

Nordea

Maatilan omistajanvaihdos Siilinjärvi

Kirsi Tossavainen

22.11.2019



Nordea maatalouden rahoittajana

- Nordea pankki haluaa olla kumppani ammattimaisesti toimiville maataloille.
- Nordea on perustanut 1.4.2018 Agri-yksikön, joka keskittyy maataloasiakkuuksien hoitamiseen.
- Nordean maatalousasiakkaalla on koko maan kattava asiantuntijatiimi ja monipuolinen osaaminen käytettävissään.
- Asiakkuuksien hoito perustuu henkilökohtaiseen yhteyshenkilöön.
- Maa- ja metsätalousasiakkaan hoitomalli toimialasta riippumatta perustuu hyvin pitkälle perinteisen yrityksen hoitomalliin, jossa keskiössä on aina kannattavuus ja tulevaisuuden näkymät.
- Rahoituspäätökset pyritään tekemään nopeasti ja paikallisesti.
- Nordean markkinaosuus Suomen maatalousrahoituksesta on n. 15%, markkinaosuus vaihtelee alueittain merkittävästi.



Koko Suomen kattavassa Agri-yksikössä teitä palvelee:

Agri & Forestry palvelee merkittävimpiä sekä monipuolisia pankkipalveluita tarvitsevia maa- ja metsätalousasiakkaita. Asiakastiimimme koostuu ammattilaisista, joiden avulla koko Nordean asiantuntijaverkosto ja parhaat palvelut ovat käytössänne



Juha Hänninen
asiakasvastuullinen johtaja
Etelä-Pohjanmaa,
Keski-Pohjanmaa ja Häme
juha.hanninen@nordea.fi
Matkapuh. 050 571 9156



Paula Jaakkola
johtaja
paula.jaakkola@nordea.fi
Matkapuh. 050 401 0919



Eija Hoisko
yrityksen pankkineuvoja
Etelä-Pohjanmaa
eija.hoisko@nordea.fi
Puh. 020 302890



Marita Koivisto
yrityksen pankkineuvoja
Satakunta ja Lounais-Suomi
Marita.Koivisto@nordea.fi
Puh. 020 302852



Tuure Malkamäki
asiakasvastuullinen johtaja
Etelä-Pohjanmaa
tuure.malkamaki@nordea.fi
Matkapuh. 050 301 2486



Jaakko Lehtinen
asiakasvastuullinen johtaja
Keski- ja Pohjois-Pohjanmaa
ja Lappi
jaakko.lehtinen@nordea.fi
Matkapuh. 040 524 2707



Anne Leskelä
yrityksen pankkineuvoja
Etelä-Pohjanmaa
Anne.Leskela@nordea.fi
Puh. 020 302885



Tarja Pasonen
rahoituspäällikkö
Uusimaa, Häme ja
Varsinais-Suomi
tarja.pasonen@nordea.fi
Puh. 020 302782



Kirsi Tossavainen
asiakasvastuullinen johtaja
Keski- ja Itä-Suomi
kirsi.tossavainen@nordea.fi
Matkapuh. 050 570 6215



Erik Puttaa
asiakasvastuullinen johtaja
Lounais-Suomi ja Satakunta
erik.puttaa@nordea.fi
Matkapuh. 050 574 7087



Jenni Honkanen
yrityksen pankkineuvoja
Uusimaa
jenni.honkanen@nordea.fi
Puh. 020 302780



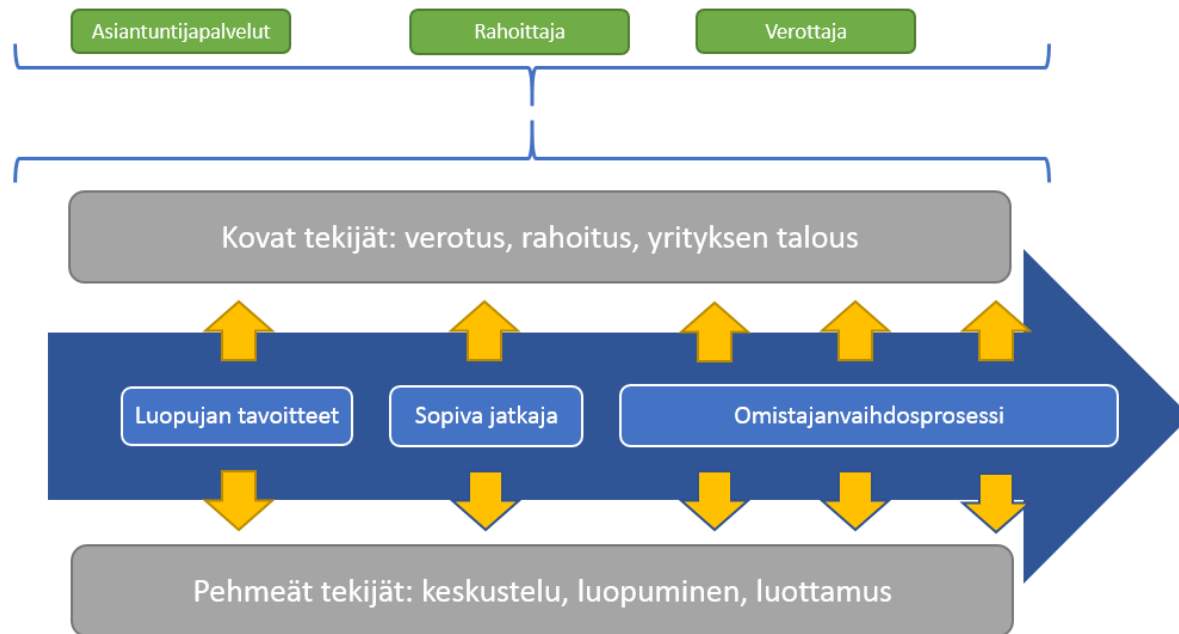
Maarit Myllykangas
yrityksen pankkineuvoja
Etelä-Pohjanmaa
maarit.myllykangas@nordea.fi
Puh. 020 302190



Kimmo Nupponen
asiakasvastuullinen
myyntijohtaja
Nordea Rahoitus
kimmo.nupponen@nordea.com
Matkapuh. 050 027 1778

Omistajanvaihdoksen määritelmä ja määrittely

- Yrityksen tai siihen liittyvän irtaimen omaisuuden luovuttaminen jatkajalle, yrityksen omistussuhteen muutos.
- Omistajanvaihdos on aina korostetusti tapauskohtainen, eikä kopioitavissa edes lähipiiristä
- Omistajanvaihdos on prosessi, joka rakentuu luopujan ja jatkajan välisestä keskustelusta, prosessin suunnittelusta ja toteuttamisesta. Prosessi on monivaiheinen ja kestoltaan usein vuosia hyvin suunniteltunakin.



Omistajanvaihdosprosessin jakautuminen (Heinonen 2005)

Mihin yrittäjän tulee kiinnittää huomiota omistajanvaihdosta suunniteltaessa

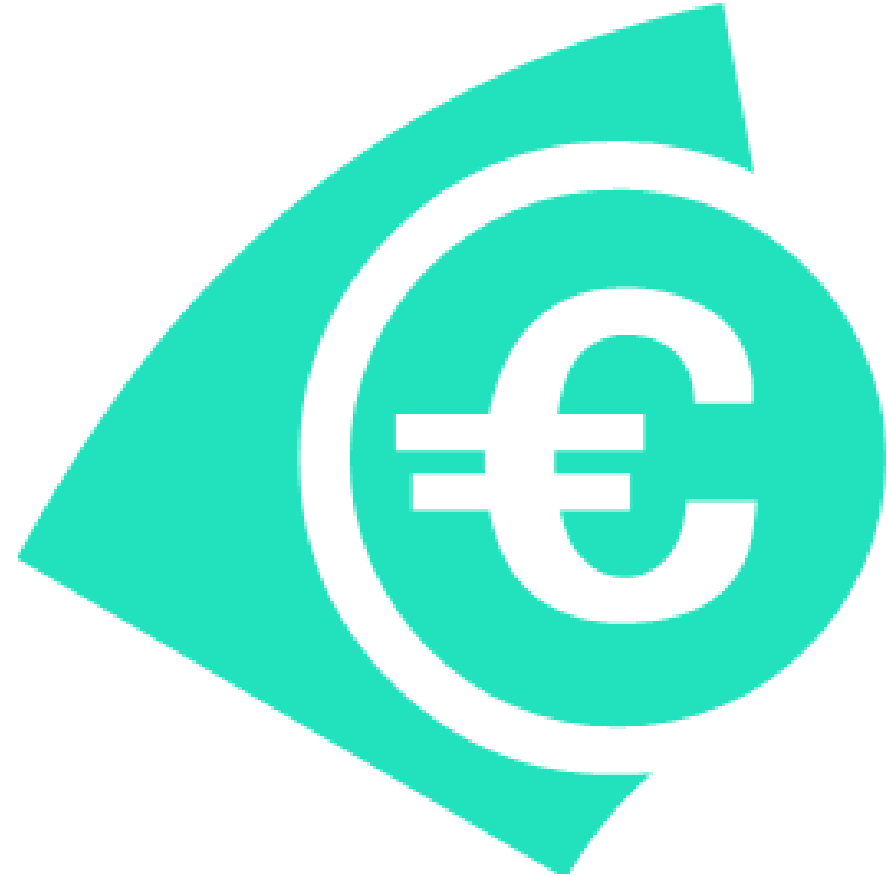
- Miten määritellään kauppahinta? Tuottoarvo, käypä arvo, sisarusten huomiointi, luopujien ja jatkajien tarpeet. Realismi ja avoin keskusteluyhteys edellytyksenä, maatilalla voi olla paljon omaisuutta, mutta rajallisesti tuottomahdollisuuksia.
- Kaiken keskiössä on se, minkälaisen kassavirran maatala pystyy muodostamaan jatkajan toimesta
- Pidetään kassa tiukasti hallinnassa, tulevat menot/investointitarpeet ennakoiden
- Korkotukilainoissa sekä rakennusinvestoinneissa laina-aikatavoite 10 - 15v., ja laiteinvestoinneissa 3 - 6v.
- **Korvaus- ja jatkoinvestoinneille pitää jäädä tilaa. Niissä pitää:**
 - Huomioida toimialan riskit ja varautua myös tuleviin suhdannekuoppiin
 - hintavaihtelu on tullut jäädäkseen ja se on toimivien markkinoiden ominaisuus
 - takaisinmaksuaikojen pitäminen lyhyehköinä, jotta tulevaisuuden riskejä keitetään paremmin
 - Pyrkiä aina parempaan tuottavuuteen ja kustannustehokkuuteen
 - tehokkaampaa rakentamista, malttia peltokauppoihin, harkintaa koneostoihin
 - Huolehtia riittävästä osaamisesta jo ennen investointiin ryhtymistä
 - ahkeruus ei auta, jos liikkeenjohto ei ole hanskassa – yrittäjäominaisuudet ovat avainasemassa
 - Muistaa ketä varten investointi tehdään ja miksi
 - kannattava investointi tukee usein myös yrittäjän hyvinvointia ja työssä jaksamista
 - investoinnista ei saa tulla selviytymisharjoitus



Näihin asioihin rahoittaja kiinnittää huomiota:

Haastava rahoituspäätös:

- **Liiketoimintariski**
 - Heikko kannattavuus ja maksukyky
 - Toimialariski ei kantokykyä
 - Toimintaympäristön riskit
- **Yrittäjäriski**
 - Aiemmat ongelmat, mm. maksuhäiriöt
 - Vähäinen kokemus ja koulutus
 - Riippuvuus yhden ihmisen panoksesta
-edunvalvontavaltuutus, avioehto ja testamentti?
- **Vakuusvaje**
 - Vakuusvaje lisää pankin riskiä (omanpääoman vaade)
 - Yrittäjän pieni oman pääoman panostus ei vahvista uskoa hankkeeseen
- **Ylipitkä laina-aika**
 - Pitkä raha on lyhyttä kalliimpaa



...näihin asioihin rahoittaja kiinnittää huomiota:

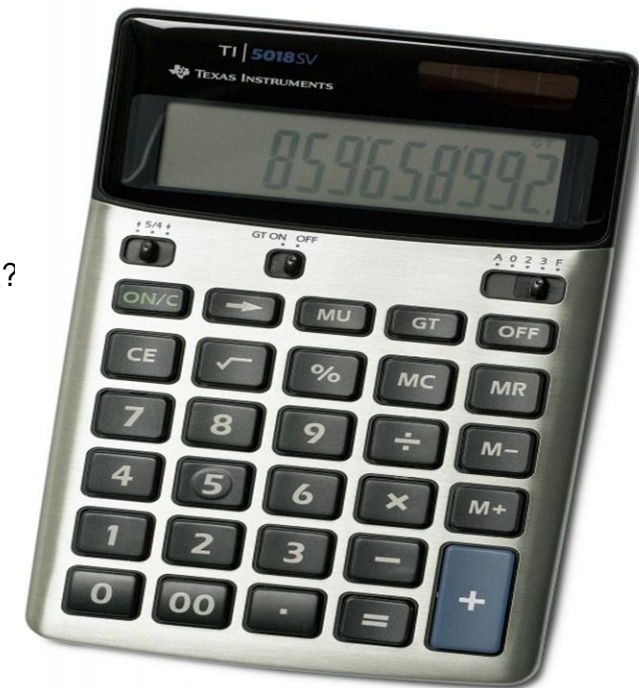
Helppo rahoituspäätös:

- **Hyvä maksukyky**
- **Liiketoiminnan laatu**
 - Hyvä kannattavuus
 - Toimialariskit huomioitu
 - Vakaa liiketoimintaympäristö
- **Luottamus yrittäjään**
 - Vahvat näytöt osaamisesta
 - Avoimuus
 - Riskit hallinnassa ja varasuunnitelmat tehty
- **Kattavat vakuudet**
 - Riittävä oman pääoman osuus
 - Likvidit vakuudet kattavat kaikki vastuut
- **Kohtuullinen laina-aika**
- **Kokonaisasiakkuus pankissa**

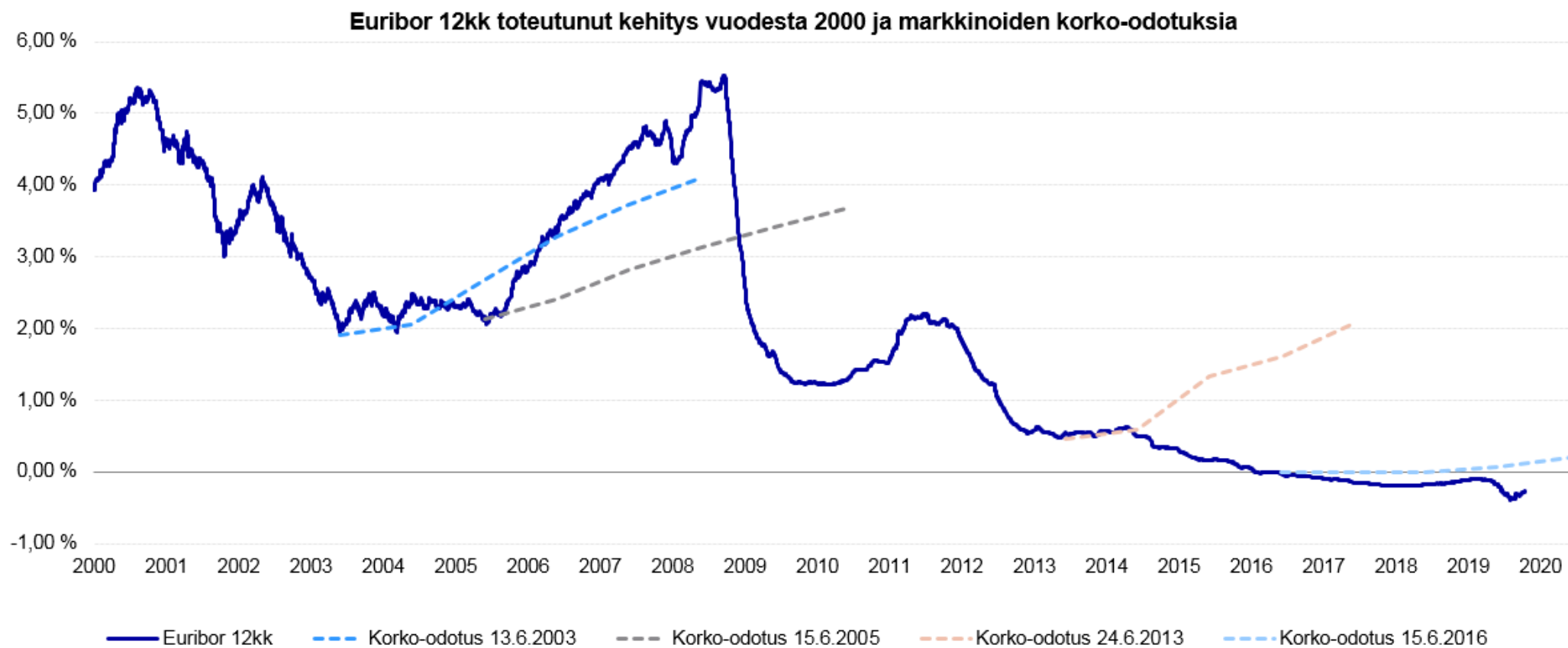


Pankin toiveet omistajanvaihdosten suunnitteluun

- Varatkaa suunnitteluun riittävästi aikaa, aktivoitumisen ja omistajanvaihdoksen toteutumisen välillä on keskimäärin viisi vuotta
- Liiketoimintasuunnitelmissa pitää näkyä asiakkaan kädenjälki ja näkemys tulevaisuudesta
- Enemmän ja yksilöidympää tietoa laskentaperusteista
 - Mitkä ovat suunnitelman reunaehdot, mihin laskennan lähtötiedot perustuvat ja miten lopputulos vaihtelee, kun toimintaympäristön realismi huomioidaan
- Vertailutietoa vastaavien maatilayritysten tuloksista yrittäjälle ja pankille
- Käyttöpääoma ja maksuvalmiuden turvaaminen ylitse muiden
- Tulosten esittäminen havainnollisessa muodossa?
 - Olennaisen erottaminen epäolennaisesta – olennainen tieto hukkuu numeromassaan
 - Grafiikkaa kuvaamaan muutoksia – ymmärrämmekö oikein kannattavuuslaskelmien numeerisia tulosteita?
- Asiantuntijan vahvaa näkemystä kirjoitettuna tekstinä suunnitelmiin
 - Yrittäjäriskistä - yrittäjäkohtaiset erot kasvavat kun yrityskoko kasvaa
 - Onnistumisen todennäköisyydestä ja mitä onnistuminen yrittäjältä edellyttää
 - Realismia, rohkeutta ja rehellisyyttä – ei kaunistella eikä maalaila piruja seinille
- Jälkihoitoa, suunnitelmien päivitystä, seuranta ja arviointia
- Kaikki torjuttavissa olevat riskit on huomioitu
 - Korkoriski, henkiloriski...



Markkinakorot liikkuvat nopeasti...



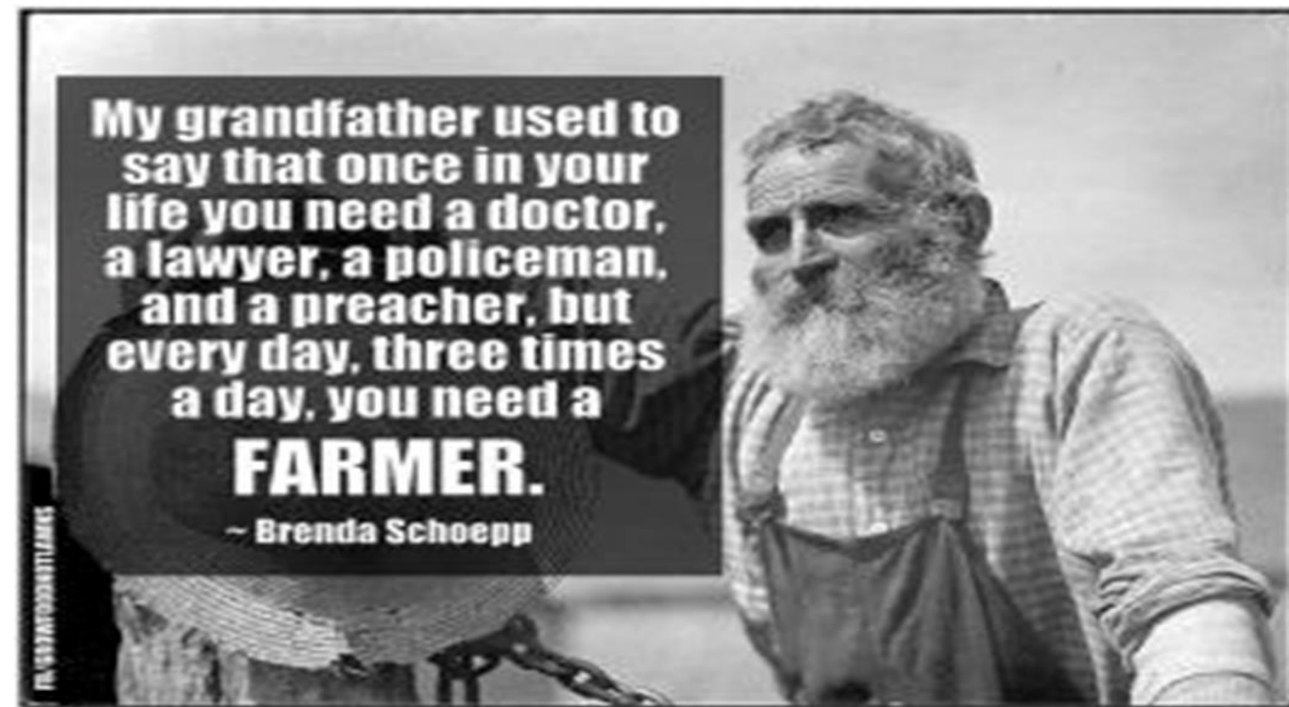
... ennustaminen oikein on mahdotonta

Korkojen nousulta suojautuminen on nyt edullista



Nordealla on vahvasti halua, kykyä ja kapasiteettia toimia yhteistyökumppanina eri maatalouden hankkeissa!

Seuraavien
50
vuoden aikana
ihmiskunta syö
yhtä paljon kuin
edellisten
10 000
vuoden aikana



Nordea

Kiitos!

Maatalouden asiantuntijat
tukenasi Suomen
jokaisella hehtaarilla

Ota yhteyttä:
maatalous@nordea.fi

