoittajaryhmä
- Kasvurahoitus, tyypillisesti 500.000–5.000.000 euroa, pääomasijoitusyhtiöt
- Venture Capital (VC), 1–100.000.000 euroa, ammattimaiset rahastot

Lopuksi

Yrityksen rahoituksen saannista huolehtiminen on tärkeä asia. Kasvu ja investoinnit eivät saisi kaatua rahoituksen osalta puutteelliseen valmistautumiseen. Kasvupolut on kumppani, joka auttaa rahoitushakemusten valmistelussa ja valmentaa tarvittavan aineiston ylläpidossa ja kehittämisessä.

Valmennamme yrityksiä kokonaisvaltaisesti kestävään kannattavuuteen ja ihmisten kasvuun. Edistämme yrittäjyyttä ja tuemme yritystoimintaa ja sen kukoistusta. Kehitämme ja kasvatamme yrityksiä, parannamme kannattavuutta, jatkuvuutta, keski-ikää ja kasvatamme yrityksen arvoa sekä autamme yrityksen myymisessä.

Haluamme olla yrityksille kannattavan kasvun mahdollistaja ja pitkäaikainen kumppani menestykseen. Me löydämme yhdessä kannattavan kasvun ytimen ja suuntaamme yrityksen menetykseen pätevästi ja sitoutuneesti.

Kasvupolut Oulu Oy
Vihikari 10, 90440 Kempele
Pajatie 5, 85500 Nivala

Kasvupolut PK-seutu Oy
Gransinmäki 6
02650 Espoo

Kasvupolut Tampere Oy
Pakkahuoneenaukio 2 (Crazy Town)
33100 Tampere