



AT-News 2/2017

Eteenpäin kirjoitus

Edellisen ATNewsin ilmestymisen aikaan oli Suomessa hiihdon mm-kisat. Kilpailu osoitti, ettei onnistumisia tullut ilman kovaa harjoittelua ja pitkäaikaista sitoutumista. Jotain samaa on ATNewsin ensimmäisessä yrityskauppa-artikkelissa. Jutussa kerrotaan, miten JP Yhtiöiden kauppa Quattro Mikenti Groupille tapahtui. Kaupan lämmittely alkoi vuonna 2013. Sen jälkeen kauppa hierottiin useaan otteeseen, kunnes osakekauppa toteutui heinäkuussa 2017. Lukekaa miten myyjä ja ostaja vakuuttui toisesta osapuolesta niin että kauppa lopulta sinetöityi.

Karitma Oy:n omistaja Kari Mäkelä oli päätenyt yrityksen myyntiin, koska perheestä ei ollut tiedossa jatkajaa. Yrityskauppa toteutui varsin sutjakkaasti, muutaman kuukauden aikana. Meidän kautta löytyi yrityksille sopiva ostaja, Ari Haapanen. Lue mikä edesauttoi kaupan toteutumiseen sekä miten onnistunut siirtymäkausi toteutetaan.

Kun lukee Advance Teamin yrityskauppojen referenssijuttuja, niissä tulee yksi yhteinen piirre esille. Yritysten myyjät päättävät haastattelun toteamalla: "Emme olisi selvinneet tästä yrityskaupasta ilman ulkopuolisen asiantuntijan apua.". Lue asiakkaiden kokemuksia muista kaupoista [tästä linkistä](#).

Advance Team on sitoutunut toiminnan jatkuvaan kehittämiseen ja asiakaskokemuksen parantamiseen. Kysyimme asiakkailtamme, miten he kokevat meidät ja meidän tarjoaman palvelun. Saimme kyselyssä arvokkaita kehitysjatoksia, kiitos niistä. Yhteenvedon kyselystä 97 % asiakkaistamme suosittelee meitä yritysjärjestelijänä. Jatkamme työtä entistä paremman asiakaskokemuksen luomiseksi nöyrällä asenteella.

Hannu Salo kertoo jutussaan mihin hallitusammattilaista tarvitaan. Hannulla on vahva kokemus yritysten johtamisesta, hallitustyöstä ja yrittäjistä. Hän kysyy: onko yrittäjä liian lähellä yritystään, ettei hän näe yrityksen mahdollisuuksia ja uhkia. Missä asioissa voi hallitus auttaa yrittäjää, tästä ja monesta muusta asiasta kirjoittaa Hannu Salo. Lue artikkeli ja saa uusia ajatuksia.

Hannu Salo kertoo jutussaan mihin hallitusammattilaista tarvitaan. Hannulla on vahva kokemus yritysten johtamisesta, hallitustyöstä ja yrittäjistä. Hän kysyy: onko yrittäjä liian lähellä yritystään, ettei hän näe yrityksen mahdollisuuksia ja uhkia. Missä asioissa voi hallitus auttaa yrittäjää, tästä ja monesta muusta asiasta kirjoittaa Hannu Salo. Lue artikkeli ja saa uusia ajatuksia.

Advance Teamissä koimme syksyllä onnistumisen tunteita, kun Aleks Siimestö läpäisi keskuskauppakamarin AKA-pätevyyskokeen. Koe on erittäin haastava ja olemme erittäin ylpeitä Aleksin saavutuksesta. Artikkelissaan Aleks kertoo auktorisoidun kiinteistöarvioijan tehtävistä. Kun tarvitsette puolueetonta ja asiantuntevaa kiinteistön arviointia, niin ottakaa yhteyttä Aleksiin.

Yrityskauppojen määrä on selkeässä kasvussa, ostajat ovat liikkeellä sankoin joukoin ja rahoittajat ovat valmiita rahoittamaan yrityskauppoja. Mikäli olet miettimässä yrityksen myyntiä, niin nyt on oikea hetki lähteä liikkeelle asiassa. Ottakaa yhteyttä meihin ja voidaan keskustella asiasta luottamuksellisesti.

Joulupalot tuovat meille pilkahduksen Joulusta ja samalla valoa arkeen. Työntäyteistä loppusyksyä ja oikein mukavaa Joulun odotusta.



Erkki Soppela
Toimitusjohtaja
040 - 5313 760
erkki.soppela@advanceteam.fi
www.advanceteam.fi

Hiljaa ja harkitusti hyvä tulee

Talotekniikkakonserni Quattro Mikenti Group (QMG) on hankkinut 90 prosentin osuuden JP Yhtiöt Oy:stä. Kesällä 2017 solmittu kauppa luo JP Yhtiöille uusia kasvumahdollisuuksia ja vahvistaa QMG:n markkina-asemaa toimialalla. Advance Team toimi pitkään vireillä olleen kauppaprosessin välittäjänä.

Menestyksestä liiketoimintaansa QMG:n tytäryhtiönä jatkavan JP Yhtiöt Oy:n omistajat Timo Bilund, Jukka Huoponen, Jyrki Hassinen ja Tero Kotro jatkavat työskentelyään yrityksessä. He pysyvät vähemmistöosakkaina JP Yhtiöissä ja tulevat myös QMG:n osakkaiksi. Samoin kaikki JP Yhtiöiden työntekijät jatkavat tehtävissään.

Pitkään kypsytelty prosessi sai arvoisensa päätöksen

– Yrityskauppa on meille iso kehitysaskel. Olemme tehneet tasaista liikevaihtoa ja tulosta, joten taloudellisia syitä myyntiin ei ollut. Kymmenen vuoden yrittäjyyden

jälkeen meitä kiinnostavat kasvumahdollisuudet isommassa konsernissa sekä QMG:n toimintamalli, jossa talotekniikkaurakoinnin paikallisuus korostuu. Tämän arvon me jaamme täydellisesti, JP Yhtiöiden hallituksen puheenjohtaja Timo Bilund toteaa. Yrityskaupan alkusysäys ajoittuu vuoteen 2013, jolloin Advance Teamin Mikko Ruotsalainen otti yhteyttä JP Yhtiöiden edustajiin. Yhteydenoton jälkeen yrityksestä laadittiin sadonkorjuuennuste.

– Tämän jälkeen teimme toimeksiantosopimuksen. Kiinnostusta yritystämme kohtaan oli ilmassa, sillä yritys oli myyntikelpoisessa kunnossa, Timo Bilund muistelee. Lopullinen ostajaehdokas ilmaantui kuvioihin jo alkumetreillä.

– Meillä JP Yhtiöiden osakkailla tuli kymmenen vuotta yrityksen omistusta täyteen vuonna 2016, ja alkutalvesta 2017 palasimme lähtöruutuun kyseisen ostajaehdokkaan kanssa. QMG esitteli meille ehdotuksensa ostokuvioista keväällä 2017. Se tuntui meille sopivalta ratkaisulta, Bilund kertoo.

Sopimuksen mukaisesti JP Yhtiöiden osakkaat sijoittivat yhtiöön osan kauppasummasta ja ovat osaomistajina myös QMG-konsernissa.

– Ostajan edustama toimintakulttuuri yrityksessään teki vaikutuksen. Me vakuutuimme siitä, että he antavat meidän harjoittaa liiketoimintaamme meille sopivalla tavalla, Bilund mainitsee.



Kuvateksti: JP Yhtiöiden ja QMG-konsernin välillä solmittu yrityskauppa on hyvä esimerkki loppuun asti hyvässä hengessä hiotun kaupankäynnin tuloksellisuudesta.

“Hiillos ei sammunut missään vaiheessa”

Timo Bilundin mukaan Advance Teamin asiantuntijan Mikko Ruotsalaisen rooli yrityskaupan välittäjänä oli alusta loppuun asti merkittävä.

– Ruotsalainen piti tasaiseen tahtiin yllä myyntiprosessia eikä antanut hiilloksen sammua missään vaiheessa. Hän oli koko ajan aktiivinen ja piti meidät molemmat osapuolet ajan tasalla, Bilund sanoo.

– Yksityiskohtia tämänkaltaisen prosessin viimeistelyyn liittyi paljon. Ruotsalaisen asiantuntemus tuli tässä vaiheessa vielä korostetummin esiin. Aikatauluista pidettiin kiinni.

Mikko Ruotsalaisen näkemyksen mukaan kaupan eri osapuolten ja välittäjän kesken kehittyi hyvin luottamuksellinen suhde, joka helpotti monimutkaisen kauppaprosessin toteutusta loppuvaiheessa.

Odottavaisin mielin kohti tulevaa

Timo Bilund kertoo suhtautuvansa yrityskumppaneidensa kanssa positiivisin mielin JP Yhtiöiden tulevaisuuteen.

– Vuosien saatossa olemme kasvattaneet yritystämme järki kädessä, kannattavasti. Olemme halunneet luoda yritykseen innostavan toimintaympäristön.

Vahvuksiamme ovat todella ammattitaitoinen henkilöstö, jonka kesken vallitsee aidosti hyvä henki, tekemisen meininki. Olemme tehneet töitä maalaisjärjellä, jalat maassa, Bilund kuvailee yrityksen toimintakulttuuria.

– Toimintaa jatketaan samalla tavoin kaupan jälkeenkkin. Tämä syksy menee nyt erilaisten yksityiskohtien sulattelemiseen. On mielenkiintoista nähdä, miten kasvava konserni rakentuu ja olla itsekin mukana tässä kehityksessä, Timo Bilund julkituo.

Yritysfaktaa

Quattro Mikenti Group tekee kaikkia LVIJA-, sähkö- ja sprinkleritöitä Suomessa ja Venäjällä. Yritysrhyhmään kuuluu kaksitoista erikoistunutta tytäryritystä ja konserni on Suomen suurimpia ja kansainvälisimpiä talotekniikka-alan toimijoita. Konsernin palveluksessa on yli 450 LVI- ja sähköalan ammattilaista.

Vuonna 1973 perustettu *JP Yhtiöt* tekee talotekniikkaurakointia Etelä-Savon alueella taloyhtiöille, liikekiinteistöille, teollisuudelle ja julkisen sektorin kiinteistöille.

Erikoisosaamista yrityksellä on muun muassa elintarviketeollisuuden ja sairaalakiinteistöjen urakoinnista. Vuonna 2016 JP Yhtiöiden liikevaihto oli 5,6 miljoonaa euroa ja henkilöstön määrä 27.

Teksti:

Jarmo Mäkeläinen

Ampersand Design Oy

Omistajanvaihdos hallitusti siirtymävaiheen kautta

Helsinkiläinen perheyritys Karitma Oy siirtyi tänä syksynä uuden omistajan haltuun, kun pitkän linjan yrittäjä Kari Mäkelä päätti luopua liiketoiminnastaan. Uusi yrittäjä Ari Haapanen löytyi Advance Teamin kontaktien kautta.

– Lähtökohtana yrityksen myynnille oli se, että minulle oli kertynyt ikävuosia yli 60 ja alkoi tuntua siltä, että nyt olisi paras hetki luopua yritystoiminnasta. Yrityksen myynti tuntui järkevimmältä vaihtoehdolta, sillä perheessäni ei ollut olemassa jatkajaa, Kari Mäkelä kertoo.

Advance Teamin Mikko Ruotsalainen löytyi kyseisen yrityskaupan välittäjäksi Nordean suosittelemana.

Ruotsalainen laati yrityksen arvonnäytteen joulukuussa 2016.

– Mikko Ruotsalaisen rooli yrityskaupan välittäjänä oli aivan ratkaiseva. Ilman Advance Teamin tarjoamaa asiantuntija-apua ja heidän yhteyksiään potentiaalsiin ostajiin kauppaa ei olisi voinut syntyä. Ruotsalaisen panos oli tärkeä myös neuvotteluissa ja yrityskaupan juridisten yksityiskohtien viimeistelyssä, Mäkelä toteaa.

Uusi yrittäjä löytyi Turusta

Karitma Oy:n uusi toimitusjohtaja Ari Haapanen on toiminut aiemmin pakkausteollisuudessa, teknisen kaupan alalla sekä vähittäiskauppasektorilla. Karitman myyntiaikeista turkulaislähtöinen Haapanen kertoo saaneensa tietoa Advance Teamin kautta.

– Olin ollut aiemmin yhteydessä Advance Teamin Erkki Soppelaan ja kertonut hänelle toiveistani yritysostoon liittyen.

Kun Haapanen osoitti kiinnostuksensa Karitmaa kohtaan, Mikko Ruotsalainen välitti hänelle perustiedot ja oleelliset tunnusluvut kyseisestä yrityksestä.

– Kari Mäkelän tapasin ensimmäisen kerran ennen kesää, jolloin esitin hänelle tarkentavia kysymyksiä. Tämän jälkeen käynnistyneet neuvottelut johtivat lopulta yrityskaupan solmimiseen 15. syyskuuta.

– Mikko Ruotsalainen yrityskaupan välittäjänä osoittautui kovan luokan ammattilaiseksi. Häneltä sain oleellista tietoa aina, kun sitä tarvitsin, Ari Haapanen kiittelee.



Kuvateksti: Karitma Oy:n vetovastuu siirtyi tänä syksynä Kari Mäkelältä Ari Haapaselle. Omistajanvaihdosprosessi sai tuulta purjeisiinsa Advance Teamin myötävaikutuksella.

Maahantuontiyrityksen tulevaisuuden turvaamiseksi

Vuonna 2002 perustettu Karitma Oy on erikoistunut lattiapäällysteiden maahantuontiin ja varastointiin. Tärkeimpänä tavarantoimittajana on saksalainen KRONOTEX. Helsinkiläisyritys on kyennyt viime vuosina vakaaseen liikevaihtoon kohtuullisen hyvällä kannattavuudella. Vuonna 2016 Karitma Oy:n liikevaihto oli noin kolme miljoonaa euroa. Tätä nykyä yritys työllistää kuusi alan ammattiosaajaa.

- Yrityksemme vahvuuksia ovat osaava ja asiantunteva henkilöstö, jälleenmyyjien arvostus sekä toimiva myyntikonsepti Karitma Collectionin muodossa, Kari Mäkelä toteaa.

Mäkelä jatkaa työskentelyään perustamassaan yrityksessä ainakin vuodenvaihteeseen asti.

- Siirtymävaiheen aikana Ari Haapanen pääsee kunnolla perehtymään liiketoimintaamme. Samalla myös asiakas- ja tavarantoimittajasuhteet siirtyvät mahdollisimman luontevasti uudelle yrittäjälle, Mäkelä toteaa. Ari Haapanen on varsin tyytyväinen alkutaipaleeseensa Karitman vetovastuussa.

- Omistajuuden vaihto ja yrityksen haltuunotto luonnistuvat mahdollisimman tehokkaasti, kun entinen omistaja on edelleen mukana toiminnassa. On hyvin tärkeää, että liiketoiminta jatkuu edelleen samalla hyväksi havaitulla tavalla, Ari Haapanen painottaa.

Haapanen näkee yrityksensä lähitulevaisuuden valoisaana.

- Meillä riittää osaamista joka osa-alueella ja asemamme jälleenmyyjien keskuudessa on vankka. Myös se vaikuttaa tuotteidemme kysyntään positiivisesti, että rakentamisbuumi jatkuu edelleen.

Teksti:

Jarmo Mäkeläinen

Ampersand Design Oy

Hannu Salo, Yrittäjä - yksin ja "liian lähellä" ?

Vaatimukset yritystoiminnan menestykselle muuttuvat jatkuvasti. Näitä muutoksia yrittäjän pöydälle tulee useasta eri suunnasta. Asiakkaiden tarpeet ovat alati muuttuvia eivätkä kilpailijatkaan oikein jätä rauhaan. Rahoituskysymyksetkin saattavat aiheuttaa pohdintaa. Yrityksen liiketoiminnan kasvaessa tarvitaan eri vaiheissa sopivasti uutta osaamista, jotta kulloisistakin vaatimuksista selvitään kunnialla eteenpäin. Ovatko yrittäjät liian yksin näiden muutosten keskellä?

Yritystä luotsattaessa oikeiden henkilöiden valinta kulloisessakin tilanteessa on ensiarvoisen tärkeää. On huolehdittava jokapäiväisten asioiden oikein tekemisestä samalla, kun on ymmärrettävä vähän pidemmällä jäniteellä valita oikein kehitykseen johtavat tekemiset. Joskus saattaa tuntua, ettei oikein näe selkeästi, kun on "liian lähellä" ja päivittäiset rutiinit painavat päälle.

Menestyminen kasvattaa yrityksen arvoa ja vahvistaa yrittäjän itsenäistä päätöksentekoa mahdollisuutta kaikissa tilanteissa. Näiden tärkeiden elementtien saavuttamisen varmistamiseksi tarvitaan ne oikeat henkilöt sekä osuvat valinnat tekemisissä päivittäin ja eteenpäin katsottuna.

Yrityksen hallitus on yrittäjän lähin sparrauskumppani kaikissa keskeisissä liiketoimintaan liittyvissä kysymyksissä. Oikein valittu hallitus voi merkittävästi auttaa paitsi yrityksen arvon kasvattamisessa myös erilaisissa yritysjärjestelytilanteissa, jotka usein yrittäjälle ovat ainutkertaisia.

Ei siis välttämättä tarvitse olla yksin eikä "liian lähellä". Olisiko aika oman lähipiirin ulkopuoliselle hallituksen jäsenelle ?

Aleksi Siimestö, Asiantuntevaa kiinteistöarviointia (AKA) Advance Teamilta

Advance Teamin asiantuntijuus on vahvistunut entisestään. Toimitilavälityksestämme aiemmin vastanneena suoritin keskuskauppakamarin kiinteistöarvointilautakunnan järjestämän kiinteistöarvioinnin AKA-pätevyyskokeen. Tämän myötä minulle on myönnetty yleisauktorisoidun kiinteistöarvioijan (AKA) sekä keskuskauppakamarin hyväksymän kiinteistöarvioijan (KHK) nimikkeet.

Auktorisoidun kiinteistöarvioijan (AKA) tehtävänä on tarjota puolueetonta ja asiantuntevaa arviota erilaisissa tapauksissa kuten esimerkiksi kiinteistökaupoissa, vakuusarvioinneissa, tilinpäätöksissä, perinnönjakotilanteissa jne.

Keskuskauppakamarin hyväksymän kiinteistöarvioijan (KHK) toiminta perustuu sen sijaan lakiin. Kiinteistörahastolaissa, arvopaperimarkkina- ja sijoitusrahastolaissa ja kiinnitysluottopankkitoiminnasta annetussa laissa on mainittu tilanteet, joissa on käytettävä KHK-arvioitsijaa.

Kiinteistöarvioinnit liittyvät keskeisesti myös yrityskauppojen ja omistajanvaihdosten toteutukseen. Usein omistajanvaihdosjärjestelyissä on mukana kiinteistöomaisuutta, jolle määritetään järjestelyiden yhteydessä kohteen markkina-arvo. Mikäli kiinteistön omistajana harkitset tilojesi myyntiä, on tärkeää, että kohteen markkina-arvo on ensin määritetty asiantuntijan toimesta. Välityspalveluksessamme hyödynnämme arviokirjaa myynnin tukena.

Auktorisoidun kiinteistöarvioinnin myötä saat meiltä luotettavaa ja ammattitaitoista palvelua. Arviokirjassa kohteen arvo määritetään ominaisuuksien mukaan eri menetelmin. Esimerkiksi kauppa-arvomenetelmällä toteutuneisiin kauppahintoihin perustuen tai kustannusarvomenetelmän myötä tehdyin arvonmuutosoikaisuin. Tuottoarvoon perustuvassa arvioinnissa kohdetta arvioidaan pääomitetusti yhden edustavan kauden mukaan olemassa oleviin vuokrasopimuksiin tai käypiin vuokratasoihin korjattuna. Kassavirtaperusteisesti kohdetta arvioidaan määritetyllä ennustejaksolla käyttäen soveltuvaa diskonttaus korkoa.

Ota yhteyttä, kun tarvitset auktorisoidun ammattilaisen arvioimaan kiinteistöäsi.



Aleksi Siimestö

050 523 2002

aleksi.siimesto@advanceteam.fi

www.advanceteam.fi