



*“Olihan se mukava
jättää yritys uudelle
omistajalle siinä kunnossa,
että kasvu jatkuu.”*

Tapani Flaaming



Tarina Leeviprint

“Yrityskauppaa mietin ensimmäisen kerran siinä vaiheessa kun täytimme 20 vuotta.”

Lasse Järvinen laskee, että on ollut elämästään puolet yksityisyrittäjänä. Nyt se aika on lähes loppu: Lasse möi perustamansa, 23 vuotta täyttävän, kannattavan yrityksensä uusille omistajille. “Ehkä yrittäjyys ei kuitenkaan pääty”, Lasse muotoilee sanojaan: “Tämä tie on vaan menty loppuun. Laiva on pinnalla. Minä haluan vain jotain uutta.”

Joulukuu 2007. Kello 10.45 Leevin Mainos Oy:n kahvihuoneeseen kokoontuu hiljaisia työntekijöitä. Toimitusjohtaja Järvinen on kutsunut rakkaan työporukkinsa yhteen. Monet tietävät jo, että kyse on yrityksen uudelleen järjestelyistä. Kaupan valmistelukuukausien mittaan tieto on tiikhunut.

Lasse aloittaa. Hän on myynyt osakkeensa vakavaraiselle lahtelaiselle perheyhtiölle. Kaikki jatkuu ennallaan. Hän itse on mukana niin kauan, että uudet omistajat pääsevät businekseseen sisään. Työpaikat on turvattu.

Joku pyyhkii kyönele. Kysymykset sinkoilevat. Vihdoin tunnelma rauhoittuu. Elämä Leeviprintissä jatkuu.



Joulukuu 1984. Osuuspankin yläkerta, 30 neliön työhuone. Lasse Järvinen ryhtyy maalaamaan rakennustyömaatauluja leveällä pensselillä – ilman starttirahaa tai muuta yhteiskunnan tukea.

Kahdenkymmenen vuoden kuluttua Leevin Mainos Oy, markkinointinimeltään Leeviprint, on digitaalisen kuvan valmistukseen erikoistunut yritys. Se työllistää 12 alan ammattilaista ja kasvaa maltillisesti.

“Yrityskauppaa mietin ensimmäisen kerran siinä vaiheessa kun täytimme 20 vuotta. Sain kumppanikseni Advance Teamin Erkki Soppelan, johon olin tutustunut jo Leevin strategiaa laadittaessa. Erkki osasi asettaa oikeat kysymykset. Strategian kirkastamisen avulla yritys lähti mukavasti nousuun vuoden 2003 jälkeen ja tuumani kauppoista vahvistuivat”, miettii Lasse Järvinen.

Yrityskauppa on vaikea prosessi – kun etsitään sitä oikeaa, oikeaan aikaan ja oikeassa paikassa.

“Pohdimme puolisoni Pian kanssa pitkään mitä tekisimme. Jarruteltiin ensin, sitten olimme varmoja: maaliskuussa 2007 ilmoitin Soppelalle, että ryhdytään hommiin. Lopulta monien ehdokaiden joukosta löysimme omamme, Lahti-Kopio Oy:n. Lasse Järvinen myöntää, että Advance Teamin ammattitaito antoi prosessiin aivan uutta potkua. “Ei tätä olisi omin päin osannut toteuttaa”, Lasse sanoo. “Sudenkuopat ja unettomat yöt jäivät pois. Takki oli aika tyhjä toisinaan, kun kuitenkin samaan aikaan on tehtävä normaalit työt.”



Pari kuukautta on kulunut. Yrityksessä kaikki hyvin. Ainoa joka tuntuu olevan vielä hieman hämmentynyt on Lasse Järvinen itse. “Yrittäminen on minun juttuni. Haave on olemassa. Aion siirtyä tuotteen toiselle puolelle, tuotekehitys- ja markkinointityöhön.”

fakta

Leeviprint

- Perustettu: 1984
- Liikevaihto: 1,7 miljoonaa euroa
- Henkilöstö: 12 henkilöä
- Lahti-Kopio Oy osti Leevin Mainos Oy:n koko osakekannan joulukuussa 2007

Tarina Flaaming

“Tapani Flaamingin jäähyväiskiertue alkaa heti, kun viimeinen päivä toimitusjohtajana on ohi.”



Tapani Flaaming on legenda alallaan. Flaaming Oy on käsite suomalaisessa jätehuollossa. Yritys näkyy suomalaisten arkipäivässä: taloyhtiön tiloissa Sulo-jäteastia tai pihalla käyvän jäteauton Norba-pakkaaja. Jätesäkkejä, paperilajittelijoita, lavoja ja kontteja. Tapani aloitti yrityksensä myyden jäteastioita ja jätesäkkejä kotipuhelimen turvin. Hän tiesi, että ympäristöala on tulevaisuutta. Kun uusi jätehuoltolaki astui voimaan 1983, yritys oli iskuvalmiina. Tarjolla oli jätehuoltoalan johtavat tuotemerkit ja toimiva malli: myydään ja markkinoidaan, ei valmisteta.

“Alan tulevaisuus näyttää edelleen hyvältä. Eilen ajattelin, että tähän tuntuu niin helpolta. Homma menee tuosta vaan, että...” Flaaming keskeyttää ajatuksen – ei, kauppa ei peruta! – ja kääntää sen toisin: “...että olihan se mukava jättää yritys uudelle omistajalle siinä kunnossa, että kasvu jatkuu.”



Pari vuotta sitten Flaaming vieraili Tapiola-yhtiöiden aamiaistilaisuudessa. Advance Teamin Erkki Soppela oli esitelmöimässä sukupolvenvaihdoksesta ja yrityksen myynnistä. Se herätti Tapsan kesken kahvipöydän keskustelun.

“Ilmoitauduin tiimiin mukaan. Halusin pohtia ammattilaisten kanssa yrityksen tulevaisuutta. Päädyimme yrityksen myyntiin, vaikka tyttärenti Nina onkin opiskellut alaa laajasti, ja toivoin hänen jatkavan”, Tapani kertoo. “Nina on nähnyt, ettei tämä ole maailman helpoin ammatti. Lunta tulee joskus reippaasti tupaan.”

Advance Team tarttui toimeen ja kesällä 2007 alettiin etsiä ostajaehdokkaita. Niitä löytyi paljon, kilpailijayrityksistä monialaisiin konserneihin. Flaaming toteaa, ettei olisi koskaan itse pystynyt haarukoimaan kaikkia ehdokkaita.

Ensimmäinen ostoneuvottelu käytiin Midinvest Management Oy:n kanssa. Se on pk-yritysten omistusjärjestelyihin ja kasvun rahoittamiseen erikoistunut pääomasijoittaja.

“Se tärppäsi heti. Muita neuvotteluja ei edes tarvittu. Advance Teamin pojat tiesivät mitä minun pitää tästä kaupasta saada, ja se saatiin. Itse jättäydyin vähemmistöosakkaaksi.”

Tapani Flaaming arvostaa yrityskaupan järjestelyissä erityisesti sen sujuvuutta. Kaikissa vaiheissa oli luottavainen olo. Yöunia ei menetetty turhien koukeroiden takia.

“Soppela toimi määrätietoisesti. Rauhallinen, mutta päättäväinen mies. Neuvotteluissa oli ilmapiiri, että vahvoilla ollaan”, Tapani muistelee kaupanteon vaiheita.

Flaaming Oy:n hallitus on kokoontunut pari kertaa. “Minä olen sanonut, että valitkaa nyt hemmetissä uusi toimitusjohtaja, muuten minä istun täällä tuomiopäivään saakka. Uusi omistaja pyysi tekemään viisivuotisen sopimuksen, mutta vuoden aion olla. Sitten taidan ryhtyä hoitamaan avainasiakkaita. Kun istun autoon ja lähdän reissuun asiakkaiden luo, se tuntuu lomalta.”

Tapanin tapa johtaa tunnetaan. Kauppamiehenä hän tietää, että henkilökunta on tuloksen tekijä.

“Meillä on hyvä henki ja rento ote. Se näkyy ja tuntuu täällä yrityksessä. Ja kaikki jatkuu yrityskaupoista huolimatta vähintään yhtä mallikkaasti”, uskoo Tapani Flaaming.

“Ei tässä muuta kuin pitää ryhtyä suunnittelemaan jäähyväiskiertuetta.”

Poptähdetkin tekevät niitä useita...



fakta

Flaaming Oy – ympäristöalan tuotteiden maahantuojana

- Perustettu: 1982
- Liikevaihto: n. 9 milj. euroa
- Henkilöstö: 10

*“Ota yhteyttä,
luottamuksella.”*



“Kun haet yrityksellesi jatkajaa, etsimme liiketoiminnallisesti ja verotuksellisesti parhaan menettelytavan järjestelyn toteuttamiseen.”

Pekka Varumo

*KTM, liikkeenjohdon konsultti
040 500 2343
pekka.varumo@advanceteam.fi*



“Jos olet kiinnostunut yrittäjyydestä, olemassa olevan yrityksen ostaminen voi olla toimiva ratkaisu.”

Erkki Soppela

*ekonomi, toimitusjohtaja
040 531 3760
erkki.soppela@advanceteam.fi*

