

Meille tulee verkoston kautta viikottain kyselyjä, joissa ollaan kiinnostuneita suomalaisista yrityksistä, kertoo Niilo Kurikka (oikealla). Kuvassa vasemmalta Pekka Kotiaho, Veli-Matti Kimanen, Ari Meldo.



Strateal Oy:n pelikenttä on globaali

– kotimaisten mahdollisuuksien lisäksi kansainvälinen verkosto avaa maailman yritysjärjestelyille

Strateal Oy on osa kansainvälistä verkostoa, joka luo aivan uudenlaiset mahdollisuudet suomalaisille yrityksille. Mitä jos yhtiön ostajakandidaatti löytyykin maailmalta?

– Se on yritykselle suuri mahdollisuus. Kun yrityksen myyntiprosessiin otetaan mukaan ulkomainen ostajakandidaatti, laajenee Suomen rajallinen markkina merkittävästi. Samalla nousee myyntiprosessissa aivan eri tasolle, kertoo **Veli-Matti Kimanen**, yksi neljästä Strateal Oy:n liikkeenjohdon konsultista. Mitä eri taso käytännössä tarkoittaa?

Parempi hinta, hyvä mieli

– Suomalainen yritys voittaa, kun yritykselle löydetään ulkomainen ostaja. Erityisesti tiettyjen erikoissektorien yritysjärjestelyissä kotimaisia ostajakandidaatteja on melko vähän. Se johtuu luonnollisesti Suomen markkinoiden pienestä koosta, **Pekka Kotiaho** selvittää.

– Käytäntö on myös osoittanut, että ulkomainen ostajakandidaatti tarjoaa yleensä enemmän kuin suomalainen vastaava. Ulkomailla on totuttu korkeampaan hintatasoon. Hintarojen taustojakin tutkinut Kotiahon kollega **Ari Meldo** korostaa myös yrittäjien elämäntyön arvoa.

– Usein omistajayrittäjät ovat tekemässä elämänsä tärkeintä kauppaa. Päätös luopua yritystoiminnasta on hyvin henkilökohtainen silloin, kun se koskee yrittäjän omaa elämäntyötä. Jos toiminnan luonnollista jatkajaa ei perhepiiristä löydy, on perusteltua etsiä ostajaa laajemmasta piiristä ja niistä yrityksistä, joita yrittäjä ei entuudestaan tunne.

Kysyntää on

Strateal Oy on ollut osa kansainvälistä Globalscope-verkostoa jo useamman vuoden ajan. Käytäntö on osoittanut paitsi verkoston tuomat mahdollisuudet oman asiantuntemuksen syventämiseen, myös suomalaisten yritysten imun.

– Meille tulee verkoston kautta viikottain kyselyjä, joissa ollaan kiinnostuneita suomalaisista yrityksistä, **Niilo Kurikka** kertoo. Kurikan mukaan verkosto voi myös auttaa suomalaisia yri-

tyksiä kansainvälistymään.

– Suomeen on syntynyt viime vuosina teknologia-yrityksiä, jotka tunnetaan maailmalla ja joista ollaan kiinnostuneita. Tällä hetkellä ollaan kiinnostuneita myös suomalaisesta koneenrakennuksesta, kaivosteollisuudesta, hirsirakentamisesta, pankki- ja rahoitusalan ohjelmistoista ja telekommunikaatioalasta, Kurikka luettelee.

Globaali asiantuntemus käyttöön

Verkoston avulla myös Strateal Oy:n asiakkaiden hyödynnettävissä oleva asiantuntemus laajenee.

– Verkostossa on mukana asiantuntijoita ja yrityksiä yli 20:stä maasta. Käytössämme on siis runsain määrin eri alojen syväosaamista ja alueiden paikallistuntemusta. Verkoston jäsenyritykset toimivat aktiivisesti keskenään ja jakavat globaaleja toimintatapoja ja näkemyksiä markkinoista ja eri toimialoista. Asiakkaamme saavat siis täyden hyödyn, kun voimme käyttää kansainvälistä kokemusta apuna asiakkaidemme liiketoiminnan kehittämisessä, Kimanen kertoo.

Kokemus luo varmuutta

Strateal Oy haluaakin toimia yrittäjän kumppanina kaikissa yritystoiminnan kehittämisen vaiheissa.

– Usein käy niin, että olemme mukana kehittämässä yrityksen liiketoimintaa, mutta omistajien pyynnöstä hoidamme myös yhtiön omistajajärjestelyn, Meldo kertoo. Koska Stratealin osajilla on takataskussaan useiden vuosikymmenten kokemus yritysten kehittämisestä ja noin 300 erilaisesta yritysjärjestelystä, tuo se mukanaan myös näkemystä.

– Kerromme yrittäjälle rehellisesti myös sen, jos näkemyksemme mukaan yritys ei ole vielä riittävän hyvässä myyntikunnossa. Tällöin suosittelemme, että yrityksen toimintaa kehitetään edelleen tietyn ajan. Kiire ei saa ajaa järjen ohi, Kotiaho täsmentää.

Strateal Oy on espoolainen liikkeenjohdon asiantuntijayritys, joka on omassa toiminnassaan oivaltanut kansainvälisen verkoston vahvuudet ja merkityksen. Yhtiö on kuulunut Globalscope - asiantuntijaverkostoon vuodesta 2006 lähtien ja on sen ainoa pohjoismainen jäsenyritys.

Lue lisää www.strateal.com tai www.globalscopepartners.com

Stratealin asiantuntijat palvelevat:

- yrityksen toiminnan kehittämisessä – muutostilanteissa ja murrosvaiheissa
- yrityksen kansainvälistymisessä
- yritysjärjestelyissä



www.strateal.com

www.globalscopepartners.com

Ota Stratealiin yhteyttä – saat Strateal-yritysjärjestelyn opaskartan

Yrityksen trimmausta ja sparrausta kansainväliseen kuntoon

Stratealin toimintaympäristö on siis verkoston myötä globaali.

– Me tiedämme miten yritys trimmataan operatiivisesti parhaimpaan tulokuntoon ennen myyntiprosessin käynnistymistä. Ja toisaalta voimme kaupan toteutumisen jälkeen auttaa ostajaosapuolta varmistamaan, että integraatio onnistuu ja kaupan tavoitteet saavutetaan, Kimanen toteaa. Olipa tilanne tai vaihe mikä tahansa, tavoitteena on Kimanen mukaan ammattitaidolla ja asiakkaan kannalta mahdollisimman helposti hoidettu prosessi. ● MH