

## AT-News 1/2018

### Eteenpäin kirjoitus AT-News 1/2018

Meiltä kysytään usein kuinka yrityskauppa käy. Vastaamme, että kauppa käy hyvin; ostajia on liikkeellä paljon ja myyjät ovat aktivoituneet. Näkemykseni mukaan pk-yritysten yrityskaupat tulevat vilkastumaan edelleen. Siihen vaikuttavat vähintäänkin kaksi trendiä. Osa yrittäjistä on eläköitymässä ja nuorempi yrittäjäpolvi ottaa yrittämisen projektinomaisesti. Nuoret yrittäjät haluavat kehittää ja kasvattaa yritystään sekä luopua siitä, jotta voivat aloittaa uuden projektin.

Osmo ja Aira Hartikainen päättivät luopua yrityksestään eläkkeelle siirtymisen johdosta. Lue Osmon ja Airan tarina, miten he päätyivät yrittäjiksi sekä miten yrityskauppa eteni. Hyvää jatkajaa kannatti odottaa. Laipro Oy:n omistaja Jukka Korpunen osti Oskarmetalli-konsernin kiinteistöineen ja halusi samalla kasvattaa liiketoimintaa. Jukalla on aikaisempaa kokemusta yrityskaupasta, kun Laipro Oy osti Jorma Malm Oy:n osakekannan vuonna 2008. Tutustukaa mielenkiintoiseen artikkeliin.

Tomi Kuittinen on kehittänyt aktiivisesti Palomatic Oy:tä ja yrityksen kannattavuus on ollut erinomainen. Advance Team toteutti aikaisemman yritysjärjestelyn, jossa Tomi osti yrityksen toisen osakkaan osakkeet. Lue Tomin ajatukset miksi kannattaa käyttää ulkopuolista asiantuntijaa yrityskaupassa. Turvakolmio Oy osti Palomatic Oy:n osakekannan. Turvakolmio on toteuttanut useita yrityskauppoja, mikä edesauttoi yrityskaupan sujuvaa toteutumista. Lue myös, miten Palomatic Oy liitetään osaksi Turvakolmio Groupia.

Advance Team on toteuttanut myös useita muita yrityskauppoja. [Lue tästä linkistä muita tarinoita.](#)

Advance Teamin yritysvalittaja Pekka Kiukkonen kertoo artikkelissaan miksi arvonmääritys on yrittäjälle tärkeämpi kuin tilinpäätös. Tilinpäätös kertoo, miten yrityksellä on mennyt historiassa. Arvonmääritys hyödyntää tilinpäätöksen tietoja ja antaa arvion mitä ostaja on valmis maksamaan yrityksestä tänään. Hyvin tehty arvonmääritys sisältää myös tiedon, mihin kannattaa keskittyä arvon kasvattamisessa. Arvonmääritys sisältää myös suunnitelman, miten omistajanvaihdoksen voi tehdä sitten, kun ajankohta on siihen kypsä. Lue Pekan ajatuksia arvonmäärityksestä.

Advance Team perusti Tampereelle toimipisteen tammikuussa, jolloin Raimo Tihveräinen aloitti yritysvälittäjänä Pirkanmaalla. Raimolla on takanapäin ensimmäiset sata päivää. Tampere on erittäin aktiivista yritysalueetta Suomessa. Tampere tekee isoja uudistuksia ja mittavia investointeja. Tämä yhdistettynä aktiivisiin toimijoihin antaa vankan pohjan tulevaisuuden kasvulle. Lue Raimon juttu ja saat lisätietoa Tampereesta.

EU:n tietosuoja-asetus (GDPR) tulee voimaan 25.5.2018. Asia koskettaa kaikkia yrityksiä niin pieniä kuin suuria. Advance Team on myös perehtynyt asiaan ja laittanut tarvittavia asioita kuntoon. Tulemme lähestymään teitä lähiaikoina asiassa. Saatte sähköpostin, jossa pyydämme teidän suostumusta, jotta voimme lähettää teille myös jatkossa uutiskirjeitä, ATNewsiä, tiedotteita ja tarinoita yrityskaupoista. Toivomme teiltä positiivista suhtautumista asiaan.

Olemme saaneet kokea ennenaikaisen kesän jo toukokuussa. Toivotaan, että lämpöä ja auringonpaistetta riittää myös varsinaiseen kesäkauteen.

Kesäisin terveisin,  
Erkki Soppela



**Erkki Soppela**  
**Toimitusjohtaja**  
**040 5313 760**  
**[erkki.soppela@advanceteam.fi](mailto:erkki.soppela@advanceteam.fi)**  
**[www.advanceteam.fi](http://www.advanceteam.fi)**

## Teräsosaajalle löytyi uusi omistaja

Hollolalaisen Oskarmetalli-konsernin osakekanta siirtyi helmikuussa Laipro Oy:n omistukseen. Advance Teamin toteuttaman yrityskaupan myötä järveläläisyrittäjyys siirtyivät myös konserniin kuuluva Lahden Konepaja Oy liikekiinteistöineen.

– Yritykseni myynti tuli ajankohtaiseksi vuonna 2011, kun sairastuin vakavasti. Tuolloin aloin vakavasti pohtia sitä, että elämässä on oltava muutakin sisältöä kuin vain yrittäminen, toteaa Oskarmetalli-konsernin perustaja Osmo Hartikainen. Hartikainen oli perustanut konepajayrityksen yhdessä kaverinsa kanssa vuonna 2001. Kolme vuotta myöhemmin Oskarmetalli Oy siirtyi suurempiin toimitiloihin Kukonkoivun teollisuusalueelle.

- Tuolloin yritys jäi minun ja vaimoni Airan omistukseen.
- Parhaimmillaan Oskarmetalli Oy ja konserniin myöhemmin liitetty Lahden Konepaja Oy ovat työllistäneet yli 40 hitsauksen, koneistuksen ja kokoonpanon ammattiosajaa. Hyvin menestyneen yrityksen liikevaihto ylitti miljoonan euron rajan jo vuonna 2004.
- Vuonna 2007 liikevaihtomme oli jo yli neljä miljoonaa, kunnes iski talouslama. Tänä vuonna olemme saavuttamassa jälleen yli 3,5 miljoonan euron liikevaihdon, Osmo Hartikainen mainitsee.

### **Uusi omistaja löytyi Advance Teamin kautta**

- Vuonna 2014 teimme Advance Teamin Erkki Soppelan kanssa toimeksiantosopimuksen yrityksen myynnistä. Aluksi Soppela laati yrityksestämme sadonkorjauennusteen ja arvonmäärityksen, Osmo Hartikainen kertoo. Potentiaalisia ostajaehdokkaita on ilmaantunut vuosien mittaan, mutta riittävien vakuuksien saaminen on useimmiten ollut esteenä kaupan toteuttamiselle.
- Laipro Oy:n Jukka Korpunen löytyi ostajaksi Advance Teamin kautta. Korpunen oli halukas laajentamaan omaa yritystoimintaansa ja Soppelan kautta hän sai tietää yrityksemme myyntiaikeista. Oskarmetallin myyntiprosessi lähti liikkeelle viime syyskuussa. Helmikuussa yrityskaupan osapuolet tekivät aiesopimuksen ja lopullinen kauppasopimus allekirjoitettiin 26.2.2018.
- Tämänkaltaiseen yrityskauppaan liittyy aina paljon asiantuntemusta vaativia yksityiskohtia. Advance Teamin ansiosta koko prosessi saatiin hoidettua loppuun asti varsin onnistuneesti, Hartikainen kiittelee.



*Kuvateksti: Hyvässä tulokunnossa oleva Oskarmetalli-konserni sai helmikuussa uuden vetäjän, kun Laipro Oy:n Jukka Korpunen hankki alihankintakonepajayrityksen osakekannan omistukseensa.*

## Eläkkeelle tyytyväisin mielin

Pitkän linjan yrittäjä Osmo Hartikainen kertoo suhtautuvansa perustamansa yrityksen lähitulevaisuuteen luottavaisena.

– Jukka Korpunen eteenpäin pyrkivänä yrittäjänä pärjää varmasti myös uuden, entistä suuremman yrityskokonaisuuden vetäjänä. Korpunen halusi rohkeasti ottaa suuremman askeleen yrittäjän urallaan ja uskon vakaasti, että hän onnistuu, Hartikainen toteaa.

Eläkeikään ehtinyt Hartikainen kertoo jäävänsä yritystoiminnasta sivuun saman tien.

– Yritysjohdomme on hoitanut varsinaista liiketoimintaamme jo jonkin aikaa, ja minä olen vastannut taloudenpidosta seuraamalla viikoittaisia raportteja, Osmo Hartikainen mainitsee.

– Yrityksemme myynti ajoittui hyvin. Olemme vaimoni kanssa tyytyväisiä siihen, että pääsemme vihdoin viettämään ansaittuja eläkepäiviämme hyvillä mielin.

## Yritysfaktaa

*Oskarmetalli* -konserniin kuuluvat Oskarmetalli Oy ja Lahden Konepaja Oy ovat täyden palvelun alihankintakonepajoja. Oskarmetalli Oy sijaitsee Kukonkoivun teollisuusalueella Hollolassa ja Lahden Konepaja Oy Asikkalassa. Konepajayritysten tiivis yhteistyö mahdollistaa raskaidenkin teräsrakenteiden valmistamisen ja toimittamisen nopeasti ja luotettavasti.

Järvelästä käsin operoiva *Laipro Oy* tarjoaa asiakkailleen kone- ja prosessisuunnittelua.

## Teksti:

Jarmo Mäkeläinen

Ampersand Design Oy

## Synergiaedut ja lisäkasvun mahdollistava yrityskauppa

Paloturvallisuuden asiantuntijayritys Palomatic Oy:n omistaja Tomi Kuittinen myi yrityksensä Turvakolmio Oy:lle viime vuoden lopulla. Advance Team tarjosi asiantuntija-apuaan osakekaupan toteuttamiseksi molempia osapuolia tyydyttävällä tavalla.

– Nyt oli otollinen hetki myydä yritys. Olin ehtinyt toimia yrittäjänä jo 14 vuotta ja yritys on taloudellisesti hyvässä kunnossa. Yrityskaupan myötä voimme jatkaa menestyksestä liiketoimintaamme turvallisesti osana suurempaa kokonaisuutta, Tomi Kuittinen toteaa.

Koko yrityshistoriansa ajan lahtelaisyritys on tehnyt voitollista tulosta.

– Olemme pyrkineet maltilliseen kasvuun. Toimintamme kivijalkana on ollut mahdollisimman hyvä ja joustava asiakaspalvelu, joka on tuonut merkittäviä ylläpito- ja huoltosopimuksia. Tällä hetkellä olemme yksi Suomen suurimmista paloturvallisuusalan yrityksistä, Kuittinen kertoo.

Kiinteistön rakennuttajan, isännöitsijän ja huoltohenkilöstön sähköisen paloturvallisuuden luottokumppanilla on vakituksessa työsuhteessa tätä nykyä 20 työntekijää.

– Työyhteisömme on todella sitoutunut. Meillä on laaja-alaista ammattiosaamista ja käytännön kokemusta erilaisista paloturvallisuusratkaisuista. Kykenemme reagoimaan nopeasti muutos- ja häiriötilanteissa, Kuittinen vakuuttaa.

### **Yrityskaupan toteuttaminen vaatii asiantuntevaa otetta**

Palomatic Oy:n myyntiprosessi alkoi edetä tavoitteellisten neuvottelujen pohjalta viime kesänä.

– Olin hyödyntänyt Advance Teamin Erkki Soppelan asiantuntemusta jo siinä vaiheessa, kun hankin itselleni Palomatic Oy:n toisen osakkaan omistusoosuuden. Advance Teamista oli jäänyt hyvä kuva, joten halusin hyödyntää heidän osaamistaan myös yritykseni myyntiprosessissa, Tomi Kuittinen kertoo.

Aluksi Erkki Soppela laati Palomatic Oy:stä arvonmäärityksen, jonka pohjalta voitiin edetä kohti yrityksen myyntiä.

– Yrityskauppa on kaikkine yksityiskohtineen monimutkainen prosessi, jonka toteuttamiseksi tarvitaan todellista asiantuntemusta. Monet asiakirjat ja sopimusehdotukset piti käydä läpi huolella. Molemmat yrityskaupan osapuolet halusivat saada mahdollisimman edullisen ratkaisun aikaiseksi, Kuittinen mainitsee.



*Kuvateksti: -Onnistuneesti toteutettu osakekauppa toi molemmille osapuolille synergiaetuja ja otolliset mahdollisuudet päästä nopeammalle kasvu-uralle, Palomatic Oy:n toimitusjohtaja Tomi Kuittinen toteaa.*

## Luottavaisin mielin kohti fuusiota

Palomatic Oy:n liittäminen osakekaupan myötä osaksi Turvakolmio Groupia toteutui onnistuneesti vuoden 2017 lopulla.

– Meillä on tällä hetkellä hyvä draivi päällä. Olemme jatkaneet menestyksestä toimintaamme osana isompaa yritystä. Turvakolmion kautta liiketoimintamme jatkaa kasvuaan uusien asiakkuuksien myötä, Tomi Kuittinen toteaa.

Seuraava askel on yritysfuusion toteuttaminen. Paljon työtä vaativa kokonaisuus viedään maaliin asti tulevana kesänä.

– Jatkan Palomatic Oy:n toimitusjohtajana siihen asti, kun yritysfuusio toteutetaan. Sen jälkeen jatkan Turvakolmion palveluksessa liiketoimintajohtajana. Minulla riittää intoa jatkaa uusissa työtehtävissäni niin pitkään kuin mahdollista. Luottavaisin mielin suhtaudun yrityksemme lähitulevaisuuteen, Kuittinen sanoo.

## Yritysfaktaa

*Palomatic Oy* on perustettu Lahdessa vuonna 2004. Yritys työllistää tällä hetkellä 20 vakituista ammattiosaajaa. Toimipisteitä paloturvallisuusyrityksellä on Lahden, Helsingin ja Tampereen lisäksi nykyisin myös Satakunnassa, jonne avattiin uusi toimipiste viime helmikuussa.

*Turvakolmio Oy* on vuonna 1993 perustettu turva-alan yritys, joka toimittaa sähköisiä turvallisuusteknisiä järjestelmiä ympäri Suomen. Yrityksen asiantuntijat huolehtivat turvallisuusjärjestelmien elinkaarta pidentävästä huollosta ja ylläpidosta. Vuonna 2017 Turvakolmio Groupin liikevaihto oli noin 11,5 miljoonaa euroa ja henkilökunnan määrä 77.

### Teksti:

Jarmo Mäkeläinen

Ampersand Design Oy

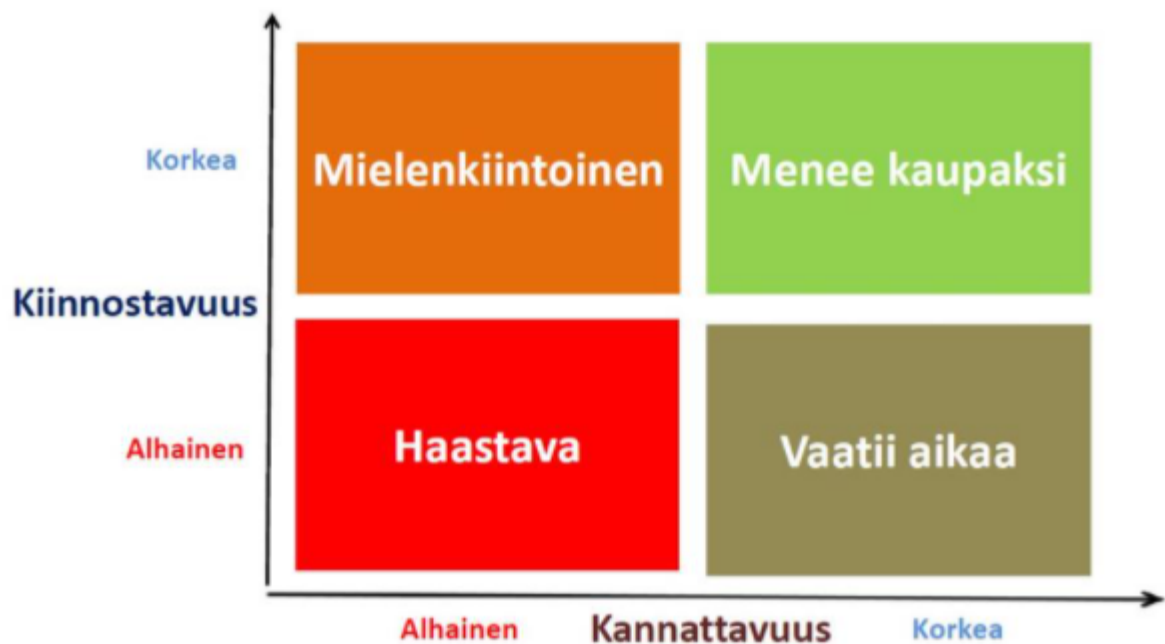
## Arvonmääritys - yrittäjälle tärkeämpi kuin tilinpäätös

Yrityksen arvonmääritys mielletään usein tehtäväksi yritysjärjestelyn (osto tai myynti) yhteydessä. Tosiasiassa arvonmääritys voi olla yrittäjälle tärkeä työkalu yrityksen kehittämisessä. Arvonmäärityksen havaintojen perusteella voidaan kehitystoimenpiteet suunnata arvon kannalta keskeisiin tekijöihin.

Tilinpäätös ei sellaisenaan riitä antamaan oikeaa kuvaa yrityksen taloudellisesta asemasta, koska tilinpäätäjällä on lain sallimat joustokohdat käytettävissään ja tilinpäätös kohdistuu menneisyyteen, mikä ei ole tae tulevaisuudesta.

Arvonmäärityksen tavoitteena on selvittää yrityksen todellinen kannattavuus ja näin ollen lähtökohtana on oikaistu tilinpäätös. Useimmin oikaistavia kohtia ovat omistajien palkat. Tilinpäätös näyttää liian hyvää tulosta, mikäli omistaja ei nosta markkinaehtoista palkkaa. Toinen oikaistava erä on usein yrityksen omistama ja toiminnassa käytössä oleva kiinteistö. Mikäli tulosta ei ole rasittamassa toimitilakulut, täytyy todellisen kannattavuuden selvittämiseksi lisätä tuloslaskelmaan vuokratulot. Muita oikaistavia kohtia ovat esim. liiketoimintaan kuulumattomat kulut. Oikaisut voivat myös korottaa yrityksen arvoa.

Yrityksen arvo voidaan jakaa kahteen komponenttiin: kannattavuuteen ja kiinnostavuuteen:



Kuvion nelikentän arviot ovat yrityksen myynnin näkökulmasta. Tavoite on saada yritys vihreälle alueelle vaikka myynti ei olisi vielä ajankohtainen. Hyvässä arvonmäärityksessä komponentit puretaan osiin ja näin voidaan peilata niiden vaikutusta yrityksen arvoon. Tarkastelussa tulee huomioida historia, nykytila ja tulevaisuus. Historia luo perustan selvittäessä nykytilaa ja arvioitaessa tulevaisuutta. Osana nykytilan selvittämistä ovat ulkoinen ja sisäinen analyysi (mm. kilpailijat, tuotteet, prosessit, henkilöstö). Arvonmäärityksessä tuloslaskelma-, tase- ja kassavirtaennusteen sisältävä tulevaisuuden arvio on tärkeä työkalu pohdittaessa, millainen yritys halutaan olevan tulevaisuudessa ja millä askelilla sinne päästään. Se on myös keskeinen asia yrityskauppatilanteessa, koska yrityskauppa maksetaan tulevilla kassavirroilla.

Arvonmääritys on erinomainen työkalu yritysjohtolle ja se tulisi päivittää samoja periaatteita noudattaen kerran vuodessa tilinpäätöksen valmistuttua. Arvonmääritys antaa tietoa yrityksen ennustetun arvon lisäksi siitä, mitkä tekijät vaikuttavat yrityksen arvoon ja kuinka paljon. Näin kehystoimenpiteet voidaan suunnitella ja arvottaa yrityksen menestymisen kannalta tärkeimpiin kohteisiin.

Ota yhteyttä Advance Teamin asiantuntijoihin saadaksesi lisätietoja arvonmäärityksestä sekä yrityskaupoista. Yhteystiedot osoitteessa <http://www.advanceteam.fi/advance-team/asiantuntijat/>.



**Pekka Kiukkonen**  
Yritysvälittäjä, DI  
0500 496 592  
[pekka.kiukkonen@advanceteam.fi](mailto:pekka.kiukkonen@advanceteam.fi)  
[www.advanceteam.fi](http://www.advanceteam.fi)

## Noin 100 päivää Tampereella

Minulle tuli 100 päivää täyteen Advance Teamin Tampereen konttorilla viime kuussa. Tampere on todella mielenkiintoinen alue ja kaupunki, ja nimenomaan business-kaupunki. Meillä on täällä erittäin vanha, ja vahva, yrittämisen kulttuuri, josta esimerkkinä ovat mm. Finlayson, Tampella ja Nokia (Data ja Renkaat). Tampereelle sytytettiin mm. Pohjoismaiden ensimmäiset sähkövalot. Tamperetta on aina kuvastanut kansallismaisemamme kahden järven välissä; Tammerkoski, josta kaupunki on saanut virtansa ja voimansa. Nykyään Tammerkoski on mm. Pohjoismaiden paras lohenkalastusjoki sisämaassa. Meiltä ei ole innovatiivisuutta puuttunut koskaan. Vaikkakin Tampereella onkin ollut aikoinaan hieman punaista poliittista väriä, niin silti se on ollut yrittämisen tyyssija. Eri mittareilla mitattuna Tamperelaisilla (ja Pirkanmaalaisilla) yrityksillä menee paremmin kuin keskimääräisesti muualla Suomessa. Pirkanmaan alueella on tällä hetkellä toiminnassa olevia yrityksiä yli 22.000 kappaletta ja kasvu on jatkuvaa (Tredean raportti 2016). Täällä on hyvä yrittää.

Tamperelaisen (ja Pirkanmaalaisen) yrittäjän vahvuus on mielestäni tieto-aidossa. Meillä on täällä monta yliopistoa, jotka juuri nyt ollaan yhdistämässä yhdeksi suureksi yliopistoksi. Poliisi-korkeakoulu on ainoa joka jää tämän suuren yliopiston ulkopuolelle. Täällä olevat, ja tänne tulevat yrittäjät ovat myös rohkeita ja innovatiivisia sekä osaavat hyödyntää alueen hyvää korkeakoulukulttuuria. Esimerkiksi Nokia Oyj:n R&D osaston sijoittuminen Tampereelle oli hyvin luontaista juuri korkeakoulujen vuoksi. Tampere on ollut, ja tulee olemaan myös Suomen musiikkipääkaupunki. Monet yhtyeet ja musiikkialan toimijat ovat täällä nähneet päivänvalon. Me täällä Tampereella ajattelemme suuria, mutta pidämme kuitenkin huolen, että myös pienet ja startup-yritykset tulevat menestymään. Täältä löytyy työntekijöitä vaativiinkin osaamisaluehin.

Tampereen kaupunki on mielestäni sitoutunut hyvin tukemaan yrittäjiä. Yrittäjähän tuovat kaupungille ne tuotot, joilla täälläkin rakennamme esimerkiksi raitiotieliikennettä. Vaikka ko. hanke onkin kaupungin hanke, niin se tuo työllisyyttä monelle yksityisyrittäjälle vielä vuosiksi eteenpäin. Toisena hyvänä esimerkkinä voisoin mainita rantatunnelihankkeen, joka onnistui yli odotusten ja jopa alitti budejoidun hintansa. Tamperelaiset päättäjät ajattelivat tässäkin "out of the box" päätöksentekoa, ja onnistuivat siinä. Nyt saamme nauttia tuonkin hankkeen tuloksista ruuhkien vähentymisinä sekä rakennettavan maa-alan lisääntymisenä, joka tuo lisää ihmisiä Tampereelle ja kehyskuntiin. Tampereelta löytyy myös hyvin vahva tukiverkosto niin



kaupungin puolelta (mm. Business Tampereen palvelut) kuin muilta julkisilta ja yksityisiltä organisaatioilta (mm. Tampereen Kauppakamari ja Pirkanmaan yrittäjät). Mielestäni juuri kaupungin sitoutuminen yrittäjyyteen on Pirkanmaan alueen suuri vahvuus.

Onko Tampereella (ja Pirkanmaalla) sitten yrittäjäksi aikovalle ostettavaa? Kyllä, sillä nyt suuret ikäluokat alkavat ikääntymään ja miettimään oman tuloksellisen yrityksensä omistajanvaihdosta joko myymisenä tai sukupolvenvaihdoksena. Me Advance Teamissä olemme tehneet yritysten omistajuuksien muutoksia jo yli kaksikymmentä vuotta. Nyt on erinomainen aika ottaa meihin yhteyttä jos harkitset yrittäjäksi ryhtymistä, oman yrityksesi myyntiä tai sukupolvenvaihdosta. Tule käymään toimistollamme Hämeenkatu 14 C 25:ssä tai soita suoraan minulle. Me Advance Teamissä kokoamme parhaan joukkueen, jotta saamme parhaan mahdollisen lopputuloksen yrityksellesi. Yhteystietomme näet kotisivuiltamme [www.advanceteam.fi](http://www.advanceteam.fi). Etsitään sinulle yhdessä paras ratkaisu yrityksellesi, nykyiselle tai tulevalle.



**Raimo Tihveräinen**  
Yritysvälittäjä, Ekonomi (B.Sc.)  
050 512 1460  
[raimo.tihverainen@advanceteam.fi](mailto:raimo.tihverainen@advanceteam.fi)  
[www.advanceteam.fi](http://www.advanceteam.fi)



Advance Team Oy  
Kalevankatu 6, 00100 Helsinki  
Hämeenkatu 14 C 25, 33100 Tampere  
Mariankatu 14 B 10, 15110 Lahti

Erkki Soppela  
+358 40 531 3760

Osoiterekisteri: Tämän uutiskirjeen osoitelähteenä on Advance Teamin asiakasrekisteri.

