

Talouselämä: Helsingin pörssiin taas uusi tulokas - "Tässä listautumisessa kukaan ei rahasta"

5.10.2018 08:30



Kriisistä kasvuun. Marko Sipolan johtamalle Viafinille kunnossapitoliiketoiminta oli selviytymisstrategia. Nyt Viafin Service kasvaa ja listautuu.
KAROLIINA VUORENMÄKI

Marko Sipola, yhtiön avainhenkilöt ja sijoittajajoukko ostivat Viafin Oy:n pääomasijoittajalta vuonna 2015.

Viafin Serviceä ei ole nähty pörssitulokkaiden spekulatiolistoilla, ja se on suurelle yleisölle tuntematon. Omalla alallaan, teollisuusputkistojen kunnossapidossa ja asennuksessa yhtiö on kuin varkain kasvanut merkittävien toimijoiden joukkoon. Nyt Viafin Service listautuu pörssin First North -listalle.

Samalla se asettaa tavoitteeksi kasvattaa liikevaihtoaan nykyisestä 31,2 miljoonasta eurosta (pro forma) neljässä vuodessa sataan miljoonaan euroon. Kasvua yhtiö tavoittelee pääosin yrityskaupoin ja hakee siksi rahaa pörssistä.

Viafin Servicen osakeantiin on lähdössä ankkurisijoittajaksi muun muassa valtiomisteinen Tesi (Suomen Teollisuussijoitus). Mielenkiintoiseksi annin tekee myös se, että yhtiön nykyisen omistajat sijoittavat miljoona euroa lisää yhtiöön.

”Tässä listautumisessa kukaan ei rahasta. Haemme oikeasti rahaa kasvuun”, sanoo Viafin Servicen hallituksen puheenjohtaja Marko Sipola.

Sipola on yhtiön suurin omistaja. Hänen omistusosuutensa Viafin Servicen emoyhtiöstä Viafinista on runsaat 18 prosenttia.

Sipolan mukaan Viafin Service haluaa laajentaa palveluitaan putkistokorjauksista ja huollosta esimerkiksi teollisuuslaitosten sähkö-, automaatio- ja venttiilihuoltoon ja tähyää kotimaassa selvästi nykyistä suuremmille, noin kahden miljardin euron markkinoille.

Viafin Servicen keskeinen kilpailija on viime vuonna lähes 1,5 miljardin liikevaihdon tehnyt pörssi-yhtiö Caverion.

Emoyhtiö Viafin syntyi vuonna 2006, kun pääomasijoittaja Vaaka Partners yhdisti kaksi konepajaa, teollisuuden massatorneja, teollisuusputkia ja painesäiliöitä valmistaneet West Weldingin ja Terästornin.

Vain pari vuotta myöhemmin finanssikriisi vei bisneksen alta. Silloin yhtiö lähti kunnossapitoliiketoimintaan.

”Olemme vähän kuin startup. Kriisi pakotti meidät miettimään toimintamallimme nollasta”, Sipola kertoo.

Sipola, yhtiön avainhenkilöt ja sijoittajajoukko ostivat Viafin Oy:n pääomasijoittajalta vuonna 2015.

Kymmenessä vuodessa kunnossapito- ja huoltobisnes on yli kaksikymmenkertaistunut ja siitä on tullut tytäryhtiöistä kasvavin ja kannattavin. Viafin Service -konserniksi se järjesteltiin tänä kesänä.

Kurikassa kotipaikkaansa pitävällä yhtiöllä on parisataa työntekijää kymmenessä palveluyksikössä suurten teollisuuslaitosten kupeessa. Yhtiön asiakkaat ovat suuria yrityksiä metsä-, kemian- ja energiateollisuudessa.

Kymmenen suurinta asiakasta tuo vajaat 60 prosenttia yhtiön liikevaihdosta. Sipolan mukaan yritys on kantapään kautta oppinut, että yhdelläkään asiakkaalla ei saa olla liian dominoivaa asemaa.

Sipola itse perusti oman yrityksen opiskelukaverinsa kanssa 1990-luvun lopulla kerätäkseen rahaa ekskursiota varten.

Pian kaverukset pyörittivät sata henkeä työllistävää firmaa, joka teki elektroniikkateollisuuden suurille yhtiöille erilaisia töitä.

”Haastattelimme porukkaa opiskelijaboksissani”, Sipola kertoo.

Elektroniikkateollisuuden kriisi vei asiakkaat kuitenkin lähes yhdessä yössä. Se ei ollut katastrofi, sillä yhtiöllä ei juuri ollut kiinteitä kuluja.

Näitä oppeja Sipola kertoo soveltavansa yhä Viafin Servicessä.

”Olemme rakentaneet yhtiötä sillä mallilla, että se selviytyy aina ja kaikissa tilanteissa.



Päivikki Pietarila