

Yhtiökokous 2020: Aallon Groupin osakkaiden esittämät kysymykset ja johdon vastaukset

Pienimäkien ottaminen sisään ja nopea exit tuhosi omistaja-arvoa selkeästi Aallon Groupin pörssipolun alussa. Onko tästä opittu ja miten on varmistettu, että tulevat ulkopuoliset johtajat, hallituksen jäsenet jne. johtoryhmän jäsenet saadaan sitoutettua yrityksen johtoon ilman avokätisiä osakepalkkioita, jotka tuhoavat osakkeenomistajan arvoa, mutta eivät sido henkilöitä virallisesti mihinkään?

Yhtiössämme ei ole toistaiseksi ollut käytössä osakepohjaisia kannustinjärjestelmiä.

Perustamisvaiheessa mukaan lähteneiden tilitoimistojen osakkaiden omistusosuudet jaettiin tilitoimistojen sopimuksella määritettyjen käypien arvojen suhteessa. Pienimäet sijoittivat omaa omistusosuuttaan vastaavan määrän rahana yhtiön omaan pääomaan. Pienimäillä ja heidän sijoituksellaan oli merkittävä rooli yhdistymisen sekä listautumisen toteuttamisessa.

Sitoutumisen varmistamiseksi kaikki ennen listautumista osakkaina olleet osakkeenomistajat sitoutuivat olemaan luovuttamatta ennen listautumista omistamiaan osakkeita vuoden ajan listautumisesta lukien. Luovutus oli mahdollista vain perustellusta syystä ja annin pääjärjestäjän suostumuksella. Annin yhteydessä kukaan osakkaista ei myynyt osakkeitaan.

Mikäli hallitus tulevaisuudessa päättää ottaa käyttöön osakepohjaisia kannustinjärjestelmiä, pyrimme kiinnittämään erityistä huomiota järjestelmän tuottamaan omistaja-arvoon ja avainhenkilöitä sitouttavaan vaikutukseen.

Mikä on syy ylipäättänsä siihen, että johdossa on ollut yllättävän paljon tuulenvirettä pelkästään vuodessa. ks.<https://www.inderes.fi/fi/uutiset/aallon-groupin-toimitusjohtajan-ja-aluejohtajan-lahto-tuli-yllatyksena> ja <https://aallongroup.fi/2020/04/muutos-aallon-group-oyjn-johtoryhmassa/> Onko tämä oire jostain suuremmasta ongelmasta Aallon Groupin rakenteessa (tai virheelliset rekryt) vai onko kyseessä vain kasvukivut?

Muutokset johtoryhmässä eivät ole mielestämme merkki ongelmista. Mitä toimitusjohtajan vaihtumiseen tulee voimme todeta, että listautumisvaiheessa tarvittiin erilaista osaamista kuin mitä tarvitaan toiminnan kasvattamisessa ja organisaation kehittämisessä. Ei ole mielestämme myöskään tavatonta, että toimitusjohtajan vaihduttua johtoryhmäkin uudistuu osittain. Taustalla on myös elämään kuuluvia luonnollisia henkilökohtaisia uravalintoja.

Miten on varmistettu yritysostosten arvon tuoton kestävyys keskipitkällä ja pitkällä aikavälillä. Tähän mennessä Aallon Group on ostanut lähinnä pieniä tilitoimistoja, joiden mukana on siirtynyt tiimi ja asiakkuuksia. Miten Aallon Group varmistaa, näiden arvonluonnin pitkällä aikavälillä, koska asiakkuudet ovat todennäköisesti erittäin henkilökohtaisia?

Kuten listautumisvaiheessa kerroimme, pyrimme ensisijaisesti saamaan mukaan tilitoimistoja, joissa on sitoutunut johto, joka haluaa jatkaa sovitussa roolissa Aallon Groupissa. Asiakkaiden henkilökohtaisen palvelun vuoksi on ensiarvoisen tärkeätä, että säilymme kasvullisena paikallisena toimijana ja joukkoon liittyvän yhtiön henkilökunta jatkaa palveluksessamme. Strategiassamme yksi kolmesta keskeisestä asiasta on tyytyväinen henkilöstö. Olemme kuvanneet tätä strategiaportaidemme ensimmäisenä askelmana.

Suuremman kokoluokan taloushallinnon kumppanina meidän on henkilökohtaisen palvelusuhteen lisäksi myös mahdollisuus tarjota asiakkaillemme syvällistä erityisosaamista vaativia asiantuntijapalveluita, taloushallinnon prosessien kehittämistä sekä monipuolisempia tehokkaita digitaalisia taloushallinnon palveluita.

Talenom arvioi, että yritysostoksen jälkeen kestää n. 2 vuotta kunnes ostetun yrityksen luvut näkyvät positiivisena tuloksena tuloksessa. Onko aika Aallon Groupilla suunnilleen sama vai lyhyempi?

Lähdemme siitä, että yritysostokohteen tuloksen pitää olla positiivinen hetkestä nolla alkaen. Tarkoittaa, että jos ostokohteen suhteellinen kannattavuus on heikko, pitää

meillä olla selvä näkymä integraation taloudellisiin hyötyihin. Tapauskohtaisesti suhteellinen kannattavuus voi vaihdella paljonkin.

Millainen on Aallon Groupin asiakkaiden jakauma? Onko koronan vaikutuksista näkyvissä mahdollisuuksia isojen asiakkuuksien konkurssihin ja onko Aallon Groupin asiakasportfolio jakautunut erityisesti tietyille toimialoille (korona-alttiille tai ei-alttiille)?

Asiakaskuntamme on hyvin hajautunut eri toimialoille. Seuraamme aktiivisesti koronaepidemian torjuntatoimien vaikutusta asiakaskuntaamme ja pyrimme aktiivisesti tukemaan tuen tarpeessa olevia asiakkaitamme. Olennaisia asiakkaiden konkurssreja ei ole toistaiseksi tapahtunut. Tosiasia kuitenkin on, että talouden käynnistymisen lykkääntyminen tulee näkymään nykyistä laajemmin kaikissa yrityskokoluokissa.

Onko vuonna 2020 odotettavissa yritysostoksia koronasta huolimatta? Onko tavoitteena ostaa myös isompia yrityksiä kuin mitä tähän mennessä on ostettu?

Olemme jatkaneet toimintaamme yritysostojen suhteen korona-aikanakin, joskin jonkin verran tapaamisia siirtyi myöhemmäksi. Yritysostokohteiden suhteen emme pohdi ensisijaisesti kohteen kokoa vaan yhteensopivuutta organisaatioomme ja yhteistä tulevaisuuttamme. Toki listautumisen yhteydessä kerroimme, että kokonaan uudelle paikkakunnalla levittäytyminen edellyttää ostokohteelta yhtä tiimiä suurempaa kokoa.