

Nordic Growth

Yritysjärjestelyt ja omistajan tuotto

Spotlighting full value for an optimal outcome



Nordic Growth lyhyesti



NORDIC GROWTH

*Riippumattomat investointipankkipalvelut
Transaktiot ja strateginen neuvonanto*

Profiili

Palvelemme yritysjohtoa ja omistajia rakentamalla arvonkasvua sekä realisoimalla liiketoiminnan täyden arvon. Asiakkaitamme ovat yritysjohto, sijoittajat, pääomasijoittajat sekä yrittäjät. Vahvistamme neuvonannon ja transaktioiden avulla asiakkaidemme kilpailuetua ja tuemme strategisen potentiaalin maksimoinnissa

Toimimme Suomesta kansainvälisesti, kuulumme kansainväliseen Pandeia Global-yrityskauppaverkostoon

Palvelut

Investointipankkipalvelut

- Yritysjärjestelyt
- Rahoitus
- Strateginen ja taloudellinen neuvonanto
- Pääomasijoitukset

Comset®

Comset® on yrityskauppapalvelu omistajayrittäjille. Comset® tuo omistajayrittäjille Nordic Growthin maailmanluokan investointipankki-palveluiden parhaat käytännöt ja koko tiimin osaamisen paketoituna tarkoituksenmukaiseksi palveluksi. Ymmärrämme omistajia ja puhumme myös järjestelyosapuolena olevien kansainvälisten suuryritysten ja sijoittajien kieltä.

Tiimi

Eri toimialoilla hankittu kokemus operatiivisessa ja hallitusvastuussa yhdistettynä investointipankki- ja pääomasijoitustoiminnan parhaisiin käytäntöihin auttaa yritysjärjestelyjen arvon osoittamisessa ostajien ja myyjien tavoitteiden syvällisemmän ymmärtämisen myötä



Oskari Elojärvi



Nico Henriksson



Marianna Heiska



Erkki Hietalahti



Tina Hietalahti



Jari Honko



Vesa Hopia



Päivi Husu



Tuula Jalonen



Pontus Kaisti



Matti Kari



Asko Kapanen



Tiina Karhula



Ari Koivunen



Bill McDonnell



Aleksi Pulkkinen



Matias Pönniö



Mikael Reijonen



Henri Rosenberg



Saul Schubak



Kimmo Toukkari

Palvelumme yritysjärjestelyissä

Myynti- ja ostotoimeksiannot



Muut palvelumme

Muut investointipankkipalvelut



Testimonials

Teollisuus

Kohde: Pamon Oy



Liiketoiminta: KAIR-ilmanvaihtokoneet ja jäähdyttimet
Liikevaihto: 8.2 m€
EBIT: 1.0 m€

Ostaja:



Lontoon pörssiin listattu Volution Group Plc. Johtava IV-tuotteiden valmistaja ja jakelija Euroopassa ja Australiassa. Liikevaihto 185 m£.

Kuvaus:

Teknologisesti kilpailukykyiset tuotteet ja skaalautuva toimintamalli. Omistajat erilaisissa elämänvaiheissa. Järjestelyn kautta löytyi hyvä reitti varmistaa kasvu ja kansainvälistyminen sekä täyttää omistajien henkilökohtaisia tavoitteita.

"Kansainvälisen yrityskaupan kiemurat tulivat tutuksi. Olemme kiitollisia neuvonantajamme sitkeydestä ja hyvin tyytyväisiä lopputulokseen."

Tatu Hartikainen Toimitusjohtaja, Pamon Oy

Palvelut

Kohde: Kuljetus Kovalainen Oy



Liiketoiminta: Tieliikenteen kuljetuspalvelut
Liikevaihto: 15.3 m€
EBIT: 0.6 m€

Ostaja:



Posti Group Oyj on valtio-omisteinen 11 maassa toimiva logistiikka- ja palveluyritys. Liikevaihto 1,6 mrd €.

Kuvaus:

Perheessä ei jatkajia. Tavoitteena löytää yrityskaupan kautta hyvä jatkaja yritystoiminnalle. Ostaja sai kattavan maantieteellisen alueen jakelutoimintaan.

"Yritykselle löytyi hyvä koti hyvillä ehdoilla. Ilman neuvonantajaa kauppaa ei olisi syntynyt."

Martti Kovalainen

Palvelut

Kohde: Rauheat Oy



Liiketoiminta: LVI-tuotteiden maahantuonti
Liikevaihto: 5.2 m€
EBIT: 0.4 m€

Ostaja:



Teknisen tukkukaupan konserni OEM International AB – listattu Tukholman pörssissä. Toimii 14 maassa. Liikevaihto 2,7 mrd SEK.

Kuvaus:

Tavoitteena varmistaa kannattavalle kasvulle riittävät resurssit erityisesti Ruotsin markkinoilla. Uusi tuotealue ja asiakassegmentti ostajalle.

"Saimme sitä mitä halusimme. Emme olisi yksin löytäneet tätä ostajaa."

Petri Peltomaa CEO, Rauheat Oy

Valikoituja referenssejä

M&A Sale mandate Adviser to LAIHO GROUP on the sale of its business to  Currentum a portfolio company of: -AXCEL	M&A Sale mandate Adviser to  DRA Consulting Drug Regulatory Affairs on the sale of its business to  PHARMALEX CONFIDENCE BEYOND COMPLIANCE a portfolio company of:  AUCTUS	M&A Sale mandate Adviser to  TURVAPALVELUT TELE-PROJEKTI OY, TELE- JA HÄLYTYSVALVONTA OY (Tele-Projekti) on the sale of its business to  PROSERO DIGITAL ACCESS	M&A Sale mandate Adviser to  TURVAPALVELUT TELE-PROJEKTI OY, TELE- JA HÄLYTYSVALVONTA OY (THV Tele –ja Hälytysvalvonta) on the sale of its business to  PROSERO DIGITAL ACCESS	M&A Sale mandate Adviser to MILCON on the sale of its business to BOREO	M&A Sale mandate Adviser to  beveric on the sale of its business to  advania	M&A Sale mandate Adviser to  OPTIMESYS CYBER DEFENCE on the sale of its business to  Cinia
M&A Sale mandate Adviser to  Enertest oy on the sale of its business to  MV a portfolio company of:  KORONA INVEST	M&A Sale mandate Adviser to CADS on the sale of its business to  CADMATIC	M&A Sale mandate Adviser to  arctic machine on the sale of its business to  aebi schmidt group	M&A Sale mandate Adviser to  BESTPAK on the sale of its business to  ORAPAC	M&A Sale mandate Adviser to CASMO on the sale of its business to BARENTZ	M&A Buy mandate Adviser to  DESTAMATIC MATERIAALIEN KIERÄYTÄKSEN KUMPPANISI on the purchase of  LS-BETONI OY	M&A Sale mandate Adviser to  FINNLAMELLI on the sale of its business to DEN a portfolio company of: CapMan

Valikoituja referenssejä

M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Buy mandate Adviser to  on the purchase of 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 
M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Buy mandate Adviser to  on the purchase of 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 

Valikoituja referenssejä

M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	Ownership  SaaS CRM- and ERP-järjestelmät – Investment, value growth, exit 	Ownership  Digital signage – Investment, value growth, exit 
Management Consulting Adviser to  on a new strategy selection and implementation advisory	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to  a portfolio company of: 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 			

Pandea Global M&A verkoston jäsen

Verkosto

+170

Jäsentä

23

Maata

+1500

Transaktiota

40

Toimistoa

€22 Miljardia

Transaktioiden arvo

200+

Ammattilaista



Pandea
Global M&A

Tavoitteellisen omistamisen hyödyt

Yrityksen arvo ja aktiivinen omistaminen

*Yrityksen arvo
on tulevaisuuden
kassavirtojen summa*



*Omistajien tavoitteena on
tuotto pääomalle osinkojen
tai yrityksen myynnin kautta.*

*Aktiivisen omistamisen
toimintatavalla on vahva ja
todistettu positiivinen
vaikutus yhtiön arvoon ja
omistajan tuottoon¹*

*Arvokas yritys on hyvä
yrityskansalainen joka
tuottaa arvoa omistajille,
asiakkaille ja työntekijöille.*

*Nykyarvo:
Kassavirran määrä, kassavirran
ajoitus ja riski liittyen
kassavirran todennäköisyyteen*

¹ McKinsey Active Ownership Research

Omistajan vaihtoehdot

Valintakriteerit

Vaihtoehtoissa on toisistaan poikkeavia tärkeitä tekijöitä, joiden tunteminen on välttämätöntä omistajan kannalta sopivimman ratkaisun ja siihen parhaiten soveltuvien toimenpiteiden valinnassa.

Aktiivinen omistaja huolehtii, että omistajatavoitteet ohjaavat liiketoiminnallisia valintoja eikä päin vastoin

Omistajien tavoitteet suhteessa:

Toiminnan kasvuun ja jatkumiseen
Osinkotuottoon / kauppahintaan
Omistajien rooliin tulevaisuudessa
Aikaan – 12 kk / 24 kk / 36 kk / pidempi

Yrityksen kehittämisen vaatimukset:

Pääomatarpeet
Täydentävän osaamisen tarpeet
Strateginen ja rahoitusriski
Omistajien riskinsietokyky ja –halu

Pidä

- Yritystoimintaa jatketaan nykymuodossaan
- Ei vaadi kasvuinvestointeja, riskinä omistajan tuoton heikkeneminen

Pidä ja kehitä

- Edellyttää kasvuinvestointeja, voi sisältää myös yritysostoja
- Kriittistä mm. analyttisen ja faktaperusteisen tarkastelun johtopäätösten perusteella tehdyt valinnat

Liittoudu

- Edellyttää osapuolilta yhteensopivuutta
- Voidaan toteuttaa sopimus pohjaisesti tai yritysjärjestelynä
- Ei välttämättä pysyvä tila, usein askel muuhun tavoitteeseen

Kehitä ja myy

- Kriittistä mm. mahdollisten ostajien odotuksiin vastaaminen
- Aktiivisen omistajan ohjauksessa perustuu aikaan sidottuun tavoitteeseen ja valitun riski-tuotto-suhteen mukaisiin konkreettisiin toimenpiteisiin, edellyttää investointeja

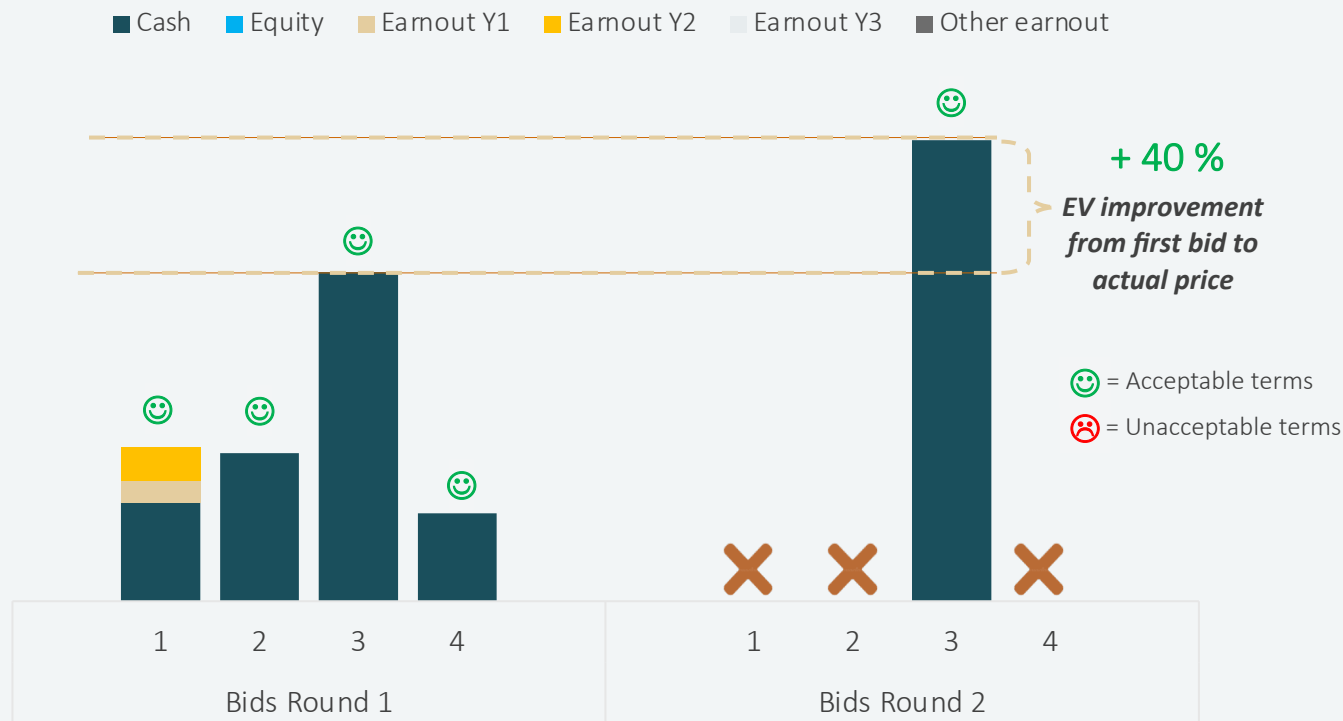
Myy

- Tyypillinen aikajänne 36-60 kk
- Maksimoi arvon myyjille nykytilanteessa, ei riskiä tulevaisuudesta
- Mahdollisuus sijoittaa vapautuva pääoma nykyistä paremmin
- Kriittistä tärkeiden ostajien tavoittaminen ja arvon osoittaminen ostajille todisteellisesti
- Tyypillinen aikajänne 6-12-24 kk

Laajan tarjoushaun ja
syvällisen kilpailutuksen
hyödyt

Tarjoushaku ja kilpailutus myyjien tarpeisiin sopivalla tavalla

Anonymisoitu esimerkki tarjoushausta ja kilpailutuksesta:



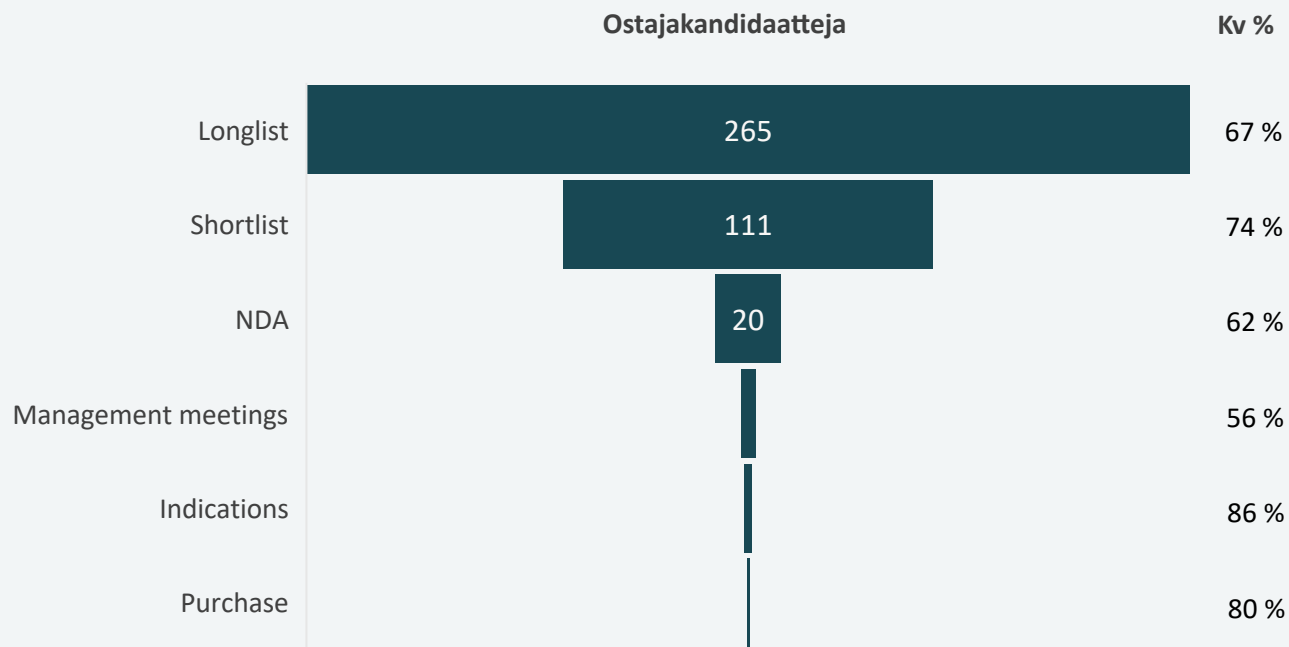
Potentiaalisia ostajia tunnistettu >100 kpl, ja kontaktoitu >50 kpl, salassapitosopimuksen allekirjoittaneita 9 kpl, alustavia neuvotteluja 6 kpl, joiden perusteella 4 tarjousta, mukaan lukien yksi tähtiostaja

Esimerkkejä tähtiostajan piirteistä:

- Alustaratkaisu muille tuotteille:** Yrityksen teknologia on välttämätöntä ostajan olemassa olevien ratkaisujen käyttämiseen yhdellä alustalla
- Ristimyyntipotentiaali:** Yrityksen palvelun voi myydä yli 50% ostajan asiakkaista
- Valikoimaa jakelijaverkostolle:** Yrityksen tuote sopii samoille jakelijoille ja ostaja voi skaalata myynnin moninkertaiseksi ulkomaille
- Kerroinarbitraasi:**
 - Yrityskauppa-arbitraasi:** Yrityksellä on oma yritysmyyntiprosessi meneillään, johon on kertoimet lyöty lukkoon.
 - Pörssiarbitraasi:** Pörssiyhtiö ostaa kannattavamman listaamattoman yrityksen ja toivoo sen arvostettavan samoilla kertoimilla myös kaupan jälkeen
- Ylemmäs arvoketjua:** Palvelu myytäväksi aiemmaksi arvoketjua, jossa ei ole vielä kilpailijat vastassa

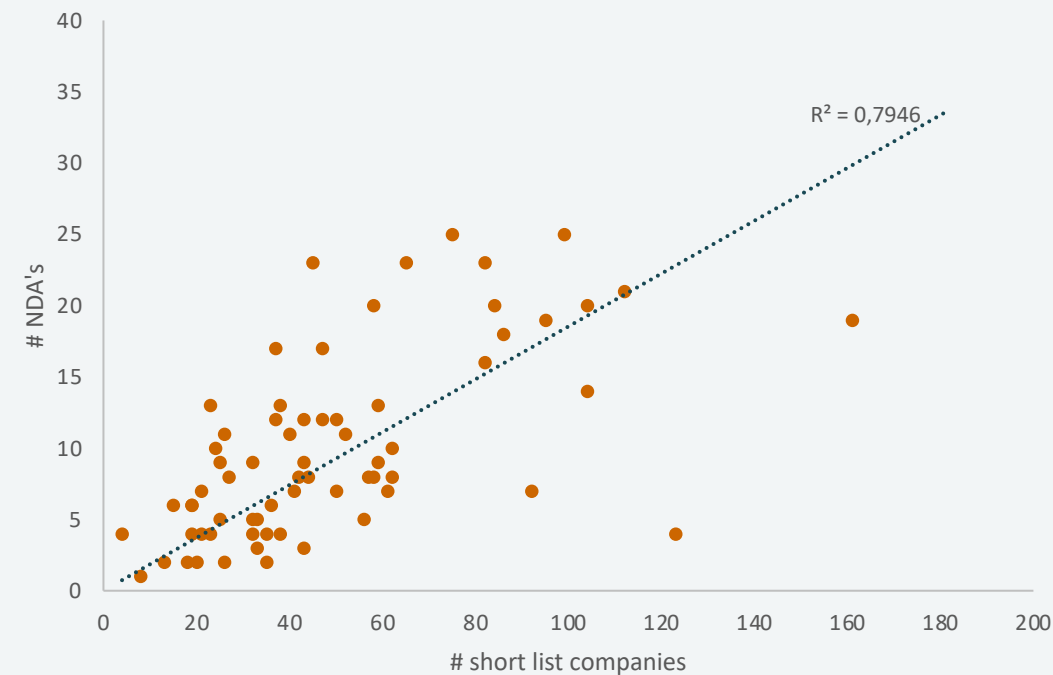
Laaja kansainvälinen tarjoushaku

Laaja kansainvälinen tarjoushaku on onnistuneen tarjouskilpailun perusedellytys



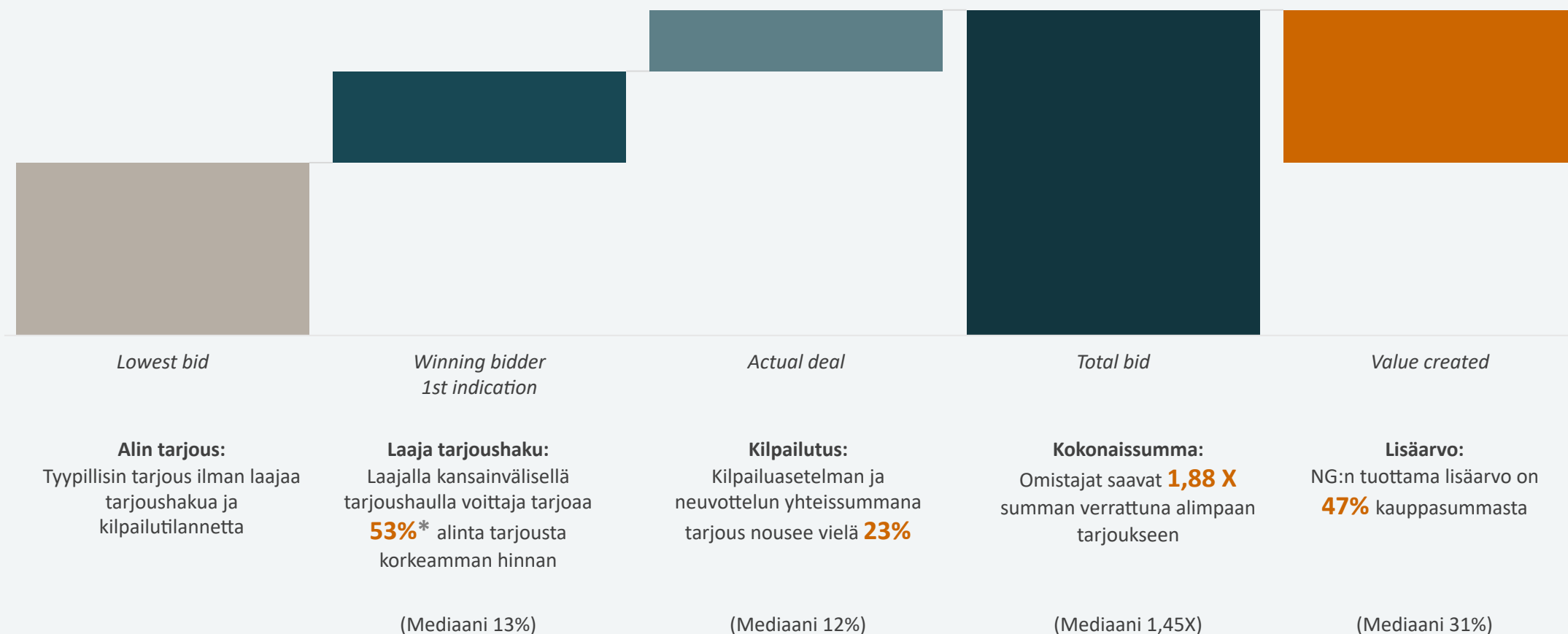
NG:n viimeisimpien yrityskauppaprosessien keskiarvoja

Ostajalistan laajuuden vaikutus kiinnostuneiden määrään



Kiinnostuneiden määrää selittää 80-prosenttisesti ostajalistan laajuus

Arvoa luodaan laajan kansainvälisen tarjoushaun ja kilpailutusprosessin avulla keskimäärin yhteensä 47% koko kauppasummasta





Miten löydämme
ostajat?



Ostajakandidaattien valinta

Laaja kansainvälinen tarjoushaku

- Tarjousten haku on tärkeä osa yritysjärjestelyä ja se voi tapahtua usealla vaihtoehtoisella tavalla, esimerkiksi korostetun hienovaraisesti rajatulla prosessilla tai haluttaessa julkisella huutokaupalla. Tapa valitaan aina järjestelylle asetettujen tavoitteiden ja toiveiden mukaisesti.
- Myynneissä paras hyöty saadaan silloin, kun mahdollisimman moni potentiaalinen ostaja, kansallisuudesta riippumatta, on myynnistä tietoinen; etenkin se ostaja, joka on valmis maksamaan korkeimman hinnan ja hyväksymään kaupalle parhaimmat ehdot. Syvällinen lähestymistapa tuo hankkeen piiriin ostajia esimerkiksi lähitoimialoilta tai arvoketjun eri osista, joista usein löytyy etukäteen todennäköisimpinä pidettyjä ostajakandidaatteja suurempi intressi kaupan toteuttamiseen.



Ostajalistaa rakennettaessa haetaan kiinnostusta laajasti, ei rajoituta suoriin kilpailijoihin

Long list ja Short list

Ostajarekisterimme ja tietokantamme

Käytämme ulkomaisia ja kotimaisia yritys- ja yrityskauppadataan keskittyviä tietopankkeja täydentämään ostajarekisterimme dataa määrittääksemme:

- Aktiivisimmat yritysostajat
- Toimialan todennäköisesti parhaiten maksavat ostajat suhteutettuna niiden yritysprofiiliin
- Ostajakandidaattien taloudelliset resurssit: liikevaihto, kannattavuus ja taseen rakenne



Aikaisemmat kontaktimme

- Käytämme omia kontaktejamme ja Pandeia –verkoston aikaisemmin toteuttamien toimeksiantojen kontakteja

Käytämme yrityskauppadataa

- Tutkimme Suomesta, Pohjoismaista, Euroopasta ja Globaalisti yrityksiä aktiivisimmin ja parhaimmalla hinnalla ostavia teollisia ostajia sekä Private Equity toimijoita sekä toimialalta ja sitä sivuavilta toimialoilta

Haemme ostajat

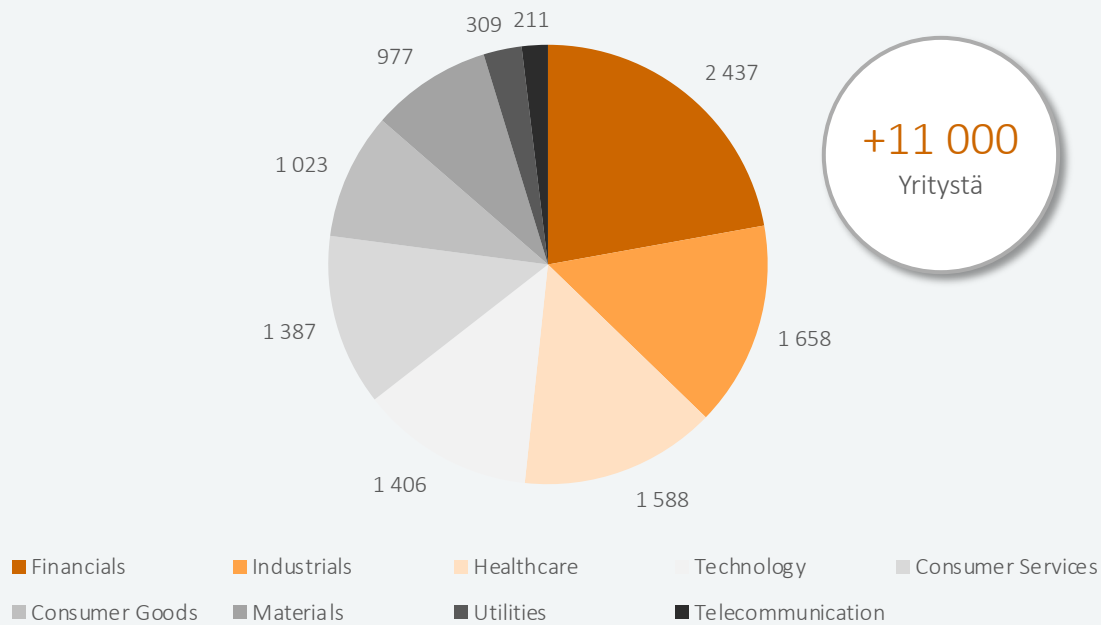
- Käytämme maksullisia tietokantojamme, sekä erilaisia toimialalistauksia ja muita lähteitä määrittääksemme pitkän listan tahoja, joita lähdemme karsimaan sekä rikastuttamaan datalla määrittääksemme relevantteimmat tahot lähestyttäväksi

Kuuntelemme omistajia

- Keskustelemme toimeksiantajien kanssa mahdollisista aikaisemmista ostokiinnostuksista ja kysymme näkemyksiä todennäköisistä ostajatahoista
- Koostamme yhteisymmärryksessä lähestyttävien yritysten Short Listin – määrittelemme myös mitä tahoja ei haluta lähestyä

Ostajarekisteri

Teolliset kontaktimme



"Kattava olemassa oleva rekisterimme ja joka projektin yhteydessä tarkemmin haetutut ostajat ovat avain onnistumiseen"

Sijoittajakontaktimme



"Me tiedämme kuka sijoittaa Pohjois - Eurooppaan"

Esimerkkejä sijoittajaostajista



Suorat yhteydet kansainvälisesti

Suorat yhteydet kansainvälisesti

- Toimimme Suomesta kansainvälisesti – fokusoimme arvon osoittamiseen ilman välikäsiä
- Puhumme sujuvasti suomea, ruotsia, englantia, saksaa, espanjaa, kiinaa ja venäjää
- Tunnistamme ja analysoimme parhaat ostajat globaalisti

Lisäarvoa Pandeia Global M&A verkostosta

- Kuulumme kansainväliseen Pandeia Global M&A –verkostoon
- Yli 200 ammattilaista yli 20 maassa tuo syvällisen tuntemuksen laajasti eri toimialoilta
- Verkoston avulla varmistamme parhaat kontaktit ja kattavimman mahdollisen tarjoushaun



Two decorative orange lines, each consisting of a horizontal segment and a vertical segment meeting at a right angle, positioned on either side of the central text.

Miten osoittamme
arvon?

Arvon osatekijät näkyviksi erilaisille ostajille

Sama yritys on eri arvoinen eri ostajille

Yrityksen arvo on aina tulevaisuuden kassavirtojen summa diskontattuna tähän päivään. Arviot tulevaisuuden kassavirroista vaihtelevat tarkastelijan mukaan. Markkinaodotukset ja usko yhtiön kykyyn hyötyä tulevaisuuden muutoksista vaihtelee riippuen tarkastellaanko odotuksia esimerkiksi osingonsaajan, potentiaalisen ostajan tai rahoittajan näkökulmasta. Yritysjärjestelyissä lopputulokseen vaikuttaa ratkaisevasti, kuinka arvon osatekijät hyödyttävät osapuolia ja kuinka ne tuodaan näkyviksi.

Tavoitteena tuoda arvon kaikki eri osatekijät näkyviin

Yritysjärjestelystä on mahdollista saada täysi hyöty irti ainoastaan silloin, kun kaikki piilevätkin arvon osatekijät on saatu tuotua näkyviin. Tämä tulee tehdä eri osapuolia hyödyttävällä tavalla ja neuvottelutilanne huomioiden. Esimerkiksi yrityksestä tunnistetut kultajyvät esitetään kunkin ostajakandidaatin saamaa hyötyä korostamalla uskottavasti ja todisteellisesti.

Arvon osatekijöiden tekeminen näkyväksi tapahtuu siten, että erityisesti yritysjärjestelyn valmisteluvaiheessa todella mennään pintaa syvemmälle. Käytännössä tämä vaatii järjestelmällistä työtä, erilaisten työkalujen käyttöä sekä osaamista.

Ainoastaan tällä tavalla on mahdollista rakentaa tarvittavaa ymmärrystä yrityksestä, toimialasta ja järjestelyosapuolien intresseistä sekä tehdä perusteltuja johtopäätöksiä, joita voidaan hyödyntää prosessin myöhemmissä vaiheissa.



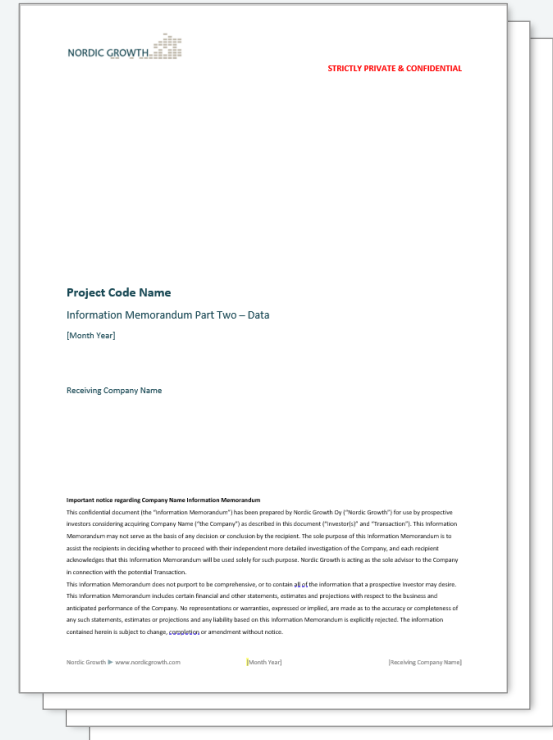
Kattava ja laadukas informaatiomateriaali on arvon osoittamisen avaintyökalu

Information Memorandum 1- Markkinointiosio



- Selkeä ja tiivis noin 10-15 sivun esitys yrityksen arvokomponenteista, jotka erityisesti halutaan nostaa esille
- Sisältää myös lyhyen kuvauksen markkinasta, toimialasta, tuotteista, toimintamallista ja kilpailutekijöistä
- Ostaja voi muodostaa alustavan näkemyksensä yrityksen kiinnostavuudesta
- Materiaali englanniksi

Information Memorandum 2: Dataosio



- Kattava, noin 30 sivun faktapaketti, josta löytyy kaikki tarpeellinen tieto indikaatiivisen tarjouksen tekemiseen
- Katsaus markkinasta ja toimintaympäristöstä
- Alalla tehdyt vertailukelpoiset kaupat ja noteeratut yritykset Suomesta ja kansainvälisesti
- Laaja yrityksen kuvaus arvotekijöineen
- Tilinpäätösaineisto, tunnusluvut ja ennusteet
- Materiaali englanniksi

Yrityskauppaprosessi

Tapa toimia

”Olemme valmiita ottamaan vastuun
yrityskaupan toteuttamiseksi
omistajien kanssa määriteltävien
onnistumiskriteerien mukaisesti”

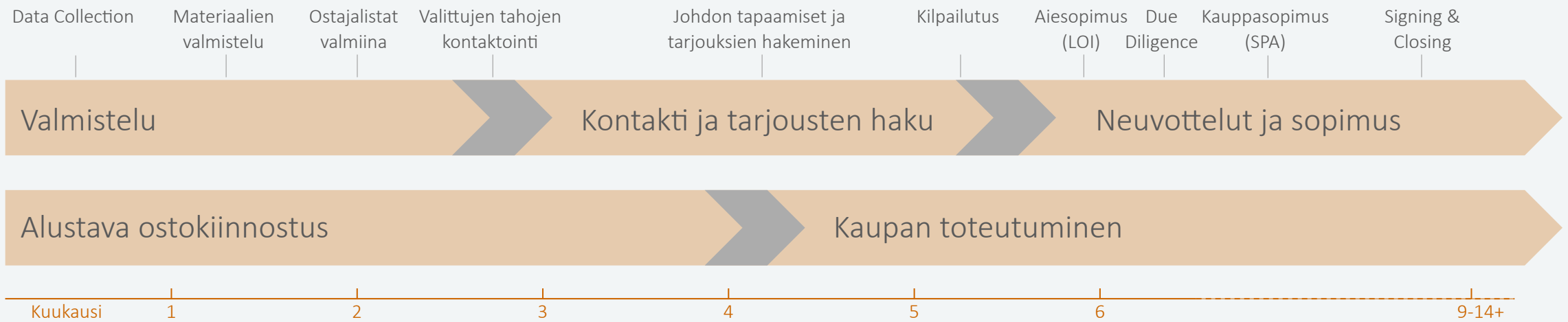
- yrityksen arvon eri osatekijöiden tunnistaminen – myös niiden, jotka ovat vielä omistajiltakin piilossa.
- potentiaalisten ostajien seulonta ja nimeäminen long listille / short listille
- palaute ja toimenpide-ehdotukset myyntikunnon parantamiseksi
- arvon osatekijöiden kuvaaminen ostajia hyödyttävällä tavalla uskottavasti ja todisteellisesti
- yhdessä sovittujen ostajakandidaattien lähestyminen tarkalla viestillä, alustavan ostokiinnostuksen selvittäminen
- ostotarjousten haku ja ostotarjousten analysointi
- arvostuskriteerit, pohja päätöksenteolle myydä heti tai myöhemmin
- yrityskauppatiimin jatkuva tuki omistajille ja johdolle
- neuvottelujen läpivienti yhteisesti sovittavalla tavalla
- sopimusneuvottelut ja kaupan päättäminen
- palveluun sisältyy haluttaessa myös juridinen neuvonanto ja veroneuvonta
- mahdollisuus keskeyttää toimeksianto ja jatkaa sovittavana ajankohtana myöhemmin tai päättää toimeksianto määräajan jälkeen
- Kts. Tapa toimia ja palvelukuvaus seuraavilla sivuilla →

Tapa toimia

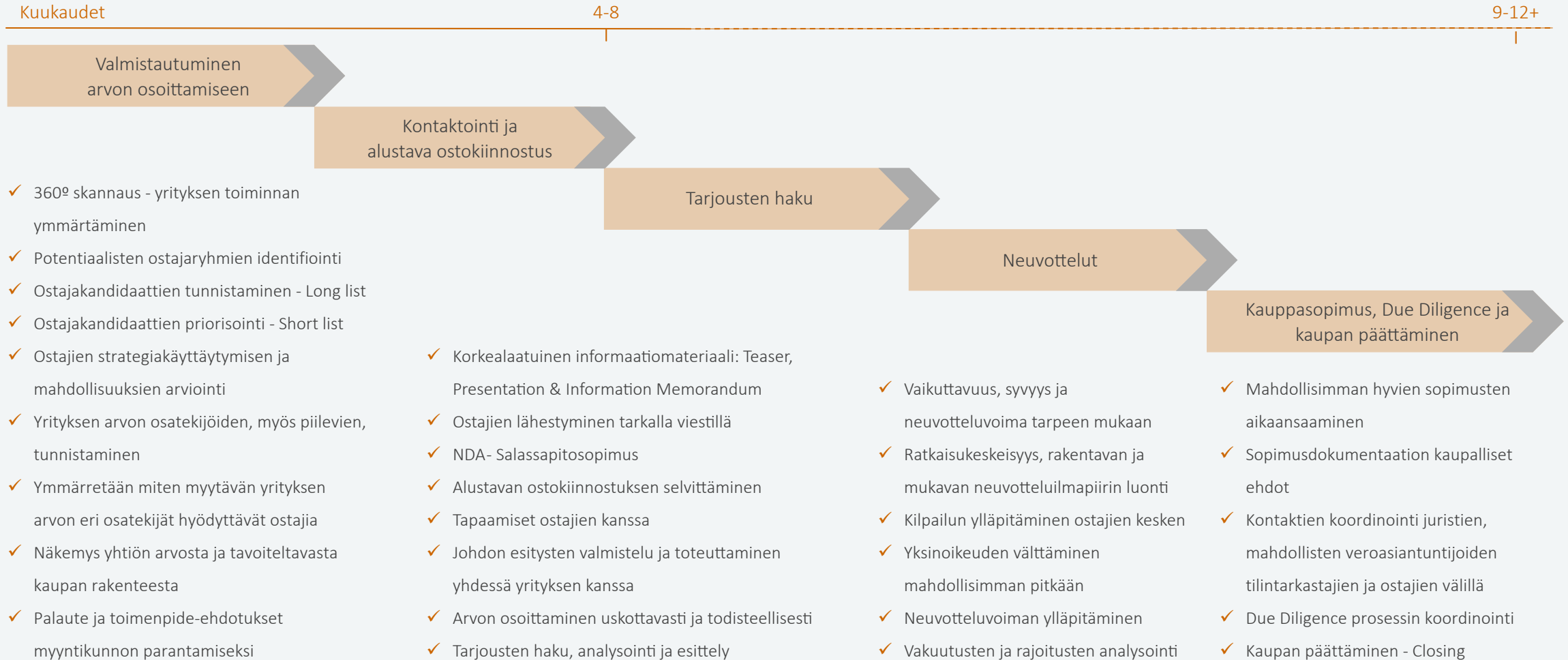
Kokonaispalvelu tehokkaasti ja
tarkoituksenmukaisesti

- Palvelumallimme tavoitteena on hyödyntää yrityksen täysi arvo yritysjärjestelyissä. Toimintamme rakentuu analyyttiselle lähestymistavalle sekä kykyyn toimia erilaisten ihmisten kanssa. Asiakasyrityksen syvälinen tunteminen ja sen markkinan sekä ostajien odotusten ymmärtäminen ovat perusedellytykset yrityskaupan onnistumiselle. Me uskomme pitkäkestoisiin asiakassuhteisiin sekä miellyttävään kaupanteon ilmapiiriin eri osapuolten välillä.
- Palvelu sisältää kaupan suunnittelun ja toteutuksen sekä haluttaessa myös juridisen neuvonannon ja veroneuvonnan. Projektista vastaa projektipäällikkö, tukena tarkoituksenmukainen 3-4 henkilön projektitiimi. Osapuolet tietävät kuka tekee mitäkin ja mitä seuraavaksi tapahtuu. Toimimme tehokkaasti, onnistumme tai epäonnistumme nopeasti ja palkkiomme on aina sidottu tuloksiin.
- Toimeksianto alkaa määräaikaisena jatkuen toistaiseksi voimassa olevana kuukauden irtisanomisajalla. Määräajan tavoitteena on valmisteluvaiheen läpivienti ja alustavan ostokiinnostuksen selvittäminen.

Yrityskauppaprosessin vaiheet



Tapa toimia- Prosessi



Miksi Nordic Growth?

Kiinnitämme erityistä huomiota yritysjärjestelyissä:

Korkeampi todennäköisyys tavoitteiden mukaiseen tulokseen

Täysi hyöty yrityksen arvosta

- Tunnistetaan arvon osatekijät – myös ne, jotka ovat vielä omistajiltakin piilossa.
- Ymmärretään, miten yrityksen arvon eri osatekijät hyödyttävät osapuolia.
- Tuodaan yrityksen arvo esiin uskottavasti ja todisteellisesti
- Valitaan tavoitteisiin sopiva tarjoushaun laajuus ja kilpailutustapa
- Määritetään tavoitteisiin sopiva aikataulu
- Viedään läpi neuvottelut ja toteutetaan järjestely
- Tarkoituksenmukainen ja syvälinen lähestymistapa säästää monelta vaivalta ja kauppa on omistajien kannalta toteutettavissa helpommin ja sujuvammin. Tähän lähestymistapaan sisältyy myös pienempi riski yritysjärjestelyn kariutumiseen.
- Avaimena myös piilevien arvon osatekijöiden tunnistaminen ja tekeminen ostajille näkyväksi, jolloin ostajien kannattaa maksaa korkeampi hinta ja hyväksyä myyjän kannalta paremmat ehdot

+53 %

lowest bid and winning bid
avg. Dif.
Median Dif. 13%

Broad Intl. buyer search

+23 %

Winning bidder 1st bid to
winning bidder deal EV
avg. Dif. Median Dif. 12%

Uncovering value

+47 %

Added value of
Deal EV avg
Median 31%

Total value created

Nordic Growth Oy

Finanssiryhmistä riippumaton Nordic Growth tarjoaa monipuolisia investointipankkipalveluja omistajille, sijoittajille ja yritysjohdolle.

Tiimissämme on reilu 10 ammattilaista ja puhumme suomen, ruotsin ja englannin lisäksi saksaa, kiinaa ja venäjää. Liikevaihtomme vuonna 2022 oli 2,7 m€.

Nordic Growthilla on suora yhteys mahdollisiin yritysjärjestelyosapuoliin kansainvälisesti. Rekisterimme sisältää tuhansia aktiivisesti ostettavia yrityksiä etsiviä sijoittajia ja yrityksiä sekä yritysten omistajia. Hankevirtamme on vahva ja kasvussa.

Arvot

Keskinäinen luottamus, Kunnioitus, Vastuullisuus ja Onnistumme yhdessä.

Nordic Growth Oy

Vuorikatu 20

00100 HELSINKI

Puh. 09 424 15600

www.nordicgrowth.com

Comset® - Yrityskauppapalvelu omistajayrittäjille

www.comset.fi

