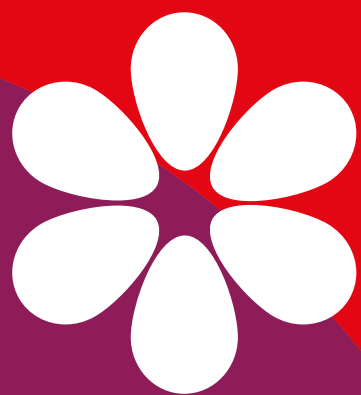
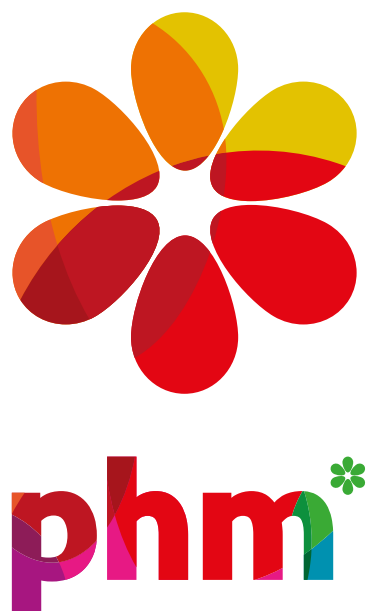




phm^{*}

PHM Group Holding Oyj
Vuosikertomus 2024





All-stars in local property service.

Sisällysluettelo

PHM Group 2024	3
Toimitusjohtajan katsaus	4
PHM Group lyhyesti	6
Vahvuudet	7
Vuoden 2024 kohokohdat	8
Avainluvut	10
Strategia ja liiketoiminta	12
PHM:n missio, visio ja strategiset kulmakivet	13
Liiketoiminta	17
Suomi	20
Ruotsi	22
Norja	24
Tanska	26
Saksa	28
Sveitsi	30
Vastuullisuus ja henkilöstö	32
Vastuullisen työmme tulos on tyytyväinen asiakas	33
PHM Groupin liiketoiminta ja arvoketju	34
Keskeiset vastuullisuustavoitteet ja -hankkeet	37
Hyvän johtamisen ja osallisuuden merkitys	40
Selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä	43
Selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä	44
Hallitus	48
Konsernin johtoryhmä	49

PHM Group 2024

Toimitusjohtajan katsaus

PHM Group lyhyesti

Vahvuudet

Vuoden 2024 kohokohdat

Avainluvut

**TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS**

Ihmiset vahvan tuloksen takana

Vuosi 2024 oli PHM Groupille erinomainen niin taloudellisten lukujen valossa kuin yhtiön kehittymisenkin näkökulmasta. Paransimme toimintaamme monilta osin ja edistimme liiketoimintaamme strategiaamme mukaisesti.

Liikevaihtomme ylitti vuonna 2024 ensimmäistä kertaa miljardin euron rajan. Vertailukelpoinen liikevaihto vuonna 2024 oli 1 127,7 miljoonaa euroa, ja vertailukelpoinen oikaistu käyttökate kasvoi 9,4 %. Liikevaihdon kasvu oli seurausta merkittävistä strategisista yritysostoista sekä myös pääosin vahvasta orgaanisesta kasvusta.

Liikevaihdon voimakas kasvu johtui ennen kaikkea onnistuneista strategisista yrityskaupoista. Investis Groupin kiinteistöpalveluliiketoiminnan osto ja sen myötä laajentuminen Sveitsiin avasi meille myös kokonaan uuden mahdollisuuden kasvulle ja toimintamme laajentamiselle Euroopassa. Toinen strateginen yrityskauppa, DEASin Real Estate Services -liiketoiminnan osto, vahvisti asemaamme johtavana asuin-kiinteistöjen huollon ja hallinnoinnin tarjoajana Tanskassa. Yrityskauppojen määrä kokonaisuudessaan oli ennätyslisen korkea.

Vaikka liiketoimintamme on vahvasti paikallista, emme ole immuuneja makrotalouden kehitykselle. Lukuisat geopolittiset jännitteet, kuten Ukrainan sodan jatkuminen, Lähi-idän konfliktit ja suurvaltojen väliset taloudelliset jännitteet sekä

laskusuunnasta huolimatta verrattain korkealla säilynyt korkotaso ja inflaatiovaikutukset, aiheuttivat vuoden 2024 aikana yleistä epävarmuutta toimintaympäristössämme. Korkojen kääntyminen laskuun luo kannaltamme positiivisia odotuksia asunto- ja kiinteistömarkkinoiden elpymisestä sekä kiinteistöpalvelujen ja niihin liittyvien investointien kysynnän kasvusta asiakkaidemme keskuudessa.

Taloudellinen asemaamme säilyi yleisen taloustilanteen epävarmuudesta huolimatta vakaana, mikä vahvistaa omaa uskoamme ja PHM:n keskeisten sidosryhmien luottamusta kilpailukykyymme tulevaisuudessa. Jatkoimme toimintatapojemme kehittämistä ja liiketoiminnan huolellista suunnittelua ja seurantaa kaikissa toimintamaissamme. Onnistuimme palveluidemme hinnoittelussa ja toimintamme sopeuttamisessa suhteessa kysyntään.

Olen ylpeä ammattitaitoisesta henkilöstöstämme ja paneutumisesta, minkä seurauksena palveluidemme laatu oli korkea myös vuonna 2024. Työntekijämme tekevät päivästä toiseen lujasti töitä sen eteen, että toimimme suunnitelmiamme mukaisesti ja pidämme asiakaslupauksemme.





Voimakasta kasvua seuraavat muutokset edellyttävät henkilöstöltämme myös joustavuutta ja avoimuutta uusia toimintatapoja kohtaan. Kasvu edellyttää meiltä yhtiönä hallittua muutosjohtamista, sillä muutosten toteuttaminen vie usein aikaa ja vaatii panostuksia kaikilla tasoilla. Toimintamaissamme otettiin isoja harppauksia maaorganisaatioiden kehittämisessä, ostettujen yhtiöiden yhtenäistämässä sekä yhteisten toimintatapojen kehittämisessä paikallisuudesta tinkimättä.

Asiakastytyväisyytemme oli edellisvuoden tapaan korkea. Asiakkaamme arvostavat yhtiöidemme ammattitaitoa, laatua ja paikallisuutta. Jatkamme asiakkaillemme tarjottavien palvelujen kehittämistä vakaalta pohjalta, ja tavoitteenamme on sujuvoittaa palvelua edelleen muun muassa digitaalisia palveluja hyödyntämällä. Vuoden 2024 henkilöstötyytyväisyysindeksi parani edellisvuodesta ollen erinomainen ja sängen korkea toimialallamme. Henkilöstömme palvelualltius ja sitoutuminen omaan työhönsä näkyvät asiakkaillemme ammattitaitoisena ja laadukkaana palveluna.

Kehitimme vastuullisuustyötämme merkittävästi valmistautumalla kestävyysraportointidirektiivin (Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD) vaatimuksiin. Vaatimusten mukaisen kaksoisolennaisuusanalyysin toteuttaminen loi pohjan sekä vastuullisuusohjelmalle että

-raportoinnille. Raportointijärjestelmien ja päästölaskennan kehittäminen olivat meille isoja ponnistuksia. Ensimmäistä kertaa julkaistava CSRD:n mukainen kestävyys selvityksemme on luettavissa hallituksen toimintakertomuksesta.

Olen tyytyväinen, millaiseksi yhtiöksi olemme kehittyneet. Olemme luoneet erinomaisen pohjan kasvuille. Maaorganisaatioilla on iso ja itsenäinen vastuu liiketoiminnan kehittämisestä ja kasvun varmistamisesta. Liiketoiminnan huolellinen suunnittelu, laadukas johtaminen ja tarkka seuranta näyttävät suunnan, jota kohti etenemme eri maissa ja paikallisissa yhtiöissämme. Johtoryhmätyöskentely on sujuvaa, ja meillä on selkeä yhteinen näkemys siitä, miten kehitämme PHM Groupia eteenpäin. Digitaaliset ratkaisut tarjoavat meille ja asiakkaillemme monia uusia mahdollisuuksia, ja haluamme siltäkin osin olla toimialan suunnannäyttäjiä.

Kiitän lämpimästi PHM:n henkilöstöä, asiakkaita, omistajia ja muita sidosryhmiä kehittävästä yhteistyöstä. Olemme rakentaneet vankan pohjan kasvuille, minkä ansiosta voimme menestyä myös jatkossa pitäessämme huolta ihmisistä pitämällä huolta heidän asuinympäristöstään.

Ville Rantala

Konsernin toimitusjohtaja
PHM Group





PHM Group lyhyesti

PHM Group on kiinteistöpalvelukonserni, jonka tehtävä on pitää huolta ihmisistä pitämällä huolta heidän asuinympäristöstään.

PHM Group muodostuu alan parhaista paikallisista yhtiöistä, joilla on samat arvot ja motiivit: yrittäjähenkisyys sekä reilu ja vastuullinen toiminta. Uskomme, että paikallista palvelua parempaa on vain paikallinen palvelu isoilla resursseilla. PHM Groupin kanssa ei tarvitse miettiä, valitseeko kumppaniksi tutun paikallisen vai ison konsernin. PHM Groupilta saa molempien parhaat puolet.

PHM Group työllistää yli 13 500 kiinteistöpalvelujen ammattilaista Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Saksassa ja Sveitsissä. Konsernin vertailukelpoinen liikevaihto vuonna 2024 oli 1 128 miljoonaa euroa. Olemme kasvuyhtiö ja laajennamme toimintaamme uusille alueille jatkuvasti.

PHM Groupin omistavat Norvestorin hallinnoimat rahastot ja Interan rahasto yhdessä paikallisissa yhtiöissä toimivan johdon kanssa.

Konsernin vertailukelpoinen liikevaihto (LFL)

1 128 M€

Konsernin henkilöstömäärä

13 565

Paikallisten yhtiöiden määrä

200

Sopimusasiakkaiden määrä

~ 50 900





Vahvuudet

- ✿ PHM Group on kiinteistöpalvelukonserni, joka koostuu vahvoista paikallisista yhtiöistä sekä konsernin ja maatason asiantuntijayksiköistä. Toimimme aina paikallisesti lähellä asiakasta, ja tukenamme ovat suuren konsernin taustavoimat.
- ✿ Palvelemme laajaa asiakaskuntaamme tarjoamalla markkinoiden monipuolisimman valikoiman kiinteistöjen ylläpito-, hallinto- ja teknisiä palveluita paikallisesti Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Saksassa ja Sveitsissä.
- ✿ Kasvustrategiamme on selkeä ja tarjoaa meille mahdollisuuksia kasvaa markkinoita nopeammin orgaanisen kasvun, yrityskauppojen ja synergioiden siivittämänä.
- ✿ Vakaat paikalliset kiinteistöpalvelumarkkinat tarjoavat meille mahdollisuuksia menestyä myös yleisen taloudellisen epävarmuuden aikoina. Liiketoimintamme kassavirta on säilynyt vakaana, ja hajautuneen asiakaskuntamme ansiosta liiketoiminnan riskit ovat pieniä.
- ✿ Pirstaloituneet markkinat, joilla toimimme, tarjoavat meille paljon mahdollisuuksia hyödyntää alhaisen riskin yritysostostrategiaamme. Kun yhdistämme paikallista osaamista, luomme lisäarvoa asiakkaillemme ja synergioita omaan toimintaamme.



Vuoden 2024 kohokohdat

Kasvu

Liikevaihtomme ylitti vuonna 2024 ensimmäistä kertaa miljardin euron rajan. Liikevaihdon merkittävä kasvu oli seurausta strategisista yritysostoista sekä myös pääosin vahvasta organisaation kasvusta. Yleisen taloudellisen tilanteen johdosta asiakkaamme olivat paikoin varovaisia investoimaan kiinteistöihinsä. Onnistuimme palveluidemme hinnoittelussa ja toimintamme sopeuttamisessa suhteessa kysyntään.

Yritysosotot

Toteutimme kaksi strategista yrityskauppaa. Ostimme Investis Groupin kiinteistöpalveluliiketoiminnan ja jatkoimme näin kasvustrategiamme toteuttamista Keski-Euroopassa laajentamalla Sveitsiin. Tanskassa ostimme DEAS:n Real Estate Services -liiketoiminnan, mikä vahvisti asemaamme johtavana asuinkiinteistöjen huollon ja hallinnoinnin tarjoajana Tanskassa. Toteutimme yhteensä 31 yritysostoa, joista 12 Suomessa, kolme Ruotsissa, kolme Norjassa, kolme Tanskassa, kahdeksan Saksassa ja kaksi Sveitsissä.

Kehitys

Strategiset kehityshankkeet jatkuivat onnistuneesti vuonna 2024. Digitaalisten palvelujen kehittäminen eteni suunnitelman mukaisesti Suomessa ja Ruotsissa. PHM Aski -siivouspalvelukonsepti asuinkiinteistösiivoukseen tuotiin asiakkaillemme Suomessa vuoden 2024 aikana, mikä oli merkittävä valtakunnallinen palvelukehityshanke. Vahvistimme yhteisiä toimintatapoja ja selkiytimme vastuunjakoa Groupin, maaorganisaatioiden ja yksiköiden välillä PHM Way -toimintamallin myötä.

Vastuullisuus

Kehitimme vastuullisuustyötämme merkittävästi valmistautumalla kestävyysraportointidirektiivin (Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD) vaatimuksiin. Kehitimme muun muassa raportointijärjestelmiä ja päästölaskentaa sekä toteutimme kaksoisolennaisuusanalyysin, joka toimii pohjana sekä vastuullisuusohjelmalle että raportoinnille. CSRD:n mukainen kestävyys-selvityksemme vuodelta 2024 julkaistaan osana hallituksen toimintakertomusta.

Asiakas- ja henkilöstötyytyväisyys

Henkilöstötyytyväisyys parani edellisvuoteen verrattuna ja asiakastytyväisyys pysyi samalla hyvällä tasolla. Asiakkaamme arvostivat etenkin yksiköidemme ammattitaitoa, laatua ja paikallisuutta. Henkilöstötytyväisyyskysely puolestaan osoitti selkeää kehitystä esimerkiksi oman työn sujuvuuden ja esihenkilötyön osalta. Panostuksemme yhteistyön ja johtamistaitojen kehittämiseen on tuottanut hyviä tuloksia.

PHM Digital

PHM Digital on meille merkittävä strateginen kehityshanke. Helppokäyttöinen verkkopalvelu antaa taloyhtiöiden hallituksille ja asukkailla sekä isännöitsijälle ja kiinteistönomistajille pääsyn kiinteistön tietoihin ja mahdollistaa sujuvan yhteistyön ja yhteydenpidon kaikkien kiinteistöissä toimivien tahojen kesken. Panostimme PHM Digitalin käyttäjämäärän kasvattamiseen Suomessa ja Ruotsissa, vahvistimme kehitys- ja tukitiimiä ja jatkoimme toiminnallisuuksien kehittämistä.



Laajeneminen Sveitsiin vahvisti jalansijaa Keski-Euroopassa

Kesällä 2024 PHM Group osti sveitsiläisen Investis Groupin Real Estate Services -liiketoiminnan tytäryhtiöt, jotka tarjoavat asuin- ja liikekiinteistöille kiinteistöjen hallinnointia, huoltoa ja oheispalveluita Sveitsissä. Kaupan kohteena olivat Hauswartprofis AG, Privera AG, Olbara AG, Rohr AG, Home Service Aktiengesellschaft, Analysis lab SA ja Aatest AG -nimisten liiketoimintayhtiöiden ja Valores AG -nimisen tukija hallintopalveluyhtiön osakekannat.

Kiinteistöpalvelumarkkinan kasvu Sveitsissä on ollut vakaata ja hyvää jo monta vuotta. Investis Groupin Real Estate Services -liiketoiminta oli PHM:lle houkutteleva ostokohde monestakin näkökulmasta.



"Sveitsiin laajenemisen myötä meille avautui jälleen uusi kaista kasvaa Euroopassa strategiamme mukaisesti."

"Kerrostaloasuminen on Sveitsissä selvästi yleisempää kuin muissa toimintamaissamme. Arviomme mukaan jopa 78 prosenttia relevantista talokannasta tyypillisesti käyttää sellaisia kiinteistöpalveluja, joita PHM tarjoaa. Lisäksi ostamamme liiketoiminta Sveitsissä oli siitä syystä erityinen, että harvoin on tarjolla noin suuria ja meille strategisesti sopivia ostokohteita. Sveitsin yhtiöidemme kulttuurinen sopivuus PHM Groupiin oli erinomainen, ja heillä oli jo entisestään yritysostokokemusta", selventää PHM Groupin yritysostotoiminnasta vastaava konsernin talousjohtaja **Petri Pellonmaa**.

Sveitsin kiinteistöpalvelumarkkinan koko on karkeasti kaksi kertaa niin suuri kuin esimerkiksi Ruotsin markkinan.

"Saimme kaupan myötä hyvän markkina-aseman suuressa ja kasvavassa markkinassa kasvustrategiamme mukaisesti. Lisäksi voimme Sveitsissä vahvistaa kokonaisvaltaista palvelujen myyntiä, jolla tarjoamme sveitsiläisille asiakkaillemme sekä kiinteistöjen hallinnointia että kiinteistöhuoltoa saman katon alta", Petri jatkaa.

Yritysstotiimin ketteryys avainasemassa

PHM Groupilla on vahva tahtotila kasvaa uusilla markkinoilla ja tavoitteenamme on olla markkinajohtaja kaikilla markkinoilla, joilla toimimme. Luomme uusia kasvumahdollisuuksia laajenemalla uusille alueille.

"Vuonna 2024 vahvistimme omaa yritysostotiimiämme voimakkaasti. Rekrytoimme vuoden aikana yritysostoammattilaisia useisiin eri toimintamaihimme. Lisäksi kirkastimme edelleen, mitä ominaisuuksia arvostamme ostokohteissa ja miten se vaikuttaa kohteen arvostukseen. Kehitimme, suoraviivaistimme ja standardoimme ostoprosessiamme monin tavoin. Pyrimme näin yritysostotiimin itseohjautuvuuteen ostotoiminnan ketteryyden ja nopeuden lisäämiseksi entisestään."

PHM toteutti vuonna 2024 31 yritysostoa kuudessa toimintamaassaan.

CASE



Petri Pellonmaa
Konsernin talousjohtaja
PHM Group



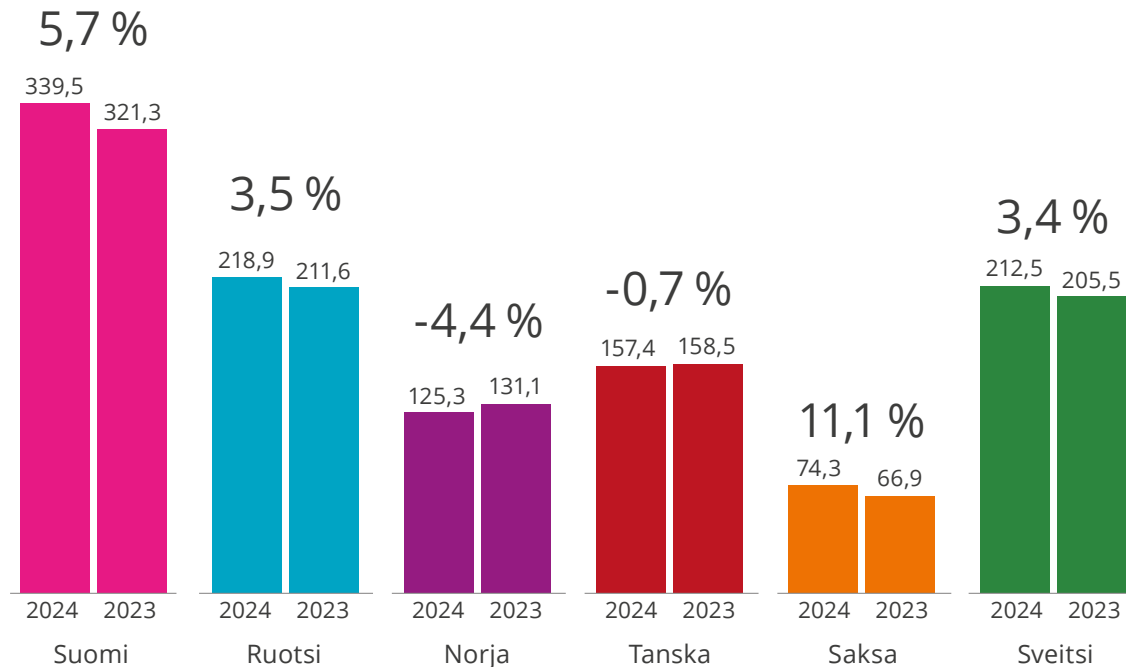
Avainluvut

EUR miljoonaa, ellei toisin mainita	2024	2023
Raportoitu		
Liikevaihto (nettomyynti)	946,2	624,9
Käyttökate, EBITDA	137,7	86,2
Oikaistu EBITDA	155,2	93,2
Oikaistu EBITDA -%	16,4 %	14,9 %
Oikaistu EBITA	110,5	64,5
Oikaistu EBITA -%	11,7 %	10,3 %
Tilikauden tulos	-15,8	-2,3
Like-for-like (LFL)		
LFL-liikevaihto	1 127,7	1 095,0
LFL-käyttökate, EBITDA	165,5	148,4
LFL-oikaistu EBITDA	180,1	164,7
LFL-oikaistu EBITDA -%	16,0 %	15,0 %
LFL-oikaistu EBITA	128,7	115,9
LFL-oikaistu EBITA -%	11,4 %	10,6 %
Tase		
Omavaraisuusaste, %	14,1 %	19,0 %
Korolliset nettovelat (NIBD)	1 003,4	647,8
Velkaisuus, x	5,09	5,36
Koronmaksusuhde, x	1,26	1,77
Operatiivinen kassavirta ennen yrityskauppoja	132,9	68,9
Rahavarojen kierto, %	96,5 %	79,9 %
Muut		
Työntekijöiden keskimääräinen lukumäärä, LFL	13 565	-
Työntekijöiden keskimääräinen lukumäärä, raportoitu	11 722	8 389





**Vertailukelpoinen liikevaihto maittäin (miljoonaa euroa)
ja vuosikasvu (%)**



**Orgaaninen
liikevaihdon kasvu**

3,0 %

**Orgaaninen oikaistun
käyttökatteen kasvu**

9,4 %

**Liiketoiminnan
kassavirta**

152,3 M€

**Yrityssostojen vaikutus
vertailukelpoiseen oikaistuun
käyttökatteeseen**

49,3 M€

**Yrityssostojen vaikutus
vertailukelpoiseen liikevaihtoon**

346,7 M€

Strategia ja liiketoiminta

PHM:n missio, visio
ja strategiset kulmakivet

Liiketoiminta

Suomi

Ruotsi

Norja

Tanska

Saksa

Sveitsi



PHM:n missio, visio ja strategiset kulmakivet

Tehtävänä on pitää huolta ihmisistä pitämällä huolta heidän asuinympäristöstään. Se on meidän missiomme. Palvelemme asiakkaitamme tarjoamalla laajan valikoiman kiinteistöjen ylläpito-, hallinto- ja teknisiä palveluita paikallisesti Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Saksassa ja Sveitsissä.

Visionamme on kasvaa johtavaksi paikalliseksi kiinteistöpalvelukumppaniksi kaikissa toimintamaissamme. Laaja mutta hajanainen kiinteistöpalvelumarkkina tarjoaa hyvät lähtökohdat yhtiömme laajentumiselle sekä orgaanisesti että yritysostoin. Myös megatrendit, kuten kaupungistuminen, rakennuskannan vanheneminen sekä ostopalveluiden yleistyminen tukevat kasvutavoitettamme.

VISIONimme

Kasvamme markkinajohtajaksi kylä kerrallaan.

Missiomme

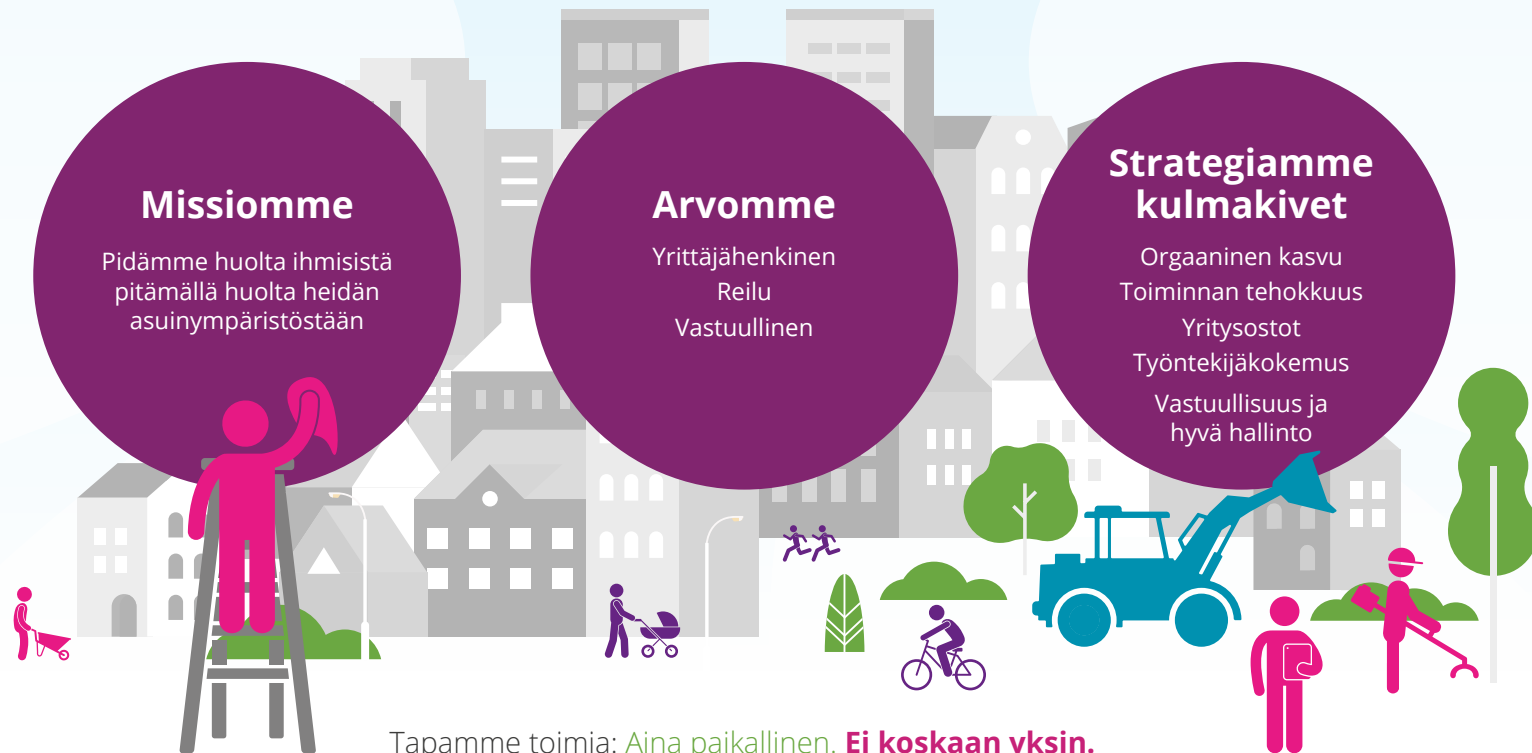
Pidämme huolta ihmisistä
pitämällä huolta heidän
asuiympäristöstään

Arvomme

Yrittäjähenkkinen
Reilu
Vastuullinen

Strategiamme kulmakivet

Orgaaninen kasvu
Toiminnan tehokkuus
Yritysostot
Työntekijäkokemus
Vastuullisuus ja
hyvä hallinto



Tapamme toimia: **Aina paikallinen. Ei koskaan yksin.**

Lupauksemme: **Iso vai paikallinen? Miksei molemmat.**



Strategian kulmakivet

Olemme määritelleet strategiamme viisi keskeistä kulmakiveä, joissa haluamme onnistua. Näillä strategisilla valinnoilla pyrimme arvonluontiin kautta linjan. Strategiamme kulmakiviä ovat voimakas kasvu yritysostoin ja orgaanisesti, toiminnan tehokkuuden parantaminen ja ostettujen yritysten sujuva haltuunotto, vastuullinen johtaminen sekä hyvän hallinnon vahvistaminen. Näin erottaudumme sekä pienistä paikallisista että suurista kansainvälisistä kilpailijoista: olemme paikallisesti toimiva ketterä yhtiö, jolla on ison konsernin voimavarat.



Orgaaninen kasvu

Kasvamme valtakunnallisesti hyödyntämällä laajaa paikallista osaamistamme. Tunnumme asiakkaamme. Tutut paikalliset henkilöt palvelevat asiakkaitamme joustavasti ja nopeasti. Heillä on tukena suuren yhtiön palvelutarjoama ja resurssit. Sen ansiosta tarjoamme verrattoman asiakaskokemuksen. Kehitämme myyntityötämme systemaattisesti ja hyödynnämme laajan palveluvalikoimamme ristiinmyyntiä. Asiakas saa meiltä yhden luukun periaatteella mittavan palveluvalikoimamme hyödyt kiinteistönsä erilaisiin tarpeisiin.



Toiminnan tehokkuus

Kilpailukykyinen ja tehokas toiminta sekä jatkuva kehittäminen tekevät meistä kannattavimman palveluyhtiön markkinoilla. Toimintamme laatuksiteerit ovat korkeat – olemme ammattitaitoisia ja teemme sen, minkä lupaaamme. Hyödynnämme suuren yhtiön mittakaavaetuja ja samalla paikallisten toimijoiden ketteryyttä. Keskitetyt tukitoimintomme ja johtamismallimme mahdollistavat resurssien ja parhaiden käytäntöjen jakamisen paikallisiin tarpeisiin. Digitalisaation edut ovat osa tehokkuuttamme ja ketteryyttämme.



Yritysostot

Kasvamme ja luomme arvoa aktiivisin yritysostoin niin maantieteellisesti kuin laajentamalla palveluvalikoimaamme. Varmistamme ostettujen kokonaisuuksien sujuvan haltuunoton ja ohjauksen tehokkaan yhtenäistämismenettelymme avulla. Tarjoamme keskitetyt resurssit ja osto-osaamisen kaikkien PHM Groupin yhtiöiden käyttöön. Säilytämme yrittäjävetoisuuden ja takaamme jatkuvuuden paikallisessa toiminnassa sitouttamalla avainhenkilöt yhtiöön.



Työntekijäkokemus

Erinomainen johtaminen, sujuva arki sekä turvallinen ja innostava työskentely-ympäristö tekevät meistä alamme parhaimman paikan työskennellä. Tarjoamme ison yhtiön uramahdollisuudet ja vakauden sekä pienen yhtiön paikallisen yrityskulttuurin. Arvostamme yrittäjämäistä työskentelyä, mikä tarjoaa monipuolisen ja itsenäisen työnkuvan sekä vapauden ja vastuun toimia.



Vastuullisuus ja hyvä hallinto

Olemme vastuullinen, luotettava ja eettisen liiketavan mukaan toimiva yritys. Lakien ja yhteisten pelisääntöjen noudattaminen on meille selvyys. Tuotamme kestävää kehitystä edistäviä palveluita asiakkaillemme. Suhtaudumme läpinäkyvästi ja vakavasti vastuuseemme ihmisistä ja yhteisestä ympäristöstämme. Suuren yhtiön tarjoama tuki ja optimoidut resurssit varmistavat toiminnan luotettavuuden ja tehokkuuden niin vastuullisuuden kuin liiketoiminnankin näkökulmasta.



PHM Way tuo strategian osaksi arkea

Vuonna 2024 PHM Group täsmensi tapaansa toimia laatimalla toimintamallikuvauksen, joka kulkee nimellä PHM Way. PHM Way kuvaa strategisia tavoitteita, yhteisiä pelisääntöjä sekä vastuuta ja vapauksia niin konserni-, maa- kuin yksikötasolla.

"PHM Way -toimintamallin avulla pyrimme jalkauttamaan strategiaamme aina kentälle asti. Se auttaa meitä viestimään strategiaamme toteutuksesta käytännön esimerkkien avulla niin, että jokainen voi tunnistaa päivittäisessä työssään, mikä on strategian mukaista tekemistä. PHM Way auttaa meitä myös ymmärtämään, miksi kasvamme voimakkaasti yritysostoin ja mitä tavoittelemme sillä", kertoo PHM Groupin strategia- ja kehitysjohdaja **Joona Vilppula**.

Iso ja paikallinen yhtä aikaa

PHM erottautuu kilpailijoistaan hajautetulla toimintamallilla, paikallisuudella ja kyvyllä toimia lähellä asiakasta. Paikallisuus näkyy asiakkaalle muun muassa vanhana tuttuina brändinä, joka yleensä säilyy myös yrityskaupan jälkeen. Silti paikallisyksiköillä on taustallaan suuren konsernin resurssit, asiantuntemus ja tukipalvelut. Oleellinen osa PHM Waytä on vastuiden kuvaus organisaation eri tasoilla.

"Meille on tärkeää, että yksiköt voivat keskittyä täysillä asiakastyöhön. Muu esimerkiksi hallinnollinen työ on maaohdon ja tukitoimintojen vastuulla, mikä tukee toimintamme ketteryyttä ja ammattimaisuutta", Joona jatkaa.

Paikallisyksiköt hyötyvät PHM Wayn mukaisesta toimintatavasta monin tavoin. PHM tarjoaa yksiköille muun muassa työkaluja tuloksen parantamiseen, hankintaetuja, IT-järjestelmiä toiminnan kehittämiseen sekä ohjeistusta hyvän hallintotavan toteuttamiseen.



"Osana PHM Groupia yrittäjä ei ole yksin ongelmien ja haasteiden kanssa, vaan voi keskittyä tuottamaan asiakkaillemme parhaan mahdollisen palvelun sekä kasvattamaan yritystä kannattavasti. PHM:n keskitetyt palvelut hoitavat muut hallinnolliset ja raportointiasiat yrittäjän puolesta."



Joona Vilppula
Strategia- ja
kehitysjohdaja
PHM Group



PHM:n toimintamalli auttoi menestymään haastavana vuonna

Driftia Förvaltning on Tukholman alueella toimiva PHM:n yksikkö, joka tarjoaa laajasti erilaisia kiinteistöpalveluja pääasiassa asuinkiinteistöille. Driftia perustettiin vuonna 1993, ja se tuli osaksi PHM:ää 2021. Yksikkö työllisti vuonna 2024 noin 60 työntekijää.

Kuten niin monelle muullekin yritykselle, vuosi 2024 oli myös Driftialle haasteellinen. Korkeat korot ja inflaatio heikensivät kiinteistöpalvelujen kysyntää. Olosuhteista huolimatta Driftia pääsi hyvään tulokseen.

”Huomasimme, että asiakkaamme olivat varovaisia investoimaan kiinteistöihinsä. Keskityimme siksi koko vuoden entistäkin tarkemmin kustannusten hallintaan. Lähtökohdista huolimatta vuotemme oli menestyksellinen”, kertoo Driftian toimitusjohtaja **Nestor Vargas**.

Lisäapua tilanteeseen toi PHM Ruotsissa sujuvasti edennyt yhtenäistäminen ja maaorganisaation kehittäminen.



”Ristiinmyynti PHM:n yksiköiden välillä kehittyi selvästi vuoden 2024 aikana.”

”PHM:n keskitettyjen tukitoimintojen myötä säästimme henkilöstökustannuksissa, esimerkiksi palkanlaskennassa. Lisäksi säästimme hankintakustannuksissa, kun voimme ostaa tavaroita ja palveluja edullisempaan hintaan hankinnan keskittämisen myötä”, Nestor jatkaa.

Tyytyväiset asiakkaat

Vuonna 2024 tehdyn asiakastyytyväisyystutkimuksen mukaan Driftian asiakkaat olivat erittäin tyytyväisiä saamaansa palveluun. Muun muassa palvelun hyvä laatu, asiantuntevat ja asiakaspalveluhenkiset ammattilaiset sekä nopeus ja tehokkuus miellyttävät Driftian asiakkaita.

”Asiakkaidemme pitää tuntea saavansa rahoillensa vastinetta. Meiltä saa erilaiset kiinteistöpalvelut yhdeltä luukulta korkealla ammattitaidoilla. Ammattilaistemme joukossa on putkiasentajia, sähköalan ammattilaisia, paloturvallisuuden asiantuntijoita, isännöitsijöitä ja paljon muita osaajia. Lisäksi panostamme henkilöstön tyytyväisyyteen ja viihtyvyyteen, minkä uskon vaikuttavan suoraan myös asiakkaiden tyytyväisyyteen. Driftiassa uskotaan, että iloisuus on tarttuvaa ja työpaikan hyvä henki tuo hyvää mieltä myös asiakkaalle.”

Yhteistyöstä vauhtia kasvuun

Tulevana vuonna Driftiassa aiotaan panostaa yhä enemmän orgaaniseen kasvuun. Kiinteistöpalvelujen laaja tarjooma sekä yhteistyö PHM:n yksiköiden kesken tarjoavat hyvät edellytykset kasvulle.

”Yhteistyö yksiköiden välillä on parantunut vuosi vuodelta ja viime vuosi todella näytti, että yhteistyössämme on voimaa”, Nestor päättää.

CASE



Nestor Vargas
Toimitusjohtaja
Driftia Förvaltning AB
Tukholma, Ruotsi



Liiketoiminta

Tuotamme kiinteistöpalveluja Euroopassa.
PHM Group muodostuu paikallisesti palvelevista yhtiöistä.

Palvelemme pääasiallisesti asuinkiinteistöjä Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Saksassa ja Sveitsissä. Lisäksi palvelemme asiakkaitamme liike-, toimisto- ja teollisuuskiinteistöympäristöissä useilla eri toimialoilla. Vuonna 2024 meillä oli noin 50 900 sopimusasiakasta ja keskimääräinen sopimuksen vuosilaskutus oli 13,6 tuhatta euroa.

PHM Group on johtava paikallisten kiinteistöpalvelujen tarjoaja. Paikallisten yhtiöiden tarjoamat palvelut vaihtelevat ja painottuvat eri tavoin eri maissa.

Keskeiset palvelumme

- Kiinteistöhuolto
- Ulkoalueiden hoito
- Siivouspalvelut
- Isännöintipalvelut
- Taloushallinnon palvelut
- Kiinteistötekniset palvelut
- Maisemointi- ja viherpalvelut
- Viemärihuolto ja kuljetuspalvelut
- Erikoissiivoukset
- Muut palvelut

Tavoitteenamme on aina asiakkaidemme turvallisuus, kiinteistöjen asumis- ja käyttömukavuus sekä kiinteistöjen arvon säilyttäminen ja teknisen käyttöiän pidentäminen.

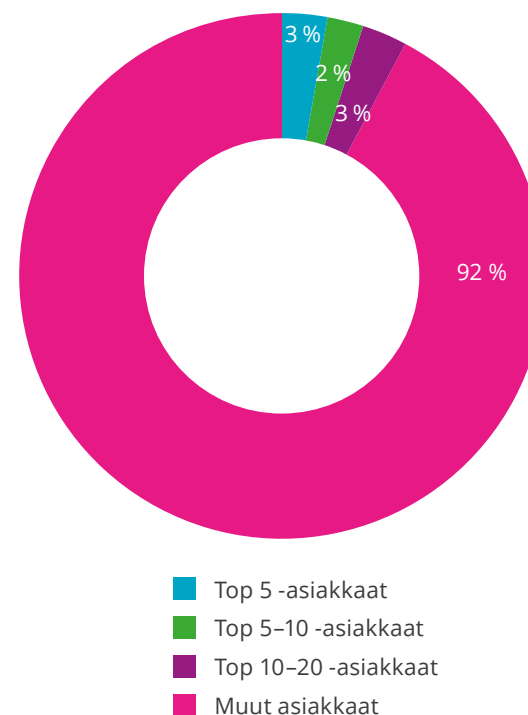
Yrityskauppoihin perustuva kasvu on keskeinen osa strategiaamme. Kiinteistöpalvelumarkkinan kilpailijakenttä on pirstaloitunut, ja siksi tekemiemme yrityskauppojen lukumäärä on tyypillisesti korkea. Vuoden 2024 aikana PHM teki yritysostoja kaikissa toimintamaissaan, joista 12 Suomessa, kolme Ruotsissa, kolme Norjassa, kolme Tanskassa, kahdeksan Saksassa ja kaksi Sveitsissä. Yrityskaupoista merkittävimpiä olivat DEAS:n Real Estate Services -liiketoiminnan osto, mikä vahvisti asemaamme Tanskassa merkittävästi, sekä Investis Groupin Real Estate Services -liiketoiminnan hankinta, minkä myötä laajenimme Sveitsiin.

Kehitämme PHM Groupissa toimintamme tehokkuutta jatkuvasti mahdollistaaksemme kannattavan kasvun, palvelujen luotettavan toimituksen asiakkaille sekä vahvan kassavirran sijoittajille. Parannamme toimintamme tehokkuutta jakamalla konsernin yksiköiden parhaita käytäntöjä, optimoimalla henkilöstö- ja kalustoresurssejamme sekä kehittämällä yksiköiden tehokkuutta konsernin yhteisten käytäntöjen ja toimintamallien mukaisesti. Paikallisten yksiköiden toiminnan tukena ovat lisäksi konsernin keskitetyt asiantuntija- ja tukitoiminnot sekä paikallista liiketoimintaa tukevat digitaaliset ratkaisut.

Keskimääräinen sopimuksen vuosilaskutus (tuhatta euroa)

13,6

Asiakaskeskittynisyys*



* prosenttia kokonaisliikevaihdosta



PHM Digital luo kasvua ja yhtenäisyyttä

PHM Digital on helppokäyttöinen verkkopalvelu, joka antaa taloyhtiöiden hallituksille ja asukkaille sekä isännöitsijälle ja kiinteistönomistajille pääsyn kiinteistön tietoihin ja mahdollistaa sujuvan yhteistyön ja yhteydenpidon kaikkien kiinteistössä toimivien tahojen kesken. PHM Digital palveli vuonna 2024 kiinteistöhuollon asiakkaitamme Suomessa sekä isännöinnin ja kiinteistöhuollon asiakkaitamme Ruotsissa.

Vuonna 2024 vahvistimme PHM Digitalin tiimiä, koska rajat ylittävä yhteistyö nähtiin keskeisenä menestystekijänä palvelun laajentamisessa. Tiimissä on laajasti erilaista osaamista eri markkinoilta, kuten palvelumuotoiluosaamista, taloushallinnon asiantuntemusta, teknistä asiantuntemusta ja paljon muuta.

”Toteutamme PHM Digitalissa paikallisesta globaaliin -lähestymistapaa, jossa hyödynnämme yksiköidemme liiketoiminnan asiantuntemusta. Nämä asiantuntijat toimivat liiketoimintaomistajina ja tekevät tiivistä yhteistyötä paikallisten tuoteomistajien kanssa varmistaakseen, että otamme huomioon kunkin markkinan ainutlaatuiset tarpeet. Meillä on monipuolinen ja kansainvälinen kehitystiimi, joka pystyy muuttamaan nämä liiketoimintatarpeet skaalautuvaksi ja mukautuvaksi digitaalseksi ratkaisuksi”, kertoo PHM Digitalin globaali tuotepäällikkö **Vishal Patidar**.

Vuosi 2024 oli PHM Digitalin tiimin näkökulmasta muutoksen vuosi. Tiimiä vahvistettiin, ja samalla kirkastui visio PHM Digitalin voimakkaasta laajenemisesta kaikkiin toimintamaihimme nyt ja jatkossa.

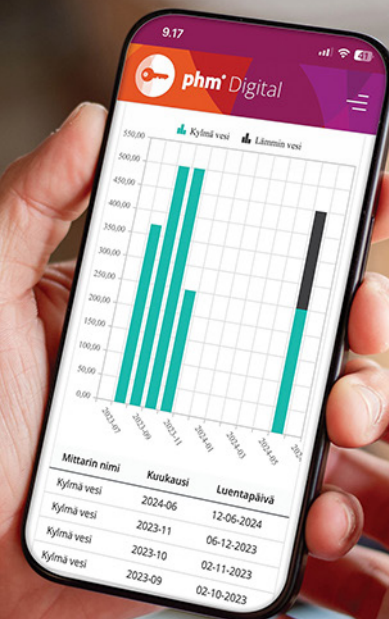


”PHM Digital on nyt käytössä Suomessa ja Ruotsissa, mutta seuraavat vuodet tuovat tullessaan uusia maita palvelun piiriin. Uskomme voimakkaasti siihen, että PHM Digital lisää muun muassa asiakaspysyvyyttä.”

Juha Allonen

Tietohallintojohtaja ja digitaalisen liiketoiminnan johtaja, PHM Group

CASE





Lisää tehokkuutta liiketoimintaan

PHM Digital vahvistaa arvolutaustamme, parantaa kilpailuetuamme ja osoittaa innovointikyvykkyyttämme.

”Olemme huomanneet, että PHM Digital luo yhtenäisyyttä yksiköidemme välillä esimerkiksi Ruotsissa. Työtavat ovat entistäkin yhtenäisemmät, tehokkuus on parantunut ja manuaalinen työ vähentynyt isännöintiliiketoiminnassa”, kertoo PHM Digitalin tuoteasiantuntija **Kevin Rosenlund**.

Vuonna 2024 suurin edistysaskel PHM Digitalille oli lanseeraus Suomessa. Lisäksi Ruotsissa kehitettiin etenkin taloushallinnon työkaluja. Molemmissa maissa saatiin yhteensä kymmeniä tuhansia uusia käyttäjiä palveluun.

”Vuoden 2025 suurimpia askelia on valmistautua palvelun laajentamiseen Tanskassa ja Norjassa, minkä toteuttamisessa nykyinen globaali tiimi on avainasemassa”, Kevin jatkaa.

Kehitystä asiakkaan tarpeiden mukaan

PHM Digitalissa yhdistyvät kasvustrategiamme tukeminen, yksiköiden toiminnan yhtenäistäminen ja lisäarvon tuottaminen asiakkaillemme. PHM Digitalin toiminnoista hyötyvät markkinasta riippumatta kaikki asiakkaamme, esimerkkeinä viestintätoiminto, sähköinen allekirjoitus, hallituksen kokousten suunnittelu ja varauskalenteri.



”PHM Groupin kasvaessa yritysostojen kautta PHM Digital yhdistää yksiköt yhden digitaalisen ekosysteemin alle standardoimalla prosesseja ja parantamalla tehokkuutta.”

Vishal Patidar, Globaali tuotepäällikkö, PHM Digital

”Ihmiset ovat tottuneet käyttämään erilaisia digitaalisia palveluja ja samaa toivotaan myös kiinteistöpalvelu yrityksiltä. Kilpailu on kovaa ja haluamme olla kehityksen kärjessä. Teemme tätä työtä käsi kädessä liiketoiminnan kanssa ja otamme aktiivisesti huomioon asiakkaiden tarpeet ja toiveet”, toteaa PHM Digitalin asiakaskokemuspäällikkö **Heini Kaasinen**.

PHM Digitalin uudistunut tiimi on myös oiva esimerkki kansainvälisen kasvuyhtiön tarjoamista kiinnostavista uramahdollisuuksista. Vishal Patidar tuli tiimiin sen myötä, kun PHM osti tanskalaisen DEASin, ja Kevin Rosenlund tuli taloon Bredablick-kaupan myötä Ruotsissa.

Tulevaisuus tuo tullessaan uusia toimintamaita ja uusia osaajia PHM Digitaliin. Vuonna 2024 jo vajaa parikymmentä ammattilaista työskenteli PHM Digitalin parissa.

Juha Allonen, Tietohallintojohtaja ja digitaalisen liiketoiminnan johtaja, PHM Group

Heini Kaasinen, Asiakaskokemuspäällikkö, PHM Digital

Vishal Patidar, Globaali tuotepäällikkö, PHM Digital

Kevin Rosenlund, Tuoteasiantuntija, PHM Digital

CASE





PHM GROUP SUOMESSA

Kehittämistä laajalla rintamalla

Vuosi oli kokonaisuudessaan erittäin onnistunut. Talvi oli kiinteistöhuollon näkökulmasta vaativa, mutta onnistuimme talven töissä erinomaisesti.

Teimme vuoden aikana useita yritysostoja ja laajensimme toimintaamme monille uusille paikkakunnille, kuten Pieksämaelle, Heinolaan ja Mäntyharjulle. Panostimme vahvasti yhtiöidemme tukemiseen liiketoiminnan kehittämisen näkökulmasta. Teimme koko vuoden systemaattisesti töitä parantaaksemme kannattavuuttamme ja ylsimme taloudellisiin tavoitteisiimme.

Kehitimme toimintaamme sekä siivouksen että kiinteistöhuollon osalta. Vuoden 2023 lopussa lanseeraamamme PHM Digitalin käyttö laajeni vuoden aikana, ja palvelu on saanut asiakkailtamme hyvän vastaanoton. Lanseerasimme vuoden aikana myös uuden taloyhtiösiivouksen palvelukonseptin, PHM Askin, jonka kehitystyöhön osallistui yli 100 paikallisissa yhtiössämme työskentelevää siivouspalveluiden ammattilaista.

Jatkoimme esihenkilövalmennuksia ja johtamiskulttuurin kehittämistä. Tavoitteenamme on jatkossakin tukea esihenkilöitämme ja työntekijöitämme onnistumaan ja viihtymään työssään sekä tarjota turvalliset ja vakaat työskentelyolosuhteet koko henkilöstöllemme. Henkilöstötyytyväisyys parani edellisvuodesta, mikä on osaltaan myös seurausta edellä mainituista kehittämistoimenpiteistä.

Jatkuva kehittäminen eri osa-alueilla kantaa hedelmää, ja kasvua on tapahtunut muun muassa valtakunnallisissa asiakkuuksissamme, joiden palveluntuotannon takana on kaiken toimintamme peruspilarit, paikalliset yhtiöt. Myös asiakastytyytyväisyytemme parani jälleen edellisvuodesta. Asiakastytytyväisyyden perustana ovat paikallisten yhtiöiden laaja-alainen osaaminen sekä kyky vastata asiakastarpeisiin nopeasti ja joustavasti.

Turvallisuuskulttuurin kehittäminen jatkui muun muassa säännöllisten turvallisuusvarttien, työpaikan riskikartoitusten ja uusien työturvallisuuskoulutusten myötä. Käynnistimme lisäksi toimenpiteitä kalustomme sähköistämiseksi pitkällä tähtäimellä ja kehitimme laajemmin myös muita hankinnan prosessejamme ja toimintatapojamme.



Toni Mannila
Maajohtaja
Suomi



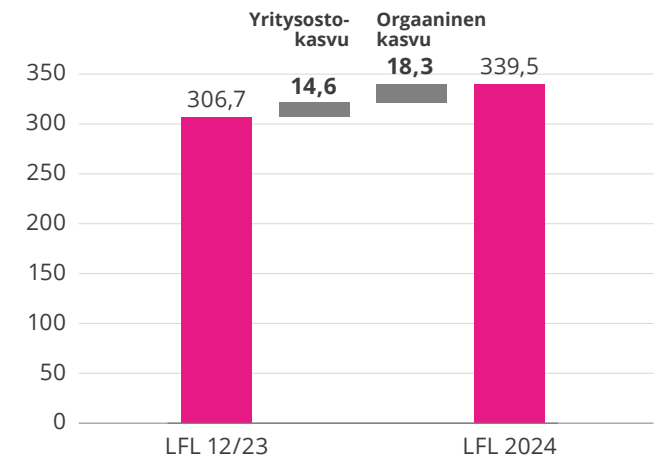
Osuus konsernin liikevaihdosta (LFL)

30 %

Henkilöstö keskimäärin (LFL)

4 488

Vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys
(miljonaa euroa)





Arvot kohtaavat paikallisessa kiinteistöpalvelussa

Paikallinen kiinteistöpalvelu antaa yhteistyölle ihmisen kasvot. Paikallisuudella on iso merkitys ikäihmisille ja vanhuksille asumispalveluja tarjoavalle Palvelutaloyhdistys KOSKENRINNE ry:lle, joka on ollut Kotkan Kiinteistöpalvelun asiakas jo 15 vuoden ajan.

Yhteistyön alkutaipaleella Kotkan Kiinteistöpalvelu tuotti palveluja pienimuotoisemmin vastaten esimerkiksi yö- ja viikonloppupäivystyksestä sekä lumitöistä. Yhteistyö on laajentunut vuosien saatossa ja kattaa nyky muodossaan koko kiinteistöpalvelutoiminnan.

”Paikallisuus on meille tärkeää. Se, että työllä on kasvot, vastaa arvoihimme sosiaalipalvelujen toimijana. Yhteistyösämme yhdistyvät inhimillinen arvomaailma ja nykyaikaiset teknologiset ratkaisut ja dataan perustuva päätöksenteko kiinteistöjen ylläpidossa ja kehittämisessä”, Palvelutaloyhdistys Koskenrinteen toiminnanjohtaja **Sirpa Kotola** sanoo.

Kolmisen vuotta sitten asiakkaalla oli tarve kiinteistöjohdon palveluille, minkä seurauksena Kotkan Kiinteistöpalvelu alkoi toimia Koskenrinteen kiinteistöjen teknisenä managerina ja kiinteistöpalvelujen neuvonantajana. Palvelukokonaisuus sisälsi muun muassa silloisen huoltohenkilöstön työn johtamisen sekä vuosi- ja PTS-suunnitelmien laatimisen.

”Meille on tärkeää olla asiakkaan tukena uudistamassa toimintatapoja, jotta pystymme sekä varmistamaan päivittäisen kiinteistöjen laadukkaan ylläpidon että tarjoamaan pitkäaikaiselle

asiakkaallemme nykyaikaisia kiinteistöhuollon ja -johtamisen menetelmiä ja mahdollisuuksia”, Kotkan Kiinteistöpalvelun toimitusjohtaja **Mikko Pirinen** toteaa.

Vastuu kiinteistöistä ja ihmisistä

Kiinteistönhallintajärjestelmistä saatava data auttaa päätöksenteossa ja kiinteistöjen ylläpidossa ja kehittämisessä. ”Vanha kiinteistökanta asettaa omat haasteensa, mutta suunnitelmallisella kiinteistökehittämisellä ja -huollolla pystymme pitämään asukkaidemme huoneistot ja muut tilat turvallisina ja toimivina”, Sirpa Kotola sanoo.

Vuoden 2024 lopusta lähtien Koskenrinteen ja Kotkan Kiinteistöpalvelun yhteistyö syveni uudelle tasolle Kotkan Kiinteistöpalvelun vastatessa koko kiinteistöpalvelukokonaisuudesta.

Kotkan Kiinteistöpalvelu on lisäksi ollut mukana tukemassa paikallista, yli 64-vuotiaille työttömänä eläköityneille suunnattua hanketta, jonka päätavoitteena on ehkäistä yksinäisyyttä ja syrjäytymistä.

Sirpa Kotola iloitsee yhteistyöstä tärkeän vastuullisuushankkeen osalta: ”Olemme tavoittaneet laajalti paikallisia kohderyhmään kuuluvia ikäihmisiä, kun kiinteistöhuoltohenkilöstö on välittänyt tietoa toiminnastamme kohdatessaan paikallisia asukkaita eri puolilla kaupunkia sekä jakamalla tietoa muiden hoitamiensa asuinkiinteistöjen ilmoitustauluille.”

CASE

Palvelutaloyhdistys KOSKENRINNE ry on toiminut vanhustenhuollon yksityisenä palveluntuottajana vuodesta 1945. Kotkassa Koskenrinteellä on viisi eri toimipistettä ja kiinteistökokonaisuutta. Asukkaita on reilut 300 ja erilaisten palvelujen piirissä n. 600 paikallista ikääntynyttä ihmistä. Koskenrinne tarjoaa ympärivuorokautista palveluasumista ja yhteisöllistä asumista sekä päiväkeskustoimintaa. Näiden lisäksi yhdistys on aktiivisesti mukana valtakunnallisissa ja alueellisissa vanhustyön kehittämishankkeissa sekä vapaaehtoistoiminnassa. Vuonna 2025 Koskenrinne juhlistaa 80-vuotista taivaltaan ikäihmisten hyväksi tehdystä työstä.





PHM GROUP RUOTSISSA

Yhtenäistämisen vuosi

Vuosi oli kaikin puolin menestyksenkäs, erityisesti uusien yhtiöiden yhtenäistämisen osalta. Loimme uuden organisaatorakenteen ja vahvistimme keskitettyjä toimintojamme, mikä yhdessä sujuvan yhtenäistämisen prosessin myötä auttaa meitä jatkossa keskittymään entistä laajemmin liiketoimintamme kehittämiseen.

Taloudelliset odotukset olivat korkealla, ja onnistuimme saavuttamaan tavoitteemme. Ruotsi paransi käyttökatettaan noin 16 % vuoden aikana. Vuonna 2023 PHM:ään liittynyt Bredablick vahvisti monin paikoin liiketoimintaamme, mikä heijastui eri tavoin onnistumisiimme maatasolla.

Otimme käyttöön yhteisiä järjestelmiä ja yhtenäistimme toimintatapojamme. Lanseerasimme ja kehitimme PHM Digitalia kiinteistöhuoltoasiakkaillemme. Sopimusvolyyymi pysyi melko vakaana, ja asiakasmiximme kehittyi PHM:n strategian ja toimintamallin mukaisesti. Loppuvuotta kohti markkinoilla tapahtui piristymistä, mikä näkyi paikallisten yhtiöiden liiketoiminnassa, vaikkakin leuto talvi vastaavasti vaikutti loppuvuoden kasvuun.

Yrityskaupparintamalla oli aiempia vuosia hiljaisempaa, mikä oli tietoinen strateginen valinta, jotta pystyimme keskittymään nykyisten yhtiöiden integroimiseen. Vahvistimme kuitenkin läsnäoloamme erityisesti Kiirunan alueella. Attention tullessa osaksi konsernia, ja lisäksi toteutimme muutamia pienempiä paikallisia yrityskauppoja.

Henkilöstöllämme on vahva halu tehdä töitä yhdessä tavoitteiden saavuttamiseksi. Paikallisissa yhtiöissä on paljon osaamista ja johtamiskyvykkyyttä, ja pystyimme vuoden aikana tarjoamaan maaorganisaation kehittämisen myötä henkilöstöllemme myös uusia mahdollisuuksia ja vastuualueita. Henkilöstötyytyväisyytemme kasvoi monista liiketoimintaan vaikuttavista muutoksista huolimatta, mikä on osoitus henkilöstömme avoimuudesta ja joustavuudesta uusien asioiden kohtaan.

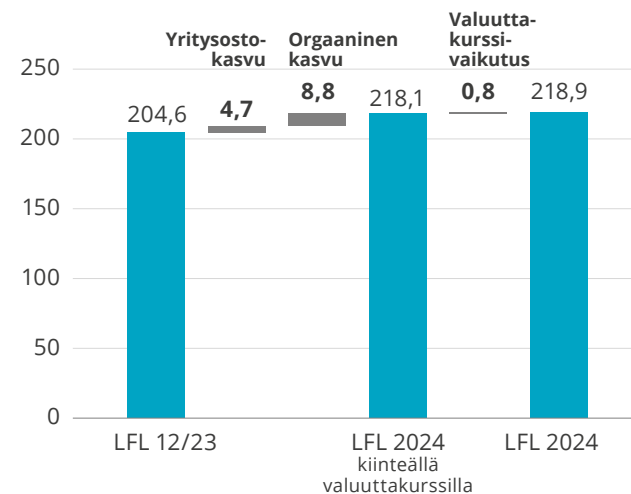
Vuosi 2024 tarjosi erinomaisen pohjan tulevan vuoden tavoitteille ja toimenpiteille muun muassa johtamisen ja raportoinnin kehittämiseksi sekä paikallisten yhtiöiden välisen yhteistyön vahvistamiseksi.

**Petri Pellonmaa**

Vt. maajohtaja 31.1.2025 asti
Ruotsi



Vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys (miljoonaa euroa)





Onnistunut yhteistyö kehityksen taustalla

Vuonna 2024 PHM Ruotsi teki laajaa ja menestyksestä työtä paikallisten yhtiöiden yhtenäistämiseksi yhteisiin järjestelmiin ja prosesseihin.

Yhtenäistämistä Ruotsissa vastaava liiketoiminnan kehitysjohtaja **Erik Svensson** kertoo, että vuoden aikana keskityttiin useimpien paikallisten yhtiöiden saattamiseen yhteisten järjestelmien piiriin. Näin yhtiöt voivat keskittyä operatiiviseen toimintaan, kun taas keskitetyt tukitoiminnot lisäävät tehokkuutta ja synergiaetuja.

”Olemme onnistuneet toteuttamaan yhtenäistämiset kustannustehokkaasti ja suhteellisen muuttumattomalla henkilöstöllä, mikä on suuri menestys”, Erik sanoo ja korostaa paikallisten yhtiöiden henkilöstön panosta tavoitteiden saavuttamiseksi.

Yhteistyö ja myönteinen asenne ovat menestyksen avaimia

Onnistumisen taustalla on hyvä yhteistyö paikallisten yhtiöiden kanssa. Erik painottaa henkilöstön myönteistä asennetta ja kärsivällisyyttä muutosprosessin aikana: ”Paikalliset yhtiöt ovat osoittaneet erinomaista kykyä ja tahtoa sopeutua uusiin järjestelmiin ja toimintatapoihin, mikä on ollut ratkaisevaa, jotta olemme päässeet näin pitkälle.”

Erik Svensson ja myynti- ja markkinointijohtaja **Susanne Elfven** pitävät johtoryhmän dynamiikkaa vahvuutena. ”Meillä on avoin ja rehellinen vuoropuhelu, jossa

jokainen uskaltaa ottaa vastuuta ja vaikuttaa kokonaisuuteen. Tämä on luonut vahvan perustan tulevalle kehityksellemme”, Susanne sanoo.

Kasvun vahvistaminen paikallisesti ja valtakunnallisesti

Mittava yhtenäistämistyö luo uusia kasvumahdollisuuksia. ”Yhtenäistämiset ovat tehostaneet toimintoja ja luoneet pohjan sille, että voimme panostaa kaikin voimin yhtiöidemme kasvuun lisäämiseen. Mittakaavaetujen sekä kustannusten ja tulojen paremman seurannan ansiosta näemme jo nyt myönteisiä tuloksia”, Susanne sanoo.

Kun yhtenäistämiset on saatu päätökseen, seuraava askel on orgaanisen kasvun vahvistaminen sekä paikallisesti että valtakunnallisesti, mikä tapahtuu lisäämällä markkinointiponnisteluja ja keskittymällä voimakkaasti liiketoiminnan kehittämiseen.

”Vuonna 2024 keskityimme yhtenäistämään suurimman osan ruotsalaisista yhtiöistä. Nyt kun työ on saatu onnistuneesti päätökseen, voimme vuonna 2025 keskittyä entistä enemmän kasvuun”, Susanne jatkaa.

Erik Svensson

Liiketoiminnan kehitysjohtaja, PHM Ruotsi

Susanne Elfven

Myynti- ja markkinointijohtaja, PHM Ruotsi

CASE



Susanne Elfven

*Myynti- ja markkinointijohtaja
PHM Ruotsi*



PHM GROUP NORJASSA

Yhteistyötä yli yksikkörajojen

Vuosi sisälsi runsaasti yhtenäistämisiä ja kehitystä Norjassa. Yhtenäistämismenettely saatiin päätökseen 45 yhtiön osalta, ja kehitimme hankintoihin ja keskitettyihin sopimuksiin liittyviä käytäntöjämme. Yhtenäistäminen vaati uusien järjestelmien ja prosessien käyttöönottoa paikallisissa yhtiöissä.

Edistymme vuoden aikana liiketoiminnassa strategiamme mukaisesti. Yhtenäistämistoimenpiteiden toteuttamisen lisäksi keskityimme myös ympäristötehokkuuden parantamiseen. Lisäsimme sähkötyökalujen käyttöä ja vähensimme ajoneuvojen määrää lisäämällä ajoneuvojen ja työkalujen yhteiskäyttöä.

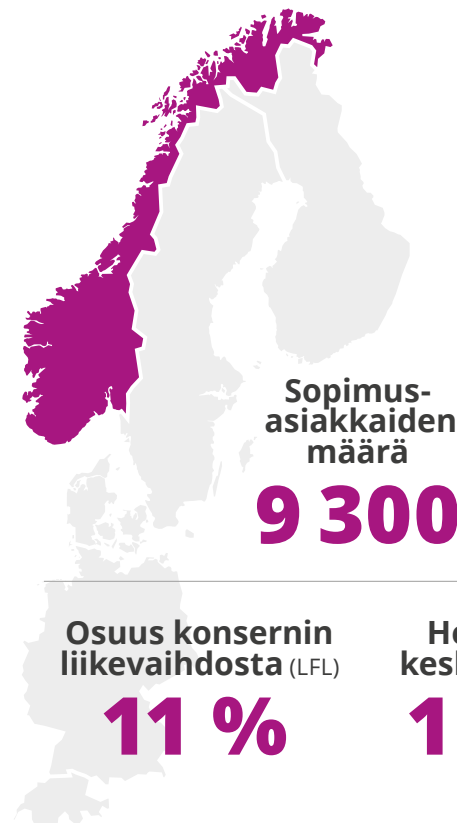
Loimme digitaalisia käsikirjoja yhteisten käytäntöjen ja toimintatapojen varmistamiseksi. Nämä käsikirjat ovat osa pyrkimyksiämme standardoida ja digitalisoida keskeisiä tietoja ja menettelyjä.

Muutimme uusiin toimitiloihin, joissa toimii kymmenen paikallista yhtiötä yhdessä tukitoimintojen kanssa. Työskentely yhteisissä tiloissa lisäsi yhteistyötä ja synergiaa paikallisten yhtiöiden ja tiimien välillä. Se mahdollisti myös paremman viestinnän ja yhteistyön sekä paransi yhteisten tukitoimintojen, kuten IT- ja kirjanpito- ja palveluiden, saatavuutta.

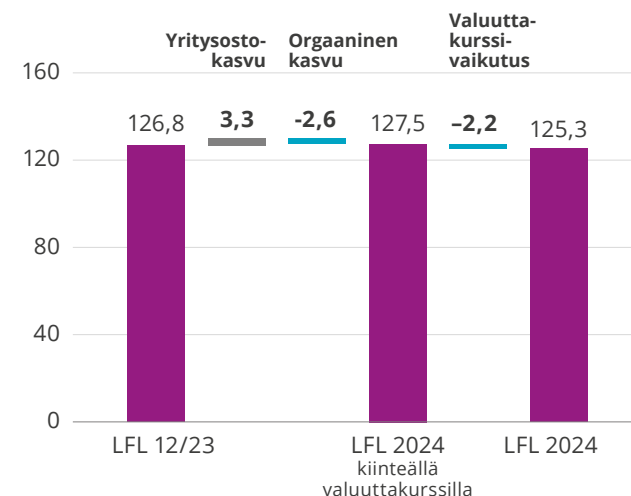
Asiakaspalaute oli myönteistä. Asiakkaamme antoivat positiivista palautetta muun muassa asiakaspalvelun pidentyneistä aukioloajoista. Tehostimme hallinnollisia tehtäviä

ja virtaviivaistimme prosessejamme, minkä ansiosta yksiköiden johtajat pystyivät keskittymään enemmän asiakas-kohtaamisiin ja myyntiin.

Liiketoiminta pysyi vakaana useista muutoksista huolimatta. Yhtiöt saivat tukea johdon edustajilta, jolla on kokemusta muutosjohtamisesta. Johdon edustajista koottu keskitetty tiimi tarjosi ratkaisuja ja apua varmistaen, että yksiköiden johtajat pystyivät keskittymään päivittäisiin tehtäviinsä. Lisäksi sisäinen kirjanpitoimme mahdollisti tulosten tarkemman seurannan ja nopeamman palautteen, mikä auttoi johtamaan liiketoimintaa tehokkaammin.

**Tommy Fredriksen**Maajohtaja
Norja

Vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys (miljonaa euroa)





Keskitetty asiakaspalvelu tuo toimintavarmuutta paikallisuudesta tinkimättä

Norjassa usean paikallisen yhtiön tukena on keskitetty asiakaspalvelukeskus, joka vastaa kuukausittain tuhansiin puheluihin ja yhteydenottoihin.

Palvelukeskuksen toiminnasta vastaava **Chris Hansen** näkee toimintamallissa paljon etuja PHM:n paikallisille yhtiöille: "On tärkeää olla helposti saatavilla ja vastata asiakkaiden tarpeisiin."

Syksyllä 2024 aukioloaikoja pidennettiin. "Palveluaikojen pidentäminen oli tarpeen, jotta voimme palvella paremmin myös niitä asukkaita, jotka tulevat vasta illansuussa kotiin ja tarvitsevat silloin apuamme", Chris kertoo. Paikalliset yhtiöt vastaavat puolestaan itsenäisesti päivystyspalvelun järjestämisestä.

Chris Hansen kertoo asiakastytyväisyyden parantuneen muun muassa nopeiden vastausaikojen ansiosta. Talvikaudella lumisade moninkertaistaa yhteydenottojen määrän, mikä osoittaa myös sääolosuhteiden vaikutuksen palvelujen kysyntään. Silloinkin on pystyttävä toimimaan tehokkaasti asiakaspalvelun laadusta ja paikallisuudesta tinkimättä.

Keskitetyn asiakaspalvelun ansiosta paikalliset yhtiöt voivat keskittyä ydintehtäviinsä ilman, että henkilöstö on sidottu puhelimeen tai tietokoneeseen. Se on johtanut tehokkaampaan toimintaan ja parempaan palveluun.

Yhteistyön merkitys

Jokainen asiakaspalveluhenkilö on perehdytetty huolellisesti paikallisten yhtiöiden toimintaan. Nimetyt tiimin jäsenet vastaavat yhteydenottojen käsittelystä, minkä myötä asiakaskyselyihin voidaan vastata nopeasti. "Olemme tiiviisti yhteydessä paikallisiin yhtiöihin, jotta pysymme ajan tasalla tärkeistä tapahtumista, sääolosuhteista ja yhtiöiden tilanteista", Chris jatkaa. Asiakasyhteydenottojen lisäksi asiakaspalvelutiimi vastaa myös paikallisten yhtiöiden laskutustehtävistä.



"On tärkeää olla helposti saatavilla ja vastata asiakkaiden tarpeisiin."

Chris korostaa, että keskitetyssä asiakaspalvelussa on tärkeää säilyttää paikallisen yhtiön henki ja varmistaa siten positiivinen asiakaskokemus. Tavoitteena oli luoda ammattimainen ja tehokas toimintamalli, josta hyötyvät sekä PHM:ään kuuluvat yhtiöt että niiden asiakkaat. Asiakaspalautteen perusteella siinä on onnistuttu.

"Toimintavarmuutemme ja korkea laatu perustuvat myös siihen, että asiakaspalvelu ei ole riippuvainen yhden henkilön läsnäolosta. Tehtävät jaetaan tiimin kesken, jolloin asiakkaamme saavat hyvää palvelua kaikkina hetkinä, ja paikalliset yhtiöt voivat keskittyä omaan ydintoimintaansa."

CASE



Chris Hansen
Asiakaspalvelupäällikkö
Oslo, Norja



PHM GROUP TANSKASSA

Merkittävä laajentuminen ja organisaation kehittäminen

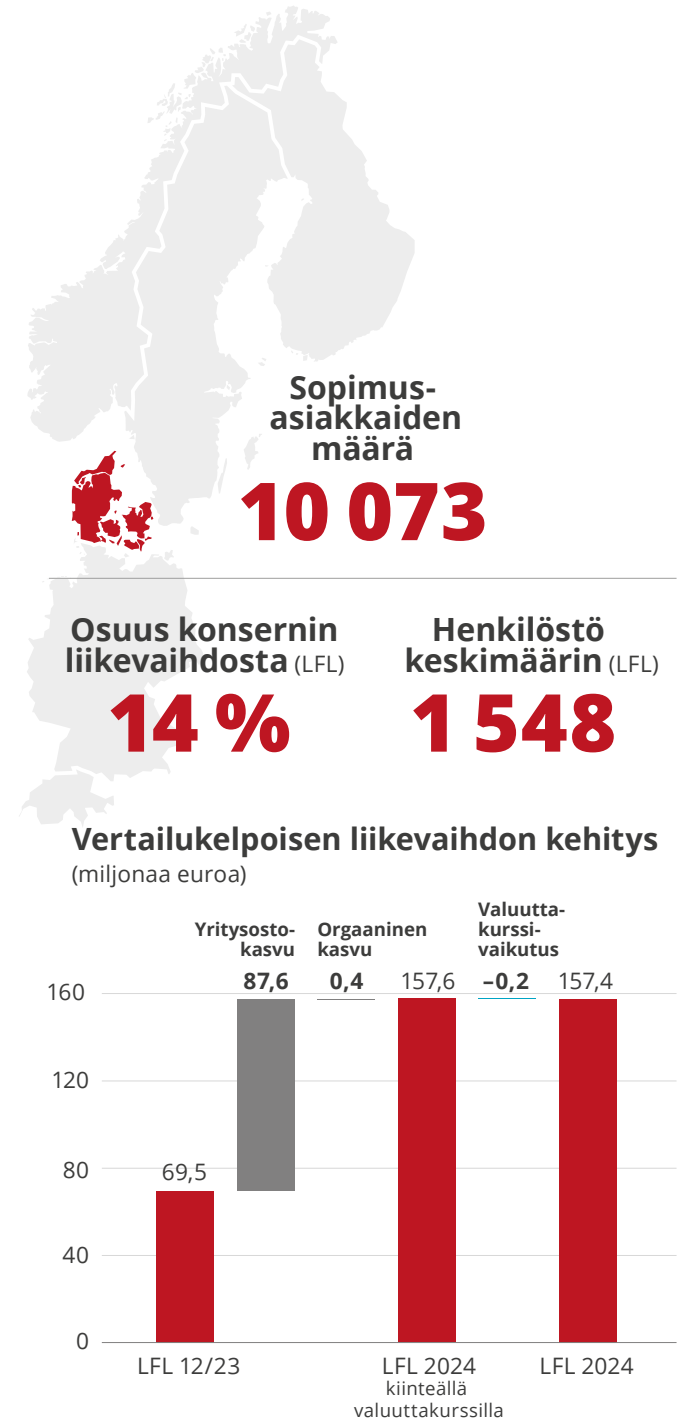
Toimintamme Tanskassa kasvoi merkittävästi koko vuoden ajan. Organisaation kehittämiseen panostaminen oli yksi vuoden tärkeimmistä kohokohdista. Onnistuimme kaksinkertaistamaan sekä liikevaihtomme että henkilöstömäärämme ja kokoamaan monimuotoisen johtoryhmän.

Teimme laajalti yhtenäistämistoimenpiteitä. Digitalisoimme toimintaamme menestyksekkäästi ottamalla käyttöön yhteisiä järjestelmiä ja työkaluja, jotka lisäsivät taloudellista ymmärrystä ja edistivät tietoon perustuvaa päätöksentekoa yli yksikkörajojen. Nämä järjestelmät paransivat taloudellisten lukujen näkyvyyttä ja loivat työntekijöille mahdollisuuden toimia tehokkaammin parantuneen taloudellisen ymmärryksen ansiosta.

DEASin osto vahvisti merkittävästi jalansijaamme Tanskan asuinkiinteistömarkkinassa, ja saimme laajalti kiitosta brändäysponnisteluistamme. Saamissamme positiivisissa asiakaspalautteissa korostuu asiakkaidemme kokemus siitä, että he kokevat saavansa konkreettista hyötyä palveluistamme. Tämä yritysosto loi lisäksi yhden tärkeimmistä kulmakivistä PHM Tanskan menestykselle, kun pystymme toteuttamaan orgaanisen kasvun strategiaamme synergisen ristiinmyynnin avulla.

Työntekijäkokemuksen näkökulmasta saimme joukkoomme lisäosaamista Tanskassa sijaitsevan DEASin pääkonttorista, mikä tarjoaa aiempaa paremman perustan tulevalle menestyksellemme. Paikalliset yhtiömme sitoutuivat keskinäisen menestyksen varmistamiseen tekemällä yhteistyötä ja tukemalla toisiaan.

Keskeisiä painopistealueitamme olivat yhtiöhallinnollisten toimenpiteiden toteuttaminen, menettelyjen ja materiaalien virtaviivaistaminen sekä vastuullisuuteen liittyvien toimintatapojen vahvistaminen. Strategiaamme sisältyi myös yritys-kauppajärjestelyjen sopeutuminen, etenkin DEASin osalta, mikä on keskeistä tulevaisuuden liiketoimintamme kannalta.

**Kasper Bygholm**Maajohtaja
Tanska



Vastuullisuuspalveluille riittää kysyntää

PHM Group osti DEAS Groupin Real Estate Services -liiketoiminnan toukokuussa 2024, mikä vahvisti asemaamme johtavana asuinkiinteistöjen huollon ja hallinnoinnin tarjoajana Tanskassa. DEAS A/S on tanskalainen kiinteistöjen hallinnointiyhtiö, joka tarjoaa palveluja paikallisille, alueellisille ja kansainvälisille kiinteistösijoittajille, kiinteistöjen omistajille ja vuokralaisille.

DEAS tarjoaa asiakkailleen myös laajan valikoiman vastuullisuuspalveluja liittyen energiakartoituksiin, energianhallintaan, päästöstrategioihin- ja laskentaan, sisäilman parantamiseen, sertifiointeihin, biodiversiteetin kehittämiseen, taksonomia-raportointiin ja moneen muuhun.

"Kestävän kehityksen osastomme vastaa konsultointipalveluista asiakkaillemme. Lisäksi varmistamme sisäisesti, että koko DEAS voi tarjota vastuullisuusasiantuntemusta osana muuta kiinteistöjen hallinnointityötä. Muodostamme yhdessä asiakkaan kanssa strategisen näkemyksen ja hallinnoimme rakennus-, kunnostus- ja kehityshankkeita", kertoo DEASin kestävän kehityksen palveluista vastaava johtaja **Helle Hangaard**.

Asiakaslähtöistä yhteistyötä

DEASin asiakkaiden keskeisimpiä haasteita tällä hetkellä ovat muun muassa EU:n taksonomiaregulaation noudattaminen, ilmatoriskianalyysit ja ilmastomuutokseen sopeutuminen, kestävyysraportointidirektiivi sekä hiilidioksidipäästöjen

vähentämiseen ja biologiseen monimuotoisuuteen liittyvien strategioiden kehittäminen.

"Kysyntä näille palveluille lisääntyy koko ajan, ja uskomme, että kestävän kehityksen periaatteista tulee koko ajan vahvemmin kiinteistöjen hallinnoinnin perusta. Erityisesti ilmatoriskien huomioiminen on yhä tärkeämpi tekijä kiinteistöjen kehittämisessä. Lisäksi erilaiset sertifikaatit, kuten DGNB BIU ja BREEAM, ovat haluttuja asiakkaidemme keskuudessa", Helle selventää.



"Kehitämme yhdessä asiakkaidemme kanssa vastuullisuus- ja päästöstrategioita ja autamme heitä toteuttamaan niitä."

DEASin kestävän kehityksen tiimi tekee sisäisesti tiivistä yhteistyötä esimerkiksi rakennusteknisen osaston kanssa. "Näin pystymme parhaiten neuvomaan asiakkaitamme esimerkiksi päätöksissä, jotka koskevat muun muassa rakennusmateriaaleja, elinkaariarviointeja ja ympäristötuoteselosteita."

CASE



Helle Hangaard
Kestävän kehityksen
palveluista vastaava johtaja,
DEAS A/S, Kööpenhamina, Tanska



PHM GROUP SAKSASSA

Merkittävää maantieteellistä laajentumista

Vuodelle 2024 oli ominaista aktiivinen ja menestyksekkäs yrityskauppatoiminta. Ostimme kahdeksan yhtiötä, mikä johti sekä liikevaihdon huomattavaan kasvuun että laajensi merkittävästi maantieteellistä ulottuvuuttamme Saksassa.

Schöne Groupin oston myötä laajensimme läsnäoloamme Saksan länsiosassa. Onnistuimme myös vakiinnuttamaan toimintamme etelässä, Nürnbergin ja Münchenin alueilla. Hankimme kolme uutta yritystä Kielissä ja Flensburgissa ja vahvistimme markkina-asemiamme pohjoisessa.

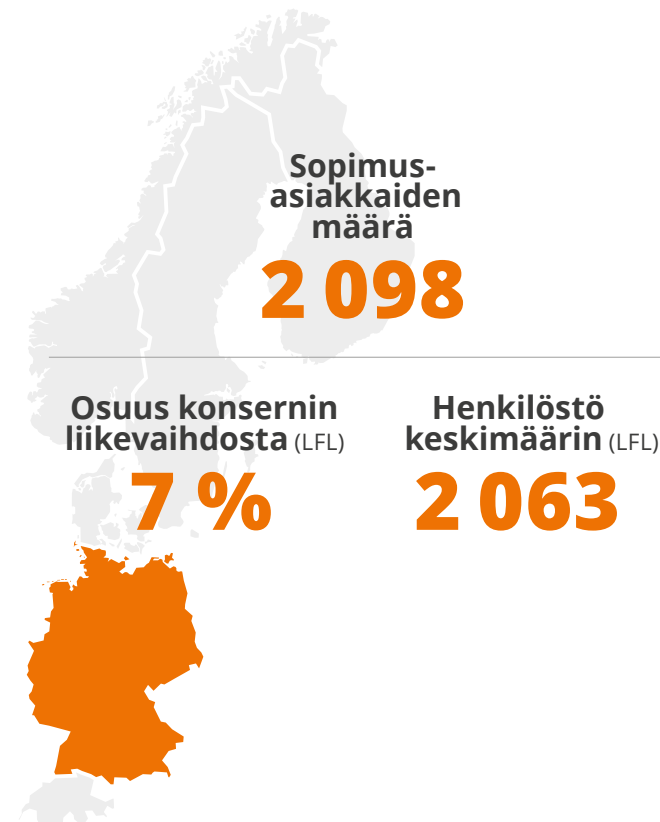
Berliinissä, jossa Marnach ja MÜTRA Objektmanagement GmbH ovat olleet osa PHM Groupia vuodesta 2023 lähtien, a.di.g Dienstleistungen GmbH:n osto laajensi alueellista läsnäoloamme entisestään. Erityisesti Berliinissä tunnistimme paljon synergia potentiaalia, jota voimme hyödyntää prosesseissamme, kustannusten optimoinnissa ja orgaanisessa kasvussa.

Rakennusalan taantuma tuntui toiminnassamme myös vuonna 2024. Alan näkymät olivat edelleen pessimistiset. Tarkastelimme rakennusteollisuudesta enemmän riippuvaisten yhtiöidemme liiketoimintamalleja ja käynnistimme toimenpiteitä kaikkien yhtiöidemme pitkän aikavälin menestyksen varmistamiseksi.

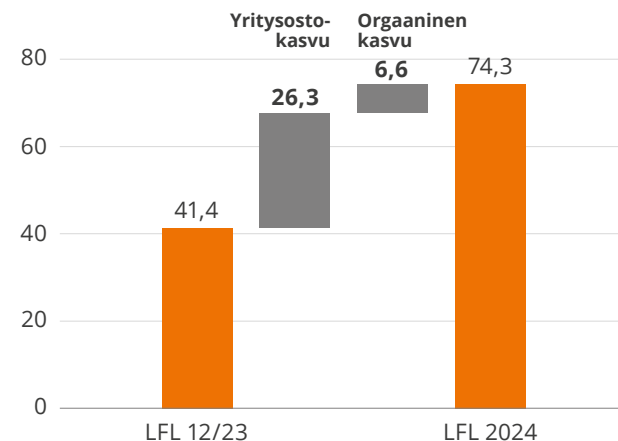
Valtakunnallinen kasvu edellytti myös organisaatorakenteemme mukauttamista. Selkeytimme johtamisvastuita ja kasvun jatkuessa arvioimme alueellisen organisaatorakenteen mahdollisuuksia.

Keskeinen kehitysaskel vuoden aikana oli uuden kiinteistönhallintaohjelmiston käyttöönotto ensimmäisen asiakkaamme kanssa. Tavoitteenamme on ottaa järjestelmä tulevaisuudessa käyttöön myös muissa paikallisissa yhtiöissä Saksassa. Paikalliset yhtiömme Sveitsissä käyttävät samaa ohjelmistoratkaisua, ja tunnistimme mahdollisuuden laajentaa sen käyttöä myös Saksaan.

Synergioita on tarkoitus jatkossa hyödyntää myös ristiinmyynnin ja hankinnan kustannusoptimoinnin avulla. Lisäksi keskitymme sisäisten prosessiemme tehokkuuden parantamiseen.

**Michael Stucki**Maajohtaja
Saksa ja Sveitsi

Vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys (miljonaa euroa)





Synergioiden hyödyntäminen yhteistyöllä

Vuonna 2024 PHM laajensi toimintaansa Saksassa Flensburgin ja Kielin alueelle. **Kay Thordsen** ja **Mathias Rehbock**, jotka vastaavat kolmesta uudesta paikallisesta yrityksestä, ovat täydellinen esimerkki siitä, miten yhteistyö samalla alueella parhaimmillaan toimii.

Sekä Kayn että Mathiaksen tausta on alun perin toiselta toimialalta, mutta heillä on jo monen vuoden kokemus kiinteistöpalveluliiketoiminnasta: Mathias pur98100 Gebäude-Service GmbH:n johtotehtävissä ja Kay yrittäjänä ja Flensburger Objektservice GmbH:n ja Kieler Gebäudeservice GmbH:n entisenä omistajana. He olivat innostuneita kiinteistöpalveluliiketoiminnasta ja onnistuivat kasvattamaan yrityksiään lyhyessä ajassa.

”Suurempaan konserniin kuuluminen tarkoittaa, että meillä on taustatukea, mikä edistää paikallisten yritystemme kasvua”, Mathias sanoo.

”PHM partnereina voimme työskennellä yhdessä ja saamme valtakunnallisen organisaation tukea esimerkiksi markkinointi, talous- ja lakiasioissa. Päätöksenteko on myös helpompaa, kun meillä on suuremman konsernin tuki takanamme, ja se vapauttaa kapasiteettia johtamiseen ja paikalliseen asiakaspalveluun”, Kay sanoo.

Yhteistyön avaimet omissa käsissä

Kay ja Mathias etsivät jatkuvasti mahdollisuuksia yhteistyöhön, toteuttavat niitä välittömästi ja hyödyntävät näin synergiaetuja. ”Muutamassa viikossa käänsimme kaiken päälaelleen, yhdistimme nopeasti resurssimme ja jaoimme kaupungin kahteen alueeseen. Nyt tavoitamme asiakkaat nopeammin, säästämme matka-aikaa ja olemme luoneet uusia mahdollisuuksia asiakkaillemme”, he kertovat.

Molemmat pitävät kasvun avaimina palvelun laatua, tehokasta vuorovaikutusta asiakkaiden kanssa ja työntekijäkokemuksen vahvistamista. ”Tyytyväiset asiakkaat pysyvät todennäköisemmin uskollisina ja suosittelevat yritystämme muille”, Kay sanoo.

”Sama pätee henkilöstöön. Tehokas viestintä ja strateginen kehittäminen ovat tärkeitä henkilöstön tyytyväisyyden ja sitoutumisen lisäämiseksi”, Mathias toteaa.

Kay Thordsen

Toimitusjohtaja, Flensburger Objektservice GmbH ja
Kieler Gebäudeservice GmbH, Saksa

Mathias Rehbock

Toimitusjohtaja, pur98100 Gebäude-Service GmbH, Saksa

CASE



Kay Thordsen
ja **Mathias Rehbock**
Saksa



PHM GROUP SVEITSISSÄ

Laajentuminen Sveitsiin

Kesäkuussa 2024 PHM Group osti Investis Groupin kiinteistöpalveluliiketoiminnan Sveitsissä. Heinäkuussa saimme aikaan lisäkasvua Verit Immobilien AG:n liiketoimintakaupalla. Näiden menestyksekkäiden yritysostojen ansiosta PHM Group on nyt yksi Sveitsin kiinteistöpalvelualan merkittävimmistä toimijoista.

Positiivinen kehitys jatkui koko vuoden 2024 ajan. Rohr AG:lla oli vaikuttava kasvu erikoispuhdistuksen saralla. Yhtiön asiakastytyväisyys oli korkealla tasolla, sillä 93 % asiakkaista ilmoitti suosittelevansa yritystä. Privera jatkoi menestyksekkäästi kiinteistöjen hallintaan keskittyvän liiketoimintansa kehittämistä, mikä johti asiakastytyvyyden paranemiseen ja vahvempaan markkinanäkyvyyteen. Aloitimme Veritin yhtenäistämisen, ja se on keskeinen painopistealue myös vuonna 2025. Myös muut huollon ja hallinnoinnin yhtiömme suoriutuivat vahvasti.

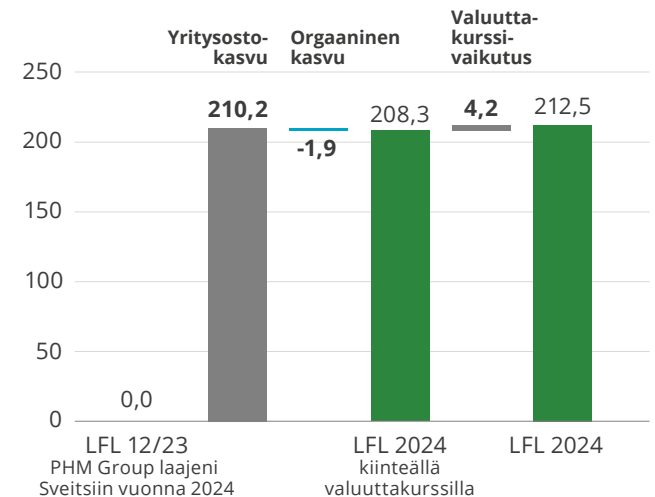
Lisäksi asbestilaboratorioissa tapahtui myönteistä kehitystä, ja kasvu vauhdittui vuoden loppua kohti. Analysis lab on markkinajohtaja Sveitsissä, ja Aatestin uudelleen asemointi kuluttajaliiketoiminnassa tuotti myönteisiä tuloksia vuoden jälkipuoliskolla. Ensimmäiset tulokset tekoälyratkaisujen käytöstä laboratorioprosesseissa olivat lupaavia tulevaisuuden kannalta.

Arvioimme uusien teknologisten ratkaisujen käyttöä useissa yrityksissämme, jotta prosesseistamme tulisi kustannus- tehokkaampia. Käynnistimme hankkeita ja toimenpiteitä muun muassa laskujen käsittelyn ja vuokralaisviestinnän kehittä- miseksi sekä henkilöstöhallinnon prosessien parantamiseksi.

Asetimme vuodelle 2025 kunnianhimoiset kasvutavoitteet. Tavoitteenamme on vahvistaa myyntiä ja kasvaa orgaanisesti. Kasvutavoitteiden tueksi rekrytoimme vuoden lopussa uuden yritysostoista vastaavan henkilön Sveitsiin, mikä osaltaan auttaa meitä saavuttamaan tavoitteemme.

**Michael Stucki**Maajohtaja
Saksa ja SveitsiOsuus konsernin
liikevaihdosta (LFL)**19 %**Henkilöstö
keskimäärin (LFL)**2 365**

Vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys (miljonaa euroa)





Asiakkuudenhoitomalli tukee pitkäaikaisia asiakkuussuhteita

Olemassa olevista asiakkaista huolehtiminen on perusta pitkäaikaisille asiakassuhteille ja asiakasuskollisuudelle. Pitkäaikaiset sopimukset ja yhteistyö tarjoavat suuria menestymisen mahdollisuuksia paikallisesti.

Myynti- ja markkinointijohtaja **Christian Bärlocher** oli kehittämässä uutta avainasiakkuuksiin keskittyvää asiakkuudenhoitomallia Sveitsissä.

"Uuden mallin keskeisiä elementtejä olivat henkilökohtaisen avainasiakaspäällikön nimeäminen myyntitiimistä tai operatiivisesta siivouksesta sekä asiakkuudenhoitosuunnitelman määrittely erityyppisille asiakkaille sisältäen esimerkiksi asiakastapaamisten ja -yhteydenpidon suunnitelman. Lisäksi sisällytimme malliin vuosittaisen avainasiakaspäällikön tehtävien tarkistamisen sekä asiakkuuspäälliköiden tietojen päivittämisen", Christian kertoo.

Esimerkiksi Sveitsissä toimiva Rohr AG pitää nykyisistä asiakkaistaan huolta hyvin jäsennellyn ja suunnitelmallisen asiakkuudenhoitomallin avulla.

"Asiakkaan tulee tuntea oma yhteyshenkilönsä henkilökohtaisesti ja pystyä esittämään hänelle toivomuksia ja reklamaatioita, jotka hoidetaan nopeasti ja joustavasti. Asiakas tietää siten olevansa turvallisissa käsissä", Christian sanoo.



"Tavoitteenamme on vähentää asiakaspoistumaa ja kehittää liiketoimintaa."

Avainasiakashallinta on keskittynyt pääosin sopimusasiakkaisiin. Seuraavaksi on tarkoitus keskittyä enemmän esimerkiksi erikoissiivouksen asiakkuuksiin, joissa tilaukset ovat pääosin kertaluontoisia. Asiakkaiden luottamus on mahdollista saavuttaa hyvällä palvelulla ja varmistamalla jo saavutettu korkea asiakastytyväisyyden taso.



Christian Bärlocher
Myynti- ja
markkinointijohtaja
PHM Sveitsi

Vastuullisuus ja henkilöstö



Vastuullisen työmme tulos
on tyytyväinen asiakas

PHM Groupin liiketoiminta
ja arvoketju

Keskeiset vastuullisuus-
tavoitteet ja -hankkeet

Hyvän johtamisen ja
osallisuuden merkitys



Vastuullisen työmme tulos on tyytyväinen asiakas

Perustehtävämme on aina ollut huolenpito asiakkaasta. Teemme yli 13 500 ihmisen voimin joka päivä töitä sen eteen, että asiakkaidemme arki on turvallista, sujuvaa ja viihtyisää.

Vastuullisuus- ja henkilöstöraportointi PHM Groupissa

Tässä osiossa kerromme PHM Groupin vastuullisuustyöstä ja henkilöstöjohtamisesta, vaikutuksista yhteiskuntaan ja sidosryhmiin sekä keskeisistä saavutuksista vuoden 2024 aikana. Julkaisemme lisäksi tilikaudelta 2024 ensimmäistä kertaa kestävyysraportointidirektiivin (Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD) mukaisen kestävyys selvityksen osana hallituksen toimintakertomusta.

Kestävyys selvityksemme sisältää ESRS-raportointistandardin (European Sustainability Reporting Standards) mukaista tietoa yhtiömme vastuullisuudesta. Toimintakertomuksemme sijaitsevassa kestävyys selvityksessä kerromme näistä liiketoimintamme kannalta oleellisista osa-alueista tunnuslukuineen:

- Ilmastonmuutos (E1 ESRS-standardissa)
- Oma työvoima (S1 ESRS-standardissa)
- Kuluttajat ja loppukäyttäjät (S4 ESRS-standardissa)
- Liiketoiminnan harjoittaminen (G1 ESRS-standardissa)

PHM:n arvoketju

Huolehdimme lukemattomista pääasiassa asuinkiinteistöjen huolto-, puhtaanapito- ja hallinnointitöistä. Tehtäviimme kuuluvat muun muassa sisätilojen huolto ja siivous, liukkauden hallinta, lumenpoisto, valaistus ja näkyvyys sekä sähkö-, palo- ja kemikaaliturvallisuuteen liittyviä asioita. Lisäksi teemme kiinteistötekniikkaan liittyviä töitä, remontti- ja korjausrakentamista, viher- ja maanrakentamista, viemärihuoltoa ja sähköasennuksia. Tuotamme asiakkaillemme myös isännöinnin ja taloushallinnon palveluita.

Suurin osa työntekijöistämme on kiinteistöpalvelualan osaajia ja lisäksi meillä on kasvava joukko tukitoimintojen ammattilaisia varmistamassa edellytykset liiketoiminnan kehitykselle ja yksiköiden sujuvalle arjelle aina henkilöstöasioista hankintaan ja työturvallisuuteen. Tavoitteenamme on olla alan vetovoimaisin työpaikka: haluamme tarjota turvallisen ja innostavan työympäristön sekä monipuolisia mahdollisuuksia erilaisille työntekijöille – joko jo valmiille osaajille tai henkilöille, jotka haluavat oppia uuden ammatin työn kautta.

PHM Groupin tärkeimpiä sidosryhmiä ovat muun muassa asiakkaat, oma henkilöstö, omistajat, sijoittajat sekä toimittajat ja alihankkijat.





PHM Groupin liiketoiminta ja arvoketju

ARVOKETJU

TOIMITUSKETJU

OSTETUT TUOTTEET, MATERIAALIT JA PALVELUT

Hankimme kalustoa, kuten ajoneuvoja ja pienkoneita, sekä tuhansia erilaisia tarvikkeita, osia, tekniikkaa ja muuta tavaraa.



Hankintaketjumme ulottuvat epäsuorasti pitkälle. Keskitämme hankintoja ja kehitämme toimitusketjun häiriöitä ja vaikuttaa kustannuksiin.

OMA TOIMINTA

PALVELUTUOTANTO JA MYYNTI

Palveluitamme: Kiinteistöhuolto, ulkoalueiden hoito, siivouspalvelut, isännöintipalvelut, taloushallinnon palvelut, tekniset palvelut, maisemointi- ja viherpalvelut, viemärihuolto ja kuljetuspalvelut, erikoissiivoukset, muut palvelut.

Alamme on työvoimavaltainen. Teemme asiakastyötä kentällä, haastavissakin olosuhteissa.

Meillä on yli 13 500 työntekijää. Henkilöstömme on hyvin monimuotoista.



Kalustomme on nykyaikaista ja valmistaudumme vihreään siirtymään. Olemme vielä riippuvaisia fossiilisista polttoaineista.

Toimimme lähellä asiakasta, mikä lyhentää siirtymiä, pienentää polttoaineenkulutusta ja lisää tehokkuutta.

Toimimme Euroopassa ja kasvamme voimakkaasti yritysostoin. Ostetut yhtiöt yhtenäistetään PHM Groupiin suunnitelmallisesti.

Toimimme paikallisesti ja säilytämme paikalliset brändit. Tavoitteemme on jokaisen yksikön kannattava kasvu.

ASIAKKAAT

ASIAKKAAT JA LOPPUKÄYTTÖ

Tehtävänä on pitää huolta ihmisistä pitämällä huolta heidän asuinympäristöstään.

Toimimme pääsääntöisesti asuinkiinteistöissä, mutta palvelemme myös liike- ja teollisuuskiinteistöjä.



Digitaalisilla palveluilla parannamme asiakaskokemusta.

Yhdessä asiakkaan kanssa huolehdimme kiinteistön arvosta, viihtyisyydestä ja turvallisuudesta.

LIIKETOIMINNAN AJURIT JA RISKIT

- Ilmastonmuutos, geopolitiikka ja pandemiat voivat aiheuttaa toimitusketjun häiriöitä ja vaikuttaa kustannuksiin.

- Ammattitaitoisen työvoiman saatavuus on kasvun edellytys. Kehitämme osaamista ja koulutamme itse työntekijöitä ammattiin.
- Ilmastonmuutos voi vaikuttaa sääolosuhteisiin, asiakkaiden odotuksiin, palvelutarjoamaamme tai hinnoitteluun.

- Digitalisaatio muuttaa kiinteistöpalvelumarkkinaa.
- Asiakkaamme tavoittelevat energiatehokkuutta ja kustannussäästöjä kiinteistöissään.
- Ilmastonmuutos ja sään ääri-ilmiöt voivat vaikuttaa kiinteistöjen arvoon ja elinmukavuuteen.



PHM:n vaikutukset yhteiskuntaan ja ympäristöön

Toimimme Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Saksassa ja Sveitsissä. Vuoden 2024 aikana PHM Groupin yhtiöt työllistivät yhteensä keskimäärin 13 565 työntekijää (LFL) kuudessa eri toimintamaassaan. Suhteutettuna aikaan, joina yhtiöt ovat olleet osana konsernia, henkilöstön keskimääräinen lukumäärä oli 11 722 (8 389). Kasvamme voimakkaasti sekä yritysostoin että orgaanisesti – vuonna 2024 teimme 31 yritysostoa (29 vuonna 2023).

Vuonna 2024 teimme CSRD-direktiivin mukaisen kaksoisolen- naisuusanalyysin, jonka myötä tunnistimme liiketoimintamme vastuullisuusvaikutuksia sekä taloudellisia vastuullisuusriskejä ja -mahdollisuuksia liittyen ympäristöön, yhteiskuntaan ja eri sidosryhmiimme.

Tunnistimme, että liiketoiminnallamme on kielteisiä vaikutuksia ilmastoon, erityisesti laajan kalustomme myötä. Meillä on tuhansia ajoneuvoja ja pienkoneita, kuten pakettiautoja, henkilöautoja, rekkoja, lumiauroja, ruohonleikkureita, puhaltimia, trimmereitä ja niin edelleen, jotka pitkälti kulkevat vielä fossiilisilla polttoaineilla. Olemme harkituin askelin aloittaneet siirtymän kohti kalustomme sähköistämistä.

Koska toimimme työvoimavaltaisella alalla, liiketoiminnallamme on useita sekä myönteisiä että kielteisiä vaikutuksia ihmisiin. Tarjoamme toimeentulon sekä kehitys- ja uramahdollisuuksia tuhansille ihmisille, jotka tulevat hyvin erilaisista lähtökohdista. Toisaalta tunnistamme myös, että meillä on vielä työtä tehtävänä esimerkiksi naisten osuuden kasvattamisessa organisaation eri tasoilla ja henkilöstön monimuotoisuuden huomioimisessa muutenkin kaikessa toiminnassamme.

Tunnistimme myönteisiä vaikutuksia hyvän hallinnon toimintatapojen edistämisessä omassa toiminnassamme. Ostamme vuosittain kymmeniä pieniä yrityksiä, joita autamme parantamaan tuloskyvykkyyttään ja nostamaan tasoaan vastuullisuuden ja hyvän hallinnon asioissa. Pyrimme lähtökohtaisesti kasvattamaan jokaista ostettua yksikköä.

Tärkein tehtävämme ja suurin myönteinen vaikutuksemme on, että palveluidemme avulla ylläpidämme ja parannamme yli miljoonan asukkaan turvallisuutta, hyvinvointia ja asumismukavuutta kuudessa eri toimintamaassa.





Olellaiset kestävyysaiheet

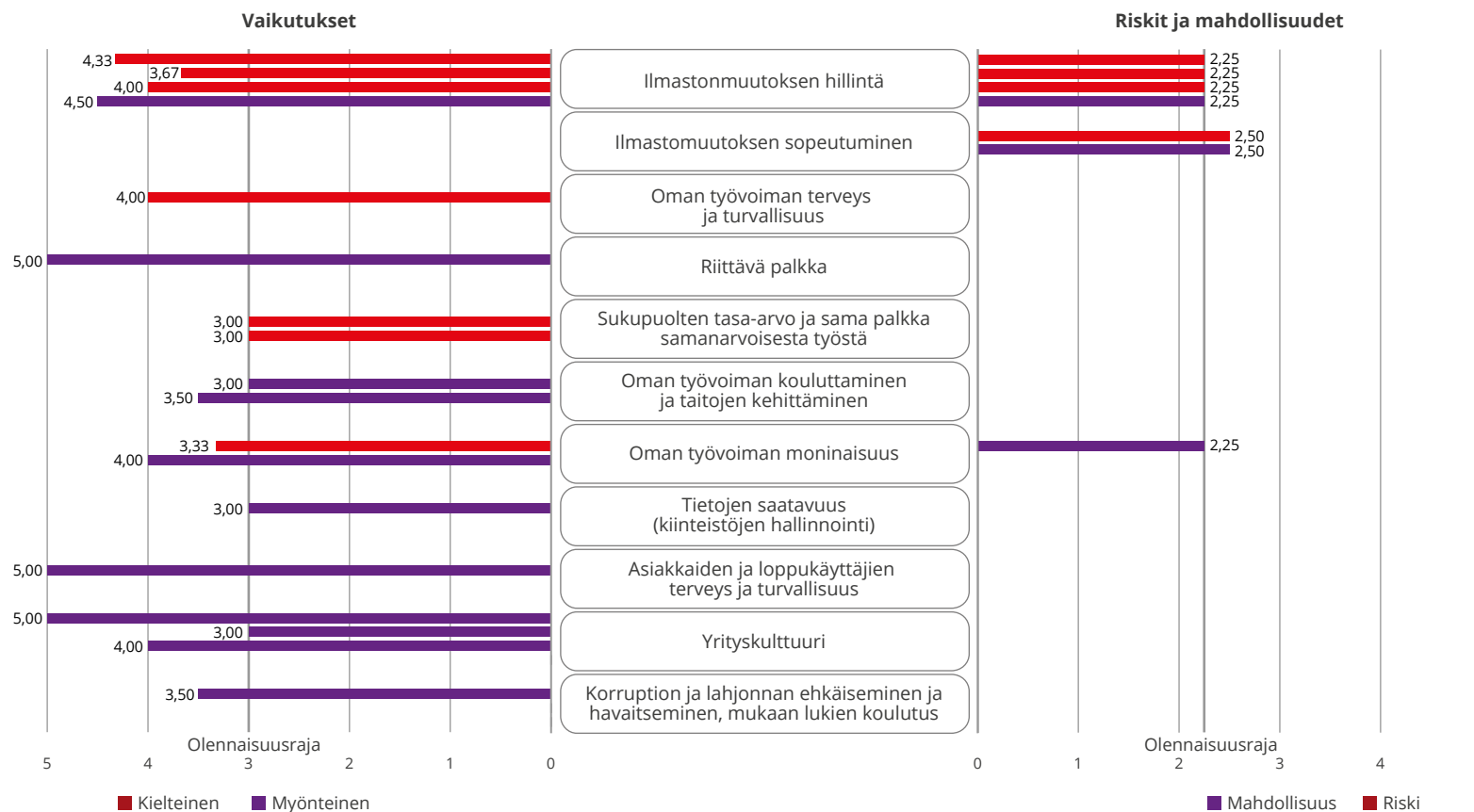
Kestävyysraportointistandardin mukaisessa kaksoisolennaisuusanalyysissä tunnistimme ja arvioimme PHM Groupin ympäristöön, ihmisiin ja yhteiskuntaan liittyviä vaikutuksia, riskejä ja mahdollisuuksia. Tunnistettujen vaikutusten, riskien ja mahdollisuuksien arvioinnissa käytettiin kestävyysraportointistandardissa määritettyjä vaikutusten olennaisuuden tekijöitä (mittakaava, laaja-alaisuus, vaikutusten luonne, vaikutusten korjaamattomuus, todennäköisyys ja kytkös

ihmisoikeuksiin) sekä taloudellisen olennaisuuden tekijöitä (yhtiön määrittämä euromääräinen taloudellinen raja-arvo ja todennäköisyys).

Kestävyysaihe voi olla olennainen vaikutuksen kannalta tai taloudellisesta, eli riskien ja mahdollisuuksien, näkökulmasta, tai kummallakin tavalla. Seuraavassa kaksoisolennaisuuskuvaajassa on esitetty PHM Groupin arvioimat olennaiset

aiheet sekä se, onko aihe arvioitu olennaiseksi vaikutusten, riskien ja/tai mahdollisuuden perusteella. Lisäksi vaikutusten osalta on esitetty, onko olennainen vaikutus kielteinen vai myönteinen. Lisätietoa liiketoimintamme aiheuttamista tai siihen kohdistuvista vaikutuksista, riskeistä ja mahdollisuuksista löytyy vuoden 2024 kestävyys selvityksestä.

Kaksoisolennaisuuskuvaaja





Keskeiset vastuullisuustavoitteet ja -hankkeet

Vastuullisuuden kulmakivet syntyvät yhteisistä toimintatavoista ja pelisäännöistä. Näitä olemme edistäneet vastuullisuusstrategiassamme keskittyen erityisesti kolmeen osa-alueeseen: hyvä hallinto, turvallinen ja monimuotoinen työpaikka sekä ilmasto ja ympäristö.

Vastuullisuusstrategiamme pohjautuu ennen vuotta 2024 tehtyyn olennaisuusanalysiin. Vuoden 2024 aikana PHM Group teki kestävyysraportointidirektiivin edellyttämän kaksoisolenaisuusanalysin, jonka pohjalta vastuullisuusstrategiamme ja keskeiset tavoitteet päivitetään vuoden 2025 aikana.

Kestävän kehityksen tavoitteet

Vastuullisuusstrategiassamme olemme tunnistaneet liiketoimintamme näkökulmasta keskeiset YK:n kestävän kehityksen tavoitteet.

• Rauhaa ja oikeudenmukaisuutta:

Haluamme olla hyvin johdettu, vastuuntuntoinen ja luotettava yrityskansalainen.

• Terveyttä ja hyvinvointia & ihmisarvoista työtä ja talouskasvua:

Haluamme tarjota työntekijöillemme turvallisen ja osallistavan työympäristön ja pitää huolta asiakkaittamme pitämällä huolta heidän asuinympäristöstään.

• Ilmastotekoja:

Kuljemme kohti ilmastoneutraaliutta ja autamme asiakkaitamme tekemään samoin.

Osa-alue	Esimerkkejä keskeisistä tavoitteista	Keskeiset onnistumiset 2024	YK:n kestävän kehityksen tavoitteet
Hyvä hallinto	Jokainen PHM:n työntekijä on suorittanut eettisten ohjeiden koulutuksen (Code of Conduct)	- Eettisten ohjeiden (Code of Conduct) koulutus, tietosuojakoulutus, kilpailuoikeuskoulutus, korruption ja lahjonnan ehkäisyyn liittyvä koulutus sekä syrjinnän vastaisuuteen liittyvä koulutus tulivat sujuvaksi osaksi yhtenäistämis- ja perehdytysprosessiamme Suomessa. Valmistelimme vuoden aikana verkkokoulutusmateriaalit muita toimintamaitamme varten, mutta niiden käyttöönotto viivästyi yhtenäistämiseen liittyvien teknisten syiden takia. - Teimme koko vuoden ajan kovasti töitä valmistautuaksemme kestävyysraportointidirektiivin vaatimuksiin. Suoritimme direktiivin mukaisen kaksoisolenaisuusanalysin, tunnistimme olennaiset ESRS-standardin mukaiset raportoitavat aiheet ja sisällöt sekä teimme tiiviisti yhteistyötä kestävyysraportoinnin varmentajan kanssa. Kehitimme lisäksi raportointiprosesseja ja -järjestelmiä, tiedonkeruuta sekä päästölaskentaa.	
Turvallinen ja monimuotoinen työpaikka	Työtapaturmien määrä vähenee vuosittain 50 prosentilla edeltävään vuoteen verrattuna	- Laadimme turvallisuuden käsikirjan tukemaan etenkin työturvallisuuden johtamisen harmonisointia eri toimintamaissamme. - Työtapaturmien raportoinnin kehittäminen eteni erityisesti Ruotsissa ja Norjassa. - Turvallisuuskulttuurin ja -työkalujen kehittäminen jatkui erinomaisesti Suomessa muun muassa turvallisuusauditointien, riskiarviointien, koulutusten ja raportoinnin kehittämisen kautta.	 
Ilmasto ja ympäristö	PHM on ilmastoneutraali vuoteen 2035 mennessä	- Kehitimme edelleen päästölaskentaamme, mikä toimii pohjana tulevalle ilmastotavoitteiden päivittämiselle ja auttaa meitä myös tunnistamaan paremmin päästövähennyskohteita. Päästöraportoinnin kehittäminen on meille jatkuvaa työtä johtuen voimakkaasta kasvusta yritysstoin. - Päätimme loppuvuonna keskittää sähkönhankintaamme entistä voimakkaammin eri toimintamaissa ja siirtyä hankkimaan päästötöntä sähköä. Toimenpiteet jatkuvat vuodelle 2025. - Jatkoimme kaluston hankintaan, kalustohallintaan ja -raportointiin liittyviä kehityshankkeita eri maissa, mikä toimii pohjana pitkän tähtäimen siirtymälle pois fossiilisten polttoaineiden käytöstä. Teimme vuoden aikana harkittuja investointipäätöksiä sähköautoihin liittyen.	



Yhteiskäyttö parantaa tehokkuutta

PHM Norjan pääkonttori muutti vuonna 2024 uusiin tiloihin Oslolla ja näin syntyi koti pääkonttoritoimintojen lisäksi kymmenelle paikalliselle yhtiölle. Samassa osoitteessa sijaitsevat toimistot, varikot, varastot, kalusto, korjaamo ja sosiaalilat noin 550 työntekijälle, 180 ajoneuvolle ja suurelle määrälle muita työkaluja ja varusteita. PHM:llä on Oslolla yhteensä 27 yksikköä.

”Päätimme tuoda useampia Oslolla toimivia yksiköitämme saman katon alle toiminnan tehokkuuden kehittämiseksi. Pystymme muun muassa jakamaan kalustoa eri yksiköiden välillä, mikä parantaa kaluston käyttöastetta sekä resurssi- ja kustannustehokkuutta. Jos yksikkö tarvitsee lattianpesukonetta vain pari kertaa vuodessa, sitä ei ole järkevää ostaa, vaan sen voi lainata toiselta yksiköltä. Lisäksi meillä on oma korjaamo, mikä pidentää kaluston käyttöikää. Näemme tässä monia hyötyjä sekä ympäristön että kustannusten näkökulmasta”, kertoo liiketoimintajohtaja **Anders Solum**.

PHM on tunnistanut polttoaineenkulutuksen yhdeksi toimintamme merkittävimmäksi kielteiseksi ympäristövaikutukseksi, ja toiminnan tehokkuuden parantaminen on ensimmäisiä askelia ympäristöä vähemmän kuormittavaan suuntaan. Yhteinen varikko vähentää edestakaisin ajamista ja näin myös polttoaineenkulutusta. Esimerkiksi asiakkaiden kiinteistöistä syntyvää puutarhajätettä kuljetetaan varikolle välivarastoon, josta se viedään suurempina erinä asianmukaiseen kierrätykseen. Yhteiselle varikolle on myös rakennettu sähköautojen latauspisteitä, mikä mahdollistaa sähkökäyttöisten tuotantoautojen käytön.

Enemmän yhteistyötä ja palautetta

Ympäristöhyötyjen ja kustannussäästöjen lisäksi yhteisvarikko on myönteisiä vaikutuksia myös ihmisiin. Kiinteistöhuolto on usein yksinäistä työtä ja aikaa kuluu paljon esimerkiksi autossa tai traktorin nupissa. Siksi PHM Norjassa on koettu tärkeäksi, että työntekijät kohtaavat työpaikalla.

”Työntekijät tapaavat toisiaan aamulla ja lounastauolla, mikä parantaa yhteenkuuluvuuden tunnetta, työssä viihtymistä ja tiedonjakoa. Eri yksiköt voivat vaihtaa keskenään parhaita käytäntöjä, ja johto saa suoraa palautetta kentältä. Käyn itse monta kertaa viikossa varikolla ja saan toimintaamme koskevaa tietoa ja palautetta suoraan työntekijältä ilman välikäsiä”, Anders selvittää.

Yhteisiin tiloihin muuttaminen on vaatinut totuttelua, koska osaksi PHM:ää tulleilla yksiköillä on voinut olla pitkä historia entisissä tiloissaan. Palaute on silti ollut pääsääntöisesti myönteistä, koska hyödyt ovat erittäin konkreettisia. Lisäksi saman katon alla olevat yksiköt toimivat edelleen lähellä asiakasta.

”Kaikki toimipisteemme Norjassa, myös tämä yhteistoimipiste, on lähellä asiakasta. Siirtymät ovat verrattain pieniä, säästämme ajokilometrejä ja voimme näin reagoida nopeammin asiakkaan tarpeisiin. Siksi toiminnan keskittämistä tehdään erittäin harkiten.”



Anders Solum
Liiketoimintajohtaja
PHM Norja



Ainutlaatuinen hanke kaluston sähköistämiseksi

Rohr AG on erikoistunut ylläpitosiivoukseen, julkisivujen ja ikkunoiden erikoispuhdistukseen sekä puhdistilojen puhtaanapitoon. Rohr tuli osaksi PHM:ää kesällä 2024, kun laajenimme Sveitsiin.

Vuoden 2024 loppupuolella Rohr saavutti loppusuoran merkittävässä hankkeessa. Yhtiö on kehittänyt sähköisen kuorma-autoalustaisen nostolavan kansainvälisenä yhteistyönä. Hanke on tässä kokoluokassa ainutlaatuinen.

"Olemme kehittäneet sähköisen nostolavan yhteistyössä Bronto Skyliftin ja Volvon tytäryhtiön Designwerk Technologiesin kanssa. Saamme ajoneuvon käyttöömmme keväällä 2025. Käsityksemme mukaan olemme ensimmäinen yhtiö maailmassa, jolla on tämän kokoluokan sähköinen nostolava", kertoo Rohr AG:n operatiivinen johtaja **Patrick Dörge**.



"Olemme ylpeitä tästä yhteishankkeesta, koska se on innovaatio hiilineutraalia tulevaisuutta varten."

Sveitsissä useat suuret kaupungit vaativat palveluntarjoajiltaan yhä enemmän vähäpäästöisiä toimintatapoja. Jos haluaa harjoittaa liiketoimintaa kaupunkikeskustoissa, jopa kuorma-autojen pitää olla jatkossa sähköisiä.

"Asiakkaamme vaativat tulevaisuudessa sähköistä kalustoa kautta linjan, tämä trendi on ollut havaittavissa jo joitain vuosia.

Tällä hankkeella osoitamme olevamme edelläkävijä vähäpäästöisessä liiketoiminnassa", Patrick jatkaa.

Vähäpäästöinen ja meluton

Designwerk muunsi Bronton nostolavakuorma-auton niin, että polttomoottorin tilalle asennettiin sähkömoottori ja sen tarvitsemat akut. Lopputulos on sekä vähäpäästöinen että hiljainen.

"Nostolavamme vastaa asiakkaidemme toivomukseen vähentää fossiilisten polttoaineiden käyttöä. Lisäksi se vähentää melusaastetta. Perinteisessä nostolavassa dieselmoottori on päällä koko ajan ja pitää kovaa meteliä. Sähköinen nostolava on hyvin hiljainen, mikä lisää sekä työntekijöidemme käyttökävyyttä että viihtyisyyttä asiakkaidemme kiinteistöissä."

Kehityshankkeessa Rohr on halunnut varmistaa, että nostolava on liiketoiminnan tarpeisiin sopiva, toimintasäteeltään riittävä ja täyttää turvallisuus- ja muut laatustandardit. Nostolava yltää 56 metrin korkeuteen, ja akun kapasiteetti on 500 kWh.

"Koemme olevamme hyvin valmistautuneita vihreään siirtymään. Yhä useampi sveitsiläinen kaupunki kieltää polttomoottorikäyttöiset ajoneuvot, mukaan lukien kuorma-autot", Patrick päättää.

Rohr AG on toiminut vuodesta 1930 lähtien ja on yksi vanhimmista ikkunoiden ja julkisivujen puhdistukseen erikoistuneista yrityksistä Sveitsissä.





Hyvän johtamisen ja osallisuuden merkitys

Uskomme siihen, että hyvä johtaminen, sujuva arki sekä turvallinen ja inspiroiva työympäristö tekevät meistä alan parhaan työnantajan. Tarjoamme uramahdollisuuksia ja suuren yrityksen vakauden yhdistettynä pienen yrityksen paikalliseen organisaatiokulttuuriin. Arvostamme yrittäjämäistä työskentelytapaa ja tarjoamme henkilöstöllemme monipuolisia työtehtäviä sekä sopivassa määrin vapautta ja vastuuta.

PHM Groupin henkilöstömäärä oli vahvan kasvun ja toimintamme laajentumisen myötä vuoden lopussa 13 565 (LFL).

Työnantajana tärkein tehtävämme on ymmärtää paikalliset tarpeet ja yhdistää ne yhteisiin tavoitteisiimme. Kasvumme jatkui tänäkin vuonna, ja olemme saaneet joukkoomme uusia kollegoita, uutta osaamista ja uusia mahdollisuuksia. Tämä laajuus haastaa meidät huolehtimaan siitä, että jokainen työntekijämme tuntee kuuluvansa toimivaan työyhteisöön, jonka keskiössä ovat tiimityö, keskinäinen arvostus ja yhteinen vastuunkato.

Kiinteistöpalvelualalla työn jälki näkyy aidosti arjessa, ja teemme työtä ihmisiltä ihmisille. Haluamme, että jokainen työntekijämme kokee tekevänsä merkityksellistä työtä ja että asiakkaamme sekä yhteistyökumppanimme voivat luottaa palveluumme.

Kasvun myötä tulevat muutokset korostavat esihenkilötyön ja johtamisen merkitystä. Olemme panostaneet erityisesti esihenkilöiden kehittämiseen, sillä uskomme, että hyvällä johtamisella voimme luoda edellytykset niin tiimien kuin yksilöiden menestykselle ja kasvulle.

Kasvu ja kehittyminen PHM:ssä

Oppiminen, kasvu ja ammatillinen kehitys ovat meille tärkeitä. Uskomme, että työntekijöidemme kehittyminen korreloi suoraan yrityksemme kehittymisen kanssa. Tavoitteenamme on luoda puitteet, jotka tukevat työntekijöitämme kehittämään taitojaan, rakentamaan osaamistaan ja etenemään urallaan. Osaamisen johtaminen on osa jokaisen esihenkilömme työtä.

Perehdyttämisen tukena käytössämme on verkko-oppimisympäristö, johon olemme koonneet sekä perehdytykseen liittyvää sisältöä että kaikille yhteistä koulutusta esimerkiksi tietosuojakäytäntöihin, työhyvinvointiin ja turvallisuuteen liittyen. Verkko-oppimisympäristö on tukena myös työmenetelmiin perehtymisessä.

Tarjoamme myös muita jatkuvan oppimisen mahdollisuuksia, kuten oppimista työssä, oppisopimuskoulutuksia, räätälöityjä koulutusohjelmia ja ulkopuolisia kursseja. Kannustamme työntekijöitämme hyödyntämään näitä mahdollisuuksia ja etsimään uusia haasteita ja kokemuksia, jotka parantavat heidän tietoaan ja taitojaan.

Johtamismallimme

PHM:n yhtenäiset johtamisperiaatteet vahvistavat PHM:n kulttuuria ja työntekijäkokemusta. Tavoitteenamme on varmistaa, että esihenkilöillä on tarvittava asiantuntemus ja valmius johtaa yksilöitä ja tiimejä kohti yhteisiä ja henkilökoh-taisia tavoitteita, jotka ovat linjassa PHM:n strategian kanssa.





Loimme vuoden 2024 aikana kaikille maille yhteisen koulutuskonseptin, joka koostuu keskeisistä esihenkilötyöhön liittyvistä teemoista, kuten myötätuntoinen johtaminen ja psykologinen turvallisuus työssä, jatkuva kasvu ja kehitys sekä osallistava johtaminen.

Esihenkilötaidot avainasemassa

Esihenkilövalmennuksen tavoitteena on luoda PHM:n yhtiöihin ja yksiköihin yhteinen johtamisen kulttuuri. Meillä on monenlaisia yhtiöitä ja liiketoiminta-alueita, jolloin myös toimintaympäristö, jossa esihenkilötyötä tehdään, vaihtelee. Meille on tärkeää muodostaa yhteinen käsitys siitä, mitä esihenkilöroolissa toimiminen meillä tarkoittaa ja millaisiin periaatteisiin johtamistyömme perustuu. Näin luomme yhteisen tekemisen kulttuuria.

Esihenkilöt ovat avainasemassa yhteisten toimintatapojemme viemisessä tiimeihin. Omalla johtamistyöllään he mahdollistavat hyvän työntekijäkokemuksen ja tukevat tiimiläistensä työssä onnistumista, kehittymistä ja viihtymistä.

Vuoden 2024 aikana esihenkilövalmennukseen osallistunut **Toni Lemberg** piti valmennuskokonaisuutta hyödyllisenä. Työnjohtajana Suomessa Catevalla työskentelevän Tonin mieleen jäivät myös mukavat kurssikaverit ja kollegat muista paikallisista yhtiöistä.

”Valmennus sai minut ajattelemaan, miten paljon omalla käytöksellä voi vaikuttaa muiden suorittamiseen ja viihtymiseen”.

Toni on kokenut voivansa hyödyntää valmennuksen antia omassa työssään: ”Olen pyrkinyt lisäämään kuuntelua ja vuorovaikutusta sekä etsimään ja tuomaan esiin ihmisistä heidän hyviä puoliaan”.

Positiivista ajattelua lisäämällä Toni haluaa myös kannustaa oman tiiminsä asentajia toimimaan itsenäisesti ja ottamaan enemmän vastuuta. ”Tein lisäksi valmennuksen aikana

päätöksen palata ajoittain kurssimateriaalin pariin ja muistutella itseäni hyvistä toimintamalleista. Asioista puhuminen työkavereiden kanssa auttaa myös eteenpäin.”

Henkilöstötyytyväisyyden kehittyminen

Vuoden 2024 henkilöstökyselyn tulokset osoittavat, että työntekijäkokemuksemme on parantunut entisestään. Tämä on meille iso saavutus. Tuloksien mukaan vahvuuksiamme ovat työroolien selkeys ja kokemus siitä, että työntekijät pystyvät vastaamaan työnsä vaatimuksiin sekä hyödyntämään osaamistaan arjessa. Esihenkilöiden luottamus, tuki ja helposti lähestyttävyyys ovat myös vahvuuksiamme. Kehitysalueemme liittyvät yhteistyön kehittämiseen ja henkilöstön kokemuksiin vaikutusmahdollisuuksiin omassa työssään. Kokonaistuloksen keskiarvo parani edellisvuodesta ollen 4,02 (3,97 vuonna 2023, asteikolla 1–5).

Monimuotoisuus ja osallisuus

Monimuotoisuus on olennainen osa päivittäistä työtämme ja yhteistä tavoitettamme. Olemme sitoutuneet luomaan ympäristön, jossa kaikilla on mahdollisuus menestyä ja osallistua.

Meillä on tuhansia työntekijöitä, joilla on erilaiset taustat liittyen kieleen, etnisyyteen, sukupuoleen, seksuaaliseen suuntautumiseen, kulttuuriin, fyysiseen toimintakykyyn, uskontoon, persoonallisuuteen ja muihin ominaisuuksiin. Monimuotoisuutta, oikeudenmukaisuutta ja osallisuutta koskevat periaatteemme on kuvattu konsernipolitiikassamme.

Haluamme rakentaa työ kulttuuria, jossa jokaisella on arvostettu, osallistettu ja kunnioitettu olo ja jossa kaikkia kohdellaan reilusti ja tasapuolisesti. Näkemyksemme mukaan monimuotoiset tiimit mahdollistavat asiakkaiden paremman ymmärtämisen ja tehokkaamman ongelmanratkaisun, mikä puolestaan parantaa työn tehoa.



”Työskentelemme kuudessa eri maassa, mikä tuo mukanaan laajan monimuotoisuuden ja rikkaan osaamispohjan. Tavoitteemme on luoda työympäristö, jossa jokainen työntekijä kokee itsensä arvostetuksi ja osaksi yhteisöämme. PHM:llä monimuotoisuus on keskeinen osa organisaatiokulttuuria, ja se tukee tiimityön ja yhteisten tavoitteiden saavuttamista. Esihenkilövalmennus auttaa esihenkilöitämme vastaamaan monimuotoisten tiimien tarpeisiin ja rakentamaan luottamusta ja psykologista turvallisuutta.”

Eeva Tielinen
Henkilöstöjohtaja
PHM Group



Tiimityö kasvun vauhdittajana

Ennen kuin **Isabella Cedergren** aloitti Ruotsissa kirjanpito-palveluita tarjoavan PHM Redovisningin toimitusjohtana kolme vuotta sitten, oli hän ehtinyt toimia yhtiössä 17 vuoden ajan eri tehtävissä. Isabella kuvailee tehtäväänsä toimitus-johtajana innostavaksi mutta hektiseksi.

Isabellann johdolla yhtiö on kehittynyt ja kasvanut voimakkaasti. Muun muassa liikevaihto on kolminkertaistunut kolmessa vuodessa, ja yhtiön kehitys on ollut vakuuttavaa kaikilla mittareilla. "Olemme pystyneet rakentamaan vahvan tiimihengen, jossa kaikki kuuntelevat toisiaan, mikä on osaltaan vaikuttanut menestykseemme", Isabella kertoo. Yksi keskeisistä menestystekijöistä on myös ollut toimivan rakenteen ja yhteisen kulttuurin luominen.

PHM Redovisning on laajentanut toimintaansa Ruotsissa. Saatavuus ja luotettavuus ovat tärkeitä asiakkaille. Yhtiö on pystynyt vastamaan asiakkaiden tarpeisiin toimivilla digitaalisilla ratkaisulla ja henkilökohtaisella palvelulla. "Olemme erityisesti panostamme henkilökohtaiseen palvelun tarjoamiseen, mitä asiakkaamme myös suuresti arvostavat."

"Merkittävä kilpailuetu syntyy siitä, kun yhdistämme aineelliset ja aineettomat voimavaramme; huipputeknisen digitaalisen ratkaisumme sekä tehokkaan viestinnän ja aitojen asiakassuhteiden luomisen. Kilpailijoiden on vaikeampaa kopioida tätä ainutlaatuista lähestymistapaa, joka antaa meille vahvan perustan kestäväälle kasvulle ja kannattavuudelle."

Tiimityöskentelyn ja yhdessä kehittymisen lisäksi Isabella korostaa asiakastytyvyyden merkitystä. "Motivoidun siitä, että asiakkaamme ovat tyytyväisiä ja he saavat tarvitsemansa palvelun."

Isabellann mukaan viestintä on yksi keskeisin johtamisen väline. "Suoran ja selkeän viestinnän sekä tavoitteiden jakamisen lisäksi esihenkilön on kyettävä osoittamaan empatiaa", Isabella sanoo.

Esihenkilö on myös suunnannäyttäjä. "Tärkeä osa esihenkilöroolia on myös uskallus tehdä päätöksiä ja käsitellä ristiriitoja."

Isabella korostaa, että työntekijöiden motivaation kannalta on tärkeää pystyä myös coachaamaan henkilöstöä onnistumaan ja saada henkilöstö innostumaan omasta kehittymisestään.

Yhteisen menestyksen peruspilari on molemminpuolinen luottamus: "Kun työntekijä saa vapautta ja vastuuta, vahvistamme luottamusta kumpaankin suuntaan".



"Motivoidun siitä, että asiakkaamme ovat tyytyväisiä."

CASE

Isabella Cedergren
Toimitusjohtaja
PHM Redovisning
Växjö, Ruotsi

Selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä

Selvitys hallinto- ja
ohjausjärjestelmästä

Hallitus

Konsernin johtoryhmä



PHM Group Holding Oyj

– Selvitys hallinto- ja ohjausjärjestelmästä

PHM Group Holding Oyj ("**PHM**") on Suomessa rekisteröity julkinen osakeyhtiö, jonka liikkeeseen laskema joukkovelkakirjalaina on julkisen kaupankäynnin kohteena Nasdaq Helsinki Oy:ssä. PHM noudattaa päätöksenteossaan ja hallinnossaan Suomen osakeyhtiölakia (624/2006 muutoksineen), muuta soveltuvaa lainsäädäntöä sekä Nasdaq Helsinki Oy:n sääntöjä ja ohjeita.

Olennainen osa PHM-konsernin hallintoa ja toimintaa ohjaavista periaatteista ja normeista on kirjattu konsernin erilaisiin toimintapolitiikkoihin ja ohjeisiin. Näitä ovat muun muassa:

- Eettiset ohjeet (Code of Conduct)
- Kilpailuoikeudellinen ohjeistus
- Sisäpiiriohje
- Tiedonantopolitiikka
- Riskienhallintapolitiikka
- Päätös- ja hyväksymisrajat
- Turvallisuus- ja tietosuojapolitiikka

Konserni ja omistusrakenne

PHM Group Holding Oyj toimii konsernin hallinnointiyhtiönä ja sen liiketoiminta koostuu pääosin operatiivisten tytäryhtiöiden kautta tapahtuvasta pääasiassa asuinkiinteistöille tarjottavista kiinteistöpalveluista.

PHM:llä oli 31.12.2024 yhteensä 243 suoraan tai välillisesti kokonaan omistettua tytäryhtiötä Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Saksassa ja Sveitsissä. PHM on PHM Group TopCo Oy:n ("**TopCo**") kokonaan omistama tytäryhtiö. TopCo:n osakkeiden ja äänivallan kolme merkittävintä osakkeenomistajaa 31.12.2024 olivat Norvestor VIII SCA SICAV-RAIF rahasto, 50,03 % äänivallasta ja 37,28 % osakkeista, Intera Fund III Ky, 7,42 % äänivallasta ja 9,31 % osakkeista, sekä Mivi Capital Oy, 6,82 % äänivallasta ja 8,56 % osakkeista. Loput TopCo:n osakkeista ja äänivallasta ovat muiden sijoittajien ja PHM:n avainhenkilöiden omistuksessa. TopCo:n osakkeet tai muut arvopaperit eivät ole julkisen kaupankäynnin kohteena. PHM:ssa arvopaperimarkkinalain (746/2012, muutoksineen) 2 luvun 4 pykälän tarkoittamaa määräysvaltaa käyttävä Norvestor VIII SCA SI-CAV-RAIF on Norvestor Equity AS:n hallinnoima rahasto.

Varsinainen yhtiökokous

Yhtiön ylin päättävä elin on yhtiökokous. Osakkeenomistajat osallistuvat yhtiön valvontaan ja johtamiseen yhtiökokouksessa tehtävillä päätöksillä. Yhtiökokous kutsutaan koolle pääsääntöisesti hallituksen kutsusta. Lisäksi yhtiökokous on pidettävä Suomen osakeyhtiölain mukaisesti, jos yhtiön tilintarkastaja tai osakkeenomistajat, jotka edustavat vähintään kymmenesosaa kaikista liikkeeseen lasketuista osakkeista, sitä kirjallisesti vaativat.

Suomen osakeyhtiölain ja yhtiön yhtiöjärjestyksen mukaan varsinainen yhtiökokous on pidettävä vuosittain kuuden (6) kuukauden kuluessa kunkin tilikauden päättymisestä.

Suomen osakeyhtiölaissa ja yhtiön yhtiöjärjestyksessä määritellään varsinaisessa yhtiökokouksessa käsiteltävät asiat,



mukaan lukien muun muassa tilinpäätöksen vahvistaminen, taseessa näkyvän voiton käyttö, yhtiön hallituksen ja tilintarkastajan valinta ja palkkiot sekä muut yhtiön yhtiöjärjestyksen mukaisesti yhtiökokouksessa mahdollisesti päätettävät asiat.

PHM:n 30.4.2024 pidetyssä varsinaisessa yhtiökokouksessa vahvistettiin tilikauden 1.1.–31.12.2023 tilinpäätös ja myönnettiin vastuuvapaus yhtiön hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle. Varsinainen yhtiökokous päätti hallituksen ehdotuksen mukaisesti, että yhtiön sijoitetusta vapaasta omasta pääomasta jaetaan yhtiön rahoitusjärjestelyjen ehtojen sallimissa rajoissa 1 468 116,80 euroa. Varsinainen yhtiökokous päätti lisäksi valita yhtiön hallituksen jäseniksi sen nykyiset jäsenet ja tilintarkastajaksi tilintarkastus-yhteisö KPMG Oy Ab:n, jonka ilmoittamana päävastuullisena tilintarkastajana toimii KHT Turo Koila. Yhtiökokous päätti maksaa Ståle Angelille ja Svein Olav Stølenille 18 000 euron vuosipalkkion. Lisäksi yhtiökokous päätti, että muille hallituksen jäsenille ei makseta palkkioita. Lisäksi yhtiö korvaa hallituksen jäsenille matkakustannukset yhtiön kulloinkin voimassa olevien sääntöjen mukaisesti. Yhtiökokous päätti, että tilintarkastajalle maksetaan palkkio laskun mukaan.

Hallitus

PHM Groupin yhtiöjärjestyksen mukaan hallitukseen kuuluu 1–6 varsinaista jäsentä, jotka valitaan yhtiökokouksessa. Hallituksen jäsenen toimikausi alkaa siitä yhtiökokouksesta, jossa hänet on valittu, ja päättyy valintaa seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä. Hallituksen kokoonpanossa tulee ottaa huomioon muun muassa yhtiön

toiminnan asettamat vaatimukset ja yhtiön kehitysvaihe sekä kulloinkin voimassa oleva lainsäädäntö.

Hallituksen tehtävänä on edistää yhtiön ja sen kaikkien osakkeenomistajien etua. Hallitus huolehtii yhtiön hallinnosta ja sen toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä. Hallitus vastaa siitä, että yhtiön kirjanpidon ja varainhoidon valvonta on asianmukaisesti järjestetty. Hallitus on vahvistanut kirjallisen työjärjestyksen hallituksen tehtävistä, käsiteltävistä asioista, kokouskäytännöstä ja päätöksentekomenettelystä. Työjärjestyksen mukaisesti hallitus käsittelee ja päättää konsernin kannalta taloudellisesti, liiketoiminnallisesti tai periaatteellisesti merkittävät asiat. Hallituksen sihteerinä toimii konsernin talousjohtaja Petri Pellonmaa.

Varsinainen yhtiökokous valitsi uudelleen hallituksen jäseniksi Karl Svozilikin, Marika af Enehjelmin, Ståle Angelin, Svein Olav Stølenin ja Tuomas Sarkolan. Ylimääräinen yhtiökokous valitsi 24.6.2024 hallituksen jäseneksi Stéphane Bonvinin. Ståle Angelille ja Svein Olav Stølenille maksettiin palkkioita hallituksen jäsenyydestä kullekin 18 000 euroa/vuosi yhtiökokousten tekemien päätösten mukaisesti. Muille hallituksen jäsenille ei maksettu palkkioita.

PHM:n hallituksen puheenjohtajana toimii Karl Svozilik. Hallitus ei ole perustanut erillisiä valiokuntia.

Hallituksen monimuotoisuutta koskevat periaatteet otetaan huomioon yhtiön hallituksen jäsenten valinnassa. Yhtiön hallituksessa on edustettuina neljä eri kansallisuutta. Hallituksen jäsenistä kaksi on 30–50-vuotiaita ja neljä yli 50-vuotiaita. Hallituksessa on edustettuna erilaisia

ammattillisia ja koulutustaustoja. Hallituksessa on yksi naisjäsen ja viisi miesjäsentä.

Toimitusjohtaja ja johtoryhmä

PHM Groupin toimitusjohtajana ja konsernijohtajana toimii Ville Rantala. Yhtiön hallitus nimittää toimitusjohtajan ja valvoo hänen toimintaansa. Toimitusjohtajan toimitusuhteen ehdot on määritelty kirjallisessa toimitusjohtajasopimuksessa, jonka hallitus hyväksyy. PHM:n toimitusjohtajan tehtävät määräytyvät osakeyhtiölain mukaan.

Toimitusjohtaja vastaa siitä, että yhtiön kirjanpito on lainmukainen ja varainhoito luotettavalla tavalla järjestetty. Toimitusjohtaja hoitaa yhtiön juoksevaa hallintoa hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti (yleistoimivalta). Lisäksi toimitusjohtaja johtaa yhtiön päivittäistä toimintaa hallituksen hyväksymien strategisten periaatteiden ja tavoitteiden sekä hallituksen vahvistamien toimitasuunnitelmien ja yleisten periaatteiden mukaisesti. Toimitusjohtaja vastaa hallituksen kokouksiin tulevien päätösehdotusten ja asioiden valmistelusta sekä niiden esittelystä hallitukselle. Toimitusjohtaja tekee johtoryhmän jäseniä koskevan esityksen hallitukselle, käyttää omistajan puhe- ja äänivaltaa tytäryhtiöissä ja toimii puheenjohtajana PHM:n johtoryhmässä.

PHM Groupin johtoryhmään kuuluivat 31.12.2024 konsernin toimitusjohtajan Ville Rantalan lisäksi Petri Pellonmaa (talousjohtaja ja vt. maajohtaja, Ruotsi), Toni Mannila (maajohtaja, Suomi), Tommy Fredriksen (maajohtaja, Norja), Kasper Bygholm (maajohtaja, Tanska), Michael Stucki (maajohtaja, Saksa ja Sveitsi), Eeva Tiainen (henkilöstöjohtaja),



Juha Allonen (tietohallintojohtaja), Joni Paananen (lakiasiainjohtaja) sekä Hanna Haapakoski (yhtiöhallinnon johtaja).

PHM Groupin johtoryhmän kymmenestä jäsenestä kaksi on naisia. Johtoryhmän jäsenistä kahdeksan on 30–50-vuotiaita ja kaksi yli 50-vuotiaita. Johtoryhmässä on edustettuna erilaisia ammatillisia ja koulutustaustoja sekä neljä eri kansallisuutta.

Sisäpiirihallinto

PHM Group Holding Oyj noudattaa sisäpiiriasioissa EU:n markkinoiden väärinkäyttöasetuksen (EU) 596/2014, muutoksineen **"MAR"**) ja sen nojalla annetun alemman asteisten säädösten sekä arvopaperimarkkinalain (746/2012, muutoksineen **"Arvopaperimarkkinalaki"**), säännöksiä, viranomaisten antamia ohjeistuksia sekä Nasdaq Helsinki Oy:n (**"Pörssi"**) voimassa olevia sääntöjä ja sisäpiiriohjetta. Näitä täydentää yhtiön oma sisäpiiriohje, jolla on tarkoitus luoda selkeät toimintaohjeet ja säännöt sisäpiiriasioiden hallinnosta, sisäpiiritiedon julkistamisesta, sisäpiiriluellisten ylläpidosta ja johtohenkilöiden ja näiden lähipiirin liiketoimista.

Yhtiön sisäpiirivastaavana toimii lakiasiainjohtaja. Sisäpiirivastaava vastaa yhtiössä myös sisäpiiriluellisten laatimisesta ja ylläpitämisestä sekä kaupankäyntirajoitusten ja johtohenkilöiden liiketoimien ilmoitus- ja julkistamisvelvollisuuden hoitamisesta yhtiön osalta sekä ylläpitää listaa yhtiön johtohenkilöistä ja näiden lähipiiristä. Sisäpiirivastaavan varahenkilönä toimii konsernin talousjohtaja.

Sisäpiiritiedon julkistaminen ja julkistamisen lykkääminen

Yhtiö julkistaa sisäpiiritiedot mahdollisimman pian, ellei sisäpiiritiedon julkistamisen lykkäämisestä päätetä MAR:in lykkäysedellytysten mukaisesti. Sisäpiiritiedon julkistamisesta päättää yhtiön hallitus. Yhtiö julkistaa sisäpiiritiedon pörssitiedotteella.

Kaupankäyntirajoitukset

Yhtiö noudattaa MAR:in mukaista johtohenkilöitä koskevaa kaupankäyntikieltoa (suljettu ikkuna). Suljettu ikkuna alkaa 30 päivää ennen tulosjulkistuksia. Yhtiö ilmoittaa johtohenkilöille heidän kuulumisestaan suljetun ikkunan piiriin.

Liiketoimien ilmoittaminen

Johtohenkilön ja hänen lähipiirinsä on ilmoitettava yhtiön rahoitusvälineisiin liittyvät liiketoimensa Finanssivalvonnalle viipymättä ja viimeistään kolmen työpäivän kuluessa liiketoimesta (T+3). Ilmoitukset tehdään Finanssivalvonnan verkkosivuilta ladattavalla sähköisellä lomakkeella ja toimitetaan Finanssivalvonnalle sivuilla olevien ohjeiden mukaisesti.

Jotta yhtiö voi julkistaa saamansa liiketoimi-ilmoitukset asetetussa määräajassa, johtohenkilön ja hänen lähipiirinsä on ilmoitettava liiketoimensa yhtiölle samassa yhteydessä Finanssivalvonnalle tehtävän ilmoituksen kanssa. Ilmoitus tehdään lähettämällä Finanssivalvonnalle toimitettava lomake yhtiölle. Yhtiö julkistaa vastaanottamansa liiketoimi-ilmoitukset tiedotteella viipymättä ja viimeistään

kahden työpäivän kuluessa siitä, kun on vastaanottanut johtohenkilön tai tämän lähipiiriin kuuluvan henkilön ilmoituksen. Yhtiö ei erikseen tarkista vastaanottamiensa ilmoitusten oikeellisuutta.

Sisäinen valvonta ja riskienhallinta

Sisäinen valvonta on osa PHM:n hallintoa ja johtamista. Vastuu valvontatoiminnon organisoinnista kuuluu PHM:n hallitukselle ja toimitusjohtajalle. Vastuuketju jatkuu koko konsernin organisaation läpi siten, että jokainen organisaation jäsen vastaa välittömälle esimiehelleen soveltuvien valvontatoimien suorittamisesta ja havaintojen esiintuomista. Merkittävimmät sisäisen valvonnan havainnot käsitellään myös PHM Groupin johtoryhmässä ja hallituksessa.

Myös riskienhallinta ja PHM:n toimintaperiaatteet yhdessä arvojen kanssa ovat olennainen osa PHM:n hallintoa. PHM:ssä riskit on jaettu seuraaviin pääkategorioihin:

- Liiketoimintaan liittyvät riskit
- Konsernin rahoitukseen liittyvät riskit
- Muutokset toimintaympäristössä
- Sääntelyn noudattamiseen ja vaatimustenmukaisuuteen liittyvät riskit

Riskienhallinta PHM:ssä on konsernin toimintaympäristöön, liiketoimintaan ja henkilöstöön sekä kestäväan kehitykseen liittyvä arviointi-, suunnittelu-, hallinto- ja valvontaprosessi. Riskienhallinta PHM:ssä on osa strategiatyötä, päätöksentekoa sekä päivittäistä johtamista ja toimintaa.



PHM:n riskienhallinnan tavoitteena on ehkäistä ja minimoida mahdollisten riskien vaikutus PHM:n tavoitteiden saavuttamisessa ja strategian toteuttamisessa.

Riskienhallinnan prosessi ja toimenpiteiden toteutus

PHM Groupin johtoryhmä tekee vähintään kerran vuodessa riskienhallinnan arvioinnin, jonka PHM:n hallitus käsittelee. Vuosittaisen riskianalyysin tavoitteena on tunnistaa korkean tason riskit ja tehdä toimintasuunnitelmia niiden vähentämiseksi. Lisäksi PHM:n hallitus vahvistaa riskienhallintapolitiikan ja käsittelee tarvittaessa kokouksissaan myös PHM:n merkittävimmät riskit ja epävarmuustekijät.

Riskienhallintatoimenpiteet suunnitellaan arvioinnin perusteella, ja PHM:n konsernin johtoryhmä tarkistaa ja päivittää niitä jatkuvasti. Myös sisäisen valvonnan osalta tehdyt havainnot otetaan huomioon riskienhallinnan prosessissa.

Vastuu riskienhallinnan toteuttamisesta on asiaankuuluvien liiketoimintojen ja yhteisten PHM:n konsernitason toimintojen johdolla. PHM:n johtoryhmä koordinoi riskienhallintaprosessia ja vastaa riskien raportoinnista sekä riskien tunnistamisesta ja hallintatoimenpiteiden määrittämisestä yhteistyössä liiketoiminnan ja yhteisten tukitoimintojen kanssa. Jokaisen PHM:n työntekijän tulee tietää ja hallita vastuualueensa riskit.

Tilintarkastus ja kestävyys selvityksen varmennus

Yhtiön tilikausi on kalenterivuosi. Yhtiöjärjestyksen mukaan yhtiöllä on yksi tilintarkastaja, jonka on oltava Patentti- ja Rekisterihallituksen hyväksymä tilintarkastusyhteisö.

Yhtiöjärjestyksen mukaan tilintarkastajan toimikausi on tilikausi. Hänen tehtävänsä päättyy hänen valintaansa ensiksi seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä. Tilintarkastaja antaa yhtiön osakkeenomistajille lain edellyttämän tilintarkastuskertomuksen yhtiön tilinpäätöksen yhteydessä ja raportoi säännöllisesti havainnoistaan hallitukselle. Yhtiön hallitus vastaa tilintarkastajan riippumattomuuden ja tilintarkastuksen oheispalveluiden arvioinnista yhtiön osalta.

PHM:n tilintarkastajana tilikaudella 1.1.2024–31.12.2024 toimi tilintarkastusyhteisö KPMG Oy Ab. Tilintarkastusyhteisön nimeämänä päävastuullisena tilintarkastajana toimi KHT Turo Koila.

PHM:n kestävyys selvityksen varmentajana tilikaudella 1.1.2024–31.12.2024 toimi tilintarkastus- ja kestävyys-tarkastusyhteisö BDO Oy. Kestävyystarkastusyhteisön nimeämänä päävastuullisena kestävyysraportointi-tarkastajana toimi KHT, KRT Laura Castrén.



Hallitus



Karl Svozilik s. 1979

Hallituksen puheenjohtaja vuodesta 2020

Svozilik on Norvestorin osakas. Hän toimii First Campin, Tyro Groupin ja Serwentin hallituksen puheenjohtajana ja VENI Energy Groupin hallituksen jäsenenä.



Stéphane Bonvin s. 1967

Hallituksessa vuodesta 2024

Bonvin on Investis Groupin toimitusjohtaja ja hallituksen jäsen. Hän toimii lisäksi Be Capitalin ja sen tytäryhtiöiden hallintoneuvoston jäsenenä.



Ståle Angel s. 1960

Hallituksessa vuodesta 2020

Angel on osakas FAM Vekstissä ja Ingvardassa ja toimii First Campin, BST:n ja 4SERVICE:n hallituksen jäsenenä.



Marika af Enehjelm s. 1974

Hallituksessa vuodesta 2020

Af Enehjelm on Norvestorin osakas. Hän toimii Pinjan ja Rantalaisen hallituksen puheenjohtajana sekä FVCA:n ja BST:n hallituksen jäsenenä.



Tuomas Sarkola s. 1988

Hallituksessa vuodesta 2020

Sarkola on Intera Partnersin osakas ja toimii Högfors GST:n ja Cervin hallituksen jäsenenä.



Svein Olav Stølen s. 1959

Hallituksessa vuodesta 2020

Stølen on Tyro Groupin toimitusjohtaja. Hän toimii PELIAS Skadedyrforvaltningin hallituksen puheenjohtajana.



Konsernin johtoryhmä



Ville Rantala s. 1971
Toimitusjohtaja
Johtoryhmän jäsen 4/2020



Toni Mannila s. 1977
Maajohtaja, Suomi
Johtoryhmän jäsen 4/2021



Tommy Fredriksen s. 1974
Maajohtaja, Norja
Johtoryhmän jäsen 11/2023



Kasper Bygholm s. 1987
Maajohtaja, Tanska
Johtoryhmän jäsen 6/2023



Michael Stucki s. 1979
Maajohtaja, Saksa ja Sveitsi
Johtoryhmän jäsen 7/2024



Petri Pellonmaa s. 1980
Talousjohtaja ja
vt. maajohtaja, Ruotsi
Johtoryhmän jäsen 4/2020



Eeva Tielinen s. 1978
Henkilöstöjohtaja
Johtoryhmän jäsen 9/2020



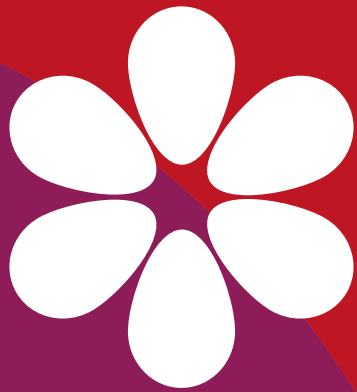
Juha Allonen s. 1981
Tietohallintojohtaja
Johtoryhmän jäsen 9/2020



Hanna Haapakoski s. 1983
Yhtiöhallinnon johtaja
Johtoryhmän jäsen 5/2022



Joni Paananen s. 1979
Lakiasiaintohtaja
Johtoryhmän jäsen 9/2020



phm*

PHM Group Holding Oyj
Takomotie 1-3
00380 Helsinki
www.phmgroup.com
info@phmgroup.com