

TietoAkseli

Sidosryhmälehti Kevät 2016



**Asiantuntijuus
syventyy
osaamista jakamalla**

Kuinka
valmistaudut
yrityksestä
luopumiseen?

OP:n johtaja Juhana Jacksen:
Näin laitat yrityksen
"sotakassan" poikimaan

Elämykselliset tarinat ovat
Hotelli Yöpuun ja Ravintola
Pöllövaarin suosion salaisuus

UHY TietoAkseli

Pääkirjoitus

Yhdessä tekemisen paikka

Tänä vuonna kevät on tehnyt tuloaan poikkeuksellisen aikaisin. Suomen tilanne ei kuitenkaan ole yhtä valoisa. Kilpailukyky on jäänyt keskeisistä kilpailijamaistamme, kokonaisverotuksemme on EU-alueen korkeimpia, eikä parannusta synny ilman kivuliaita ratkaisuja. Sopimisen ja tekemisen sijasta saavutetuista eduista yritetään pitää viimeiseen asti kiinni, vaikka tähän ei olisi enää varaa. Yrittäjää tämä hämmästyttää, koska yrittäjällä saavutettuja etuja ei ole. Yrittäjinä me olemme juuri niin hyviä ja ansaitsemme sen miten onnistumme seuraavassa projektissa tai siinä, kuinka kannattavasti kauppa käy huomenna ja tulevina päivinä.

Panoksena yritystoiminnassa ei ole vain oma työpaikka vaan usein elämäntyö, koko varallisuus ja vastuu henkilökunnan hyvinvoinnista. Viimeisen vuosikymmenen aikana lähes kaikki uudet työpaikat ovat syntyneet pieniin tai keskisuuriin yrityksiin, joista monikansallistuvien suuryritystemme sijaan on tullut yhteiskuntamme selkäranka.

Omistajayrittäjälle yrityksen arvon kehitys on merkittävä osa kokonaisasioista, joka realisoituu vastaa liiketoiminnasta luovuttaessa. Lähivuosina huomattavassa määrässä yrityksiä tulee tapahtumaan omistajanvaihdos. Ei ole sama, mikä yrityksen kehityksen suunta on silloin kun luopuminen on ajankohtaista, sillä se vaikuttaa olennaisesti lopputulokseen. Omistajanvaihdokseen onkin syytä valmistautua huolellisesti. Tällöin sekä yritystoiminnasta luopuja ja sen jatkaja kokevat omistajavaihdoksen onnistumisena.

Tunnen, että yrittäjien keskuudessa on nyt sitä samaa periksiantamattomuutta ja sisua, jonka voimin kansakuntamme aikanaan maksoi sotakorvaukset ja nousi menestykseen. Merkittävässä osassa omistajayrittäjien luotsaamia yrityksiä tuo sama yhdessä onnistumisen henki on myös yhteinen asia yrittäjien ja koko henkilöstön kesken. Tästä koko yhteiskuntamme tulisi ottaa oppia.



Antoisia lukuhetkiä,
Mikko Akselin
Toimitusjohtaja, TietoAkseli Oy

Sisältö

- 4 Kuinka valmistautua yrityksestä luopumiseen?
- 6 Sähköisyys mahdollistaa tiedolla johtamisen
- 8 PK-yritysten taloushallinto digitalisoituu nopeasti
- 10 Finn-Savotta panostaa tuotekehitykseen ja brändiin
- 12 Asiantuntijuus syventyy osaamista jakamalla
- 14 Yrityksen varallisuus poikimaan
- 16 Täydellä sydämellä mielihyvää asiakkaille
- 19 TietoAkseli Yhtiöt


TietoAkseli Oy

TietoAkseli Oy on taloushallinnon asiantuntija. Tuotamme asiakkaillemme taloushallinnon ratkaisuja, jotka auttavat kehittämään yritysarvoa.

Olemme Suomen Taloushallintoliitto ry:n valvoma, auktorisoitu tilitoimisto. Laadunhallintajärjestelmämme on sertifioitu ISO 9001 -standardin mukaisesti. Sertifikaattimme täyttää johtamisjärjestelmän vaatimukset digitaalisten ja kansainvälisten tilitoimisto- ja taloushallintopalveluiden laajuudessa.

TietoAkseli Yhtiöt -konserniin kuuluvat TietoAkseli Oy:n lisäksi myös johtamisen ja henkilöstön kehittämisen palveluihin keskittynyt Odeco Oy, ohjelmistoyritys ValueFrame Oy sekä yritysjärjestelyjen asiantuntija Vinanssi Oy.

www.tietoakseli.fi

 Auktorisoitu
Taloushallintoliiton jäsen



Julkaisija: TietoAkseli Oy
Puistokatu 2 C
40100 Jyväskylä

Päätöimittaja: Suvi Vilokkinen-
Määttä
Ulkoasu ja taitto: Elisa Akselin

Painopaikka: Kirjapaino Kari Oy
ISSN 1797-9315 (painettu)
ISSN 1797-9323 (verkkójulkaisu)



Kuinka valmistautua yrityksestä luopumiseen?



Luopuminen yrityksestä on jokaisella yrittäjällä edessä aina, tavat vain vaihtelevat. Luopuminen voi tapahtua joko vapaaehtoisesti ja hallitusti – tai pakon edessä ja hallitsemattomasti. Puhutaan myös positiivisesta tai negatiivisesta exitistä.

Suurten ikäluokkien ikääntyessä olemme Suomessa oikean exit-buumin kynnyksellä. Vaikka kyseessä on luonnollinen asia, tuntuu exit-sana olevan monelle yrittäjille tabu.

Exitiin valmistautuminen aloitetaan usein liian myöhään. Myös negatiivisiin exit-tilanteisiin voisi valmistautua, mutta harvoin näin tehdään.

Kun järjestelyihin ryhdytään viime tingassa, on yrityksen arvolle myyntiä ajatellen kovin vähän tehtävissä. Kauppahinta voi tuottaa pettymyksen tai estää jopa kaupan syntymisen. Tämä on valitettavan yleistä. Kuitenkin tähän tilanteeseen voi myös valmistautua ja vahvistaa omaa neuvotteluasemaansa myyntitilanteessa.

Mitä on 'exit readiness'?

Päämäärän tavoittaminen, kuten yleensäkin liiketoiminnassa, edellyttää strategiaa. Oikea hetki exit-strategian pohdintaan on jo yrityksen

perustamisen yhteydessä. Suunnitelmallista toimintaa, jossa omistajat ja avainhenkilöt valmistautuvat yrityksen myyntiin riittävän ajoissa, sanotaan 'exit readiness'iksi. Tavoitteena on kasvattaa yrityksen arvoa.

Kun jo vuosia aiemmin on tunnistettu omalla toimialalla hintaan vaikuttavat tekijät, yritys voi ajoissa keskittyä toimenpiteisiin, joiden ansiosta sen arvo ehtii kasvaa.

Yrityksen arvon kasvattamisessa auttaa käytännönläheinen johtamismalli, jossa arvon kehittymistä seurataan säännöllisesti.

Ensimmäisenä määritetään yrityksen arvo lähtötilanteessa. Sen jälkeen valitaan mittarit joiden avulla pyritään vaikuttamaan yrityksen arvoon. Arvon kehittymistä seurataan säännöllisesti, minkä jälkeen tehdään uusi arvonmäärittäminen. Yrityksen arvokehitys on helposti nähtävissä vertailtaessa entistä ja uutta arvonmäärittäystä keskenään.

Mitä on 'transaction readiness'?

Transaction readiness'illa tarkoitetaan laadukkaan ja huolitellun kuvan antamista kaupan kohteesta. Siinä valmistaudutaan jo hämmäyttävään yritysjärjestelyyn. Realistinen horisontti yrityksen hallitun exitin suunnitteluun, on 1-3 vuotta ennen tavoiteltua exit-hetkeä.

Kaikkien toimenpiteiden tavoitteena on lähtökohdaisesti osoittaa potentiaaliselle ostajalle liiketoiminnan jatkuvuus myös yritysjärjestelyn jälkeen.

Ostaja maksaa ennen kaikkea liiketoiminnan jatkuvuudesta. Myyjän on kyettävä osoittamaan, että edellytyksiä jatkuvuudelle on olemassa.

Onnistuneessa yrityskaupassa sekä ostajan että myyjän intressit kohtaavat.

Kannattaa tutustua tarkasti ostajiin ja antaa heidän myös tutustua sinuun. Myyjän yhteistyökyky ja -halu lisäävät huomattavasti ostajan luottamusta yritykseen.

Kirjoittaja KTM Antti Liimatainen on TietoAkselin ja yritysjärjestelyiden asiantuntijan Vinanssi Oy:n asiakkuusjohtaja.



Yrityksestä luopumisen tavat:

Vapaaehtoiset ja hallitut tavat

- Yrityksen osakekannan tai liike toiminnan myynti
- MBO –kauppa
- Sukupolvenvaihdos (family transfer)
- IPO

Ei vapaaehtoiset ja hallitsemattomat tavat

- Konkurssi
- Ei löydettävissä olevaa ostaja (Yritystoiminnan lopettaminen)
- Kuolema
- Työkyvyttömyys
- Avioero

Kiinnitä huomioita seuraaviin asioihin:

- Dokumentit (ylipäättään tallessa)
- Ajantasainen ja luotettava taloushallinto
- Avainhenkilöt
- Selkeä ostettava kokonaisuus
- Ostajien kartoittaminen ja tunteminen
- Myyntimateriaalin kokoaminen
- Yhteistyöhalu ja kyky toimia ostajan kanssa

Yrityksestä luopuminen on suunnitelmallinen prosessi:



Teksti Mikko Siivola

Sähköisyys mahdollistaa tiedolla johtamisen

Ohjelmistotalo Procountor Oy:n toimitusjohtaja Mikko Siivola uskoo, että sähköiseen taloushallintoon siirtyminen merkitsee yrityksille muutakin kuin kirjanpidon tehostumista. Sähköistämällä yrityksissä voidaan vihdoinkin siirtyä mutu-johtamisesta tiedolla johtamiseen.

L uulen, ettei tämänkään asiakaslehden lukijoissa taida olla ketään, joka ei olisi kuullut sähköisestä taloushallinnosta. Sen rumpua lyödään nyt kuu- luvasti niin tilitoimistoissa, talousosastoilla kuin valon nähneiden yrittäjienkin piirissä.

Yritykselle sähköisen taloushallinnon hyödyt ovat selvät. Sen ytimessä on kirjanpidon automatisointi, mikä vapauttaa aikaa ja resursseja liiketoiminnan kehittämiseen.

Vaikka periaate tiedetään ja ymmärretään yleisellä tasolla, moni silti miettii, mitä sähköinen taloushallinto tarkoittaa käytännössä.

Sähköistämisen oltava kokonaisuus

Tunnetuin sähköisen taloushallinnon osa on verkkolasku. Esimerkiksi Finanssialan keskusliiton ja Elinkeinoelämän keskusliiton arvion mukaan jo 70 prosenttia yrityksistä on siirtynyt käyttämään verkkolaskutusta. Etenkin isommissa yrityksissä siirtymä on viime vuosina ollut nopea, ja moni suuryhtiö ei enää paperisia laskuja käytännössä käsittelekään.

Verkkolaskutus ei kuitenkaan tarkoita samaa kuin sähköinen taloushallinto. Verkkolasku on näppärämpi ja halvempi, mutta sen todellinen potentiaali toiminnan tehostamisessa saadaan irti vasta, kun se liitetään jo-

honkin taloushallinnon järjestelmään ja sähköistyminen koskee kokonaisuutta.

Kokonaan sähköisessä taloushallinnossa laskut eivät vain liiku yritysten välillä sähköisesti, vaan ne Kokonaan sähköisessä taloushallinnossa laskut eivät vain liiku yritysten välillä sähköisesti, vaan ne myös hyväksytään sähköisesti, viedään maksuun sähköisesti, otetaan tiliotteet ja viitesirrot vastaan sähköisesti ja lähetetään viranomaisilmoitukset sähköisesti.

Parhaimmillaan prosessi on saumaton. Verkkolaskut siirtyvät automaattisesti ostoreskontraan, saapuvat viitesuoritukset kuittaavat automaattisesti myyntisaatavat maksetuksi ja maksutapahtumista, viitesirroista sekä tilioitteista muodostuu automaattisesti tiliointimerkinnät.

”Oikein käytettynä sähköinen taloushallinto on tehokas väline koko liiketoiminnan johtamiseen.”

Laskut arkistoituvat automaattisesti ja niiden etsiminen on helppoa.

Sähköinen taloushallinto mahdollistaa myös reaaliaikaisen tietojen hakemisen muutamalla napin painalluksella.

Ihanteellisessa tilanteessa ainoastaan poikkeukselliset asiat vaativat manuaalista tietojen syöttämistä. Jos sähköisyydestä halutaan suurin mahdollinen hyöty, se kannattaa laajentaa koskemaan mahdollisimman suurta osaa taloushallinnosta.



Procountorin toimitusjohtaja Mikko Siivola on vakuuttunut siitä, että sähköinen taloushallinto mahdollistaa paremman johtamisen. ”Yrityksen johto saa varsinaisten taloustietojen lisäksi ajantasaista tietoa esimerkiksi tuotoista ja kuluista asiakkaittain, tuotteittain tai kustannuspaikoittain.”

Sähköinen taloushallinto tehostaa johtamista

Yritykselle siirtyminen sähköiseen taloushallintoon merkitsee kuitenkin muutakin kuin kirjanpidon tehostumista. Oikein käytettynä sähköinen taloushallinto on tehokas väline koko liiketoiminnan johtamiseen, sillä sen avulla yrityksen johto saa varsinaisten taloustietojen lisäksi ajantasaista tietoa esimerkiksi tuotoista ja kuluista asiakkaittain, tuotteittain tai kustannuspaikoittain.

Perinteisessä taloushallinnossa lukujen taakse katsominen on ollut vaikeaa ja hidasta, joten taloustiedon rooli on jäänyt päätöksenteossa syrjään.

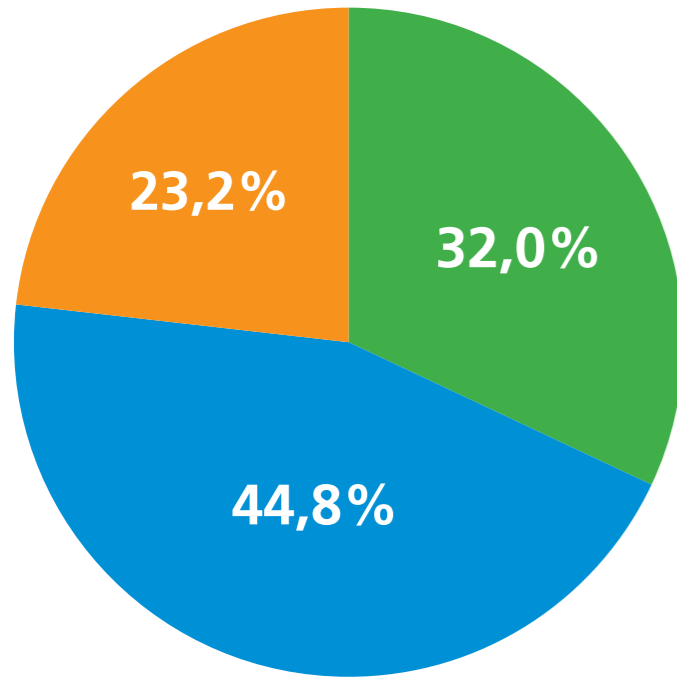
Sähköisen taloushallinnon avulla yrityksen taloudesta on nopeasti saatavilla informaatiota, ei aavistuksia ja kokonaiskuva yrityksen taloustilanteesta on aina ajan tasalla.

Ajankohtaisen tiedon seuraaminen on helppoa sähköisen taloushallinnon ohjelmiston avulla. Tieto ei ole ma- peissa konttorilla, vaan nettiyhteyden päässä missä ja milloin tahansa.

Etenkin useammalla paikkakunnalla toimiva yritys hyö- tyy merkittävästi siitä, että tieto ei ole tietyn kontto- rin mappiarkistossa. Ajantasaiset taloustiedot ovat aina saatavilla ja esimerkiksi kokouksissa voi esittää kulloin- kin tarvittavat tiedot sähköisesti.

Sähköisen taloushallinnon suurin lupaus ei siis ole kir- janpitäjän elämän helpottaminen, vaan se, että yrityks- sissä voidaan vihdoinkin siirtyä oikeasti mutu-johtamises- ta tiedolla johtamiseen.

Milloin olette siirtyneet digitaaliseen taloushallintoon?



Alle 2 vuotta sitten
2-5 vuotta sitten
yli 5 vuotta sitten

Pk-yritysten taloushallinto digitalisoituu nopeasti

Pienten ja keskisuurten yritysten taloushallinto sähköistyy nopeasti. Syyskuussa 2015 tekemämme verkkokyselyn perusteella noin neljä viidestä yrityksestä hyödyntää digitaalisuutta kattavasti taloushallinnossaan. Vain kolme prosenttia kyselyyn vastanneista ei käytä lainkaan sähköisiä työkaluja tai palveluja.

Muutos on ollut nopeaa. Suurin osa kyselyyn vastanneista on digitalisoinut taloushallintonsa viimeisten 2-5 vuoden aikana.

Yritykset myös vaikuttavat tyytyväisiltä digitaalisuudesta saamiinsa hyötyihin. Digitaaliset työkalut ja palvelut ovat nopeuttaneet ja tehostaneet taloushallintoa, parantaneet tiedon laatua ja helpottaneet päätöksentekoa.

Kyselyllä selvitettiin myös pk-yritysten taloushallinnon tulevia palvelutarpeita. Vastaajat kertoivat tarvitsevänsä tulevaisuudessa asiantuntijapalveluja etenkin yritysjärjestelyihin, verotukseen ja liiketoiminnan kehittämiseen.

TietoAkseli Oy ja Jyväskylän ammattikorkeakoulu toteuttivat valtakunnallisen kyselytutkimuksensa digitaalisen taloushallinnon haasteista ja mahdollisuuksista pk-yrityksissä syyskuussa 2015 yhdessä Suomen Yrittäjien, Kauppakamarin ja ohjelmistoyritys Procountorin kanssa. Siihen vastasi yhteensä 400 pk-yrityksen omistajaa tai liiketoiminnasta ja taloushallinnosta vastaavaa henkilöä.

Tutkimuksen raportti luettavissa TietoAkselin nettisivuilla osoitteessa www.tietoakseli.fi.

Digitalisoitumisen hyödyt

- 1 Ajansäästö**
Esimerkiksi 83,8 % vastaajista on lähes tai täysin samaa mieltä väittämästä: Digitaalisen taloushallinnon hyödyntäminen vähentää rutiinityön määrää.
- 2 Joustavuus**
Esimerkiksi 84,6 % vastaajista on lähes tai täysin samaa mieltä väittämästä: Digitaalisen taloushallinnon hyödyntäminen mahdollistaa tehtävien hoitamisen ajasta ja paikasta riippumatta.
- 3 Tiedon laadun paraneminen**
Esimerkiksi 83,8 % vastaajista on lähes tai täysin samaa mieltä väittämästä: Digitaalisen taloushallinnon hyödyntäminen parantaa raportoinnin laatua.

Miten yritys varmistaa hyödyt taloushallinnon digitalisoimisesta?

- 1.** Ohjelmiston valinta määrittää paljon. Valitse taloushallinnon ohjelmistot yrityksesi tarpeisiin nähden oikein: Mieti millaista yritystoimintaa pyörität, mitä ja miten laskutat, tarvitsetko projektinhallintaa, massa- tai koontilaskutoiminnallisuuksia, integrointeja muihin ohjelmiin, toiminnanohjausta yms.
- 2.** Automatisoi prosessit. Lähetä osto- ja myyntilaskut verkkolaskuina. Pdf-laskujen lähettäminen sähköpostilla ei ole aidosti digitaalista toimintaa eikä tuo hyötyjä yrityksellesi.
- 3.** Varmista kumppanin osaaminen. Käytä tilitoimistoa, joka osaa hyödyntää sähköisiä taloushallinnon työkaluja. Älä maksa siitä, että tilitoimistosi tekee helposti automaationa hoidettavia töitä käsityönä.
- 4.** Panosta haltuunottoon ja ota kaikki irti digitaalisesta taloushallinnosta. Siirtymisvaiheessa sitoudu työvälineiden käyttämiseen ja varmista riittävä koulutus. Pelkkä työvälineiden käyttöönotto ei takaa hyötyjä. Työkaluja on myös osattava käyttää. Panostaminen käyttäjien kouluttamiseen ja sitouttamiseen kannattaa.

Finn-Savotta panostaa tuotekehitykseen ja brändiin

Teksti Tiinu Wuolio Kuva Elisa Akselin

Kun selaa Savotan verkkosivuja, ei modernin brändin ja laajan ulkoilmaelämää palvelevan tuotevalikoiman takaa luulisi löytävänsä juurevaa 60-vuotiasta perheyriytystä. Karstulassa 30 henkeä työllistävä Finn-Savotta Oy on kuitenkin tiukasti kiinni keskisuomalaisessa maaperässä. Se luottaa edelleen kotimaiseen työhön, omaan osaamiseen ja jatkuvaan uudistumiseen.

On reagoitu ympäristön muutoksiin ja panostettu tuotekehitykseen ja brändiin. Ei saa uudistaa liian dramaattisesti, mutta silti pitää uudistua koko ajan, sanoo yrityksen kaupallisista asioista vastaava varatoimitusjohtaja Elmo Valkeinen.

Valkeista viehättää ajatus henkilökunnaltaan ja pitkäaikaiselta johdoltaan naisvaltaisesta yrityksestä, joka on tunnettu perinteisen miehisistä tuotteista, kuten taisteluliiveistä ja teltoista puolustusvoimille. Valkeisen mukaan perinteisestä savottamiehestä ei luovuta, mutta nokipannukahveista on edetty uuteen suuntaan.

– Retkeily on muuttunut sitten 1980-luvun. Enää ei välttämättä vedetä kerralla koko karhunkierrosta vaan tehdään enemmän päiväretkiä. Mutta syvemälle metsään kun mennään, ei siellä juuri muita tule vastaan kuin meidän putkirinkkoja, Valkeinen kuvaa.

Tunnetuin tuotteista lienee legendaarinen testivoit-

taja, rinkka 906. Uutta asiakaskuntaa tuovat palkitun karstulalaisen muotoilija Harri Koskisen city-reput.

Kukaan ei pakottanut

Pylkönmäen Nahkatyön nimellä aloittanut nykyinen Finn-Savotta on valmistautunut jo toiseen sukupolvenvaihdokseen, kun 1970-luvulla vastuun ottaneet sisarukset Anita ja Riitta Halme ovat saaneet rinnalleen pojat Elmon ja Juliuksen.

Kolmekymppinen kolmannen polven yrittäjä Elmo Valkeinen on kasvanut tehtaan pihapiirissä. Rooli yrityksen johdossa sopii Jämsänkosken Tiimiakatemiasta valmistuneelle tradenomille hyvin.

– Kukaan ei pakottanut. Vaikka olen miettinyt, en ole keksinyt mitään parempaa vaan aamuisin on aina kiva mennä verstaalle, hän sanoo ja katsoo suoraan silmiin.

Savotan missiona on tuottaa ja kehittää ensiluokkaisia vapaa-ajan retkeilyvälineitä ja ammattikäyttöön soveltuvia erikoistuotteita. Yrityskulttuuriin kuuluu mutkattomuus ja vastuullisuus: kuvia ei kumarrella, mutta sanaan voi luottaa.

Yhtiön historiasta, arvoista ja liikeideasta saa verkkosivuilta hyvän käsityksen. Omien tuotteiden lisäksi Finn-Savotalla on vuosikymmenten kokemus asiakaslähtöisestä tuotekehityksestä muillekin. Melko hyvin tunnetaan esimerkiksi sen 1960-luvulla alkanut yhteistyö Puolustusvoimien kanssa, mutta Finn-Savotan teltat ovat vuosikymmeniä auttaneet katastrofialueiden ihmisiä myös SPR:n avustuskohteissa ympäri maailmaa. Kumppaneiden lista on muutenkin vaikuttava.

Suomalaista osaamista

Finn-Savotta osaa vaativan tekstiilityön, mutta sillä on pitkä kokemus myös kevyiden ja kestävien alumiinirunkojen valmistuksesta ja suunnittelusta. Yrityksen ydinosaamista ovat kantamiseen ja majoittamiseen tarkoitetut ammattilaistuotteet.

– Voimme tarjota asiakkaidemme tarvitsemat kantolaitteet ja muut varusteet pääosin suomalaisena työnä, Elmo Valkeinen kertoo.

Vaikka Finn-Savotassa on perinteisesti hoidettu lähes kaikki toiminnot tuotannosta hallintoon ja markkinointiin omin avuin, Riitta Halmeen siirtyessä sivuun päätoimisen talousjohtajan paikalta osa kuu-den miljoonan euron liikevaihtoa pyörittävän yrityksen taloushallinnosta päätettiin hankkia ulkopuolelta.

– Kirjanpidon ulkoistaminen on ollut onnistunut ratkaisu. Kumppanuuden kehittyessä meillä on enemmän aikaa keskittyä olennaiseen, arvioi Elmo Valkeinen.

Viiden vuoden kuluttua nuori yrittäjä uskoo Savotan edelleen kehittyvän Karstulassa, mutta liikevaihdosta entistä suurempi osa tulee viennin kasvusta.

– Passivoitumalla ei yritysmenestystä saada aikaan, Valkeinen tuumaa.

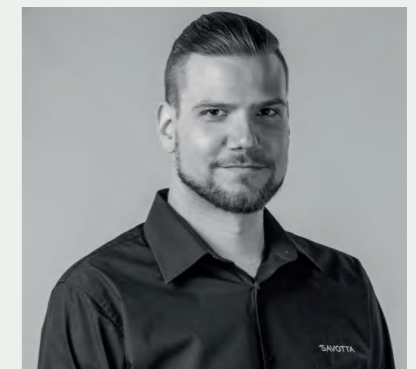
Finn-Savotta Oy

Finn-Savotta on vuonna 1955 perustettu perheyriytys, jonka sydämen asiana on suunnitella ja valmistaa tuotteita luonnossa liikkuvalla ihmiselle, kaikenlaisiin olosuhteisiin.

Finn-Savotta on varustanut Suomen puolustusvoimia 60-luvulta alkaen. Nykyisin Savotan tuotteista puolustusvoimien vaativassa käytössä ovat muun muassa puolijoukkue-teltat, sissiteltat, taisteluvyöt ja makuualustat.

Finn-Savotalle on myönnetty korkein mahdollinen yrityksen luottoluokitus AAA-sertifikaatti.

Vuonna 2010 yritys sai valtakunnallinen yrittäjäpalkinnon pitkäjänteisestä, kotimaisesta ja laadukkaasta työstä.



Asiantuntijuus syventyy osaamista jakamalla

Yritysmyynti
Arvonmääritys

Sanna Vähäkömi (takana) opastaa Controller-osaamispolulla asiantuntijoita muun muassa johdon sparraukseen. Virve Schwach (edessä), Katri Kähkönen, Minna Salmijärvi ja Henri Lehtinen vahvistavat asiantuntijuuttaan Controller- ja ohjelmisto -poluilla.

Digitalisoituminen automatisoi kirjanpidon rutiinitehtäviä ja taloushallinnon ammattilaisten työnkuvat erikoistuvat. TietoAkseli vastaa asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin tarjoamalla mahdollisuuden henkilöstön asiantuntijuuden vahvistamiseen.

– Osaamispolut keskittyvät olemassa olevan osaamisen jakamiseen. Hiljainen tieto tehdään näkyväksi, TietoAkselin toimistopäällikkö Sanna Vähäkömi toteaa.

Osaamispolut kattavat kuusi painopistealuetta: Controller-, HR-, KLT/PHT-, yritysjärjestelyiden, verotuksen ja ohjelmistoasiantuntijuudet. Valitut erikoistumisalat nousevat aktiivisesti esille asiakas kohtaamisissa ja -kyselyissä ja ne muodostavat TietoAkselin palvelukokonaisuuden ytimen.

Jokaisella osaamispolulla keskitytään olemassa olevien asiakkaiden ja niissä syntyneiden kysymysten ratkaisemiseen. Asiantuntijaksi kasvatetaan osaamista kehittämällä ja myös olemassa olevana tietoa jakamalla. Myös koulutusten hyödyt moninkertaistuvat, kun koulutukseen osallistuvat viestivät niistä saadut opit aktiivisesti kollegoille.

– Kukaan ei tule kursilla istuen asiantuntijaksi eikä kukaan voi yksistään olla kaikkien alojen asiantuntija. Osaamisen leviäminen yksittäisiltä asiantuntijoilta koko organisaation voimavaraksi on ykköstavoitteemme, Vähäkömi pohtii.

Asiantuntijuus on viestittävä ymmärrettäväksi

Aktiivisella osaamisen kehittämisellä varmistetaan, että TietoAkseli pystyy tulevaisuudessa tarjoamaan laaja-alaisia taloushallinnon asiantuntijapalveluita. Suunnitelmallinen ammattitaidon kehittäminen ja monipuoliset urapolkumahdollisuudet myös sitouttavat henkilökuntaa.

Sanna Vähäkömi korostaa, että asiantuntijuuden vahvistaminen ei ole vain substanssiosaamisen ja teorian syventämistä. Työyhteisötaidot ovat keskeinen osa ammattitaitoa. Liiketoiminnan kokonaisuuksien ymmärtäminen, aktiivinen vuorovaikutus, palautteen hyödyntäminen sekä asiakas- ja myyntitaidot tekevät asiantuntijuuden näkyväksi.

– Asiantuntijuus konkretisoituu siinä vaiheessa, kun oman tietämyksen osaa viestiä asiakkaalle ymmärrettävästi ja siitä syntyy lisäarvoa asiakkaan bisnekselle, Vähäkömi pohtii.

Sanna Vähäkömi vastaa Controller-asiantuntijapolusta. Tavoitteena on kehittää tiimissä ja asiakkaiden kanssa konsultoivaa kumppanuutta, jossa keskitytään lakisääteisen raportoinnin sijaan syvälliseen talousohjaa-

miseen. Asiakasyrityksen johdolle tuotetaan olennaiset tiedot ja luvut päätöksenteon tueksi.

– Yrittäjät ovat usein aika yksin. Haluamme antaa sparraustukea, jonka avulla liiketoimintaa saadaan aktiivisesti kehitettyä, Vähäkömi pohtii.

Asiakkaiden toiveet kuullaan

Kevät on perinteisesti tilitoimiston kiireisintä aikaa. Tilinpäätöskausi on myös erinomainen mahdollisuus kuunnella asiakkaan tarpeita ja toiveita sekä kerätä sisältöjä osaamispoluille. Osaamispoluille kurkistetaan myös tulevaisuuteen.

– Asiakkaan toiveiden kuunteleminen herkällä korvalla ja tarpeiden ennustaminenkin auttaa meitä aktiivisesti kohdistamaan resursseja tuleviin palvelutarpeisiin. Asiakkaat ovat ehdottomasti keskeinen voimavaramme myös osaamisen kehittämisessä, Vähäkömi pohtii.

Osaamispolut ovat alkutaipaleella ja niiden lopullinen muoto vahvistuu matkan varrella. Uusi osaamisen kehittämisen malli on otettu innokkaasti vastaan ja jokaiselle halukkaalle on löytynyt omien intressien mukainen taival.

– Valintoja pohdittaessa on huolellisesti arvioitu kunkin omat tavoitteet, kiinnostuksen ja motivaation lähteet sekä yrityksen tavoitteet. Polkujen toimintamalleja kehitetään aktiivisesti, jotta osaaminen säilyy varmasti kilpailukyisenä, Vähäkömi toteaa.

Teksti Johanna Summanen Kuva Petteri Kivimäki

TietoAkselin työntekijöiden osaamispolut

KLT/PHT-asiantuntija tähtää arvostetun taloushallinnon KLT- tai PHT-tutkinnon suorittamiseen.

HR-asiantuntija toimii asiakasyrityksen johdon ja esimiesten tukena HR-asioissa ja tulkitsee työlainsäädäntöä.

Controller-asiantuntija ymmärtää roolinsa yritysjohdon kumppanina ja pyrkii edistämään asiakasyrityksen arvon kasvua.

Yritysjärjestelyiden asiantuntija kehittää osaamistaan vaatavien yritysjärjestelyiden, fuusioiden, ja kautumisten ja liiketoimintasiirtojen hoitamiseksi.

Verotuksen asiantuntija erikoistuu verotuksen osa-alueisiin ja soveltaa vaatavaa verolainsäädäntöä käytäntöön.

Ohjelmistoasiantuntija on toimivan ja turvallisen ohjelmistoympäristön kehittäjä



Yrityksen varallisuus poikimaan

Teksti Mirva Riitesuo
Kuvat Hanna-Kaisa Hämäläinen

Varallisuudenhoitopalveluiden tarjonta ja palvelumallit ovat muuttuneet viime vuosina melkoisesti ja tarjonta on hyvin monipuolista. Oikeanlaisen ratkaisun löytäminen ei kuitenkaan ole aina itsestään selvää, sanoo OP Keski-Suomen pankinjohtaja Juhana Jacksen.

Digitalisaatio on mahdollistanut sen, että tuotevalikoima on ääretön ja palveluntarjoajia on valtavasti. Sijoittajat ovat myös hyvin erilaisia. Ei ole yhtä hyvää ratkaisua kaikille. Jokaisella on omat tavoitteet liittyen sijoitustoimintaan, erilainen riskisietokyky ja tuottotavoite. Huolellisella kokonaistilanteen kartoituksella, sijoitussuunnitelman laatimisella ja sen järjestelmällisellä noudattamisella päästään kuitenkin hyvään lopputulokseen.

”Sotakassa” töihin

Perinteisesti aktiivisempia sijoitustoiminnassa ovat olleet henkilöasiakkaat, kun taas yritysasiakkailla tämä osuus pankkiasioinnista on ollut vähän vähemmällä huomiolla.

- Tapaan jatkuvasti työssäni yrityksiä, joissa ”sotakassaa” on ollut vuosikausia, eikä tulevista investoinneista oikein ole mitään tietoa. Nykyisellä korkotasolla tämä ei tunnu kovin järkevältä, koska tileille ei juuri korkoa saa. Tällä hetkellä 12 kk euriborkin on painunut negatiiviseksi ja korot pysynevät matalalla melko pitkään, Jacksen toteaa.

Yrityksen kannalta olisikin järkevää löytää ratkaisu, jossa varoille saisi kohtuullista tuottoa, jolloin tuottamattomat tilivarat saataisiin töihin. Tämä jää kuitenkin yrityksissä yleensä vähem-

Juhana Jacksen, 36

Pankinjohtaja, OP Keski-Suomi

Vastuualueena vakuutus- ja varallisuudenhoitopalvelut. Lisäksi toimii pankin johtoryhmän jäsenenä.

Toiminut myös OP Keski-Suomen sijoitusjohtajana, vastuualueena Keski-Suomen OP Privaten myynti ja varainhoitajien valmentaminen.

Kokemusta varallisuudenhoidon tehtävistä yli 10 vuotta, joista OP:ssa kolme ja puoli vuotta. Työskennellyt aikaisemmin mm. Mandatum Yksityispankissa ja Sampopankissa.

Koulutukseltaan kauppatieteen maisteri Jyväskylän Yliopistosta.

Harrastaa metsästystä, alppihiihtoa, kalastusta ja vapaaehtoista maanpuolustusta.



mälle huomiolle, kun fokus on ydinliiketoiminnan pyörittämisessä.

Sijoitustoiminnassa kaikki lähtee yrityksen kokonaistilanteen ja sijoitustarpeiden kartoituksesta. Hyvä kassanhallinta antaa lähtökohdat päivittäiseen maksuvalmiuteen ja mahdollisuuden ylijäämävarojen sijoittamiseen tuottavasti. Kertyneen varallisuuden sijoittaminen on helppo aloittaa yritykselle suunnattujen kokonaisratkaisujen avulla. Monipuolinen ajankohtaisten sijoitustuotteiden valikoima täydentää tarjontaa.

OP:ssa jokaiselle asiakkaalle tehdään henkilökohtainen sijoitussuunnitelma jossa otetaan huomioon tavoitteet sijoitustoiminnan osalta. Tämän pohjalta valitaan käytettävät sijoitusinstrumentit, joista yleisimmin käytetään osake-, tai korkosijoituksia tai vaihtoehtoisia sijoituksia. Vaihtoehtoisilla omaisuuslajeilla tarkoitetaan esimerkiksi kiinteistö- ja metsäsijoituksia tai strukturoituja tuotteita, joilla on mahdollisuus sijoittaa pääomaturvasti eri omaisuuslajeihin. Metsä- ja kiinteistö-sijoitukset voi nykyään tehdä rahastojen kautta.

Asiakaskokemus keskiössä

Yrittäjällä on harvoin aikaa seurata markkinaa ja tehdä sijoituspäätöksiä nopeasti muuttuvassa markkinaympäristössä. Tärkeää onkin löytää luotettava

kumppani, joka on apuna sijoitustoimintaa käynnistettäessä ja sijoitussuunnitelmaa laadittaessa. Kumppani, joka pitää aktiivisesti yhteyttä ja hoitaa omaisuutta parhaan kykynsä mukaan.

- Olemme pyrkineet OP:ssa rakentamaan sellaisen palvelumallin, että asiointi olisi asiakkaalle mahdollisimman vaivatonta ja sijoitustoiminta tehokasta sekä monipuolista. Olen itse saanut olla mukana luomassa uutta palvelumallia OP Keski-Suomen osalta ja asiakaspalaute on ollut varsin hyvää. Keskitymme siihen, että asiakkaan asiakaskokemus olisi mahdollisimman korkealla tasolla, Jacksen kuvaa.

Asiakkaiden tarpeet myös varallisuuspalveluihin liittyen ovat entistä laajemmat. On tärkeää verkostoitua ja nähdä asiakkaiden tarpeita uudella tavalla. Monelle yrittäjälle on ajankohtaista esimerkiksi kartoittaa yrityskaupan mahdollisuutta ja toteuttaa yrityksessä arvonmääritys eli valuaatio.

- Luotettavan yhteistyökumppaniverkoston myötä pystymme palvelemaan asiakkaitamme kokonaisvaltaisemmin elinkaaren eri vaiheissa. Yritysjärjestelyitä olemme toteuttaneet viime vuodesta alkaen tiiviissä yhteistyössä TietoAkseli Yhtiöihin kuuluvan Vinanssi Oy:n asiantuntijoiden kanssa. Lisäksi tietysti autamme yrittäjää löytämään järkevän tavan sijoittaa ylimääräistä varallisuutta, joka tuloutuu tehdyistä yrityskaupasta, Jacksen kertoo.

Täydellä sydämellä mielihyvää asiakkaille

Teksti Johanna Summanen Kuvat Petteri Kivimäki



Ulla Häkkinen (oikealla) ja EM-kisoihin valmistautuva tarjoilija Eveliina Paananen laittavat pöydän kauniiksi myös lounasasiakkaille.

Elämykselliset tarinat ovat jyvaskyläläisen Ravintola Pöllöwaarin ja hotelli Yöpuun suosion salaisuus. Yllätyksellisen asiakaskokemuksen luo hyvinvoiva henkilökunta. Ravintolapäällikkö Ulla Häkkinen puhuu mielellään sydämen asiasta.

– Ammattitaitoinen henkilökuntamme tuottaa täydellä sydämellä asiakkaille mielihyvää. Emme ole vain töissä täällä, vaan olemme osa tarinaa, Häkkinen toteaa.

Jatkuva sisäinen koulutus pitää ammattitaidon vahvana ja yhteisen tarinan vireänä. Pöllöwaarin ruokalista vaihtuu viisi kertaa vuodessa. Kaikki salissa työskentelevät osallistuvat maisteluun, jossa tutustutaan jokaiseen listalla olevaan tuotteeseen. Uudet annokset, viinit ja niihin liittyvät tarinat tulevat tutuksi keskustelemalla. Maistelun jälkeen keittiö hienosäätää listan tuotteiden ulkoasut ja maut.

– Asiakkaiden on pystyttävä luottamaan meidän suositteeluihin. Yllätyksellisyys on trendi myös fine dining-ravintolassa, Ulla Häkkinen toteaa.

Miellyttävä työympäristö, vakituiset työsuhteet, hyvät henkilökuntaedut ja osaamisen kehittäminen ovat asioita, jotka heijastuvat välittömästi asiakaspalveluun. Jokaisella työntekijällä on omat vastualueensa, mutta jos kaveri tarvitsee apua, sitä myös annetaan. Yhteinen hyvä on kaikkien mielessä.

– Kun tekemisen edellytykset ovat kunnossa, asiakkaalle jää aidosti aikaa. Henkilöstön hyvinvointi välittyy varmasti myös asiakkaille, Ulla Häkkinen pohtii.

Sesongin mukaisia elämyksiä

Ennako-odotukset ylittyvät usein tarjoamalla tavanomaisuudesta poikkeavia maku- ja palveluelämyksiä. Peruspääraaka-aineet toistuvat sesongeissa, mutta lisukkeet ja valmistusmenetelmät kehittyvät ja muuttavat muotoaan. Kuuden ruokalajin makumatka, jonka asiakas tilaa tietämättä mitä saa, on Pöllöwaarin suosituimpia menukokonaisuuksia.

– Asiakkaat uskaltavat heittäytyä meidän armoille, koska tietävät saavansa laatua. Mielenkiintoinen tapa käsitellä kauden raaka-aineita ja yhdistellä niihin sopivat juomat luovat monille ennenkokemattomia makuelämyksiä, Häkkinen kuvailee.

Parhaimmillaan asiakas voi nauttia illallista useamman tunnin. Häkkinen näkee tämän ainutlaatuisena mahdollisuutena erottautua asiakaspalvelulla. Jokainen tuote tarjoillaan oikeaan aikaan ja oikeassa lämpötilassa. Pienet yksityiskohdat, kuten aidot kynttilät, tuoreet kukat, kankaiset lautaset ja pöytäliinat, laadukkaat viinilasit, ovat osa elämystä.

**“Autamme
yrityksiä tekemään oman
bisneksensä hyvin. Meillä
on vastuu onnistua,
jotta yritys pystyy
puolestaan luomaan
oman ainutlaatuisen
asiakaskokemuksen.”**

– Asiakkaalla on oltava mahdollisuus vain nauttia. Hänen ei pidä jännittää, miten palvelu sujuu. On tärkeää olla valppaana ja havainnoida asiakkaan tunnelmaa ja tarpeita. Odottamattomiin tilanteisiin on aina osattava varautua, Häkkinen pohtii.

Aittoa kiinnostusta asiakkaan toiveista

Arkisin Pöllöwaarin ja Yöpuun asiakaskunta on pääosin yritysasiakkaita. Yhdessä suunnitellut kokonaisuudet tukevat asiakasyritysten tavoitteita.

– Autamme yritysasiakkaitamme tekemään oman bisneksensä hyvin. Meillä on vastuu onnistua, jotta yritys pystyy puolestaan luomaan oman ainutlaatuisen asiakaskokemuksen, Häkkinen toteaa.

Viiikonloppuisin hotellin täyttävät pariskunnat ja ystäväporukat, jotka haluavat arjen keskellä pientä luksusta minilomallaan. Yöpuu on voittanut muun muassa Boutique Hotel of the Year 2015 -kilpailun. Booking.comin arvioissa Yöpuun keskiarvo on 9,4.

Valmiiden hotellipakettien tavoitteena on tarjota vaihtoehtoisia vaihtoehtoja. Illalliset, ilta- ja aamiaiset, yksityisauna, yksilöllisesti sisustetut huoneet sekä sesongin tuoreista raaka-aineista valmistettu aamiainen johdattelevat hotelliasiakkaan lomaa.

– Kun asiakas astuu Yöpuun ovesta sisään, hän astuu lomatarinansa lavasteisiin.

Häkkinen mukaan kolme tärkeintä hetkeä hotelliasiakkaan kohtaamisessa on sisäänkirjautuminen, aamiaisen ja uloskirjautuminen.

– Kuka tahansa meistä asiakkaan ensimmäisenä kohtaakaan, on asiakkaan tunnettava itsensä heti tervetulleeksi. Kommunikointi ei ole päälle liimattuja fraaseja, vaan aitoa kiinnostusta asiakkaan toiveista, Häkkinen pohtii.

Verso luo uutta

Kesäkuun alussa Hotelli Yöpuun Oy:n toiminta laajenee Jyväskylän kävelykadun varrelle, kun Verso Hotelli & Baari avaavat ovensa. Uuden konseptin myötä yrityksen henkilökuntamäärä tuplaantuu. Uusien työntekijöiden rekrytointi ja valmennus ovat jo vauhdissa. Oman valmennusohjelman tavoitteena on varmistaa myös Versoon innostunut ja palvelualtis henkilökunta.

Uusi hotelli mahdollistaa isojen asiakasryhmien majoittamisen saman katon alle. Tavoitteena on saavuttaa myös satunnaisia ohikulkijoita. Verson baari on olohuone aikuisille, joka tarjoaa rennon tunnelman illan aloitukselle. Asiakkaat ovat olleet tiiviisti mukana uuden konseptin suunnittelussa.

– Olemme keränneet ja saaneet monia tarinoita siitä, millaisen hotellielämyksen asiakkaat haluavat kokea Jyväskylässä. Nyt ennako-odotukset on vain lunastettava. Uuden luominen on todella innostavaa, Häkkinen iloitsee.

Hotelli Yöpuu

Yöpuu on Jyväskylässä vuonna 1988 perustettu yksityisomisteinen ja ketjuihin kuulumaton hotelli.

Yöpuussa asiakas saa elämyksen, jota ei muualta löydä. Hotellin jokainen huone on uniikki ja erilainen. Kokeemus räätälöidään juuri asiakkaalle sopivaksi.

Hotellin yhteydessä toimiva ravintola Pöllöwaari tarjoaa asiakkailleen viimeistelyjä nautintoja. Ravintola on saanut tunnustusta palvelustaan. Trip Advisorin asiakasarvioiden mukaan Pöllöwaari on Länsi-Suomen paras ravintola.

Kesäkuussa 2016 hotelli Yöpuun toiminta laajenee Jyväskylän kävelykadun varrelle, kun Verso Hotelli & Baari avaavat ovensa.

TietoAkseli Yhtiöt – yrityshallinnon asiantuntija

UHY TietoAkseli

Tulevaisuuden tilitoimisto

ValueFrame

Toiminnanohjausratkaisut pilvipalveluna

Odeco

Organisaatioiden ja henkilöstön kehittäjä

vinanssi

Yritysjärjestelyiden asiantuntija

4

Toimipaikkaa

77

Työntekijää

7,2

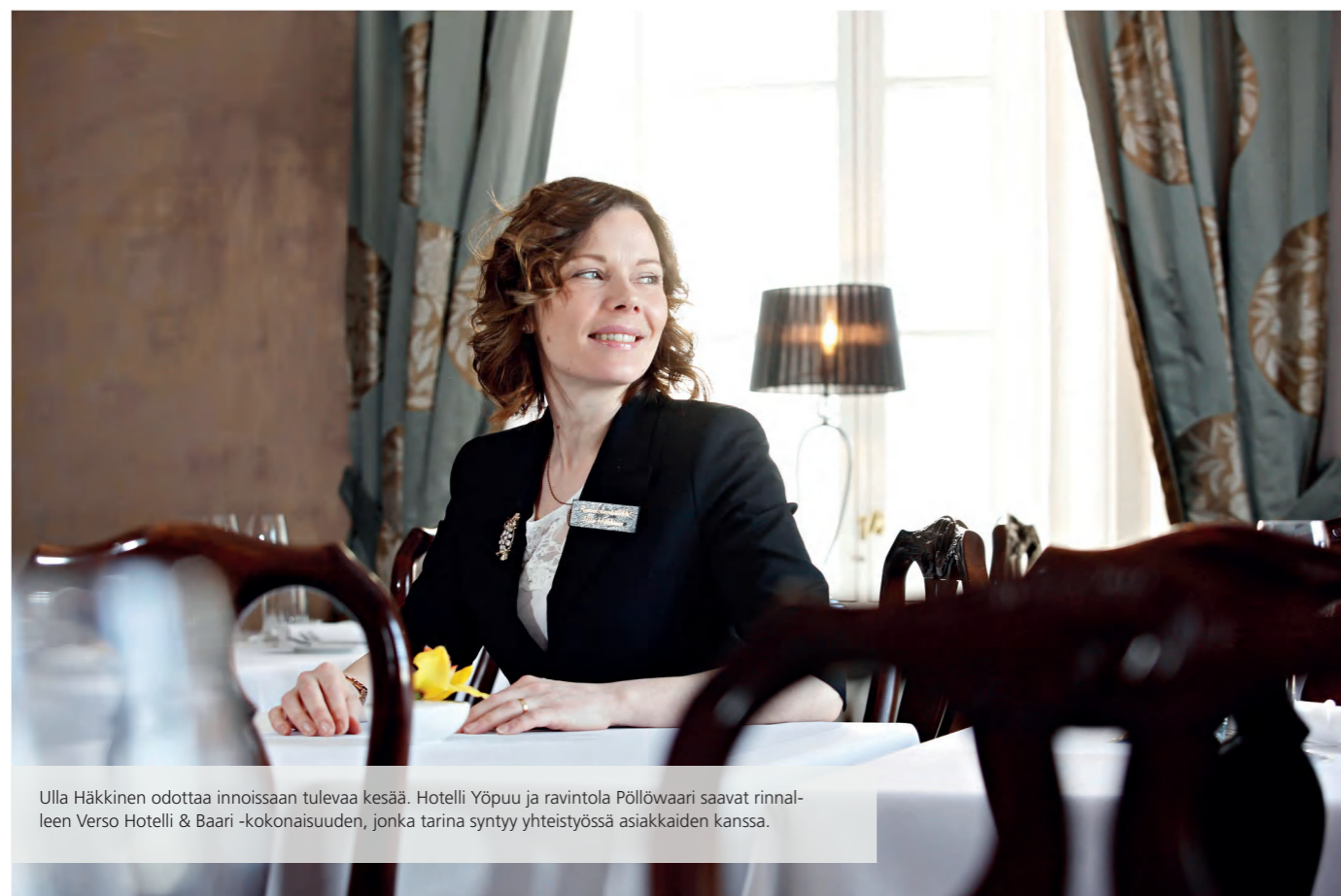
Liikevaihto (milj. euroa)

1000

Asiakasta

50

Vuotta pisimmät asiakassuhteet



Ulla Häkkinen odottaa innoissaan tulevaa kesää. Hotelli Yöpuu ja ravintola Pöllöwaari saavat rinnalleen Verso Hotelli & Baari -kokonaisuuden, jonka tarina syntyy yhteistyössä asiakkaiden kanssa.



TietoAkseli Oy

Vuosi 2016 on yrityksellemme merkittävä vuosi. Olemme tarjonneet asiakkaillemme taloushallintopalveluja jo neljännesvuosisadan ajan. Vaikka digitaalisuus on vaikuttanut alaamme voimakkaasti, ei se silti ole muuttanut työmme lähtökohtaa. 25 vuotta sitten asettamamme missio tuottaa oikeaa ja oikea-aikaista tietoa sekä auttaa asiakkaitamme menestymään on edelleen työmme perusta.

Haluamme olla tulevaisuuden tilitoimisto, joka tarjoaa tehokkaat ja joustavat sähköiset prosessit, sekä henkilökohtaista palvelua ihmiseltä ihmiselle. Olemme asiakkaan kumppani, joka kertoo miten yrityksellä menee ja miten lukujen valossa kannattaa toimia tulevaisuudessa.



Posti Green



TietoAkseli on kansainvälinen toimija.

Olemme ainoa suomalainen hyväksytty jäsen UHY Internationalissa, yhdessä maailman johtavista liikkeenjohdon ja taloushallinnon yritysketjuista. Palvelemme paitsi Suomessa toimivia kansainvälisten yritysten tytäryhtiöitä myös suomalaisia yrityksiä kaikkialla maailmassa.

Lue lisää: www.tietoakseli.fi

UHY TietoAkseli