

Elcolinen kasvustrategiassa yrityskaupoilla on keskeinen rooli

Teollisuuden teknisiin palveluihin erikoistunut Elcoline Group on hyvä esimerkki siitä, kuinka tärkeä rooli yrityskaupoilla voi olla osana kasvustrategiaa. Eversheds Asianajotoimisto Oy on toiminut yhtiön neuvonantajana siitä saakka, kun Varkaudessa toimintansa aloittanut yritys päätti lähteä hakemaan määrätietoisesti kasvua.

Elcolinen tavoitteena on 1700 työntekijää ja 250 miljoonan euron liikevaihto vuoteen 2028 mennessä. Viimeisen vuosikymmenen yhtiö onkin kasvanut 40 prosentin vuosivauhdilla, ja yritysostot ovat kuuluneet sen strategiseen työkalupakkiin jo pitkään. Ostoja on vuosien varrella tehty lukuisia, viimeksi Maintpartner Ab Ruotsista sekä Fortumin turbiini- ja generaattoripalvelut Suomesta, Ruotsista ja Saksasta.

Elcolinen hallituksen puheenjohtaja ja perustajakaksikon toinen jäsen **Jere Räisänen** korostaa, että ostaminen on usein sekä nopea että kustannustehokas tapa vastata suurten asiakkaiden tarpeisiin ja samalla hankkia uusia asiakkaita.

“Me haluamme olla paikallisessa markkinassa vahvin tekijä. Usein liiketoiminnan ostaminen kannattaa, koska muuten joutuisimme investoimaan älyttömän paljon enemmän aikaa ja rahaa, jos lähtisimme toimintaa ihan alusta asti itse rakentamaan”, hän huomioi.

“Tanssii ruotsalaisten kanssa”

Jere Räisänen samaistuu mielellään Kevin Kostnerin näyttelemään luutnantti John Dunbariin, joka klassikkoelokuvassa “Tanssii susien kanssa” haluaa oppia ymmärtämään, miten Sioux-intiaanit ajattelevat. Pilke silmäkulmassa Räisänen sanoo lähteneensä samalla asenteella uuteen kulttuuriin, kun Elcoline osti 2022 CapMan Buyoutin hallinnoimien rahastojen omistaman Maintpartner AB:n liiketoiminnan Ruotsista.

“Totesimme silloin, että meidän täytyy muodostaa syvälinen näkymä liiketoimintaan ja kulttuuriin, ja se onnistuu vain menemällä itse paikan päälle.”

Niinpä Räisänen muutti perheineen Örebrohon jo ennen kuin Elcolinen ja Maintpartnerin kauppa oli lopullisesti vahvistettu. Yrityskaupoissa projektivaihe on tärkeä, mutta integraatiovaihe vielä tärkeämpi, hän huomioi.

“Pitää pystyä sitouttamaan osaajat ja avainhenkilöt, jotta he aidosti haluavat tehdä töitä sen 250 miljoonan euron liikevaihtotavoitteen hyväksi. Se on tulosten kannalta tärkeää, ja ennen kaikkea duuni on silloin paljon hauskempaa!”

Elcolinen kasvumatkalla moni askel on osunut täsmälleen lankulle, mutta sattumaa se ei ole.

“Hyvät neuvonantajat ovat kultaa. Elcolinen laajentuminen Ruotsiin tehtiin yhdessä Eversheds Asianajotoimiston kanssa ja tulokset ovat olleet erinomaisia! Esimerkiksi käyttökattomme Ruotsissa on viisinkertaistunut orgaanisella kasvulla mitattuna. Edellinen omistaja ei siinä onnistunut”, Jere Räisänen summaa tähänastista matkaa.

Lisätietoa: [Elcoline Group](#)