

TULOSMARKAT

1/2009

Uutiset



Tulosmarkat Oy:n asiakasyritys:

SOLVER palvelut Oy -Valmiina kasvuun!

Kasvuhaluinen SOLVER palvelut Oy valmistautui tulevaisuuden haasteisiin yritykselle räätälöidyllä Tulosmarkat Oy:n 'Uusien haasteiden kohtaaminen yhdessä' -koulutuksella. Koulutuksessa sitoutettiin henkilökuntaa toiminnan kehittämiseen sekä annettiin jokapäiväiseen työhön käytännön työkaluja.

SOLVER palvelut Oy muutti keväällä 2007 Haminasta Inkeröisiin ja vaihtoi nimeä. Kasvuhaluisessa yrityksessä on tehty mittavia investointeja parin viime vuoden aikana, esimerkiksi avattu Euroopan ensimmäinen digitaalinen kotelotehdas. Kovassa kasvutahdissa haluttiin henkilökunnan sitoutumista ja motivaatiota vahvistaa yhteisellä koulutuksella. >>>

www.tulosmarkat.fi

- Tavoitteena oli tuoda esille ihmisten erilaisuus ja siitä saatavat hyödyt sekä toisaalta sen aiheuttamat ongelmatilanteet ja niiden minimoiminen. Halusimme myös valmistaa henkilökuntaa ottamaan vastaan rekrytoitavat työntekijät hyvällä asenteella. Lisäksi halusimme antaa koko henkilökunnalle mahdollisuuden pohtia kehityskohteita ja etsiä niihin ratkaisuja eri näkökulmat huomioiden, kertoo **Minna Rasimus**, kirjapainonpääällikkö Solver palveluista.

- Koulutuksen ansiosta ihmisten erilainen käyttäytyminen eri tilanteissa on helpompi ymmärtää ja käytännön toimissa voi hyödyntää paremmin ihmisten erilaisia ominaisuuksia. Saimme myös erittäin hyviä kehityskohteita, joiden edistymistä seurataan johtoryhmässä, summaa Rasimus.

Oman toimintansa kehittymisestä Rasimus kertoo seuraavaa:

- **Otan enemmän huomioon ihmisten erilaisuuden työtehtävien jakamisessa ja projektien läpiviennissä sekä vastuualueissa.** Yritän myös hallita omia korkeana lukuna esiintyviä D-piirteitäni ja olenkin tietoisesti opetellut kärsivällisyyttä ja malttia.

Rasimus kertoo henkilöstön ensin vastustaneen ajatusta yhteiskoulutuksesta, mutta kun koulutus aloitettiin, se imaisi kaikki mielenkiinnolla mukansa.

- Kouluttajan persoonalla ja karismalla on suuri merkitys vastaanottoon ja **Marja-Leena** kokeneena kouluttajana sai osallistujat innostumaan ja onnistui tehtävänsään täydellisesti.

- Yhteinen koulutus antaa työympäristölle avaimia toimintaan ja helpottaa jännityksiä ihmisten välillä - se on valtava hyöty. Meillä yhteen hiileen puhaltaminen kasvoi entisestään ja yhteistyö toimipisteiden kesken vahvistui.

Kouvo Automation Oy - Onnistunut omistusjärjestely

Kouvo Automation Oy on palvellut teollisuusasiakkaita mittalaitesioissa jo 26 vuotta. Yritys on aina toiminut kannattavasti keskittyen omaan erikoisalaansa. **Pentti Rantala** ja **Seppo Lappalainen** luotsasivat 50/50-omistajina laitteiden myyntiin ja huoltoon keskittyvää yritystään Katajajarjun toimipisteestä. Henkilöstöä on 7, liikevaihto noin 2,1 Me ja liikevoitto on ollut noin 400 000 euroa/vuosi usean viime vuoden aikana.

Vuosi sitten (3.1.2008) Kouvo Automation Oy siirtyi osaksi Addtech-konsernia, jossa on noin 80 teknisen kaupan yritystä.

Omistusmuutos ei tapahtunut yhtäkkiä tai suunnittelematta. Asiasta keskusteltiin jo 2000-luvun alussa, kun Pentti Rantala kertoi halunsa päästä eläkkeelle yrittäjän uralta. Seppo Lappalainen mietti pitkään hänen osuutensa lunastamista. Yrityksen tilanne kartoitettiin mm. Kunto -kehittämisohjelman avulla ja picniä kehittämistöi-



mia toteutettiin koko ajan. Yrityksen koko henkilöstö osallistui viisi vuotta sitten ”Lisää myyntiä” -koulutusohjelmaan ja tavoitteita selkeytettiin ”Käännä aika puolellesi - tehokkuutta ajankäyttöön” -valmennusohjelman osana.

Myynti ulkopuoliselle taholle oli toinen vaihtoehto ja ”Kangasniemen puuhamaa” houkutteli myös Seppo Lappalaista jättäytymään pois yrityksen omistusvastuusta. Syyskuussa 2007 mahdollisista myyntitoimista keskusteltiin myös oman pankin kanssa ja sieltä suositeltiin asiantuntijaksi Suomen Yrityskauppoja. Neuvottelut **Asko Virénin** kanssa yrityksen myyntitoimeksiannosta ja hinnan määrittämisestä sujuivat nopeasti ja yhdessä listattiin mahdollisia ostajakandidaatteja.

Onneakin oli matkassa, sillä Addtech Ab oli myös silmäillyt Kouvo Automation Oy:tä sopivana ostokohteena. Addtech otti Seppo Lappalaiseen yhteyttä lokakuussa 2007, kun yritys oli jo sopinut myyntijärjestelyistä Suomen Yrityskauppojen kans-

Kuvassa Kouvo Automation Oy:n toimitusjohtaja Seppo Lappalainen messuilla esittelemässä mittalaitetta.

sa. Koska molemmiin puolin oltiin valmiita toimimaan ja Asko Virén hoiti neuvottelut, sopimustekniikan sekä sopimuspaperioiden käännökset ammattitaidolla, päästiin parissa kuukaudessa lopulliseen kauppasopimukseen.

Mitä sitten uusi omistaja toi mukanaan? Konsernin säännöt, kokoukset ja raportointivelvoitteet, mutta päätösvalta omaan liiketoimintaan säilyi yrityksessä – tiivistää toimitusjohtaja Seppo Lappalainen. Konkreettista apua liiketoimintaan ei konsernilta ole vielä tullut, mutta pohjoismainen yhteistyö saattaa tulevaisuudessa poikia suurempia yhteisiä toimeksiantoja. Addtechin periaatteena on säilyttää yrityksen toiminta sellaisenaan kuin se ostohetkellä on. Tietenkin liiketoimintaa tulee kehittää ja kasvattaa sopivalla tavalla. Yrityskauppa edellytti avainedustusten säilymistä yrityksessä ja Seppo Lappalaisen mukanaoloa vähintään vuoden ajan.

Seppo Lappalainen jäi yritykseen toimitusjohtajaksi, mutta pitkää orjasopimusta hän ei joutunut tekemään. Myyjät ja ostajat ovat tyytyväisiä kauppaan sekä Asko Viréniin omistusjärjestelyn asiantuntijana.

Yritystä kehitetään edelleen ja henkilöstön koulutuksesta on jo sovittu Tulosmarkat Oy:n yrityskohtaisena toteutuksena, jossa osittain kerrataan jo aikaisemmin esillä olleita teemoja ja syvennetään henkilöstön omaa vastuunottoa liiketoiminnan kehittämiseen.

TULOSMARKAT

Lisää myyntiä!

Haluatko?

Selkeät markkinoinnin kohteet
Perusteet mainosmateriaalille
Aikataulutetut markkinointitoimet
Myyntitavoitteet ja konkreettiset myynnin kohteet

Ota käyttöön

Myyntiteho

- kehittämisohjelma

Haluatko?

Myyntihenkilöstölle yhteisen suunnan
Mittattavat tavoitteet
Lisää osaamista myyntiin
Taktiikkaa neuvotteluihin
Parempaa asiakaspalvelua

Ota käyttöön

Total Sales

- myynnin valmennusohjelma

Lisää osaamista!

Mittaa lähtötilanne ja sovi seuranta
Selvitä liiketoiminnan nykytilanne
ja tee kehittämisohjelma
Hanki keinot yrityksen tuottavuuteen
Paranna henkilökohtaista tehokkuutta
Ota vuorovaikutustaidot hallintaan
Tehosta esimiestoimintaa
Hanki uutta puhtia johtamiseen
Hyödynnä hallitustyö

- ▶ **360® mittaukset**
- ▶ **Kunto ja PK-LTS**
- ▶ **Tuotto+**
- ▶ **Käännä aika puolellesi**
- ▶ **Vaikuttavuuden voima**
- ▶ **Osaava esimies**
- ▶ **Uskalla johtaa**
- ▶ **HHJ - hyväksytty hallituksen jäsen**



Ota yhteyttä, keskustellaan sinun yrityksesi tarpeista!

Marja-Leena Joukainen
ml.joukainen@tulostmarkat.fi
Puhelin 0400 650464
Fax (05) 3751 609



www.tulosmarkat.fi