

# BUSINESS DEVELOPER NEWSLETTER

# 04

Helsinki, Tue June 21, 2011



**Our summer themes: ICT and value driven portfolio management, and bolt-on acquisitions driving value creation**

**Kesäteemamme: ICT ja arvonluontiin perustuva hankesalkun hallinta sekä bolt-on -yritysostot arvonluonnin ajureina**



**Per Stenius**  
[per.stenius@reddal.com](mailto:per.stenius@reddal.com)  
+358 40 533 0793  
Reddal Oy

Welcome to the fourth issue of our newsletter! This time we want to touch on two hot topics that we increasingly see playing a crucial role in both corporate and SME value creation.

The first is that of ICT project portfolio management: What is the difference between an ICT project and a product development or other business project? It seems that the ICT projects are the only ones which are allowed to run endlessly over budget, and the business impacts of which are never measured. When management teams face the ICT project managers asking for more money, they usually see no other option than saying "OK...". Why is this? In our article on ICT and value driven portfolio management we touch on this topic, and propose a new approach to address this issue.

The second topic deals with bolt-on acquisitions; those small and swift, well targeted M&A efforts which, when well executed, can drive surprisingly strong value creation. What constitutes a bolt-on acquisition, and why does it drive value more effectively than large plain-vanilla M&A efforts? In our article on bolt-on acquisitions driving value creation, we discuss some key considerations of this growth path, and present some experiences from recent frontline work.

Below the two articles, you will find a link to an updated case description discussing our recent experiences of completing a turnaround of a foreign subsidiary.

We are grateful to our clients who have allowed us to serve them with our outsourced business development model. As I write this, Reddal has fourteen staff members and is serving companies from 5M€ to over 10B€ revenue. It has been extremely exciting and satisfying to see our

clients continue their growth (and, in some cases, succeeding in some pretty tough turnarounds). The lessons learned along the way can be leveraged by others contemplating growth seriously – to see how, please have a look at our *Reddal Share* business builder platform. You can find more information on our [website](#).

With this, let me finish by wishing you all a very nice and relaxing summer!

[Ensuring the value creation of your growing ICT investments through continuous portfolio management](#)

[Using bolt-on acquisitions as a tool for driving growth through a systematic program-based approach](#)

Case descriptions of recent work: [Transformation of a foreign subsidiary for a stock listed technology company](#).

Tervetuloa uutiskirjeemme neljänteen numeroon! Tämä numero käsittelee kahta ajankohtaista teemaa, joiden olemme havainneet olevan merkittävässä roolissa niin suuryritysten kuin pk-yritystenkin arvonluonnissa.

Ensimmäinen teemamme on tieto- ja viestintäteknikan projektiportfolioiden hallinta. Merkittävä ero tieto- ja viestintäteknikkaprojektien ja muiden, esimerkiksi tuotekehitysprojektien välillä, vaikuttaa olevan se, että IT-projektit ylittävät säännöllisesti budjettinsa ja projektien liiketoimintavaikutuksia mitataan harvoin. Kun IT-projektien johtajat vaativat johtoryhmältä lisää rahaa, myöntymiselle nähdään harvoin vaihtoehtoja. Mistä ongelma johtuu? Artikkelissamme tieto- ja viestintäteknikasta ja arvonluontiin perustuvasta portfolionhallinnasta käsittelemme tätä aihetta ja ehdotamme uutta lähestymistapaa tämän ongelman korjaamiseksi.

Toinen teemamme käsittelee niin sanottuja bolt-on-yritysostoja: pieniä ja nopeita, tarkkaan kohdistettuja yritysostoja, joilla voidaan hyvin toteutettuna luoda merkittävästi arvoa. Millaiset yritysostot ovat luonteeltaan bolt-on-kauppoja ja miksi ne voivat luoda arvoa tehokkaammin kuin tyypilliset yritysostot? Artikkelissamme bolt-on-yritysostoista arvonluojina käsittelemme tämän tyyppisille yritysostoille rakentuvaa kasvupolkua sekä etulinjan kokemuksiamme niiden parissa.

Näiden kahden artikkelin alta löydät linkin päivitettyyn case-kuvaukseen, joka käsittelee kokemuksiamme turnaroundin suorittamisesta ulkomaalaisessa tytäryhtiössä.

Olemme kiitollisia asiakkaillemme, joita olemme saaneet palvella ulkoistetun liiketoiminnan kehityksen mallillamme. Tätä kirjoittaessani Reddalilla on neljätoista työntekijää ja palvelemme yrityksiä 5 M€:n liikevaihdosta aina 10B€ liikevaihtoon asti. On ollut hienoa ja palkitsevaa nähdä asiakkaidemme jatkavan kasvuaan (ja joissain tapauksissa onnistuvan erittäin haastavissa turnaround-tilanteissa.) Matkalla kerättyjä oppeja voivat hyödyntää myös muut kasvuhaluiset yritykset;

tutustuaksesi tähän mahdollisuuteen, käy katsomassa liiketoiminnan kehitysalustamme Reddal Share. Löydät siitä lisätietoja [internetsivuiltamme](#).

Lopuksi haluan toivoittaa kaikille lukijoillemme hyvää ja rentouttavaa kesää.

[Kasvavien tietotekniikkainvestointien tuottama lisäarvo varmistetaan järjestelmällisellä hankesalkun hallinnalla](#)

[Bolt-on-yritysostojen käyttö kasvun kiihdyttäjänä \(Using bolt-on acquisitions as a tool for driving growth through a systematic program-based approach; englanniksi\)](#)

Case kuvauksia viimeaikaisesta työstämme: [Ulkomaisten tytäryhtiön transformaatio pörssilistatulle teknologiayritykselle](#).

# 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.