

Admicomin toiminnanohjausjärjestelmä siirtää mapit historiaan

# Paperittomasti netissä

Admicomissa maltettiin kehittää omaa tuotetta kuusi laihaa vuotta. Se kannatti. Adminet-järjestelmä takooa nyt pulleita myyntilukuja ja valtaa markkinoita talotekniikka- ja rakennusalalla.



–Viihdyn meidän hyvässä työporukassa. Bisnes on minulle harrastus ja itsensä toteuttamista, toteaa Matti Häll.

**YRITYKSEN TIE:** Matti Häll perusti Admicom Oyj:n Jyväskylässä vuonna 2004. Seuraavana vuonna aloitettiin rakentamaan uudenlaista tuotetta: nettipohjaista toiminnanohjauspalvelua talotekniikka-alalle. Kuusi vuotta mentiin tuotekehitys edellä ja liiketoiminta oli vähäistä. Kun Adminet-järjestelmä oli toimintakunnossa, käynnistettiin myynti. Vuonna 2012 palkattiin myyjiä ja rahaa tuli vihdoin enemmän kuin kuluja. 2013 päätettiin myydä järjestelmää myös rakennusalalle. Tänä vuonna on palkattu henkilöstöä ja panostettu asiakashankintaan sekä kasvuun. Yrityksen pääpaikka on Jyväskylässä, toimipiste myös Helsingissä. Matti Häll omistaa enemmistön yhtiön osakkeista. Loput omistaa henkilökunta.

**TOIMINTA-AJATUS:** Nettipohjainen toiminnanohjauspalvelu valittiin toimialoilta. Palvelun toiminnot ovat erittäin pitkälti automatisoituja.

**LIIKEIDEA:** Kehittää ja myydä talouden ja toiminnanohjauksen nettipohjaista järjestelmää, jossa taloushallintoon liittyvät toiminnot on automatisoitu. Järjestelmässä on yksinkertaiset toimialakohtaiset käyttöliittymät sekä kattavat toimialakohtaiset automatisoidut toiminnot. Palvelua myydään kuukausiveloituksella. Se vähentää asiakasyrityksen kuluja ja tuottaa hyötyjä resurssien hallintaan.

**LIIKEVAIHTO:** 3,2 miljoonaa euroa 2014

**KANNATTAVUUS:** erinomainen

**HENKILÖSTÖ:** 40

**YRITYKSEN VAHVUDET:** Etumatka kilpailijoihin. Kokemusta jo 7 toiminnanohjausjärjestelmän rakentamisesta vuodesta 1979 alkaen. Kohderyhminä olevien toimialojen vahva tuntemus. Sitoutunut henkilöstö, joka on omistajana yrityksessä.

**HEIKKOUEDET:** –

**TULEVAISUUS:** Tavoitteena voimakas kasvu tulevina vuosina ja markkinaosuuden valtaaminen Suomessa.

**M**atti Häll perusti aikoinaan ohjelmistoyhtiö Liinoksen ja tienasi miljoonia myymällä sen vuosituhaan vaihteen jälkeen. Sitten hän oli vuoden tekemättä mitään, mutta joutopäivien tylsyyteen ei löytynyt lääkettä edes ulkomailta. Oli aika tarttua taas toimeen.

Uusi bisnes selkiintyi kiinteistökauppojen myötä, kun piti saada liiketoimintaan sopiva toiminnanohjausjärjestelmä. Koska homma ei edistynyt muiden tahojen kanssa, Häll päätti aloittaa puhtaalta pöydältä ja perusti Admicom Oyj:n vuonna 2004. Liikeideana oli pk-yrityksille kohdennettu nettipohjainen ohjausjärjestelmä.

–Aloitimme talotekniikkaa, joka oli alana tuttu. Tekijöitä ei tarvinnut houkuttella. Saimme tuotekehitykseen vanhan ydinjengin, joka oli ollut rakentamassa Liinosta, toteaa Häll, Admicom Oyj:n toimitusjohtaja ja hallituksen puheenjohtaja.

**OLEN PEHMENTYNYT PIRUSTI SIITÄ MITÄ OLIN.**

Uuden kehittäminen otti aikansa, koska vanhasta ajatusmallista räätälöidä asiak-

kaalle omia ohjelmia haluttiin pois. Tavoitteena oli luoda uudenlainen palvelukonsepti, joka sopii koko toimialalle.

–Järjestelmän rakentaminen kesti kuutisen vuotta ja maksoi pirun monta millia, ennen kuin pääsimme sitä myymään. Vasta 2012 palkkasimme yritykseemme myyjiä. Se oli ensimmäinen vuosi, kun saimme tulokseksi plus-saa.

Pitkän puurtamisen mahdollisti Matti Hällin rooli sijoittajana. Tuloksena on Adminet-toiminnanohjausjärjestelmä. Se on nettipohjainen palvelu, joka mahdollistaa yrityksen toiminnan ilman perinteistä paperirummaa ja hoitaa kaikki toiminnot taloushallinnosta projektihallintaan.

## Edelläkävijällä kauppa käy

Vuosi sitten Adminet-palvelua alettiin myydä myös rakennusalalle. Kasvu on ollut nopeaa. Admicomin liikevaihto kipuaa yli kolmeen miljoonaan euroon tänä vuonna. Henkilöstöä yhtiössä on 40, joista 10 on palkattu tuoreeltaan. Uusia asiakkaita on tullut puolen vuoden aikana yli 50 ja tahti kiihtyneeksi kohti loppuvuotta.

–Myynti ei ole vaikeaa, kun sana kiertää. Pyrimme kasvamaan nopeasti ja ottamaan markkinat haltuun. Talotekniikkapuolella pääsemme ykkösiksi markkinaosuuksissa 2-3 vuoden sisällä.

Kilpailijoista Häll ei ole huolissaan. Hän arvioi, että

muut ohjelmistonikkarit tulevat vähintään yhden sukupolven jäljessä.

–Meidän palvelun automatiikka on edelläkävijä. Käyttäjän kulut tippuvat, koska firman konttorissa ei tarvitse olla yhtään työntekijää eikä mappia. Kilpailijoiden asiakkailta pitää olla viisi henkilöä tekemässä niitä hommia, mitkä Adminet hoitaa automaattisesti.

## Sähköinsinööristä bisnesmieheksi

Matti Häll tunnetaan suora-puheisena miehenä. Kun sanottavaa on, hän sanoo, joskus pahastikin. Joitain oivalluksia on matkan varrelta tarttunut.

–Olen pehmentynyt pirusti siitä mitä olin. Psykodyna-

miikkakurssilla opin, että ongelma oli itsessä. Runttasin puheillani ihmisiä, mutta siitä olen oppinut pois, vaikka siihen 20 vuotta menikin.

Häll aloitti uransa sähköinsinöörinä 1970-luvulla. Hän osti sähköalan yritykseensä mikrotietokoneen opiskellessaan Jyväskylän yliopistossa matematiikkaa ja teoreettista fysiikkaa. Koodaus jäi lopulta opiskeluterien tehtäväksi, mutta siitä alkoi miehen tie IT-alalle.

Liiketoimintaa hän ei ollut opiskellut, kunnes osallistui käänteentekeväälle kurssille.

–Paras homma, mitä olen bisneksestä oivaltanut, oli Kettusen Pertin kurssilla Menestyksen strategiat vuonna 1988. Siellä opin hahmottamaan bisnestä. Kettunen piti opetuksen laadusta kiinni, mutta paljon täydennyskoulutuksen tarjonnasta oli täytettyä sientä.

Matti Häll tuumailee, että 66-vuotiaana ei tarvitse enää stressata ja nuoremmat saavat hoitaa kaupankäynnin. Hän omistaa enemmistön Admicomin osakkeista. Myös henkilöstölle annetaan osakkuuksia vuosittain.

–Minun roolini on katsoa kokonaisuuden perään. Ei minulla ole rahallisia tavoitteita. Pärjään hyvin sillä, mitä olen saanut jo kasaan, mutta on tämä mahdollottoman paljon mukavampaa kuin olla kotona.

## Tuotekehityksen vetäjä

**Simo Huvila** oli ensimmäinen Admicomiin palkattu tuotekehityksen työntekijä vuonna 2005.

Yhteistyö Matti Hällin kanssa oli alkanut jo Liinos Oy:n aikoina.

–Uusi alkua oli hieno homma, vaikka tyhjältä putkelta oli kova työ aloittaa. Se vaati pitkän päivätyön. Nyt ollaan muutama vuosi oltu tilanteessa, että paketti on kasassa.

Nykyään Huvila on yhtiön osakas ja vetäjänä tuotekehityspuolella, jossa työskentelee 10 henkilöä. Huvila on laskentamerkonomi, joka oli aikoinaan rakennusteollisuuden palveluksessa. Hän on toiminut myös kouluttajana ja katsoo, että laaja-alainen ymmärrys toimialasta on vahvuus nykyisessä tehtävässä.

–Tuotekehityksessä on kaksi tekijää, tekniikka ja asia, jotka pitää yhdistää. Pelkkä atk-osaa ei voi tehdä teknisiä ratkaisuja ilman asiaosaamista. Pitää pystyä kääntämään asia tekniikan kielelle siten, että se palvelee asiakasta.



Adminet-konttori liikkuu mukana ja tietoja voi lukea vaikka kännykällä, näyttää Simo Huvila.

Asiakaspalaute on tärkeää Adminet-palvelun hiomisessa. Käytettävyys on päivän sana.

–Järjestelmä pitää saada toimimaan näppärästi asiakkaan käytössä. Reagoimme nopeasti palautteeseen. Koska emme myy lisenssillä, vaan kuukausiveloituksella, meidän täytyy saada asiakkaat pysymään. Palvelun pitää toimia ja kehityksen oltava jatkuvaa.