

# Oral kasvaa suunnitellusti

*Oral Hammaslääkärit Oyj jatkaa kasvuaan yritysostoin. Marras-kuun alussa ketjuun liittyy Kalottident Oy Torniota, jonka jälkeen ketjuun kuuluu 18 hammaslääkäriasemaa.*

”Tehty yritysjärjestely on osa Oral Hammaslääkärit Oyj:n kasvustrategiaa, jonka tavoitteena on valtakunnallinen palveluverkko ja yli kymmenen prosentin markkinaosuus noin 370 miljoonan euron yksityisistä hammasterveyspalveluista Suomessa”, toimitusjohtaja **Antti Kasi** toteaa.

Oral-ketjulla on menossa kolmas toimintavuosi. Kaksi edellistä vuotta olivat tappiollisia, mutta kuluvana vuonna ketju tuottaa jo voittoa. ”Näyttöjä ketjukonseptin tuomasta lisäarvosta alkaa asteittain syntyä. Se tulee nopeuttamaan tavoittelemamme strategista muutosta hammasterveysalan toimintatavoissa”, Kasi sanoo.

## Yritysmalli ostojen hallintaan

Oral käyttää Teemuahon toimittamaan Navita Yritysmallia. Ohjelmisto on yksi keskeinen työkalu yritysostojen hallinnassa.

”Yritysostojen hallintaan tarvitsemme hyvän työkalun, joksi Navita Yritysmalli on osoittautunut”, kertoo syyskuun alussa Oralin talousjohtajana aloittanut **Lauri Larjavaara**.

”Yritysostojen seuranta tapahtuu konsernitilinpäätöksessä ja hankintamenolaskelmissa, jotka on syötetty Yritysmalliin”, hän jatkaa.

Oral käyttää Yritysmallia pääasiassa konsernitilinpäätöksen valmisteluun. Yhtiö laskee konsernituloksen kuukausittain. Yritysmalli



**Navita Yritysmalli on tarpeeksi joustava kasvavan yrityksen tarpeisiin, toteaa Sari Louhimon käsittelyyn päässyt Oral Hammaslääkärit Oyj:n talousjohtaja Lauri Larjavaara.**

*” Navita Yritysmalli on osoittautunut hyväksi työkaluksi yritysostojen hallintaan.”*

toimii ikään kuin konsernilakanana, jolle eri yksiköiden ja kustannuspaikkojen tiedot kootaan yhteen.

Larjavaara luonnehtii Yritysmallia helppokäyttöiseksi. Käsityötä vähentävää automatiikkaa hän soisi olevan ohjelmistossa enemmänkin.

## Kulut etupainotteisesti

Larjavaaran mukaan Oralin tavoitteena on ketjun kiinteiden kustannusten minimointi ja konsernihallinnon kulujen pitäminen niin pieninä kuin mahdollista. Ketjun rakentamiseen liittyi kuluja, jotka tulivat etupainotteisesti. Sitä mukaa kuin ketju kasvaa alkuinvestoinneille tulee enemmän jakajia, joka vaikuttaa tulokseen positiivisesti.

”Henkilöstö, tietojärjestelmät ja muut investointimme on rakennettu siten, että ne riittävät palvelemaan nykyistä suurempaa volyymiä. Näin yritysostot eivät kasvata konsernin kuluja liikevaihdon kasvun tahdissa”, Larjavaara

sanoo.

Larjavaaran mukaan ketjulla on hyvät edellytykset jatkaa voimakkaan kasvun uralla yritysostoin. Hammaslääkäriasemia, jotka haluavat liittyä ketjuun, on tarjolla siinä määrin kuin Oral pystyy niitä ottamaan hallitusti vastaan.

”Pienillä hammaslääkäriasemilla talous- ja hallintorutiinien hoito vaatii merkittävän työpanoksen. Me pystymme vapauttamaan hammaslääkärit näistä töistä, jolloin heillä on mahdollisuus lisätä työpanostaan varsinaiseen hammashoittoon”, perustelee Larjavaara ketjuuntumisen etuja.