

EMC Group laajenee yritysostoin

Sijoittajat yhdistivät talotekniikka-alan yrityksiä konserniksi

Pirstaloituneelle talotekniikka-alalle saatiin helmikuussa uusi iso toimija, kun pääomasijoittajat kokosivat neljästä eri yrityksestä oman konsernin, EMC Group Oy:n. Konsernin tarkoituksena on laajeta yritysostoilla seuraavan viiden vuoden aikana 50 miljoonan euron liikevaihtoa tekeväksi yritykseksi.

Talotekniikka-alalle syntyi liikevaihdoltaan yli 20 miljoonan euron suuruinen uusi konserni, kun neljä alalla toimivaa yhtiötä yhdisti voimansa. Yhteen liittyivät mikkeliäinen Kaariputki Oy sekä helsinkiläiset Emator Oy, EM-Hormistot Oy ja Sähköliike Elvar Oy.

Pääkonttoriaan Helsingin Länsi-Pasilassa pitävä emoyhtiö käytti alkuvaiheessa nimeä Beafin Oy, mutta helmikuun puolivälissä nimi muuttui EMC Group Oy:ksi, jossa alkulyhenneellä EMC (Electromechanical Contracting) viitataan talotekniikkaurakointiin.

Sijoittajat yhdistämisen takana

Yritysjärjestelyn toteuttivat pääomasijoittaja OKO Venture Capital Oy ja yrityskauppoihin erikoistunut Mergertum Oy yhdistyneiden yritysten neuvonantajana. Ne tutkivat talotekniikka-alalta kymmeniä yrityksiä, jotka olisivat taloudelliselta tilanteeltaan sopivia ja joiden johtohenkilöstö olisi halukas kehittämään toimintaansa alalla.

”Tässä on yksi kanava hoitaa sukupolven vaihto, kun eläkkeelle jäävät omistajat haluavat varmistaa yrityksensä toiminnan jatkumisen liittymällä isompaan konserniin”, EMC Groupin toimitusjohtaja **Eero Nuutinen** perustelee.

Nuutinen myöntää, että pääomasijoittajat näkivät yritysjärjestelyn tietysti myös hyvänä sijoituskohteena, sillä rakentamisen markkinat ovat nyt vakaat ja tuotto tasaista sekä toiminta siten työvoiman ja tuotannon hallinnan kannalta on helpompaa. Ja myöhemmin koko rypäs on helpompi myydä eteenpäin.

OKO Venture Capital on perustetussa konsernissa vähemmistöosakkaana. Enemmistöissä ovat konsernin toimitusjohtaja

ja yritysten toimitusjohtajat ja omistajat, jotka jatkavat nykyisissä asemissaan.

Yhteenliittymä syntyi nopeasti

Konsernin muodostaminen kävi nopeasti, sillä neuvottelut käynnistyivät vasta syksyllä. Yritykset olivat aiemmin toisilleen vieraita, eivätkä siten ole toimineet yhdessä.

”Mukaan tulleet yritykset ovat sataprosenttisesti konsernin tytäryhtiöitä. Tytäryhtiöt ovat itsenäisiä, ja niiden toimintaa ohjaa konsernin johtoryhmä. Johtoryhmä koostuu tytäryhtiöiden ja konsernin toimitusjohtajista”, Nuutinen selittää.

”Konsernissa pyritään yhdenmukaistamaan tiettyjä asioita, kuten hallinto-, tarjouslaskenta- ja raportointijärjestelmiä. Lisäksi ostotoiminnassa keskitetty vuosisopimuspolitiikka ja yhtenäiset ostoehdot ovat tärkeitä”, hän sanoo.

Yritykset saavat konsernista myös keskitettyä markkinointietua ja konsernin nimi toimii vakuutena tilaajille, että yritykset kykenevät hoitamaan isompiakin kohteita konsernin resursseja yhdistelemällä.

Haasteena kussakin yrityksessä on, miten säilyttää oman yrityskulttuurinsa hyvät puolet muita toimintoja yhdenmukaistettaessa. Yritysten työntekijät ovat Nuutisen mukaan olleet tyytyväisiä järjestelyyn päästessään suurempaan kokonaisuuteen.

Kahden hengen emoyhtiö

Eero Nuutinen kertoo, että konsernin tavoitteena on tarjota taloteknisiä palveluita niin uudisrakennuksissa kuin saneerauskohteissakin liike-, toimisto- ja kerrostaloissa koko maassa,

mutta alussa painopistealueena ovat pääkaupunkiseutu, Jyväskylä ja Mikkeli.

Konsernin palveluksessa toimii tällä hetkellä 150 henkilöä. Toimitusjohtajan lisäksi emoyhtiön palvelukseen haetaan myös talousjohtajaa, jonka tarkoitus aloittaa kesän alussa.

54-vuotias Eero Nuutinen itse arvelee, että hänen pitkä uransa talotekniikka-alalla on painanut konsernin vetäjän valinnassa. Nuutinen aloitti Hantec Oy:ssä vuonna 1978. Hän oli myös perustamassa Tekmanni Oy:tä ja työskenteli Hantec-Tekmanni-yhteisössä yhteensä 17 vuotta. Vuonna 1995 hän siirtyi vetämään 40 miljoonan markan liikevaihtoa tekevää Putkiura Oy:tä, kunnes se neljä vuotta myöhemmin myytiin YIT:lle. Putkiuran liikevaihto oli siihen mennessä kohonnut yli 200 miljoonaan markkaan. Tämän jälkeen Nuutinen työskenteli YIT-Huber Talotekniikka Oy:n toimitusjohtajana ja viimeisimmät kuusi vuotta SRV Yhtiöissä luomansa talotekniikkayksikön johtajana.

Toimitusjohtaja Nuutinen kertoo, että EMC Groupin tavoitteena on kasvaa yritysostojen myötä. Pääleikkäisiä toimintoja konsernilla ei ole ja kasvussa uudet resurssit tulevat yritysostojen myötä.

”Tämän hetkisen tavoitteen mukaan viiden vuoden kuluttua liikevaihtoa pitäisi olla yli 50 miljoonaa euroa. Tulostavoitteena on yltää pari prosenttia parempaan käyttökatteeseen kuin alalla keskimäärin eli 7-8 prosenttiin”.

Ratkaisu sukupolvenvaihdokseen

Konsernin tytäryhtiöistä Emator on erikoistunut linjasaneerauksiin, joissa tarvittavia putkikanalelementtejä EM-Hormistot

”Tämän hetkisen tavoitteen mukaan viiden vuoden kuluttua liikevaihtoa pitäisi olla yli 50 miljoonaa euroa”, Eero Nuutinen kertoo EMC Groupin kasvuaikasta.

valmistaa. Kaariputki on keskitynyt LVI-urakointiin ja Sähköliike Elvar sähköurakointiin.

”Tärkein syy mukaan lähtöömme oli uskottava ja mielenkiintoinen konsepti, joka tarjosi samalla mahdollisuuden ratkaista osittaisen sukupolvenvaihdoksen yrityksessämme”, Sähköliike Elvarin toimitusjohtaja **Antti Rovamaa** perustelee.

”Henkilökohtaisesti kiinnosti myös uusi toimintamalli, jossa on tilaisuus kasvaa ja kehittyä, mutta samalla kuitenkin on riittävästi itsenäisyyttä omissa toiminnassa”, hän lisää.

Rovamaan mukaan toiminta eroaa entisestä hyvin vähän, sillä konserni on vasta luomassa yhteisiä toimintamalleja.

”Mukaan lähteneet yritykset ovat pärjänneet hyvin aloillaan, joten hätäkohtoihin ratkaisuihin ei ole mitään tarvetta. Toistaiseksi en ole havainnut yhteenliittymässä haittoja, päinvastoin.”

ARI UUSITALO Teksti ja kuvat

Antti Rovamaan yritykselle yhteenliittymä tarjosi ratkaisun osittaiselle sukupolvenvaihdokselle ja itsenäisen toimintatavan. ”Käytännössä tavoitteena on tarjota taloteknisiä kokonaistoimituksia silloin, kun se on tilaajan toiveena tai meidän kannaltamme paras tapa.”

