

Nordic Growth

Tavoitteellinen omistaminen, yritysjärjestelyt ja omistajan tuotto

Asko Kapanen, Partner
asko.kapanen@nordicgrowth.com
tel. +358 400 551 471

Spotlighting full value for an optimal outcome



Nordic Growth lyhyesti



NORDIC GROWTH

*Riippumattomat investointipankkipalvelut
Transaktiot ja strateginen neuvonanto*

Profiili

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

Toimimme Suomesta kansainvälisesti

Palvelut

Investointipankkipalvelut

- Yritysjärjestelyt; myynti- ja ostotoimeksiannot
- Rahoitusjärjestelyt
- Strateginen ja taloudellinen neuvonanto; arvokasvupalvelut
- 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



Erkki Hietalahti



Tina Hietalahti



Jari Honko



Hugo Honkonen



Päivi Husu



Tuula Jalonen



Asko Kapanen



Tiina Karhula



Ari Koivunen



Long Lam



Aleks Pulkkinen



Margus Pärn



Matias Pönniö



Mustafa Sabir



Saul Schubak



Janne Tapaila



Henri Weck



Hengtao Zhu

Palvelumme yritysjärjestelyissä

Myynti- ja ostotoimeksiannot

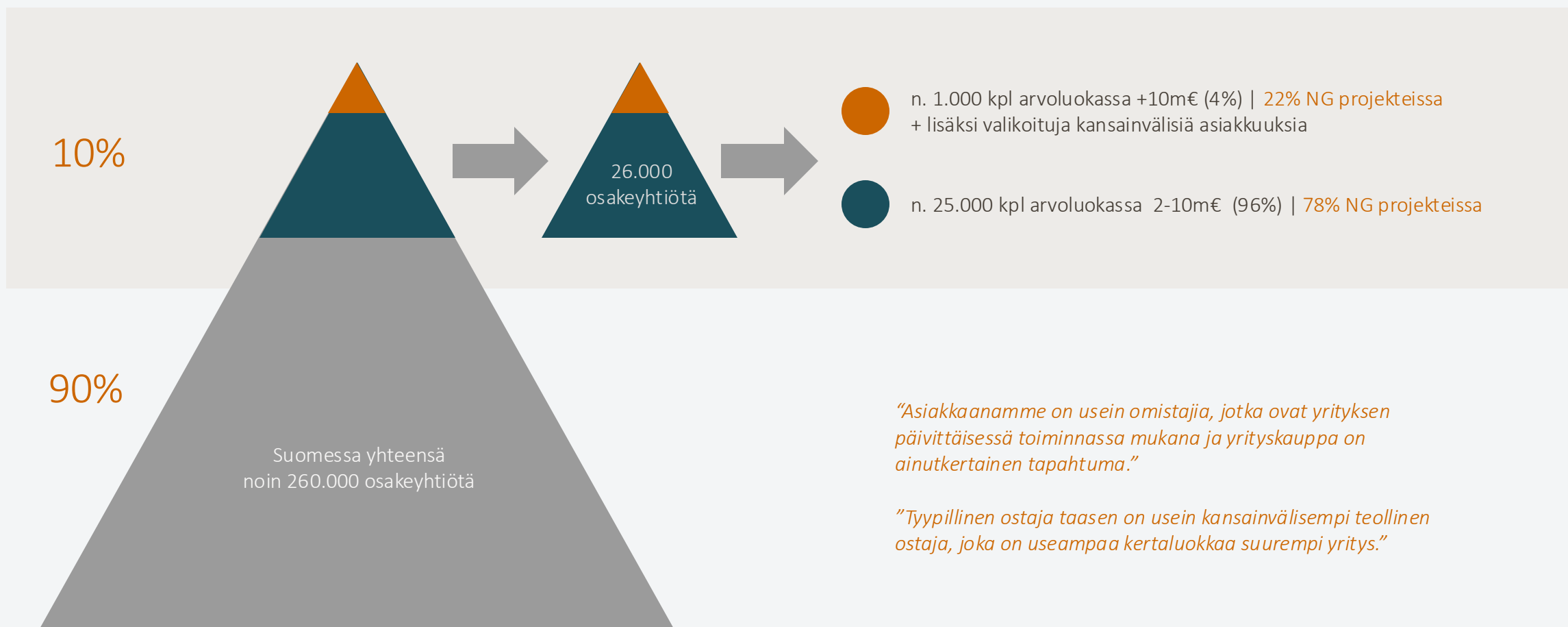


Muut palvelumme

Muut investointipankkipalvelut



Fokus top 10% yrityksiin



Viimeisimmät referenssit 04/2025 alkaen, kansainvälinen ostaja 10/12 kaupassa

M&A Sale mandate Adviser to Pieksämäen Pintapojat Oy on the sale of its business to ROAD MOBILITY SERVICES	M&A Sale mandate Adviser to AutoBodyParts on the sale of its business to SUVIA Group	M&A Sale mandate Adviser to HUTEK OY BAG-IN-BOX SOLUTIONS on the sale of its business to RINGMETALL	M&A Sale mandate Adviser to KVALITEST INDUSTRIAL on the sale of its business to VOLITO INDUSTRI	M&A Sale mandate Adviser to HYDMAN Hydraulic Manifold Systems on the sale of its business to BUCHER	M&A Sale mandate Adviser to IMEX on the sale of its business to Kaski
M&A Sale mandate Adviser to TOP SEALING PARTNER TOP-OSA OY on the sale of its business to nomo	M&A Sale mandate Adviser to PORVOON ERUNA PAIKKARUUNAN ELINTARVIKKEALUE on the sale of its business to TakaRa	M&A Buy mandate Adviser to LAPUA CHAINS on the acquisition of ERASMIS INDUSTRIEPRODUKTER	M&A Sale mandate Adviser to CHAMPIONDOOR on the sale of its business to BMP	M&A Sale mandate Adviser to ARTIC KAIHDIN on the sale of its business to Pihla inwido	M&A Sale mandate Adviser to IT-line SERVICE on the sale of its business to INSTALCO

Testimonials

Palvelut

Kohde: DRA Consulting Oy



Liiketoiminta: Lääkeregulaation palvelut

Liikevaihto: 10,8 m€

Liikevoitto: 1,8 m€

Ostaja:



Auctus Capital Partnersin omistama PharmaLex on globaali lääke-regulaatiopalveluiden tarjoaja ja toimialan aktiivinen konsolidoija.

Kuvaus:

Yrityskaupan seurauksena muodostui markkinoiden tarpeisiin vastaava palvelukokonaisuus, missä yhden konsulttiyrityksen tiimi kykenee hoitamaan myyntiluvat ja lanseeraukset kaikkiin Pohjoismaihin.

”Yrityskaupat ovat oma osaamisalueensa ja taito, jota ei vaadita normibisneksessä kovin usein. Yhteistyö Nordic Growthin kanssa oli mutkatonta ja joustavaa, ja heidän antamansa kaupallinen neuvonanto oli välttämätöntä tässä prosessissa.”

Kaija Korpiaho-Haaga
Toimitusjohtaja, DRA Consulting Oy

Palvelut

Kohde: THV Turvapalvelut



Liiketoiminta: Turvallisuusratkaisut ja vartiointipalvelut

Liikevaihto: 6.2 m€

Liikevoitto: 1.3 m€

Ostaja:



Prosero on turva-alan yhtiötä konsolidoiva konsortio, jolle Suomen markkinaosuus ja kohdeyhtiön erinomainen palvelu -ja kannattavuusprofiili oli erityisen sopiva.

Kuvaus:

Perheessä ei ollut jatkajaa ja näin luonnollista oli löytää ratkaisu ulkopuolelta. Parhaan ja sopivimman löytämiseksi järjestettiin kansainvälinen tarjoushaku.

”Nordic Growthin rooli oikean ostajan löytymisen kannalta oli täysin ratkaiseva. Nordicilla tiedettiin mistä asioista ostajaehdokkaat ovat kiinnostuneita. Ensimmäisestä kontaktista lähtien tämä prosessi on ollut hyvin selkeä ja johdonmukainen”

Kimmo Luoto
Toimitusjohtaja, THV Turvapalvelut

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
Toimitusjohtaja, Kuljetus Kovalainen Oy



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
Toimitusjohtaja, Rauheat Oy

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  a portfolio company 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 	Fairness opinion Adviser to Undisclosed Swedish public listed company on the contemplated sale of its subsidiary to Undisclosed buyer	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  a portfolio company of: 	M&A Sale mandate Adviser to  Tele Projekti on the sale of its business to  a portfolio company of: 	M&A Sale mandate Adviser to  Thv Tele- Ja Hälytysvalvonta on the sale of its business to  a portfolio company of: 	M&A Sale mandate Adviser to  on the sale of its business to 

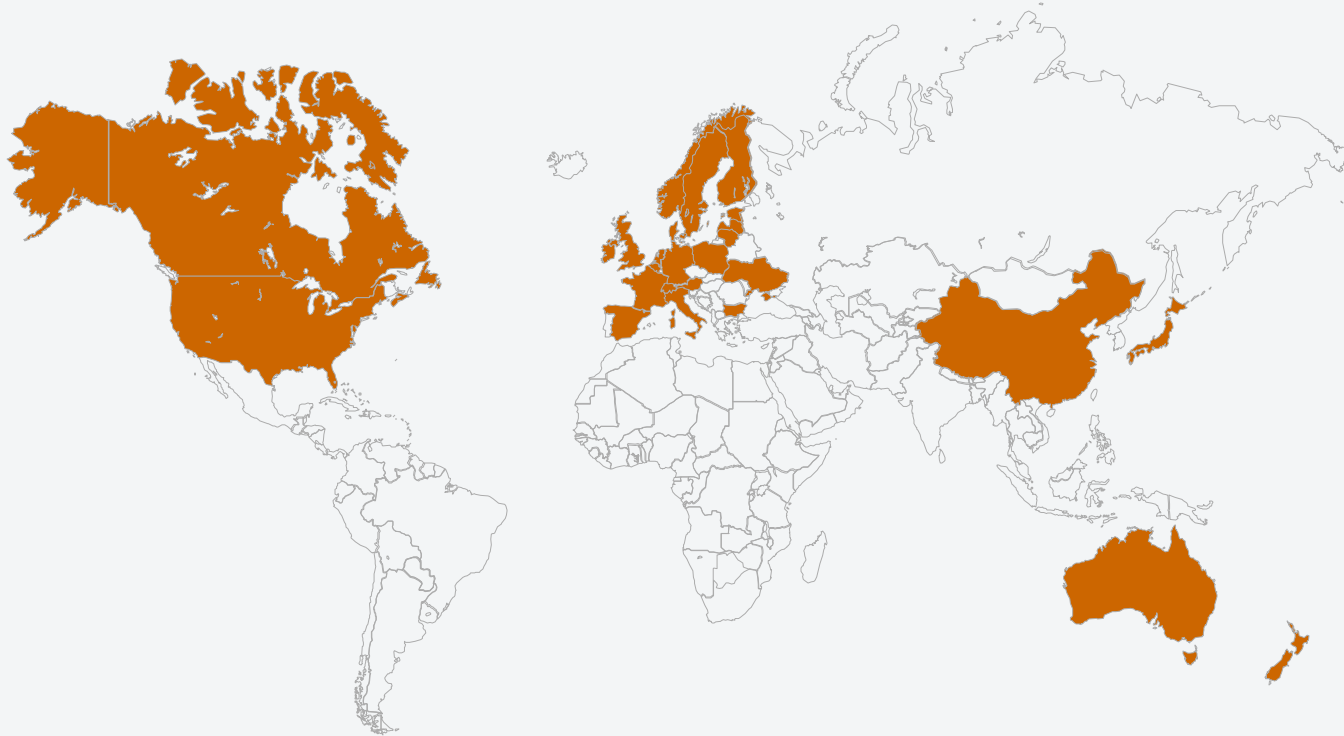
Valikoituja referenssejä

M&A Sale mandate Adviser to CASMO on the sale of its business to BARENTZ	M&A Sale mandate Adviser to AW² ARCHITECTS on the sale of its business to A-INSINÖÖRIT	M&A Sale mandate Adviser to NT cab Oy Operator Cabins on the sale of its business to TAMPEREEN KONEPAJAT	M&A Buy mandate Adviser to OEM on the purchase of scannotec	M&A Sale mandate Adviser to ORFER on the sale of its business to CareFusion	M&A Sale mandate Adviser to PCP -partner- on the sale of its business to account+or	M&A Sale mandate Adviser to Kiratek on the sale of its business to kiwa Kiwa Inspecta
M&A Sale mandate Adviser to KAIR on the sale of its business to volution	M&A Buy mandate Adviser to elvera on the purchase of RAVERA	M&A Sale mandate Adviser to Honpumet Oy on the sale of its business to TIKLI	M&A Sale mandate Adviser to AXEL HEALTH on the sale of its business to Standout Capital	M&A Sale mandate Adviser to SOVELLUSMESTARI OY on the sale of its business to a portfolio company of: Dacke INDUSTRI	M&A Sale mandate Adviser to Suomen Majoitusmestari on the sale of its business to FORENOM	M&A Sale mandate Adviser to SPT Painting on the sale of its business to NORDIC WATERPROOFING

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

Kansainvälinen kattavuus – 1000 suoraa kansainvälistä kontaktia vuosittain



	Finland		Italy
	Sweden		Singapore
	Norway		Austria
	Estonia		Ireland
	Switzerland		Denmark
	Germany		Australia
	USA		New Zealand
	Japan		Bulgaria
	China		Poland
	United Kingdom		Ukraine
	Spain		Canada
	Netherlands		Lithuania
	France		Latvia

- Tyypillinen neuvotteluosapuoli on kansainvälinen teollinen ostaja, joka on useampaa kertaluokkaa suurempi miljardiluokan yritys

Pandea Global M&A verkoston jäsen

Verkosto

31

Maata

65

Toimistoa

+2 500

Transaktiota

€30 Miljardia

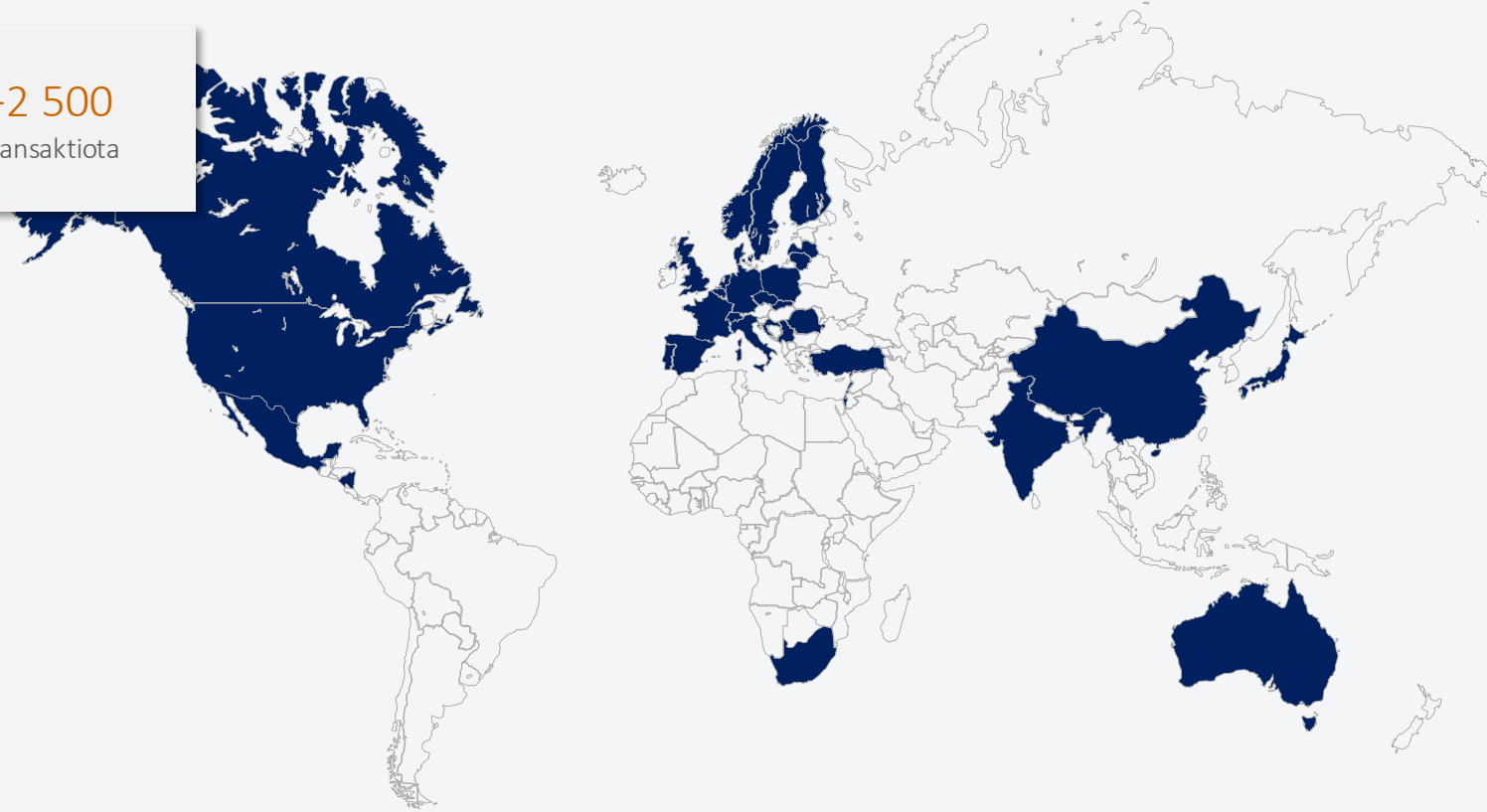
Transaktioiden arvo

346

Ammattilaista



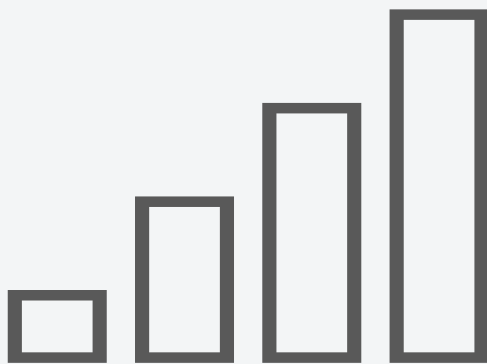
Pandea
Global M&A



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 tuottoon.¹*

*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 päinvastoin

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 sopimuspohjaisesti tai yritysjärjestelynä
- Ei välttämättä pysyvä tila, usein askel muuhun tavoitteeseen

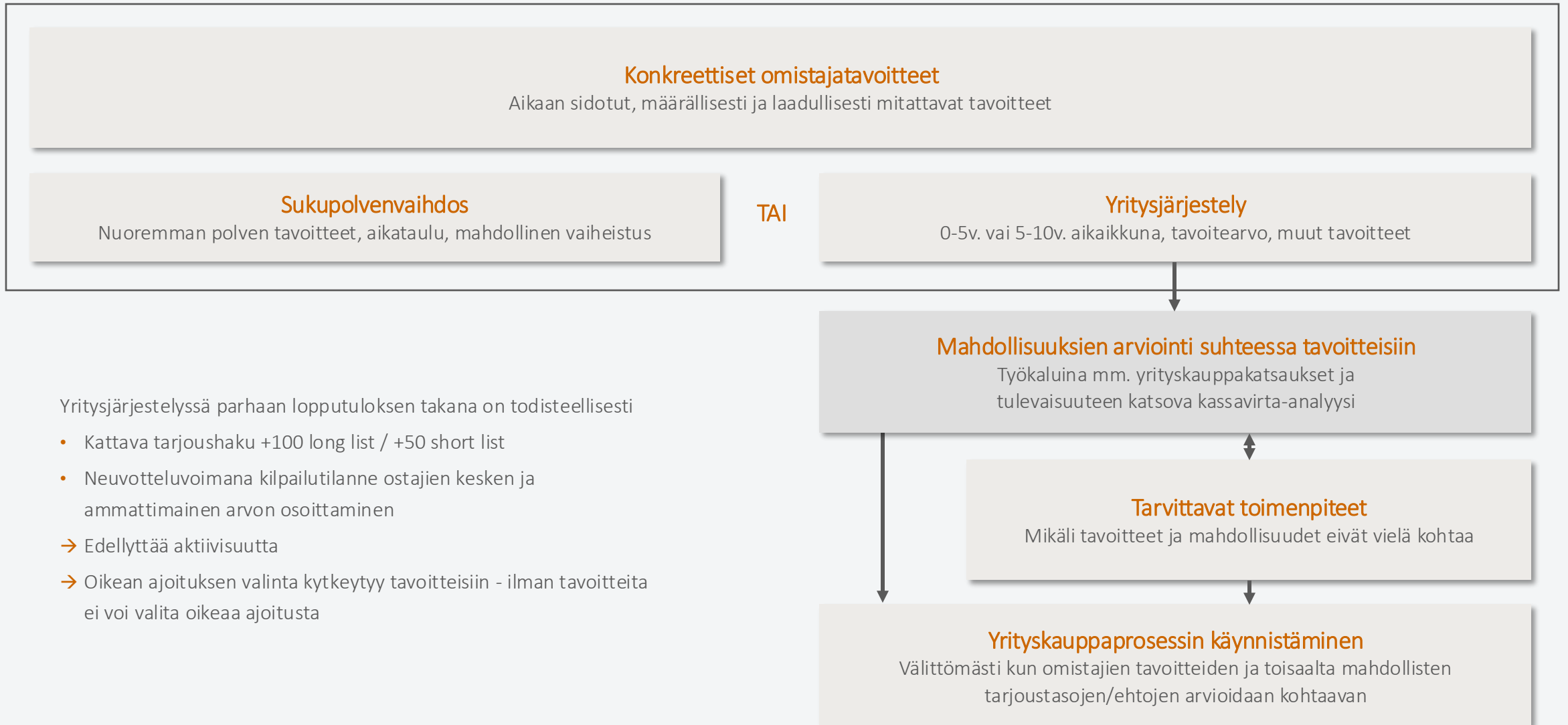
Kehitä ja myy

- Kriittistä mm. mahdollisten ostajien odotuksiin vastaaminen
- Aktiivisen omistajan ohjauksessa perustuu aikaan sidottuun tavoitteeseen ja valitun riski-tuotto-suhteen mukaisiin konkreettisiin toimenpiteisiin, edellyttää investointeja
- Tyypillinen aikajänne 36-60 kk

Myy

- 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

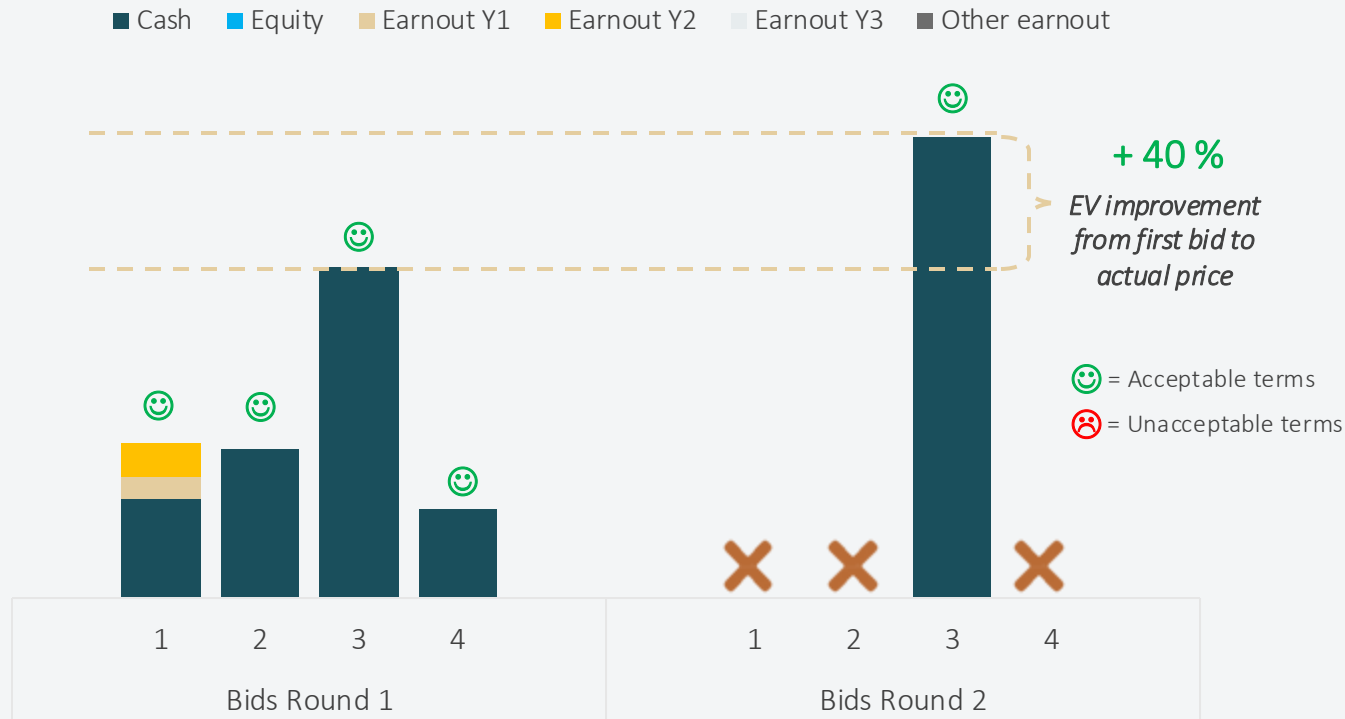
Omistajien askelmerkit



Laajan tarjoushaun ja
syvällisen
kilpailutuksen
hyödyt

Tarjoushaku ja kilpailutus myyjien tarpeisiin sopivalla tavalla

Anonymisoitu esimerkki tarjoushausta ja kilpailutuksesta:

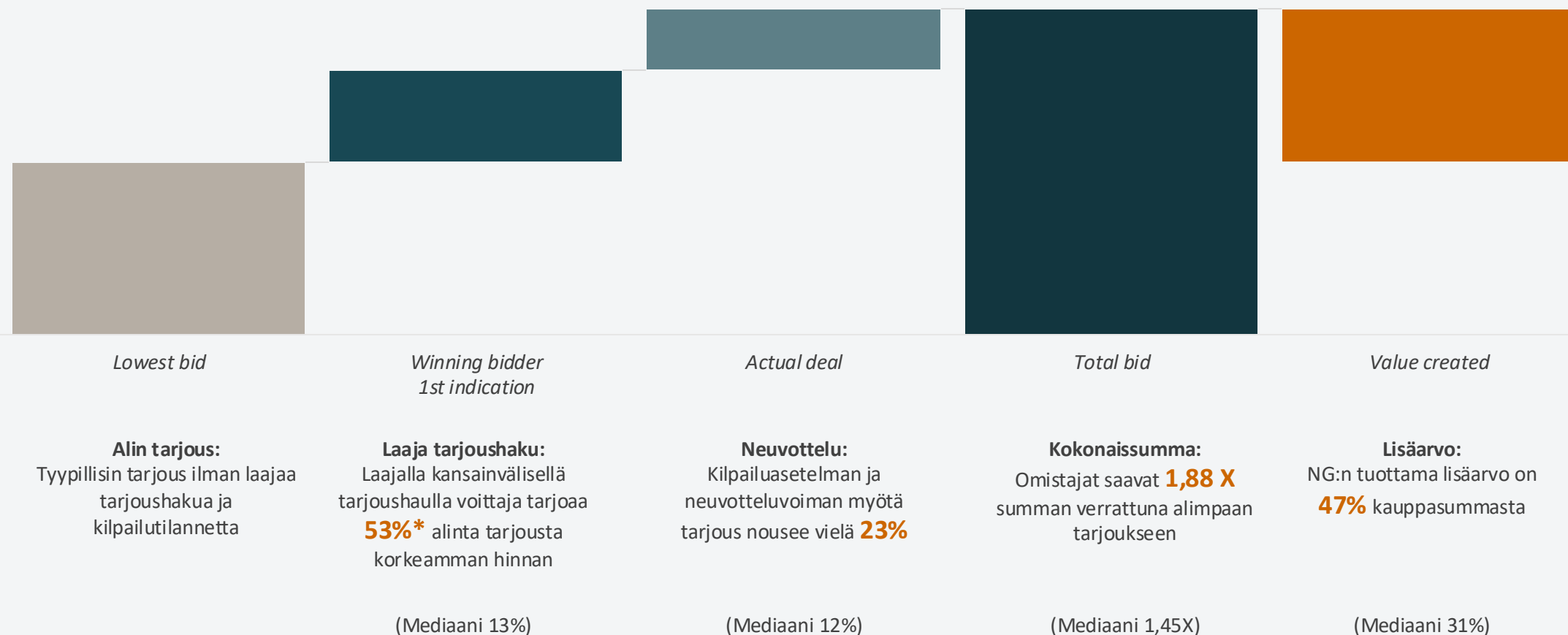


Potentiaalisia ostajia tunnistettu >100 kpl, ja kontaktoitu >50 kpl, salassapitosopimuksen allekirjoittaneita 9 kpl, alustavia neuvotteluja 6 kpl, joiden perusteella 4 tarjousta, mukaan lukien yksi tähtiostaja

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.
 - Pörssi-arbitraasi:** 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

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



Yrityskauppaprosessi

Projektitiimi



Jari, Matias, Janne tai Saul

Project Director

Projektijohtajatiimistä nimetään
vastuullinen projektijohtaja



Aleksi, Nico, Henri, Oskari, Long, Hugo tai Hengtao

Analyst

Analyysitiimistä nimetään vastuullinen
analyttikko



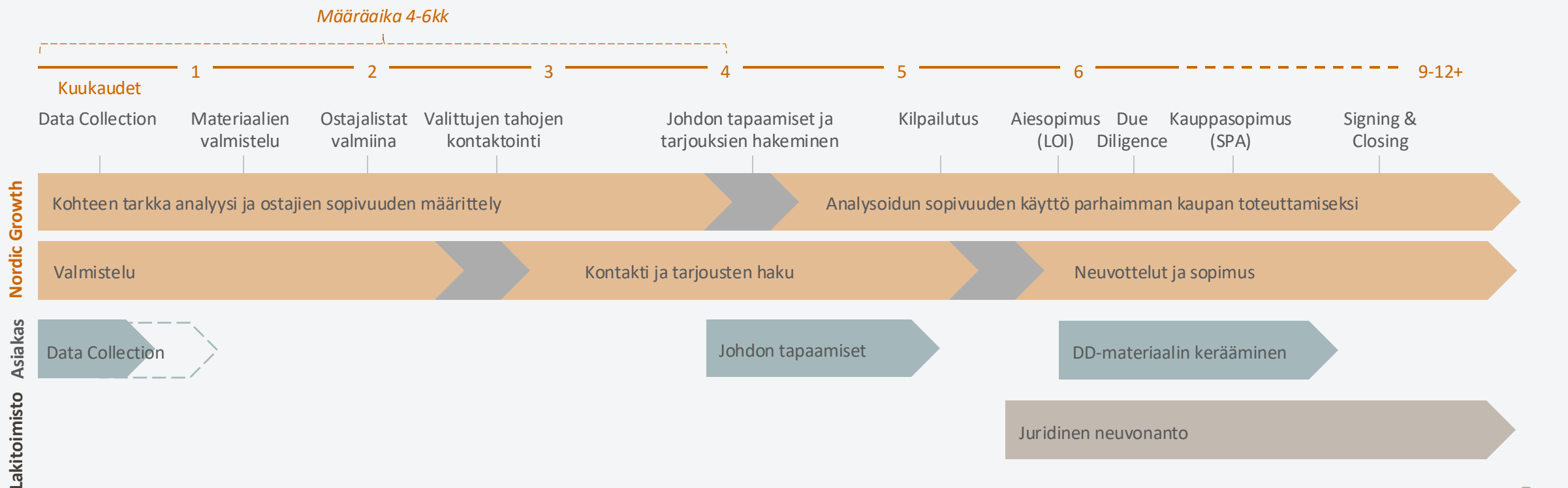
Tuula Jalonen

Back Office

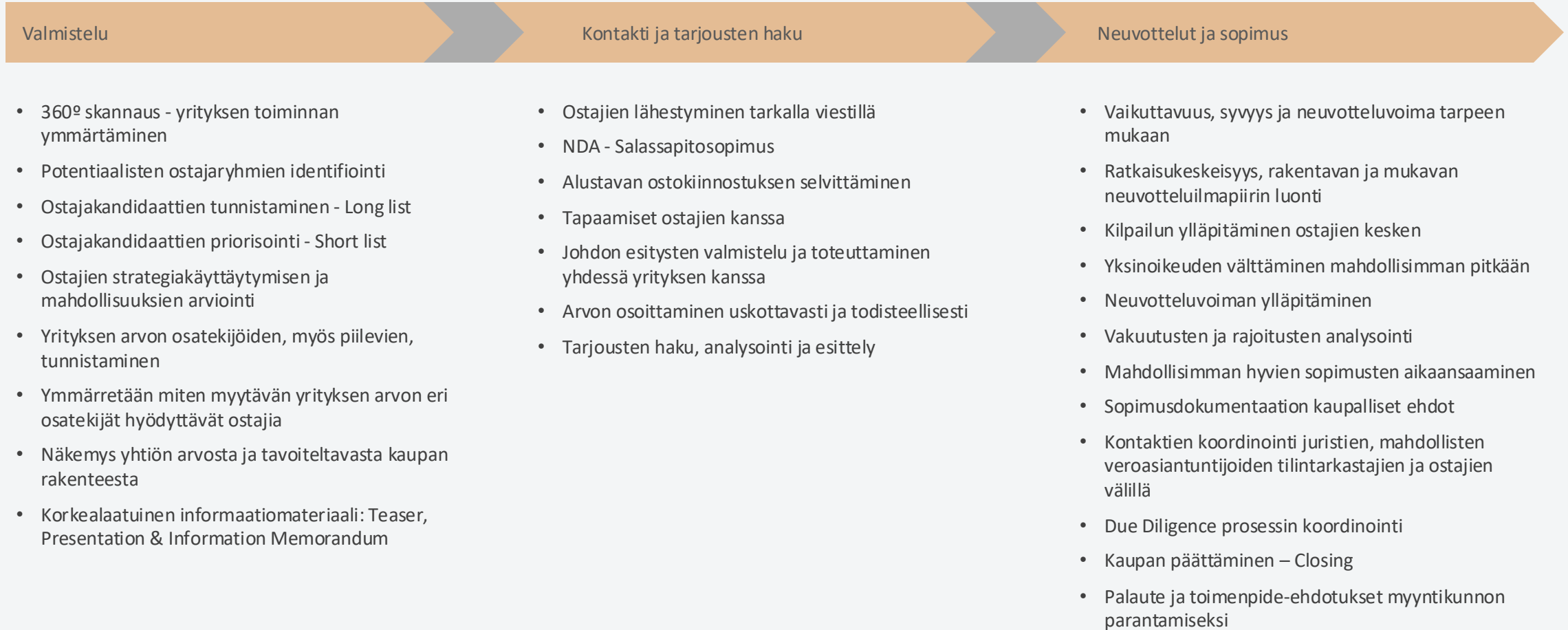
Lisäksi projektiin tuovat lisäarvoa säännöllisten viikkopalaverien kautta kaikki projektijohtajat sekä analyttikot

Yrityskauppaprosessin vaiheet

- Palvelumallimme tavoitteena on hyödyntää yrityksen täysi arvo yritysjärjestelyissä. Toimintamme rakentuu analyyttiselle lähestymistavalle sekä kykyyn toimia erilaisten ihmisten kanssa. Asiakasyrityksen syvällinen tunteminen ja sen markkinan sekä ostajien odotusten ymmärtäminen ovat perusedellytykset yrityskaupan onnistumiselle. Palvelu sisältää kaupan suunnittelun ja toteutuksen sekä haluttaessa myös juridisen neuvonannon ja veroneuvonnan. Projektista vastaa projektijohtaja, tukenaan tarkoituksenmukainen 3-4 henkilön projektitiimi.
- Toimeksianto alkaa määräaikaisena jatkuen toistaiseksi voimassa olevana kuukauden irtisanomisajalla. Määräajan tavoitteena on valmisteluvaiheen läpivienti ja alustavan ostokiinnostuksen selvittäminen.



Yrityskauppa on vaativa prosessi, joka vaatii jatkuvaa tekemistä





Miten löydämme
ostajat?



Ostajakandidaattien valinta

Laaja kansainvälinen tarjoushaku

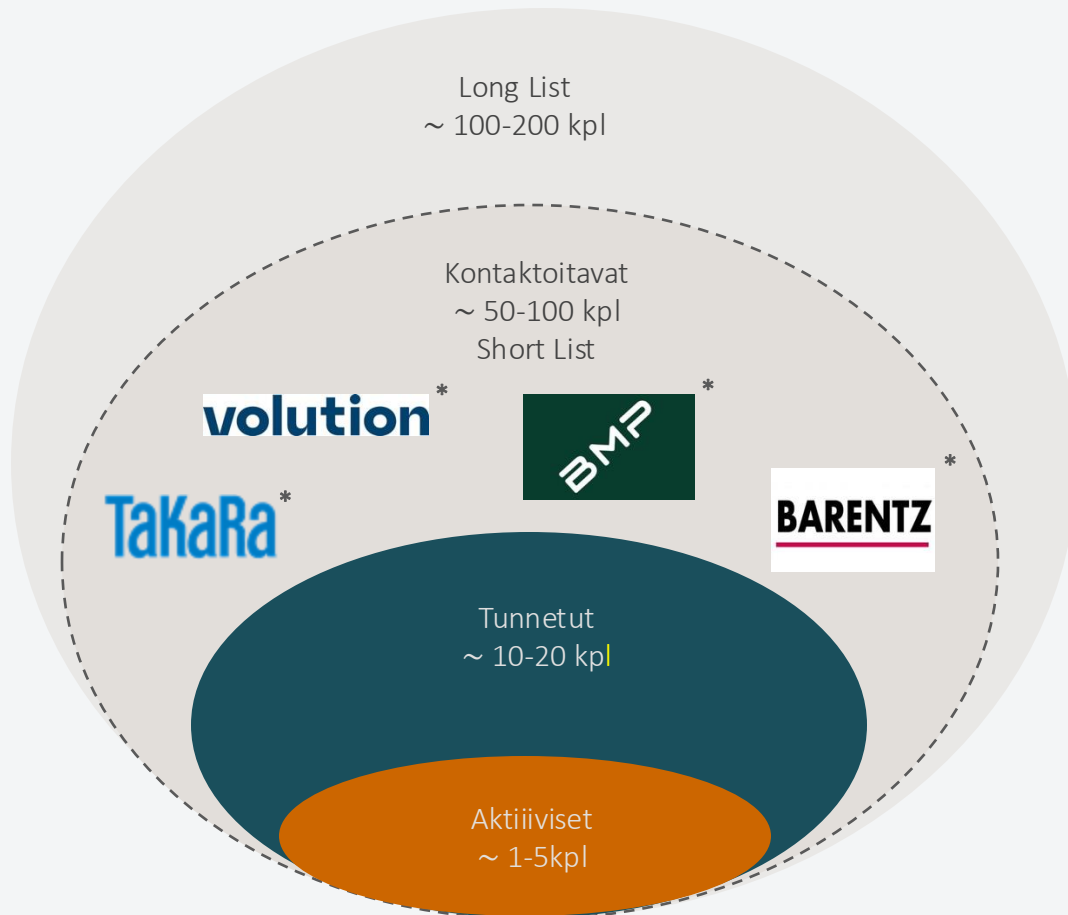
- Tarjousten haku on tärkeä osa yritysjärjestelyä ja se voi tapahtua usealla vaihtoehtoisella tavalla, esimerkiksi korostetun hienovaraisesti rajatulla prosessilla tai kattavalla kansainvälisellä tarjoushaulla. Kattavuus on lähtökohta, mutta tapa ja laajuus valitaan aina järjestelylle asetettujen tavoitteiden 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. Syvälinen 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

Kontaktoitavia ostajakandidaatteja on tyypillisesti noin 50-100 kpl

Tähtiostajat löytyvät usein yllättävästä suunnasta



* Esimerkkejä prosessin kattavuuden kautta löytyneistä tähtiostajista

Kuuntelemme
asiakastamme

- Koostamme yhteisymmärryksessä lähestyttävien ostajakandidaattien Short Listin – määrittelemme myös mitä tahoja ei haluta lähestyä

Aikaisemmat
kontaktimme

- Hyödynnämme ostajarekisteriämme, aiempien toimeksiantojen kautta löytyneitä kontakteja ja Pandeia –verkoston kontakteja

Hyödynnämme
laajasti
tietokantoja

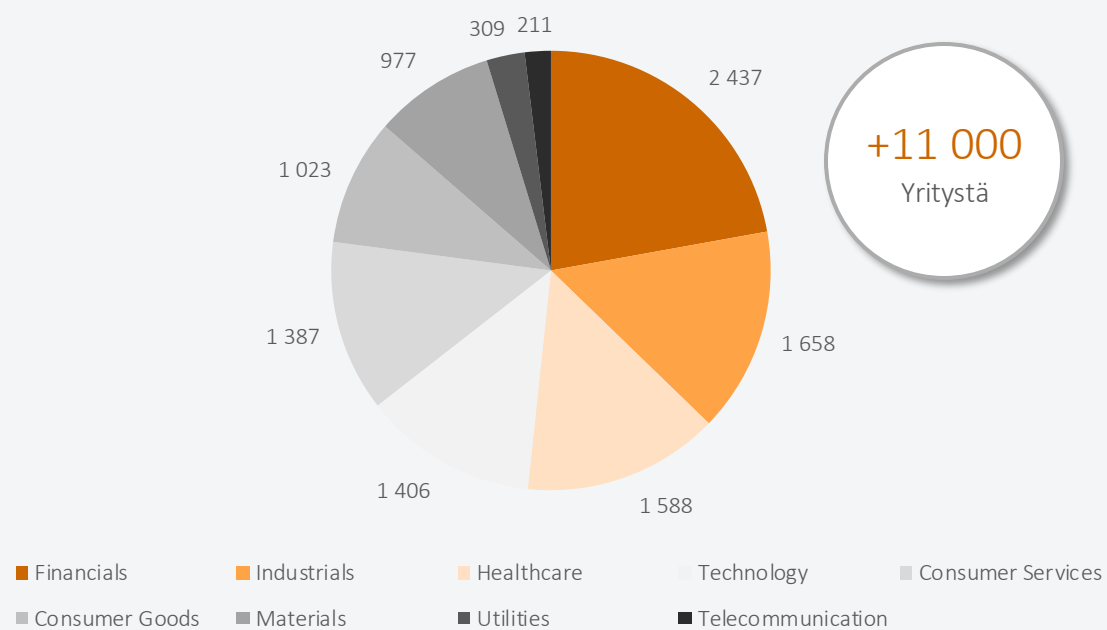
- Tutkimme Suomesta, Pohjoismaista, Euroopasta ja Globaalisti yrityksiä aktiivisimmin ja parhaimmalla hinnalla ostavia teollisia ostajia sekä Private Equity toimijoita sekä toimialalta ja sivuavilta toimialoilta

Long List ja
Short List

- Hyödynnämme erilaisia maksullisia ja julkisia yrityskauppa- ja yritystietokantoja
- Käytämme laajasti eri lähteitä määrittääksemme relevanteimmat ostajat yhdessä toimeksiantajan kanssa.
- Long List sisältää tyypillisesti 100-200 ja Short List 50-100 ostajakandidaattia
- Short Listille valitut ostajakandidaatit kontaktoidaan

Ostajarekisteri

Teolliset kontaktimme



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

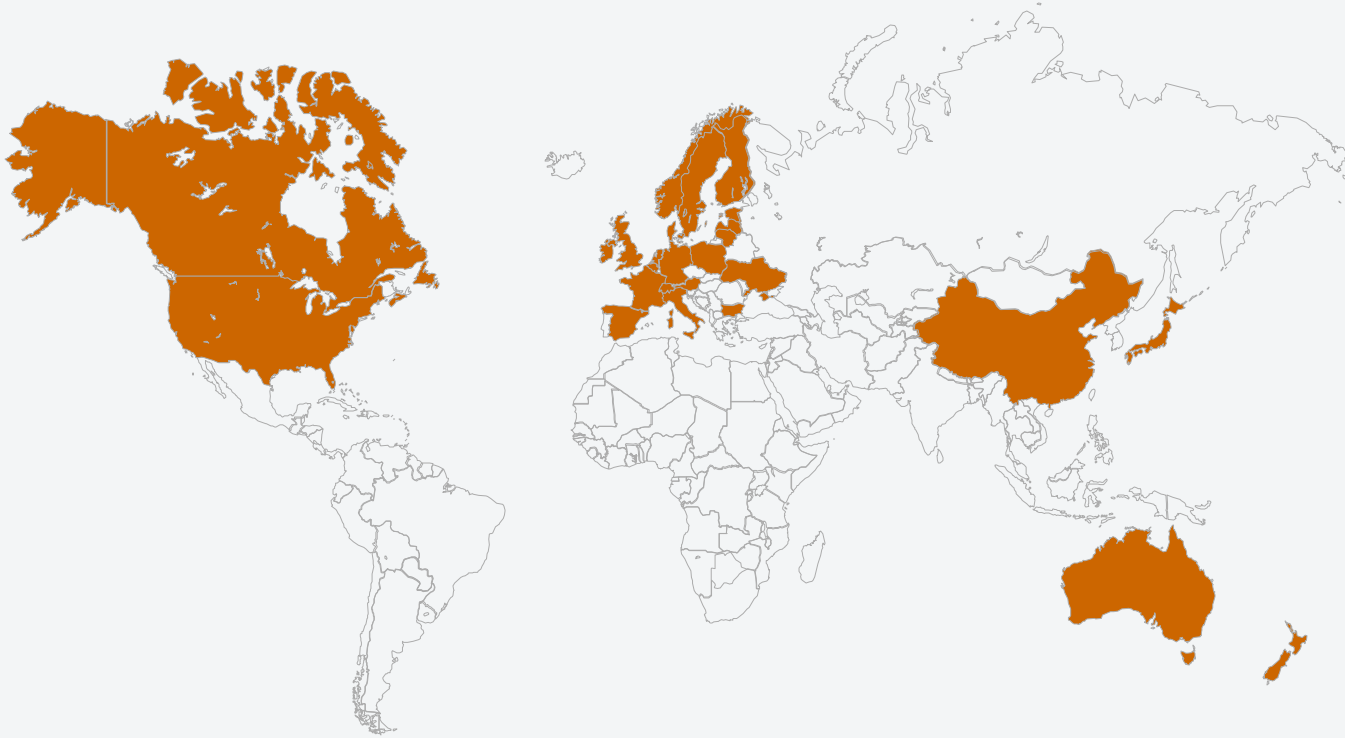
Sijoittajakontaktimme



Esimerkkejä sijoittajakontakteista



Kansainvälinen kattavuus – 1000 suoraa kansainvälistä kontaktia vuosittain



	Finland		Italy
	Sweden		Singapore
	Norway		Austria
	Estonia		Ireland
	Switzerland		Denmark
	Germany		Australia
	USA		New Zealand
	Japan		Bulgaria
	China		Poland
	United Kingdom		Ukraine
	Spain		Canada
	Netherlands		Lithuania
	France		Latvia

- Tyypillinen neuvotteluosapuoli on kansainvälinen teollinen ostaja, joka on useampaa kertaluokkaa suurempi miljardiluokan yritys

Tapa toimia – Suorat yhteydet kansainvälisesti

Suorat yhteydet kansainvälisesti

- Toimimme Suomesta kansainvälisesti – fokusoimme arvon osoittamiseen ilman välikäsiä
- Puhumme sujuvasti suomea, ruotsia, englantia, saksaa, 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 vertical segment and a horizontal segment, 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.



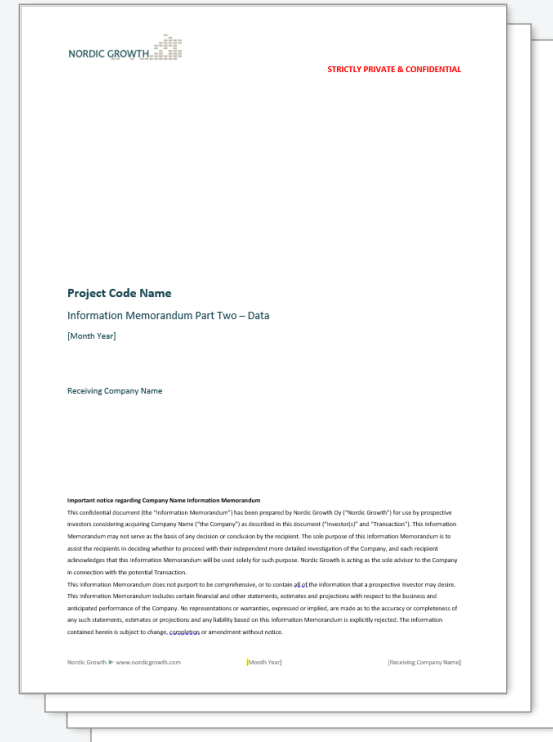
Kattava ja laadukas informaatiomateriaali on arvon osoittamisen avaintyökalu

Information Memorandum 1 - Markkinointiosio



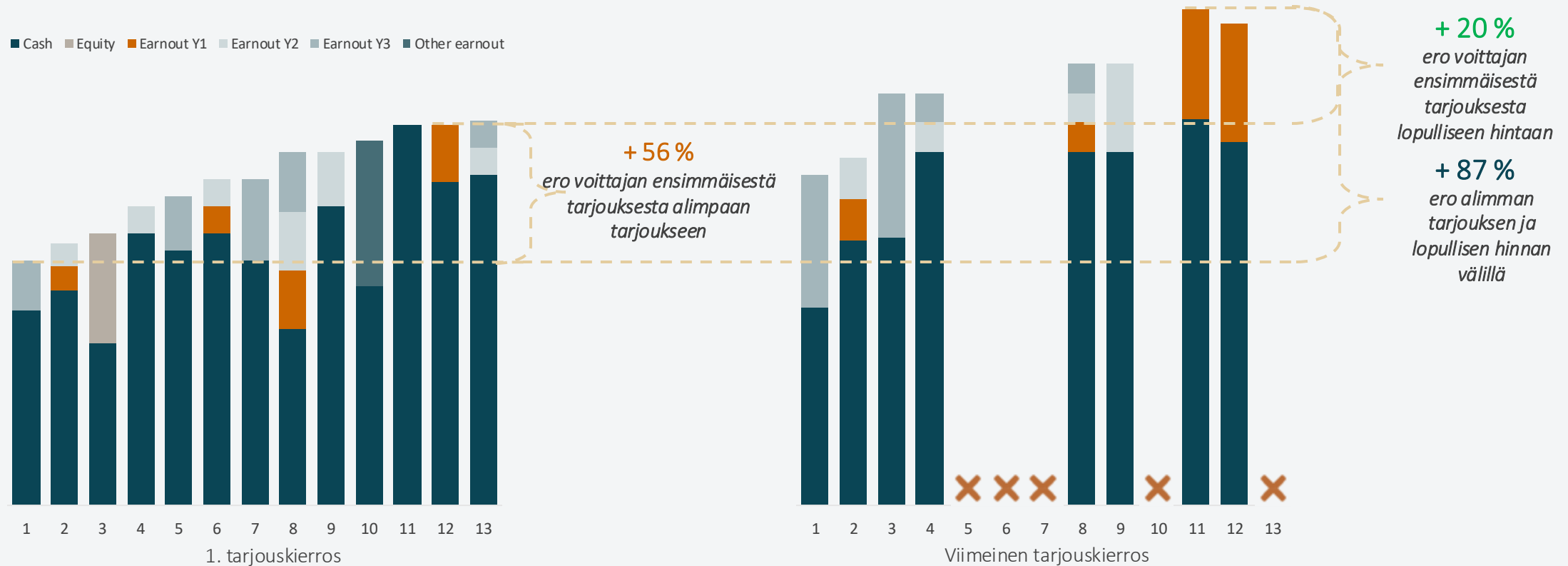
- Selkeä ja tiivis noin 10-15 sivun esitys yrityksen arvokomponenteista, jotka erityisesti halutaan nostaa esille
- Sisältää myös lyhyen kuvauksen markkinasta, toimialasta, tuotteista, toimintamallista ja kilpailutekijöistä
- Ostaja voi muodostaa alustavan näkemyksensä yrityksen kiinnostavuudesta
- Materiaali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

Esimerkki tarjoushaun, kilpailutuksen ja neuvotteluvoiman yhteisvaikutuksista



Potentiaalisia ostajia tunnistettu >350 kpl, ja kontaktoitu >130 kpl, salassapitosopimuksen allekirjoittaneita 36 kpl, alustavien neuvottelujen jälkeen 13 tarjousta

Arvon osoittaminen sekä kilpailuasetelman ja neuvotteluvoiman hyödyntäminen parantavat kaupan ehtoja edelleen merkittävästi

Miksi Nordic Growth?

1. Kattavin kansainvälinen tarjoushaku ja kilpailutus

+53 %

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

Broad Intl. buyer search

2. Syvällisin arvon osoittaminen

+23 %

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

Uncovering value

3. Korkein todennäköisyys parhaaseen tulokseen

+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.

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