




---

## Hammerberg: ettevõtjatel on huvi alternatiivturu vastu

**Advokaadibüroo Sorainen partner Reimo Hammerberg märgib, et nende poole on pöördunud mitmeid ettevõtjaid, kel on huvi alternatiivturule mineku vastu. Läti Goldinvest Asset Management tulek võib aidata turule ka teisigi ettevõtjaid, kuna alati on lihtsam minna, kui keegi ootab juba ees.**

Põhjuseid on kindlasti erinevaid. Eestis on kindlasti olemas piisavalt ettevõtteid kes oleksid sobivad kandidaadid alternatiivturule minemiseks, st ettevõtjad kellel on toimiv ärimudel, end tõestanud juhtkond ning selge visioon, mida kaasatud kapitaliga peale hakata. Investorite usalduse võidab arvatavasti eksporditurule suunatud ettevõtja, kes on juba turule minnes jooksvas kasumis.

Üks põhjuseid võib olla, et keegi ei taha olla esimene nõ „testija“. Lihtsam on minna, kui keegi on juba ees. Peljatakse ka suuremat tähelepanu, st kõik ettevõtja tegemised on avatud – meedia tunneb oluliselt rohkem huvi jne. Samas suuremat tähelepanu ja meediakajastust saab ettevõtja panna ka enda kasuks tööle.

Samas ei saa väita, et huvi ei ole - meie poole on pöördunud mitmed ettevõtjad, kellega oleme turule minekut arutanud. Nõustajate ülesanne on pakkuda kliendile parimat võimalikku lahendust arvestades kliendi vajadusi – iga kord ei pruugi selleks olla alternatiivturule minek.

Siin on raske konkreetset soovitusi anda numbrite osas. Skandinaavia kogemuse põhjal on alternatiivturul olevad ettevõtjad väga erinevad – alates meditsiinitehnoloogia väljatöötamisega tegelevatest tehnoloogiaettevõtjatest kuni riidepoodideni. Peamised oleksid siiski kriteeriumid millele viitasin eespool (toimiv ärimudel, end tõestanud juhtkond ning selge visioon, mida kaasatud kapitaliga peale hakata) ja soovitatavalt kasumis olemine. Start-upil ei pruugi olla otstarbekas alternatiivturu kaudu kapitali kaasata.

Alternatiivturgu võib võtta kui kauplemiskeskonda, mis ei ole vaid ettevõtete jaoks, kes on vaid natuke väiksemad kui börsi põhinimekirja ettevõtjad.

Alternatiivturg on üks rahastamise viisidest. Kui soov on vaid raha kaasata, siis ei pruugi alternatiivturg olla õige lahendus. Sellega peaks kaasnema ka pikemaajalisem soov olla avalikult kaubeldav, läbipaistvam ja avatum ning valmisolek kanda sellega kaasnevat kohustusi.

Tavaliselt võiks ettevõtte, kes tuleb turule ilma uut raha kaasamata, olla soov suurendada oma aktsiate likviidsust, „harjuda“ olema kaubeldav ettevõtte (st täita vastavaid teavitamise ja raporteerimisnõudeid, järgida head ühingujuhtimise tava) ning muuta sel viisil kapitali kaasamine tulevikus hõlpsamaks. Lihtsalt aktsiate registreerimisel on ka turule minemise kulud oluliselt madalamad, kui täiendava kapitali kaasamisel, kuid see ei ole arvatavasti peamine põhjus, miks valida üks või teine tee. Kui soovida kohe kaasata ka kapitali, on võimalus ka emissiooni ebaõnnestumiseks.

Peamised kulutused seonduvad finantsnõustaja ja juriidilise nõustaja tasudega. Turupraktika kohaselt on finantsnõustajate tasud olulisel osal tulemustasud – seega suur osa tasust makstakse eduka emissiooni korral. Kapitali kaasamise korral on peamised tehinguga seonduvad kulud ettevõtte juriidilise ja finantsauditi (due diligence) tegemine ja prospekti koostamine, millele lisanduvad muud väiksemad tööd. Pärast edukat emissiooni lisandub regulaarne tasu nõustajale, mis on oluliselt väiksem emissiooniga seonduvates kuludes. Konkreetset numbrit oleks siinkohal raske öelda – paljud nõustajad on arvatavasti valmis tegema esimest emissiooni soodsama hinnaga. Konkreetne number oleks läbirääkimiste küsimus. Eeltoodule lisaks peab ettevõtja korraldama suhtluse börsi ja investoritega, insiderite nimekirja pidamise jne, millega kaasnevad täiendavad kulutused.

On pöördutud küll. Osad on tahtnud veel ise oodata, kuni mõeldakse lõpuni läbi strateegilised plaanid ja osadele oleme soovitanud ise end nõ paremasse korda seada enne turule minekut.

Nõustaja roll (siin töötavad tavaliselt koos nii finants- kui juriidilised nõustajad) on tõesti ka kriitiliselt vaadata äriplaani ja turule mineku potentsiaali konkreetse ettevõtja majandusnäitajate pinnalt ning hinnata turule mineku võimalikku edukust realistlikult. Sellest tulenevalt oleme soovitanud mõnedel ettevõtjatel enne turule minekut oodata (parandada finantsnäitajaid jms).

---

**Date:** 19.04.2011  
**Media type:** Online  
**Media:** Äripäev online  
**Allika lisa:** Äripäev online  
**Media publishing:** Üleriigiline  
**Auditoorium:** 25000  
**Link:** <http://www.ap3.ee/article/2011/4/19/hammerberg-ettevotjatel-on-huvi-alternatiivturu-vastu>