

Yrityskaupassa kokemus tuo parhaan tuloksen

Strateal Oy on liikkeenjohdon asiantuntijayritys, joka palvelee yrityksiä koosta ja toimialasta riippumatta elinkaaren eri vaiheissa: kehittämisessä, muutostilanteissa ja yritysjärjestelyissä. Yrityskaupprosessien kokonaisvaltaista osaamista Strateal Oy:n osalta kuvaa kokemus yli 200:sta yritysjärjestelystä useilta eri toimialoilta.

Onnistuneella yrityskaupprosessilla varmistetaan yrityksen tuloksentekokyvyn säilyminen ja kehittyminen. Strateal Oy:n kaikilla liikkeenjohdon konsulteilla on pitkä ja laaja-alainen kokemus yrityskaupan eri vaiheista, ostajan ja myyjän puolelta.

- Osaamme pohtia myyjän näkökulmasta, miksi ja kenelle yritys kannattaisi myydä. Ostajan apuna taas kartoitamme, miksi ja mitä kannattaa milloinkin ostaa, sanoo liikkeenjohdon konsultti **Veli-Matti Kimanen** Strateal Oy:stä.

- Kaupan rakenteen ja ehtojen suunnittelu on ratkaisevan tärkeää sekä ostajan että myyjän kannalta. Ratkaisu löytyy kuhunkin tilanteeseen kokemuspohjamme kautta, lisää Kimanen.

Strateal Oy tuo asiakkaisensa hyödyksi yritys-järjestelyihin myös käytännön kokemusta yritysjohtajana sekä monialaista toimialan tunte-musta. Myös toiminnan johtoajatus on selvä:

- Yrittäjävetoisten-, omistajajohdettujen- ja perheyritysten myyntitoimeksiannoissa pyrimme aina siihen, että yrittäjän saama arvo on paras mahdollinen, samalla kuitenkin oikeudenmukainen myös ostajalle, uudelle omistajalle, jotta toimintaa voidaan jatkaa kannattavasti, kertoo liikkeenjohdon konsultti **Ari Meldo**.

Kokeneella yritys-järjestelyjen ammattilaisel-



Veli-Matti Kimanen, Ari Meldo ja Niilo Kurikka, Strateal Oy.

la on selkeä näkemys markkinoiden, toimialan ja teknologian kehitymisestä.

- Tämän näkemyksen pohjalta haluamme tukea myös ostajaa mahdollisuuksista kannattavaan liiketoimintaan tulevaisuudessa, lisää liikkeenjohdon konsultti **Niilo Kurikka**.

Sukupolvenvaihdoista strategisiin toimenpiteisiin

Strateal Oy palvelee pitkän linjan perheyrityksiä, jotka haluavat varmistaa onnistuneen sukupolvenvaihdon.

- Sukupolvenvaihdos on sen osapuolille prosessina usein hyvin henkilökohtainen. Ulkopuolinen yritys-järjestelyjen kokenut ammattilainen osaa huomioida paitsi luopujan ja jatkajan edut tasapuolisesti, myös yrityksen taloudelliset kannattavuusnäkökulmat, Niilo Kurikka painottaa.

Asiakasyrityksiin kuuluu myös merkittäviä innovatiivisia pk-yrityksiä.

- Usein nuoren, innovatiivisen pk-yrityksen omistajilla on halu taloudellisen riippumattomuuden saavuttamisen jälkeen lähteä jalostamaan uusia ideoita. Sen takaa onnistunut yrityskauppa, Ari Meldo tietää kokemuksesta.

Asiakaskuntaan kuuluu myös isompia yrityksiä.

- Isot yritykset käyttävät palveluitamme teettämällä pienempiä selvityksiä, usein ostotoimeksiannon kautta tulevia kartoituksia, tai ydin-toimintaan kuulumattoman liiketoiminnan myyntimahdollisuuksien rakentamista ja selvitystä. Usein näissä tapauksissa löytyy rahoitus-järjestelyjen tuella uusi omistajaryhmä yrityksen sisältä.

Isossa yrityksessä yritys-järjestely on yksi keino strategioiden toteutuksessa omasta liiketoiminnasta lähtien, Kimanen kertoo.

Verkostoja kansainvälisille markkinoille

Kansainvälinen verkosto on nykypäivänä avainasemassa yritys-järjestelyiden osalta. Strateal Oy on auttanut monia yrityksiä laajentamaan toimintaansa moneen maahan. Kansainvälisissä yritys-kaupoissa tarvittava paikallisoaaminen ja oikeat kontaktit hankitaan Globalscope -verkon avulla. Globalscope -verkosto on pienten ja keskisuurten yrityskauppojen merkittävä toteuttaja.

- Yhteistyökumppanin paikallisten markkinoiden ja yrityskauppamenettelyjen tuntemus on elintärkeää, painottaa Strateal Oy:n **Pekka Kotiaho**. ● PR

Lisätietoa: www.strateal.com
www.globalscopepartners.com

VELI-MATTI KIMANEN

- 25 vuotta yritys-järjestelyjä ostajana, myyjänä, pääomasijoittajana, lakimiehenä ja taloudellisena neuvonantajana yritysostajille ja -myyjille.
- Mukana yli 200 toteutetussa yrityskaupassa tai -järjestelyssä.

PEKKA KOTIAHO

- Yli 20 vuotta (josta 9 vuotta ulkomailla) johtotehtävissä kansainvälisissä paperi- ja selluteollisuuden investointiprojekteja, kemian ja asiantuntijapalveluja toimittavissa yrityksissä, sisältäen mm. 6 isoa kv-yrityksintegraatiota.
- Kymmeniä kansainvälisen liiketoiminnan käynnistyksiä, kasvatuksia ja terveyttämisiä konsulttina.

NIILLO KURIKKA

- 18 vuotta liikkeenjohdon konsulttina kehittämässä yritysten liiketoimintoja ja mukana muutosjärjestelyissä, sekä lisäksi 15 vuoden kokemus yritysjohtajana ja käytännön toteuttajana.
- Kymmeniä koko yrityksen toimintaa koskevia muutos- ja kehityshakkeita yli 25 vuoden aikana.

ARI MELDO

- Yli 20 vuotta globaalien ICT -alan liiketoiminnan linjajohtotehtävissä, sekä suurteollisuuden talous- ja tietohallinnon operatiivisten muutostilanteiden vastuutehtävissä.
- Useita integraatiohankkeita, yritys-kauppoja ja kansainvälistymishankkeita konsulttina.