

## AT-News 1/2019

### Eteenpäin kirjoitus AT-News 1/2019 – 10 vuotta ATNewsiä

ATNewsiä on julkaistu 10 vuotta. Ensimmäisessä numerossa ennustimme, että yritysten markkinointiviestintä siirtyy enenevässä määrin nettiin. Näinhän siinä on käynyt, kukapa enää lähettää markkinointikirjettä postin välityksellä. Yrityskaupat ja yritysjärjestelyihin liittyvät asiat kiinnostavat ihmisiä, sillä olemme saaneet ATNewsistä paljon positiivista palautetta. Kiitos lukijoille runsaasta palautteesta.



Advance Team haluaa kehittyä ja mennä asioissa eteenpäin. Uusin kehityshanke on ollut Yritysovi.fi – yrityskauppapaikka. Haluamme tehostaa yrityskauppaprosessia portaalin avulla unohtamatta aktiivista myyntityötä. Sivuilta löytyy myös uutisia yrityskaupoista. Käy katsomassa millaisia yrityksiä on myynnissä, minkä tyyppisiä yrityksiä etsitään ja lue uutisia myydyistä yrityksistä. Katso myös Youtubesta tekemämme Yritysoven esittelyvideo. Pääset katsomaan videon tästä.

Yrityskauppajutussa Lääkäriasema Cantti Oy:n myynnistä saat hyvän kuvan, miten yritysvälittäjä voi auttaa myyjää erilaisissa asioissa myyntiprosessin aikana. Lue myös millä mielin yksi perustajista ja pitkäaikainen toimitusjohtaja Marjo Tuppurainen lähti yrityksen myyntiin ja mitä ohjeita antaa hallituksen puheenjohtaja Tiina Martikainen yrityksen myyntiä harkitseville. Lue juttu mutkattomasta savolaisesta yrityskaupasta.

Espoon Kiinteistö- ja kotipalvelu Oy:n nosto- ja kurottajaliiketoiminnan kaupasta kertovassa artikkelissa Karmen Kiipus kertoo mitkä seikat painoivat ostajan valinnassa. Helsingin Kurottajapalvelu Oy:n Jaakko Hakula ja Jarkko Lähdeniemi kertovat yritysosaston syistä ja miten he kehittävät yritystään. Lue miten kurottajaliiketoiminnan kauppa toteutettiin.

Advance Team on toteuttanut myös useita muita yrityskauppoja. Lue tästä linkistä muita tarinoita.

Advance Team uudistaa palvelutarjontaa ja vastaa asiakkaiden haasteisiin. Kuluvana vuonna olemme tuoneet markkinoille kaksi uutta tuotetta: Strategialähtöisen Liiketoiminnan Transformaation – SLT ja Myytävyyssanalyysin sekä kirjoitimme myös uuden Yrityksen osto-oppaan. SLT:n idea syntyi asiakkaiden halusta uudistaa omaa toimintaansa yrityskaupan avulla. Myytävyyssanalyysissä tehdään kattava läpikäynti yrityksen liiketoimintaan ja yritysvalittaja antaa arvion liiketoiminnan myytävyydestä. Yrityksen osto-opas on ollut erittäin suosittu ja sitä on tilattu huomattavia määriä. Tutustu tarkemmin alla Advance Teamin uusiin palveluihin!

Advance Team on laajentunut voimakkaasti viime vuosina uusien toimipisteiden avaamisen kautta ja uusia henkilöitä palkaten. Kuluvana vuonna kolme uutta henkilöä, Mikko Mellanen, Harri Mantila ja Juha Huotari, ovat aloittaneet yritysvalittajina Advance Teamissä. Lue artikkelista heidän taustansa ja missä he ovat työskennelleet aikaisemmin.

Toivotan kaikille antoisaa lukuhetkeä uuden ATNewsin parissa ja aurinkoista syksyä.

Erkki Soppela  
Toimitusjohtaja  
040 531 3760  
erkki.soppela@advanceteam.fi  
Advance Team Oy

## **Lisää tehokkuutta yrityskauppoihin - yritysovi.fi yhdistää ostajat ja myyjät**

Advance Team on avannut uuden yrityskauppapaikan - [www.yritysovi.fi](http://www.yritysovi.fi) :n. Sivusto tehostaa ja täydentää yrityksen myynti- ja ostoprosessia.

Yritysovesta löydät myynnissä olevia yrityksiä, uutisia yrityskaupoista sekä mielenkiintoista asiaa yrityskauppoihin liittyen. Portaalissa on myös ostajien ilmoituksia minkä tyyppisiä liiketoimintoja he ovat etsimässä. Advance Teamin tavoitteena on, että yritysten myyjät ja ostajat kohtaavat paremmin.

Yrityksen myynti starttaa myytävyyssanalyysin teolla, jonka voit tilata helposti yritysovi.fi -sivuston kautta. Olemme tehostaneet jo aikaisemmin yrityksen ostamista Haavi - Yrityksen ostopalvelulla, sen voi myös tilata sivustolta.

Yrityskaupan ammattilaisena seuraamme yrityskauppoja ja julkaisemme niistä uutisia. Seuraamalla Yritysovea tiedät mitä yrityskauppamarkkinoilla tapahtuu.

Katso Yritysovi.fi - palvelun esittelyvideo ja käy tutustumassa sivustoon. Kuulemme myös mielellämme palautetta Yritysovesta.

[www.yritysovi.fi](http://www.yritysovi.fi)

**Tervetuloa  
yrityskaupoille!**



## **Kuopion perinteikäs lääkäriasema Cantti liittyy osaksi Mehiläistä**

*Kuopion perinteikäs lääkäriasema Cantti liittyy osaksi Mehiläistä syyskuussa 2019. Mehiläinen vahvistaa liiketoimintakaupalla naisten terveyden palveluitaan Kuopiossa ja tuo Cantin asiakkaille entistä laajemman lääkäripalveluiden valikoiman.*

Cantti on toiminut Kuopiossa jo 19 vuoden ajan, ja yritys tunnetaan etenkin naisille suunnattujen terveystalveluiden vahvana osajana. Viime vuosien lainsäädännön muutokset esimerkiksi sähköisissä potilasjärjestelmissä kypsyttivät ajatusta liiketoiminnan myymisestä.

Lääkäriasema Cantin yksi perustajista ja pitkäaikainen toimitusjohtaja Marjo Tuppurainen lähti myyntiprosessiin haikein mielin. Cantilla on pitkäaikainen henkilöstö ja paljon vakioasiakkaita, joiden palveluiden jatkuvuus haluttiin varmistaa myös yrityskaupan jälkeen. Koska Cantti on kuopiolainen yritys, haluttiin yrityskauppaan mukaan paikallinen asiantuntija. Vuoden 2019 alkupuolella yritysvalittaja Tuomo Tissari Advance Teamin Kuopion toimistosta alkoi hoitaa myyntiprosessia ja etsiä Cantille sopivaa ostajaa. Tuppurainen kiittelee Advance Teamin perusteellista työskentelyä ostajaehdokkaiden kartoittamisessa ja myyntiprosessin kokonaisuuden hallinnassa:

- Halusimme mukaan paikallisen toimijan, ja se osoittautui erittäin hyväksi ratkaisuksi. Tuomo Tissari huolehti markkinointimateriaalien tekemisestä ja neuvotteluiden etenemisestä. Hän myös auttoi meitä irtautumaan vaikeasta vuokrasopimuksesta.

Ostajaehdokkaiden joukosta valittiin loppusuoralle kaksi terveystalveluiden tuottajaa, joista Mehiläinen valikoitui lopulliseksi ostajaksi. Päätökseen vaikutti Mehiläisen kyky kehittää liiketoimintaa ja vahvistaa naisten terveystalveluita paikallisesti.

- Valitsimme Mehiläisen, koska heillä on hyvä asenne ja halu kehittyä. Mehiläisessä on ammattijohtajat, joten lääkärit voivat keskittyä vain omaan työhönsä ilman hallinnollisten asioiden pohtimista, Tuppurainen kuvailee.

Cantin hallituksen puheenjohtaja Tiina Martikainen sanoo yritystoiminnan myymisen olleen monivaiheinen prosessi, johon kuului myös yllätyksiä. Sen vuoksi yritysvälittäjältä saatu asiantuntija-apu oli arvokasta:

- Muille yritystoiminnan myymistä harkitseville antaisin vinkin, että kannattaa aloittaa myynnin suunnittelu ja valmistelu hyvissä ajoin, sillä selvitettäviä asioita ja tarvittavia asiakirjoja on paljon. En edes harkitsisi yritystoiminnan myymistä itse, koska Advance Teamista oli niin iso apu neuvotteluissa ja kaupanteossa. Se helpotti paljon meidän omaa työmääräämme.



*Kuvassa vasemmalta Pekka Tolvanen (Cantti), Marjo Tuppurainen (Cantti), Martti Hakola (Cantti), Maija-Riitta Orde'n (Cantti), Andreas Taalas (Mehiläinen), Tuomo Tissari (AT), Tiina Martikainen (Cantti), Sari Aalto-Oravainen (Cantti)*

### **Vahvat visiot toiminnan kehittämisestä**

Cantin myynti Mehiläiselle eteni nopeasti muutamassa kuukaudessa. Osa Cantin henkilöstöstä ja ammatinharjoittajista on jo aiemmin työskennellyt myös Mehiläisessä, joten siirtymävaihe uuden omistajan alaisuuteen ja uusiin toimitiloihin on sujuvaa.

Mehiläisen aluejohtaja Andreas Taalas kertoo yritysten samankaltaisuuden helpottavan perehdytystä ja yhteisen arvomaailman omaksumista:

- Cantista siirtyvät erikoislääkärit ja työterveyslääkärit saavat kaupan myötä käyttöönsä alan parhaan välineistön. Siirtyvän henkilöstön arkeen ei ole tulossa suuria muutoksia, sillä molemmissa yrityksissä on käytössä sama potilastietojärjestelmä. Yhteisten toimintatapojen luomista helpottaa kummankin yrityksen vahva asiakaslähtöinen arvopohja ja yrittäjähenkkinen kulttuuri.

Mehiläisen alueellinen vahvuus on laaja palveluvalikoima. Asiakkaat saavat saman katon alta kattavat työterveyden palvelut ja yksityisasiakkaille suunnatut huippuasiantuntijoiden palvelut lähes kaikilta erikoisaloilta. Toimintaa tukee laaja tutkimusvalikoima, joka sisältää laboratorio- ja kuvantamispalvelut. Mehiläisen Kuopion sairaalassa on tarjolla myös hyvin vaativaa leikkaushoitoa.

Taalas näkee liiketoiminnan laajentumisessa paljon mahdollisuuksia. Vahva asiakaskanta ja sitoutunut henkilöstö varmistavat, että naisten terveyspalvelut ja muut lääkäripalvelut jatkuvat Kuopiossa korkealaatuisina tulevaisuudessakin:

- Yksityisten terveyspalveluiden ja koko suomalaisen terveydenhuollon suuri haaste on työvoimapula ja osaavan henkilökunnan löytäminen. Mehiläisessä pyrimme osaltamme ratkaisemaan näitä ongelmia keskittymällä hoidon laadun ja vaikuttavuuden parantamiseen. Kehitämme samalla uusia saavutettavuutta nopeuttavia palveluita, kuten lääkäreiden etävastaanottopalveluita ja muita sähköisiä palveluita.

**Teksti: Hanna Piiparinen**  
**Ampersand Design Oy**

## **Helsingin Kurottajapalvelu Oy osti Espoon Kiinteistö- ja kotipalvelu Oy:n nosto- ja kurottajaliiketoiminnan**

*Helsingin Kurottajapalvelu Oy osti Espoon Kiinteistö- ja kotipalvelu Oy:n nosto- ja kurottajaliiketoiminnan. Kauppa vahvisti Helsingin Kurottajapalvelun laitekantaa ja markkina-asemaa. Advance Teamilla oli tärkeä rooli liiketoimintakaupan toteuttajana.*

Espoon Kiinteistö- ja kotipalvelu on Karmen Kiipuksen vuonna 2010 perustama perheyritys, joka palvelee asiakkaitaan niin yritys- ja kotisiivouksissa kuin rakennuspalveluissakin. Tänä vuonna yrityksen nosto- ja kurottajaliiketoiminnan myyminen tuli ajankohtaiseksi, kun toimintaa pyörittänyt Kiipuksen poika muutti perhesyistä takaisin kotimaahansa Viroon.

Karmen Kiipus etsi kurottajaliiketoiminnalle sopivaa ostajaa, ja sai pian yhteydenoton Advance Teamin yritysvälittäjä Kari Varholta. Espoon Kiinteistö- ja kotipalvelu aloitti nosto- ja kurottajaliiketoiminnan vuonna 2014, ja yritys on saanut muutamassa vuodessa luotua itselleen hyvän maineen ja kattavan asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden verkoston. Se teki liiketoiminnan myymisestä helppoa, ja potentiaalisia ostajaehdokkaitakin tuli odotettua enemmän.

- Koko myyntiprosessi ja yhteistyö Kari Varhon kanssa sujui erinomaisesti. Kari hoiti kaiken, mitä lupasi, ja vielä vähän enemmän. En olisi itse ikinä osannut tehdä tätä myyntiä tai löytää liiketoiminnalle juuri sopivaa ostajaa, Kiipus kertoo.

Helsingin Kurottajapalvelu valikoitui ostajaksi useiden vaihtoehtojen joukosta sillä perusteella, että he huomioivat parhaiten myynnissä olleen yrityksen henkilöstön. Jotkut toimijat olisivat halunneet ostaa pelkän nostokaluston, mutta liiketoiminta haluttiin myydä kokonaisuena pakettina, johon kuuluu kurottajakaluston lisäksi myös osaava henkilöstö.

- Olemme tehneet ennenkin yhteistyötä Helsingin Kurottajapalvelun kanssa, joten tiedämme, että ostajat ovat hyviä tyyppejä. Se on tärkeää, sillä haluamme henkilöstöllemme mahdollisimman hyvän tulevaisuuden uuden omistajan kanssa.



### **Kasvua onnistuneella yrityskaupalla**

Jaakko Hakula ja Jarkko Lähdeniemi lähtivät jatkamaan Helsingin Kurottajapalvelu Oy:n liiketoimintaa vuonna 2017. Yrityksen strategiana on olla paras kurottajapalveluiden tarjoaja Etelä-Suomessa. Nyt oli hyvä hetki hakea lisää kasvua liiketoimintakaupalla ja ostaa samalla yksi kilpailija markkinoilta pois. Jaakko Hakula kertoo asioiden edenneen nopeaa vauhtia Advance Teamilta tulleen yhteydenoton jälkeen:

- Kun saimme tietää, mistä yhtiöstä on kyse, päätimme jatkaa ostoprosessia. Olimme tehneet jo pitkään yhteistyötä Espoon Kiinteistö- ja kotipalvelun kanssa, ja tiesimme, että heillä on laatukalusto ja ammattitaitoiset kuskit.

Hakula sanoo hyvinvoivan henkilöstön olevan yrityksen voimavara, joten työntekijöiden tyytyväisyyteen ja henkilökuntaetuihin kiinnitetään paljon huomiota:

- Saimme osaavaa porukkaa töihin, ja olemme ainakin itse sitoutuneet toiminnan kehittämiseen todella pitkällä aikavälillä. Yrityskaupan myötä pystymme tarjoamaan asiakkaillemme entistä parempaa kalustoa ja monipuolisempaa palvelua. Hakula kehottaa kaikkia yritystoiminnan ostajia rohkeuteen ja joustavuuteen neuvotteluissa:

- Kaikki yhteistyö vaatii aina kaksi osapuolta, kun asioita halutaan viedä rakentavasti eteenpäin. Ongelmiin löytyy kyllä ratkaisu puhumalla. Jos tulee mutkia matkaan, niin otetaan aikalisä, mutta pidetään silti neuvotteluyhteys avoimena. Kun yrittäjä toimii suoraselkäisesti, se välittyy toivottavasti yhteistyökumppaneille ja asiakkaille asti.

**Teksti: Hanna Piiparinen**  
**Ampersand Design Oy**

## Palvelutarjontamme on uudistettu

Uudistettu palvelutarjontamme vastaa paremmin asiakkaiden tarpeita. Näiden myötä voimme palvella asiakkaitamme entistäkin kokonaisvaltaisemmin.

Uusin palvelumme on **Strategialähtöinen Liiketoiminnan Transformaatio**, jossa uudistetaan yrityksen liiketoimintoja yritysoston ja -myynnin avulla. Lähtökohta kehittämisessä on yrityksen nykyinen strategia ja halu uudistua. Palvelu tuo yritykselle lisäresursseja sekä huipputyökalut ja menetelmät kohteiden etsintään ja analysointiin. Voit tutustua Strategialähtöiseen liiketoiminnan tranformaatioon lisää täällä.

Toinen uudistettu palvelumme yrityksen **Myytävyysanalyysi**, on kattava läpileikkaus yrityksen tilanteesta. Myytävyyssanalyysissä perehdytään yrityksen liiketoimintaan, kartoitetaan ydinosaminen, selvitetään kannattavuuden perusteet, tehdään kilpailijakartoitus, annetaan asiantuntijan näkemys yrityksen arvosta, lasketaan veroseuraamukset yrityskaupasta ja esitetään etenemissuositus. Lopputuloksena on selkeä kirjallinen raportti, joka käydään läpi tilaajan kanssa henkilökohtaisesti. Pääset tutustumaan lisää Myytävyyssanalyysiin täältä.

**Oppaasta apua yrityksen ostoprosessiin.** Yrityksen ostoprosessi on varsin monisyinen projekti toteutettavaksi. Itse yritysostossa tarvitaan monenlaista osaamista: taloudellista, juridista, rahoituksellista, teknistä, myynnillistä ja markkinoinnillista sekä henkilöstöhallinnollista. Selkeyttääksemme yrityksen ostoprosessia, olemme luoneet oppaan yrityksen ostoon. Voit tilata maksuttoman oppaan alla olevan linkin kautta.

## Uudet yritysvälittäjämme esittäytyvät

Advance Team on vahvistanut osaamistaan ja tiimiimme on saatu kolme uutta yritysvälittäjää. Mikko Mellanen Turun toimistoon, Harri Mantila sekä Juha Huotari Helsinkiin.

**Mikko Mellasella** on vahva myynti ja liiketoimintaosaaminen. Hän on toiminut myös osakkaana Turun Kirjekuoritehdas Oy:ssä ja Paperitukkuliike E.Nylund Oy:ssä. Viimeisen 10 vuoden aikana Mikko on ollut useassa yrityskaupassa mukana niin ostajan kuin myyjän roolissa ja sitä kautta Mikolle on syntynyt arvokasta kokemusta yrityskaupan eri vaiheista. Mikko on koulutukseltaan KTM ja hän on valmistunut Åbo Akademiä vuonna 1985. Mikon osaaminen ja kokemus tuo erinomaisen lisän Advance Teamin yrityskauppapalveluun sekä Varsinais-Suomen myyntiin ja markkinointiin.

**Harri Mantila**, KTM ja insinööri, on aloittanut Advance Teamillä Senior Advisorina toukokuussa. Hän keskittyy strategialähtöisten yritysten myynti- ja ostotoimintaan. Harri on toiminut vaativissa liikkeenjohdon tehtävissä ja hänellä on vankka kokemus suurten yritysten johtamisesta. Viimeksi Harri toimi Viessmann Refrigeration Systems Oy:n (liikevaihto 50 M€) (ex. Norpe Oy) toimitusjohtajana ja sitä ennen mm. Cupori Oy:n (liikevaihto 100 M€) toimitusjohtajana, Huurre Insulation Oy:n (liikevaihto 20 M€) toimitusjohtajana, Rautaruukki Oy:ssä, Ruukki Constructionin (liikevaihto 700 M€) varatoimitusjohtajana sekä Rautaruukin Raahen ja Hämeenlinnan yksiköissä. Harrilla on myyntikokemusta asiakasrajapinnassa niin Suomessa kuin ulkomailla.

**Juha Huotari** (KTM) on aloittanut Advance Teamissä 1.8.2019 yritysvälittäjänä. Hän keskittyy tehtävässään yritysten myynti- ja ostotoimintaan. Juha on toiminut pitkään Osuuspankissa, viimeksi pankinjohtajana OP Yrityspankki Oy:ssä vastuualueena pienten-, keskisuurten- ja yhteisöasiakkaiden osaston myynti – ja tulostavoitteiden sekä kasvustrategian toteuttaminen pääkaupunkiseudulla. Juhalla on vankka kokemus rahoitus- ja yritystoiminnasta. Hän on tehtävässään osallistunut myyntitoimintaan eri paikkakunnilla Suomessa.