



AT-News 1/2020

Eteenpäin Kirjoitus

Kevät 2020 on ollut koko maailmalle haasteellinen ja ennen kokematon johtuen Koronaepidemiasta. Nyt näyttää vahvasti siltä, että joudumme elämään Koronaviruksen kanssa pitkään. Joten meidän tulee löytää keinot harjoittaa yritystoimintaa turvallisesti ja toimia yksilötasolla vastuullisesti.

Yrityksemme nimi velvoittaa meitä kehittymään ja menemään eteenpäin. Olemme kevään aikana kehittäneet uuden palvelun, jossa tarjoamme asiantuntija-apua yrityksen rahoitussuunnitelman laatimiseen ja rahoituksen hankintaan. Johan Rasmus ja Juha Huotari omaavat vahvan pankkialan kokemuksen ja he ovat laatineet AT Rahoitusoppaan, jotta yritykset selviytyvät paremmin haastavassa ja alati muuttuvassa rahoituskentässä. Tilaa opas [linkistä](#) tai ota suoraan yhteyttä Johaniin tai Juhaan, mikäli haluat keskustella lähemmin rahoitusasioista.

OP Helsingin asiakkuusjohtaja Jukka Saarelainen kertoo haastattelussaan yrityskaupan rahoittamisesta pankin näkökulman. Osuuspankilla on vahva rooli yrityskaupan rahoittamisessa ja Jukka osallistuu yrityskauppatiimin kanssa kymmenien yrityskauppojen rahoitukseen. Jukka korostaa yrityskaupan suunnitelmallisuutta ja pohjatöiden perusteellista laatimista. Artikkelissa muistutetaan puskureiden huomioonottamista yrityskaupoissa sekä haltuunoton tärkeyttä. Lopussa Jukka Saarelainen antaa vinkit yrityksen ostajalle. Lue tarkkaan juttu, mikäli olet miettimässä yrityskauppaa.

Vuoden 2019 lopulla Visu Kaluste Oy osti koko Fanison Oy:n osakekannan. Fanisonin toimitusjohtaja Jouko Eloranta kertoo, miksi päädyttiin yrityksen myyntiin. Jouko Eloranta korostaa myös yrityskaupan valmistelun ja haltuunoton tärkeyttä kaupan onnistumisessa kuten Jukka Saarelainen. Advance Teamin yritysvälittäjä Pekka Kiukkonen toimi kaupan toteuttajana. Lue miksi Fanison päätyi yritysvälittäjän valinnassa Advance Teamiin. Käy myös läpi Fanisonin vinkit yrityksen myyntiä harkitseville.

Advance Teamin Auktorisoitu kiinteistöarvioija (AKA) Aleksi Siimestö kertoo artikkelissaan kiinteistömarkkinoiden nykytilanteesta ja koronaepidemian vaikutuksista siihen. Mikäli mietit kiinteistön myymistä tai ostamista, niin ota yhteyttä Aleksiin. Aleksin hoitaa myös tilojen vuokraustoimintaa.

Ecotecon kompostoivat puuceet myytiin liiketoimintakaupalla AddBrainCapille. Ecotecon tuotteet ovat korkeatasoisesti muotoiltuja. Ostajan näkökulmasta tuotteet edustavat ympäristötietoisuutta ja kestävää kehitystä, mikä herätti kiinnostuksen Ecotecossa. Yrityskaupan toteutti Advance Teamin Turun seudun yritysvälittäjä Mikko Mellanen. Lue miksi Anders Ingström päätyi liiketoiminnan myyntiin ja kuinka nopeasti liiketoimintakauppa toteutettiin.

Toivotan kaikille antoisaa lukuhetkeä uuden AT-Newsin parissa ja aurinkoista loppukevättä ja kesää.



Erkki Soppela
Toimitusjohtaja

040 5313 760

erkki.soppela@advanceteam.fi

www.advanceteam.fi

www.yritysovi.fi

Riskit kuuluvat yrityskaupan rahoitukseen

*OP Helsingin asiakkuusjohtaja **Jukka Saarelainen** kertoo rahoittajan näkökulman yrityskauppaan valmistautumiseen ja jakaa parhaat vinkkinsä yrityskauppaa suunnitteleville. Niin rahoittajan kuin yrittäjänkin täytyy kestää yllättäviä käännteitä, sillä riskit ovat osa yrityskaupparahoitusta.*

Yrityskauppa ja sen rahoitus on monitahoinen prosessi, joka vaatii huolellisen suunnittelun ja perusteellisen pohjatyön. OP Helsingin asiakkuusjohtaja Jukka Saarelainen on vuosittain mukana suunnittelemassa kymmenien yrityskauppojen rahoitusta yhdessä Helsingin OP:n yrityskauppatiimin kanssa.

Yrityskaupan rahoittamisen yleisin keino on pankkilainan hakeminen. Mitä suurempi yrityskauppa on kyseessä, sitä enemmän rahoitusta pitää hajauttaa. Yrityskaupan pankkirahoitus edellyttää ostajalta omaa rahoitusta 20-50% kauppahinnasta. Lisäksi myyjä tai ulkopuolinen taho voi olla rahoittajana mukana, jotta kauppa saadaan tehtyä. Finnveran rooli takaajana on usein merkittävä.

Aloittelevien yritysten kohdalla tilanne on hieman erilainen, koska niiden rahoitus on sijoittajavetoista, eivätkä ne ole pankkirahoituksen varassa. Startup-yrityskauppojen rahoitus on haasteellisempaa, sillä niiden kehityspotentiaalini ja tulevien kassavirtojen arvioiminen on hyvin vaikeaa. Startup-kaupat rahoittaa usein sijoittaja.

Saarelainen korostaa, että rahoituksen hankinnassa kannattaa olla ajoissa liikkeellä ja pitää tavoitteet realistisina:

- Yrityskaupoissa tulee pitää pää kylmänä eikä maalailla liian ruusuisia kuvia liiketoiminnan tulevaisuudesta. Perusteelliset suunnitelmat auttavat kokonais kuvan hahmottamisessa. Isoissa yrityskaupoissa pankin analyytikot käyvät tiedot läpi yrityksen ennusteen pohjalta. Aikaa koko pankin prosessiin kannattaa varata ennemmin kuukausia kuin viikkoja.

Kaikille ei myönnetä rahoitusta yrityskauppojen toteuttamiseksi. Yrityksellä pitää olla hyvät menestymisen mahdollisuudet ja ostajalla tulee olla vankka näkemys siitä, mitä hän voi tehdä edeltäjäänsä paremmin. Rahoituksen saamiseen vaikuttaa paitsi ostajan oma osaaminen, myös liiketoiminnan tulevaisuuden potentiaali ja ostajan visiot yritystoiminnan kehittämisestä.

Puskuri auttaa yllätyksissä

Rahoituksen myöntämisen yhteydessä arvioidaan myös yrityksen tulevia investointi- ja käyttöpääomatarpeita ja sitä, onko yrityskaupan yhteydessä huomioitu esimerkiksi toimitilat, koneet ja varastot sekä niiden mahdolliset laajentamistarpeet.

- Yrittäjyys vaatii rohkeutta. Yrityksen ostaminen on yrittäjälle houkutteleva tilaisuus päästä omistajaksi. Ostajan osaaminen on keskeisessä roolissa yritystoiminnan tulevan menestyksen rakentamisessa, sillä yrityksen ostaminen on pitkälti tulevaisuuden ennustamista. Ostajalla tulee olla monipuolinen kokemus sekä toimialan tuntemus liiketoiminnan kehittämiseksi.

Mikään liiketoiminta ei etene pelkästään voitosta voittoon. Viisas yrittäjä varautuu myös epäonnistumisiin, markkinatilanteen muutoksiin ja kassavirtojen heikkenemiseen. Yrityksen ostajalla pitää olla puskuri epäonnistumiselle ja lisäsijoituskykyä tappioiden tasapainottamiseksi.

- Sanomme suoraan, jos yrityskaupan riskit ovat mielestämme liian suuret. Data ja numerot auttavat taustalla, mutta kaikki henkilöityy silti ostajaan ja hänen osaamiseensa. Rahoitusprosessi on jatkuvaa keskustelua ja vuorovaikutusta pankin ja ostajan välillä.

Rahoittajan näkökulmasta yrityskauppojen rahoittamiseen liittyy aina riskejä. Yrityskaupan rahoitus tulee suunnitella niin, että se kestää myös pieniä takapakkeja. Saarelainen listaa rahoituksen riskeiksi liiketoiminnan kannalta vääränlaisen ostajan, ostokohteen liian korkean hinnan, ostajan epärealistiset odotukset tai hankalan toimialan.

Sujuva haltuunotto luo pohjan menestykselle

Yksi tärkeimmistä vaiheista yrityskaupan onnistumisessa on haltuunotto, eli kaupan jälkeen tehtävät toimet. Kaukaa viisas ostaja huolehtii yrityksen avainhenkilöiden ja tärkeiden asiakkuuksien sitouttamisesta, jotta toiminta jatkuu tuloksekkaasti ilman häiriöitä. Koko prosessi voi viedä aikaa jopa muutaman vuoden.

- Ostajan työ alkaa vasta sitten, kun yrityskauppa on tehty. Yrityskulttuurit saattavat olla törmäyskurssilla, jos johtamistyyli ja toimintatapa eroaa paljon aiemmin totutusta. Hyvin tehty haltuunotto on todella tärkeää. Ostajan kannattaakin tavata henkilöstöä ja tärkeimpiä asiakkaita jo ostoprosessin aikana. Myös yrityksen hallituksen rooli on todella tärkeä. Omistajan vaihtuessa uuden omistajan tulee saada hallitukseen paljon sellaista osaamista, joka vie yritystä eteenpäin.

Rahoittaja tukee ja seuraa yrityksen kehitystä rahoituksen myöntämisen jälkeenkin. Ostajan tulee pitää kiinni luvatuista asioista ja pitäytyä sovitussa maksusuunnitelmassa. Yrityskauppoihin myönnettävän lainan takaisinmaksuaika on yleensä 3-5 vuotta.

- Yritysrahoitus on hyvä avaus pankkisuhteen kannalta, ja se johtaa yleensä pitkiin asiakassuhteisiin. Meillä Helsingin Osuuspankissa yrityksen ostaja saa aina asiakkuustiimin ja yhteyshenkilön tuen koko ostoprosessin ja pankkisuhteen ajaksi. Katsomme yhdessä laajasti ostajan tarpeet, ja räätälöimme niihin sopivan rahoituspaketin sekä seuraamme, että asiat etenevät sujuvasti aina yrityksen onnistuneeseen haltuunottoon asti, Saarelainen summaa.

Saarelaisen vinkit yrityksen ostajalle:

1. Ole ajoissa liikkeellä, sillä ostoprosessiin kuluu aikaa.
2. Ota asiantuntijat eli yritysvälittäjät mukaan alusta asti.
3. Ota yhteyttä pankkiin ajoissa sopivan rahoituksen varmistamiseksi.
4. Pidä odotukset realistisina liiketoiminnan ja kauppahinnan suhteen.
5. Ymmärrä, mitä olet ostamassa. Oman roolin sisäistäminen ja yrityksen toimialan ymmärtäminen ovat onnistumisen edellytyksiä.
6. Muodosta oma rohkea näkemys siitä, miten teet asiat paremmin kuin edeltäjäsi.

Asiantuntija-apua rahoituksen hankintaan



Suomalaisille yrityksille on tärkeää, että kotimaiset rahoitusmarkkinat toimivat tehokkaasti. Perinteisesti suomalaisten yritysten rahoitus on hoitunut pääsääntöisesti

pankkien kautta. Nyt yritysrahoitus on kuitenkin muuttumassa ja monipuolistumassa. Advance Team on kehittänyt uuden palvelun, jossa tarjoamme asiantuntija-apua yrityksen rahoitussuunnitelman laatimiseen ja rahoituksen hankintaan.

Olemme laatineet myös AT Rahoitusoppaan, jotta yritykset selviytyvät paremmin haastavassa ja muuttuvassa rahoituskentässä. Opas sisältää myös käytännön vinkkejä käyttöpääoman hallintaan ja kassavirran suunnitteluun. Kerromme lisäksi, mitkä asiat rahoitussuunnitelmassa vaikuttavat rahoittajan päätökseen positiivisesti.

Tilaa alla olevan linkin kautta maksuton AT Rahoitusopas tai ota yhteyttä meihin. Rahoitusasioissa parhaiten sinua palvelee asiantuntijamme **Johan Rasmus** (p. 050 523 3262, johan.rasmus@advanceteam.fi) sekä **Juha Huotari** (p. 0500 312 841, juha.huotari@advanceteam.fi).

Tilaa AT Rahoitusopas

Fanison Oy:n koko osakekanta myytiin Visu Kalusteelle

Ilmastointitekniikan asiantuntija Fanison Oy:n koko osakekanta siirtyi Visu Kaluste Oy:n omistukseen vuoden 2019 lopulla. Fanison tunnetaan erikoisilmanvaihdon ratkaisuisista, joita käytetään esimerkiksi laboratoriotiloissa ja teollisuustiloissa.

Visu Kaluste valmistaa laboratorioihin vetokaappeja ja muita kalusteita. Osakekaupan myötä Visu Kaluste vahvisti omaa palvelukokonaisuuttaan, ja voi jatkossa tarjota asiakkailleen entistä kokonaisvaltaisempia palveluita alan edelläkävijänä.

Fanisonin toimitusjohtaja **Jouko Eloranta** kertoo osakekaupan tulleen ajankohtaiseksi, kun perhepiiristä ei löytynyt sopivaa jatkajaa toiminnalle. Visu Kaluste oli ollut jo pari vuotta sitten yhteydessä yritykseen ja ilmaissut kiinnostuksensa, joten nyt myyntiprosessi päätettiin laittaa tosissaan liikkeelle. Sujuvan yrityskaupan varmistamiseksi mukaan otettiin yrityskauppojen asiantuntija Advance Team.

- Olimme ensin itsenäisesti yhteydessä ostajaehdokkaaseen, ja sitten kun hintaneuvottelut tulivat ajankohtaisiksi, otimme Advance Teamin yritysvälittäjä **Pekka Kiukkosen** keskusteluihin mukaan. Pekka toimi ikään kuin managerina meidän myyjien ja ostajan välillä, kun neuvottelimme diiliä, Eloranta kuvailee.

Fanisonin toinen perustajajäsen ja pitkän linjan yrittäjä **Kari Kakkonen** kertoo Advance Teamin löytyneen yhteistyökumppaniksi yrittäjätapahtumasta, johon hän osallistui. Palveluitaan esitelleistä toimijoista Advance Team erottui edukseen:

- Luottamuksemme heräsi Advance Teamin kohdalla. Yhteistyö on aina arpapeliä, jossa lopputulos ratkaisee, ja Advance Teamin kanssa se oli onnistunut. Puolueettomasta asiantuntijasta oli paljon etua neuvotteluissa.



Kuvassa: vas. Jouko Eloranta, Mikko Harmanen, Kari Kakkonen

Perusasiat kuntoon ennen myyntiä

Yli 20 vuoden toimintansa aikana Fanison on luonut hyvän maineen ja vakiintuneen asiakaskunnan. Näitä aineettomia hyötyjä ja brändin vahvuutta voi joskus olla vaikea mitata rahassa. Ulkopuolisen asiantuntijan mukaan ottaminen myyntiprosessiin auttoi hinta-arvion muodostamisessa ja neuvotteluiden etenemisessä.

- Pekka oli yritysvälittäjänä meidän myyjien tukena, mutta auttoi koko prosessissa. Me yritystoiminnan myyjinä halusimme varmistaa sujuvan palvelun vanhoille asiakkaille, jotta homma jatkuisi hyvin myös uuden omistajan kanssa, Eloranta sanoo.

Osakekaupan jälkeen kumpikin yhtiö henkilöstöineen jatkaa toimintaansa omina kokonaisuuksinaan. Eloranta ja Kakkonen ovat toistaiseksi mukana Fanisonin toiminnassa, mutta siirtyvät vähitellen sivuun.

Yrittäjät kehottavat yrityskauppaa harkitsevia tekemään pohjatyön kunnolla ja suunnittelemaan etukäteen, miten yritystoiminnasta luopuminen tapahtuu, ja mitä kaikkea siihen liittyen pitää huomioida.

- Suosittelen myyntiaikeissa olevia miettimään kunnolla, miten asiat hoidetaan, ja miten työntekijöiden työpaikat varmistetaan. Yrityksen taseet ja henkilöstöpolitiikka kannattaa laittaa kuntoon ajoissa. Myyntiprosessi ei lopu siihen, että kauppakirja on allekirjoitettu, vaan haltuunotollakin on suuri rooli, Kakkonen vinkkaa.

Tulevaisuudessa Eloranta jatkaa muiden projektien parissa, mutta Kakkonen on jäämässä vuoden lopulla eläkkeelle:

- Olen aina ollut yrittäjä, joten vapaa-aika on ollut kortilla. Nyt sitten pidetään aikanaan pitämättä jääneitä lomia ja katsotaan, mitä tulevaisuus tuo tullessaan.

Teksti:

Hanna Piiparinen

Ampersand Design Oy

Auktorisoidun kiinteistöarvioinnin merkitys korostuu

Koronaviruksen vaikutukset koettelevat myös kiinteistömarkkinan kestävyyttä nyt, kun valtaosa palvelualojen liiketoiminnoista on ollut suljettuna. Todelliset vaikutukset tulevat näkymään vasta pidemmällä aikajänteellä ja alan asiantuntijoiden mukaan ennustaminen on vielä haastavaa. Toki ennusmerkkejä on jo nyt nähtävissä, sillä vuoden alusta erittäin vauhdikkaasti käynnistynyt kiinteistökauppa on merkittävästi hiljentynyt ja käynnissä olevat hankkeet ovat menneet suurelta osin holdiin.

Suomen kiinteistömarkkina on jatkanut vahvaa virettään jo useampana peräkkäisenä vuotena. Kiinteistökauppojen transaktiovolyymit ovat olleet kasvussa ja viime vuosina on tehty historiamme suurimpia yksittäisiä kauppvoja. KTI:n mukaan kuluvan vuoden ensimmäisen vuosineljänneksen transaktiovolyymi oli historiamme suurin ja arvioiden mukaan seuraava jäänee historian alhaisimmaksi. Nähtäväksi jää, missä määrin vaikutukset tulevat näkymään seuraavien vuosineljännesten aikana. Selvä on, että vaikutukset kohdistuvat kaikkiin kiinteistösektoreihin. Suurimmat kolhut kohdistuvat liiketila- ja hotellimarkkinaan. Liiketilamarkkinoilla ja erityisesti kauppakeskuksissa vuokralaisten kestävätilanne on jo näkynyt ja tulee näkymään käyttäjien poistumisena ja siten liiketilojen vajaakäytön nousuna. Matkailun tulevaisuuteen kohdistuu myös erittäin suuria epävarmuuksia ja RAKLI-KTI:n huhtikuisen Toimitilabarometrin mukaan 45 % vastaajista uskoo hotellikiinteistöissä vuokratuottojen laskevan yli 25 % viime vuoteen verrattuna. Selvitysten mukaan toimistomarkkinaan kohdistuvat suorat vaikutukset voivat olla vähäisempiä. Poikkeuksellisesta tilanteesta johtunut pakotettu etätyöskentely voi ohjata organisaatiot miettimään työskentelytapojaan uudelleen. Tällä voi olla myös pidempiaikaisia vaikutuksia toimistotilojen käytön suhteen. Todennäköistä on, että markkinoilla nähdään jonkin verran sisäistä liikkumista, kun yritykset hakevat tehokkaampia tilaratkaisuja.

Sijoittajien näkökulmasta vuokralaisten tyyppi ja maksukyky tulevat korostumaan entisestään kohteiden arvioinnissa. Matalien korkotasojen vuoksi kiinteistömarkkina tulee todennäköisesti pysymään houkuttelevana kaikesta turbulenssista huolimatta, vaikka pankkirahoituksen saatavuuden odotetaan hieman heikentyvän (RAKLI-KTI Toimitilabarometri).

Advance Team toimii käyttäjien ja kiinteistösijoittajien välimaastossa tuoden järjestelyistä kiinnostuneet osapuolet yhteen. Epävarmoina aikoina asiantuntevan kiinteistöarvioinnin merkitys korostuu entisestään. Kiinteistöarvioinnissa tulee seurata yhä tarkemmin eri sektoreihin kohdistuvia sijoittajien tuotto-odotusten muutoksia sekä todennäköisiä vuokratasojen muutoksia.

Mikäli tarvitset asiantuntevaa arviota esimerkiksi kiinteistökauppojen, vakuusarviointien, tilinpäätösten tai muiden yritysjärjestelyiden yhteydessä, ota meihin yhteyttä!

Advance Teamin **Alexi Siimestö** on Keskuskauppakamarin hyväksymä ja kiinteistönarviointilautakunnan auktorisoima kiinteistöarvioitsija (AKA, KHK).

Keskuskauppakamarin mukaan ”Suomessa toimii noin 200 AKA:a, jotka arvioivat vuosittain useita tuhansia kiinteistöjä. AKA-asiantuntemus on varmistettu kokeella, jonka läpäiseminen edellyttää alan syvällistä osaamista ja kokemusta. Toimintaa ja ammattitaidon ylläpitämistä valvoo Keskuskauppakamarin kiinteistönarviointilautakunta”.



Aleksi Siimestö

Yritys- ja toimitilavälittäjä, AKA, KHK & LKV

050 523 2002

aleksi.siimesto@advanceteam.fi

Liiketoimintakauppa vie Ecotecon brändiä eteenpäin

Ecotecon kompostoitavat puuceet tunnetaan kotimaisesta laadustaan ja ainutlaatuisesta muotoilustaan. Helmikuussa 2020 Ecotecon liiketoiminta siirtyi Patrik Fellmanin omistamalle AddBrainCapille. Ostaja aikoo satsata Ecotecon brändin vahvistamiseen ja verkkokaupan kehittämiseen.

Anders Ingströmin yhtiö AIT Nordic on kymmenen vuoden ajan valmistuttanut ja myynyt kotimaista Ecotecon kompostoivaa puuceeta. Rakennukset ja pytyt valmistetaan ja varastoidaan alihankintana Etelä-Pohjanmaalla, josta niitä viedään kotimaan lisäksi Ruotsiin.

Kun omasta perhepiiristä ei löytynyt jatkajaa Ecotecon liiketoiminnalle, Ingström kääntyi Advance Teamin puoleen. Yritysvälittäjä **Mikko Mellanen** Turun yksiköstä alkoi hoitaa liiketoimintakaupan järjestelyä ja potentiaalisten ostajaehdokkaiden kartoitusta.

Useiden kymmenien yhteydenottojen joukosta valittiin kiinnostavimmat ehdokkaat jatkokeskusteluihin. Neuvottelujen jälkeen ostajaksi valikoitui **Patrik Fellmanin** yritys AddBrainCap. Myyntiprosessi eteni sujuvasti ja kesti kokonaisuudessaan noin kolme kuukautta. Ingström kehuu Fellmania oikeaksi ihmiseksi jatkamaan menestynyttä liiketoimintaa:

-Proessin aikana tuli selväksi, että ajattemme ostajan kanssa monista asioista samalla tavalla. Loppusuoralla oli kuusi ostajaehdokasta, mutta Patrik erottui joukosta. Hän osoitti palavaa intoa liiketoiminnan kehittämiseen, ja se on liiketoiminnan tulevaisuuden kannalta keskeinen asia, Ingström summaa.



Kuvassa: vas. Patrik Fellman, Anders Ingström sekä Mikko Mellanen

Vienti ja verkkokauppa vahvistuvat

Ympäristötietoisuus ja kestävän kehityksen arvostus ovat liikemaailman tämän hetken megatrendejä. Siksi myös Ecotecon liiketoiminnalle voi ennustaa vahvoja kasvun vuosia. Kotimaisuus ja ekologisuus ovat arvoja, joita Fellman yrittäjänä arvostaa:

-En voisi ostaa liiketoimintaa, joka sotisi omaa arvomaailmaani vastaan. En varsinaisesti etsinyt ekologisten arvojen liiketoimintaa, mutta Ecotecon kotimaisuus ja ympäristöystävällisyys olivat ehdottomasti hyviä bonuksia muutenkin kiinnostavan brändin lisäksi.

Arvomaailman lisäksi Ecotecon muotoilu teki Fellmaniin vaikutuksen. Kompostoitavan yksikön ainutlaatuisesta muotoilusta vastaa turkulaisyritys ED-design, joka tunnetaan esimerkiksi Nokian matkapuhelinten muotoilusta.



-Moderni ja kilpailijoista erottuva muotoilu teki minuun vaikutuksen. Lisäksi minua viehätti se, että Ecoteco on perinteinen tuote, jonka myyntiin Anders on luonut modernin kauppataivan. Lähes kaikki tuotteet myydään netin kautta.

Kuivakäymälöiden vilkkain myyntikausi alkaa pääsiäisestä ja jatkuu kesäkuun lopulle. Markkinoinnin tehostamisen lisäksi Fellmanin työlliställä on seuraavaksi Ecotecon oman verkkokaupan jatkokehitys. Tuotteita on myyty tähän asti oman verkkokaupan lisäksi 15 jälleenmyyjän verkkokaupoissa. Tulevaisuudessa Ecotecon tuotevalikoima laajenee mahdollisesti myös muihin vapaa-ajan asumiseen liittyviin ekologisiin

tarvikkeisiin, kuten aurinkopaneeleihin. Fellman aikoo myös entisestään vahvistaa Ruotsin vientiä:

-Jokainen yrittäjä jättää liiketoimintaan oman kädenjälkensä. Ostajana mietin, miten oma osaamiseni voi parhaiten viedä liiketoimintaa eteenpäin. Vahvuuksiani ovat brändäys ja markkinointi, joten vahvistan niiden avulla Ecotecon tunnettuutta tulevaisuudessa, Fellman kertoo.

Teksti:

Hanna Piiparinen

Ampersand Design Oy



Advance Team Oy - Paikallisesti koko Suomessa

HELSINKI | TAMPERE | TURKU | LAHTI

www.advanceteam.fi www.yritysovi.fi

Osoiterekisteri: Tämän uutiskirjeen osoitelähteenä on Advance Teamin markkinointi- ja asiakasrekisteri.

 Jaa

 Twiittaa

 Jaa

 Vältä