



# Näin käytän Senior Advisoreita yrityksen kehittämisessä ja myyntitilanteessa

Timo Kaisla, CEO

31.8.2006





- perustettu vuonna 2000
- osana Tieto-X –konsernia kesäkuusta 2006 lähtien
- muodostaa Tieto-X –konsernin projektijohtamisen osaamiskeskuksen
- omistus ennen yrityskauppaa 90% Timo Kaisla, 10% Anne Kaisla
- Hallitus ennen yrityskauppaa = Timo Kaisla
- liikevaihto end 8/2005 oli 1,8M€ ja arvio end 8/2006 noin 2,85M€, konsultteja toimeksiannoissa noin 30



**Timo Kaisla**  
CEO



**Panu Kause**  
Vice President  
Sales & Business Development



**Sampo Kärki**  
Director  
Sourcing & Human Resources



**Tuomo Lähdesmäki**  
Senior Advisor



## PROJEKTIN JOHTAMINEN JA HALLINTA

### RESURSOINTI

Hankejohtajat  
Projektipäälliköt

### KONSULTOINTI

Projektimallin luonti  
Projektimallin kehitys  
Projektitoiminnan evaluointi  
Projektitoiminnan benchmarking  
Projektien auditointi  
Projektinhallinnan koulutus

ICT-ALAN KONSULTOINTI



Public references of Service 4 Mobile Oy include



S4M's customer focus has been in the telecom industry. As a part of Tieto-X we aim at extending our offering to other industries as well, especially to finance companies and public administration organisations

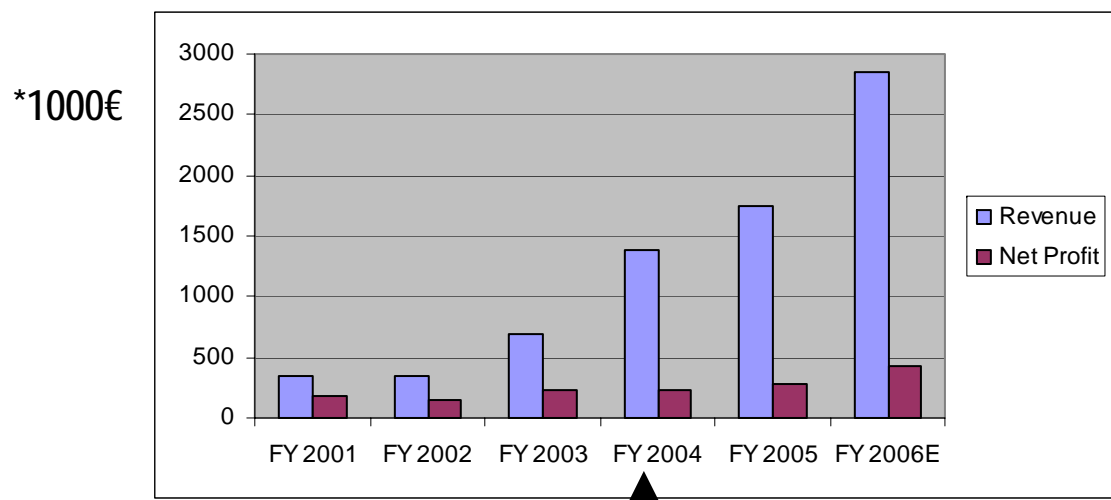
Keskitytään tietojärjestelmähankkeisiin – toimialariippumattomasti.

Asiakkaan edunvalvoja, ei juurikaan toimittajan alihankkija.

Vahvaa projektien liiketoimintaosaamista.



- Perustettu vuonna 2000
- Tavoite: itsensä työllistäminen
- Yksin vuoteen 2002, kasvu alkoi 2003
- Kasvu toteutettiin alussa voimakkaasti alihankkijoiden avulla
- Johtoryhmätyöskentely alkaa 2004 alkuvuonna, Senior Adviserit mukaan 2004 keväällä
- Ensimmäinen kunnollinen strategiatyö keväällä 2004
- Ajatus yrityksen myynnistä loppuvuonna 2005 – oikea strateginen valinta



Senior Adviserit aloittivat



- Omistushaluinen omistaja
  - perusyrittäjän asenteet: ei saa käskää, vääristä hallitusjäsenistä eroonpääsy
  - omistajuuden jako – sitouttamisen haaste
  - yrityksen koko - miksi hallitukseen - liian raskasta
- Johtoryhmän jäsenen ehdotuksesta
- Perustelut:
  - Uskottavampaa asiakkaille
  - Uskottavampaa työnhakijoille ja omalle henkilöstölle
  - Tukea strategiatyöhön
- Advisereiden valintakriteerit
  - Yksi yleisammattijohtaja
  - 1-2 toimialalla kouliintunutta ja tunnustettua
- Miten löydettiin
  - Omien kontaktien kautta
  - Esim. Boardman, Suomen hallitusammattilaiset



**Tuomo Lähdesmäki**  
Senior Advisor

- Lähdesmäki is one of the founders and a Senior Partner in Boardman Oy. He has experience from both executive and non-executive senior positions in international corporations since 1983. His past positions include President of Elcoteq Network Corp. plc, CEO of Leiras Oy, General Manager of Swatch Telecommunications and Executive Vice President of Nokia Mobile Phones. He currently serves in the boards of several publicly traded and privately held companies.



**Pertti Kyttälä**  
Senior Advisor

- Pertti Kyttälä has strong experience from IT, banking and telecom industries since 1973. He has managed, developed and restructured several companies, and has held numerous board positions. Previously he was the CEO of Radiolinja Oy.



- Näkyivät www-sivuilla
- Oven avaajina ja liidien tuojina
- Uusi asiakas verifioi SA:lta meidän osaamisen
- Seminaareissa luennoitsijoina
- S4M luentoaiheiden ja materiaalien teossa
- Henkilöstön tilaisuuksissa
- Kirjastona
- Strategiatyössä noin 1d/Quartaali
- Yrityskaupassa

**Melko suppea rooli vs mitkä hallituksen (jäsenten) tehtävät ovat  
esim. HEX:in koodin tai Osakeyhtiölain mukaan.**

- Kustannus: 650e/kk per SA



- SA:lta tuki, miten prosessi läpiviedään
- Ostimme lisäksi neuvonantajapalvelun Gearshift Group Oy:ltä
  - Erikoistunut pieniin ICT-kauppoihin (< 5 M euroa)
- SA:t taka-alalla mm jääviyssyistä



- SA:t sopivat minulle ja todennäköisesti, kun:
  - Yritys pieni
  - Omistaminen keskittynyttä
- Suurin apu strategiatyössä:
  - Fokus löytyy nopeammin ja rönsyt tapetaan
  - Systematiikkaa: mietitään suunta, asetetaan tavoitteet, ajetaan, mitataan, korjataan suuntaa
  - Kokemusta ei korvaa mikään
    - "En aina osaa sanoa, mitä kannattaa tehdä, mutta osaan sanoa, mitä ei ainakaan kannata tehdä."
- ...potentiaalisten asiakkaiden vakuuttaminen

**Yhtä oikeaa tapaa ei ole, kokeilkaa !**



## KIITOS – KYSYMYKSIÄ ?

Näin käytän Senior Advisoreita yrityksen  
kehittämisessä ja myyntitilanteessa

Timo Kaisla, CEO

31.8.2006

