

Matka start-upista monikansalliseksi yritykseksi vaatii merkittäviä muutoksia strategiassa, organisaatiossa ja rahoituksessa

Tyypilliset ominaispiirteet matkalla nollasta 10+ miljardin euron liikevaihtoluokkaan*

	1. Ideasta yritykseksi (0-10M€)	2. PK-sektorilta pörssiin (10-100M€)	3. Lähialueilta kansainväliseksi (100M€-1 mrd. €)	4. Kansainvälisestä monikansalliseksi (1-10+ mrd. €)
Tyypilliset kasvu-mekanismit	Kasva orgaanisesti niche-markkinoita ja ketteryttä hyödyntämällä	Hyödynnä markkina-/teknologiamurrosta, monista liiketoimintamallia uusille alueille orgaanisesti ja roll-up –tyylisillä yritysostoilla	Hyödynnä globaalia verkostoa laajentamalla tarjoamaan orgaanisesti /ostamalla innovatiivisia yrityksiä ja skaalaamalla niitä	Suurtuotannon etujen ja brändin hyödyntäminen innovaatioita ja uusia bisnesyksiköitä ostamalla sekä toimialan rakennejärjestelyillä
Markkina-valinnat	Valitse rajattu markkina ja kasvata markkina-osuutta kotimarkkinassa/ rajaa vielä enemmän ja kasva globaalisti	Laajenna maantieteellisesti lähialueella, kasvata tuote-/palveluportfoliota	Laajenna maantieteellisesti globaaleille markkinoille, uusiin tuoteryhmiin ja arvoketjussa	Laajenna fokusta tarpeen mukaan, jotta on riittävästi tilaa kasvaa (rajattu markkina toimii yleensä vain B2C:ssä)
Organisaatio-rakenne	Luo hallitus- ja johtoryhmäyöskentely, palkkaa asiantuntijoita ydintoimintoihin	Rakenna funktionaalinen organisaatio (myös tukifunktioille)	Rakenna matriisiorganisaatio (liiketoiminta-alueilla) sekä vahvemmat maayksiköt	Rakenna ”100% globaali” organisaatio (myös hallitus ja johtoryhmä), divisioona-rakenne mahdollinen B2B-liiketoiminnassa
Rahoitus (ulkoinen pääoma)	Perhe, tuttavat, venture capital, bisnesenkelit	Pääomasijoittajat isossa roolissa, pörssi vaihtoehtona	Pörssi sekä suuret pääomasijoittajat	Pörssi, kansainväliset sijoittajat