

RISTO KYHÄLÄ

Yrittäjyyden voima

Tiistaina 3. syyskuuta 2019 aurinko nousi Helsingissä kello 6.18. Samoihin aikoihin Risto Kyhälä nousi Aku Korhosentie 8:n kuudenteen kerrokseen, Kiinteistömaailman ketjuohjauksen toimitiloihin.

Edessä oli suuri päivä, jota kohti oli käyty useiden kuukausien ajan. Kyhälän, Arto Martosen, Kenneth Kaarnimon ja Merasco Real Estaten muodostama nelikko oli lähestynyt alkuvuonna Danske Bankia. Kiinnostaisiko pankkia myydä Kiinteistömaailma heille? Kiinnostusta oli, neuvottelut etenivät.

Tänään uutinen päästettäisiin maailmalle.

Kiinteistömaailman yrittäjien puheenjohtajisto oli kutsuttu Pohjois-Haagaan ketjuohjaukseen paria tuntia ennen tiedotteen julkistamista. Riitta Snellman oli matkustanut Oulusta, Tommi Luosmala Tampereelta. Puheenjohtajatrion kolmas jäsen Antti Kainulainen on helsinkiläinen.

Miksi heidät oli kutsuttu? Sitä ei ollut heille kerrottu.

Kyhälää jännitti. Kuinka hänet otettaisiin vastaan? Monen vuoden ajan hän oli antanut kasvot kiinteistömaailmalaisten ykköskilpailijalle Realia Groupille. Aivan kuin koko uransa juniorisarjoista asti Tapparassa pelannut tähtipelaaja siirtyisi Ilveksen riveihin. Kuinka muut pelaajat reagoisivat, entä fanit?

Kiinteistömaailman ketjuohjauksen ikkunattomassa neuvotteluhuoneessa Kyhälä kertoi Snellmanille, Kainulaiselle ja Luosmalalle kaupasta ja siitä, millaisia ajatuksia hänellä ja muilla uusilla omistajilla oli Kiinteistömaailman kehittämisestä.

Lisää digitalisaatiota. Ketjuohjausta enemmän liikkeenjohdon konsultiksi. Kasvua, tietenkin kasvua!

Miltä ajatukset kuulostivat yrittäjien puheenjohtajiston korvissa?

Antaa palaa vaan! kuului viesti.

Tilannekuva ja näkemys tulevaisuudesta vaikuttivat olevan samanlaiset molemmilla puolilla pöytää. Siitä oli hyvä aloittaa. Siitä oli hyvä jatkaa.

RISTO KYHÄLÄ HURAHTI KIINTEISTÖIHIN JA TIETOKONEISIIN opiskellessaan 1980-luvulla Teknillisen korkeakoulun maanmittausosastolla kiinteistöaloutta ja sopimusoikeutta.

Kyhälän kavereineen perustama firma möi silloiselle markkinaykköselle eli Huoneistokeskukselle Microsoft 1.0 käyttöjärjestelmällä varustetun PC:n, yrityksessä käytössä olleen kömpelön VAX 750S -tietokoneen rinnalle. Kyhälää pyydettiin myös kouluttamaan PC:n käyttöä huoneistokeskuksilaisille, ja hän teki Suomen ensimmäisen kiinteistömarkkinakatsauksen. Diplomityönsäkin hän päätyi tekemään Huoneistokeskukselle. Sen aiheena olivat kiinteistönvälityksen tietojärjestelmät.

Valmistuttuaan diplomi-insinööriksi Kyhälä jatkoi Huoneistokeskuksen palveluksessa.

”Tein arvioita, vuokrausta ja kauppaa kaupallisteollisella puolella sekä osallistuin erilaisten analyysien tekemiseen.”

1990-luvun alkupuolella headhunter halusi tavata nuorukaisen. McDonald's oli aloittanut toimintansa Suomessa edellisellä vuosikymmenellä, ja nyt ketju haki uutta virtaa. Toimitusjohtajaksi palkattu Kim Hanslin värväsi Kyhälän kehitysjohtajaksi etsimään ja rakennuttamaan liikepaikkoja.

Vuosituhanen vaihteessa miehen tie vei Valtion kiinteistölaitoksesta yhtiötettyyn Engel-Yhtymään, jossa Kyhälä varatoimitusjohtajana vastasi suunnittelupalveluista, rakennuttamispalveluista ja kiinteistöpalveluista. Kun Engel myytiin ISS:lle, meno ei enää maistunut.

”Pian kaupan jälkeen oltiin yhteydessä Sponsor Capitalista, joka oli osanuttanut Huoneistokeskuksen.”

NÄIN KYHÄLÄ PALASI HUONEISTOKESKUKSEEN vuoden 2005 alussa, tällä kertaa toimitusjohtajaksi.

Pian pääomasijoittaja kasvatti Huoneistokeskuksen ympärille Realia-konsernin: Huoneistokeskuksen kylkeen ostettiin SKV ja Baltian maissa toimiva Ober-Haus. SKV:n isännöintibisneksestä kasvatettiin Realia Isännöinti, tyhjästä luotiin kiinteistöjohtamisen palveluyritys Realia Management.

”Kiinteistövälitys on parhaimmillaan yrittäjävetoista. Toisaalta se vaatii huomattavaa teknologista hyppyä ja uudistumista”, sanoo Risto Kyhälä.



”Kun Lehman-kriisin jälkilöylyt löivät asuntokauppaan Suomessakin, Huoneistokeskuksessa jouduttiin lomauttamaan ja saneeraamaan. Samaan aikaan yrittäjävetoinen Kiinteistömaailma porskutti. Silloin ajattelin, että franchising on toimiva malli kiinteistövälityksessä.”

Saneerauksella Huoneistokeskuksen tuloskunto saatiin hyväksi, mutta samalla syötiin kasvun eväitä, Kyhälä analysoi.

Kyhälä halusi Realiaankin yrittäjämäistä innostuneisuutta, päättäväsyyttä ja periksiantamattomuutta. Pöytälaatikosta kaivettiin vanha Kansallispankin välitysketjun nimi Huoneistomarkkinointi, ja sininen Huom!-ketju rakennettiin yrittäjäpohjalle.

Realian kiinteistövälitysketjuissa Baltia mukaan luettuna työskenteli toistatuhatta välittäjää. Kyhälä olisi halunnut kääntää kaikki ketjut franchising-malliin, mutta pääomistajat olivat eri mieltä. Operaatio olisi ollut melkoinen, ja olisihan se supistanut Realian liiketoiminnan volyymia tuntuvasti.

REALIAN JÄLKEEN KYHÄLÄ KÄVÄISI vuoden verran Sanoma Newsissä media-myynnin johtajana, mutta yrittäjäys kiinnosti kovasti. Jo vuonna 2012 hän oli mennyt mukaan kiinteistövarallisuutta johtavan ja hoitavan Avaran hallitukseen.

Myöhemmin mukaan tuli Kotikatu Oy, joka on pirstaleisella markkinalla Suomen suurin asunto-osakeyhtiöihin keskittyvä kiinteistöpalveluyritys. Kyhälä on yhtiön hallituksen puheenjohtaja ja osakkeenomistaja. Kiinteistö-hankkeita on matkan varrelle osunut, näkyvimpänä Hangon kylpylä. Uusia kiinteistöhankeita on suunnitteilla.

Kiinteistöalan kenttä alkaa olla kattavasti Kyhälän kämmenessä: on kiinteistöinvestointeja (*investment management*), kiinteistövarallisuuden hoitoa portfoliotasolla (*asset management*), yksittäisten kohteiden hoitoa isännöintitasolla (*property management*) ja on kiinteistöistä huolen pitämis-tä talkkaripalveluiden tasolla (*facility management*).

Paletista puuttui kuitenkin vielä kiinteistönvälitys, *transaction management*.

SYKSYLLÄ 2018 RISTO KYHÄLÄLLE EHDOTETTIIN kiinteistönvälitysketjun osta-mista. Hän tutki mahdollisuutta yhdessä Oaklins Merascon Marcus Blom-qvistin kanssa.

Kyhälä ja Blomqvist jakoivat näkemyksen siitä, että kiinteistönvälitys on parhaimmillaan yrittäjävetoista. Toisaalta se vaatii huomattavaa tekno-logista hyppyä ja uudistumista.

He päätyivät sanomaan tarjoukselle ei.

Ajatukset kiinteistönvälitysalasta olivat kuitenkin alkaneet kyteä. Kyhälä tapasi muissa merkeissä Motley Agencyn perustajan Arto Martosen, joka oli konsultoinut myös Kiinteistömaailmaa ja Danske Bankia. Martonen tunsu Kiinteistömaailman hallituksen puheenjohtajana vuosina 2013–2018 toimineen, Danske Bankin henkilöasiakasliiketoiminnoista vastanneen johtajan Kenneth Kaarnimon, joka oli lopettanut työt pankissa vuoden 2018 lopussa.

Yksi asia johti toiseen, ja nelikko päätyi tiedustelemaan Danske Bankilta, olisiko Kiinteistömaailma kaupan.

”Katsoimme toisiamme silmiin ja totesimme, että meillä on kasassa aika hyvä tiimi: on teknologiaosaamista, on yritysjärjestelyosaamista, on kiinteistönvälitysoosaamista ja on pankkiosaamista.”



Jatkuva vuorovaikutus ketjujohdon ja yrittäjien välillä on ratkaisevan tärkeää: ”Yrittäjät muuttavat ajatukset teoiksi. Heidän innostumisensa ratkaisee Kiinteistömaailman koko ketjun yhteisen menestyksen. Ketjuohjauksen hienot visiot jäävät paperille, jos yrittäjät eivät ryhdy toteuttamaan niitä täydellä tarmolla.” Risto Kyhälän ja Helsingin Bulevardin asumotymälän yrittäjä Eeva Kyläkosken juttutuokio joulun ajan juhlissa 2019.

Neuvottelut alkoivat huhtikuussa, ja kesän lopulla oli selvää, että yhteismääräykseen päästäisiin. Lopullisesti kaupat kloussattiin syyskuun alussa.

AKU KORHOSEN TIEN NEUVOTTELUHUONEEN FLÄPPITAUULUT ovat täynnä eri värisillä tusseilla kirjoitettua tekstiä. Espoolaisyrittäjät ovat olleet edellispäivänä neuvonpidossa puhumassa markkinaosuuden kasvusta, paikallismarkkinoinnista, yhteismyynnistä, videomarkkinoinnista, Tarjouskaupasta...

Fläppitaulun sijaan Risto Kyhälä piirtää kolmion ilmaan. Sen yläkulmassa on asiakas, jolle asiat halutaan tehdä helpoksi. Alakulmissa ovat menestyvä yrittäjä ja ylivoimainen välittäjä.

”Jotta saadaan menestyvä yrittäjä, täytyy saada ylivoimaiset välittäjät tekemään asiakkaille asiat helpoksi”, mustaan Kiinteistömaailma-huppariin pukeutunut Kyhälä kiteyttää.

”Meillä on upea kiinteistönvälittäjäporukka ja nälkäisiä ja motivoituneita yrittäjiä. Ketjun osaaminen on hyvällä tasolla: on hyvin koulutettua ja ammattitaitoista väkeä. Bränditutumuksessa ollaan ykkösiä, keskeisillä markkina-alueilla ollaan ykkösiä tai kakkosia”, Kyhälä petaa.

Siitä on hyvä jatkaa. Siitä on hyvä aloittaa.

TULEVAISUUDEN KIINTEISTÖNVÄLITTÄJÄ ON DATAJOHDETTU TIETOTYÖLÄINEN, jonka keskeinen osaaminen ei liity vain asunnon vaan asumisen hallintaan.

”Hän on asuinympäristön asiantuntija, joka on tietoinen siitä, miten ihminen toteuttaa omaa asumistaan. Hän osaa tarjota asuntoa etsivälle ihmiselle tai perheelle valtavan määrän mahdollisuuksia”, Kyhälä sanoo.

Ihminen ei useinkaan tiedä, mitkä kaikki alueet voisivat palvella hänen asumistarpeitaan. Hyvä välittäjä osaa kaivaa asuntoa ostavan tarpeet ja toiveet ja ehdottaa jotain sellaista, mitä asiakas ei ole tullut ajatelleeksi.

”Maailma menee mobiiliksi. Maailman täytyy mennä läpinäkyväksi. Järjestelmien on oltava niin helppokäyttöisiä, että niitä käyttävä ei edes ajattele käyttävänsä järjestelmää.”

Järjestelmäkehitykseen onkin tarkoitus investoida. Yrittäjänelikko ei pelkästään ostanut Kiinteistömaailman osakkeita vaan sitoutui myös sijoittamaan rahaa Kiinteistömaailman järjestelmien uudistamiseen.

”Ylivoimaiseksi välittäjäksi tulee, kun haluaa oppia ja käyttää dataa.”

SYYSKUUN 2019 ALUSSA RISTO KYHÄLÄ joutui Jyväskylässä leijonien eteen, sillä heti omistajanvaihdoksen julkistamisen jälkeen olivat Kiinteistömaailman omat valtakunnalliset yrittäjäpäivät.

Vaikka keskustelut yrittäjätoimikunnan puheenjohtajiston kanssa olivat lisänneet varmuutta siitä, että hänen ajatuksensa eivät olleet aivan pielessä, matkalla Jyväskylään Kyhälää hirvitti. Entä jos porukka hyppäisi takajaloilleen? Kaikki uusi on aina omiaan herättämään inhimillisesti pelkoja ja epävarmuutta.

Yrittäjät ovat juuri ne, jotka muuttavat ajatukset teoiksi. Heidän innostumisensa ratkaisee Kiinteistömaailman koko ketjun yhteisen menestyksen. Ketjuohjauksen hienot visiot jäävät paperille, jos yrittäjät eivät ryhdy toteuttamaan niitä täydellä tarmolla.

Ilmassa oli tunnetta. Danske Bankin johtaja Ulla Koret piti puheen. Osalla yrittäjistä oli takana lähes kolme vuosikymmentä pankin omistamassa ketjussa.

Kyhälä astui lavalle omana itsenään, Rikkenä. Hän sanoi yrittäjille haluavansa kuunnella heidän mielipiteitään ketjun tilasta. Hän esitteli myös ajatuksensa ketjuohjauksen roolista yrittäjiä palvelevana liikkeenjohdon konsulttina, ja samalla yrittäjien ja ketjuohjauksen suhteelle lyödään aiempaa selvemmat maamerkit.

Esiintymisen jälkeen joukko yrittäjiä tuli Kyhälän luokse.

”Kyllä yrittäjät hoitavat tonttinsa, kun vain sovitaan, kuinka se hoidetaan”, kuului Tampereen miesten viesti.

Se tuntui hyvältä ja rohkaisi.

Jyväskylän yrittäjäpäivillä käytyjen keskustelujen jälkeen hahmottui asiakkaan, ylivoimaisen välittäjän ja menestyvän yrittäjän kolmio.

Sitä kohti olisi hyvä jatkaa.

RISTO KYHÄLÄ on toiminut Kiinteistömaailma Oy:n toimitusjohtajana syyskuusta 2019 alkaen.