

FYRIRTÆKJARÁÐGJÖF

MÍÐVIKUDAGUR 9. JANÚAR 2013

Kynningarblað Endurskipulagning, kaup, sala, sameining og fjármögnunarráðgjöf



Ólík verkefni fyrir tækjaráðgjafar

Verkefni í tengslum við fyrirtækjaráðgjöf eru mjög fjölbreytt og af ýmsum stærðargráðum. Meðal þeirra helstu eru eftirfarandi:

Fjárhagsleg endurskipulagning fyrirtækja

Fjárhagsleg endurskipulagning fyrirtækja hefur verið mikilvægt verkefni undanfarin ár enda hefur staða margra íslenskra fyrirtækja versnað í kjölfar bankahrunsins. Í verkefninu felst meðal annars þjónusta við alla hagsmunaaðila sem koma að rekstri fyrirtækisins, ráðgjöf vegna greiðsluferfiðleika, mat á rekstraráætlunum og fjárfestingarþörf og endurfjármögnun.

Samningar við lánastofnanir falla líka undir svið fyrirtækjaráðgjafar og næmnigreiningar.

Kaup og sala fyrirtækja auk samruna fyrirtækja

Víðtæk þjónusta er veitt vegna kaupa og sölu á fyrirtækjum. Góðir fjárfestingakostir eru valdir og ráðgjöf er veitt vegna yfirtöku og fjármögnun kaupa. Verðmat er framkvæmt á fyrirtækjum, rekstri og eignum og fyrirtækjaráðgjafar hafa gjarnan umsjón með tilbods- og samningagerð. Veitt er ráðgjöf varðandi söluferlið sjálft og samskipti við fjárfesta. Milliganga um samningaviðræður auk umsjónar með áreiðanleikakönnun eiga líka við hér.

Fjármögnunarráðgjöf

Miklu máli skiptir í rekstri fyrirtækja að það sé rétt fjármagnað hverju sinni með réttum lánastrúktúr. Fyrirtækjaráðgjöf felur einnig í sér greiningu á ýmsum fjármögnunarkostum fyrir fyrirtæki. Fyrirtækjaráðgjafar leita gjarnan bestu lánskjara hverju sinni hjá lánastofnunum auk þess að vera í aðstöðu til að tengja saman fyrirtæki og fjárfesta. Oft hafa þeir aðgang að fjárfestum úr viðkomandi atvinnugrein sem sjá tækifæri í að fjárfesta í viðkomandi fyrirtæki.

Spennandi verkefni

Halldór Þorkelsson, sviðsstjóri fyrirtækjaráðgjafar, PwC segir frá því helsta sem er á döfinni er hjá sviðinu.

„Nýlega komum við að tveimur mjög svo árangursríkum skráningum félaga, þ.e. Vodafone og Eimskip en í báðum tilvikum framkvæmdum við áreiðanleikakannanir á félögunum í tengslum við skráningu þeirra. Framkvæmd áreiðanleikakannanna hefur undanfarin ár verið stór hluti af þeirri þjónustu sem við veitum viðskiptavinum okkar.

Undanfarið höfum við unnið að málum sem tengjast orkumálum og þá ekki síst olíu og áformum Íslendinga um olíuleit á Drekasvæðinu,“ segir Halldór Þorkelsson, sviðsstjóri fyrirtækjaráðgjafar PwC, um það helsta sem á döfinni er hjá sviðinu.

„Þetta eru flóknar og umfangsmiklar framkvæmdir sem kalla á mikinn undirbúning. Við höfum haft aðkomu að afmörkuðum þáttum er tengjast leyfisútbodum fyrir opinbera aðila auk þess að koma að ýmiss konar málum fyrir ólíka aðila sem munu jafnvel koma sér fyrir á Íslandi, ýmist vegna þjónustu eða þátttöku í olíuleit og olíuvinnslu. Því til viðbótar er fyrirjáanlegur þjónustuþáttur við önnur svæði í nálægð við okkur, til að mynda Grænland og Færeyjar. Við erum þeirrar trúar að það verði mikið um að vera á þessu sviði næstu árin. Í því sambandi höfum við verið að



Halldór Þorkelsson sviðsstjóri fyrirtækjaráðgjafar PwC.

byggja upp tengslanet meðal samstarfsfélaga okkar í Noregi, Skotlandi og í Bandaríkjunum – allt til þess að geta veitt þeim sem koma að málum bestu mögulegu þjónustu. Annað spennandi verkefni, sem við erum afar stolt af er framkvæmd á svokallaðri CEO survey sem framkvæmd er um allan heim, með þátttöku stjórnenda

félaga úr ólíkum starfsgreinum. Niðurstöðurnar verða kynntar um næstu mánaðarmót en íslenskir stjórnendur er nú í fyrsta skipti að taka þátt í þessari árlegu könnun PwC. Nú getum við borið saman framtíðarsýn íslenskra stjórnenda við það sem kollegar þeirra sjá fyrir sér um allan heim í samþærligum stöðum.“

Virðisaukandi ráðgjöf

Hjá fjármálaráðgjöf Deloitte starfa sextán sérfræðingar sem allir hafa mikla reynslu af ráðgjafastörfum innanlands og erlendis ásamt því að flestir eru með mastersgráðu á sviði fjármála.

Farsæl fjárhagsleg og rekstrarleg endurskipulagning hagkvæmra fyrirtækja er grundvallarforsenda þess að auka megi fjárfestingu í hagkerfinu. Aukin fjárfesting er um leið drifkraftur hagvaxtar og einkaneyslu og því afar mikilvæg fyrir lífsskjör á Íslandi til framtíðar, að sögn Ágústs Heimis Ólafssonar, framkvæmdastjóra fjármálaráðgjafar Deloitte sem um árabíl hefur verið leiðandi fyrirtæki á sviði fyrirtækjaráðgjafar hérlandis. „Fjármálaráðgjöf Deloitte veitir fjölbreytta þjónustu til stórra sem smárra fyrirtækja. Hún snýr meðal annars að fjárhagslegri og rekstrarlegri endurskipulagningu, samrunum og kaupum á fyrirtækjum, áreiðanleikakönnunum, virðismati, þjónustu við fjármálamarkaði og fasteignaráðgjöf.“

Endurskipulagning fyrirtækja

Ágúst segir mörg fyrirtæki hafa komið of skuldsett úr fjárhagslegri endurskipulagningu fjármálastofnana og því er þörfin fyrir hagræðingu mikil, sérstaklega hjá minni og meðalstórum fyrirtækjum. „Þjónusta okkar felst meðal annars í að meta stöðu viðkomandi félaga út frá sjónarmiðum allra hagsmunaaðila, s.s. hluthafa, lánardrottna, viðskiptavina, starfsmanna og eftirlitsaðila á markaði.“ Hann segir niðurstöðu stöðumatsins notaða til að draga fram skynsamlegustu valkosti sem eru í boði til að tryggja hag þeirra aðila sem eiga hagsmuni sína að einhverju marki undir arðsömum og fjárhagslega sterkum rekstri. „Síðan vinnum við oft með hagsmunaaðilum að markvissri innleiðingu og eftirfylgni þeirra lausna sem valdar eru til að tryggja sem besta niðurstöðu.“

Deloitte.

Samrunar, kaup- og söluaðstoð

Deloitte býður viðskiptavinum alhliða lausnir og aðstoð við samruna, kaup og sölu fyrirtækja og rekstrareininga. „Þegar fyrirtæki vaxa með samruna við önnur félög þarf að fylgja slíkum viðskiptum eftir með öflugri breytingastjórnun og stefnumótun þannig að tryggt sé að stjórnendur hafi skýra og sameiginlega sýn á það hvernig hið sameinaða félag getur náð hámarksárangri.“

Áreiðanleikakannanir

„Mikil eftirspurn er eftir óháðum rekstrarúttektum á starfsemi og „Red flag“ skoðunum. Á þessu ári munum við einnig bjóða félögum upp á sérstaka „heilsufarsúttekt“ óháð því að um eigendaskipti sé að ræða. Það er mjög verðmætt fyrir félög að fá slíka úttekt, m.a. vegna endurfjármögnunar lána á hagstæðari kjörum.“

Auk ofangreindra þjónustuþátta nefnir Ágúst virðisþjónustu Deloitte þar sem virði rekstrar eða rekstrareininga er metið. „Hvers konar virðismat þar sem beitt er mismunandi aðferðum til að áreiðanleiki niðurstaðna verði sem mestur er mjög stór þáttur í okkar þjónustu og verður áfram.“ Fjármálaráðgjöf Deloitte hefur auk þess undanfarin ár einbeitt sér að sérhæfðri fasteignaráðgjöf og ráðgjöf til fjármála-fyrirtækja en Ágúst segir mikinn vöxt vera í þessum þjónustuþáttum.



„Fjármálaráðgjöf Deloitte veitir fjölbreytta þjónustu til stórra sem smárra fyrirtækja,“ segir Ágúst Heimir Ólafsson, framkvæmdastjóri fjármálaráðgjafar Deloitte.

MYNDVALLI

„Viðskiptaumhverfið er síbreytilegt og mikilvægt að bregðast fljótt við og laga þjónustu okkar að óskum viðskiptavina á hverjum tíma. Þannig eru þjónustulínur okkar stöðugt þróaðar til að mæta ýrtruðu þörf-

um viðskiptalífsins fyrir hágæða þjónustu. Lykilatriði allrar okkar ráðgjafar er að veita viðskiptavinum okkar ávallt betri lausnir og bjóða ráðgjöf sem kostar aðeins brot af því virði sem hún skilar viðskiptavinum okkur.“



Guðni Halldórsson og Gunnar Svavarsson fara yfir málin.

MYND/VILHELM

Sérfræðingar í fyrirtækjavíðskiptum

Sérvið **KONTAKT** er kaup, sala og sameining meðalstórra fyrirtækja.

Kontakt er elsta og stærsta sjálfstæða fyrirtækjaráðgjöf landsins á sínu sviði og hefur veitt ráðgjöf við kaup, sölu eða sameiningu mjög margra fyrirtækja. Hjá Kontakt, sem stofnað var í núverandi mynd árið 2004, starfa þrír víðskipta- eða rekstrarhagfræðingar og þrír lögfræðingar með mikla þekkingu á atvinnulífinu og rekstri fyrirtækja.

Gunnar Svavarsson hefur starfað hjá Kontakt frá því í ársbyrjun 2008 en hann hefur langa reynslu úr atvinnulífinu sem framkvæmdastjóri eða forstjóri þekktra fyrirtækja, svo sem Hampiðjunnar, Icelandic Group og Icebank. Blaðið leit við í upphafi nýs árs.

Nú hefur Kontakt verið áberandi í fyrirtækjaráðgjöf, bæði í uppsveiflunni og eftir hrúnið. Hvaða áhrif hefur niðursveifla undanfarinna ára haft á starfsemi Kontakt?

Kontakt hefur alltaf lagt áherslu á meðalstór fyrirtæki og verið leiðandi á þeim markaði. Þetta hefur komið sér vel eftir hrúnið því þessi fyrirtæki hafa flest staðið ágætlega. Það hefur vissulega verið samdráttur í veltu hjá fjölda fyrirtækja, en það hefur leitt til þess að eigendur hafa séð tækifæri í kaupum á eða sameiningu við önnur fyrirtæki til að auka arðsemina. Ég þekkti ágætlega til Kontakt áður en ég hóf störf þar og hafði gott álit á fyrirtækinu, en það hefur samt komið mér skammtilega á óvart hve tryggir víðskiptavinirnir eru,



og þeir sem einu sinni hafa haft reynslu af Kontakt virðast helst ekki leita annað. Staðreyndin er sú að undanfarin ár hafa verið býsna líflæg og síðasta ár með betri árum Kontakt.

Sú staðreynd að umsvif ykkar á síðasta ári voru þetta mikil þýðir væntanlega að einhverjir hafa getu til að kaupa fyrirtæki!

Við höfum aldrei haft eins marga kaupendur og eftir hrun og eru það jafnt fjársterkir einstaklingar á ferð og fyrirtæki sem vilja bæta við sig. Ástandinu núna má lýsa á þann hátt að eftirspurnin eftir góðum fyrirtækjum er snöggum meiri en framboðið, og með það í huga vildum við gjarnan sjá enn meira úrval góðra fyrirtækja inni á borði hjá

okkur. Fjármagnseigendur vita að það eru fáir möguleikar í stöðunni til ávöxtunar og fjárfesting í arðbærum rekstri er að okkar mati mest spennandi kosturinn í þeim efnum.

Eru bankarnir að selja skuldsett fyrirtæki sem þeir hafa tekið yfir?

Nei, í raun er það ekki, allavega verðum við lítið vör við það.

Kontakt sá um sölu á einu fyrirtæki fyrir Arion banka á síðasta ári, en annars eru það eigendur og áhugasamir kaupendur sem leita beint til okkar. Fyrirtækin sem leita til okkar með sölu eru alls ekki skuldug upp fyrir haus, heldur yfirleitt góð fyrirtæki sem eigendur eru tilbúnir að selja. Fyrir því geta verið margar ástæður, svo sem aldur eiganda eða löngun að breyta til, og þá gerist það líka oft að menn vilja styrkja og efla reksturinn með viðbótarhlutafé eða sameiningu við annað fyrirtæki.

Hver er sérstaða Kontakt á markaðnum?

Þegar Kontakt hóf starfsemi sína má segja að það hafi verið eina fyrirtækjaráðgjöfin sem sérhæfði sig í meðalstórum fyrirtækjum og staðreyndin er sú að Kontakt er langumsvifamest á sínu sviði og hefur því eðlilega bæði flesta kaupendur og seljendur. Þá tel ég einnig að hjá starfsmönnum Kontakt sé að finna mestu reynsluna af víðskiptum með meðalstór fyrirtæki.

Við þekkjum markaðinn vel og vitum gjarnan um þá sem eru í söluhugleiðingum, eða eigum í öllu falli auðvelt með að þreifa á eigendum þeirra fyrirtækja sem kaupendur hafa áhuga á. Við aðstoðum kaupendur og seljendur að ná saman og ganga í gegnum það flókna ferli sem fylgir eigendaskiptum svo báðir séu sáttir við sinn hlut.

Bjartir tímar fram undan

Sjálfsmynd Íslendinga byggist að miklu leyti upp á þeirri vinnu sem þeir stunda að mati Sverris Briem, ráðgjafa hjá ráðningarþjónustunni Hagvangi. Þeir hafa jákvæðara viðhorf til vinnu en aðrar þjóðir, eru duglegri og sveigjanlegri. Það gerir það að verkum að Íslendingar eru fljótari að ná sér út úr kreppunni en aðrar þjóðir og telur Sverrir bjarta tíma fram undan.

Hagvangur er fyrsta ráðningarþjónustan sem tók til starfa á Íslandi og starfar á þremur megin sviðum; við ráðningar, ráðgjöf, greiningar og próf. Ráðgjafar Hagvangs búa yfir mikilli reynslu og faglegri þekkingu hvað varðar ráðningar og önnur mannauðsmál. Meirihluti ráðgjafanna hefur háskólamenntun á sviði sálfræði, mannauðsstjórnunar og viðskiptafræði.

Sverrir Briem er nýr ráðgjafi hjá Hagvangi. Hann er sálfræðingur að mennt og hefur starfað sem slíkur í Noregi undanfarin tvö ár. Spurdur um stöðuna á vinnumarkaðinum í Noregi og hvernig hann sé frábrugðinn þeim íslenska segir hann að í fyrsta lagi megi nefna að það er blússandi góðæri í Noregi um þessar mundir. Atvinnuleysi er lítið sem ekkert og í raun vöntun á vinnuafli.

„Ég man eftir frétt í blöðunum í Noregi áður en ég flutti heim um að það vantaði að minnsta kosti sextán þúsund verkfræðinga til starfa í landinu. Þetta segir mikið um stöðuna hjá þeim. Undanfarin ár hefur olúgeirinn sogað til sín mikið af starfsfólki, svipað og bankageirinn gerði hér á Íslandi á árunum fyrir hrun.“

Sverrir hefur sjálfur áhuga-verða reynslu af norskum vinnumarkaði. „Ég og fjölskylda mín bjuggum í Ósló og ég fékk fljótlega

vinnu sem sálfræðingur. Málum er svolítið öðruvísi háttað í Noregi en hér heima. Þar eru meiri skil á milli vinnu og einkalífs. Ég kynntist í raun aldrei samstarfsfólki mínu mjög náð og hitti það aldrei utan hefðbundins vinnutíma. Hins vegar er mun nánara samband við nágranna og foreldra skól barna.“

Sverrir segir vinnuna vissulega spila stórt hlutverk í lífi fólks í Noregi en telur það þó stærra hér á landi. „Sjálfsmynd okkar Íslendinga byggist nánast að öllu leyti upp á þeirri vinnu sem við stundum og ég held að við séum svolítið sér á báti hvað þetta varðar. Atvinnuleysisvandamálið á Íslandi er þess vegna að einhverju leyti frábrugðið því sem verið er að glíma við annars staðar. Ástæðuna veit ég ekki en hluti af skýringunni liggur örugglega að einhverju leyti í því að alltaf hefur verið lítið atvinnuleysi á Íslandi, sem við höfum reyndar borgað fyrir með mikilli verðbólgu.“

Sverri líkar eiginlega betur við viðhorf Íslendinga til vinnu. „Þeir eru sveigjanlegri og tilbúnari til að leggja meira á sig. Þessi sveigjanleiki gerir það líka að verkum að við erum fljótari en aðrar þjóðir að koma okkur út úr kreppunni. Þess vegna er ég, og við öll hjá Hagvangi, handviss um að það séu bjartir tímar fram undan á Íslandi.“



Sverrir segir atvinnuleysisvandamálið á Íslandi frábrugðið því sem verið er að glíma við annars staðar, enda Íslendingar viljugir til vinnu. MYND/GVA



Poppkorn er tiskusnakið í ár; alltaf smart og á alltaf við. Þó að tækninni fleygi fram er þó ekki enn hægt að salta það í sýndarveruleika og þarf að bera fram ilmandi á fundum.

Kryddað popp á fundinn

Fundarhald er fylgifiskur fyrirtækjareksturs og sjálfsögd gestrisni að bjóða fundargestum upp á huggulega hressingu. Þá er gagnlegt að vera með puttana á púlsi nýjustu matartískunnar og bjóða upp á veitingar í takt við tíðarandann.

Vínarbraud og rúnstykki er vitaskuld sigilt kaffimeðlæti en andrúmsloft nýja ársins kallar á léttara og heilsusamlegra fundar-meðlæti. Á því herrans ári 2013 er tilvalið að leggja fersk ber og ávexti á fundarborðið eða þá orkuskot í safaforni og gott að hafa hufast að grænmeti verður aðalréttur en ekki bara meðlæti á nýja árinu. Smáréttir og veislufæði úr kjöti, sjávarfangi og landbúnaðarafurðum mega enn vera með heimsborgaralegum blæ en þó án þess að hafa ferðast og úrelt að sækja til Frakklands það sem fá má brakandi ferskt og lífrænt beint frá býli og úr íslenskri náttúru.

Bragðupplifun ársins fer úr söltu og sætu yfir í súrt og beiskt og taflenskt, víetnamskt og kóreskt sælkerabragð á upp á pallborðið. Tiskusnakið 2013 er poppkorn í allri sinni dýrð; hefðbundið, sætt eða bragðsterkt og á alls staðar við, jafnvel ofan á ís og eftirrétti.

STÆRSTI HÚSNÆÐISVEFUR LANDSINS

vísir



FÉLAG FASTEIGNASALA

Ótrúlegt
úrval íbúða til sölu
eða leigu!

