

# ProManin ja Boniton yhteisseminaari: 'ONNISTUNUT KASVUVALINTA'

Perjantaina 13.11. pidetty kutsuseminaari käsitteli kahta näkökulmaa yrityksen kasvuun: orgaaninen kasvu ja kasvu yritysostojen kautta. Orgaanista kasvustrategiaa esitteli Boniton kutsumana Efecte Oy:n toimitusjohtaja Kristian Jaakkola. Are Oy:n toimitusjohtaja Aki Puska kertoi ProManin liiketoimintaan liittyen yritysostoista, jotka ovat oleellinen osa sekä Aren kehittämistä että sen omistajan Onninen-konsernin strategiaa.

Seminaarivieraita oli runsaat 30 ja tilaisuuden anti selvästi ylitti odotukset. Siitä kiitos hyvälle puhujille. Ohessa yritysostoja tekevän Aren toimitusjohtajan Aki Puskan muutamia näkemyksiä yritysostojen haasteista.

## Are etsii parhaita

Aki Puskan mukaan Are etsii jatkuvasti yrityksiä ostettaviksi – mutta vain parhaita talotekniikan urakointi- ja kiinteistöpalveluyrityksiä. Mahdollisesti myytävistä yrityksistä tieto tulee niiden omistajilta tai konsulteilta ja usein Are itsekin löytää kohteen.

- Yritysostojen määrä kasvaa varmasti jatkossakin – niin meidän alallamme kuin muutenkin – kiitos ikääntymisen, Aki Puska toteaa. – Me etsimme ostettavissa yrityksissä kasvumahdollisuuksia samalla, kun tietysti haluamme kasvaa orgaanisesti.

- Hankimme aina joko liiketoiminnan tai yrityksen kaikki osakkeet, näin konsernissa on aina toimittu. Usein toivomme omistajan jäävän yritykseen määrääjäksi, mutta earn-out –ratkaisua emme suosi. Houkutus on liian suuri jättää investoinnit ja kehittäminen syrjään lyhyellä aikavälillä parempaa tulosta tavoiteltaessa.

## Tavoitteena paikalliset erikoisosaajat

Aren liiketoiminta on luonteeltaan sellaista, että se kattaa koko maan. Siksi verkoston vahvistaminen on siinä tärkeä elementti.

- Meille pienen paikallisen erikoisosaajan ostamisessa on paljon järkeä. Pienissä on paljon rohkeutta, kun isoilla taas on taipumus kangistua, Aki Puska sanoo.



*Are Oy:n toimitusjohtaja Aki Puska kertoi "onnistunut kasvupalinta" –seminaarissa kokemuksistaan yritysostoista.*

Are käyttää mielellään yrityskaupan neuvonantopalveluja. Yrityskaupan neuvonantaja osaa katsoa yritysostossa asioita neutraalisti, kun taas ostajan saattaa viedä vipuun 'ostovimma'.

- Tietojen saaminen on luontevampaa, kun niitä pyytää neuvonantaja. Perustietojen lisäksi on syytä tutkia tarkasti synergiaedut, osaaminen, arvot ja kulttuuri, sillä ne pitäisi saada sopimaan yhteen Aren toimintatapoihin.

- Opimme paljon eräästä ostoksesta, jossa heikko tulevaisuus oli kätkeyty hyvän historian varjoon neuvotteluprosessissa. Pyrimmekin aina käyttämään myös puskaradiota. Sitä kautta voi saada hyödyllisiä tietoja, joita mitkään luvut ja raportit eivät paljasta.