



AT-News 2/2020

Eteenpäin kirjoitus

Käsidesiä, kasvomaskeja, epävarmuutta, Teams-palavereja ja uusien asioiden kehittämistä ja oppimista sekä normaalia työskentelyä. Näistä asioista on meidän päivämme koostuneet Advance Teamissä keväästä lähtien, kuten muidenkin yritysten. Fokus on ollut henkilökunnan ja sidosryhmien turvallisuudessa. Tavoitteena on ollut ja on edelleen Korona-pandemiasta läpipääsy niin vähin vaurioin kuin mahdollista. Olemme keskittyneet myös tulevaisuuteen, jotta olisimme entistä paremmassa iskussa Covid-19 jälkeen. Tämä on tarkoittanut fokusointia, asioiden terävöittämistä, asiakkaiden haasteiden paikallistamista ja uusien tavoitteiden asettamista. Jotkut sanovat sitä strategiaprosessiksi, meille se on asiakkaiden parempaa palvelemista.

Samalla olemme uudistaneet www.advanceteam.fi - verkkosivut. Yrityksemme pääviesti on "Yrityskauppaa ja Corporate Finance Plus – palveluja". Meillä on vahva näkemys yrityskauppa-alan kasvuun. Yritykset tarvitsevat enenevässä määrin asiantuntijoita yrityskauppa- ja rahoitusasioissa. Tarjontamme sisältää yrityksen myynti- ja osto-, rahoituspalvelut, yritysjärjestelyt ja sukupolvenvaihdokset. Tiimillämme on vahvaa osaamista eri liiketoiminnoista ja vaativista tehtävistä. Toimipisteet sijaitsevat Helsingissä, Turussa, Tampereella ja Lahdessa. Tällä konseptilla uskomme tulevaisuuteen vahvasti ja pystymme tarjoamaan laadukkaita palveluita asiakaskunnallamme paikallisesti koko Suomessa.

Olemme tehneet yrityksen arvonmäärittämisestä 1 + 5 videotarjan teemalla "Asiaa arvonmäärittämisestä". Käymme arvonmäärittämisestä läpi eri näkökulmia. Mielestämme arvonmäärittäminen ei kuulu pelkästään yrityskauppatilanteisiin, vaan se tulisi sisällyttää syvällisesti yrityksen johtamiseen. Yrityksen arvonmäärittäminen on tärkeämpi kuin tilinpäätös. Videotarjan kaksi ensimmäistä osaa julkaistaan ensi viikolla ja loput tulevien viikkojen aikana.

Uponor Infra Oy osti Insinööritoimisto Sukellus-Kotka Oy:n osakekannan lokakuussa. Yhtiön omistivat Lasse ja Kari Mustamaa. Sukellus-Kotkalla on vahva osaaminen sukellustöissä, vesirakentamisessa ja vedenalaisessa louhinnassa. Lue artikkelista miten Lasse ja Kari etenivät yrityskaupassa ja miten yrityskauppa hoitui pörssiyhtiön kanssa.

Metallisorvaamo M. Hakala on haponkestävän ja ruostumattoman koneistuksen ammattilainen. Yrityksen liikevaihto on vajaat 10 M€ ja toiminta on ollut erittäin kannattavaa. Yrityksen perustaja Matti Hakala soitti tutulle yritysvälittäjälle Pekka Kiukkoselle, kun hän ei löytänyt jatkajaa perhepiiristä. Siitä alkoi yrityksen myyntiprosessi. Lue miten prosessi eteni ja kuinka paljon kiinnostuneita ostajia oli liikkeellä. Tarkista myös mistä uudet omistajat löytyivät. Vinkkinä voisi mainita, että tarvitsee mennä kauas, jotta näkee lähelle.

Kannattaa lukea molemmat jutut, kun olet miettimässä yrityksen myyntiä. Näin saat vinkkejä, miten yrityskaupassa kannattaa lähteä liikkeelle.

Advance Teamin yritysvälittäjä Terhi Ruuska tarttui kynään ja kirjoitti yritysjärjestelyistä oppaan. Oppaassa kerrotaan minkälaisia mahdollisuuksia yritysjärjestelyt antavat ja mitä voi / kannattaa tehdä yrityksen eri vaiheissa. Vaihtoehtoja on paljon ja kannattaa luottaa asiantuntijaan, kun on suunnittelemassa yritysjärjestelyitä. Oppaan voi tilata Advance Teamin verkkosivuilta osoitteessa www.advanceteam.fi/oppaat. Mukavia lukuhetkiä.

Toivotan kaikille antoisia lukuhetkiä uuden AT-Newsin parissa ja rauhallista Joulun odotuksen aikaa.



Erkki Soppela
Toimitusjohtaja

040 5313 760

erkki.soppela@advanceteam.fi

www.advanceteam.fi

www.yritysovi.fi

UUDISTIMME

SIVUJAMME

www.advanceteam.fi



Olemme tämän syksyn aikana päivittäneet kotisivujemme ilmettä. Käy katsomassa, mitä uudistuksia sivuillemme on tehty.

Tästä uusille kotisivuille

Metallisorvaamo Matti Hakala Oy:n yrityskauppa

Kouvolassa sijaitsevan Metallisorvaamo Matti Hakala Oy:n koko osakekanta myytiin elokuun lopulla Paja Holding Oy:lle. Vuonna 1974 perustettu metallisorvaamo löysi uuden omistajan yllättäen oman yrityksen sisältä.

Metallisorvaamon perustaja **Matti Hakala** päätyi osakekauppaan pitkän harkinnan jälkeen. Eri ratkaisuvaihtoehtoja pyöriteltiin vuosien ajan, mutta kun omasta perheestä ei löytynyt yritystoiminnalle jatkajaa, alettiin ostajaehdokkaita hakea muualta.

Advance Teamin palvelut olivat Hakalalle tuttuja aiemmasta yhteistyöstä, sillä yrityksessä tehtiin osakekauppa myös vuonna 2015, kun Hakalan vaimon osakkeet siirtyivät metallisorvaamon omistukseen. Jo silloin asioita oli hoitamassa Advance Teamin yritysvälittäjä **Pekka Kiukkonen**. Nyt tuttu kontakti muistui Hakalan mieleen osakekaupan välittäjäksi:

-Kun myynti tuli ajankohtaiseksi, niin ajattelin tarkistaa, vieläkö Kiukkonen on hommissa. Olihan hän, joten otin yhteyttä ja kerroin tilanteesta. Yritykselle tehtiin ensin arvonmääritys, ja sitten alettiin kartoittaa mahdollisia ostajaehdokkaita, Hakala kuvailee.

Hakala sanoo, että Advance Teamin ja Pekka Kiukkosen rooli oli merkittävä arvonmäärityksen lisäksi etenkin tarjousten hankinnassa. Yritysvälittäjältä sai koko prosessin ajan vinkkejä siitä, miten missäkin tilanteessa kannattaa edetä:

-Meillä oli yrityksessä neljä osakasta, joten vaati ulkopuolisen asiantuntijan, että saatiin hoidettua arvonmääritys ja muut asiat oikein loppuun asti. Emme me olisi osanneet näitä itse tehdä, kun emme tunne kaikkia yksityiskohtia. Myös ostajaehdokkaiden kontaktoinnissa auttoi, kun ulkopuolinen asiantuntija hoiti yhteydenotot, jotta kaikki meni asiallisesti.



Ostaja löytyi yllättävän läheltä

Metallisorvaamon pitkä historia ja hyvä maine houkuttelivat useita ostajaehdokkaita. Yrityksen strateginen valinta satsata erikoistuotteisiin ja laatuun teki siitä hyvän ostokohteen alan eri toimijoille. Hakala halusi, että ostaja on kotimainen, ja näillä kriteereillä ostajaehdokkaita löytyi useampia, joilta saatiin myös tarjous:

-Kesken neuvottelujen tuli sitten yllättävä tapaus, kun yksi meidän työntekijöistämme ilmoitti, että hän olisi kiinnostunut tulemaan mukaan neuvotteluihin. Hän hankki yhtiökumppanin ja tarvittavan rahoituksen, ja minä sanoin heti, että tekisin mielelläni kaupat tutun henkilön kanssa.

Osakkeet ostaneen yrityksen Paja Holding Oy:n taustalla on metallisorvaamossa yli 30 vuotta työskennellyt **Janne Vainio** sekä koneiden huolloista yli 15 vuoden ajan vastannut **Pertti Kyynäräinen**. Uusien omistajien vahva konepajatausta sekä erinomainen yrityksen tuntemus vahvistavat Hakalan uskoa metallisorvaamon tulevaisuuteen:

-Janne tuntee yrityksen todella hyvin. Meillä on ollut yhteistyötä esimerkiksi konehankinnoissa, ja hän on muutenkin ollut monessa mukana. Hänellä ja yhtiökumppanilla on halu kehittää toimintaa eteenpäin oikealla asenteella.

Teksti: Hanna Piiparinen / Ampersand Design Oy

Yritysjärjestelyopas



Advance Team on julkaissut uuden oppaan, joka tarjoaa hyödyllistä tietoa yritysjärjestelyistä ja sen eri muodoista. Oppaassa kerrotaan muun muassa jakautumisesta, sulautumisesta sekä yritysjärjestelyiden verotuksesta. Opas havainnollistaa, miten monipuolisesti yritysjärjestelyjä pystytään toteuttamaan.

[Lataa maksuton yritysjärjestelyopas täältä](#)

Insinööritoimisto Sukellus-Kotka Oy myytiin osaksi Uponor Infraa

Insinööritoimisto Sukellus-Kotka Oy siirtyi osaksi Uponor Infraa lokakuun alussa toteutetulla osakekaupalla. Yritysten pitkä yhteistyö vaativissa vedenalaisissa projekteissa ja alan johtava osaaminen tekevät yrityskaupasta merkittävän koko toimialalla.

Insinööritoimisto Sukellus-Kotka Oy on vuonna 1978 perustettu sukellustöiden ja vesirakentamisen sekä vedenalaisen louhinnan asiantuntija. Perheyriyksen toimitusjohtaja **Lasse Mustamaa** kertoo osakekaupan lähteneen liikkeelle, kun omasta lähipiiristä ei löytynyt soveltuvaa toiminnan jatkajaa.

-Perheyriyksenä koitimme ensin löytää jatkajan oman yrityksen sisältä, mutta sen jälkeen listasimme meille tutut ja luotettavat yhteistyökumppanit. Uponor oli ensimmäisenä listallamme, ja osakekaupan toteuttaminen tuki myös heidän strategiaansa, Mustamaa kertoo.

Sukellus-Kotkalla ja Uponor Infralla on takanaan jo kymmenen vuoden yhteinen historia. Yritykset ovat tehneet yhteistyötä erilaisissa vesirakentamisen projekteissa niin Suomessa kuin ulkomaillakin. Yhteistyön tiivistäminen osakekaupalla tuntui luonnolliselta jatkumolta, koska kummatkin yritykset toimivat erityisosaamista vaativalla alalla:

-Uponor oli meille paras ostajaehdokas. Ajattelimme, että tekemisemme voisivat tukea toinen toisiaan. Usein osakekaupoissa syntyy tuplaorganisaatio, mutta me olimme niin onnekkaita, että meillä ei ole yhtään päällekkäistä toimintoa, joita pitäisi karsia.



Yhteistyön ja kokemuksen tulos

Sukellus-Kotkan hyvä maine perustuu erityisosaamiseen, pitkiin asiakassuhteisiin ja monipuoliseen ongelmanratkaisuun. Yritys on yli 40 vuoden ajan satsannut myös henkilöstönsä koulutukseen. Sukeltajat ovat täydentäneet kotimaisia tutkintojaan ulkomailla ja hankkineet uutta lisäkoulutusta.

Henkilöstön tyytyväisyys näkyy pitkissä työsuhteissa, ja jatkuvuus haluttiin varmistaa myös osakekaupan toteuttamisen jälkeen. Sukellus-Kotkan 20 työntekijää siirtyy Uponorin palvelukseen vanhoina työntekijöinä:

-Halusimme, että henkilökunnallamme on varmuus toiminnan jatkumisesta kuten ennenkin. Uponor on tunnettu, vakavarainen ja kotimainen toimija. He ovat olleet alusta alkaen yrittäjävetoinen firma, ja se lämmittää tällaisen pitkän linjan yrittäjän mieltä.

Toimialan tuntemus oli tärkeässä roolissa myös silloin, kun Mustamaa halusi osakekauppaan mukaan ulkopuolisen asiantuntijan. Hän oli ollut Advance Teamiin yhteydessä jo vuosia sitten, kun ensimmäisen kerran veljensä kanssa harkitsi yrityskauppaa. Silloin asian kanssa ei edetty, mutta yhteistyöstä Advance Teamin yritysvälittäjä **Pekka Kiukkosen** kanssa jäi hyvät muistot:

-Advance Team auttoi varmistamaan omaa käsitystäni yrityksen arvosta, ja minulta säästyi aikaa, kun Kiukkosen Pekka hoiti kaikki kontaktoinnit ja pystyin itse hoitamaan bisneksiä. Oli hienoa, kun oli joku, jolle jutella prosessin aikana. Onnistunut lopputulos oli yhteistyön tulos, Mustamaa summaa.

Sukellus-Kotkalla on edessä uudet, kasvuun ja kansainvälistymiseen painottuvat ajat. Mustamaa kuvailee osakekauppaa tyylikkääksi kokonaisuudeksi, jota helpotti ostajan kokemus vastaavista prosesseista:

-Uponor on niin kokenut ostaja, että kaikki oli tarkkaan suunniteltua ja meni sujuvasti. Myös Advance Teamin kanssa työskentely oli positiivinen kokemus. Kaikki meni niin mallikkaasti, että ryhtyisimme samaan uudestaan. Meillä ei vain enää ole firmaa, mitä myydä, Mustamaa kiittää.

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.

