OHJELMISTOYRITYSTEN RAHOITUSOPAS 2012

Mika Ahokas (Toim.)

Kasvufoorumi 12

OHJELMISTOYRITTÄJÄT RY

Teknologia teollisuus

ISBN 978-952-93-1490-4 (nid.)
ISBN 978-952-93-1491-1 (PDF)
Julkaisija: Ohjelmistoyrittäjät ry ja Teknologiateollisuus ry 2012
Ulkoasu ja taitto: Susanna Muurman-Ovaska
Painopaikka: Keili Oy
Palaute: mika.ahokas@ohjelmistoyrittajat.fi

OHJELMISTOYRITYSTEN RAHOITUSOPAS

KIRJOITTAJAT

Mika Ahokas
Kalle Airo
Anna Degerholm
Tuomas Maisala
Rasmus Nybergh
Janne Nylund
Juhana Peltonen
Petri Pentikäinen
Samuli Ruuskanen
Mika Sorvettula

KIITOKSET

Jussi Autere, Gearshift Group
Keith Bonnici, Finnvera
Maria Bystedt, NASDAQ OMX
Pekka Halonen, Aalto Capital
Antti Hannula, Aldea
Matti Heikkonen, Ohjelmistoyrittäjät
Maija Joutsenkoski, Nordic Capital
Hanna Koski, Suomen Pääomasijoitusyhdistys
Mikko Knuutila, Nordea Pankki
Markku Maula, Teknillinen korkeakoulu
Annina Myllyaho, Suomen Pääomasijoitusyhdistys
Jukka Mäkinen, Eqvitec Partners
Petri Niemi, G2 Invest
Mika Okkola, Microsoft
Pekka Pere, Eficor
Petri Raitio, Sulava
Osmo Ruuskanen, Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu
Jaakko Salminen
Risto Setälä, Tekes
Risto Siilasmaa, F-Secure
Anna Kilpeläinen, Suomen Teollisuussijoitus
Artturi Tarjanne, Nexit Ventures
Raimo Vaalasranta, Procountor
Jukka Viitasaari, Teknologiateollisuus

KIITOKSET ORGANISAATIOILLE

LUKIJALLE

Ohjelmistoala on jo pitkään ollut yksi nopeimmin kasvavia toimialoja maailmassa ja se on muodostunut keskeiseksi osaksi muiden toimialojen tuottavuutta. Suomen ohjelmistoala on viime vuosina puolestaan kasvanut maailman markkinoiden kasvuvauhtia nopeammin. Lisäksi suomalaiset ohjelmistoyritykset ovat pärjänneet verrattain hyvin myös finanssikriisin jälkeisessä haasteellisessa talousympäristössä.

Toimialan potentiaalista ja merkittävyydestä johtuen ohjelmistoyrityksillä on keskeinen rooli koko suomalaisen hyvinvoinnin rakentajina. Meillä on syntynyt Suomeen useita kansainvälisesti kilpailukykyisiä kasvuyrityksiä, joiden juuret ovat nimenomaan ohjelmistoliiketoiminnassa. Suomen hyvinvointi tulee jatkossakin perustumaan yritysten ja talouselämän kasvulle. Kasvuyritykset luovat työpaikkoja ja hyvinvointia. Suomi tarvitsee lisää kasvuyrityksiä.

Ohjelmistoyritysten kasvu ja kansainvälisen kilpailukyvyn kehittäminen vaatii kuitenkin resursseja ja rahoitusta. Tämän ohjelmistoyritysten rahoitusoppaan muodossa haluamme osaltamme olla tukemassa yritysten menestysmahdollisuuksia. Toivomme, että saat rahoitusoppaasta konkreettisia työvälineitä ja tietoa yrityksesi resurssien ja rahoituksen kehittämiseksi. Kasvatetaan yhdessä ohjelmistoalasta koko Suomen tulevaisuuden tukijalka!

Ohjelmistoalan kasvun puolesta,

Risto Siilasmaa
Hallituksen puheenjohtaja
F-Secure Oyj

Matti Heikkonen
Hallituksen puheenjohtaja
Ohjelmistoyrittäjät ry

SISÄLLYSLUETTELO

ESIPUHE 4

JOHDANTO 4

1. RAHOITUSMUODOT JA -LÄHTEET 6

2. JULKISET RAHOITUSLÄHTEET 8

2.1. JULKISET TUET, AVUSTUKSET JA KEHITYSLAINAT 9

2.1.1. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset (ELY-keskukset) 9

2.1.2. Tekes - Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus 11

2.1.3. Keksintösäätiö 17

2.1.4. Euroopan sosiaalirahasto - ESR 18

2.2. JULKISET LAINAT JA PÄÄOMASIJOITUKSET 18

2.2.1. Finnvera Oyj 18

2.2.2. Teollisen yhteistyön rahasto Oy - FinnFund 19

2.2.3. Suomen Teollisuussijoitus Oy 20

2.2.4. Suomen itsenäisyyden juhlarahasto (Sitra) 20

3. YKSITYISET RAHOITUSLÄHTEET 22

3.1. YRITTÄJIEN JA OMISTAJIEN OMA VARALLISUUS 22

3.2. PANKIT 22

3.2.1. Investointien rahoittaminen 23

3.2.2. Käyttöpääoman rahoittaminen 23

3.2.3. Pankkirahoituksen vakuudet 23

3.2.4. Vaihtovelkakirja 23

3.2.5. Investointipankit ja pankkiiriliikkeiden palvelut 23

3.2.6. Noteeraamattomien osakkeiden välitys ja pääoman hankinta 23

3.3. TEOLLISTEN TOIMIJOIDEN OHJELMAT 26

3.4. BISNESENKELIT 26

3.4.1. Motiivit 26

3.4.2. Osaamissijoitus ja kanssayrittäminen 28

3.5. PÄÄOMASIJOITTAJAT 28

3.5.1. Pääomasijoittaminen 29

3.5.2. Pääomasijoitus yrittäjän näkökulmasta 30

3.5.3. Sijoitusprosessin vaiheet 30

3.6 PÖRSSILISTAUTUMINEN 31

3.6.1. Listautumisvaatimukset 32

3.7. AIKAISEN VAIHEEN RAHOITUSKELPOISUUS 34

3.7.1. Ydintiimin merkitys 34

3.7.2. Maksavien asiakkaiden merkitys 34

4. YHTEENVETO 35

5. YHTEYSTIEDOT 36

5.1. JULKISET RAHOITTAJAT 36

5.1.1. ELY-keskukset 36

5.1.2. Tekes 37

5.1.3. Keksintösäätiö 37

5.1.4. Euroopan sosiaalirahasto - ESR 37

5.1.5. Finnvera Oyj 37

5.1.6. Finnfund 37

5.1.7. Suomen Teollisuussijoitus Oy 37

5.1.8. Suomen itsenäisyyden juhlarahasto (Sitra) 38

5.2. BISNESENKELIT 39

5.3. PÄÄOMASIJOITTAJAT 40

6. LIITE 1 : OHJELMAKUVAUKSET 46

6.1. JULKISET RAHOITTAJAT 46

6.1.1. Tekes 46

6.1.2. Finnvera 52

6.2. TEOLLISET TOIMIJAT 53

6.2.1. Microsoft 53

6.2.2. Oracle 53

6.2.3. IBM 53

7. LIITE 2: PÄÄOMASIJOITTAMISEEN LIITTYVIÄ RAHOITUSINSTRUMENTTEJA 53

7.1. KANTAOSAKKEET 53

7.2. ETUOIKEUTETUT OSAKKEET 53

7.3. OPTIOT 55

7.4. VAIHTOVELKAKIRJALAINAT 55

7.5. PÄÄOMALAINA 55

8. LIITE 3: OPPAASSA KÄYTETYT MÄÄRITELMÄT ... 56

ESIPUHE

Ohjelmistoyritysten rahoitusoppaan ensisijainen tarkoitus on toimia käytännönläheisenä teoksena yrittäjän tukena eri rahoitusvaihtoehtoihin tutustuttaessa. Rahoitusopas keskittyy erityisesti suomalaisiin julkisiin rahoituslähteisiin, pääomasijoittajiin, pankkeihin, enkelisijoittajiin sekä sisältää tietoa alalla toimivista teollisista sijoittajista ja muista strategisista sijoittajista.

Rahoitusoppaan tarkoitus on kuvata perustiedot eri rahoitusinstrumenteista ja antaa kuva siitä, mitkä rahoitusvaihtoehdot ovat yleisimmin käytettyjä yrityksen eri elinkaaren vaiheissa. Rahoitusopas kokoaa yhteen konkreettisen näkymän yleisimmin käytetyistä rahoitusvaihtoehtoista ja listaa eri toimijoiden profiilit ja yhteystiedot nopeasti hyödynnettäväksi hakuteokseksi yrityksen rahoitusvaihtoehtoja valittaessa. Rahoitusopas konkretisoi eri rahoitusmuodot käsittäen yrityksen elinkaaren aina liikeideasta yrityksen kasvattamiseen kansainväliseksi liiketoiminnaksi. Ohjelmistoyritysten rahoitusopas on toteutettu Ohjelmistoyrittäjät ry:n ja Teknologiateollisuus ry:n yhteisessä Kasvufoorumi-ohjelmassa.

Tämän rahoitusoppaan kautta haluamme olla tukemassa Suomen ohjelmistoteollisuuden menestymistä ja osaltaan edesauttaa yritysten, julkisten rahoitusmuotojen ja sijoittajien välistä yhteistyötä yritysten ja toimialan nopeamman kasvun aikaansaamiseksi.

Mika Ahokas
Hallituksen jäsen
Ohjelmistoyrittäjät ry

Johdanto

Ohjelmistoala on yksi nopeimmin kasvavista toimialoista maailmassa. Monien perinteisten toimialojen ja yritysten kilpailukyky perustuu entistä useammin ohjelmistojen tehokkaaseen hyödyntämiseen. Ohjelmistojen keskeinen asema osana yritysten kilpailukyvyn kehittämistä on heijastunut alan menestymiseen myös nykyisessä taloustilanteessa. Vuonna 2010 ohjelmistoala kasvoin maailmanlaajuisesti lähes 4% [1]. Suomen ohjelmistoala puolestaan kasvoi vuoden 2010 aikana 5%.[2]

Ohjelmistoalan kasvun myötä Suomeen on syntynyt elinvoimainen ja toimiva ohjelmistoteollisuus, jossa toimii yli 4000 ohjelmistoyritystä. Ohjelmistoalan yritysten yhteenlaskettu osuus Suomen BKT:sta on yli 2%. Nopeasta kasvusta ja suuresta yritysjoukosta huolimatta moni suomalainen ohjelmistoyritys on maailmanlaajuisesti mitattuna suhteellisen pieni. Suomessa toimii yhteensä vain hieman yli 100 keskisuurta ja suurta ohjelmistoyritystä. Keskisuuret ja suuret ohjelmistoyritykset ovat kansainvälisen kilpailukyvyn, kasvunopeuden ja tuottavuuden näkökulmasta tärkeitä. Lisäksi niin suomalaiset kuin kansainväliset pääomasijoittajat ja teolliset toimijat ovat erityisen kiinnostuneita keskisuurista yrityksistä, joiden liikevaihto on yli 10 miljoonaa euroa.

Suomen ohjelmistotoimialan ja sen yritysten kasvu on jatkossakin elinehto ohjelmistoyritysten uskottavalle kansainväliselle kilpailukyvylle. Ohjelmistotuote- ja ohjelmistopalvelumarkkinat ovat luonteeltaan entistä kansainvälisempiä ja asiakkaat pyrkivät valitsemaan oman toimintansa kehittämiseksi parhaat ratkaisut maailmanlaajuisilta markkinoilta. Paikallisten markkinoiden tuntemus ja markkinoiden koko tarjoaa usein vain rajallisen kilpailukyvyn ja kasvupohjan. Suurempi yrityskoko tarjoaa laajemmat resurssit ja monipuolisemman osaamisen yrityksen toiminnan organisoimiseksi. Lisäksi suurempi yrityskoko pienentää henkilötason riskiä ja luo toimintaedellytykset ammattimaisen organisaatiomallin kehittämiselle. Yrityksen kasvun

aikaansaanti vaatii puolestaan merkittäviä taloudellisia resursseja, jossa tärkeässä roolissa ovat niin tulorahoitus kuin ulkoiset rahoituslähteet.

Tärkein rahoituslähde kaikille yrityksille ovat asiakkaat ja tästä muodostuva tulorahoitus. Tässä oppaassa keskitymme kuitenkin ensisijaisesti ulkoisen rahoituksen instrumentteihin. Erityisesti teknologiaintensiivisissä kasvuyrityksissä rahoituksen järjestäminen on perusehto. Toiminnan kasvattaminen ja kehittäminen niin myynnin, markkinoinnin kuin tuotekehityksen alueella sitoo merkittävästi pääomia. Vastaavasti rahoittajat hakevat yritykseen tekemälleen sijoitukselle tuottoa, joka syntyy pääsääntöisesti yritystoiminnan kasvun kautta. Suomessa toimivien ohjelmistoyritysten rahoituslähteet koostuvat usein julkisen innovaatiojärjestelmän eri rahoitusmuodoista ja instrumenteista sekä yksityisistä pääomasijoittajista, pankeista, pankkiiriliikkeistä ja finanssitavarataloista, bisnesenkeleistä, teollisista toimijoista ja yrittäjän omasta varallisuudesta.

”Suomen ohjelmistotoimialan ja sen yritysten kasvu on jatkossakin elinehto ohjelmistoyritysten uskottavalle kansainväliselle kilpailukyvylle.”

Erityisesti Työ- ja elinkeinoministeriön alainen julkinen innovaatiojärjestelmä rahoittaa vuosittain useilla kymmenillä miljoonilla euroilla ohjelmistoyrityksiä. Työ- ja elinkeinoministeriön hallinnoima innovaatiojärjestelmä koostuu Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskuksesta (Tekes), Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksista (ELY-keskukset), Finnverasta ja Suomen Teollisuussijoituksesta. Muita tärkeitä julkisia rahoitusmuotoja ja –toimijoita ovat Euroopan sosiaalirahasto, Keksintösäätiö, ja Suomen itsenäisyyden juhlarahasto (Sitra). Yksityinen rahoituskenttä koostuu pääosin pääomasijoittajista, bisnesenkeleistä ja pankeista. Suomeen rekisteröityneitä ohjelmistoalalle sijoittavia pääomasijoittajia on yhteensä yli 20 kappaletta. Suomeen rekisteröidyt pääomasijoitusyhtiöt tekivät vuonna 2010 yhteensä 352 uutta sijoitusta 229 eri kohdeyritykseen sijoitetun pääoman ollessa yhteensä 410 miljoonaa euroa. Tästä 336 miljoonaa euroa kohdistui suomalaisiin yrityksiin.[3]

Ohjelmistoyritysten rahoitusopas 2012 käsittelee edellä mainitut rahoituslähteet ja rahoitusinstrumentit ottaen huomioon yrityksen kulloisenkin elinkaaren vaiheen. Rahoitusoppaan tarkoitus on tuoda eri rahoitusmuodot esille neutraalisti kuvaten eri toimijoiden taustatiedot ja toimintamuodot.

Ohjelmistoyritysten rahoitusopas 2012:n rakenne on seuraava. Luku 1, Rahoitusmuodot ja –lähteet, kuvaa eri rahoituskentän toimijat suhteutettuna yrityksen elinkaareen. Luku 1 antaa yleiskuvan toimintakentästä, jonka pohjalta lukija voi siirtyä oppaassa oman yrityksensä toimintaa läheisimmin koskevalle osa-alueelle.

Luvuissa 2 ja 3 kuvataan sekä julkiset rahoittajat että yksityiset rahoittajat sekä yleisimmin käytetyt rahoitusmuodot. Luku 2, Julkiset Rahoituslähteet, kuvaa julkiset rahoitusmuodot ja taustaorganisaatiot sekä kuvaa keskeiset hankkeet ja instrumentit, joilla ohjelmistoyrityksiä rahoitetaan. Lisäksi julkisten rahoittajien osalta käsitellään tiiviisti millaiseen tarkoitukseen kukin rahoitusmuoto parhaiten soveltuu. Luku 3, Yksityiset rahoituslähteet, kuvaa yleisimmin käytetyt yksityiset rahoituslähteet, joita ovat yrittäjän oma varallisuus, pankit, bisnesenkelit, pääomasijoittajat ja pörssit. Lisäksi luvussa käsitellään alkuvaiheen yrityksen rahoituskelpoisuuteen vaikuttavia tekijöitä.

Luku 4, Yhteenveto, käy yhteenvedon muodossa läpi ohjelmistoalan rahoituskentän ja sen keskeiset toimijat. Luku 5, Yhteystiedot, listaa sekä julkisten että yksityisten rahoittajien ja rahoituslähteiden yhteystiedot sekä profiilit. Oppaan lopussa olevassa Liitetiedot -luvussa listataan keskeisten julkisten rahoitushankkeiden lisätiedot sekä annetaan tarkempi kuvaus pääomasijoittajien yleisimmin käyttämistä rahoitusinstrumenteista.

[1] *Ohjelmistoyrityskartoitus 2011, Aalto Yliopisto*
[2] *Ohjelmistoyrityskartoitus 2011, Aalto Yliopisto*
[3] *Pääomasijoittaminen Suomessa 2010, Suomen Pääomasijoitusyhdistys ry*

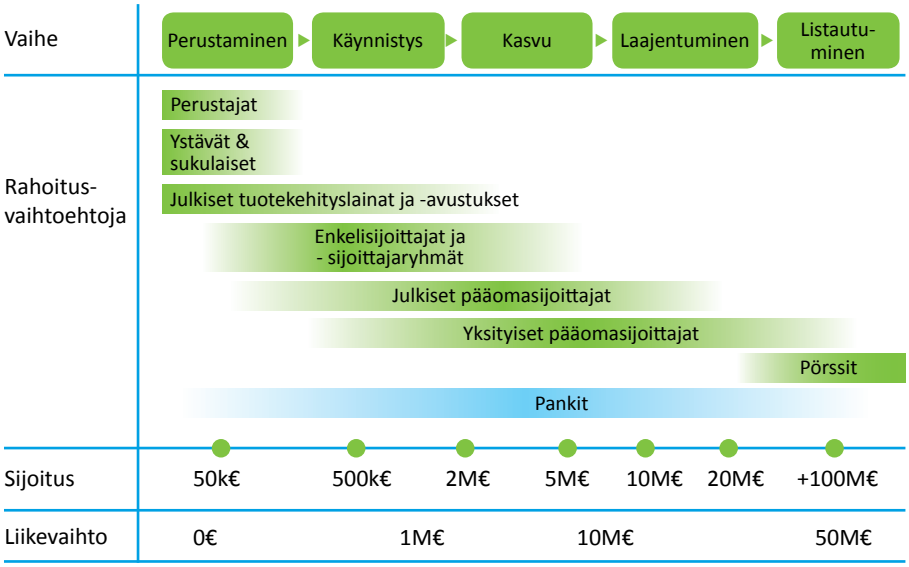
1. Rahoitusmuodot ja -lähteet

Ohjelmistoyritysten, kuten kaikkien muidenkin yritysten, tärkein rahoituslähde on tuotteiden ja palveluiden myynnistä muodostuva tulorahoitus. Asiakkaat ovat päivästä yksi alkaen tärkein yrityksen toiminnan tulonlähde. Tämän lisäksi yritykset tarvitsevat ulkoista rahoitusta toiminnan kehittämiseen ja kansainvälisesti uskottavan kilpailukyvyn saavuttamiseen. Ulkoisen rahoituksen merkitys korostuu erityisesti kasvuyrityksissä, joissa toiminnan kasvattaminen ja kehittäminen niin myynnin, markkinoinnin kuin tuotekehityksen alueella vaatii merkittävästi pääomia.

Yrityksen tarvitsema rahoitus on usein sidonnainen yrityksen elinkaaren vaiheeseen, kasvunopeuteen ja toiminnan volyymiin. Lisäksi yritystoimintaan liittyvä riski, kasvupotentiaali ja kasvutavoite vaikuttavat keskeisesti rahoitusmahdollisuuksiin. Vastaavasti rahoituskenttä on organisoinut toimintansa näiden tekijöiden mukaisesti ja kulloisellakin rahoittajalla on oma sijoitusprofiili tyypillisine sijoitusinstrumentteineen. Tyypillisesti rahoitusta haetaan useiden rahoituskierroksien kautta yrityksen elinkaaren kehittyessä. Yrittäjän on hyvä mieltää rahoituksen hankkiminen jatkuvana prosessina ja huomioida kunkin rahoitusratkaisun vaikutus tuleviin rahoitusmahdollisuuksiin. Yrityksen omistajien on tärkeää muodostaa mahdollisimman selkeä kuva yrityksen omistaja- ja kasvustrategiasta. Valitun strategian pohjalta on paremmat edellytykset hakea yritykselle ja sen omistajien tahtotilaan parhaiten soveltuvaa rahoitusta.

Yrityksen elinkaari käsittää tiivistettynä seuraavat vaiheet: yrityksen perustaminen, yritystoiminnan käynnistäminen, yrityksen kasvuvaihe, yrityksen laajentumisvaihe sekä pörssilistautuminen. Vaihejako on yleistävä, ja sitä tulee soveltaa yrityksen kulloinenkin toiminta ja luonne huomioiden. Esimerkiksi suomalaisten ohjelmistoyritysten pörssilistaukset ovat olleet vielä suhteellisen harvinaisia ja ne sulautuvat usein osaksi muita listattuja yrityksiä tai teollisia toimijoita jo aikaisemmin tai jatkavat toimintaansa itsenäisiä yksityisinä yrityksinä. On luonnollista, että yllä mainitut vaiheet toteutuvat eri yrityksissä eri tavoin ja jokin vaihe saattaa ulkoisista tekijöistä johtuen jäädä kokonaan väliin. Näistä seikoista huolimatta tässä oppaassa käytetään yllä mainittua vaihejakoa ohjeellisena, sillä se auttaa kuvaamaan ja ymmärtämään yritysten tilaa ja rahoitusympäristöä ainakin tiettyinä ajanhetkinä.

Kuva 1: Yrityksen kasvun vaiheet ja rahoituslähteet



Kuvassa 1 esitellään yrityksen kasvun vaiheet, vaiheisiin liittyvät rahoitusvaihtoehdot, rahoitustarve ja yrityksen tyypillinen liikevaihtokokoluokka. Lisäksi on hyvä huomata, että pankeilta saatava rahoitus on myös varteenotettava vaihtoehto läpi yrityksen koko elinkaaren. Alkuvaiheessa yrityksen itsensä on vaikea saada lainaa tasetta vastaan, mutta tällöin vakuudet tulevat usein yrittäjien ja omistajien henkilökohtaisesta varallisuudesta. Myöhemmän kasvu- ja erityisesti laajentumisvaiheen yritykset voivat saada lainaa myös yrityksen tasetta ja muita yrityksen asettamia vakuuksia vastaan.

Perustamis- ja käynnistysvaihe

Perustamisvaiheessa toteutetaan usein yrityksen liikeidean ja liiketoimintasuunnitelman kehitystyötä sekä liiketoimintakonseptin testausta ja markkinan arviointia ennen varsinaisen liiketoiminnan käynnistämistä. Tätä vaihetta kutsutaan usein myös siemenvaiheen toiminnaksi. Käynnistysvaiheessa yrityksellä on puolestaan jo käytössään osittain testattu liiketoimintakonsepti sekä mahdollisesti alustavia myyntituloja, joiden pohjalta kaupallista toimintaa lähdetään käynnistämään. Tiimi on usein yrittäjistä koostuva ja sitä täydennetään uusilla avainhenkilöillä.

Yrityksen perustamis- ja käynnistämisvaiheissa rahoittajina toimivat usein yrityksen perustajat ja heidän läheisensä. Alkuvaiheen yrityksen liikevaihto vaihtelee 0-1 miljoonan euron välillä. Julkisista rahoittajista merkittävimpiä ovat työ- ja elinkeinoministeriön alaiset toimijat kuten Tekes ja ELY-keskukset, jotka tukevat alkuvaiheen yrityksiä tuotekehityslainoilla ja kehitysavustuksilla. Perustamisvaiheen yrityksille soveltuvat julkiset rahoitusinstrumentit vaihtelevat suuruusluokaltaan muutamasta tuhannesta eurosta aina kymmeniin ja satoihin tuhansiin euroihin. Suomessa toimii myös siemenvaiheen yrityksiin sijoittavia yksityisiä pääomasijoittajia, jotka rahoittavat mm. alkuidean tutkimusta sekä arviointia. Kun yritystoiminta on saatu järjestettyä ja toiminta on aktiivisesti käynnissä, yksityisistä rahoitusmuodoista yleisimmin käytettyjä ovat yrityksen perustajien ottamat pankkilainat ja pääomasijoittajien tekemät sijoitukset. Rahoitusinstrumentit vaihtelevat vastaavasti yksityisellä puolella muutamista kymmenistä tuhansista muutamiin satoihin tuhansiin euroihin. Lisäksi varakkaat yksityishenkilöt kuten bisnesenkelit sijoittavat alkuvaiheen yrityksiin sekä osaamista että pääomia. Yksittäisten bisnesenkeleiden alkuvaiheen sijoitukset ovat kokoluokaltaan yleensä muutamista kymmenistä tuhansista euroista muutamiin satoihin tuhansiin euroihin.

Kasvuvaihe

Yrityksen kasvuvaihe voidaan jakaa yleistettynä aikaisen kasvun vaiheeseen ja myöhempään nopean kasvun vaiheeseen. Aikaisen kasvun vaiheessa yrityksen johto on selkeytynyt ja yritystoiminnassa tavoitellaan kannattavuutta. Tarjooman kilpailukykyä parannetaan ja yrityksen toimintaan haetaan järjestelmällisyyttä kehittämällä prosesseja sekä palkkaamalla uutta henkilöstöä edistämään myyntiä, jakelua ja tuotekehitystä.

Nopean kasvun vaiheeseen liittyvät puolestaan vakiintuneet tuotteet ja palvelut. Usein myös alkuperäisten perustajien irtautuminen on entistä todennäköisempää. Yrityksen johtoon on tyypillisesti hankittu täydentävää osaamista kokeneiden ammattijohtajien muodossa, jotka ovat mahdollisesti korvanneet perustajat yrityksen johdossa. Yritykseen alkaa muodostua keskijohto ja yrityksen toiminta on entistä järjestäytyneempää. Yrityksen tuotteilla tai palveluilla on vakiintunut kysyntä ja vahva kassavirta. Julkisia rahoitusinstrumentteja käytetään edelleen tuotekehityksen ja liiketoiminnan kehityksen tukena.

Yrityksen kasvuvaiheessa liiketoiminta perustuu tuotteiden ja palveluiden myynnistä saatavaan tulorahoitukseen. Yritysten liikevaihto vaihtelee tyypillisesti 1-10 miljoonan euron välillä. Tämän lisäksi rahoittajina toimivat julkinen innovaatiojärjestelmä sekä ammattimaiset julkiset ja yksityiset pääomasijoittajat. Julkisista rahoittajista tärkeimpiä ovat Tekes ja Finnvera. Yksityisistä rahoittajista keskeisimmät koostuvat rahoitusyhtiöiden, pankkiiriliikkeiden ja yrityksen keskivaiheen pääomasijoittajista. Rahoituksen painopiste on selvästi siirtynyt enkelirahoituksesta pääomarahoitukseen laajentumisen vaatiman pääoman hankkimiseksi. Julkiset rahoituksen instrumentit vaihtelevat sadoista tuhansista miljoonan euron kokoluokkaan saakka. Julkisten pääomasijoittajien sijoitukset vaihtelevat pääasiassa useista sadoista tuhansista euroista muutamiin miljooniin euroihin. Yksityisten pääomasijoittajien sijoitukset vaihtelevat usein vajaasta miljoonasta eurosta muutaman miljoonan euron kokoluokkaan saakka.

Laajentuminen

Laajentumisvaiheessa yrityksen toiminta on usein kansainvälistä tai aktiivisesti kansainvälistymässä. Asiakkailta saatavat myyntitulot ovat merkittäviä ja yrityksen kassavirta sekä kannattavuus ovat hyvällä tasolla. Yritysten liikevaihto vaihtelee tyypillisesti 10-30 miljoonan euron välillä. Tärkeimpiä julkisia rahoittajia ovat Tekes, Finnvera, EU-rahoitukset ja Teollisuussijoitus. Rahoitustarpeen kasvaessa tärkeimpänä rahoittajana toimivat niin kotimaiset kuin ulkomaiset yksityiset keskisuuret ja suuret pääomasijoittajat. Näiden sijoitusten koko vaihtelee muutamista miljoonista euroista aina muutamaan kymmeneen miljoonaan euroon saakka. Vaiheeseen liittyy usein myös yritysjärjestelyjä pääomasijoittajien toimesta.

Pörssilistautuminen

Laajentumisvaiheen jälkeen yritys on kooltaan suuri yritys, jonka liikevaihto on tyypillisesti yli 30 miljoonaa euroa ja joka työllistää yli 250 henkeä. Tällaiset yritykset kiinnostavat suuria teollisia ostajia ja kansainvälisesti merkittäviä pääomasijoittajia. Useat tämän kokoluokan ja vaiheen yritykset sulautuvat osaksi muita toimijoita. Osa yrityksistä puolestaan listataan julkisiin pörsseihin ja osa jatkaa toimintaansa yksityisomistuksessa. Pörssilistautuminen on yksi näkyvimmistä rahoitusmuodoista, kun rahoitustarve on useita kymmeniä ja satoja miljoonia euroja. Rahoitusta haetaan kansainvälisesti kilpailukykyisen liiketoiminnan kehittämiseen ja laajentamiseen useisiin maihin. Tämän vaiheen yritykset perustavat usein omia maakonttoreita useille markkinapaikoille, mikä vaatii merkittäviä pääomia. Lisäksi rahoitusta haetaan epäorgaaniseen kasvuun, kuten yritysostoihin. Hyviä suomalaisia esimerkkejä menestyneistä pörssilistautuneista ohjelmistoyrityksistä ovat F-Secure Oyj, Basware Oyj ja Tekla Oyj.

2. Julkiset rahoituslähteet

Suomessa on maailmanlaajuisesti mitattuna kilpailukykyinen julkinen innovaatiojärjestelmä. Nämä julkiset rahoittajat ovat perinteisesti pyrkineet omalta osaltaan huolehtimaan Suomen kilpailukyvystä innovaatioiden kaupallistamisen tukijoina. Julkiset rahoittajat ovat perinteisesti myös ottaneet vastuun aloittavien suomalaisten yritysten alkuvaiheen rahoituksen järjestämisestä. Näin ollen julkisten rahoittajien toiminnan pääpaino on usein yrityksen elinkaaren alussa, jolloin tulorahoitus on vielä pienimuotoista.

Uusi kehitysvaihe on julkisten rahoitusvarojen keskittäminen yritysmuotoisiin sijoitusyhtiöihin, joiden toiminnasta vastaavat rahoitusalan ammattilaiset. Sijoitusyhtiöt ovat keskittyneet Suomen innovaatiostrategian mukaisesti tukemaan valikoitujen avainalojen nopeampaa kasvua. Pitkään vallalla ollut puhtaasti teknologialähtöinen tuotekehityksen rahoitus on antamassa tilaa kasvupotentiaalia ja uusia markkinoita luovien liiketoimintamallien ja kaupallisen osaamisen tukemiselle.

Ministeriötasolla julkisen innovaatiojärjestelmän kehittäminen ja rahoittaminen on organisoitu työ- ja elinkeinoministeriön (TEM) alle. Työ- ja elinkeinoministeriö vastaa Suomen yrittäjyyden ja innovaatiotoiminnan toimintaympäristöstä, työmarkkinoiden toimivuudesta ja työntekijöiden työllistymiskyvystä sekä alueiden kehittymisestä. Ministeriön hallinnonalan määrärahat olivat vuonna 2011 noin 3 316 milj. euroa, mikä on 6,6 prosenttia valtion talousarviosta.[4] Ministeriö muodostettiin vuoden 2008 alussa Kauppa- ja teollisuusministeriöstä, Työministeriöstä ja Sisäasiainministeriön alueiden kehittämistehtävien yksiköstä. Työ- ja elinkeinoministeriö ei rahoita yrityksiä suoraan, vaan ohjaa yrityksiä suoraan rahoittavien toimijoiden, kuten Tekesin ja ELY-keskuksien toimintaa. Lisäksi Työ- ja elinkeinoministeriön toimialaan kuuluvat muun muassa työttömyyden vähentäminen ja julkinen työvoimapalvelu, innovaatio- ja teknologiapolitiikka, markkinoiden toimivuus, kilpailun edistäminen ja kuluttajapolitiikka.[5]

Julkiset rahoituslähteet on jaettu tässä oppaassa kahteen pääluokkaan, jotka eroavat toisistaan toimintatavoiltaan. Ensimmäinen pääluokka on julkiset tuet, avustukset ja kehityslainat, joissa toimijoina ovat elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset. Toinen pääluokka on julkiset lainat ja pääomasijoitukset, joissa toimijoina ovat esimerkiksi Finnvera,

[4] *Lähde: Valtion talousarvio vuodelle 2011*
[5] *Lisätietoja: http://www.tem.fi ja http://www.yrityssuomi.fi/*

Finnfund, Suomen Teollisuussijoitus ja Sitra. Yleisesti voidaan sanoa, että julkisten rahoituslähteiden toimintakenttä on erittäin laaja ja kattava, lähtien yksittäisen yrittäjän alkuvaiheen tukimuodoista aina kansainvälistä laajentumista tukeviin pääomasijoitusmuotoihin, joiden avulla katetaan julkisen rahoituksen mittareilla jo huomattavia liiketoiminnallisia riskejä.

Julkiset rahoituslähteet kattavat myös Euroopan unionin (EU) tukeman rahoitustoiminnan. EU on myös merkittävä innovaatio- ja kehitystyön tukija. Euroopan aluekehitysrahasto (EAKR) ja Euroopan sosiaalirahasto (ESR) voivat myös olla merkittäviä rahoituslähteitä yritystoiminnan kehittämisessä.

2.1. Julkiset tuet, avustukset ja kehityslainat

2.1.1. Elinkeino, liikenne- ja ympäristökeskukset (ELY-keskukset)

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksia (ELY-keskus) on 15 ja niihin on siirretty entisten TE-keskusten tehtävät. ELY-keskukset kuuluvat työ- ja elinkeinoministeriön hallinnonalaan. Keskuksia ohjaavat lisäksi ympäristöministeriö, liikenne- ja viestintäministeriö/ Liikennevirasto, maa- ja metsätalousministeriö ja sen virastot, opetusministeriö ja kulttuuriministeriö ja sisäasiainministeriö. ELY-keskusten tehtäviä ovat muun muassa yritysten neuvonta-, rahoitus- ja kehittämispalvelut, työllisyysperusteiset tuet ja työvoimakoulutus yritysten elinkaaren eri vaiheissa. Rahoitusmuotoja ovat esimerkiksi starttiraha[6] , työntekijän palkkamenojen tukeminen, valmistelurahoitus ja yrityksen kehittämisavustus.

ELY-keskukset tukevat pienten ja keskisuurten yritysten perustamista, laajentamista ja kehittämistä. ELY-keskusten rahoitusta myönnetään eniten pienille alkuvaiheen yrityksille esimerkiksi starttirahan muodossa. Myönnettävien avustusten koko vaihtelee muutaman tuhannen euron avustuksista aina usean sadan tuhannen euron hanketukiin. Rahoitustoiminnan laajuus määrittyy toiminta-alueiden mukaan ja ne vaihtelevat alueittain.

Rahoitusta haetaan ELY-keskusten omilla hakemuksilla, jotka löytyvät verkkopalvelusta.[7] Ennen hakemuksen jättämistä on hyvä olla yhteydessä ELY-keskukseen ja sopia tapaaminen sen edustajan kanssa. Hakemus ja hanke on hyvä esitellä yritysneuvojille etukäteen sekä pyytää tarvittavia lisäohjeita hakemuksen jättämiseen.[8] Seuraavassa vaiheessa hakuprosessin edetessä ELY-keskuksen yritysneuvojat saattavat käydä myös tutustumassa yritykseen paikan päällä ja tapaamassa yrityksen johtoa. ELY-keskukselta myönnettävä rahoitus on pääasiassa tuki- ja avustusmuotoista, eikä siihen liity lainaosuuksia, takaisinmaksua, vakuuksia tai pääomaehtoisuutta. Alueellisten ELY-keskusten yhteystiedot ovat listattuna tämän oppaan lopussa luvussa 5.1.1.

Yrityksen on hyvä huomioida, että ELY-keskuksen rahoitusmuodot ja niiden suuruudet vaihtelevat alueittain. ELY-keskuksen valinta määräytyy yrityksen toimipaikan perusteella.

Starttiraha

Starttiraha on uusille yrittäjille tarkoitettu rahoitusmuoto, joka on tarkoitettu turvaamaan yrittäjän toimeentulo yrityksen perustamis- ja vakiinnuttamisvaiheessa. Starttirahan myöntäminen perustuu tarkoin rajattujen ehtojen täyttymiseen. Starttiraha voidaan myöntää sekä työttömälle tai ei-työttömälle (esim. opiskelusta, työstä tms.) yrittäjäksi siirtyvälle henkilölle. Starttiraha on harkinnanvaraista.

Starttiraha on tarkoitettu uusille yrittäjille, jotka siirtyvät päätoimiseksi yrittäjiksi. Sitä myönnetään tietyissä tapauksissa yrittäjille, jotka työskentelevät samassa yrityksessä. Sivutoimiseen yritystoimintaan ei myönnetä starttirahaa. Perimmäinen tarkoitus on edistää uusien yritysten perustamista ja tukea työnhakijan itsenäistä työllistymistä.

Starttirahan myöntämisestä päättävät ELY-keskusten alaisuudessa toimivat työ- ja elinkeinotoimistot.[9] Starttirahaa haetaan paikallisesta työ- ja elinkeinotoimistosta erityisellä lomakkeella, jolla selvitetään muun muassa yrityksen toiminta- ja rahoitussuunnitelma. Viime vuosina starttirahaa on myönnetty noin 8 000 aloittavalle yrittäjälle rahoituksen kokonaisvolyymin ollessa noin 35-37 miljoonaa euroa.

Työ- ja elinkeinotoimisto käyttää usein ulkopuolisia asiantuntijoita arvioimaan yrityksen liikeidean kannattavuuden. Tämän lisäksi pyritään varmistamaan, että yrittäjäksi aikovalla on riittävät tiedot ja tarvittavat valmiudet yritystoiminnan käynnistämiseksi.

[6] *Lisätietoja starttirahasta: www.mol.fi/mol/ fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp*
[7] *http://www.ely-keskus.fi/fi/ELYkeskukset/Asiointi/Asioiverkossa/Sivut/Yritystukiensahkoinenasiointi.aspx*
[8] *http://www.ely-keskus.fi/fi/ELYkeskukset/Yhteystiedot/Sivut/Yhteystiedot2.aspx*
[9] *Lisätietoja: Suomen Työ- ja elinkeinotoimistot: http://www.mol.fi/mol/fi/toimistot.jsp*

”Suomessa on maailmanlaajuisesti mitattuna kilpailukykyinen julkinen innovaatiojärjestelmä, joka tukee yritysten kasvua.”

Asiantuntijoina toimivat yleensä esimerkiksi kuntien elinkeinotoimi, uusyrityskeskukset tai muut asiantuntijapalveluja tuottavat tahot. Lisäksi starttirahan hakijoilta saatetaan edellyttää jonkin alkaville yrittäjille tarkoitetun koulutuksen tai kurssin suorittamista.

Ennen starttirahapäätöstä työ- ja elinkeinotoimisto selvittää yhdessä asiantuntijoiden kanssa, että mahdollisella tuen myöntämisellä ei ole kilpailua vääristävää vaikutusta. Yritystoimintaa ei myöskään saa aloittaa ennen tukipäätöstä. Päätöksen ja yritystoiminnan alkamisen jälkeen yrittäjä ei voi saada palkkaa muusta työstä eikä saada esimerkiksi opintotukea tai eläkettä.

Starttirahan tukiaika on 1-18 kuukautta. Tuki myönnetään yleensä 6 kuukauden jaksoissa. Starttiraha[10] muodostuu kahdesta osasta, perustuesta ja lisäosasta. Vuonna 2012 perustuen suuruus on 31,36 euroa/päivä. Lisäosan suuruus vaihtelee tapauksittain työ- ja elinkeinotoimiston harkinnan mukaan. Lisäosan suuruus on enintään 60 % perustuen määrästä. Tukiajan pituudessa on alueellisia painotuksia, jotka selviävät ottamalla yhteyttä alueelliseen työ- ja elinkeinotoimistoon.

Valmistelurahoitus pk-yrityksille

ELY-keskus myöntää valmistelurahoitusta hankkeisiin, joilla valmistellaan pienten ja keskisuurten yritysten[11] haasteellisia tutkimus- ja kehittämistoimenpiteitä. Valmistelurahoituksella edistetään yrityksessä aloitetun potentiaalisen liikeidean edellyttämiä toimia.

Valmistelurahoituksen tarkoituksena on myös nopeuttaa uusien innovatiivisten liiketoimintojen käynnistymistä. Lisäksi tarkoituksena on auttaa yritystä kansainvälistymään ja kehittämään osaamistaan. Yleensä hankkeet jatkuvat yrityksen itsensä tai muun toimijan rahoittamana kehityshankkeena. Julkisista toimijoista jatkokehityshankkeiden rahoittajina voivat toimia TE-keskus tai Tekes.

Valmistelurahoitusta myönnetään enintään 70 % hankkeen hyväksyttävistä kustannuksista, kuitenkin enintään 15 000 euroa.[12]

Yrityksen kehittämisavustus

ELY-keskuksen myöntämää yrityksen kehittämisavustusta voidaan myöntää yrityksen pitkän aikavälin kilpailukykyä kehittävään ja parantavaan hankkeeseen. Avustus tulee ajankohtaiseksi, kun yritys aloittaa toimintansa, laajentaa tai kehittää sitä. Avustuksen kohteena olevan hankkeen tulee olla yrityksen toiminnan kehittämisen kannalta merkittävä. Tämän lisäksi kehittämisavustusta voidaan myöntää uusien työpaikkojen synnyttämien palkkamenojen ja muiden toiminnan aloittamiseen tai laajentamiseen liittyvien menojen perusteella.

Pääosin kehittämisavustus kohdistuu yrityksen kansainvälistymisen eteen tehtäviin hankkeisiin, kuten markkinaselvityksiin, messuihin tai matkakustannusten tukemiseen. Tukea ei silti voi kohdistaa suoraan myyntiä ja markkinointia edistäviin toimiin. Tukitaso kattaa pääsääntöisesti 50% kustannuksista ja laajuus vaihtelee 30 000 - 200 000 euron välillä.

2.1.2. Tekes - Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus

Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus (Tekes) on työ- ja elinkeinoministeriön alaisuudessa toimiva yritysten, yliopistojen, korkeakoulujen, tutkimuslaitosten[13] ja muiden julkisten toimijoiden tutkimus, kehitys- ja innovaatiotoiminnan rahoittaja ja aktivoija.

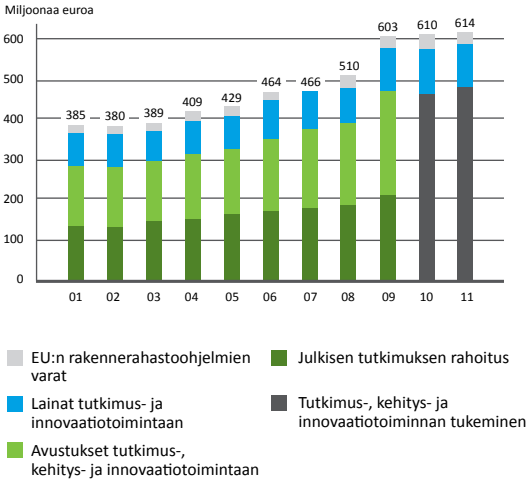
Tekes rahoittaa innovatiivisia ja kasvuhakuisia yrityksiä, joilla on selkeästi suunniteltu, uutuusarvoltaan korkea ja liiketoiminnallisesti haasteellinen hanke, jonka toteuttamiseen rahoitusta hankitaan. Yritys voi hakeutua Tekesin asiakkaaksi monissa eri elinkaaren vaiheissa.

Seuraavissa kaavioissa (kuvat 2 ja 3) kuvataan Tekesin rahoitusvaltuuksien historiallista kehittymistä ja rahoituspäätöksien jakautumista lainojen, avustuksien ja tukien kesken.

[10] *Lisätietoja: http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp*
[11] *ks. Liite 3, kohta Pieni tai keskisuuri yritys*
[12] *Lisätietoja: http://www.ely-keskus.fi/fi/ELYkeskukset/Palvelut/Sivut/default.aspx*
[13] *ks. Liite 3, kohta Tutkimuslaitos*

”Tekes rahoittaa innovatiivisia ja kasvuhakuisia yrityksiä, joilla on selkeästi suunniteltu, uutuusarvoltaan korkea ja liiketoiminnallisesti haasteellinen hanke.”

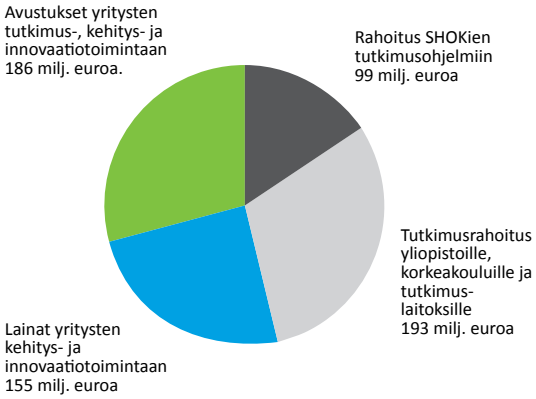
Kuva 2: Tekesin rahoitusvaltuudet [14]



Avustukset yrityksille ja julkisen tutkimuksen rahoitus yhdistettiin vuonna 2010. EU:n rakennerahasto-ohjelmien varat tulevat Tekesin budjetin ulkopuolelta.

Kuva 3: Tekesin rahoituspäätökset 2010 [15]

Yhteensä 633 miljoonaa euroa 1 896 projektiin.



Tutkimusrahoitus sisältää 29 miljoonaa euroa EU:n rakenne-rahastojen rahoitusta. Strategisen huippuosaamisen keskittymien (SHOK) ohjelmat ovat tutkimusorganisaatioiden ja yritysten yhteishankkeita.

[14] *Tekesin vuosikertomus 2010: http://www.tekes.fi/u/vuosikertomus2010.pdf*
[15] *http://www.tekes.fi/imageserver/images/fi_content/content_pages/rahoitus_ja_palvelut/kehittyminen_kotimarkkinoilla/floating_pictures_dia_13.png*

Rahoitettavat yritykset ja hankkeet

Tekes rahoittaa edelläkävijöiden tutkimus-, kehitys- ja innovaatioprojekteja. Kansainvälistymisestä kasvua hakevat pienet ja keskisuuret yritykset ovat Tekesin tärkein kohderyhmä. Rahoitus on tarkoitettu yrityksille ja julkisille toimijoille. Kaikenkokoiset yritykset voivat saada rahoitusta vaativiin tutkimus- ja kehitysprojekteihin ja työorganisaatioiden kehittämiseen. Nuorille innovatiivisille pienille yrityksille voidaan myöntää liiketoiminnan kokonaisrahoitusta kasvuun ja kansainvälistymiseen. Yritykseksi luetaan kaikki taloudellista toimintaa harjoittavat yksiköt, joista yleisin yritysmuoto on osakeyhtiö.

Tekes myöntää rahoitusta muun muassa kansainvälisiin yhteishankkeisiin ja niiden valmisteluun, tutkimustoiminnan, tuotteiden, liiketoiminnan, menetelmien ja palveluiden tutkimus- ja kehityshankkeisiin, tuotteistukseen, pilottiprojekteihin, demonstraatioihin, koetuotantoihin ja niiden arviointiin sekä työorganisaatioiden kehittämiseen.

Seuraavassa kuvassa (kuva 4) tarkastellaan miten yrityksen erilaiset tarpeet ja Tekesin tarjoamat palvelut suhteutuvat toisiinsa.

Tekesin asiantuntijat tarkastelevat projektia, tavoiteltavaa liiketoimintaa ja yritystä kokonaisuutena. Tekes arvioi asiakkaan esittämän innovaation markkinatarpeen, uutuusarvon, kilpailutilanteen ja asiakashyödyn sekä Tekesin rahoituksen vaikuttavuuden. Tekesin toiminta keskittyy tukemaan yrityksien kasvun, verkottumisen ja kansainvälistymisen kannalta tärkeitä liiketoiminnan osa-alueita ja niiden kehitystä edistäviä hankkeita. Avainalueiksi Tekes on itse määritellyt seuraavat kokonaisuudet:

- Asiakkaat ja markkinat
- Liiketoimintamalli ja strategia
- Tuotteet, palvelut ja tuotanto
- Johtaminen ja henkilöstö
- Osaamisen kehittäminen
- Prosessien ja organisaation kehittäminen

Tekesin ohjelmat tarjoavat yrityksille ja julkisille tutkimusyksiköille tilaisuuksia kehittää teknologiaa tai innovaatioita sekä kehittyä itse. Tutkimus- ja kehitysrahoituksen lisäksi ohjelmista saa erilaisia palveluja. Palvelut voivat esimerkiksi verkottaa osaajia keskenään, tarjota uutta tietoa tai antaa mahdollisuuden vaikuttaa alan kehityssuuntiin.

Kuva 4: Tekesin rahoitus ja palvelut kokonaisuutena[16]

Miten rahoitusta voi saada? Tekesin avulla voit kehittää esimerkiksi seuraavia osa-alueita.

[16] *http://www.tekes.fi/imageserver/images/fi_content/content_pages/rahoitus_ja_palvelut/kehittyminen_kotimarkkinoilla/floating_pictures_dia_13.png*

Yritykset ja julkiset tutkimusyksiköt voivat päästä mukaan Tekesin ohjelmiin omilla tutkimus- ja kehitysprojekteillaan. Yritykset voivat hakea ohjelmista rahoitusta jatkuvasti. Julkisten tutkimusyksiköiden haku järjestetään ohjelmissa yleensä kerran vuodessa.

Rahoituksen hakeminen

Rahoitusmahdollisuuksien kartoittaminen kannattaa aloittaa Tekesin kotisivujen Tunnustelupalvelun[17] kautta. Palvelu ohjaa yrityksen joko muiden rahoittajien puheille tai etsii sopivimman asiantuntijan Tekesistä, jonka kanssa yritys yleensä sopii tapaamisesta. Tapaamisen yhteydessä yrityksen edustajat esittelevät hankkeen Tekesille. Tapaamisessa voidaan keskustella myös hankkeen yksityiskohdista ja hankkeen sekä koko yrityksen menestyksen kannalta olennaisista tekijöistä. Tapaamiseen kannattaa valmistautua ja varautua yrityksen liiketoiminnan ja hankkeen esittelyyn, muun muassa aikataulutuksen, resursoinnin, budjetin ja kustannuslaskelman osalta. Myös asiakastarpeen, kilpailutilanteen ja kehittämistyön hyötyjen esilletuominen on ensiarvoisen tärkeää.

Tapaamisen päätteeksi Tekesin asiantuntija ohjeistaa yrityksen edustajan varsinaiseen hakuprosessiin ja antaa neuvoja hakemuksen valmisteluun. Hakemus lähetetään Tekesiin sähköistä lomakepalvelua käyttäen.[18] Hakemukseen liitetään myös tarvittavat liitetiedostot. Pienten ja keskisuurien yritysten kohdalla tarvittavat liitetiedot ovat projektisuunnitelma, tilinpäätöstiedot, osakasluettelo, selvitys aikaisemmasta julkisesta rahoituksesta, kuvaus teknologiastrategiasta, ajantasainen liiketoimintasuunnitelma ja selvitys hankkeen omarahoituksesta.

Hakemuksen jättämisen jälkeen Tekes yleensä tapaa hakijan uudelleen. Tällöin hankeryhmään kuuluvat asiantuntijat esittävät kysymyksiä sekä hankkeesta että yrityksestä, sen resursseista ja liiketoiminnan tavoitteista. He voivat myös pyytää lisätietoja, jotta hakemus voidaan viedä päätöskäsittelyyn. Hakemuksen täydennykset voi lähettää Tekesiin sähköisen hakemuspalvelun avulla. Tällöin lomakkeesta valitaan vaihtoehto ”Täydennys hakemukseen” ja tunnisteeksi merkitään diaarinumero.

Saamiensa tietojen perusteella Tekesin hankevastaavana toimiva asiantuntija yhdessä muun hankeryhmän kanssa tekee joko rahoitus- tai hylkyesi-

Kuva 5: Tekesin rahoituskartta yrityksille [19]

Rahoitus tutkimus- ja kehitys- (t&k) toimintaan (noin 80% yritysrahoituksesta)

- Kaiken kokoisille ja ikäisille yrityksille, vaatimukset tiukimmat suurille kansainvälistyneille yrityksille
- Projektien osarahoitusta, joka myönnetään avustuksena (25-65%) ja/tai lainana (50-70%)
- Rahoituksen laatuun ja prosenttiosuuteen vaikuttavat hankkeen haastavuus, riskit ja markkinaetäisyys
- Merkittävät projektin aikana syntyneet tulot vähentävät hankkeen hyväksyttäviä kustannuksia
- Raportointivelvote 5 vuotta hankkeen päättymisen jälkeen, jos merkittäviä liiketoimintamuutoksia
- Käyttötarkoitus käsittää laajasti myös ei-teknologiset kohteet: palvelut, konseptit, menetelmät, brändit,...
- Rahoituksella voidaan mennä myös aiempaa lähemmäs markkinoita: pilotit, demonstraatiot, koetuotanto,...

Työorganisaatioiden kehittäminen

- Rahoitusta voi hakea innovatiivisiin projekteihin, joissa kehitetään työpaikan toimintatapoja. Muutokset parantavat sekä tuottavuutta että työelämän laatua. Kehittämiseen osallistuvat johto ja henkilöstö yhteistyössä.
- Kehittämisen kohteena voivat olla esimerkiksi työprosessit, työn organisointi, työmenetelmät, työpaikan sisäinen ja ulkoinen toiminnallinen verkostoituminen, henkilöstöä laajasti osallistavan kehittämis- ja innovaatiotoiminnan organisointi, esimiestyö, osaamisen johtaminen ja kehittäminen, suorituksen arviointijärjestelmät, palkitsemisjärjestelmät ja työaikajärjestelmät.

Rahoitus nuorille innovatiivisille pienille yrityksille (noin 10% yritysrahoituksesta)

- Tekesin ainoa yrityksen kokonaisrahoitustuote, jota tarjotaan vain alle 6-vuotiaille kasvuyrityksille
- Tavoitteiden saavuttamiseen tarpeelliset kustannukset hyväksytään kokonaisuudessaan
- Käyttötarkoituksena on tukea yrityksen kasvua ja kansainvälistymistä sekä houkutella pääomasijoittajia
- Rahoitusmäärä merkittävä, jopa 1 000 000 € ja tukitaso korkea 75 % (avustusta tai lainaa)

[17] *http://www.tekes.fi/fi/community/Tunnustelupalvelu/1037/Tunnustelupalvelu/2324* [18] *https://hakemus.tekes.fi/rahoitushakemus/*
[19] *http://www.tekes.fi/fi/community/Julkisten_palvelujen_tarjoajat/318/Julkisten_palvelujen_tarjoajat/623*

tyksen rahoituskokoukselle, jossa rahoituspäätös tehdään. Hakijalle ilmoitetaan viipymättä rahoituspäätöksestä.

Yrityksen kannattaa perehtyä etukäteen Tekesin myöntämän rahoituksen yleisiin ehtoihin ja rahoitusmuotojen erityispiirteisiin. Kuvassa 5 on esitetty tiivistetysti perustiedot eri rahoitusmuodoista ja niiden ehdoista.

”Yrityksen kannattaa aloittaa rahoituksen hakeminen järjestämällä tapaaminen Tekesin asiantuntijan kanssa.”

Innovaatiorahoitus

Tekes rahoittaa osan tutkimus- ja kehitysprojektin hyväksyttävistä kustannuksista. Prosenttiosuus määräytyy projektin haastavuuden, markkinaetäisyyden sekä yrityksen koon mukaan. Pienet ja keskisuuret yritykset voivat saada kehitystoimintaansa suhteellisesti enemmän rahoitusta kuin suuret yritykset, ja rahoitettavat suurten yritysten projektit ovat yleensä tutkimuksellisempia kuin pienempien yritysten projektit. Koska rahoitus voi kattaa vain pienen osan vakiintuneen yrityksen tutkimus- ja kehitysmenoista, myös yrityksen aiemmin saama rahoitus voi vaikuttaa rahoitusprosenttiin.

Tekes voi hyväksyä rahoitettavaksi kohtuulliset ja hyvin perustellut tutkimuksen ja kehityksen kustannukset. Osana kehittämisprojektia voidaan rajoitetusti hyväksyä tuotannon suunnittelun, markkinoinnin suunnittelun, kansainvälistymisen suunnittelun tai sisäisen koulutuksen suunnittelun kustannuksia tai muun toiminnan kustannuksia, jotka edeltävät tuotannollista vaihetta ja vahvistavat liiketoiminnan kehittämisessä tarvittavaa osaamista.

Rahoitus voidaan maksaa avustuksena tai lainana tai näiden yhdistelmänä - valittavaan tukimuotoon vaikuttaa erityisesti projektin luonne. Avustusta myönnetään yleensä tutkimuksellisiin ja haastaviin projekteihin, jotka luovat pohjaa tuotteiden ja palveluiden kehittämiselle. Myös projekteja valmisteleviin esiselvityksiin voidaan myöntää avustusta. Laina on tarkoitettu erityisesti projekteihin, joissa syntyy markkinoitava tuote, palvelu tai uusi liiketoimintakonsepti.

Tyypillisesti pienten ja keskisuurten yritysten kohdalla Tekesin rahoitus kattaa puolet hankkeen kustannuksista, yleensä avustuksen ja lainan yhdistelmänä. Tutkimus- ja kehitysrahoitusta voi hakea Tekesin ohjelmien kautta tai avoimen haun kautta. Rahoitetut hankkeet ovat projektimuotoisia ja kestoltaan tyypillisesti 6 - 24 kuukauden pituisia.

Seuraavassa kuvassa (kuva 6) esitetään tiivistetysti eri rahoitusmuodot sekä niiden avustuksen ja lainan osuudet luokiteltuna tutkimus- ja kehitysprojektin tavoitteiden perusteella. Avustuksen ja lainan painotukset vaihtelevat yrityskoon mukaan. Kuvassa esitetyt osuudet koskevat pieniä yrityksiä.

Kuva 6: Pk-yritysten enimmäisrahoitus (prosenttia kehityshankkeen kustannuksista) [20]

Projektin luonne	Avustus %	Laina %
Kansainväliset yhteishankkeet ja niiden valmistelu	65	
Tutkimukselliset ja haastavat kehittämisprojektit	50	
Haastavat tuotteiden, liiketoiminnan, menetelmien ja palvelujen kehittämisprojektit	35 tai 25 ja	70 25
Tuotteistus, pilotit, demonstraatiot, koetuotanto ja validointi		70
Innovaatiopalveluiden hankinta	75	
Työorganisaatioiden kehittäminen	50	

[20] *http://www.tekes.fi/imageserver/images/fi_content/content_pages/rahoitus_ja_palvelut/pk_yritykset/tutkimus_ja_kehitystoiminnan_rahoitus/rahoitustasot_pk_yritykset_420.gif*

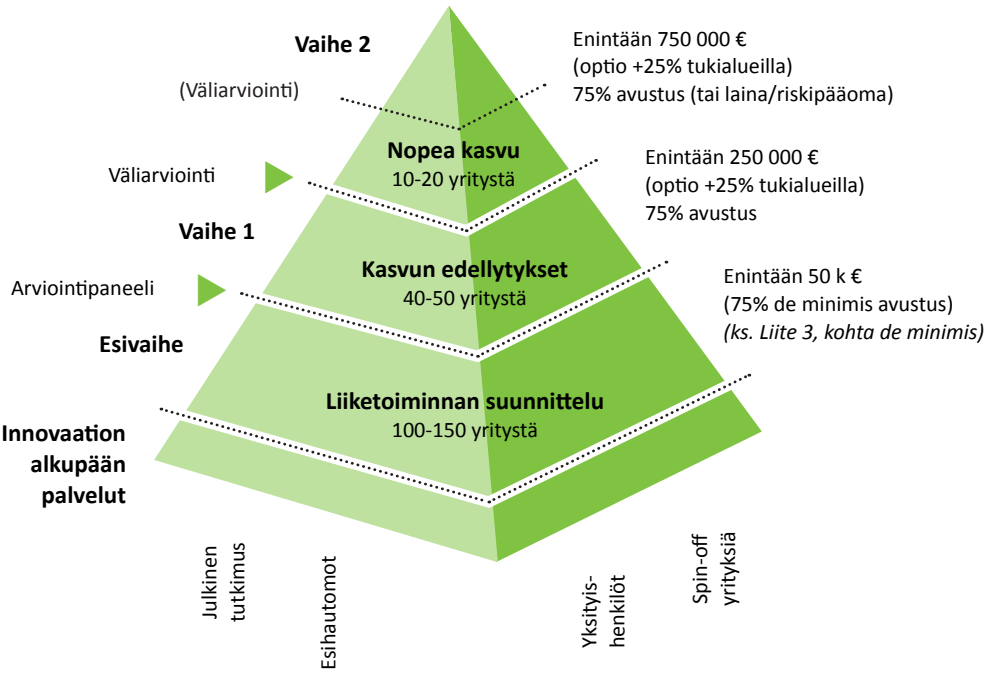
Nuoret innovatiiviset yritykset

Tekes tarjoaa rahoitusta nuorille innovatiivisille yrityksille liiketoiminnan kokonaisvaltaiseen kehittämiseen. Rahoituksen tavoitteena on nopeuttaa olennaisesti lupaavimpien yritysten kasvua ja kansainvälistymistä. Rahoituksen piiriin voivat hakeutua kooltaan pienet, alle kuusivuotiaat Suomeen rekisteröidyt yritykset, joiden toiminta perustuu innovatiiviseen, osaamis- tai teknologialähtöiseen liikeideaan. Lisäksi yrityksellä tulee olla vakuuttavat suunnitelmat liiketoiminnan saattamiseksi merkittävään kansainväliseen kasvuun. Yrityksen ikä lasketaan sen rekisteröintipäivästä.

Rahoituksen piiriin on suositeltavaa hakeutua vasta kun liikeidea on jalostettu riittävän pitkälle ja perusteknologian tai liiketoimintakonseptin toimivuus todennettu. Usein nuorten innovatiivisten yritysten rahoitusta saattaakin edeltää Tekesin rahoittama tutkimus- ja kehitysprojekti tai vastaava kehitystyö.

Rahoitus päättyy viimeistään kun yritys täyttää kahdeksan vuotta tai kun yritystä ei voida pitää enää EU–määritelmän mukaisena pienenä ja keskisuurena yrityksenä. Nuorten innovatiivisten yritysten rahoitus myönnetään vaiheittain. Vaiheet, ja niiden reunaehdot on esitetty seuraavassa kuvassa (kuva 7). Uuteen vaiheeseen pääseminen edellyttää edelliselle vaiheelle asetettujen tavoitteiden saavuttamista.

Kuva 7: Nuorten innovatiivisten kasvuyritysten rahoitusmalli [21]



[21] *http://www.tekes.fi/fi/document/42981/nuorten_innovatiivisten_kasvuyritysten_rahoitus_pdf*

2.1.3. Keksintösäätiö

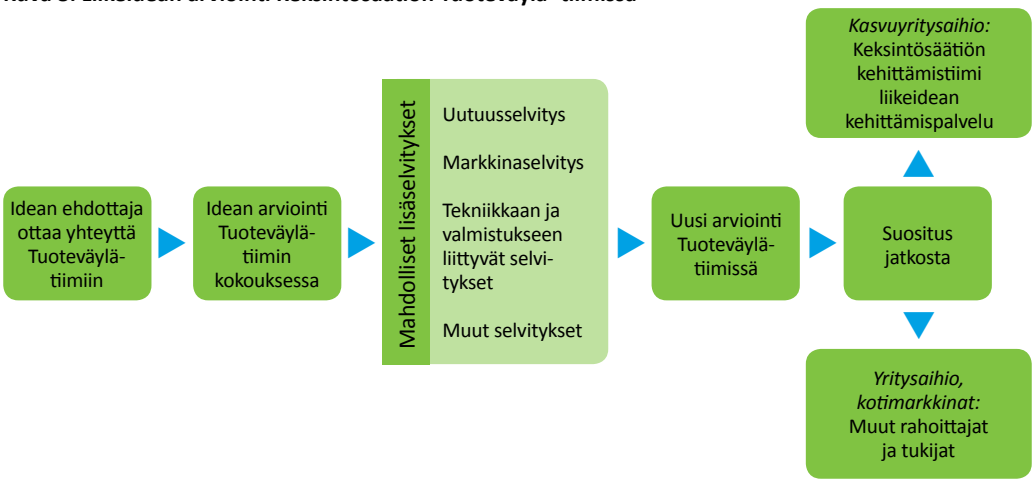
Keksintösäätiö auttaa kehittämään yksityishenkilöiden ja aloittavien yritysten keksinnöistä ja ideoista liiketoimintaa. Ideoiden arvioinnissa painotetaan kasvua ja kansainvälistä markkinapotentiaalia. Lupaavimpia ideoita pyritään kehittämään ja jalostamaan kokeneiden liiketoimintaosaajien kanssa yritysaihioiksi ja lisensointihankkeiksi.

Keksintösäätiön alueelliset toimijat eri puolilla Suomea auttavat idean tai keksinnön omistajaa idean kehittämisen alkutaipaleella arvioimalla, kannattaako ideasta luoda liiketoimintaa. Samalla ne ohjaavat potentiaaliset ideat eteenpäin sopiville yhteistyötahoille.

Keksintösäätiön päätoimipiste on Innopolissa, Espoon Otaniemessä. Keksintösäätiöllä on koko maan kattava asiantuntijaverkosto: innovaatioasiantuntijat (keksintöasiamiehet) ELY-keskuksissa sekä innovaatioasiamiehet yliopistoissa ja korkeakouluissa. Asiakkaita palvelevat lisäksi keksintöasiamiehet ja innovaatioasiantuntijat ELY-keskuksissa sekä innovaatioasiamiehet yliopistoissa ja korkeakouluissa. Ideoiden ensiarvioinnista vastaavien alueellisten Tuoteväylä-tiimien (katso kuva 8) ja niitä vetävien innovaatioasiantuntijoiden yhteystiedot löytyvät Keksintösäätiön kotisivuilta.[22] Keksintösäätiön yhteystiedot löytyvät luvusta 5.1.3.

On suositeltavaa, että idean omistaja tekee ennakkoon seikkaperäisen tutkimuksen idean uutuuden selvittämiseksi, ja vasta sen jälkeen ottaa yhteyttä alueensa ELY-keskuksessa palvelevaan innovaatioasiantuntijaan. Joissakin tapauksissa idean omistajalla tai keksijällä saattaa olla vankka tuntuma oman idean ainutlaatuisuudesta. Usein kuitenkin huolellinen tutkimus esimerkiksi Internetin hakukoneilla tai patenttitietokannoista saattaa paljastaa, että ajateltu keksintö on jo olemassa ja yleisesti tunnettu. Seuraavassa on kuvattu Keksintösäätiön Tuoteväylä-palvelun toimintaprosessi.

Kuva 8: Liikeidean arviointi Keksintösäätiön Tuoteväylä -tiimissä [23]



Ideoiden ensiarviointi Tuoteväylä-tiimissä

Tuoteväylä-tiimin arvioinnin tuloksena asiakas saa suosituksen idean jatkokehittämisestä. Kansainvälistä kasvupotentiaalia omaavat ideat ja keksinnöt ohjataan jatkojalostukseen Tuoteväylän kehittämisvaiheeseen Keksintösäätiöön ja kotimaan markkinoille suunnatut ideat opastetaan eteenpäin muille kehittämisapua ja rahoitusta tarjoaville tahoille.

Ensiarviointivaiheessa Tuoteväylä-tiimi voi tilata arviointinsa tueksi erilaisia lisäselvityksiä, kuten uutuustutkimuksia ja markkinaselvityksiä. Keksinnön edettyä Keksintösäätiöön Tuoteväylä-palvelun kehittämisvaiheeseen sille voidaan teettää lisää perusteellisempia selvityksiä IPR-strategiasta ja patentoitavuudesta sekä kilpailijakartoituksia ja markkinatutkimuksia. Keksintösäätiön teettämät selvitykset ovat epäsuoraa tukea, toisin sanoen keksijälle itselleen ei selvitysten yhteydessä myönnetä rahoitusta.

[22] *http://www.keksintosaatio.fi*
[23] *http://www.keksintosaatio.fi/content/Julkaisut/Asiakaslehti/Keksi_1_09_valmis180309.pdf?from=9764287187061473*

Rahoitus

Keksintösäätiön kautta yksityiset henkilöt, yliopiston tutkijat ja alkavat yrittäjät voivat saada rahoitusta innovatiivisen tuotteen tai palvelun kehittämiseen ja kaupallistamiseen. Yksityishenkilöksi lasketaan myös yliopiston tutkijat, jotka omistavat oikeudet keksintöönsä. Rahoitusta saadakseen tulee henkilön asua tai yrityksen kotipaikan olla Suomessa. Päätökset rahoituksesta ovat tapauskohtaisia. Keksintösäätiön rahoitus on riskirahoitusta, ja sen saamiseksi ei vaadita vakuuksia.

Kehittämisraha

Mikäli ehdotetulla keksinnöllä tai idealla katsotaan olevan mahdollisuuksia kasvuun ja kansainvälistyvään liiketoimintaan, Keksintösäätiö voi kehittämisvaiheessa myöntää sille kehittämisrahaa muun muassa patentointiin, prototyypin rakentamiseen, teknisen ja kaupallisen toimivuuden testaukseen sekä tuotekehitykseen. Rahoitusta voidaan myöntää myös kokeneen liiketoimintaosaajan konsultointikuluihin. Liiketoimintaosaaja antaa tukea ja neuvoja yrityksen perustamisessa, kasvattamisessa ja kansainvälistämisessä.

Kehittämisrahaan sisältyy ehdollinen takaisinmaksu, joka riippuu hankkeen onnistumisesta ja siitä saatavista tuloista. Jos hanke menestyy kaupallisesti, tuki on maksettava takaisin Keksintösäätiölle. Jos taas ideasta ei synny kannattavaa liiketoimintaa, kehittämisrahaa ei tarvitse palauttaa säätiölle.

2.1.4. Euroopan sosiaalirahasto - ESR

Euroopan Unionin (EU) alueen kattava Euroopan Sosiaalirahasto (ESR)[24] on ohjelma, joka on kehitetty tukemaan toimenpiteitä erityisesti työmarkkinoilla ja parantamaan työllistymisen edellytyksiä osaamisen ja palvelurakenteiden kehittämisen kautta. Tukea myönnetään hankkeisiin, jotka pyrkivät edistämään tasa-arvoa, ehkäisevät syrjäytymistä, kehittävät osaamista, työoloja ja henkilöstön hyvinvointia. Päämääränä on edistää myös hankkeita, jotka kehittävät työmarkkinoiden toimintaa helpottavia järjestelmiä, aktivoi ihmisiä osallistumaan ja työllistämään itsensä.

Ohjelman osallistuvat rahoittavina tahoina Suomen valtio, kuntatoimijat ja yksityinen sektori. Julkinen rahoitus on suuruudeltaan arviolta 1,4 miljoonaa euroa, josta EU:n kautta tuleva rahoitus on noin 615 miljoonaa euroa.[25] Kansallisen rahoituksen osuus on noin 800 miljoonaa euroa. Rahoitusta varataan jokaiselle vuodelle erikseen. Rahoittajat ilmoittavat ohjelmahausta omilla verkkosivuillaan,[26] valtakunnallisesti toimivissa lehdissä sekä maakuntalehdissä.

Yrityksien kannattaa ottaa esimerkiksi huomioon, että ohjelmistoliiketoiminta ja uudet ohjelmistoprojektit tai ohjelmistojen käyttö osaksi liiketoimintaa edellyttää usein tuotekehitys- tai tuotantohenkilöstön koulutusta, jolloin ESR:n tarjoama tuki voi tulla kysymykseen. Ympäristörahasto sekä EU:n tutkimuksen puiteohjelmat voivat joidenkin yritysten kannalta olla myös merkillepantavia innovaatiotoiminnan ja tuotekehityksen rahoituslähteitä. Yritysten parhaat kontaktipisteet ovat näissäkin tapauksissa Tekes ja ELY-keskukset. Sekä ELY-keskusten, että Työ- ja elinkeinoministeriön ESR -yhteyshenkilöiden yhteystiedot löytyvät tämän oppaan luvusta 5.1.1 ja 5.1.4.

2.2. Julkiset lainat, pääomasijoitukset

2.2.1. Finnvera Oyj

Finnvera Oyj[27] on Suomen valtion omistama erityisrahoitusyhtiö. Finnvera tarjoaa lainoja, takauksia, pääomasijoituksia ja vientitakuita yrityksen eri tarpeisiin ja kehitysvaiheisiin, myös aloittavalle yrittäjälle. Finnvera voi rahoittaa hyvään liikeideaan perustuvaa ja kannattavan liiketoiminnan edellytykset täyttävää yritystoimintaa, kun yrityksen omat resurssit tai vakuudet eivät riitä hankkimaan rahoitusta kaupallisilta markkinoilta.

Finnvera kannustaa rahoituksen keinoin yrityksiä kasvamaan ja kansainvälistymään. Finnvera voi rahoittaa liiketoimintaa, jolla on kannattavuuden edellytykset. Yrityksen rahoitukseen osallistuvat pääsääntöisesti myös muut rahoittajat. Finnveran rahoitus on mahdollista lähes kaikilla toimialoilla; vain varsinainen maatila- ja metsätalous sekä rakennusliiketoiminnan perustajaurakointi jäävät Finnveran rahoitusmahdollisuuksien ulkopuolelle.

[24] *http://www.esr.fi/esr/fi/esr_suomessa/index.jsp,* [25] *Vipuvoimaa EU:lta, Rakennerahastokauden 2007-2013 yleisesite*
[26] *http://www.rakennerahastot.fi/,* [27] *http://www.finnvera.fi*

Finnvera tekee rahoitusta hakevasta yrityksestä aina yritystutkimuksen, jossa arvioidaan yrityksen menestymisen mahdollisuudet. Aloittavien yrittäjien kannattaa hioa liiketoimintasuunnitelmaansa alueellisten uusyritys- tai kehittämiskeskusten kanssa ennen rahoituksen hakemista.

Finnvera voi myöntää rahoitusta sekä erilaisiin investointeihin että käyttöpääomaksi. Vientitakuut tarjoavat vientiä suunnitteleville yrityksille ja niiden rahoittajille ratkaisuja, joiden avulla viejä voi suojautua vientikauppaan liittyviltä kaupallisilta ja poliittisilta riskeiltä. Vientitakuulla viejä voi esimerkiksi turvata saatavansa luottotappioiden varalta.

Pääomasijoitukset

Finnvera tekee pääomasijoituksia innovatiivisiin aikaisen vaiheen yrityksiin. Suoran sijoitustoiminnan lisäksi yhtiö tekee suoria sijoituksia osakeyhtiömuotoisiin alueellisiin rahastoihin.

Pääomasijoituksilla on tarkoitus täyttää markkinapuutetta, joka on tuotekehitystoiminnan rahoittamisen ja yksityisen pääomasijoitustoiminnan välillä. Sijoituksia tehdään aikaisen vaiheen teknologiayrityksiin sekä teknologiaintensiivisiin tai innovatiivisiin palveluyrityksiin. Kohdeyrityksillä tulee olla potentiaalia kehittyä kasvuyrityksiksi.

Tavoitteena on mahdollistaa, käynnistää ja nopeuttaa sijoituskohteen kasvua, sekä kehittää sijoituskohteita kiinnostaviksi jatkorahoituksessa muille rahoittajille ja teolliselle partnerille. Sijoitukset ovat oman pääoman ehtoisia vähemmistösijoituksia. Omistusosuus kohdeyrityksessä on yleensä 10 - 40 %.

Ensisijoitus kohdeyritykseen on enintään 500 000 euroa, jatkosijoitukset yrityskohtaisesti ovat mahdollisia 1,5 miljoonaan tai jopa 2,5 miljoonaan euroon saakka. Rahaston tekemien sijoitusten osalta noudatetaan Euroopan yhteisön valtiontukisääntöjä.

Finnvera tekee tiiviisti yhteistyötä bisnesenkeleiden kanssa. Finnvera ylläpitää SijoittajaExtra nimellä toimivaa palvelua, johon on rekisteröityneenä yli 150 (10/2011) bisnesenkeliä. Bisnesenkeleiden toimintaa käsitellään laajemmin luvussa 3.4.

2.2.2. Teollisen yhteistyön rahasto Oy - FinnFund

Teollisen yhteistyön rahasto Oy (Finnfund) edistää kehitysmaiden taloudellista ja sosiaalista kehitystä rahoittamalla niissä vastuullista yksityistä yritystoimintaa. Useimmat Finnfundin rahoittamista hankkeista on teollisia hankkeita mutta se voi rahoittaa myös muita toimialoja kuten esimerkiksi energiantuotantoa, metsäteollisuutta, tietoliikennettä ja terveydenhuoltoa.

Rahoituksen kohteina ovat perustettavat tai toimivat yksityiset yritykset. Rahoitettavan hankkeen tulee olla kannattava ja sillä tulee olla myönteisiä kehitysvaikutuksia kohdealueella. Jos hankkeessa ei ole suomalaista osakasyritystä, siitä täytyy löytyä muu suomalainen intressi.

Finnfund rahoittaa hankkeita myös Venäjällä. Finnfundin omistajia ovat Suomen valtio, Finnvera sekä Elinkeinoelämän keskusliitto (EK).

Rahoitusinstrumentteina ovat pääomasijoitukset, välirahoitus, investointilaina, takaukset sekä niiden yhdistelmät.

Osakepääomasijoitus

Finnfund voi osallistua vähemmistösijoittajana yrityksen oman pääoman ehtoiseen rahoitukseen. Osuus on tapauskohtainen ja pääomasijoitus voi kattaa enintään 30 % kohdeyrityksen pääomasta.

Investointilaina

Finnfund myöntää investointilainoja kohdeyrityksen perustamis- tai laajennusinvestointeihin. Lainat ovat pituudeltaan keskipitkiä ja pitkiä. Finnfundin osuus voi kattaa korkeintaan kolmanneksen hankkeen rahoitustarpeesta. Hankkeisiin lähtee usein mukaan myös muita rahoittajia.

Lainan korkotaso määräytyy hankkeen ja kohdemaan riskien perusteella. Tämän lisäksi lainan vakuus, takaisinmaksuaika ja lyhennysvapaat vuodet vaikuttavat korkotasoon. Laina-aika määritellään arvioidun takaisinmaksukyvyn perusteella. Lainaan on mahdollista saada lyhennysvapaita vuosia. Lainat ovat pääsääntöisesti dollari- tai euromääräisiä. Finnfundilla on useissa maissa vapautus lainan korkojen lähdeveroista.

Välirahoitus

Finnfund pystyy järjestämään välirahoitusta hankkeen pääomatarpeiden mukaan, käyttämällä välirahoitusinstrumentteja. Näihin luetaan muun muassa vakuudeton pääomalaina, etuoikeutetut osakkeet ja vaihtovelkakirjalaina.

Takaukset

Finnfund saa myöntää takauksia myös poikkeuksellisissa tapauksissa, joissa se mahdollistaa rahoituksen paikallisissa rahoituslaitoksissa ja paikallisvaluutassa.

Yhteisrahoitus

Finnfund toimii yhteistyössä eurooppalaisten kehitysrahoittajien kanssa sijoittamalla matalatuloisiin kehitysmaihin. Yhteisrahoituksen toimitapa kattaa ison osan Finnfundin toiminnasta.

Lisätietoa ja yhteystiedot löytyvät luvusta 5.1.7

2.2.3. Suomen Teollisuussijoitus Oy

Suomen Teollisuussijoitus Oy[28] on valtion pääomasijoitusyhtiö, joka edistää pääomasijoitustoiminnan keinoin suomalaista yritystoimintaa, työllisyyttä ja talouden kasvua. Teollisuussijoitus sijoittaa eri toimialojen kasvuyrityksiin suoraan ja pääomasijoitusrahastojen kautta: yritysten nopeaan kasvuun, kansainvälistymiseen, yrityksistä versoviin uusiin liiketoimintahankkeisiin, merkittäviin teollisiin investointeihin sekä toimiala-, yritys- ja omistusjärjestelyihin.

Aloitteita uusiksi sijoitushankkeiksi Teollisuussijoitukselle tulee yrittäjiltä itseltään, kanssasijoittajilta – joita ovat esimerkiksi yksityissijoittajat, yksityiset pääomasijoitusyhtiöt, työeläkeyhteisöt ja teolliset sijoittajat – sekä investointipankeilta, muilta rahoittajilta ja neuvonantajilta. Sijoitusmahdollisuuksia arvioidessa kiinnitetään huomiota yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan, kasvunäkymiin, tuotteen tai palvelun innovatiivisuuteen, alan markkinatilanteeseen sekä yrityksen johtoon.

Sijoitukset tehdään yhdessä yksityisten sijoittajien kanssa, samoin ehdoin ja enintään puolella sijoitettavasta pääomasta ja omistuksesta. Yleensä hankkeen toteutus vaatii pitkäaikaista riskinottoa sekä riskin jakoa useiden sijoittajien kesken. Sijoittajat ovat kohdeyrityksessä mukana keskimäärin 3–5 vuotta ja voivat osallistua liiketoiminnan kehittämiseen hallitustyöskentelyllä. Omistajina Teollisuussijoitus ja sen kanssasijoittajat tuovat yritykselle suurempia pääomia, pitkäaikaista kokemusta kasvuyritysten elämästä sekä hyödyllisiä kontaktiverkostoja kotimaassa ja kansainvälisesti.

Pääomaa kasvuyritykset tarvitsivat varsinkin myyntiin ja markkinointiin, alihankinta- ja jakeluverkoston rakentamiseen, tuotannon tai palvelutarjonnan kasvattamiseen sekä kansainväliseen laajentumiseen.

Teollisuussijoituksen kohdeyritykset edustavat monipuolisesti eri toimialoja ja sijaitsevat eri puolilla Suomea; monen toiminta on laajentunut myös ulkomaille. Yritykset ovat löytäneet kansainväliset asiakaskuntansa ja suurella osalla yrityksistä tuotteiden tai palvelujen vienti muodostaa merkittävän osan liiketoiminnasta.

Myös Teollisuussijoituksen kanssasijoittajajoukko on laajentunut entisestään. Ulkomaiset pääomasijoitusyhtiöt, teolliset sijoittajat ja yksityissijoittajat eli bisnesenkelit ovat entistä kiinnostuneempia suomalaisyrityksistä ja auttavat niitä kasvamaan kansainvälisillä markkinoilla.

2.2.4. Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra

Sitra on eduskunnan alaisuudessa toimiva rahasto. Sen toiminta rahoitetaan peruspääoman ja rahoitustoiminnan tuotoilla. Toiminnan periaatteena on riippumattomuus. Sitra pyrkii ratkaisemaan aktiivisesti talouskasvun ja hyvinvoinnin laajoja ja kattavia haasteita.

Sitran toiminta on järjestäytynyt toimialakohtaisten ohjelmien ympärille. Sitra pyrkii ohjelmien avulla reagoimaan nopeasti Suomen kilpailukyvyn ja talouskasvun kannalta merkittäviin asioihin. Ohjelmat toteutetaan yhdessä kunkin alueen keskeisten kansallisten ja kansainvälisten toimijoiden kanssa. Ohjelmien sisältöön ja tavoitteisiin voi tutustua tarkemmin Sitran kotisivujen[29] kautta.

[28] *Lisätietoja: http://www.teollisuussijoitus.fi*
[29] *Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra – http://www.sitra.fi*

Sitra yritysten kehittäjänä

Sitra tekee pääomasijoituksia ohjelma-alueilla toimiviin yrityksiin. Sijoituksia tekevät tällä hetkellä Energiaohjelma, Kuntaohjelma, Maamerkit-ohjelma sekä Koneteollisuuden kasvuohjelma.

Sitran kohdeyrityksillä pitää yleensä olla mahdollisuus, kyky ja halu kasvaa myös kansainvälisille markkinoille. Markkinaehtoisten sijoitusten tavoitteena on luoda ja kehittää kilpailukykyistä ja kannattavaa yritystoimintaa.

Sitran sijoitussalkussa on noin neljäkymmentä yritystä. Sitra tekee sijoituksia yrityksiin, jotka toimivat sen ajamien aktiivisten ohjelmien toimialoilla. Yksittäisen sijoituksen koko vaihtelee 50 000 euron ja 6 000 000 euron välillä.

Sitra tekee sijoituksia suoraan yrityksiin ja tai pääomarahastojen kautta.

Rahoituksen avulla pyritään tuottamaan hyvinvointia edistävää muutosta. Sitran toimintatapa mahdollistaa tekemään kokeiluja potentiaalisilla muutos- ja kasvutoimialoilla. Sitra pyrkii myös tuomaan yksityistä pääomaa mukaan sijoittajaksi. Sitran osallistuminen rahoitustoimintaan laskee yksityisten rahoittajien kynnystä lähteä mukaan. Näin Sitra voi tarjota uusille aloille kasvun edellytyksiä. Sitra on keskittynyt sijoitustoiminnassaan uusiin liiketoiminnan alueisiin. Sitä kautta toimintaan liittyy myös huomattavaa riskiä.

3. Yksityiset rahoituslähteet

Tässä oppaassa käsiteltävät yksityiset rahoituslähteet koostuvat pankeista, pankkiiriliikkeistä, bisnesenkeleistä, pääomasijoittajista ja yrittäjän omasta varallisuudesta. Suomessa on poikkeuksellisen hyvä julkinen innovaatiojärjestelmä erilaisine tukimuotoineen, mutta kansainvälisesti yleisimmin käytettyjä rahoitusmuotoja ovat juuri yksityiset rahoituslähteet. Yksityiset rahoittajat hakevat myös tekemälleen sijoitukselle korkeaa tuottoa ja toiminnan lähtökohta perustuu puhtaasti liiketoiminnallisiin intresseihin.

Eri rahoitusmuotojen käyttäminen riippuu hyvin paljon yrityksen tilasta, rahoituksen tarpeesta, rahoitettavan kohteen riskiprofiilista ja omistajien riskinottokyvystä. Yrittäjän oma varallisuus ja pankkilainat ovat usein hyvä vaihtoehto eikä niillä ole kolmansiin osapuoliin liittyvää omistusvaikutusta. Vastaavasti yrittäjä kantaa näiden rahoitusmuotojen osalta suuremman henkilökohtaisen riskin joko oman sijoitetun varallisuuden muodossa tai erilaisina vakuuksien asettamisena pankkilainaa kohden. Bisnesenkeleiden ja pääomasijoittajien tekemät sijoitukset ovat yrittäjälle riskittömämpiä, mutta sitä vastaan sijoittajat saavat osan yrityksen omistuksesta. Lisäksi bisnesenkelit ja pääomasijoittajat tuovat yritykseen osaamista, kokemusta ja verkostoja sijoitetun pääoman lisäksi. Merkittävään kasvuun ja kansainvälistymiseen tarvittavia pääomia on yleensä mahdollista saada vain keskisuurilta ja suurilta ammattimaisilta pääomasijoittajilta.

3.1. Yrittäjien ja omistajien oma varallisuus

Yrittäjien oma varallisuus on yksi yleisimmin käytettyjä rahoitusmuotoja. Tällöin rahoitukseen ja yrityksen omistukseen liittyvä kontrolli säilyy yrittäjällä itsellään. Vastaavasti tähän liittyvät riskit jäävät yrittäjien itsensä kannettaviksi. Yrittäjien oma rahallinen panostus on usein myös täydentävä rahoitusmuoto niin julkisten tukien kuin pääomasijoitusten rinnalla. Yrittäjien oman varallisuuden sijoittaminen yhtiön omaan pääomaan, on ennen kaikkea osoitus omasta pitkäaikaisesta sitoutumisesta yrityksen kasvattamiseen. Lisäksi toimenpiteellä ensisijaisesti viestitetään yrityksen ulkopuolisille sidosryhmille uskosta yrityksen tulevaisuuteen.

Yrityksen perustajien ulkopuolelta seuraava lähin rahanlähde on perheenjäsenet, sukulaiset ja ystävät. Yrittäjän on suositeltavaa tarkastella alkuvaiheessa lähipiiri läpi myös rahoituksen lähteen etsimiseksi. Heidän kauttansa yritys ja perustajajäsenet voivat hankkia neutraalia pääomaa, joka perustuu henkilökohtaisille suhteille ja puhtaasti yrityksen omaan vaikutuspiiriin.

3.2. Pankit

Yritys voi hakea pankista rahoitusta erilaisiin lainatarpeisiin esimerkiksi rahoittaakseen investointeja, sisäistä kehityshanketta, yrityskauppaa tai tasatakseen kassavirran vaihtelua. Yrityksen takaisinmaksukyky on ensisijainen kriteeri rahoitusta myönnettäessä. Useimmiten pankki vaatii myös vakuutta rahoitukselle.

Yritys voi hakea rahoitusta pankista yrityksen elinkaaren missä tahansa vaiheessa. Pankkirahoitus voi olla yritykselle erittäin varteenotettava vaihtoehto, koska se ei heikennä omistajien omistusta tai määräysvaltaa. Erityisen sopiva pankkirahoituksen käyttäminen on tapauksissa, joissa yrityksen tai yrittäjien taloudellinen tilanne mahdollistaa hallitun riskinoton rahoituksen järjestämisen osalta ilman, että sillä on omistuksellisia vaikutuksia kuten pääomasijoitusten käytön yhteydessä. Siten pankkirahoitus sopii erityisesti yrityksille, joiden toiminta on jo käynnistynyt ja jotka ovat pystyneet toimimaan kannattavasti. Myös aloittavat yritykset saavat rahoitusta pankista, mutta varsinkin tällöin vaaditaan omistajien sitoutuminen rahoitukseen reaalivakuuksien ja/tai omistajien takauksien muodossa.

Pankkilainan hinta muodostuu valitusta viitekorosta sekä pankin määrittelemästä marginaalista. Lisäksi lainasta peritään usein järjestelypalkkio. Marginaali ja muut lainan ehdot perustuvat pankin määrittelemään riskianalyysiin yrityksen takaisinmaksukyvystä ja vakuuksien kattavuudesta. Lopulliset rahoitusehdot yritykselle heijastavat kokonaistilannetta niin kun pankki sen tietyllä ajanhetkellä arvioi.

Pankit tarjoavat erilaisia rahoitusinstrumentteja riippuen yrityksen rahoitustarpeesta, koosta, toimialas-

ta ja elinkaaren vaiheesta. Karkeasti rahoitusmuodot voidaan jakaa investointien rahoittamiseen sekä ja yrityksen juoksevaan liiketoimintaan sitoutuvan pääoman eli käyttöpääoman rahoittamiseen.

3.2.1. Investointien rahoittaminen

Yrityksen investointien rahoittamiseen on pankeilla tarjolla monia erilaisia ratkaisuja, joista yleisin on perinteinen pankkilaina. Lainaa varten pankki tekee luottopäätöksen jossa arvioidaan yrityksen takaisinmaksukykyä ja rahoituksen vakuuskattavuutta. Lainapäätöstä varten pankki analysoi yrityksen tuoreet tilinpäätöstiedot sekä käy rahoitusneuvottelun yrityksen edustajan kanssa. Päätöksessä huomioidaan yrityksen tulostietojen ja taseaseman lisäksi erityisesti yrityksen liikeidea, yrityksen asiakaskunta, johdon kyvykkyys, tuotteiden/palveluiden laatu, yrityksen ja toimialan näkymät, aikaisempien rahoitusten hoitotapa jne. Lisäksi määritetään vakuuksille arvo, joka on yleensä niiden käypää arvoa alempi. Pankkilainalle määritetään ehdot, jotka koostuvat lainan määrän lisäksi mm. laina-ajasta eli maturiteetista, lainan viitekorosta ja marginaalista, maksuohjelmasta sekä mahdollisesta korkosuojauksesta sekä muista lainaan liitettävistä ominaisuuksista. Pidemmissä yritysluotoissa pankit saattavat asettaa myös korontarkistusehtoja esimerkiksi viiden vuoden välein. Vakuuksien lisäksi tai niiden sijaan voidaan asettaa varsinkin suuremmille yrityksille luottosopimuksen lisäehtoja, eli kovenantteja. Suurempia lainatarpeita varten voidaan yksittäisen pankkilainan sijaan sopia myös rahoituslimiitti, jonka puitteissa yritys voi nostaa pankkilainaa ilman, että jokaista rahoitusta varten on tehtävä erillinen lainapäätös pankissa. Pienempiin hankintoihin on puolestaan tarjolla erilaisia pienlainavaihtoehtoja tai korttiluottoja, jotka voidaan myöntää myös ilman vakuutta.

Käyttöomaisuusinvestointien rahoittamiseen käytetään usein niin sanottua kohdevakuudellista rahoitusta, joka ei nimensä mukaisesti vaadi muuta vakuutta, vaan rahoitettava kohde toimii rahoituksen vakuutena. Pääasialliset kohdevakuudelliset vaihtoehdot investointien rahoittamiseen ovat hankintarahoitus, eli osamaksurahoitus sekä leasingrahoitus. Niillä rahoitetaan yritysten irtainta käyttöomaisuutta, pienistä it-laitteista suuriin teollisuuden tuotantokoneisiin. Vakuusarvo vaihtelee sen mukaan, kuinka hyvin laite säilyttää arvonsa ja kuinka laajat jälkimarkkinat sillä on. Hankintarahoitus soveltuu esimerkiksi kuljetuskaluston ja tuotantokoneiden rahoittamiseen. Rahoittajalla on kohteeseen omistusoikeus koko rahoituskauden ajan, mutta yritys saa tehdä kirjanpidossa poistot normaalin käytännön mukaisesti. Myös osamaksuerän korko on verotuksessa vähennyskelpoinen kulu ja yritys voi tehdä alv-vähennyksen koko kauppasummasta. Rahoitettavan kohteen omistusoikeus siirtyy velalliselle automaattisesti viimeisen maksuerän suorituksen jälkeen. Omarahoitusosuus riippuu osamaksurahoituksessa rahoitettavasta kohteesta. Yleisesti sovelletaan 20 % osuutta rahoitettavan kohteen hankintahinnasta. Leasing-rahoitus sopii rahoitusmuotona erinomaisesti esimerkiksi yrityksen it-laitteiden ja henkilöautojen rahoittamiseen. Leasing on hyvä vaihtoehto, kun yritys haluaa maksaa vain laitteen käytöstä eikä sen omistaminen ole ensisijainen tarkoitus. Oikealla tavalla sovellettuna leasing vapauttaa yrityksen varallisuutta muuhun käyttöön ja parantaa kassavirta-asemaa, kun varsinainen pääoma ei ole sidottuna yrityksen kalustoon. Leasingvuokrat ovat kokonaisuudessaan yritykselle vähennyskelpoisia eriä, jotka kirjataan liiketoiminnan kuluihin. Leasingpalveluja tarjoavat useat eri alojen isot laitetoimittajat yhdessä rahoitusyhtiöiden kanssa.

3.2.2. Käyttöpääoman rahoittaminen

Luottolimiitti on tarkoitettu yrityksen kausittain vaihtelevan käyttöpääoman rahoitukseen. Tilin luottolimiitti tarjoaa yritykselle ratkaisun hetkelliseen varantarpeeseen ilman, että suuruudeltaan pienestä luotonannosta täytyy neuvotella pankin kanssa jokaisen tapahtuman yhteydessä. Luotollinen tili on tärkeä instrumentti kassavirran tasapainottamiseksi erityisesti niille yrityksille, joiden vaihto-omaisuuden taso vaihtelee huomattavasti kuukaudesta toiseen. Esimerkiksi myyntisaatavien ja ostolaskujen kiertonopeuden suhde saattaa luoda kassavajeen, jota tililimiitillä voidaan paikata.

Myyntisaatavien rahoitus eli factoring on rahoitusmuoto, joka parantaa yrityksen maksuvalmiutta ja varmistaa yrityksen myyntilaskujen takaisinmaksua. Yritys saa myyntisaataviin sitoutuneen pääoman nopeasti käyttöönsä ja samalla ulkoistaa laskujen perinnän ja usein myös myyntireskontran hoidon rahoittajalle. Myyntisaatavarahoituksessa vakuutena toimivat ensisijaisesti yrityksen myyntisaamiset jolloin muut vakuudet ovat hyödynnettävissä yritystoiminnan muihin rahoitustarpeisiin. Myyntisaatavien rahoitus sopii yrityksen kasvun rahoitukseen tai voimakkaiden sesonkivaihteluiden aiheuttamaan käyttöpääoman tarpeeseen. Rahoitettavat saatavat voivat olla kotimaisia tai vientisaatavia. Myyntisaatavien rahoitus ei sovi kuluttajalaskutukseen eikä aloittaville yrityksille.

”Pankkilaina on erityisen sopiva rahoitusmuoto tapauksissa, joissa yrityksen tai yrittäjien taloudellinen tilanne mahdollistaa hallitun riskinoton.”

Käyttöpääoman rahoittamiseen soveltuvat edellisten lisäksi myös erilaiset pankkilainaratkaisut.

3.2.3. Pankkirahoituksen vakuudet

Vaikka yrityksen takaisinmaksukyky on pääasiallinen kriteeri pankkirahoituksen myöntämiselle, vaatii pankki useimmiten lisäksi vakuuksia turvaamaan lainan takaisinmaksua. Yleisimmin vakuuksina käytetään yrityksen tai yrittäjien omistamaa kiinteää omaisuutta, kuten kiinteistökiinnitystä tai asunto-osakeyhtiön osakekirjoja, jotka pantataan lainan vakuudeksi. Mikäli yritystoimintaan on sitoutunut varallisuutta esimerkiksi käyttöomaisuuden, varaston tai myyntisaatavien muodossa, voidaan myös yrityskiinnityksiä pantata rahoituksen vakuudeksi. Yrityskiinnityksen kohteena voivat olla myös tavaramerkki-, malli-, patentti- ja muut immateriaalioikeudet. Yrityskiinnityksen piirin ei kuulu sellainen omaisuus, joka lain mukaan voidaan vahvistaa muu kiinnitys. Kohdevakuudellisissa rahoitusvaihtoehdoissa rahoitettava kohde toimii pääasiallisena vakuutena. Pankki arvostaa vakuudet yleensä vakuuden käypää hintaa alempaan arvoon.

3.2.4. Vaihtovelkakirja

Vaihtovelkakirjan ero normaaliin lainaan on, että velkakirja voidaan muuntaa kantaosakkeiksi ennalta sovituin perustein. Pääsääntöisesti vaihtovelkakirjalaina sisältää kiinteän koron, jota lainanhakija lyhentää säännöllisesti. Vaihtovelkakirjalla yritys voi rahoittaa toimintaansa tilanteessa, jossa sen vakuudet eivät riitä perinteiseen lainaan. Vastaavasti rahoituksen korkokustannukset ovat yritykselle perinteistä lainaa korkeammat. Vaihtovelkakirjassa lainanantajalla on mahdollisuus perinteistä lainaa suurempaan tuottoon ja yrityksellä on puolestaan mahdollisuus saada laina, johon sen vakuudet eivät välttämättä riitä perinteisen lainan saamiseksi. Vaihtovelkakirjaan voidaan myös sisällyttää ehto, jossa sijoittajalla tai velkakirjan laskijalla on oikeus suorittaa muunnos kantaosakkeiksi ennen lainan juoksuajan päättymistä. Koska vaihtovelkakirjalainassa lainan antaja ei saa osuutta yrityksen pääomasta eikä näin ollen ole oikeutettu äänestämään yhtiökokouksissa, lainan antajat saattavat vaatia muutoksia osakassopimuksessa, yhtiöjärjestyksessä tai vaihtovelkakirjan erityisehdoissa (ns. kovenantti), jossa heille taataan sijoitustaan vastaava äänioikeus yhtiökokouksissa.

Vaihtovelkakirja on yleisimmin käytetty suurissa yrityksissä. Markkinoilta haetaan pääsääntöisestä yli miljoonan euron suuruista rahoitusta. Takaisinmaksuaika on keskimäärin viisi vuotta. Yritystä, joka rahoittaa toimintaansa vaihtovelkakirjalla, kutsutaan liikkeellelaskijaksi. Suurempien yritysten kohdalla investointipankit hoitavat vaihtovelkakirjojen liikkeellelaskemisen yritysten puolesta.

3.2.5. Investointipankit ja pankkiiriliikkeiden palvelut

Pankkiiriliikkeet palvelevat pääasiallisesti yksityisiä sijoittajia omaisuudenhoidon eri aloilla. Ne tarjoavat asiakkailleen rahastoja, talletustilejä, eläkevakuutuksia ja muita sijoitusmuotoja.

Investointipankit toimivat yritysten neuvonantajina ja järjestelyjen toteuttajina yrityskaupoissa ja muissa yritysjärjestelyissä, rahoituksen hankinnassa, kuten osakeanneissa, osakkeiden saattamisessa julkisen kaupankäynnin kohteeksi sekä henkilöstön kannustejärjestelmissä. Tyypillisesti investointipankit tulevat rahoituksen hankintaan mukaan siinä vaiheessa, kun kasvuyritys alkaa potentiaalisesti kiinnostaa pääomamarkkinoita. Roolina voivat olla projektin johtaminen, sopivien rahoituslähteiden ja rahoitusrakenteiden löytäminen, rahan tarvitsijoiden ja sijoittajien saattaminen yhteen sekä toimeksiantajan etujen puolustaminen neuvotteluissa.

3.2.6. Noteeraamattomien osakkeiden välitys ja pääoman hankinta

Pörssissä noteeraamattoman yhtiön osakkeiden välitykseen on tarjolla muun muassa Privanet-lista[30]. Privanet-lista on matalan kynnyksen markkinapaikka, jossa osakkeiden ostajat ja myyjät kohtaavat. Koska kysymys ei ole pörssilistauksesta, ei pörssiyhtiön tiedonantovaatimuksia sellaisenaan sovelleta.

Privanet-listan kautta yhtiö voi saada osakkeen julkisen hintatiedon lisäksi kanavan pääomamarkkinoille. Samalla yhtiöllä on mahdollisuus ulkoistaa osakerekisterinsä ylläpito, mikä vähentää byrokratiaa. Kasvuyritykselle matalan kynnyksen markkinapaikka tulee ajankohtaiseksi, kun sen osakkeenomistajien lukumäärä tekee aktiivisen kaupankäynnin mahdolliseksi ja yrityksen liiketoiminta alkaa kiinnostaa sijoittajia. Tällainen markkinapaikka voi olla myös välivaihe matkalla pörssilistaukseen.

[30] *http://www.privanet.fi*

3.3. Teollisten toimijoiden ohjelmat aloittaville yrityksille

Useat kansainvälisesti toimivat ohjelmisto- ja laitetoimittajat tarjoavat alkuvaiheessa oleville yrityksille rahoitus-, leasing- ja ohjelmistotuoteratkaisuja, joiden tarkoituksena on edistää aloittavan yrityksen nopeaa liikkeellelähtöä. Muun muassa kaupallisten ohjelmistotuotteiden lisenssejä voidaan tarjota kasvavalle yritykselle kohtuullisella hinnalla, rajoitettuna teknisin tai taloudellisin ehdoin.

Ohjelmamuodossa toimivien palvelujen kuvaukset löytyvät kansainvälisten toimijoiden kansallisilta verkkosivuilta. Uusia ohjelmamuotoja kehitetään ja tuodaan markkinoille joka vuosi, joten aloittavan yrityksen kannattaa seurata aktiivisesti toimittajien viestintää tai tilata kansallinen uutiskirje.

Suomessa toimivista ohjelmista mainittakoon erityisesti Microsoft BizSpark -ohjelma, IBM Global Financing -ohjelma ja Sun Microsystemsin Global Financial Services -ohjelma. Ohjelmien lyhyet kuvaukset löytyvät tämän oppaan luvusta 6.2.

3.4. Bisnesenkelit

Bisnesenkelit ovat yksityishenkilöitä, jotka sijoittavat henkilökohtaista varallisuuttaan tyypillisesti alkuvaiheen yrityksiin. Bisnesenkelit toimivat siten olennaisena osana siemenvaiheen rahoitusta. Bisnesenkelit ovat taustaltaan yleensä itse entisiä tai aktiivisia yrittäjiä. Bisnesenkelit tarjoavat rahan lisäksi omaan taustaansa liittyvää kokemusta, verkostoja ja osaamista. Pelkän rahasijoituksen tekeminen ilman osaamispanosta ei ole useinkaan bisnesenkeleiden toimintamalli.

Bisnesenkeleiden mukaan ottaminen ja mukaan saaminen on lisäksi merkki yrityksen ulkoisille sidosryhmille, että yrityksen toimintaan uskotaan ja panostetaan kokeneiden ammattilaisten toimesta. Esimerkiksi julkisten tukien ja yksityisen pääomasijoitusten saantia voi osaltaan edesauttaa, mikäli yrityksellä on ulkopuolista näkemystä ja osaamista käytettävänään.

Suomessa bisnesenkelit sijoittavat yritykseen erityisesti sen alkuvaiheessa, kun yrityksen liikevaihto on 0-1 miljoonan euron kokoluokassa. Tämän lisäksi Suomessa toimii muutamia varakkaampia bisnesenkeleitä, jotka sijoittavat myös myöhemmän vaiheen yrityksiin. Sijoitusten koko vaihtelee muutamasta kymmenestä tuhannesta maksimissaan satoihin tuhansiin euroihin, keskimääräisten sijoitusten ollessa 30-50 tuhannen euron välillä. Harvinaisemmat myöhemmän vaiheen sijoitukset voivat olla jopa miljoonan ja kahden miljoonan euron välillä. Bisnesenkeleiden kokonaismäärä Suomessa on paljolti määritelmästä kiinni. Mikäli kriteerinä on ainakin yksi vähintään 50 000 euron sijoitus kohteeseen, määrä liikkuu arvion mukaan kolmensadan ja tuhannen välillä.

3.4.1. Motiivit

Bisnesenkelit hakevat usein sijoituskohteita, jotka ovat heidän ammatilliseen osaamistaustaansa sopivia yrityksiä. Osallistuminen sijoituskohteiden toimintaan ja itsensä kehittäminen uusilla alueilla on yleensä hyvin tärkeää enkelisijoittajille. Tähän uudet innovatiiviset yritykset ja niiden takana olevat tiimit tarjoavat hyvän mahdollisuuden yrityksen sekä sitä kautta oman sijoituspääoman arvon kasvattamisen lisäksi.

Ennen sijoituksen tekemistä bisnesenkeli arvioi yrityksen liikeidean ja liiketoimintamallin kiinnostavuuden. Seuraavassa vaiheessa arvioidaan omistajien ja bisnesenkeleiden välisen henkilökemian toimivuus ja mahdollinen ajankäyttö. Kolmantena arvioidaan sijoituspanoksen suuruutta ja sitä vastaan saatavan omistuksen suhdetta. Tyypillisesti sijoituksen määrä on 10 000 - 150 000 euroa ja kesto 2-4 vuotta. Enkelisijoittamisessa on tarkoituksenmukaista kasvattaa kohteen arvoa pääosin enkelisijoittajan mukana tuoman osaamisen, kokemuksen ja verkostojen kautta.

Vaikka yritykset ovat usein aktiivisin osapuoli enkelisijoittajien etsimisessä, myös enkelisijoittajat hakevat itselleen sopivia kohteita omien kontaktiverkostojen ja lähipiirin kautta. Tässä yhtälössä sekä yrittäjien että enkelisijoittajien tiivis verkottuminen on avainosassa.

Bisnesenkelit ovat aloittavien yrityksien näkökulmasta erittäin arvokas, mutta rajallinen ja joskus haasteellisesti löydettävissä oleva resurssi. Historiallisesti katsottuna bisnesenkelit ja heidän verkostonsa ovat usein tärkeässä, mutta näkymättömässä roolissa monessa menestyneessä suomalaisessa yritystarinassa. He nousevat julkisuuteen sijoituskohteeseen liittyvissä yhteyksissä harvoin. Bisnesenkelit keskittyvät pääsääntöisesti taustalla vaikuttamiseen ja liiketoiminnallisesti arvokkaiden linkkien muodostamiseen.

”Pääomasijoittamisella on tärkeä kansantaloudellinen rooli innovatiivisten yritysten kehittämisessä ja uusien työpaikkojen luomisessa.”

Suomessa bisnesenkelit ovat järjestäytyneet yhdistykseksi Suomen Bisnesenkelit ry:n alle. Lisäksi moni toimii puhtaasti yksityishenkilöinä ilman järjestäytyneempää toimintamuotoa. Lisätietoa bisnesenkeleistä löydät luvusta 5.2.

3.4.2. Osaamissijoitus ja kanssayrittäminen

Osaamissijoittamisessa kokeneet yksityishenkilöt sijoittavat merkittävästi konkreettista työpanostaan, osaamistaan ja verkostojaan kohdeyrityksen hyväksi. Osaamissijoitusta vastaan henkilöt saavat tietyn omistusosuuden yrityksestä kohtuullisempaan hintaan kuin puhtaassa bisnesenkelisijoittamisessa. Tällöin sijoitus tehdään aika- ja työpanoksella ilman että pääoma on välttämättä mukana järjestelyssä. Lisäksi sijoitus voi olla yhdistelmä sekä rahallista pääomaa että osaamista. Näin ollen osaamissijoittaja on hyvin lähellä bisnesenkeliä, suurin lisäarvo on henkilön mukanaan tuomat käytännön työpanos, verkostot ja kokemus.

Osaamissijoittaja on niin sanotun varhaisen vaiheen toimija, joka tulee mukaan yrityksen kehittämiseen jo sen alkuvaiheessa, tai jopa ennen sen varsinaista perustamista. Osaamissijoittaja kehittää yhdessä yrittäjien kanssa yrityksen siihen pisteeseen, että sille voidaan hakea jatkorahoitusta ja sen liiketoimintaa laajentaa.

Kanssayrittäjä on puolestaan osaamissijoittaja, joka lähtee yrittäjäpanoksella kasvuhakuisen yrittäjän sivutoimiseksi ja määräaikaiseksi omistajakumppaniksi. Kanssayrittäjä on henkilökohtaisesti jakamassa yrittäjän arjen niin hyvinä kuin haasteellisimpina aikoina. Yrittäjän ja kanssayrittäjän yhteisenä päämääränä on määrätietoisesti kasvattaa yrityksen arvoa.

Osaamista ja neuvoja tarjoavat myös monet yhdistykset sekä järjestöt (Ohjelmistoyrittäjät ry, Suomen Yrittäjät ry, Kanssayrittäjät ry ja Business Fellows ry) mentoroinnin, koulutuksen ja erilaisten ohjelmien muodossa. Lisätietoa löydät luvusta 5.2.

3.5. Pääomasijoittajat

Pääomasijoittajat sijoittavat rahastoihinsa sijoitettuja varoja kasvupotentiaalia omaaviin julkisesti noteeraamattomiin yrityksiin tavoitteenaan irtautua niistä määrätyn arvonnousun toteuduttua. Pääomasijoittaja toimii aktiivisesti yrityksen liiketoiminnan kehittämisessä määrätyn ajan, jonka jälkeen se pyrkii irtautumaan yrityksestä sovitun suunnitelman mukaisesti. Yrityksen arvonnousu realisoidaan irtautumisvaiheessa, jolloin pääomasijoitusyhtiö myy omistuksensa kohdeyrityksessä. Pääomasijoittamisella on tärkeä kansantaloudellinen rooli innovatiivisten yritysten kehittämisessä sekä uusien työpaikkojen luomisessa. Tunnetuimpia globaaleja pääomasijoituksien turvin kasvaneita menestystarinoita ovat muun muassa Google ja Apple.

Pääomasijoittajat tekivät kaiken kaikkiaan vuonna 2011 sijoituksia suomalaisiin yrityksiin yhteensä 771 miljoonan euron arvosta, josta noin 78 miljoona oli venture capital –sijoituksia ja loput buyout-sijoituksia. Venture capital –sijoituksista kappalemääräisesti suurin osa (86 kpl) tehtiin käynnistysvaiheen yrityksiin. Siemensijoituksia tehtiin 14 kpl ja aikaisen kasvun sijoituksia 28 kpl. Keskimääräinen käynnistysvaiheen sijoitus on Suomessa noin 100 000 – 300 000 euroa, kun taas kasvuvaiheessa tyypillinen sijoitus on kooltaan noin 1 – 5 miljoonaa euroa.[31] Sijoitukset voivat olla kuitenkin huomattavasti suurempiakin potentiaalisen ja riittävän suuren yhtiön löytyessä. Myöhemmän laajentumisvaiheen yrityksien kohdalla sijoituksen koko vaihtelee 5 miljoonasta eurosta aina kymmeniin miljooniin euroihin saakka

Suomalainen pääomasijoitustoiminta on alkanut aktiivisesti kehittyä vasta 1990-luvulla, mutta on tästä huolimatta se on jo pystynyt jo vakiinnuttamaan asemansa hyvin suomalaisessa rahoituskentässä. Kansainvälisesti pitkälle kehittyneillä markkinoilla pääomasijoitustoiminnan volyymit ovat Suomeen verrattuna korkeita. Esimerkiksi Iso-Britanniassa venture capital[32]-sijoitusten koko oli noin 3,5 miljardia euroa[33] ja Yhdysvalloissa 10 miljardia euroa[34]. Taantuman myötä Iso-Britannian ja Yhdysvaltojen lukemat ovat puolittuneet muutamassa vuodessa. Suomessa pääomasijoittajien etujärjestönä toimii Suomen pääomasijoitusyhdistys FVCA[35] (Finnish Venture Capital Association), joka pyrkii kehittämään toimialan toimintamahdollisuuksia sekä tuomaan esille pääomasijoitusta yhtenä varteenotettavana yrityksen rahoitusmahdollisuutena. FVCA on Euroopan pääomasijoitusyhdistyksen jäsen EVCA (European Venture Capital Association)[36].

[31] *http://www.fvca.fi/files/524/Kalvot_Laaja_11AS_fi_20120221.pdf,* [32] *Tämä luku painottaa venture capital -pääomasijoituksia, jotka tehdään tyypillisesti nuoriin yrityksiin joilla on korkea kasvupotentiaali. Muista sijoituksista (ja toisinaan myös kattamaan venture capital sijoitukset) käytetään termiä private equity.* , [33] *BVCA Private Equity and Venture Capital Report on Investment Activity 2010, http://admin.bvca.co.uk/library/documents/RIA_2010.pdf,* [34] *http://nvca.org/index.php?option=com_content&view=article&id=344&Itemid=103,* [35] *http://www.fvca.fi/,* [36] *http://www.evca.eu/*

Muita suuria alan yhdistyksiä ovat brittiläinen BVCA [37] (British Venture Capital Association) ja yhdysvaltalainen NVCA[38] (National Venture Capital Association). Pääomasijoittamisen etujärjestöt tuottavat myös hyödyllisiä raportteja rahastojen varainkeruusta, sijoituksista ja irtautumisista.

3.5.1. Pääomasijoittaminen

Pääomasijoittajat tekevät sijoituksensa hallinnoimiensa rahastojen kautta. Rahastoilla on useasti selkeä maantieteellinen ja sijoitusten kokoon sekä omistusasteeseen liittyvä fokus sekä toimiala- ja kehitysvaiherajauksensa, jotka ohjaavat kohteiden valitsemista. Rajaamalla sijoitusstrategiaansa pääomasijoittajat pystyvät hyödyntämään tehokkaimmin sekä vaalimaan tärkeää osaamistaan ja verkostojaan. Erikoistumisen seurauksena pääomasijoittajat pystyvät myös toimimaan paremmin yrittäjien tukena liiketoiminnan ja strategian kehittämisessä. Yrittäjän onkin hyvä tutustua etukäteen eri pääomasijoittajien toimintaan sopivimman tahon löytämiseksi. Pääomasijoitusyhtiöiden rahastoilla on yleensä noin kymmenen vuoden elinikä, jonka ajaksi sijoittajat sitovat pääomansa. Pääomasijoitusyhtiöiden sijoitushorisontti yksittäisessä yrityksessä on yleensä 3-7 vuotta, riippuen sijoitushetkestä, sijoituksen luonteesta sekä kohteen kehitysvaiheesta.

Pääomasijoittajan mukanaan tuoma lisäarvo muodostuu paitsi sijoitettavasta pääomasta, myös osaamisesta strategioiden luomisessa, rahoituksen kokonaisjärjestelyissä, hallitustyöskentelyssä, budjetoinnissa, markkinoinnissa, johtamisjärjestelmien kehittämisessä, kontakteissa ja toimialatuntemuksessa. Lisäksi pääomasijoittajien mukanaolo lisää yrityksen uskottavuutta sen muihin sidosryhmiin nähden ja parantaa myös muun ulkoisen rahoituksen järjestämismahdollisuuksia.

Pääomasijoitukset tehdään yleensä merkitsemällä uusia osakkeita tai ostamalla niitä edellisiltä omistajilta sekä myöntämällä osakaslainaa (eräpäivätön pääomalaina). Myös vaihtovelkakirjalainat ja muut lainat sekä mezzanine- eli välirahoitusinstrumentit ovat pääomasijoittajien käyttämiä instrumentteja. Lisätietoa pääomasijoittajien käyttämistä instrumenteista löydät liitteestä 2.

Rahaston tuottovaatimuksen sekä etenkin alkuvaiheen yritystoimintaan liittyvien korkeiden riskien johdosta pääomasijoittajat ovat omaksuneet tietyn ammattimaisen toimintamallin. Sijoitusten tuottojen pitää olla suhteutettuja riskiin sekä valintakriteerien tiukat, jotta epäonnistumisen mahdollisuus tulisi minimoitua. Alalla vakiintuneen yleistyksen mukaan noin kahdessa kymmenestä alkuvaiheen sijoituksesta pääoma menetetään kokonaan, kuusi päätyy nollatulokseen sekä kaksi yritystä tuottaa positiivisen tuloksen. Näiden kahden sijoituksen tulisi siten tuoda alkuvaiheen sijoituksiin (venture capital) erikoistuvalle pääomasijoitusyhtiölle riittävästi voittoa kattamaan koko rahaston tuotto-odotukset.[39] Sijoitusten tarkka valinta johtaa huomattavasti pidempään sijoitusprosessiin ja tarkempaan yritysanalyysin kuin esimerkiksi enkelisijoittajien tapauksessa. Pääomasijoittajien toimintatapa ilmenee myös sijoituksen ehdoista ja käytettävistä sijoitusinstrumenteista. Pääomasijoittajat käyttävät laajempaa instrumenttikirjoa, mutta suosivat kuitenkin pääomaehtoisia rahoitusmuotoja.

Pääomasijoituksen etuja verrattuna muihin rahoitusmuotoihin:

- Pääomarahoitus antaa vankan rahoituksellisen pohjan yrityksen tulevaisuudelle.
- Rahoitusta ei tarvitse lyhentää sijoitusaikana. Se ei pääsääntöisesti aiheuta korkokuluja.
- Tulorahoitus on käytettävissä liiketoiminnan kehittämiseen.
- Pääomasijoittajan monipuolinen liiketoimintaosaaminen on yrityksen käytettävissä.
- Osaava pääomasijoittaja tuo syvällistä näkemystä ja käytännön kokemusta erityisesti yhtiön strategiseen kehittämiseen ja irtautumisprosessiin.
- Pääomarahoitus ei sido vakuuksia. Yrittäjän henkilökohtaiset ja yrityksen vakuudet ovat käytettävissä vieraan pääomanehtoisen rahoituksen hankkimiseen.
- Pääomasijoittaja jakaa liiketoimintariskin yrittäjän kanssa.
- Pääomarahoitus parantaa yrityksen vakavaraisuutta (omavaraisuusastetta).
- Pääomarahoitusta on tarjolla kaikilla aloilla toimiville, erilaisissa kehitysvaiheissa oleville yrityksille.
- Pääomasijoittaja tulee yrityksen omistajaksi sovitulla omistusosuudella.

[37] *http://www.bvca.co.uk/*
[38] *http://www.nvca.org/*
[39] *Tämä on ns. "2:6:2" -sääntö*

3.5.2. Pääomasijoitus yrittäjän näkökulmasta

Yrittäjän hakiessa pääomasijoitusta hänen on syytä tiedostaa muutamia asian luonteeseen liittyviä seikkoja. Ensinnäkin pääomasijoittaminen on liiketaloudellista toimintaa kun taas yrittäjän lähipiirin epäformaaleilla sijoittajilla tuotto saattaa olla vain yksi sivutavoite. Tästä syystä pääomasijoittaja haluaa myös valvoa yrityksen toimintaa ja vaikuttaa yhdessä yrittäjän kanssa sen kehitykseen. Lähes poikkeuksetta sijoittaja sopiikin hallituspaikasta sijoitussopimuksen yhteydessä. Lisäksi pääomasijoittaja voi vaatia myös veto-oikeutta esimerkiksi suuriin investointeihin tai muutoksiin yrityksen toiminnassa ja strategiassa.

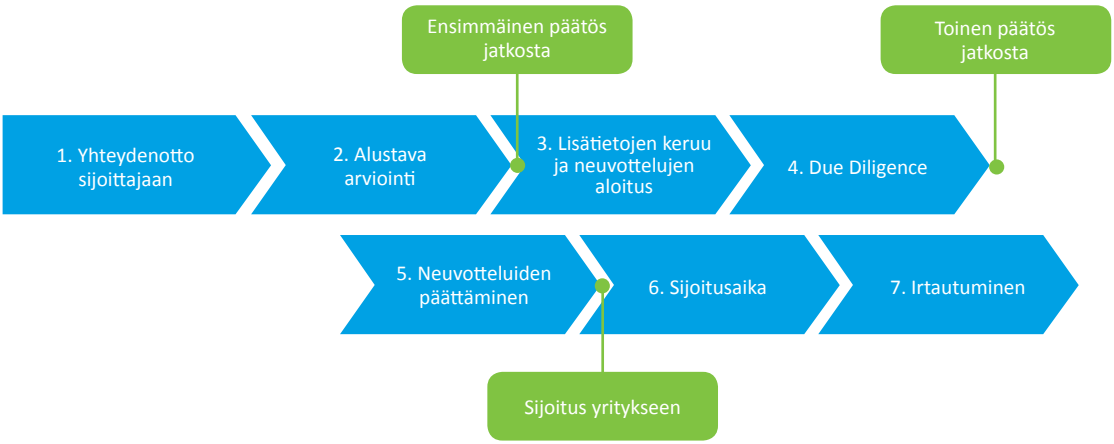
Toiseksi, pääomasijoittaja pyrkii irtautumaan yrityksestä 3-7 vuoden sisällä sijoituksestaan. Irtautuminen tapahtuu tyypillisesti myymällä koko yritys. Toisinaan irtautuminen tehdään myös listaamalla yritys pörssiin tai löytämällä uusi pääomasijoittaja, joka ostaa vanhan sijoittajan ulos. Toimiva johto saattaa jossain tapauksissa myös lunastaa yhtiön. Yrittäjän onkin jo rahoitusta hakiessa hyvä tunnistaa yritykselleen potentiaalisia ostajaehdokkaita yritystasolla sekä ymmärtää niiden toimialojen kehitys.

Kolmanneksi, pääomasijoittajat pyrkivät luonnollisesti myös luomaan tuottoisan sijoitusportfolion. Pääomasijoittajat ovatkin pääsääntöisesti kiinnostuneita yrityksistä, joilla – kehitysvaiheesta riippumatta – on hyvät kasvumahdollisuudet ja joita johtaa kokenut ja tavoitteellinen johtoryhmä. Toimiessaan korkean potentiaalin uusia tuotteita ja palveluja kaupallistavien yritysten kanssa pääomasijoittajat ovat myös tietoisia siitä, että jopa kolmannes sijoituksista saattaa epäonnistua. Kompensoidakseen tätä riskiä pääomasijoittajat hakevat 5-10 kertaista tuottoa sijoituksilleen.[40] Tämän vuoksi sijoituksen aikana yrityksen rahavirtoja suunnataan voimakkaasti yrityksen kehittämiseen ja kasvun tavoitteluun. Tämä tarkoittaa yrittäjälle yleensä sitä, että johtotason palkkataso säilytetään maltillisena ja osinkoja maksetaan aiempaa niukemmin.

3.5.3. Sijoitusprosessin vaiheet

Sijoitusprosessit eri pääomasijoittajien välillä ovat melko samankaltaisia ja siksi jokaisen yrittäjän on hyvä tutustua niihin ennen yhteydenottoa pääomasijoittajaan. Yleisluontoinen sijoitusprosessi voidaan jakaa seitsemään vaiheeseen kuvan 12 mukaisesti [41]. Vaiheet ovat 1: yhteydenotto sijoittajaan, 2: alustava arviointi (evaluointi), lisätietojen keruu ja neuvottelujen aloitus, 4: due diligence -tarkastus, 5: neuvotteluiden päättäminen, 6: sijoitusaika ja 7: irtautuminen.

Kuva 9: Yleisluontoisen sijoitusprosessin vaiheet



[40] *Kypsempiin yrityksiin kohdistuvat velkarahoitteiset yritysostot ovat yleensä tuottovaatimuksiltaan jonkin verran alhaisempia, koska niissä liiketoimintaan liittyvä riskikin on usein huomattavasti pienempi.*

[41] *Tämä vaihekuvaus on perustuu haastatteluihin suomalaisten pääomasijoittajien kanssa sekä lähteeseen FVCA, PricewaterhouseCoopers. 2006. "Pääomasijoitus –avain yrityksen kasvuun" Saatavilla: http://www.fvca.fi/UserFiles/fvca/File/julkaisut/FVCA_opas_2006.pdf*

Vaiheet ennen ensimmäistä päätöstä jatkosta

Tässä vaiheessa yrittäjä ottaa yhteyden sijoittajaan ja sopii tapaamisesta tai lähettää liiketoimintasuunnitelmansa pääomasijoittajalle. Ensitapaamiseen liittyy esitys yrityksen nykytilasta ja tulevaisuuden näkymistä. Tämän jälkeen pääomasijoittajat tekevät päätöksen siitä ovatko he halukkaita jatkamaan neuvotteluja pidemmälle.

Epäviralliset keskustelut rahoittajien kanssa kannattaa kuitenkin aloittaa jo liikeideaa kehitettäessä. Arvokkaan palautteen lisäksi yritys pystyy myös tekemään itsensä tunnetuksi pääomasijoittajien keskuudessa sekä oppia tuntemaan eri sijoittajien heikkoudet ja vahvuudet. Hyvin usein pääomasijoittajan ensimmäinen kohtaaminen rahoitettavan yrityksen kanssa on tapahtunut 6-24 kk ennen varsinaista sijoitusta, jolloin sijoittaja on pystynyt kasvattamaan tietouttaan kohdeyrityksestä ja sen kehityksestä.

Analyysit ja due diligence

Päätöksenteon tueksi pääomasijoittaja kerää lisätietoa yrityksestä ja sen markkinoista voidakseen paremmin arvioida yrityksen menestymismahdollisuudet. Pääomasijoittaja käy läpi niin yrityksen liikeidean, liiketoimintamallin, yritysstrategian, henkilöstöresurssit, teknologiaosaaminen, taloudelliset resurssit ja varannot kuin mahdolliset immateriaalioikeudet. Pääomasijoittaja arvioi muun muassa johtoryhmän kokemuksen ja valmiuden toteuttaa suunnitelmat sekä avainhenkilöiden riskinottokyvyn. Henkilöstön lisäksi analysoidaan markkinoiden kasvumahdollisuuksia, yrityksen kilpailuetua, yrityksen asiakkaiden määrää ja saavutettuja tuloksia. Tämän lisäksi pyritään luomaan kuva siitä millaista tuottoa sijoitukselta voidaan realistisesti odottaa.

Yrityksen mahdollisuuksien lisäksi tehdään niin sanottu due diligence -tarkastus[42], jolla sijoittaja pyrkii varmistamaan että yrityksessä ei ole ongelmia tai sekavuutta esimerkiksi omistajuussuhteissa, osakassopimuksessa, yhtiöjärjestyksessä tai taloudellisessa tilassa, jotka saattaisivat hankaloittaa sijoittajan liiketoimintaa ja vaarantaisivat olennaisesti sijoituksen onnistumisen. Due diligence on rutiininomainen toimenpide kaikissa ammattimaisissa sijoitusarvioinneissa.

Sijoituksen tekeminen ja sen jälkeinen aika

Kun pääomasijoittaja on arvioinut yrityksen menestymismahdollisuudet, suorittanut due diligencen ja on vakuuttunut siitä että yrityksellä on potentiaalia saavuttaa rahaston tuotto-odotukset, voivat lopulliset neuvottelut yrityksen arvosta ja sijoitussuunnitelmasta alkaa. Varsinaiset tunnustelut ovat alkaneet jo aiemmin sijoitusprosessin aikana, mutta sijoittajan tarkka näkemys yrityksestä ja sen mahdollisuuksista rakentuu läpi koko prosessin. Vasta perinpohjaisten neuvottelujen ja riittävän faktapohjaisen informaation keräämisen jälkeen voidaan sijoituksen yksityiskohdista sopia.

Sijoitussuunnitelmassa vahvistetaan lopullinen sijoitettava pääoma, sijoituksen maksuaikataulu, sijoittajan saama osuus yrityksen pääomasta (tai muu maksusuunnitelma riippuen käytetystä sijoitusinstrumentista) sekä muut mahdolliset sijoitukseen liittyvät erityisehdot. Sijoitusprosessi päättyy siinä vaiheessa kun sijoittaja irtautuu yrityksestä. Yleisimmin tämä tapahtuu yritysoston kautta, mutta myyminen uusille sijoittajille tai pörssilistautuminen ovat myös mahdollisia vaihtoehtoja.

Ohjelmistoalalle sijoittavat suomalaiset pääomasijoittajat ja heidän yhteystiedot on listattu luvussa 5.3.

3.6. Pörssilistautuminen

Tutkimusten mukaan pörssiyhtiöt ovat keskimäärin kannattavampia ja jakavat enemmän osinkoa kuin listaamattomat yritykset. Pörssiyhtiöt usein pystyvät hallitsemaan rahoituskulujaan paremmin ja saavat lainarahoitusta edullisemmin kuin listaamattomat yritykset. Listayhtiöt työllistävät ja investoivat enemmän sekä omaavat paremman kyvyn kantaa riskejä.[43]

Listautuminen pörssiin on mahdollista kasvun ja kehittämisen rahoittamiseksi lähes kaikenkokoisille yhtiöille. Todellisuus on kuitenkin se, että pörssilistautuminen on realistinen vaihtoehto yleensä vasta myöhemmän vaiheen yrityksille, joiden liiketoiminta on riittävän suurta ja laajaa. Pörssilistautuminen ja pörssilistalla oleminen edellyttävät yrityksen toiminnoilta, hallinnolta ja raportoinnilta kaikissa olosuhteissa tiettyä toiminnan tasoa, joka vaatii ja sitoo resursseja.

[42] *Due diligencella tarkoitetaan yksityiskohtaista analyysia, tiettyjen kriteerien mukaan tehtyä huolellista yrityksen läpikäyntiä, jonka tarkoituksena on selvittää tuntemattomia riskejä ja vastuita ennakkoon.*

[43] *Lähde: Timo Korkeamäki & Yrjö Koskinen, 2009: "Hyvät pahat pörssiyhtiöt*

Listautumisen etuina ovat yhtiön näkyvyyden lisääntyminen ja jatkuva sekä läpinäkyvä yhtiön arvostus. Pörssilistautuminen tarjoaa yhtiön asiakkaille, henkilöstölle ja muille sidosryhmille avoimen näkyvyyden yhtiön toimintaa ja raportointiin.

Pörssilistautuminen on usein yrityksille strateginen valinta ja se lisää mielikuvaa yhtiön laadusta ja ammattimaisuudesta, joka puolestaan helpottaa kansainvälistä liiketoimintaa ja houkuttelee osaamista niin yhtiön palkkalistoille kuin sen hallitukseen. Pörssilistautuminen luo yhtiön osakkeille kauppapaikan ja yhtiölle markkina-arvon. Listautuneen yhtiön osakkeita voidaan käyttää rahoitusvälineinä yritysostoissa. Lisäksi myöhemmin järjestettävien osakeantien ja uuden pääoman hankinta helpottuu listautumisen myötä. Pörssilistaus mahdollistaa myös osakepohjaisten kannustinjärjestelmien toteuttamisen entistä tehokkaammin. Yrityksen omistuspohjan laajetessa alkuperäisten omistajien henkilökohtainen riski sijoituksensa suhteen pienenee. Samalla listautuminen mahdollistaa yrityksen alkuperäisille omistajille uudenlaisen tavan toteuttaa sijoitustensa hajauttamista tai muuttamista käteisvaroiksi osakkeita myymällä.

Pörssi Suomessa

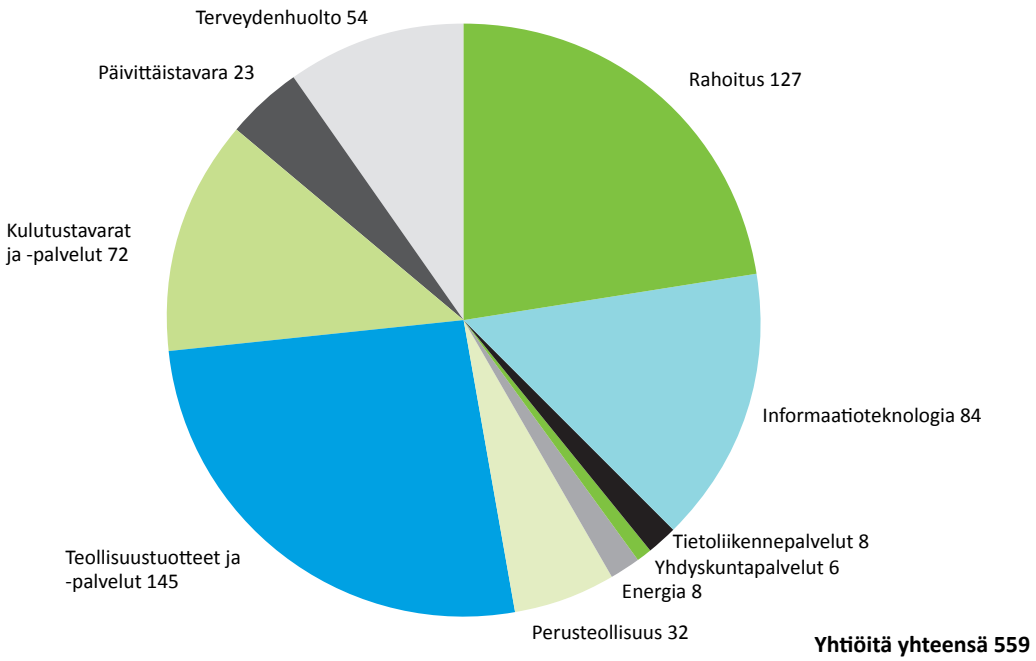
NASDAQ OMX Helsinki eli Helsingin pörssi on toiminut Suomessa jo lähes 100 vuoden ajan tarjoamalla mahdollisuuden kasvulle ja pääomahankinnalle. Osana maailman suurinta pörssikonsernia NASDAQ OMX Helsinki tarjoaa yhtiöille mahdollisuuden hyötyä tarpeidensa mukaan sekä kotimaisesta markkinapaikasta että laajemmasta kansainvälisestä näkyvyydestä ja sijoittajakunnasta. NASDAQ OMX:n tehtävänä on auttaa yhtiöitä listautumisprosessissa ja tukea niitä myös pörssilistautumisen jälkeen. NASDAQ OMX tarjoaa listayhtiöille myös työvälineitä pörssiyhtiön velvollisuuksien kuten tiedottamisen ja sijoittajasivustojen hoitamiseen.

3.6.1. Listautumisvaatimukset

NASDAQ OMX:n listautumisvaatimukset päämarkkinalla

NASDAQ OMX on harmonisoinut listausvaatimukset Pohjoismaissa. Sen myötä sijoittajien, välittäjien, liikkeeseenlaskijoiden ja muiden sidosryhmien on mahdollista arvioida Pohjoismaiden markkinoita

Kuva 10. NASDAQ OMX Nordicin listayhtiöt toimialoittain 3.10.2011.



ja listayhtiöitä niin kansallisesti kuin kansainvälisestikin. Samalla NASDAQ OMX noudattaa kansainvälisiä standardeja.

Pohjoismaiset listautumisvaatimukset ovat lyhyesti seuraavat:

- Kolmen vuoden toimintahistoria ennen listautumista
- Listautuessa vähintään 500 osakkeenomistajaa ja yleisön hallussa 25 prosenttia osakkeista
- Riittävä kannattavuus tai vaihtoehtoisesti riittävä käyttöpääoma vähintään seuraavaksi 12 kuukaudeksi
- IFRS-tilinpäätös
- Listayhtiöiden hallinnointikoodin noudattaminen
- Listayhtiön tiedottamissääntöjen noudattaminen

First North -markkinapaikka

First North on vaihtoehtoinen markkinapaikka, joka toimii NASDAQ OMX:n pohjoismaisissa pörsseissä Tukholmassa, Kööpenhaminassa, Islannissa ja Helsingissä. Suomessa First North -markkinapaikka on toiminut osana NASDAQ OMX Helsinkiä 4.4.2011 alkaen. Yhtiön näkökulmasta First Northissa yhdistyvät kaupankäynnin kohteena olemisen edut sekä listautumisen helppous. Markkinapaikka on räätälöity yhtiöille, jotka ovat kiinnostuneita rahoitusmarkkinoiden mahdollisuuksista, mutta joilla kenties ei ole edellytyksiä listautua NASDAQ OMX:n päämarkkinoille. First North on vaihtoehto pienille, vastaperustetuille tai kasvuvaiheessa oleville yhtiöille.

First North on vaihtoehtoinen markkinapaikka, jolla ei ole säännellyn markkinan juridista asemaa. First North tarjoaa kaupankäynnille ja osaketietojen jakelulle tarvittavan infrastruktuurin. Käytössä on sama kaupankäyntijärjestelmä ja samat välittäjät kuin muissa pohjoismaisissa pörsseissä. Jokaisella kaupankäynnin kohteeksi hyväksytyllä yhtiöllä on oltava sopimus pörssin hyväksymän ns. Hyväksytyn Neuvonantajan kanssa. Hyväksytty Neuvonantaja auttaa yhtiötä toimimaan First North markkinapaikalla ja neuvoo esimerkiksi tiedottamista koskevissa asioissa. First North tarjoaa mahdollisuuden sijoittaa yhtiöön jo toiminnan varhaisessa vaiheessa ja yhtiö voi näin kerätä tarvittavat pääomat yhtiön kasvuun ja toiminnan kehittämiseen tätä kautta. Näiden sijoitusten tuottomahdollisuudet ja riskit voivat vastaavasti olla etabloituneempia päämarkkinoita suuremmat.

Erot päälistan ja First North –markkinapaikan listautumisvaatimusten välillä

Alla oleva taulukko esittelee niitä listautumisvaatimuksia, jotka eroavat NASDAQ OMX:n päälistan ja First North –markkinapaikan välillä.

PÄÄMARKKINA

- Listalleottoesite laadittava, julkaistava ja hyväksytettävä asianomaisilla viranomaisilla
- Listautumiskomitean hyväksyntä listautumiselle
- Riittävä toimintahistoria, mukaan lukien IFRS:n mukainen tilinpäätös kolmelta vuodelta
- Todennettu kannattavuus tai riittävät taloudelliset resurssit
- Vähintään 25 % osakkeista julkisessa omistuksessa
- Markkina-arvo vähintään miljoona euroa
- Yhtiön hallintoa koskevat vaatimukset
- Hallinnointi- ja ohjausjärjestelmiä koskevien säädösten (Corporate Governance) noudattaminen

FIRST NORTH

- Listalleottoesite vaaditaan vain, jos arvopapereita tarjotaan julkisesti. Mahdollisuus myös tekniseen listaukseen.
- Hyväksytyn Neuvonantajan suorittama tutkinta ja Helsingin pörssin hyväksyntä kaupankäynnin kohteeksi ottamiselle
- Ei toimintahistoria- tai IFRS -vaatimusta
- Ei vaadita
- Riittävä määrä osakkeenomistajia ja vähintään 10 % osakkeista yleisön omistuksessa tai nimetty markkinatakaaja
- Ei vähimmäisvaatimusta
- Yhtiön hallinto Hyväksytyn Neuvonantajan hyväksymä
- Ei vaadita
- Hyväksytty Neuvonantaja vaaditaan

3.7. Aikaisen vaiheen yritysten rahoituskelpoisuus

Aikaisen vaiheen yrityksissä sijoittajat kiinnittävät huomiota yrityksen avainhenkilöihin, markkinaymmärrykseen ja yrityksen liiketoimintamalliin. Yrittäjien tulisi panostaa näiden seikkojen esille tuomiseen ensimmäisissä keskusteluissa potentiaalisten sijoittajien kanssa. Alkuvaiheen yrityksen kohdalla sijoittaja yleensä antaa pienemmän painoarvon yrityksen taloudellisille tunnusluvuille. Sen sijaan myöhemmissä vaiheissa taloushallinnon ammattimaisuus, kassavirran hallinta sekä yrityksen hallussa olevat immateriaalioikeudet korostuvat.

3.7.1. Ydintiimin merkitys

Avainhenkilöiden kokemus, osaaminen ja uskottavuus ovat keskeisessä roolissa haettaessa ulkopuolista rahoitusta. Ydintiimillä tulisi olla laaja-alaista osaamista yrityksen liiketoiminnan kehittämisestä, kasvattamisesta ja kaupallistamisesta aina taloushallinnon ja teknologiakehityksen alueille saakka. Kaupallisen osaamisen alueella korostuvat kohdemarkkinan asiakkaiden, arvoketjun ja ostopäätösprosessien tunteminen. Osaaminen voi olla peräisin esimerkiksi aiemmasta työhistoriasta asiakastoimialalla, joka edesauttaa teollisen logiikan ja markkinan toimintamekanismien ymmärtämistä. Lisäksi kontaktit asiakasrajapintaan ja myynnin kannalta keskeisiin päätöksentekijöihin ovat tärkeitä.

Mikäli yrityksellä ei ole kaikkia edellä mainittujen funktioiden osaajia, asia on tuotava selkeästi esille rahoittajien kanssa keskusteltaessa sekä esitettävä suunnitelma kyseisten henkilöiden ja osaamisen rekrytoimiseksi. Tämä antaa sijoittajalle myönteisen kuvan siitä, että yrittäjä ymmärtää millaisia henkilöitä tarvitaan yrityksen toimialalla. Vaikka talouden ammattilaisia ei aloittavassa tai hieman pidemmälle edenneessä yrityksessä ole välttämätöntä olla, ovat kuitenkin laskentatoimen riittävä osaaminen sekä raportoitujen lukujen oikeellisuus ehdottomia edellytyksiä rahoituskelpoisuudelle. Sijoittajien verkostot voivat edesauttaa kyvykkäiden henkilöiden löytymistä, jotka vahvistavat yritystä entisestään.

3.7.2. Maksavien asiakkaiden merkitys

Olemassa olevat asiakkaat ja tulorahoitus ovat vakuuttava osoitus liikeidean toimivuudesta ja johdon kyvystä luoda kaupallista liiketoimintaa. Tunnetut ja vaativat suuryritykset voivat toimia hyvinä referenssiasiakkaina uskottavuuden ja kilpailukyvyn kehittämisessä. Tulorahoitus osaltaan todistaa, että yritys on pystynyt tarjoamaan todisteen ratkaisunsa toimivuudesta ja kiinnostavuudesta. Tämä on usein riittävä edellytys jatkokeskusteluille sijoittajien kanssa. Kaupallinen myyntityö tulee aloittaa mahdollisimman varhain liikeidean ja liiketoimintamallin kehittämiseksi. Lisäksi kaupallinen osaaminen tulee olla hallussa yrityksellä itsellään. Alkuvaiheessa voidaan hyödyntää ulkopuolisia konsultteja potentiaalisten asiakkaiden kartoittamisessa, mutta tärkeintä on kerätä palautetta asiakkailta suoraan yrityksen omille edustajille itselleen.

Ensimmäisten toteutuneiden kauppojen lisäksi on huomioitava sekä tarjooman soveltuvuus asiakasyrityksen liiketoimintaprosesseihin että miten tarjottu tuote tai palvelu toimii loppukäyttäjän näkökulmasta. Asiakkaiden täytyy esimerkiksi usein tehdä erilaisia investointeja ennen kuin heidän loppuasiakkaansa tarve saadaan tyydytettyä. Yrittäjän tulisi näin ollen tuntea asiakasrajapinnan takana olevat prosessit ja arvoketjut sekä miten ne kehittyvät. Tällä osa-alueella ilmenee kuitenkin usein puutteita aloittavien yrityksien keskuudessa. Usein esimerkiksi saatetaan verrata oman tuotteen omakustannushintaa kilpailijan ulosmyyntihintaan ja todetaan tämän perusteella oman tuotteen olevan kilpailukykyinen. Tällöin yritys ei ole ottanut huomioon tuotetukea tai yhteensopivuusongelmia, joiden vuoksi omistuksen kokonaiskustannus saattaa nousta kilpailijaa suuremmaksi. Näiden haasteiden välttämiseksi yrityksen tulee miettiä tarkkaan niitä tekijöitä, jotka erottavat sen tuotteet ja palvelut kilpailijoista ja saavat potentiaaliset asiakkaat ryhtymään niiden käyttäjiksi.

4. Yhteenveto

Tässä ohjelmistoyritysten rahoitusoppaassa olemme käsitelleet suomalaisille ohjelmistoyrityksille tyypillisiä rahoitusmuotoja ja toimijoita. Suomessa on muuhun Eurooppaan ja maailmaan verrattuna poikkeuksellisen vahva julkinen innovaatiojärjestelmä, joka tukee erityisesti innovatiivisia alkuvaiheen kasvuyrityksiä. Julkisen innovaatiojärjestelmän keskeisimpiä toimijoita ovat työ- ja elinkeinoministeriön alaiset toimijat kuten Tekes ja ELY-keskukset, jotka tukevat yrityksiä avustuksien ja lainojen muodossa. Lisäksi muita merkittäviä toimijoita ovat julkiset toimijat kuten Euroopan sosiaalirahasto, Keksintösäätiö, Finnvera, Veraventure, Suomen Teollisuussijoitus ja Suomen itsenäisyyden juhlarahasto (Sitra).

Julkisen rahoitusympäristön lisäksi tärkeässä roolissa ovat yksityiset rahoitustoimijat ja rahoitusinstrumentit. Alkuvaiheen yrityksissä näitä ovat yrittäjien ja omistajien oma varallisuus sekä pankkilainat. Myöhemmässä vaiheessa korostuvat bisnesenkelit ja pääomasijoittajat, jotka tuovat yritykseen pääomaa, osaamista ja verkostoja. Merkittävän yrityskoon ja kansainvälisen kilpailukyvyn saavuttamiseen vaadittava rahoitus tulee yleensä ammattimaisilta pääomasijoittajilta ja bisnesenkeleiltä. Pörssilistautuminen on myös hyvä vaihtoehto suuremmille vahvasti kasvaville ja kansainvälistyville yrityksille, joiden pääomatarve on merkittävä. Suomalainen pääomasijoituskenttä on volyymiltään kansainvälisiä markkinoita pienempi, mutta elinvoimainen. Hyvän liikeidean, liiketoimintamallin ja riittävän yrityskoon omaavat yritykset puolestaan houkuttelevat niin kotimaisia kuin kansainvälisiä pääomasijoittajia.

Suomalaisen ohjelmistoalan yhtenä haasteena on kuitenkin pieni yrityskoko, joka heijastuu myös alan sijoituksiin. Suomessa toimii kaiken kaikkiaan yli 4000 ohjelmistoyritystä, joista vain hieman yli 100 on suuria tai keskisuuria yli 50 henkeä työllistäviä yrityksiä. Keskisuuret ja suuret yritykset ovat alan tuottavuuden ja kansainvälisen kilpailukyvyn näkökulmasta Suomelle tärkeitä. Keskisuuret ja suuret yritykset ovat myös niitä, jotka kiinnostavat ammattimaisia sijoittajia ja teollisia toimijoita.

Tämän rahoitusoppaan myötä olemme halunneet osaltaan tukea ja viestittää suuremman yrityskoon merkitystä ja tuoda objektiivisesti esille eri rahoitusvaihtoehdot yrityksen kasvattamiseksi kansainvälisille markkinoille. Tehokas julkisten tukimuotojen ja yksityisen sijoittajien hyödyntäminen luo vahvan pohjan kansainvälisen kilpailukyvyn ja suuremman yrityskoon kehittämiselle. Ennen kaikkea tarvitaan yrittäjien omaa tahtoa ja halua sekä riskinottokykyä kasvattaa yrityksensä kansainväliseksi toimijaksi.

Rahoitusmuotojen valinnassa on näin ollen tärkeää huomioida erityisesti omistajien tahtotila ja elinkaaren vaihe. Omistajat määrittelevät itse, mitä he haluavat yhdessä saavuttaa yrityksensä osalta. Suomessa on laaja joukko niin julkisia kuin yksityisiä rahoitusmuotoja, joilla voidaan merkittävästi edesauttaa yritysten kasvua. Rahoitusinstrumenttien soveltuvuus vaihtelee rahoitustarpeen ja yrityksen elinkaaren vaiheen mukaisesti. Tärkeimpänä kasvun ja kilpailukyvyn lähteenä toimivat kuitenkin asiakkaat ja myydyistä tuotteista ja palveluista muodostuva tulorahoitus. Vahva tulorahoitus on merkki yrityksestä, jonka kehittämille tuotteille ja palveluille on kysyntää. Tulorahoitus on usein myös edellytys ulkoisen rahoituksen saamiselle ja näin yrityksen edelleen kehittämiselle.

Lopuksi haluamme toivottaa menestystä ja kasvua yrityksellesi, oli kyseessä sitten pieni, keskisuuri tai suuri ohjelmistoyritys. Ohjelmistoalasta ja sen yrityksistä on mahdollisuus kasvattaa merkittävä tukijalka koko Suomen taloudelle. Vakavaraiset kansainvälisen kilpailukyvyn omaavat kasvuyhtiöt ovat tästä paras esimerkki, joita me kaikki voimme olla yhdessä rakentamassa.

5. Yhteystiedot

Yhteystiedot luvussa listataan oppaassa esitettyjen toimijoiden yhteystiedot. Lukemisen ja tietojen etsimisen helpottamiseksi toimijat ja niiden yhteystiedot ovat esitetty samassa järjestyksessä kuin ne on mainittu varsinaisessa tekstissä. Luvun tarkoituksena on antaa lukijalle ensisijainen yhteystieto ja kontakti ensimmäistä yhteydenottoa varten. Tämän jälkeen yrityksen edustajaa suositellaan hankkimaan lisätietoa kunkin toimijan rahoitusinstrumenteista seuraavien toimenpiteiden aloittamiseksi.

5.1. Julkiset rahoittajat

Julkiset tuet, avustukset ja kehityslainat

5.1.1 ELY-keskukset

Internet: www.ely-keskus.fi
Sähköposti: etunimi.sukunimi@ely-keskus.fi
Puhelin: 020 63 60000

Alueellisten ELY -keskusten yhteystiedot:

Uudenmaan ELY-keskus
PL 36 (Maistraatinportti 2)
00521 Helsinki
Puh. 020 636 0070

Etelä-Pohjanmaan ELY-keskus
PL 156 (Alvar Aallon katu 8)
60101 Seinäjoki
Puh. 020 636 0030

Etelä-Savon ELY-keskus
PL 164, (Mikonkatu 5)
50101 Mikkeli
Puh. 020 6360 120

Hämeen ELY-keskus
PL 29 (Kirkkokatu 12)
15141 Lahti
Puh. 020 636 0130

Kaakkois-Suomen ELY-keskus
PL 1041 (Salpausselänkatu 22)
45101 Kouvola
Puh. 020 636 0090

Kauppakatu 40 D
53100 Lappeenranta

Kainuun ELY-keskus
PL 115 (Kalliokatu 4)
87101 Kajaani
Puh. 020 636 0100

Keski-Suomen ELY-keskus
PL 250 (Cygnaeuksenkatu 1)
40101 Jyväskylä
Puh. 020 636 0040

Lapin ELY-keskus
PL 8060 (Ruokasenkatu 2)
96101 Rovaniemi
Puh. 020 636 0010

Pirkanmaan ELY-keskus
PL 297 (Yliopistonkatu 38)
33101 Tampere
Puh. 020 636 0050

Pohjanmaan ELY-keskus
PL 131
(Hovioikeudenpuistikko 19 A)
65101 Vaasa
Puh. 020 636 0140

Pohjois-Karjalan ELY-keskus
PL 69 (Kauppakatu 40 B)
80101 Joensuu
Puh. 020 636 0110

Pohjois-Pohjanmaan ELY-keskus
PL 86, (Veteraanikatu 1)
90101 Oulu
Puh. 020 636 0020

Pohjois-Savon ELY-keskus
PL 2000 (Viestikatu 1-3)
70101 Kuopio
Puh. 020 63 60080

Satakunnan ELY-keskus
PL 266 (Valtakatu 12)
28101 Pori
Puh. 020 63 60150

Varsinais-Suomen ELY-keskus
PL 236 (Ratapihankatu 36)
20101 Turku
Puh. 020 636 0060

5.1.2. Tekes

www.tekes.fi

Käyntiosoite ja postiosoite:	Kyllikinportti 2 (PL 69), 00101 Helsinki
Hankeasiakkaiden neuvontanumero:	010 60 55050
Hakemuspalvelun ja verkkoasioinnin tuki:	010 60 55051
Uusien asiakkaiden neuvontanumero:	010 60 5505

5.1.3. Keksintösäätiö

www.keksintosaatio.fi

Käyntiosoite:	Tekniikantie 12, 02150 Espoo
Postiosoite:	PL 382, 02151 Espoo
Vaihde:	020 737 3000
Sähköposti:	info@keksintosaatio.fi

5.1.4. Euroopan sosiaalirahasto - Työ- ja elinkeinoministeriö - ESR

www.esr.fi

Käyntiosoite:	Mikonkatu 4, 00100 Helsinki
Postiosoite:	PL 32, 00023 Valtioneuvosto
Vaihde:	010 60 6000
Sähköposti:	etunimi.sukunimi@tem.fi

Julkiset lainat, takaukset, pääomasijoitukset ja vientitakuut

5.1.5. Finnvera Oyj

www.finnvera.fi

Käyntiosoite:	Eteläesplanadi 8, Helsinki
Postiosoite:	PL 1010, 00101 Helsinki
Valtakunnallinen vaihde:	020 460 11
Toimitusjohtaja:	Pauli Heikkilä, p. 020 460 7321

5.1.6. Finnfund

www.finnfund.fi

Käyntiosoite:	Uudenmaankatu 16 B, 4. kerros, 00120 Helsinki
Vaihde:	(09) 348 434
Sähköposti:	etunimi.sukunimi@finnfund.fi
Toimitusjohtaja:	Jaakko Kangasniemi, p. (09) 3484 3339

5.1.7. Suomen Teollisuussijoitus Oy

www.teollisuussijoitus.fi

Käyntiosoite:	Mannerheimintie 14 A, 00100 Helsinki
Postiosoite:	PL 685, 00101 Helsinki
Vaihde:	(09) 680 3680
Sähköposti:	etunimi.sukunimi@teollisuussijoitus.fi
Toimitusjohtaja:	Juha Marjosola, p. (09) 6803 6811

5.1.8. Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra

www.sitra.fi

Käyntiosoite:	Itämerentori , 00180 Helsinki
Postiosoite:	PL 160, 00181 Helsinki
Vaihde:	(09) 618 991
Sähköposti:	etunimi.sukunimi@sitra.fi
Johtaja, pääomarahastot ja operatiiviset sijoitukset:	Anu Nokso-Koivisto

5.2. Bisnesenkelit ja osaamissijoittajat

Bisnesenkelien ja osaamissijoittajien järjestäytynyt toiminta Suomessa on vielä varsin uutta. Suurin osa suomalaisista bisnesenkeleistä ja kanssayrittäjistä toimii yksityishenkilöinä. Nämä henkilöt ovat parhaiten tavoitettavissa henkilökohtaisten kontaktien kautta. Tässä kontaktien luomisessa auttavat muun muassa Ohjelmistoyrittäjät ry:n jäsenet, yrityshautomoiden asiantuntijat ja ammattimaiset pääomasijoittajat. Kannattaa myös huomioida Finnveran ylläpitämä enkelirekisteri SijoittajaExtra sekä soveltuvat verkostoitumis- ja sijoittajatapahtumat (esimerkiksi Technopoliksen MoneyTalks-tapahtumat). Työkaluna toimivat myös sähköiset verkostot ja portaalit kuten LinkedIn.com ja TechnopolisOnline.com. Muutamia esimerkkejä toimijoista:

Suomen Bisnesenkelit ry

Suomen Bisnesenkeleiden toimintaan osallistuu joukko yksityisiä pääomasijoittajia, jotka tuovat pääoman lisäksi omaa osaamistaan yritysten käyttöön kontaktiverkon, hallitustyöskentelyn ja yhteistyösuhteiden kautta. Toiminnan tavoitteena on luoda uusia kasvuyrityksiä ja aktiivisia yhteistyöverkostoja.

www.bisnesenkelit.fi Yhteyshenkilö: Antti Jussila, LEDI Oy
p. 050 599 0179, antti.jussila@bisnesenkelit.fi

Comset Oy

Comset Oy:n takana on ryhmä kasvuyrittämiseen erikoistuneita ammattilaisia. Yhtiö toimii osaamissijoitusyhtiönä, joka toimii suoraan kasvuyritysten omistajien kanssa. Toiminnan tarkoituksena on kiihdyttää kohdeyrityksen arvon kasvua sijoittamalla siihen yhtiön omaa osaamista ja rahaa.

www.comset.fi Yhteyshenkilö: Asko Kapanen, Comset Oy
p. 0400 551 471, asko.kapanen@comset.fi

Suomen kanssayrittäjät SKY ry

Suomen kanssayrittäjät SKY ry yksityishenkilöiden perustama yhteisö, joka toiminnan tarkoituksena on tukea kansainvälistä potentiaalia omaavaa yritystoimintaa, kasvuyrityksiä ja edistää kanssayrittäjyyttä. Kanssayrittäjien toimintatapa on osaamissijoittaminen, jossa yksityishenkilö tulee yrityksen omistajan sivutoimiseksi yhtiökumppaniksi. Päämääränä on toimia tuloksellisesti yrityksen arvon nousun eteen.

www.kanssayrittajat.fi Yhteyshenkilö: Mikko Oksanen, CONNECT Finland
mikko.oksanen@kanssayrittajat.f

Business Fellows Oy

Business Fellows Oy tarjoaa yrityksiä ja osaamisyrittäjiä yhteen tuovan kohtaamispaikan internetissä. Yhteisön päämääränä on linkittää pieniä yrityksiä potentiaalisiin osakkaisiin, sijoittajiin, neuvonantajiin ja työntekijöihin. Viimeksi mainitut tahot voivat toisaalta käyttää palvelua mielenkiintoisten yritystarinoiden löytämiseen.

www.businessfellows.com Yhteyshenkilö: Antti Anttila, Business Fellows Oy
p. 045 260 8585, antti.anttila@businessfellows.com

Finnish Business Angels Network - FiBAN

FiBANin tavoitteena on luoda vahva pohja enkelisijoittajaverkostolle sekä tarjota kohtaamispaikka enkelisijoittajille ja kasvuyrityksille. Toiminnan tarkoitus on kasvattaa ja kehittää yksityisten pääomasijoittajien, eli enkelisijoittajien, ammattikuntaa. Lisäksi FiBAN auttaa yrittäjiä rakentamaan kasvuyrityksiä kouluttamalla ja tukemalla yhteistyötä pääomasijoittajien kanssa.

www.fiban.org Yhteyshenkilö: Jan D. Oker-Blom, FiBAN
p. 040 551 7551, jan@fiban.org

5.3. Pääomasijoittajat

Suurin osa Suomessa toimivista pääomasijoittajista tekee sijoituksia koko maahan sopivien sijoituskohteiden löytyessä. Suomessa on kuitenkin useita alueellisesti toimivia pääomasijoittajia, jotka sijoittavat ainoastaan oman maakuntansa tai lääninsä alueella. Alueellisten pääomasijoittajien verkosto kattaa koko maan.

Oheiseen on koottu kotimaisten pääomasijoittajien yhteystiedot, jotka sijoittavat ohjelmistoalalle. Kotimaisten pääomasijoittajien lisäksi Suomessa toimii monia ulkomaisia pääomasijoittajia. Osa ulkomaisista pääomasijoittajista on perustanut toimipaikan Suomeen, jonka kautta koordinoi sijoituksia, osa sijoittajista toimii suoraan ulkomailta ja voi tehdä esimerkiksi yhteissijoituksia paikallisen toimijan kanssa.

Aboa Venture Management Oy

Aboa Venture Management tarjoaa eri toimialoilla toimiville yrityksille oman pääoman ehtoisia rahoitus- ja omistusratkaisuja osallistumalla johdon yritysostoihin, MBO-, MBI- ja muihin yritysjärjestelyihin sekä pienten ja keskisuurten yritysten käynnistys- ja kasvuvaiheisiin.

www.aboaventure.fi

Käynti- ja postiosoite:	Maariankatu 4 A 16, 20100 Turku
Vaihde:	020 752 8010
Yhteyshenkilö:	Heikki Tuomaala, p. 040 544 1250, heikki.tuomaala@aboaventure.fi
Tyypillinen sijoitus:	100 000 – 1 000 000 eur
Kehitysvaiheet:	ei rajoituksia

Aura Capital Oy

Aura Capital on yksi harvoista riskipääomayrityksistä Suomessa. Aura Capital on omistautunut tukemaan erikoislaatuisia yrittäjiä, jotka rakentavat yrityksiä, jotka johtavat innovaatiota ja joilla on myös rohkeutta konkretisoida visionsa.

www.auracapital.com

Käynti- ja postiosoite:	Kluuvikatu 5, 00100 Helsinki
Vaihde:	010 830 0600
Yhteyshenkilö:	Vesa Laakso, p. 0400 523 127, vesa.laakso@auratum.com
Kehitysvaiheet:	Siemen, käynnistys, kasvu

Canelco Capital Oy

Canelco Capital on pääomasijoittaja, joka ammattisijoittajien varainhoitajana ja yritysten strategisena kehittäjäkumppanina keskittyy pk-yritysten johdon yritysostoihin ja muihin omistusjärjestelyihin.

www.canelco.fi

Vaihde:	040 531 9307
Yhteyshenkilö:	Jouko Pelkonen, p. 040 556 2387, jouko.pelkonen@canelco.fi
Kehitysvaiheet:	ei rajoituksia

Conor Venture Partners Oy

Conor Venture Partners Oy on tekniikkaan panostava pääomasijoitusrahasto ja rahastoyhtiö. Conor sijoittaa Pohjoismaista ja Baltiasta peräisin oleviin alkuvaiheen yrityksiin. Investointialueet ovat tieto- ja viestintäteknologia, sulautetut ohjelmistot, puolijohdeteknologia, elektroniikka, uudet materiaalit sekä optiikka.

www.conor.vc

Käynti- ja postiosoite:	Tekniikantie 14, 02150 Espoo
Yhteyshenkilö:	Jari Mieskonen, p. 050 563 6992
Kehitysvaiheet:	Siemen, käynnistys

EQT Partners Oy

EQT rahasto sijoittaa Pohjois- ja Itä-Euroopan, Aasian sekä Yhdysvaltojen yrityksiin, joissa EQT pystyy toimimaan katalyyttinä muuntaakseen ja kasvattaakseen toimintaa. EQT:n yritysmalli keskittyy ajamaan muutoksen ja uudelleensijoittelun prosessia, kiihdyttäen huipputason kasvua yhdistäen taloudellisen osaamisen teollisen asiantuntijuuden kanssa.

www.eqt.fi

Käynti- ja postiosoite:	Pohjoisesplanadi 25 A, 00100 Helsinki
Vaihde:	(09) 251 773 70
Yhteyshenkilö:	Thomas Ramsay, thomas.ramsay@eqt.fi
Tyypillinen sijoitus:	100 000 000 -
Kehitysvaiheet:	ei rajoituksia

Innofinance Oy

Innofinance Oy on pääomasijoitusyhtiö, joka sijoittaa suomalaisiin, pieniin ja keskisuuriin yrityksiin, tavoitteena yrityksen kasvu ja menestys.

www.innofinance.fi

Käynti- ja postiosoite:	Tekniikantie 12, 02150 Espoo
Vaihde:	0207 43 2500
Yhteyshenkilö:	Martti Hintikka, p. 0400 302 081, martti.hintikka@innofinance.fi
Kehitysvaiheet:	Siemen, käynnistys, kasvu, johdon yritysostot

Intera Equity Partners Oy

Intera on suomalainen pääomasijoittaja, joka sijoittaa keskisuuriin yrityksiin Suomessa ja muissa Pohjoismaissa. Intera keskittyy erityisesti yrityksiin, joilla on merkittävää kasvupotentiaalia ja jotka tarvitsevat lisäresursseja kasvun saavuttamisessa.

www.interapartners.fi

Käynti- ja postiosoite:	Aleksanterinkatu 15 B, 00100 Helsinki
Vaihde:	(09) 252 522 00
Yhteyshenkilö:	Tuomas Lang, p. 040 5451 240, tuomas.lang@interapartners.fi

Inventure Oy

Inventurella keskitytään riskipääomaan. Inventure tunnistaa, rakentaa ja luo arvoa innovatiivisimmille yrityksille Suomessa ja Skandinaviassa. Inventure ahkeroi läpimurtavien keksintöjen kehittämisessä pikkuyrityksistä maailmanlaajuisesti menestyksekkäisiin, innovatiivisiin yrityksiin.

www.inventure.fi

Käynti- ja postiosoite:	Eteläranta 8, 00130 Helsinki
Vaihde:	040 039 9912
Yhteyshenkilö:	Arve Lukander, p. 040 039 9912, arve.lukander@inventure.fi
Kehitysvaiheet:	Aikainen kasvuvaihe

Midinvest Management Oy

Midinvest Management Oy on pk-yritysten omistusjärjestelyihin ja kasvun rahoittamiseen erikoistunut yksityinen pääomasijoittaja, joka tekee sijoituksia myös varhaisen vaiheen teknologiayrityksiin.

www.midinvest.fi

Käynti- ja postiosoite:	Kauppakatu 31 C, 40100 Jyväskylä
Vaihde:	014 339 3100
Yhteyshenkilö:	Visa Virtanen, p. 0400 640 237, visa.virtanen@midinvest.fi
Kehitysvaiheet:	ei rajoituksia

Nexit Ventures Oy

Nexit Ventures on mobiiliteknologiaan sijoittava riskipääomayritys, jonka päätoimipaikat sijaitsevat pohjoismaissa ja Piilaaksossa.

www.nexitventures.com

Käynti- ja postiosoite:	Kaisaniemenkatu 2 B, 00100 Helsinki
Vaihde:	(09) 681 8910
Yhteyshenkilö:	Sami Karppinen, p. 050 500 4648, sami.karppinen@nexitventures.com
Tyypillinen sijoitus:	1 000 000 – 3 000 000 eur
Kehitysvaiheet:	siemen, käynnistys, kasvu

Nordic Growth

Nordic Growth on ammattilainen sijoittaja, joka etsii kansainvälistä kasvua, luomalla yhteistyösuhteita sijoittajien kanssa, jotka etsivät ainutlaatuisia mahdollisuuksia pohjoismaiden alueella.

www.nordicgrowth.com

Käynti- ja postiosoite:	Eteläesplanadi 14, 00130 Helsinki
Vaihde:	(09) 424 144 50
Yhteyshenkilö:	Erkki Hietalahti, p. (09) 424 144 50, ehi@nordicgrowth.com
Kehitysvaiheet:	Yrityksellä on oltava liikevaihtoa

Nordic Mezzanine

Nordic Mezzanine tarjoaa välirahoitusta ulosostoihin, kasvuun sekä pääoman uudelleenjärjestelyyn. Nordic Mezzanine on välirahastojen hallintoyritys, jonka ensisijaiset yhteisösijoittajat sijaitsevat pohjoismaissa.

www.nordicmezzanine.com

Käynti- ja postiosoite:	Mikonkatu 4 B, 00100 Helsinki
Vaihde:	(09) 684 0640
Yhteyshenkilö:	Casper Grönblom, (09) 6840 6440, casper.gronblom@nordicmezzanine.com
Tyypillinen sijoitus:	1 000 000 – 50 000 000 eur
Kehitysvaiheet:	vakiintunut business

Open Ocean Capital Oy

Open Ocean Capital on avoimeen lähdekoodiin perustuvan liiketoiminnan sijoittaja.

www.openoceancapital.com

Käynti- ja postiosoite:	Kutojantie 11, 3. krs, 02630 Espoo
Yhteyshenkilö:	Tom Henriksson, tom@openoceancapital.com
Tyypillinen sijoitus:	500 000 – 1 000 000 eur
Kehitysvaiheet:	käynnistys

Vaaka Partners Oy

Vaaka Partners Oy on suomalainen pääomasijoitusyhtiö, joka sijoittaa kannattavien keskisuurten suomalaisten yritysten yritysjärjestelyihin. Kohdeyhtiöt ovat yleensä suomalaisia yhtiöitä, jotka toimivat Suomessa ja kansainvälisesti. Sijoitusmuotoina ovat enemmistö- ja välirahoitussijoitukset.

www.vaakapartners.fi

Käynti- ja postiosoite:	Kasarmikatu 36, 00130 Helsinki
Yhteyshenkilö:	Juha Peltola, p. 050 514 8401, juha.peltola@vaakapartners.fi
Kehitysvaiheet:	Kasvu, johdon yritysostot

Profita Management Oy

Profita Group on suomalainen pääomasijoittaja, joka tarjoaa oman pääoman ehtoisia rahoitus- ja omistusratkaisuja yritysjärjestelyissä, johdon yritysostoissa ja yritysten kasvutilanteissa. Profita Group sijoittaa yrityksiin, joilla on edellytykset arvonnousuun kasvun tai kehittämisen kautta.

www.profitagroup.fi

Vaihde:	020 779 8620
Yhteyshenkilö:	Risto Jalonen, risto.jalonen@profitagroup.fi
Tyypillinen sijoitus:	2 000 000 -
Kehitysvaiheet:	Kasvu, johdon yritysostot

Sentica Partners Oy

Sentica Partners on riippumaton kotimainen pääomasijoittaja, joka keskittyy pienten ja keskisuurten kotimaisten yritysten omistamiseen ja aktiiviseen kehittämiseen. Pääomasijoittaja on keskittynyt sijoitustoiminnassaan valmistavaan teollisuuteen, teollisiin palveluihin, it -palveluihin ja terveydenhuoltoon.

www.sentica.fi

Käynti- ja postiosoite:	Bulevardi 1, 00100 Helsinki
Vaihde:	0207 529610
Yhteyshenkilö:	Christer Niemi, p. 0400 469 486, christer.niemi@sentica.fi
Kehitysvaiheet:	Kasvu, johdon yritysostot, tervehdyttäminen

Sponsor Capital Oy

Sponsor Capital tekee ensisijaisesti enemmistösijoituksia keskisuuriin yrityksiin, joilla on sitoutunut, pätevä johto, vakiintunut markkina-asema ja ennakoitava kassavirta. Sponsor Capital keskittyy harvoihin sijoituksiin tavoitteena korkea hankekohtainen arvonnousu ja sitä kautta korkea tuotto sijoittajien pääomalle.

www.sponsor.fi

Käynti- ja postiosoite:	Mannerheimintie 4, 00100 Helsinki
Vaihde:	(09) 680 3300
Yhteyshenkilö:	Matti Suutarinen, p. (09) 680 33010, matti.suutarinen@sponsor.fi
Kehitysvaiheet:	ei rajoituksia, mutta ei siemen vaiheessa olevia yrityksiä

Suomen Teollisuussijoitus Oy

Suomen Teollisuussijoitus Oy on valtion pääomasijoitusyhtiö, joka sijoittaa kasvuyrityksiin suoraan ja rahastojen kautta, yhdessä yksityisten sijoittajien kanssa. Sijoituskohteena ovat kaikki toimialat: yritysten kasvu ja kansainvälistyminen, yrityksistä versovat uudet liiketoimintahankkeet, merkittävät teolliset investoinnit sekä toimiala- ja yritysjärjestelyt.

www.teollisuussijoitus.fi

Käynti- ja postiosoite:	Kalevankatu 9 A, 00101 Helsinki
Vaihde:	(09) 680 3680
Yhteyshenkilö:	Henri Grundstén, p. 050 431 0840, henri.grundsten@teollisuussijoitus.fi
Kehitysvaiheet:	kasvu, kansainvälistyminen, laajentuminen, yritys- ja toimialajärjestelyt

TeknoVenture Management Oy

TeknoVenture Management Oy hallinnoi viittä rahastoa, joiden toimialueena on Oulun ja Lapin lääni. Teknoventure Management Oy muodostaa yhdessä Profita Managementin, Wedeco Managementin ja Aboa Venture Managementin kanssa Profita Groupin. Rahastot sijoittavat toimialoille, joilla on mahdollisuudet voimakkaaseen kasvuun ja lisäksi kyky hyödyntää muuta yritysverkostoa kannattavan kasvun aikaansaamiseksi.

www.teknoventure.fi

Käynti- ja postiosoite:	Isokatu 32 B, 90100 Oulu
Vaihde:	(08) 887 3300
Yhteyshenkilö:	Kari Itälahti, p. 040 705 9100, kari.italahti@profitagroup.fi
Kehitysvaiheet:	käynnistys, kasvu, johdon yritysostot

Tutor Invest Oy

Tutor Invest toimii aktiivisena lead-sijoittajana, joka osallistuu yritysten strategiseen suunnitteluun ja auttaa yrityksiä yhdessä valitun kasvustrategian toteuttamisessa. Tutor Invest sijoittaa teknologia- ja palveluyrityksiin, joilla on innovatiivisia tuotteita kasvavalle kansainväliselle markkinasektorille.

www.tutorinvest.com

Käynti- ja postiosoite:	Keskuskatu 8, 00100 Helsinki
Vaihde:	010 548 0800
Yhteyshenkilö:	Ossi Numminen, p. 0400 850 777, ossi.numminen@tutorinvest.com
Tyypillinen sijoitus:	500 000 – 2 000 000 eur
Kehitysvaiheet:	Kasvu, kansainvälistyminen, tuotekehitys

Veraventure Oy

Veraventure Oy tekee pääomasijoituksia alueellisiin osakeyhtiömuotoisiin rahastoihin. Veraventuren hallinnoima Aloitusrahasto Vera Oy tekee pääomasijoituksia innovatiivisiin aikaisen vaiheen yrityksiin.

www.veraventure.fi

Käynti- ja postiosoite:	Eteläesplanadi 8 (PL 1010), 00101 Helsinki
Vaihde:	020 460 3988
Yhteyshenkilö:	Leo Houtsonen, p. 0400 379 252, leo.houtsonen@veraventure.fi
Kehitysvaiheet:	Siemen, käynnistys

Virtaa Hämeeseen Oy

Virtaa Hämeeseen Oy on alueellinen pääomasijoitusyhtiö, joka rahoittaa yritystoimintaa sen eri vaiheissa.

Yhteyshenkilö:	Sampsa Sysi-Aho, p. 040 770 1092, sampsa.sysi-aho@innopark.fi
Tyypillinen sijoitus:	50 000 – 500 000 eur
Kehitysvaiheet:	Kaupallinen ikkuna olemassa, yrityksen on sijaittava aloitusvaiheessa Hämeenlinnassa, Hattulassa tai Janakkalassa

Wedeco Management Oy Ab

Wedeco Group on alueellinen pääomasijoittaja, joka toimii Länsi-Suomessa, pääasiassa entisen Vaasan läänin ja Turun ja sen ympäristön alueilla. Wedeco Group kuuluu valtakunnalliseen Profita Group-pääomasijoitusyhteisöön.

www.wedeco.fi

Käynti- ja postiosoite:	Yrittäjänkatu 15, 65380 Vaasa
Vaihde:	(06) 316 5800
Yhteyshenkilö:	Keijo Kangasluoma, keijo.kangasluoma@profitagroup.fi
Tyypillinen sijoitus:	500 000 – 1 000 000 eur
Kehitysvaiheet:	Alue sidonnainen Länsi-Suomeen - siemen, kasvu,käynnistys, johdon yritysostot

6. Liite 1 : Ohjelmakuvaukset

6.1. Julkiset rahoittajat

6.1.1. Tekes

Julkiset tuet, avustukset ja kehityslainat

Digitaalinen tuoteprosessi, 2008-2012

Digitaalinen tuoteprosessi -ohjelma vahvistaa suomalaisten yritysten kilpailukykyä ja kasvumahdollisuuksia edistämällä tuotehallintaan liittyvää osaamista.

Asiakastarpeita, toimitettuja tuotteita ja niiden käyttöä koskevan tiedon hyödyntäminen ja jalostaminen on yksi yritysten kilpailukyvyn tukijaloista asiakaskeskeisessä palveluliiketoiminnassa. Digitaalinen tuoteprosessi tarkoittaa tietotekniikan saumatonta hyödyntämistä niin, että tieto on tehokkaasti käytettävissä koko tuotteen elinkaaren ajan aina konseptin luomisesta tuotteen käyttöön asti.

Tekesin vuonna 2008 käynnistämä Digitaalinen tuoteprosessi -ohjelma tarjoaa yrityksille ja tutkimuslaitoksille verkostoitumismahdollisuuksia kotimaassa ja kansainvälisesti, tietoa uusimmasta osaamisesta ja parhaista käytännön ratkaisuista sekä rahoitusta kehityshankkeisiin.

Yhteyshenkilö:	*Kari Penttinen, Tekes*
Puhelinnumero:	*050 5577 916*
E-mail:	*kari.penttinen@tekes.fi*
Lisätietoja:	*www.tekes.fi/dtp*

Serve – Palveluliiketoiminnan edelläkävijöille 2006–2013

Serve – Palveluliiketoiminnan edelläkävijöille -ohjelmalla edistetään uudenlaista palveluliiketoimintaa teollisuudessa, kaupan alalla ja liike-elämän asiantuntijapalveluissa. Ohjelma kannustaa yrityksiä uudistumaan strategisesti asiakaskeskeisillä palveluinnovaatioilla, jotka muuttavat kokonaisten klustereiden ja toimialojen toimintalogiikkaa. Tavoitteena ovat asiakkaan arkeen ja liiketoimintaan arvoa ja hyötyä tuottavat kokonaisratkaisut, jotka syntyvät yhdessä asiakkaan kanssa tehden ja kehittäen.

Ohjelmaan toivotaan tutkimus- ja kehityshankkeita erityisesti pk-yrityksiltä, jotka synnyttävät innovatiivisia ja monistettavia palvelukonsepteja sekä uudenlaista yritystoimintaa. Ohjelmassa tarjotaan palveluja, jotka auttavat yrityksiä palvelukeskeisten ajattelu- ja toimintatapojen kehittämisessä ja liiketoiminnan uudistamisessa palveluinnovaatioilla.

Yhteyshenkilö:	*Jaana Auramo, Tekes*
Puhelinnumero:	*010 60 55689*
E-mail:	*jaana.auramo@tekes.fi*
Lisätietoja:	*www.tekes.fi/serve*

Skene – Games Refueled 2012-2015

Erityisesti startupeille ja pk-yrityksille suunnatun Skene – Games Refueled -ohjelman tavoitteena on tehdä Suomesta peli- ja viihdealan kansainvälisesti merkittävä keskus.

Rahoituksen lisäksi Skene-ohjelma tarjoaa yrityksille muun muassa sparrausta liiketoiminnan kehittämiseen, matchmaking-palveluja ulkomaisten pelifirmojen ja sijoittajien tapaamiseksi, verkottumista sekä markkinaselvityksiä. Tiivis yhteistyö sekä suomalaisten että kansainvälisten yritysten, tutkimusorganisaatioiden ja alan järjestöjen kesken on keskeinen osa ohjelman toimintaa.

Yhteyshenkilö:	*Kari Korhonen*
Puhelinnumero:	*044 246 4673*
E-mail:	*kari.korhonen@tekes.fi*
Lisätietoja:	*www.tekes.fi/skene*

Ubicom – Sulautettu tietotekniikka 2007–2013

Ohjelma painottuu alan tutkimuksen tason nostamiseen ja sulautettuun tietotekniikkaan perustuvan liiketoiminnan luomiseen hyödyntämällä kansainvälistä yhteistyötä. Ubicom - Sulautettu tietotekniikka -ohjelmassa kehitetään ja pilotoidaan teknologiaratkaisuja ja sovelluksia. Myös liiketoimintaosaamisen kehittäminen on tärkeällä sijalla. Ohjelman budjetti tulee olemaan arviolta yli 300 miljoonaa euroa, josta Tekesin osuus on 120 miljoonaa euroa.

Termi “ubicom” tarkoittaa sulautettua tietotekniikkaa, jonka tarkoituksena on taustalla huomaamattomasti toimien esimerkiksi auttaa ja helpottaa ihmisten jokapäiväistä elämää.

Ubicom-ohjelman tavoitteena on parantaa Suomen kansainvälistä kilpailukykyä. Elektroniikka- ja tietoliikenneteollisuuden toivotaan pystyvän ohjelman avulla nopeuttamaan teknologian kaupallistamista ja nostamaan tutkimuksen tasoa.

Yhteyshenkilö:	*Kimmo Ahola, Tekes*
Puhelinnumero:	*010 60 55756*
E-mail:	*kimmo.ahola@tekes.fi*
Lisätietoja:	*www.tekes.fi/ubicom*

Tempo - Markkinalähtöiset mobiilipalvelut

Mobiilipalvelujen kasvava suosio tarjoaa yrityksille huomattavia mahdollisuuksia. Tekesin Tempo- mobiiliaktivointihankkeen tavoitteena on kannustaa erityisesti uusia kasvuhakuisia yrityksiä maailman huipulle nopealla aikataululla.

Tempon toiminta painottuu alkuvaiheen kehittämishankkeisiin. Tekes rahoittaa edelleen myös mobiilialaan liittyviä laajempia kehitys- ja tutkimushankkeita.

Yhteyshenkilö:	*Tuomas Henttonen, Tekes*
Puhelinnumero:	*050 5577 696*
E-mail:	*tuomas.henttonen@tekes.fi*
Lisätietoja:	*www.tekes.fi/tempo*

Tutkimuksesta liiketoimintaa - Tuli

TULI on ohjelma mutta samalla rahoitusinstrumentti. Rahoitus kohdistuu tutkimuslähtöisiin (edustettuna ovat keskeiset yliopistot, korkeakoulut, tutkimuslaitokset, ammattikorkeakoulut) liikeideoihin (ei perustettua yritystä/ennen yrityksen perustamista).

Tutkimuksesta liiketoimintaa -ohjelma auttaa teknologiansiirron ja tutkimustulosten kaupallistamisessa. Tuli on Tekesin rahoittama ja koordinoima ohjelma, joka auttaa tutkijoita ja tiedeyhteisöjä selvittämään

tutkimuslähtöisen idean tai keksinnön kaupallinen potentiaali ja antaa tukea kaupallistamisessa. Tulin tavoitteena on uuden tutkimuslähtöisen liiketoiminnan synnyttäminen lisensointisopimusten, osaamisen siirtojen ja uusien yritysten avulla. Ohjelma keskittyy tutkimustyön tulosten kaupallistamiseen suomalaisissa yliopistoissa, korkeakouluissa ja tutkimuslaitoksissa.

Tulin on tarkoitus olla joustava, nopea ja terveellä tavalla riskihakuinen. Ohjelmaa toteutetaan korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten tutkimus-, kehitys- ja innovaatiopalveluissa, joiden tehtävänä on tunnistaa ja kehittää tutkimuslähtöisiä keksintöjä ja liikeideoita. Tulin avulla tutkijat, opiskelijat sekä tutkimusryhmät voivat saada rahoitusta ja monipuolisia asiantuntijapalveluja kaikilla kaupallistamisen osa-alueilla. Tuli-ohjelma toteutetaan vuosina 2008 – 2013. Vuosina 2008 - 2009 ohjelmassa on mukana 17 yliopistoa, 23 ammattikorkeakoulua ja viisi tutkimuslaitosta eli yhteensä 45 tutkimusorganisaatiota. Ohjelmakauden kokonaisbudjetti on noin 50 miljoonaa euroa.

Yhteyshenkilö:	*Sami Heikkiniemi, Tekes*
Puhelinnumero:	*010 60 55646*
E-mail:	*sami.heikkiniemi@tekes.fi*
Lisätietoja:	*www.tekes.fi/tuli*

Yrityskiihdyttämöt

Vigo on kiihdyttämöohjelma innovatiivisille nuorille yrityksille, joilla on kansainvälistä potentiaalia ja halu kasvaa nopeasti. Yrityskiihdyttämöt sijoittavat pääomaa ja osaamistaan kehittääkseen valitsemansa yritysaihiot nopeasti merkittävien riskisijoittajien kannalta sijoituskelpoisiksi. Kohdeyritysten rahoitus koostuu yksityisestä ja julkisesta rahoituksesta. Yksityisen rahoituksen lähteenä ovat pääomasijoittajat, bisnesenkelit, rahastot ja kiihdyttämöt. Toiminnan julkinen rahoitus kiihdytettäviin yrityksiin perustuu Tekesin ja Finnveran rahoitusinstrumentteihin. Vigo-ohjelman toteutusta ja kehittämistä ohjaa Työ- ja elinkeinoministeriön asettama ohjausryhmä ja sen toimeenpanosta vastaa Tekesin toimeksiantoon perustuen Profict Partners Oy.

Yhteyshenkilö:	*Profict Partners Oy* *Seppo Ruotsalainen ja* *Marit Tuominen*
Lisätietoja:	*www.vigo.fi*
Hakutiedot:	*www.vigo.fi/www/fi/hakuilmoitus/Hakuilm.php*

Strategisen huippuosaamisen keskittymät - SHOK

Strategisen huippuosaamisen keskittymät (SHOK) tarjoavat huipputason tutkimusyksiköille ja tutkimustuloksia hyödyntäville yrityksille uuden tavan tehdä tiivistä ja pitkäjänteistä yhteistyötä keskenään. Keskittymissä toteutetaan yritysten, yliopistojen ja tutkimuslaitosten yhdessä määrittelemää tutkimusstrategiaa. Keskittymät ovat sovelluslähtöisiä ja ne tukevat monitieteisyyttä. SHOKeia on toiminnassa kuudella alueella. Lisätietoja SHOKien toiminnasta ja osallistumisesta niiden tutkimusohjelmiin ja projekteihin antavat SHOKien ja niiden tutkimusohjelmien avainhenkilöt.

Lisätietoja:	*www.shok.fi*

Aktiiviset SHOK -tutkimusohjelmat:

Energia ja ympäristö, CLEEN Oy

CLEEN Oy (Cluster for Energy and Environment) tarjoaa yrityksille ja tutkimusyhteisöille, joille energia ja ympäristö ovat merkittävä kilpailutekijä, uudenlaisen ja avoimen yhteistyöfoorumin. Prosessit ovat selkeitä

ja nopeita, viestintä avointa ja aktiivista. Tutkimustulosten käyttöoikeudet jaetaan tekijöiden kesken. Tavoitteena on koota alan keskeiset osaajat globaalisti kiinnostavien tutkimusteemojen pariin ja edistää näin energia- ja ympäristöaiheista tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintaa. Tiivis yhteistyö parantaa mahdollisuuksia merkittävien innovaatioiden syntymiseen. Yhtiön osakkaina on Suomessa läsnä olevia omien alojensa johtavia yrityksiä, joille energia- ja ympäristöosaaminen on tärkeä kilpailutekijä. Osakaskuntaan kuuluvat myös kansallisesti merkittävimmät yliopistot ja tutkimuslaitokset.

CLEEN Oy:n käynnissä olevat tutkimusohjelmat:

- Hiilidioksidin talteenotto ja varastointi (Carbon Capture and Storage Program, CCSP)
- Tulevaisuuden polttomoottorivoimalaitokset (Future Combustion Engine Power Plants, FCEP)
- Ympäristötehokkuuden mittaus, monitorointi ja arviointi (Measurement, Monitoring and Environmental Efficiency Assessment, MMEA)
- Älykkäät sähköverkot ja energiamarkkinat (Smart Grids and Energy Markets, SGEM)

Yhteyshenkilö: *Tommy Jacobsen*
E-mail: *tommy.jacobsen@cleen.fi*
Lisätietoja: *www.cleen.fi*

Metallituotteet ja koneenrakennus, FIMECC Oy

FIMECC Oy:n (Finnish Metals and Engineering Competence Cluster) toimintaa kuvaa asiakassuuntautunut soveltava tutkimus, avoin, dynaaminen ja kansainvälinen yhteistyö uuden luomisessa, maailmanluokan tieteelliset tulokset ja johtava osaaminen valituilla alueilla. FIMECCin tavoite on digitalisoida kone- ja metalliteollisuus ja tähän tarvitaan ohjelmistoyritysten osaamista. FIMECCin piirissä toimii noin 110 yritystä, joista puolet on pk-yrityksiä, ja lähes 20 tutkimuslaitosta. FIMECCin toiminnan volyymi vuonna 2011 on 51M€. Tutkimuksen painopisteitä ovat palveluliiketoiminta, käyttäjäkokemus, globaalit verkostot, älykkäät ratkaisut sekä läpimurtomateriaalit.

Yhteyshenkilö: *Harri Kulmala, FIMECC Oy*
E-mail: *harri.kulmala@fimecc.com*
Lisätietoja: *www.fimecc.com*

Metsäklusteri Oy

Metsäklusteri Oy rakentaa Suomen metsäklusterin tutkimusstrategiassa kuvattujen tutkimusteemojen alueille tutkimusohjelmia yhteistyössä teollisuuden ja tutkimuslaitosten kanssa. Kansainvälinen yhteistyö on tärkeässä asemassa ohjelmatoiminnassa. Tavoitteena on pitkäjänteinen ohjelmatoiminta, jonka puitteissa ohjelmien sisältöä voidaan kuitenkin joustavasti suunnata lupaavimpia tuloksia tuottaville alueille. Tutkimusohjelmien teema-alueita ovat: älykkäät ja resursseja säästävät tuotantoteknologiat, tulevaisuuden biojalostamo sekä tulevaisuuden asiakasratkaisut.

Yhteyshenkilö: *Christine Hagström-Näsi, Metsäklusteri Oy*
E-mail: *Christine.Hagstrom-Nasi@forestcluster.fi*
Lisätietoja: *www.forestcluster.fi*

Rakennettu ympäristö (RYM Oy)

Suomessa on maailman parhaisiin kuuluva ihmisten, elinkeinoelämän ja yhteiskunnan toimintaympäristö, joka vastaa kestävän kehityksen asettamiin haasteisiin. Rakennettua ympäristöä kehitetään keskittymässä käyttäjä- ja asiakaslähtöisesti siten, että se edistää ihmisten terveyttä ja hyvinvointia ja luo hyvät kilpailuedellytykset sekä palvelee mahdollisimman hyvin teollisuuden ja muun liiketoiminnan, asumisen ja ku-

lutuksen muuttuvia tarpeita. Tutkimusstrategian teema-alueita ovat energiatehokkuus, toimintamallit ja prosessit, kilpailukykyyinen yhdyskuntainfra sekä käyttäjälähtöiset tilat.

Yhteyshenkilö: *Ari Ahonen, RYM Oy*
E-mail: *ari.ahonen@rym.fi*
Lisätietoja: *www.rym.fi*

Terveys ja hyvinvointi (SalWe Oy)

Keskittymän tavoitteena on parantaa kansalaisten terveyttä ja hyvinvointia ja samalla lisätä alan liiketoimintaa Suomessa. Käytännön työ painottuu kehittämään tuotteita ja palveluja sekä toimintamalleja kansantaloutta rasittavien sairauksien ennaltaehkäisyyn ja hoitoon. Tällaisia sairauksia ovat muun muassa ylipaino ja siihen liittyvät sairaudet, neurodegeneratiiviset ja psyykkiset sairaudet, syövät sekä tartunta- ja tulehdussairaudet.

Yhteyshenkilö: *Saara Hassinen , SalWe Oy*
E-mail: *saara.hassinen@salwe.fi*
Lisätietoja: *www.salwe.fi*

Tieto- ja viestintäteollisuus ja -palvelut Oy - TIVIT Oy

Tieto- ja viestintäteollisuuden tutkimus TIVIT Oy kiihdyttää suomalaista tieto- ja viestintätekniikan osaamisen kehittämistä. Suomen innovaatiopolitiikkaa toteuttavan strategisen huippuosaamisen keskittymän (SHOK) tehtävänä on yhdistää ja systematisoida kehitystyötä ja saada tutkimuksen tulokset virtaamaan liiketoiminnan käyttöön entistä nopeammin.

TIVIT tasoittaa tietä tutkimuksesta liiketoimintaan ennakoimalla tulevaisuuden liiketoimintamahdollisuuksia ja synnyttämällä hankkeita, joilla uuden osaamisen kautta suomalainen ICT-teollisuus uudistuu ja pääsee kiinni uuteen kasvuun. Toiminnan perustana ovat TIVITin omistavien 46 erikokoisen yrityksen, yliopiston ja julkisyhteisön määrittelemät strategiset tutkimusalueet.

TIVIT kokoaa näiden alueiden hankkeita laajemmiksi tutkimusohjelmiksi, nostaa innovoinnin rimaa ja tavoitteita, synnyttää aukkokohtiin uutta tutkimusta ja hakee ohjelmille tehokkuutta lisäävän kokonaisrahoituksen yksityisiltä ja julkisilta rahoittajilta.

Yhteyshenkilö: *Reijo Paajanen, CEO, Tieto- ja viestintäteollisuuden tutkimus TIVIT Oy*
E-mail: *reijo.paajanen@tivit.fi*
Lisätietoja: *www.tivit.fi*

TIVITin käynnissä olevat tutkimusohjelmat:

Future Internet

Tulevaisuuden Internet -ohjelman keskeisenä tavoitteena on joustavasti ja tehokkaasti toimivan teknologia-alustan luominen. Haluamme verkon muodostavan perustan läpinäkyvälle ja tehokkaalle uusien innovaatioiden ja sovellutusten markkinalle.

Tulevaisuuden Internet -ohjelma keskittyy:

- Internetin reititysjärjestelmän terveyden palauttamiseen
- Kahden- ja monenvälisten yhteyksien laadun parantamiseen

- Uudenlaisen informaation tallennuksen ja jakelun arkkitehtuuriin osana tulevaisuuden Internetiä
- Turvallisuus Internetissä

Yhteyshenkilö: *Reijo Juvonen, Nokia Siemens Networks*
E-mail: *reijo.juvonen@nsn.com*
Lisätietoja: *www.futureinternet.fi*

Devices and Interoperability Ecosystem (DIEM)

Ennustetaan, että vuonna 2015 jokaista maapallon ihmistä kohden on olemassa tuhat elektronista laitetta. Nämä laitteet sisältävät erilaista informaatiota ja ne pystyvät jakamaan informaatiosisältöään verkottumalla muiden laitteiden kanssa.

Informaation arvo kasvaa, kun se jaetaan. Jakaminen mahdollistaa myös uudentyyppisten, innovatiivisten sovellusten kehittämisen. Sovellusten kautta toteutuu visio älykkäistä ympäristöistä. Nämä tulevat muuttamaan elämäämme ja tottumuksiamme tulevaisuudessa merkittävästi.

DIEM-tutkimusohjelma tähtää laajennettavan älykkäiden ympäristöjen yhteentoimivuusalustan käsitteen luomiseen ja toteutuksen rakentamiseen. Tämä voidaan ottaa käyttöön laajasti erilaisissa sovelluskohteissa ja ympäristöissä.

Yhteyshenkilö: *Petri Liuha, Nokia*
E-mail: *petri.liuha@nokia.com*
Lisätietoja: *www.diem.fi*

Cloud Software (CSW)

Cloud Software -ohjelman identifioi tarpeen lisätä merkittävästi Suomen ohjelmistovarantojen arvoa. Vuonna 2015 vision tunnistetut avaintekijät (operatiivinen tehokkuus, käyttäjäkokemus, web –ohjelmistot, avoimet järjestelmät, tietoturva sekä kestävä kehitys) on huomioitu ohjelman sisältöä suunniteltaessa merkittäviksi ohjelmistovarantoalueiksi. Avaintekijöitä yhdistäväksi sovellusalueeksi on määritetty pilvipalvelut perinteisen ohjelmistotuotannon kilpailuetujen jatkuvasti huonontuessa.

Ohjelmassa saavutettujen tulosten avulla suomalaiset ohjelmistoyritykset kykenevät merkittävästi lisäämään ohjelmistovarantojensa arvoa. Tavoitteena on tuntuvasti parantaa suomalaisen ohjelmistoteollisuuden kilpailuasemaa, kokoa ja tuottavuutta globaaleilla markkinoilla.

Erityisesti Cloud Software -ohjelma haluaa olla edelläkävijä uusien liiketoimintamallien, huipputehokkaan ohjelmistoyrityksen (Lean&Agile Enterprise) ja avoimen ohjelmistoinfrastruktuurin (OpenStack, OpenCompute, etc.) suhteen.

Yhteyshenkilö: *Janne Järvinen, F-Secure*
E-mail: *janne.jarvinen(at)f-secure.com*
Lisätietoja: *www.cloudsoftware.fi*

Next Media (NM)

Next Media -tutkimusohjelma tähtää innovaatioihin, jotka uusien liiketoimintamallien, konseptien ja teknologian avulla helpottavat ihmisten arkielämää, herättävät ja tukevat vuorovaikutteisuutta ja tarjoavat aivan uudenlaisia mediaelämyksiä.

Next Median yritysvetoinen ohjelma koostuu neljästä työpaketista, joista kukin vastaa oman tutkimusteemansa mukaisesta tutkimus- ja kehitystyöstä. Teemoissa tutkitaan median tuottamista kaikilta näkökohdilta, suurten tietomassojen hallinnasta aina prosessien muuttumisen kautta liiketoimintamalleihin ja käyttäjäkokemukseen asti. Tutkimustyössä ovat mukana kaikki Suomen keskeisimmät media-alueen tutkimusorganisaatiot.

Next Median keskeiset tutkimusteemat ovat:

- Liiketoimintamallit, konseptit ja organisaatioiden kehittäminen
- Yhteisöllinen vuorovaikutus, yhteisluominen ja mediakokemus
- Profilointi, kontekstitietoisuus ja sisällön mukauttaminen
- Sisältömassojen haltuunotto, tuotannon prosessit ja välineet

Yhteyshenkilö: *Eskoensio Pipatti, Sanoma Entertainment*
E-mail: *eskoensio.pipatti@sanomaentertainment.com*
Lisätietoja: *www.nextmedia.fi*

Data to Intelligence (D2I)

Data to Intelligence –ohjelman SRA (Strategic Research Agenda) on valmis ja ohjelman painopiste on tietovarannoissa. Ohjelman tavoitteena on kehittää älykkäitä työkaluja ja menetelmiä erilasen datan hallitsemiseen, jalostamiseen sekä hyödyntämiseen. Tulokset mahdollistavat innovatiiviset liiketoimintamallit ja palvelut.

D2I:n missiona on tehostaa Suomen kansainvälistä kilpailukykyä älykkäiden dataa jalostavien teknologioiden ja palvelujen avulla.

Yhteyshenkilö: *Jukka Ahtikari, Logica*
E-mail: *jukka.ahtikari@logica.com*
Lisätietoja: *www.datatointelligence.fi*
D2I-ohjelma starttaa alkuvuodesta 2012.

Internet of Things (IoT)

Internet ja langattomat teknologiat yhdistävät erilaiset tiedon lähteet kuten sensorit, matkapuhelimet ja autot yhä tiiviimmin lähitulevaisuudessa. Näiden Internetiin liittyvien laitteiden määrä kasvaa jopa eksponentiaalisesti. Nämä miljardit komponentit tuottavat, kuluttavat ja käsittelevät tietoa erilaisissa ympäristöissä kuten logistissa sovelluksissa, tehtaissa, lentokentillä ja ihmisten työ- sekä arkielämässä. Tarvitaan uusia skaalautuvia, yhteensopivia ja tietoturvallisia ratkaisuita yhä laajemman ja monimutkaisemman verkottuvan Internet of Things -maailman hallintaan ja eri liiketoimintamallien tukemiseen.

“Vuonna 2017 Suomen ICT teollisuus on kansainvälisesti johtava tekijä IoT alueella. Tämä johtoasema nojaa erikoisosaamiseen IoT standardien, ohjelmistojen, laitteiden, ja liiketoimintamallien alueella sekä näiden yhdistämiseen kokonaisvaltaisten ratkaisuiden suunnittelussa että toimittamisessa.”

Yhteyshenkilö: *Wilhelm Rauss, Ericsson*
E-mail: *wilhelm.rauss@ericsson.com*
Lisätietoja: *www.internetofthings.fi*

Julkiset lainat ja pääomasijoitukset

6.1.2. Finnvera

Finnvera tarjoaa lainoja, takauksia ja vientitakuita yrityksen eri tarpeisiin ja kehitysvaiheisiin.[44] Rahoitustuotteiden tarkemmat kuvaukset löytyvät Finnveran verkkosivuilta.[45] Sähköinen rahoitushakemus löytyy osoitteesta: *https://online.finnvera.fi/login.jsf*

**) Voi sisältää Euroopan aluekehitysrahaston (EAKR) tukea.*

***) Suhdannelaina ja -takaus on tarkoitettu yrityksille, joiden kannattavuus tai maksuvalmius on heikentynyt viimeaikaisen talouskehityksen takia ja joiden rahoituksen saatavuus on vaikeutunut.*

Lainan tai takauksen myöntämisen edellytyksenä on, että rahoitettavalla yrityksellä on suhdannetilanteen parantuessa edellytykset kannattavaan toimintaan. Suhdannelainoja ja -takauksia voidaan myöntää vuosina 2009 - 2011.

[44] *Finnveran rahoitustuotteet, tuotematriisi 2009, Finnvera*
[45] *http://www.finnvera.fi*

6.2. Teolliset toimijat

6.2.1. Microsoft

Microsoft BizSpark -ohjelma tarjoaa aloitteleville ohjelmistoyrityksille tai ohjelmistoon perustuville palveluyrityksille teknologioiden ja työkalujen lisäksi maanlaajuista verkottumista rahoittajiin, hautomoihin, järjestöihin ja muihin aloitteleviin yrityksiin.

Lisätietoja:
www.microsoft.com/finland/bizspark/default.mspx
www.microsoft.com/bizspark

6.2.2. Oracle

Oracle tarjoaa kumppaniohjelman puitteissa palveluita Oracle ekosysteemiin kuuluville toimijoille. Oracleen kumppanit pystyvät tehokkaasti kehittämään omaa liiketoimintaansa aina startup-vaiheesta maailmanlaajuiseksi globaaliksi toimijaksi hyödyntäen Oracleen mahdollisuuksia. Rahoituspalveluiden hyödyntäminen mahdollistaa Oracleen kumppaneiden asiakkaiden suurienkin investointien jyvittämisen pidemmälle aikajänteelle.

Lisätietoja: www.oracle.com/partners

6.2.3. IBM

IBM Global Financing -palvelujen avulla voit rahoittaa yrityksesi ohjelmistohankinnat: voit hankkia ohjelmat IBM:ltä tai miltä tahansa muulta hyväksytyltä toimittajalta. Ohjelmat voivat olla erillisiä ohjelmia tai osa laitteisto- tai ohjelmistoratkaisuja. Yhdistämällä ohjelmistohankinnat eri toimittajilta samaan rahoitussopimukseen yritys voi pienentää ohjelmistojensa kokonaiskustannuksia sekä yksinkertaistaa budjetointia ja suunnittelua.

Lisätietoja: www-03.ibm.com/financing/fi

7. Liite 2: Pääomasijoittamiseen liittyviä rahoitusinstrumentteja

Tämä osio sisältää kootusti yksityiskohtaisemman kuvauksen rahoitusinstrumenteista, jotka koskettavat monia tässä oppaassa mainittuja toimijoita, mutta painottuvat pääomasijoittajiin. Asiasta enemmän kiinnostuneiden lukijoiden kannattaa myös tutusta Suomen pääomasijoitusyhdistyksen julkaisuun ”Pääomasijoittaminen - avain yrityksen kasvuun”[46], jossa sijoitusinstrumentteja on käyty läpi yksityiskohtaisemmin.

7.1. Kantaosakkeet

Kantaosake (puhekielessä yleensä pelkkä osake) oikeuttaa osakkeen haltijan tietynsuuruiseen omistusosuuteen yrityksestä. Kantaosakkeen omistajilla on oikeus äänestää yhtiökokouksessa sekä saada osinkoja, mikäli yhtiökokous päättää niitä jakaa. Kantaosakkeen haltijat ovat kuitenkin heikommassa asemassa perittäessä yrityksen maksamia osinkoja tai yrityksen realisoimaa omaisuutta yrityksen lopettaessaan toimintansa kuin etuoikeutettujen osakkeiden haltijat.

7.2. Etuoikeutetut osakkeet

Etuoikeutetut osakkeet, nimensä mukaisesti, ovat etuoikeutettuja (verrattuna kantaosakkeisiin) perimään yrityksen maksamia osinkoja tai yrityksen realisoimaa omaisuutta yrityksen lopettaessa toimintansa. Etuoikeutetuista osakkeista on olemassa useita variaatioita, jotka vaikuttavat siihen mitä oikeuksia niiden haltijoilla on. Pääsääntöisesti etuoikeutetuilla osakkeilla ei ole äänioikeutta yhtiökokouksissa, mutta on mahdollista myös luoda etuoikeutettuja osakkeita joilla on yhtäläiset äänestysoikeudet (tai erilaiset) kuin kantaosakkeen haltijoilla (ns. participating preferred stock). Muita alityyppejä ovat mm. muunnettava (convertible), kumuloituva (cumulative) ja lunastettava (callable) osake.

Muunnettava osake mahdollistaa etuoikeutetun osakkeen muuntamisen kantaosakkeeksi ennalta sovitulla muunnoskertoimella. Tätä optiota käytetään helpottamaan uusien rahoittajien hakemista, koska

[46] *Saatavilla: http://www.fvca.fi/UserFiles/fvca/File/julkaisut/FVCA_opas_2006.pdf*

“Kantaosakkeen omistajilla on oikeus äänestää yhtiökokouksessa sekä saada osinkoja, mikäli yhtiökokous päättää niitä jakaa.”

etuoikeutettujen osakkeiden olemassaolo saattaa joissain tilanteissa vaikeuttaa uusien sijoittajien löytymistä. Toisaalta on myös mahdollista pitää useita rinnakkaisia etuoikeutettuja osakkeita, joilla on keskinäinen hierarkia. Muunnettavuus vastaavasti viittaa osakkeen laskijan (yrityksen) tai sijoittajan oikeuteen pakottaa muunnos, mikäli ennalta sovitut ehdot täyttyvät. Kumuloituvassa etuoikeutetussa osakkeessa vuosittainen osinko on sovittu jo sijoitushetkellä. Mikäli sijoittaja ei halua nostaa osinkoaan, tai yritys ei sitä pysty maksamaan, kyseinen summa siirtyy yrityksen velaksi, joka voi kumuloitua useamman vuoden yli mikäli osinkoja ei makseta useampana peräkkäisenä vuotena. Tällaisessa tilanteessa yritys ei voi maksaa osinkoja ennen kuin kumuloitunut velka on maksettu etuoikeutettujen osakkeiden haltijoille.

7.3. Optiot

Optioita ei käytetä varsinaisena sijoitusinstrumenttina, mutta niillä on tärkeä rooli avainhenkilöiden ja yrittäjien sitouttamisessa yritykseen. Yrittäjät voivat suojautua omistusosuutensa pienenemistä vastaan sopimalla sijoittajan kanssa optio-ohjelmasta, jonka kautta he voivat lisätä omistustaan yrityksessä mikäli tietyt kasvu- ja tulostavoitteet täyttyvät. Tällä tavoin voidaan yrittäjä, ja muukin johtoryhmä, sitouttaa yritykseen antamalla heille suurempi osuus yrityksestä mikäli se menestyy odotetusti. Optioita voidaan käyttää myös hallitsemaan yrityksen käyttöpääomaa maksamalla osa työntekijöiden palkoista optioilla.

7.4. Vaihtovelkakirjalainat

Vaihtovelkakirja on sijoitusinstrumentti, joka yhdistää lainan pienemmän riskin ja pääomasijoituksen mahdollisen tuottopotentiaalin. Pääsääntöisesti vaihtovelkakirjalaina sisältää kiinteän koron, jota lainanhakija lyhentää säännöllisesti. Ero normaaliin lainaan on, että vaihtovelkakirja voidaan muuntaa kantaosakkeiksi ennalta sovituin perustein. Näin ollen sijoittajalla on mahdollisuus perinteistä lainaa suurempaan tuottoon, mutta toisaalta yrittäjällä on mahdollisuus saada laina tilanteessa, jossa yrityksestä saatavat vakuudet eivät riitä perinteisen lainan saamiseksi pankista. Vaihtovelkakirjaan voidaan myös sisällyttää ehto, jossa sijoittajalla tai velkakirjan laskijalla on oikeus suorittaa muunnos kantaosakkeiksi ennen lainan juoksuajan päättymistä.

Koska vaihtovelkakirjalainassa sijoittaja ei saa osuutta yrityksen pääomasta eikä näin ollen ole oikeutettu äänestämään yhtiökokouksissa, sijoittajat saattavat vaatia muutoksia osakassopimuksessa, yhtiöjärjestyksessä tai vaihtovelkakirjan erityisehdoissa (ns. kovenantti), jossa heille taataan sijoitustaan vastaava äänioikeus yhtiökokouksissa.

7.5. Pääomalaina

Pääomalaina on yrityksen liikkeelle laskema laina, jota ulkopuoliset sijoittajat voivat merkitä. Pääomalainaan sijoittaneet tahot ovat muita velkojia huonommassa asemassa (vrt. englanninkielinen nimi ”subordinated loan”) mahdollisissa velkomistilanteissa. Tästä syystä pääomalaina on normaalia lainaa riskialttiimpaa ja sille vaaditaan yleisesti korkeampaa tuottoa kompensoimaan riskiä.

Usein pääomalaina on sijoittajia houkutteleva sijoitusinstrumentti, kun yritys on myöhäisemmässä kasvuvaiheessa ja sillä on jo selkeästi liikevaihtoa. Tällöin pääomalainaa voidaan käyttää lisäämään yrityksen käteisvaroja. Pääomalainaa käytetään usein myös rahoitusinstrumenttina joko johdon yritysostossa (management buy-out, MBO) tai laajennuttaessa yritysostojen kautta.

Viimeaikoina myös julkiset rahoittajat ovat alkaneet tarjota pääomalainamuotoisia sijoituksia. Näin ollen nämä rahoittajat voivat ottaa osan yritystoiminnan riskeistään itselleen olematta omistajana yrityksessä.

Pääomalainan takaisinmaksussa tulee huomioida, että sen lyhentäminen ja koron maksaminen voidaan tehdä vain vapaan oman pääoman puitteissa. Näin ollen yrityksen tulee tarkkailla oman vapaan pääomansa kehittymistä. Jos yritys ei pysty maksamaan vuosittaisia korkokuluja omasta vapaasta pääomastaan, maksamatta jäänyt osuus kertyy yrityksen velaksi, jolle se joutuu maksamaan ylimääräistä korkoa ja näin ollen alkuperäisen pääomalainan korkokulut nousevat alkuperäistä suunnitelmaa korkeammiksi.

8. Liite 3: Oppaassa käytetyt määritelmät

De minimis -asetus

De minimis on EU -sopimuksen määrittelemää vähämerkityksellistä yritystukea, joka jonka tarkoituksena on mahdollistaa kansallisen yritystoiminnan tukemisen kuitenkaan vääristämättä kansainvälistä kilpailua ja EU -maiden välistä kilpailukykyä.

Tukea voidaan myöntää aktiivisen verovuoden ja kahden edellisen verovuoden kattavan ajanjakson aikana enintään 200 000 euroa. Tukea seurataan saajakohtaisesti, y-tunnustasolla.

Tukea myöntävät kunnat, maakuntaliitot, ministeriöt sekä ministeriöiden alaiset viranomaiset. Tuen kertymisen seuraaminen on yrityksen vastuulla. Vientiä ei tueta. De-minimis tuki ei saa liittyä suoraan vientiin, jakeluun ja toimintaan, tai muihin vientitoiminnan juokseviin kustannuksiin

Pieni tai keskisuuri yritys (PK-yritys)

Pk-yrityksellä tarkoitetaan pientä ja keskisuurta yritystä, joka työllistää enintään 250 työntekijää ja jonka vuosittainen liikevaihto on maksimissaan 50 miljoonaa euroa. Rajoituksena on myös taseen loppusumma, joka saa olla enintään 43 miljoonaa euroa.

OECD - sopimusehdot

Suuret läntiset teollisuusmaat noudattavat OECD-vientiluottosopimuksen ehtoja, kun ne takaavat, luotottavat tai jälleenrahoittavat julkisen tuen alaisia vientiluottoja. Finnvera on virallinen viennin takaaja Suomessa ja täten Finnveran myöntämien luottojen pitää noudattaa OECD-ehtoja. EU:n kautta sopimus on voimassa sen jäseniä velvoittavana päätöksenä. [47]

Sopimuksen piirissä olevat valtiot ovat Australia, Etelä-Korea, Kanada, Japani, Norja, Sveitsi, Uusi-Seelanti, USA ja EU-maat: Belgia, Bulgaria, Espanja, Hollanti, Irlanti, Iso-Britannia, Italia, Itävalta, Kreikka, Kypros, Latvia, Liettua, Luxemburg, Malta, Portugali, Puola, Ranska, Romania, Ruotsi, Saksa, Slovakia, Slovenia, Suomi, Tanska, Tsekin tasavalta, Unkari ja Viro.

Tutkimuslaitos

Tutkimuslaitokset ovat lain määrittelemiä toiminnan muotoja, jotka eivät kuulu yritystoimintaan. Tutkimuslaitokset tuottavat tietoa, hankkivat tietoa ja välittävät sitä yhteiskunnan päätösten avuksi sekä yhteiskunnan eteenpäin viemiseksi.

Soveltavan laatuisen tutkimuksen lisäksi laitokset tuottavat niin sanottua strategista tutkimusta. Sen avulla pidetään yllä korkeatasoista tutkimusta ja identifioidaan ongelmia tulevaisuudessa. Samalla luodaan valmiuksia ongelmien ratkaisemiseksi. Yleisluontoisten tehtävien lisäksi jokaisella tutkimuslaitoksilla on monia toimialaan liittyviä tehtäviä, jotka on määritelty laissa.

IFRS

EU määrittelee kansainvälisen tilinpäätös-standardin eli International Financial Reporting Standards (IFRS):n. Sitä käyttävät EU -alueen listautuneet yritykset. Standardin tarkoituksena on parantaa yleistä yritysten antaman talousinformaation laatua sekä lisätä tilinpäätösten kansainvälistä vertailukelpoisuutta.

EAKR -korkotuki

EAKR on Finnveran käyttämää Euroopan unionin alueisiin rajoittunutta korkotukea, jota sovelletaan yhdessä kansallisen korkotuen kanssa. Sitä käytetään Euroopan unionin alueellisten ohjelmien yhteydessä kuten investointi- ja käyttöpääomalainassa, naisyrittäjälainassa, pienlainassa ja yrittäjälainassa.[48]

[47] *Lähde: Finnvera Oyj*
[48] *Lähde: Finnvera Oyj*

OHJELMISTOYRITTÄJÄT RY

www.ohjelmistoyrittajat.fi

Teknologia teollisuus

www.teknologiateollisuus.fi

OHJELMISTOYRITYSTEN RAHOITUSOPAS

Ohjelmistoyritysten rahoitusopas on käytännönläheinen teos ohjelmistoyritysten rahoitusmuotoihin tutustuttaessa. Rahoitusopas keskittyy erityisesti suomalaisiin julkisiin rahoituslähteisiin, pääomasijoittajiin, pankkeihin, enkelisijoittajiin sekä sisältää tietoa alalla toimivista teollisista sijoittajista ja muista strategisista sijoittajista.

Rahoitusopas kuvaa perustiedot eri rahoitusinstrumenteista ja antaa kuvan siitä mitkä rahoitusvaihtoehdot ovat yleisimmin käytettyjä yrityksen eri elinkaaren vaiheissa. Rahoitusopas kokoaa yhteen konkreettisen näkymän yleisimmin käytetyistä rahoitusvaihtoehtoista ja listaa eri toimijoiden profiilit ja yhteystiedot nopeasti hyödynnettäväksi hakuteokseksi yrityksen rahoitusvaihtoehtoja valittaessa. Lisäksi rahoitusopas konkretisoi eri rahoitusmuodot käsittäen yrityksen elinkaaren aina liikeideasta yrityksen kasvattamiseen kansainväliseksi liiketoiminnaksi. Ohjelmistoyritysten rahoitusopas on toteutettu Ohjelmistoyrittäjät ry:n ja Teknologiateollisuus ry:n yhteisessä Kasvufoorumi -hankkeessa.

Ohjelmistoyrittäjät ry ja Teknologiateollisuus ry
2012

www.ohjelmistoyrittajat.fi
www.teknologiateollisuus.fi

Kasvufoorumi 12

OHJELMISTOYRITTÄJÄT RY

Teknologia teollisuus

www.ohjelmistoyrittajat.fi **www.teknologiateollisuus.fi**

ISBN 978-952-93-1490-4 (nid.)
ISBN 978-952-93-1491-1 (PDF)