

# BUSINESS DEVELOPER NEWSLETTER

# 03

Helsinki, Fri April 1, 2011



**Celebrating our first year –  
entering phase two of  
business development as a  
service**

**Ensimmäinen vuosi takana –  
nyt astumme liiketoiminnan  
kehitys-palvelumallin toiseen  
vaiheeseen**



**Per Stenius**

[per.stenius@reddal.com](mailto:per.stenius@reddal.com)

+358 40 533 0793

Reddal Oy

Welcome to the third issue of our newsletter, which celebrates our first year! When we started in 2010 nobody had heard of “outsourced business development” or “business development as a service”. Today the situation is different: Reddal is delighted to boost cost efficiency and growth in a broad portfolio of companies with 5M€ ... 1B€+ revenue, including stock listed, public sector and privately held companies. It has been most interesting to see how companies leverage outsourced business development and work together amongst each other exchanging ideas, experiences and tools.

To further boost the exchange of ideas, driving both cost efficiency and growth, we are now launching two concepts for even better collective capability sharing – *the Reddal Share* business builder platform, and *the Reddal Academy*. Both of these help companies to find solutions and develop competences faster and more cost effectively than before, leveraging the collective knowledge of likeminded people and companies. You find more information at our [website](#).

In this newsletter we discuss growth both in the context of the overall Finnish ecosystem, as well as SMEs. The first article discusses growth across different revenue categories, and is a longer version of an interview that appeared in Kauppalehti (and that unfortunately suffered from a somewhat misguided header!).

The second article introduces a growth framework for the Finnish ecosystem of companies, and builds on our recent research together with Kauppalehti. During this spring, we will follow-up this with further research results of Finnish enterprise growth during 2000-2008. The results show that each size category has unique role in driving the growth of the overall ecosystem – it is not about focusing on big or small, it is about the dynamics across the chain.

The third article talks about some fairly basic steps that can be taken to

boost value creation in an SME, and builds on our experience working with smaller companies.

Finally, we have added a link to our updated case descriptions page, which highlight lessons from recent work.

1. **Finnish economic growth requires mixing the skills of big and small (Suomen kasvu vaatii pienten ja suurten osaamisen sekoittamista; in Finnish)**

**Link to the Kauppalehti interview based on the above article, please note that the true focus of the article was not dividends (despite the header...)**

2. **The journey from a start-up to a multinational corporation through four stages of growth (Matka start-upista monikansalliseksi yhtiöksi kulkee neljän kasvuvaiheen kautta; in Finnish)**

An interview with Reddal's Paavo Räisänen and Iiro Kulvik referring to the above was published in Kauppalehti p. 16-17, Thu 21.4.2011.

3. **Securing the growth of an SME – understanding value creation**

Case descriptions of recent work: **SME growth through M&A, business development in a non-profit organization, pruning the business portfolio – divestitures.**

Tervetuloa uutiskirjeemme kolmanteen numeroon, jossa juhlimme Reddalin ensimmäistä vuosipäivää! Aloittaessamme 2010 kukaan ei ollut kuullutkaan ”ulkoistetusta liiketoiminnan kehityksestä” tai ”liiketoiminnan kehityksestä palveluna”. Tänäpäin tilanne on toinen: Reddal on mukana parantamassa kustannustehokkuutta ja kasvua laajassa portfolioissa yrityksiä liikevaihtoluokissa 5M€ ... 1B€+ joiden joukossa on pörssilistattuja, valtion- ja yksityisomistuksessa olevia yrityksiä, sekä julkisen sektorin toimijoita. On ollut mielenkiintoista nähdä miten yritykset hyödyntävät liiketoiminnan kehitystä palvelumuodossa, ja miten ne keskenään jakavat ajatuksia, kokemuksia ja työkaluja kaikkien eduksi.

Tämän kollektiivisen osaamisen entistä tehokkaammaksi hyödyntämiseksi julkaisemme nyt kaksi uutta palveluelementtiä – *Reddal Share* liiketoiminnan kehitysalustan, sekä *Reddal Academy* koulutusohjelman. Nämä mahdollistavat yrityksille entistä tehokkaamman tavan löytää toimivia ratkaisuja ongelmiin ja kehittää uusia kompetensseja kasvuun. Lisää tietoa löydät [www.sivuilltamme](http://www.sivuilltamme).

Tässä uutiskirjeessä analysoimme kasvua sekä koko yrityskehityksen näkökulmasta, ja keskittyen erikseen PK-yrityksiin. Ensimmäinen artikkelimme katsoo miten eri kokoluokissa olevien yritysten kasvumeکانismit poikkeavat toisistaan. Tämä on pitempi versio Kauppalehdessä julkaistusta haastattelusta (joka valitettavasti kärsi hieman harhaanjohtavasta lööpistä!).

Toinen artikkelimme esittelee kasvun viitekehysten, joka kuva yrityksen

matkaa start-upista monikansalliseksi yritykseksi. Kirjoitus perustuu tuoreeseen tutkimustyöhömmme Kauppalehden kanssa. Kevään aikana jatkamme tämän teeman tutkimista ja julkaisemme tuloksia 2000-2008 jaksolla tapahtuneesta suomalaisen yrityskehityksen kasvusta. Tulokset osoittavat, että kullakin yrityskehityksellä on tärkeä rooli, jotta koko ympäristö kasvaa – kyse ei ole siitä tulisiko meidän keskittyä pienten vai suurten kasvuun, vaan miten luoda kasvudynamiikkaa koko ketjun halki.

Kolmas artikkelimme käy läpi niitä perusaskelaita mitä voidaan helposti toteuttaa lähes jokaisessa PK-sektorin yrityksessä arvonaluonnin kasvattamiseksi, perustuen työhömmme tämän kokoluokan yrityksissä.

Lopuksi olemme laittaneet muutaman linkin case kuvauksiin jossa kerromme niistä opeista mitä työmme kautta on kertynyt.

### 1. Suomen kasvu vaatii pienten ja suurten osaamisen sekoittamista

[Linkki Kauppalehti haastatteluun joka perustuu yllä olevaan artikkeliin \(artikkelin pääfokus ei suinkaan ole osingot vaikka lööppi sen kuvan antaakin...\)](#)

### 2. Matka start-upista monikansalliseksi yhtiöksi kulkee neljän kasvuvaiheen kautta

Haastattelu Reddalin Paavo Räisäsen ja Iiro Kulvikin kanssa jossa viitataan yo. tutkimukseen julkaistiin Kauppalehdessä s. 16-17, torstaina 21.4.2011.

### 3. PK-yrityksen kasvun turvaaminen – arvonaluonnin perusteet

Case kuvauksia viime aikaisesta työstä: [PK kasvua akvisitioiden kautta, liiketoiminnan kehitys julkishyödyllisessä organisaatiossa, portfolion siivoaminen divestoinnilla.](#)

# REDDAL

Reddal represents a new generation of service companies. We industrialize advanced business functions, serving you at an unprecedented cost efficiency. This newsletter seeks to introduce fresh topics that relate to growth and business building.

Reddal edustaa palveluyritysten uutta sukupolvea. Päämääränämme on toteuttaa korkean asiantuntijuuden palvelut aikaisempaa kustannustehokkaammin. Tämä uutiskirje pyrkii tuomaan esille ajankohtaisia aiheita jotka liittyvät kasvuun ja liiketoiminnan rakentamiseen.

**Reddal**  
Mechelininkatu 1a, 7<sup>th</sup> floor  
FI-00180 Helsinki  
Finland  
[www.reddal.com](http://www.reddal.com)

To unsubscribe or subscribe to this newsletter, please use the form [here](#) or contact us.