

Julkaisuvapaa maanantaina
5.5.2025 klo 10.30 (EEST)

Valve ostaa Advance B2B:n – vahvistamme asemaamme johtavana HubSpot-kumppanina Euroopassa

Valve Branding on ostanut markkinointitoimisto Advance B2B koko osakekannan 30. huhtikuuta 2025. Kaupan myötä Valve vahvistaa asemaansa Suomen johtavana B2B-markkinointitoimistona ja HubSpot-kumppanina ja kasvattaa jalansijaa myös Euroopassa.

Advance B2B:stä tulee Valve Brandingin tytäryhtiö. Yrityskauppa ei vaikuta olemassa oleviin asiakassopimuksiin, meneillään oleviin projekteihin tai yhteyshenkilöihin. Kaikki jatkuu ennallaan – mutta nyt asiakkaiden käytössä on entistä enemmän resursseja ja asiantuntemusta tukemaan kunnianhimoisia kasvutavoitteita.

Yrityskauppa tukee Valveen kasvustrategiaa ja vastaa muuttuvaan markkinaan

B2B-ostaminen on murroksessa – taustatutkimus ja päätöksenteko tapahtuvat yhä useammin verkossa. Valveen visiona on rakentaa ostokokemuksia, jotka ovat selkeitä, vaikuttavia ja asiakkaalle lisäarvoa tuottavia.

"Tämä on vahva strateginen askel kohti visiotamme: olla Euroopan johtava myynnin ja -markkinoinnin kumppani B2B-yrityksille," Valve Branding Oy toimitusjohtaja **Jorma Maaninka** sanoo. "Yhdessä meillä on entistä parempi kyky tarjota asiakkaillemme kasvua tukevia ratkaisuja – brändistä teknologiaan, strategiasta jatkuvaan liiketoiminnan ja kaupallisuuden kehittämiseen".

Advance B2B:n toimitusjohtaja **Sari Venäläinen** toteaa: "Meillä on nyt mahdollisuus kasvattaa vaikuttavuuttamme merkittävästi Euroopassa. Uskomme vahvasti, että tulevaisuuden B2B-kasvu syntyy älykkään datan, kiteytetyn viestin ja teknologian leikkauspisteessä."

Yrityskauppa yhdistää kahden merkittävän B2B-markkinointitoimiston osaamisen: Valveen 80 asiantuntijaa brändin ja digimarkkinoinnin saralla sekä Advance B2B:n 37 markkinoinnin ammattilaista viidessä eri maassa. Yritysten yhteenlaskettu liikevaihto vuonna 2024 oli 15,4 miljoonaa euroa.

Johtavat HubSpot-kumppanit yhdistyvät – teknologiaosaaminen ja palvelutarjonta vahvistuvat

Yhdistymisen myötä syntyy Suomen suurin B2B asiakkaisiin keskittynyt markkinointitoimisto ja johtava HubSpot-kumppani. Yritysten yhteinen

lähiajan tavoite on saavuttaa HubSpotin Elite-tason kumppanuus, joka on HubSpotin korkein kumppanuustaso.

"Teknologia ei kuitenkaan yksin riitä – sen tulee olla liiketoimintaa tukevaa ja asiakkaan strategiaan kiinnittyvää," Jorma Maaninka sanoo. "Advance B2B on kehittänyt vaikuttavia toimintamalleja erityisesti kasvumarkkinoinnissa ja HubSpot-ekosysteemin integraatiopalveluissa. Yhdistämällä tämä Valveen vahvaan teknologia-, brändi- ja markkinointiviestinnän osaamiseen, luomme vahvan yhdistelmän strategista ja teknistä osaamista."

Tulevina vuosina yritykset investoivat palveluiden kehitykseen ja kansainväliseen kasvuun. Tavoitteena on auttaa eurooppalaisia B2B-yrityksiä saavuttamaan liiketoimintatavoitteensa muuttuvassa markkinatilanteessa.

Lisätiedot

Jorma Maaninka

Toimitusjohtaja, Valve Branding

p. +358 40 173 5504

jorma.maaninka@valve.fi

Sari Venäläinen

Toimitusjohtaja, Advance B2B

p. +358 50 599 4389

sari@advanceb2b.fi

Valve

Valve on B2B-markkinoinnin asiantuntijatalo, joka yhdistää strategisen ajattelun, luovan suunnittelun ja teknologiaosaamisen. Toimimme Helsingissä ja palvelemme yli 200 B2B-yritystä ja julkisen sektorin organisaatiota kotimaassa ja kansainvälisesti. Olemme osa globaalia E3-verkostoa ja yksi Suomen johtavista HubSpot-kumppaneista.

Advance B2B

Advance B2B on markkinoinnin asiantuntijayritys, joka yhdistää liiketoimintastrategian sisältöihin, digitaalisen markkinointiin, ja fiksusti viritettyyn myynnin ja markkinoinnin teknologiaan. AB2B on pitkän linjan HubSpot Diamond -tason kumppani, ja sillä on vahva osaaminen HubSpotin hyödyntämisestä osana myynnin ja markkinoinnin tekemistä. Advance B2B

tunnetaan tavasta tehdä markkinointia, joka tukee myyntiä ja tuo mitattavia tuloksia.