

Pääomasijoittaminen: - rahoitusta innovaatiosta liiketoiminnaksi

- Pääomasijoittaminen Suomessa
- Miten saan rahoitusta?
- Edellytykset?
- Liiketoimintasuunnitelma
- Toimenpiteet
- Sopimukset

Anu Nokso-Koivisto, Sitra
6.2.2003

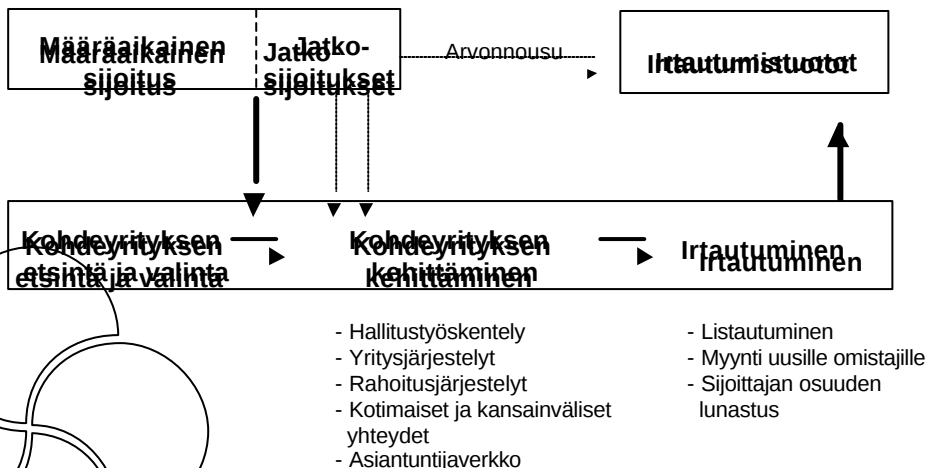
Mitä on pääomasijoittaminen?

- Yritys ottaa ulkopuolisen, ammattimaisen sijoittajan vähemmistöosakkaaksi.
- Lisärahoituksen turvin yritys kykenee kasvamaan nopeammin kuin oman tulorahoituksen turvin.
- Usein 'aikaikkuna' markkinoille on niin lyhyt, että ulkopuolista rahoitusta saatetaan tarvita merkittävästikin.
- Pääomasijoittaja tuo yritykseen osaamista ja kontakteja.
- Osakassopimuksessa sovitaan yhtiön hallinnosta (yleensä pääoma sijoittaja haluaa yhden hallituspaikan), yksimielisyysperiaatteesta ja irtautumisesta.

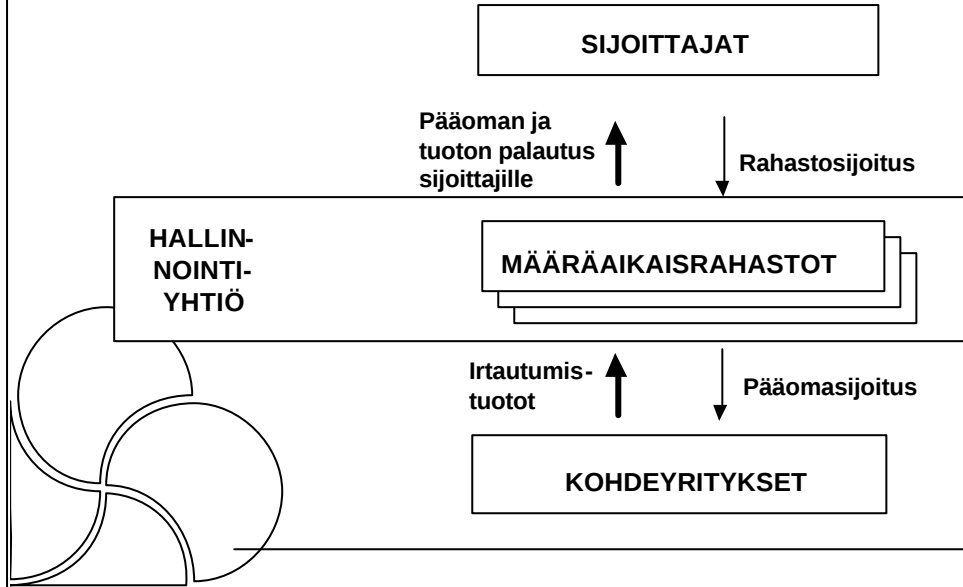
Pääomasijoitusten ominaispiirteitä

- Pääomasijoittaminen on sijoitusten tekemistä sellaisiin julkisesti noteeraamattomiin yrityksiin, joilla on hyvät kehittymismahdollisuudet.
- Sijoitukset eivät ole pysyviä, vaan sijoittaja pyrkii irrottautumaan yrityksestä sovitun suunnitelman mukaisesti.
- Pääomasijoittamisessa käytetään oman pääoman ehtoisia sijoituksia, välirahoitusta sekä niitä täydentäviä vakuudettomia rahoitusinstrumentteja.
- Pääomasijoittaja edistää tarjoamallaan lisäarvolla yrityksen arvonnousua.

Pääomasijoitusprosessi

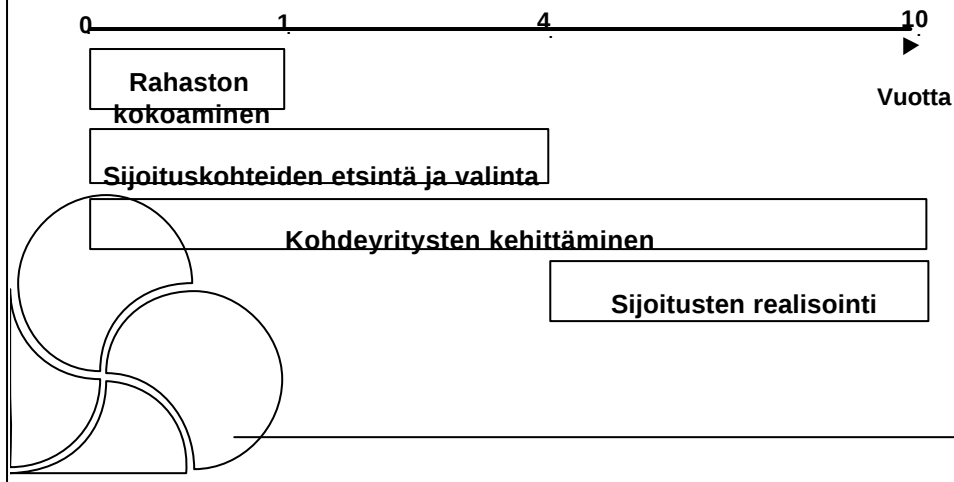


Pääomasijoitusyhtiön rahastorakenne



5

Pääomasijoitusprosessi



6

Pääomasijoittaja tarjoaa yritykselle

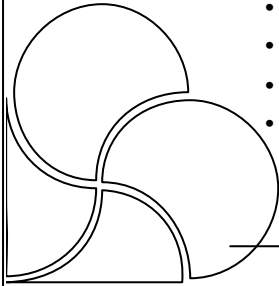
- Yrityksen kasvun edellyttämä rahoitus
- Vahva sitoutuminen yrityksen kehittämiseen:
 - hallitustyöskentely
 - strateginen johtaminen
 - operatiivisen johtamisen tukeminen
 - kontaktiverkosto (kotimaa ja ulkomaat)
 - toimialatuntemus
 - yritysjärjestely- ja rahoitusosaaminen
- Uskottavuuden lisääntyminen yrityksen kotimaisten ja ulkomaisten sidosryhmien näkökulmasta (rahoittajat, tavarantoimittajat ja asiakkaat)
- Yrityksen tukeminen sen siirtyessä aikaisemmasta kehitysvaiheesta seuraavaan sekä kehityksen edellyttämän pääomarakenteen suunnitteleminen

Pääomasijoittajan edellytykset:

- hyvä johto
- hyvä liiketoimintakonsepti
- uskottava Business Plan
- kansainvälinen potentiaali
- kasvumahdollisuus
- exit (irtautumismahdollisuus)

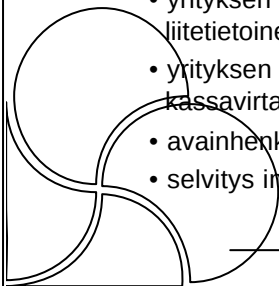
Pääomasijoittajan sijoituskriteerit:

- yrittäjän osaaminen ja kokemus
- avainhenkilöiden osaaminen ja kokemus
- toimialaosaaminen ja -tuntemus
- yrityksen kilpailukyky
- markkinapotentiaali
- yrityksen kassavirta
- taloudelliset menestymisen edellytykset
- tuotto-odotukset
- hyvät irtautumismahdollisuudet

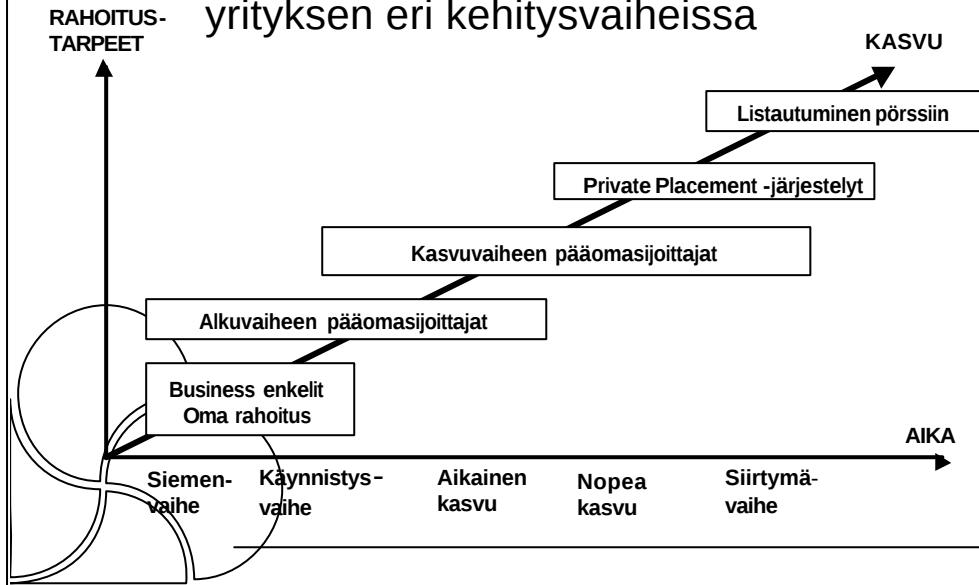


Neuvottelut pääomasijoittajan kanssa aloitetaan liiketoimintasuunnitelmalla, jossa esitetään ainakin:

- yrityksen liikeidean kuvaus
- selvitys lähivuosien pääoman tarpeesta
- tiedot tuotteista, palveluista ja teknologiasta
- markkinatiedot
- asiakaspotentiaalin ja ansaintalogiikan kuvaus
- yrityksen historia tuloslaskelmineen, taseineen ja liitetietoineen
- yrityksen tulevaisuutta koskevat tuloslaskelma-, tase-, kassavirta- ja käyttöpääomaennusteet
- avainhenkilöiden taustat
- selvitys immateriaalioikeuksista

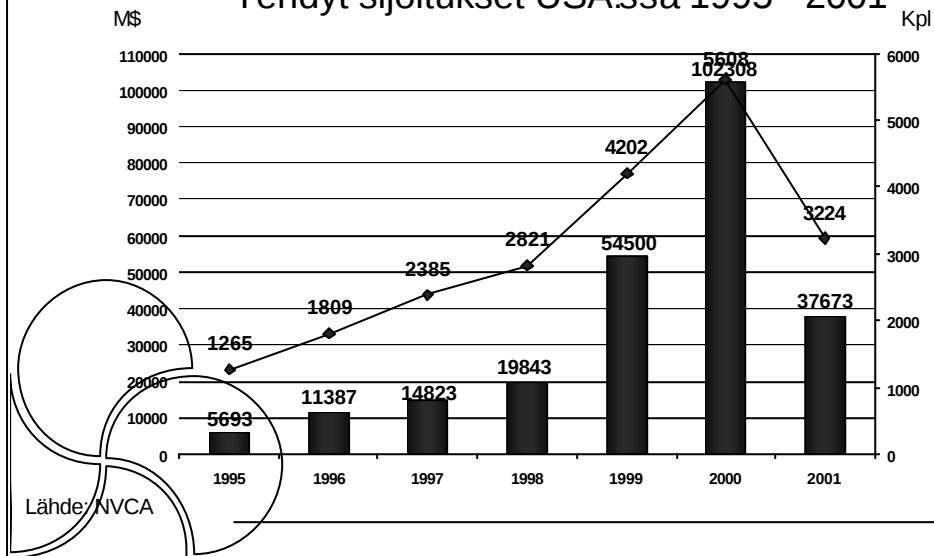


Oman pääoman ehtoinen rahoitus yrityksen eri kehitysvaiheissa



11

Tehdyt sijoitukset USA:ssa 1995 - 2001

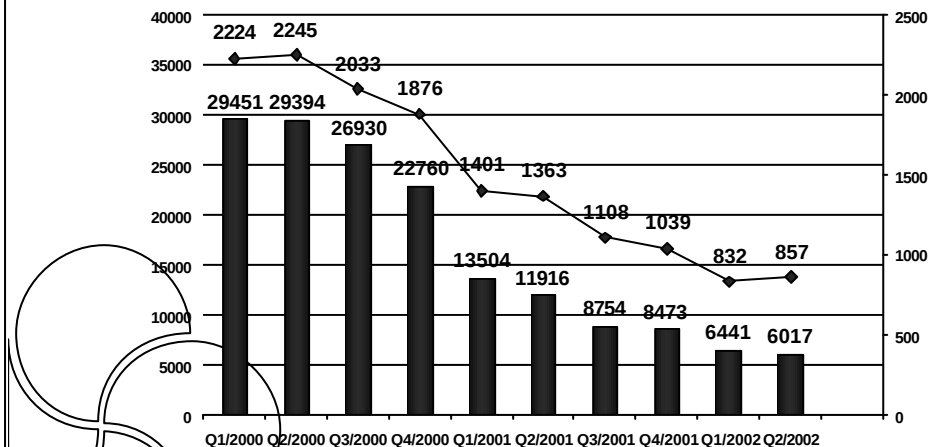


12

Tehdyt sijoitukset USA:ssa 2000 – Q2/2002

M\$

Kpl



Lähde: NVCA

13

Pääomasijoittamisen näkymät USA, Eurooppa, Suomi

- USA:ssa edelleen sijoitusmäärät pudonneet Q3/2002
- Myös kerättyjen uusien pääomien määrä laskenut edelleen
- Euroopassa Q2/2002 kerättyjen pääomien määrä (€1,6bn.) putosi 70 % edellisvuoden vastaavasta ajankohdasta
- uudet sijoitukset painottuivat MBO-tyyppisiin järjestelyihin ja niiden määrä kasvoi peräti 39 %:lla Q2 vs. Q1/2002
- syynä oli kuitenkin muutama suuri järjestely, sillä hankkeiden määrä putosi 9 %:lla
- siemenvaiheen sijoitukset putosivat 5 %, mutta lukumäärä kasvoi (määrät hyvin pieniä 36 -> 47 yritystä)
- käynnistysvaiheen sijoitukset putosivat, lukumäärä 437 -> 344
- kasvuvaiheen sijoitukset kasvoivat

14

Pääomasijoittamisen näkymät Eurooppa**

Maa	Sijoitukset* 2000	Sijoitukset* 2001	%	Lukumäärä 2000	Lukumäärä 2001	%
UK	13,2	6,9	-48	1980	2054	+4
Saksa	4,8	4,4	-7	3012	2311	-23
Ranska	5,3	3,3	-38	2994	1926	-36
Ruotsi	2,3	2,0	-11	702	619	-12
Alankom.	1,9	1,9	-2	789	593	-25
Suomi	0,4	0,3	-33	398	485	+22
(ensisij.)				(271)	(244)	(-10)
(jatkosij.)				(147)	(205)	(+39)

* €million **lähde: EVCA

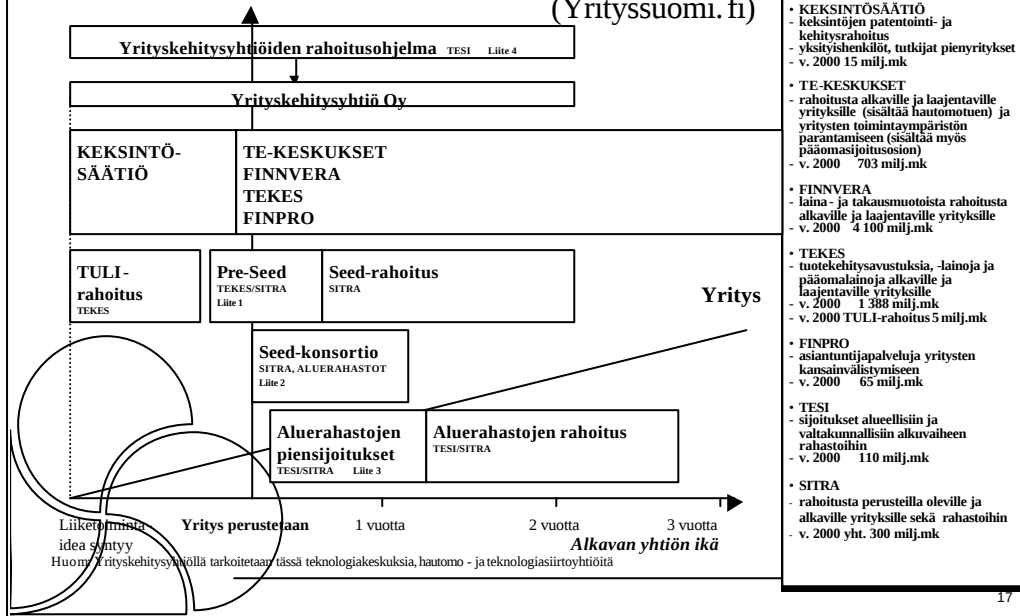
15

Kuinka valita oikea kumppani?

- tarjolla n. 50 erilaista sijoittajavaihtoehtoa
- tutustu tehtyihin sijoituskohteisiin (toimialat)
- haastattele kohdeyritysten toimitusjohtajia (lisäarvo?)
- kaikki hyvät hankkeet saavat rahaa, suurta riskiä ei kuitenkaan uskalleta ottaa
- käytännössä maksava pilottiasiakas pitää löytää hyvinkin pian
- ei enää uskota "killer applikaatioihin", joita kukaan ei osta eikä ehkä tarvitsekaan (vrt. teknologia edellä vai asiakastarpeen pohjalta)
- pitää pystyä perustelevaan, mitä lisäarvoa, paljonko/€ ja miten tuote tuo asiakkaalle, osaaminen/integrointi helpoksi
- parhaimmillaan sijoittaja tuo kriittisen rahoituksen lisäksi verkoston ja muun kehittämistuen

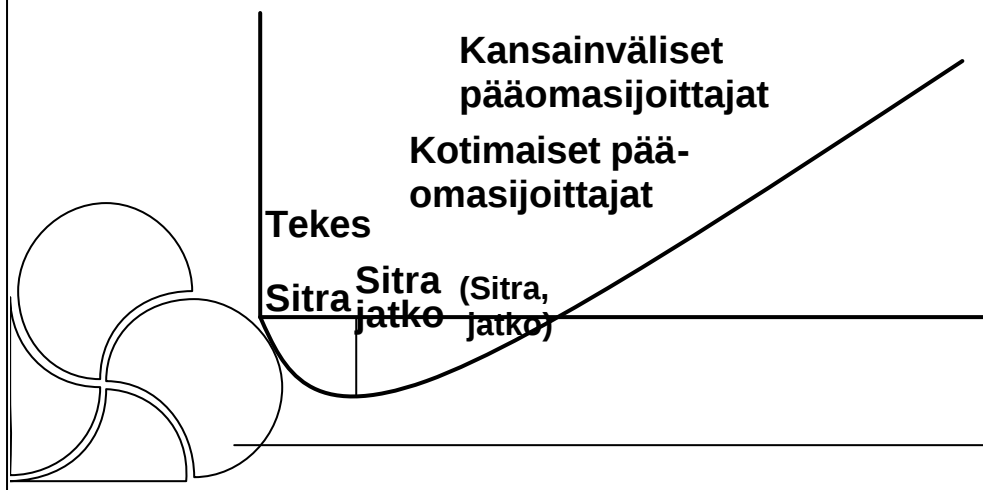
16

Yritystoiminnan alkuvaiheen julkinen rahoitus (Yrityssuomi.fi)

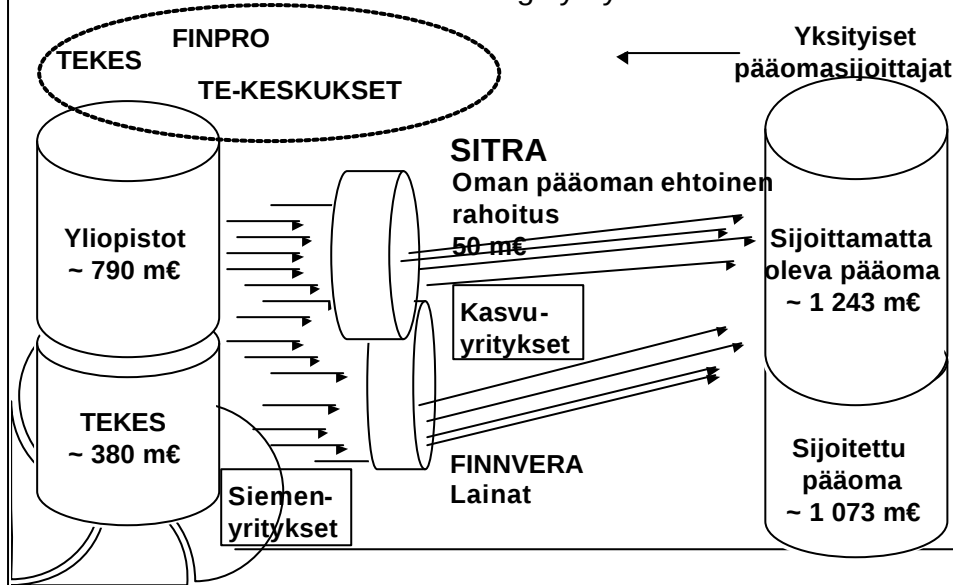


Sitran yritysrahoituksen toiminta-alue

Sitran rooli julkisena rahoittajana:



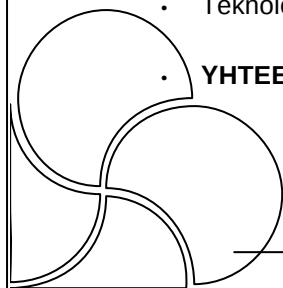
Julkisten organisaatioiden yhteistyö
alkuvaiheen teknologiayritysten kansainvälistämisessä



19

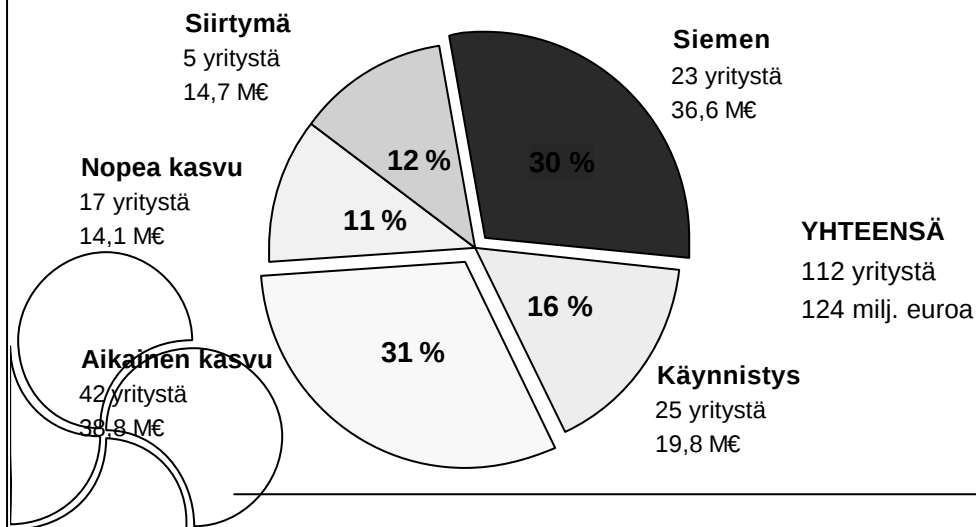
Sitran panostukset teknologiayritysten rahoitukseen ja
niiden kansainvälistämiseen 30.11.2002 mennessä

- Yli 220 kohdeyritykseen on sijoitettu yhteensä n. 194 milj. euroa.
- Alueellisiin rahastoihin on sijoitettu n. 21 milj. euroa.
- Kotimaisiin ja kansainvälisiin pääomasijoitusrahastoihin tehdyt sijoitussitoumukset ovat yhteensä n. 114 milj. euroa.
- Teknologian kaupallistamisyhtiöihin n. 3 milj. euroa.
- **YHTEENSÄ lähes 330 milj. euroa**



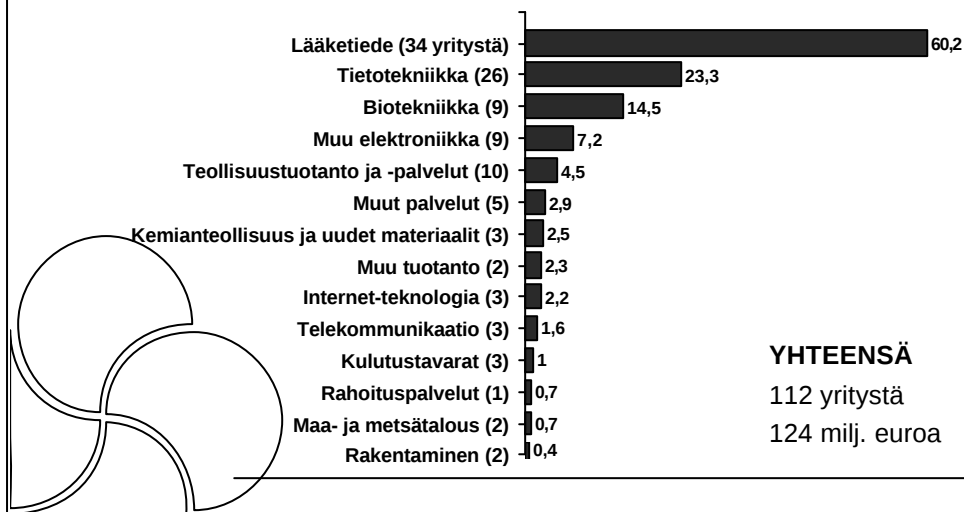
20

Sitran kohdeyritysten kehitysvaihejakautuma 31.12.2002 (M€)



21

Sitran kohdeyritysten toimialajakautuma 31.12.2002 (M€)



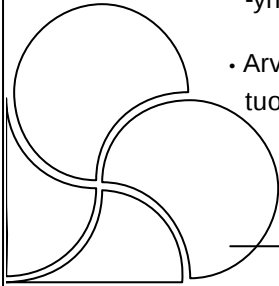
YHTEENSÄ
112 yritystä
124 milj. euroa

22

Rahoitusmuodot ja -ehdot

1/2

- Sitra rahoittaa yritystoiminnan alkuvaiheen riskiä (usein Tekesin kanssa)
- Vähemmistösisjoituksia, yleensä omistus 10 - 40 %
- Osakepääomasijoitus/pääomalaina/vaihtovelkakirjalaina -yhdistelmiä
- Arvonnousuun perustuva riskiin suhteutettu tuotto-odotus jokaiselle sijoitukselle

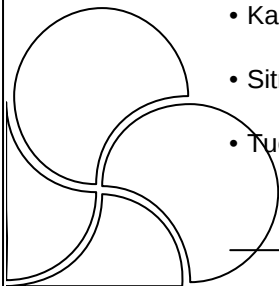


23

Rahoitusmuodot ja -ehdot

2/2

- Osallistuminen hallitustyöskentelyyn, myös muuta aktiivista kehittämistä
- Myöhemmät rahoitusvaiheet pyritään ohjaamaan yksityisille rahoittajille ja antamaan kehittämisvastuuta myös niille.
- Kansainvälisen verkoston hyödyntäminen
- Sitra irtautuu n. 5 - 7 vuoden kuluttua
- Tuoton maksaa yleensä yrityksen ulkopuolinen taho



24

Sitran alueelliset hallinnointiyhtiöt

Aboa Venture Management Oy,
Turku, Pori (10 %)

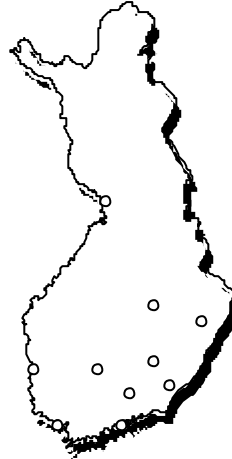
InnoFinance Oy,
Helsinki, Lahti, Lappeenranta (18,3 %)

Sentio Invest Oy,
Tampere (40 %)

Teknia Invest Oy,
Kuopio, Joensuu, Mikkeli (19 %)

Teknoventure Management Oy,
Oulu (19 %)

Nordia Management Oy,
Helsinki, Jyväskylä (19 %)



Sitran kansainväliset rahastosijoitukset

Atlas Venture Fund III
Eurooppa, USA

Global Private Equity II
USA, Eurooppa, Aasia

Crescendo III
USA, Eurooppa

Associated Venture Investors III
USA, Kalifornia

Diamondhead Ventures, USA

Trident Capital Fund V
USA, Eurooppa

Boston Millennia Partners
USA

Edison Venture Fund IV
USA

HealthCap 1999
Eurooppa

Merlin Biosciences Fund, Eurooppa

Euroventures Nordica II
Pohjoismaat

InnKap 2 Partners
Pohjoismaat

Natexis Ventech Capital II L.P.
Ranska

THE RATT II ja III
Iso-Britannia

First European Fund Investments
Eurooppa

Advanced European Technologies
Saksa, Sveitsi, Ranska

Baring Capricorn Ventures
Manner-Eurooppa

Norum (Cyprus) Ltd.
Luoteis-Venäjä

The Russian Technology Fund
Pietari, Venäjä

Baltic Investment Fund I, II ja III
Baltian maa

Technology Holding Central and Eastern European Fund
Keski- ja Itä-Eurooppa

European Renaissance Capital
Itä-Eurooppa (Tšekki, Puola)

Strategic European Technologies
Saksa, Sveitsi, Itävalta

Osakassopimus

SISÄLLYSLUETTELO

1/4

1. Osapuolet
2. Sopimuksen tausta
3. Sopimuksen tarkoitus
4. Henkilöosakkaiden ja Yhtiön Sijoittajalle toimittamat asiakirjat
5. Henkilöosakkaiden vakuutukset
6. Uusi yhtiöjärjestys
7. Yhtiön rahoitus
8. Merkintäoikeudet myöhemmissä osakepääoman korotuksissa
9. Varojen käyttö

Osakassopimus

SISÄLLYSLUETTELO

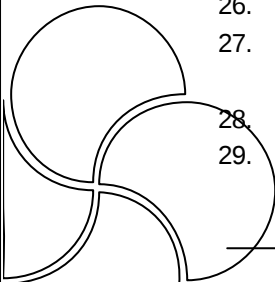
2/4

10. Yhtiöstä myytävä omaisuus
11. Osakekirjat
12. Osakekirjojen panttauskielto
13. Päätöksenteko yhtiökokouksessa
14. Yhtiön hallitus
15. Päätöksenteko hallituksessa
16. Hallituksen ja toimitusjohtajan välinen työnjako ja raportointi
17. Toimitusjohtaja
18. Tilintarkastus
19. Osingonjako
20. Muut osakkeenomistajien oikeuksiin liittyvät sopimukset

Osakassopimus

SISÄLLYSLUETTELO

3/4

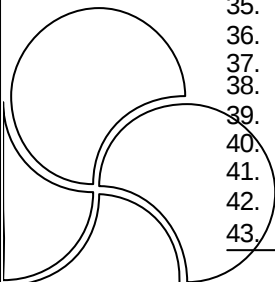
- 
- 21. Immateriaalioikeudet ja taitotieto
 - 22. Yleisvelvoite
 - 23. Salassapito
 - 24. Viranomaisilmoitukset
 - 25. Vakuutukset
 - 26. Tiedonsaantioikeus
 - 27. Osakkeiden myynti ja Sijoittajan irtautuminen
sijoituksestaan (exit)
 - 28. Kovenantit
 - 29. Kilpailukiello

29

Osakassopimus

SISÄLLYSLUETTELO

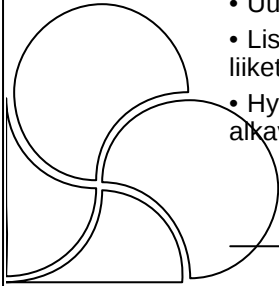
4/4

- 
- 30. Henkilöosakkaiden työpanos
 - 31. Osapuolten kustannukset
 - 32. Muutosten tekeminen
 - 33. Tulkintajärjestys
 - 34. Sopimuksen voimassaolo
 - 35. Koko sopimus
 - 36. Oikeuksien käyttämättä jättäminen
 - 37. Sopimuksen osittainen pätemättömyys tai mitättömyys
 - 38. Sopimuksen siirtäminen
 - 39. Tiedoksiannot
 - 40. Sopimusrikkomus ja sopimussakko
 - 41. Erimielisyydet
 - 42. Sovellettava laki
 - 43. Sopimuskappaleet

30

Tulevaisuuden näköaloja

- Yksityiset sijoittajat valikoivat kohteet entistä tarkemmin.
- Pienten ns. yhden tuotteen yritysten vaikea saada rahoitusta.
- Pienille tarvitaan uusia malleja rahoituksen lisäksi (mm. Sitra kehittää).
- Ulkomaiset sijoittajat usein kiinnostuneita teknologiasta -> ensimmäisten kierrosten rahoitus kotimaasta.
- Uusia toimialoja syntymässä, esim. mobiiliviihde (sisältö).
- Listautuminen vaikeutunut -> "tarinan" sijaan kunnon liiketoimintasuunnitelma.
- Hyvät hankkeet saavat edelleen rahoitusta ja on useita alkavista yrityksistä kiinnostuneita rahoittajia.



Mitä tehdä?

- Kokoa tiimi ja miettikää yhdessä tuote/tuotteet/ markkinat/asiakkaat.
- Miettikää kilpailuetu, mihin perustuu ja onko kestävä.
- Netistä liiketoimintasuunnitelmamalleja
- Liiketoimintasuunnitelman tekemisen jälkeen yhteys pääomasijoittajaan -> prosessi lähtee liikkeelle.
- Pääomasijoittajat avustavat liiketoimintasuunnitelman hiomisessa ja muun rahoituksen keräämisessä, jos ovat itse kiinnostuneita.

