

Näin haet pääomasijoitusta - opas yrittäjälle

Sisällysluettelo

1. Johdanto	3
Viisi askelta pääomasijoitukseen	5
2. Pääomasijoittaminen yleisesti	6
2.1 Sopiiko pääomasijoitus sinulle?	6
2.2 Syitä hakea pääomasijoitusta	9
2.3 Miksi et voi saada pääomasijoitusta?	10
3. Sijoituksen hakeminen	11
3.1 Mitä sijoittajat katsovat yrityksessä?	11
3.2 Löydä oikea pääomasijoittaja	13
3.3 Yhteydenotto pääomasijoittajaan	14
Sijoittajahakukone	14
3.4 Valmistele oikeanlainen esitys	15
3.5 Sijoituksen aikataulu	15
3.6 Hinnan määrittäminen	16
4. Yhteistyö sijoittajan kanssa	17
4.1 Sijoituksen tekeminen	17
4.2 Sijoittajan toimenpiteet yrityksessä	18
4.3 Sijoituksen pituus ajallisesti	18
4.4 Irtautuminen	18

236*



Vuosittain pääomasijoituksen saavien yritysten määrä.
Kolmasosa näistä yrityksistä saa ensimmäisen sijoituksen.

1.

Johdanto

Pääomasijoittamisella tarkoitetaan ammattimaisen sijoittajan yhtiöön tekemää sijoitusta, jossa vastineeksi tyypillisesti annetaan yhtiön osakkeita sijoittajalle. Pääomasijoitus on loistava keino vauhdittaa yrityksen kasvua. Pääomasijoittamisen etuja muihin rahoitusmuotoihin nähden ovat muun muassa ammattimainen ote yrityksen kasvattamiseen ja pääomasijoittajan yritykseen tuoma osaaminen ja kontaktit. Pääomasijoittajan tavoite on kasvattaa yrityksen arvoa yrityksen menestyksen kautta siten, että arvonnousu hyödyttää yhtiön kaikkia osakkeenomistajia. Pääomasijoittajan tuoma kasvu on myös yrittäjän etu: se tekee yrityksestä arvokkaamman.

Pääomasijoituksia tehdään sekä startupeihin että vakiintuneisiin kasvuyrityksiin. Yrittäjän ja omistajan on tärkeää ymmärtää, millainen sijoitus on hänen

yritykselleen paras ja toisaalta pääomasijoittajan näkökulmasta mahdollinen. Tämä opas on tehty helpottamaan kumppanin löytämistä yrityksen alkupolulle tai kasvattamiseen. Opas kertoo, millaisia pääomasijoittajia on, miten he etsivät sijoituskohteita, miten sijoitus tehdään, millaista on yhteistyö pääomasijoittajan kanssa, minkälaista lisäarvoa pääomasijoittaja tuo yritykselle ja miten pääomasijoittaja irtaantuu yrityksestä.

Opas kuvaa tekijöitä, joihin sijoittajat kiinnittävät huomiota sijoitusvaiheessa. Kannattaa etsiä rohkeasti sijoitusta, vaikka jokin kohta tuntuisi vieraalta. Ehkä tärkein osa pääomasijoittamisen onnistumisessa on kasvunäkäinen ja osaava johto. Moni kasvutarina on poikkeus kaavasta, jolla pääomasijoituksia yleensä tehdään.



Startup

Tässä oppaassa startupilla tarkoitetaan nuorta innovatiivista yritystä, joka tyypillisesti pyrkii nopeaan kansainväliseen kasvuun skaalautuvalla liiketoimintamallilla.



Kasvuyritys

Tässä oppaassa kasvuyrityksellä tarkoitetaan yritystä, jolla on vakiintunutta liiketoimintaa ja liikevaihtoa sekä useimmiten potentiaalia kasvaa myös jatkossa. Yrityksen liikevaihto voi olla muutamasta miljoonasta eurosta satoihin miljooniin euroihin.

4000000000€*



Suomalaisten yritysten viimeisen viiden vuoden aikana saamat pääomasijoitukset.

Viisi askelta pääomasijoitukseen

1. Mieti, sopiiko yrityksesi sijoituskohteeksi

Suomalaiset pääomasijoittajat vauhdittavat useimmiten kohdeyritystensä kasvua. Yrityksellä täytyy yleensä olla riittävät edellytykset kasvuun. Selkeä kasvupotentiaali, monipuolinen ja sitoutunut tiimi tai johto sekä otollinen markkinatilanne ovat sijoittajan mielenkiintoa lisääviä piirteitä sijoitusta hakevalle yritykselle. Myös esimerkiksi yritysten sukupolvenvaihdos, tarpeet muuttaa omistuspohjaa ja suuri investointitarve voivat olla syy hakea pääomasijoitusta. Pääomasijoittajan mielenkiintoa puolestaan heikentävät esimerkiksi liian matalat kasvunäkymät, heikko kannattavuus, vaikea markkinatilanne, erilaiset näkemykset yhtiön liiketoimintastrategiasta tai yhtiön omistajien haluttomuus päätösvallan jakamiseen pääomasijoituksen edellyttämällä tavalla.

2. Löydä oikea pääomasijoittaja

Pääomasijoittajat voi karkeasti jakaa kahteen ryhmään: startupeihin ja va-

kiintuneisiin kasvuyrityksiin sijoittaviin. Startupeihin tehdään yleensä vähemmistösjoituksia, kun taas kasvuyrityksiin enemmistösjoitukset ovat yleisempiä, mutta kasvuyrityksiin tehdään myös vähemmistösjoituksia yrityksen ja omistajien tarpeen mukaan. Sijoittaja voi olla myös erikoistunut esimerkiksi tiettyyn toimialaan tai yrityskokoon rahaston sijoituskriteerien mukaisesti. Pääomasijoittamisessa henkilökemiat ovat tärkeitä. Pääomasijoittajan rooli yrityksen operatiivisessa toiminnassa vaihtelee, mutta sijoittajan ja yhtiön johdon yhteistyössä hyvä, toimiva ja luottamuksellinen suhde on aina iso osa onnistunutta pääomasijoitusta.

3. Ymmärrä pääomasijoittajien sijoituskriteerit

Pääomasijoittajat sijoittavat hallinnoimiansa rahastojen varoja kohdeyrityksiin. Rahastojen varat on kerätty yleensä isoilta institutionaalisilta sijoittajilta ja niille pyritään saamaan tuottoa irtaantumalla sijoituksesta tietyn aikajakson jälkeen. Rahastoa kerätessään pääomasijoittaja on sopinut rahastossijoittajien kanssa ne sijoituskriteerit, joiden mukaisesti pääomasijoittaja tekee rahastosta sijoituksia kohdeyrityksiin. Si-

joituskriteerit saattavat vaihdella mm. kohdeyritysten maantieteellisen sijainnin, toimialan, yrityskoon, yrityksen elinkaaren ja arvoketjun, teknologian, kannattavuuden sekä tavoitellun sijoituksen koon, omistusosuuden, tuottopotentialin ja irtautumismahdollisuuksien perusteella. Yritykselle onkin tärkeää, että yhteys löytyy juuri sellaisiin pääomasijoittajiin, jotka tekevät sijoituksia nimenomaan kyseisenlaisiin yrityksiin. Myös yhtiön kehityskaaren vaiheella on myös merkitystä pääomasijoittajalle.

4. Valmistele yrityksesi kasvu-ura

Pääomasijoittajat auttavat yritystäsi kasvamaan, mutta jo sijoituksen hakuvaiheessa on tärkeää huolehtia, että yrityksen tuleva kasvu on uskottava ja mahdollinen toteuttaa. Monelle kasvuyhtiölle pääomasijoitus voi tulla myös ajankohtaiseksi, jos kasvua lähdetään hakemaan yritysoston, ison investoinnin tai jonkun muu vastaavan tilanteen kautta. Pääomasijoittajat auttavat mielellään kasvua ja strategiaa koskevissa pohdiskeluissa ja tuovat keskusteluun omia ideoitaan, kontaktejaan sekä tiedossaan olevia potentiaalisia yritysosto-kohteita. Kaikissa tapauksissa omistajien, johdon ja henkilökunnan on oltava val-

miita kasvun vaatimaan työhön. Start-up-yritysten kannattaa miettiä huolella oman idean, tiimin ja markkinapotentiaalinen esittely eli pitch pääomasijoittajalle.

5. Etsiminen on myös sparrausta

Pääomasijoittajaan voi olla rohkeasti yhteydessä – vaikka yhteydenotto ei lopulta johtaisikaan sijoitukseen, saat vähintäänkin kullannarvoisia neuvoja yhtiön kasvupolulle ja kehittämiselle.

KASVUTARINAT

Esimerkkejä yritysten ja pääomasijoittajien yhteistyöstä voi lukea Pääomasijoittajien nettisivuilta (www.paaomasijoittajat.fi – Kasvutarinat). Pääomasijoittajien sivuilla olevasta sijoittajahakukoneesta voi etsiä omaan tapaukseen sopivaa pääomasijoittajaa.

2.

Pääoma- sijoittaminen yleisesti



2.1 Sopiiko pääomasijoitus sinulle?



2.11 Startup-yritykset

Startup-yritykset pyrkivät yleensä voimakkaaseen kasvuun. Startupit eivät ole tyypillisesti aluksi voitollisia, kun ne rakentavat tuotettaan ja etsivät markkinaansa. Tätä varten startupit nostavat usein rahoitusta pääomasijoittajalta. Samalla pääomasijoittajasta tulee yrityksen vähemmistöomistaja. Pääomasijoittajat

pyrkivät kasvattamaan yrityksen arvoa työskentelemällä yrityksen kanssa aktiivisesti ja sitten irtaantumaan yrityksestä yrityskaupan tai listautumisen kautta.

Haluatko rakentaa kansainvälisen kasvutarinan?

Startup-yrityksiin sijoittavat pääomasijoittajat pyrkivät sijoittamaan yrityksiin, joiden kasvupotentiaali on kansainvälistä tasoa. Yrittäjän on oltava motivoitunut ja kykenevä kansainväliseen kasvuun.

Voitko sitoutua yhteen yritykseen jopa kymmeneksi vuodeksi?

Startupien kasvutarinat ovat usein pitkiä ja vaativia. Siksi pääomasijoitusta hakevan yrittäjän tai tiimin on oltava valmis työskentelemään yhden yrityksen eteen vähintään 5-7 vuotta. Energiaa ei voi jakaa samaan aikaan muille yrityksille.

Pyritkö kasvavalle markkinalle?

Voimakas kasvu edellyttää usein, että myös markkina, jolle yritys tähtää, on kasvava. Markkinan on oltava myös sellainen, joka mahdollistaa liiketoiminta-

“Menestystarinoiden rakentamiseen täytyy olla valmis laittamaan aikaa. 5-7 vuotta on minimi pääomasijoittajan ja yrittäjän yhteistyölle. Tämä aika usein aliarvioidaan. Sijoittaja tekee paljon töitä sen varmistamiseen, että yrittäjällä on halu ja kyky viedä yritys markkinoille.”

Sami Lampinen, Inventure

mallin, jolla yritystä on mahdollista kasvattaa skaalautuvasti.

Oletko valmis luopumaan osasta omistusta?

Pääomasijoittaja saa sijoituksen vastineeksi osuuden yrityksen omistuksesta. Jos sijoituskierroksia vaaditaan useampi, yrittäjän omistusosuus pienenee, eli

dilutoituu, entisestään. Yleensä myöhemmät sijoituskierrokset ovat kuitenkin suurempia, ja yritys myös arvotetaan arvokkaammaksi. Tällöin yrittäjän omistuksen absoluuttinen arvo yleensä kasvaa, vaikka yrittäjä omistaa pienemmän osuuden yrityksestä.

Oletko valmis yhteistyöhön?

Omistusosuuden pienentymisen lisäksi yrittäjän on oltava valmis kehittämään yritystä yhdessä pääomasijoittajan kanssa. Sijoittajat tekevät jopa viikoittain töitä kohdeyhtiöidensä esimerkiksi tuotteiden, markkinan ja seuraavan rahoituskierroksen kanssa.

Oletko valmis myymään koko yrityksen 5-10 vuoden päästä?

Yrittäjän omistusosuus pienenee sijoitusten myötä, mutta pääomasijoittajan irtaantumisen myötä myös yrittäjä saattaa myydä koko omistuksensa. On siis oltava valmis luopumaan koko yrityksestä, jos uusi omistaja sellaista edellyttää. Tyypillisesti yrittäjä jää kuitenkin työskentelemään yritykseen, ja usein tätä myös edellytetään yrityskaupassa. Listaamisen yhteydessä yrittäjä jää yleensä osaomistajaksi yritykseen.



2.12 Kasvuyritykset

Pääomasijoittajat rahoittavat ja tukevat myös vakiintuneiden kasvuyritysten kasvua. Yleensä näissä järjestelyissä suurin osa kokonaissijoituksesta maksetaan kauppahintana yhtiön vanhoille omistajille (myyjille) ja loppuosa kohdistuu yhtiön kasvun rahoittamiseen. Suurin osa kasvuyrityksiin tehtävistä sijoituksista on Suomessa enemmistö-sijoituksia, mutta markkinoilla toimii myös muutamia vain vähemmistö-sijoituksia vakiintuneisiin kasvuyrityksiin tekeviä sijoittajia.

Yrityksellä on oltava kassavirtaa

Kasvuyrityksiin sijoittavat pääomasijoittajat etsivät yrityksiä, joilla on jo liikevaihtoa. Yrityksiltä halutaan positiivista kassavirtaa sekä olemassa olevaa liiketoimintaa, markkina-asemaa ja organisaatiota. Pääomasijoittajat ottavat yleensä myös lainaa yritysjärjestelyyn. Kassavirran on mahdollistettava lainojen hoito.

Riittävä liikevaihto

Pääomasijoittajia kiinnostavat kasvuyritykset, jotka ovat jo merkittävän kokoisia. Suurempia sijoituksia tekevät suomalaiset pääomasijoittajat ovat tyypillisesti kiinnostuneita yrityksistä, joiden liikevaihto on vähintään 10 miljoonaa euroa, mutta ne tutkivat sijoitusmahdollisuuksia myös pienempiin yrityksiin varsinkin, jos toimiala tarjoaa mahdollisuuksia konsolidaatioon ja yritysjärjestelyille. Pienempiä sijoituksia tekeville sijoittajille noin kaksi miljoonaa euroa on yleensä liikevaihdon alaraja.

Selkeä kasvumahdollisuus

Suomalaiset pääomasijoittajat haluavat kasvattaa sijoituskohteidensa arvoa

useimmiten muun muassa liikevaihtoa kasvattamalla ja kannattavuutta parantamalla. Tätä auttaa esimerkiksi se, että kasvuyrityksellä on oltava edellytykset liikevaihdon kasvuun ja positiiviseen tuloskehitykseen mm. johdon, organisaation, osaamisten, tuotannon ja kilpailukyvyn kannalta. Myös yrityksen asema arvoketjussa on oltava sellainen, että se mahdollistaa kasvamisen. Joskus yhtiö itsessään ei ole varsinainen kasvuyhtiö, mutta yhdistämällä kaksi tai useamman yrityksen pääomasijoittaja voi rakentaa mielenkiintoisen kasvupolun ja avata uusia kehityssuuntia.

Pääomasijoittajia kiinnostavat usein myös sellaiset matalamman kasvun yhtiöt, joilla on riittävän turvallinen asema markkinoilla ja vahva kassavirta.

Kiinnostava toimiala

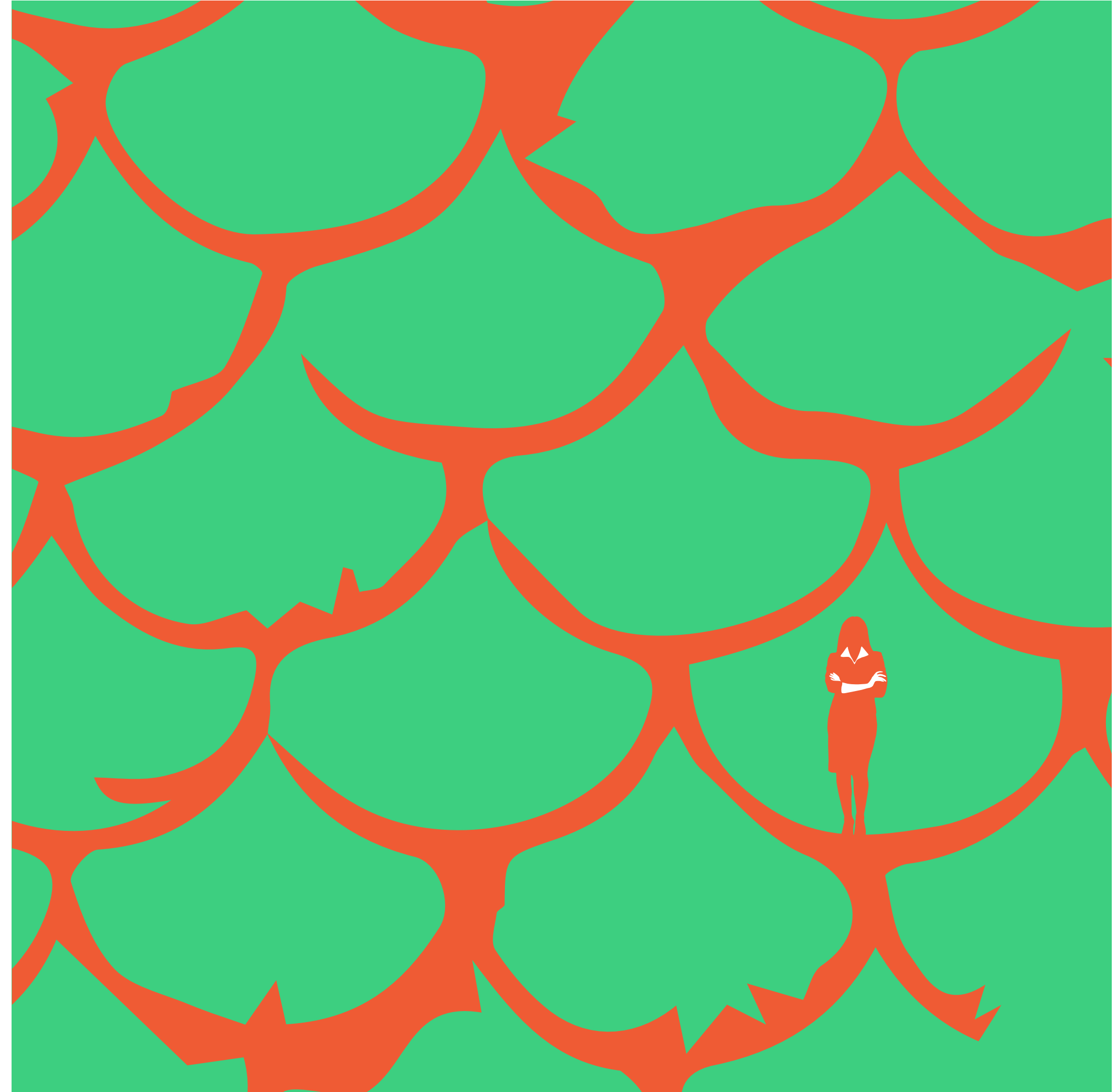
Yleensä pääomasijoittajat pyrkivät sijoittamaan toimialaan, joka kasvaa. Myös toimialan sykliisyys ja mahdollisuus liiketoiminnan kansainvälistämiseen kyseisellä toimialalla vaikuttavat pääomasijoittajan kiinnostukseen. Mitä enemmän toimiala tarjoaa mahdollisuuksia kasvuun ja positiiviseen arvonekehitykseen, sitä enemmän se yleensä pääomasijoittajaa kiinnostaa.

Johto ja avainhenkilöt kykeneviä kasvuun

Yrityksissä on oltava kyvykäs johto, joka osaa ohjata yritystä kasvuun, tai yhtiöllä on oltava mahdollisuus rekrytoida oikeita osajia sijoituksen jälkeen. Yhtiön johdolta kaivataan näkemystä ja virtaa johtaa kasvu.

Oletko valmis luopumaan yrityksen omistuksesta tai laventamaan omistuspohjaa?

Pääomasijoittaja ostaa sijoituskohteena olevasta yrityksestä yleensä enemmistön. Markkinassa on myös vähemmistöomistuksesta kiinnostuneita pääomasijoittajia. Enemmistökaupassa myyjälle voi jäädä omistusta, tai myyjää voidaan edellyttää sijoittamaan osa saamastaan kauppahinnasta takaisin yritykseen varsinkin, mikäli hän jää yrityksen palvelukseen. Jos yhtiön johto ei ole ollut yhtiön omistajana, yleensä pääomasijoittajan mukaantulo tarkoittaa myös johdolle tehtävää osakkuusjärjestelyä. Yhtiö myydään tyypillisesti 3–7 vuoden kehitysvaiheen jälkeen seuraavalle omistajalle, jolloin uusi omistaja määrittelee oman strategiansa mukaisesti johdon kannustin- ja sitouttamisjärjestelyt.



2.2 Syitä hakea pääomasijoitusta

Pääomasijoitus tarjoaa monia etuja muihin rahoitusmuotoihin verrattuna. Se ei ole vain rahaa vaan myös osaamista, kontakteja ja kumppanuutta. Pääomasijoittajan etu on yrityksen mahdollisimman hyvä menestys: siksi yrittäjän, johdon ja sijoittajan edut ovat yhteneväiset. Pääomasijoittaja tavoittelee sijoituksella kasvun tuomaa arvonnousua, joka koituu kaikkien omistajien hyödyksi.

Arvon kasvattaminen

Sijoituksen yhteydessä yrittäjä tai myyjä luopuu yleensä suurimmasta osasta omistustaan. Usein hän jää tehtävässä yritysjärjestelyssä kuitenkin omistajaksi. Osuus pääomasijoittajan kasvattamasta yrityksestä voi olla viiden vuoden päästä arvokkaampi kuin 100 prosentin omistus alkuperäisestä yrityksestä.

Riskin jakamista yhdessä

Pääomasijoittajan rahoitus on yleensä oman pääoman ehtoista. Pankkilainaan verrattuna pääomasijoituksella on huonompi etuus esimerkiksi konkurssitilanteessa. Sijoitusta ei lähtökohtaisesti makseta takaisin pääomasijoittajalle

sijoituksen aikana. Kaikki edelle kirjoitettu tarkoittaa sitä, että pääomasijoittaja jakaa liiketoiminnan ja omistamisen riskiä yhdessä yrittäjän ja johdon kanssa. Sijoittaja saa tuottoa vain, jos yrityksen arvo kasvaa. Onnistuminen mitataan irtaantumisvaiheessa.

Kassavirtarahoitusta nopeampaa kasvua

Kasvaminen kassavirralla on hidasta, ja kovaan kasvuun tähtäville yrityksille se voi olla jopa mahdotonta. Kasvaville markkinoille pyrkii usein monia yrityksiä samaan aikaan. Ne, jotka pystyvät kasvamaan pääomasijoittajan rahoituksen turvin ja tulevaan kasvuun investoiden, saavat etumatkan, joka kasvaa vuosi vuodelta. Näin markkinat voivat kadota yritykseltä, jolla on esimerkiksi teknologisesti paras ratkaisu, mutta ei riittävästi rahoitusta kasvaa tappiota tehden. Pääomasijoittajan osallistuminen yrityksen rahoitukseen edistää usein myös pankkilainan saamista.

Osaamista ja kontakteja

Pääomasijoittajien kautta yritys saa käyttöönsä usein suuren joukon eri alojen osaamista. Pääomasijoittajat ovat sijoittaneet suureen joukkoon kasvuyrityksiä. Näin heillä on kokemusta ja tietoa

kasvun karikoista ja oikopoluista. Tästä yritysjoukosta on hyvä etsiä toimintamalleja, hyviä käytäntöjä ja benchmarkkeja esimerkiksi eri maiden markkinoille menemiseen. Startupit tarvitsevat usein 3–4 rahoituskierrosta rahoittamaan kasvua. Kokenut pääomasijoittaja pystyy auttamaan yritystä uusien rahoituskierroksien kokoamisessa. Kasvuyrityksiä pääomasijoittajat tukevat tarvittaessa lisärahoituksella esimerkiksi isompien yritysostojen yhteydessä.

Rahoitusta muutostilanteeseen

Pääomasijoitus kasvuyritykseen vaatii yleensä muutoshalua yrityksessä. Isompi yritys haluaa irtaantua jostain liiketoiminnasta, joka on kannattavaa, mutta ei yrityksen ydintä. Yrittäjä haluaa kasvaa ja kansainvälistää yritystään, mutta tarvitsee lisää osaamista ja resursseja. Julkinen toimija haluaa yksityistää liikelaitoksen. Yrityksen omistajat tunnustavat tarpeen toimialajärjestelyyn. Yrittäjä haluaa eläköityä lähivuosina. Nämä ovat tilanteita, joissa pääomasijoitus on luonteva ratkaisu.

Unelman toteuttaminen

Pääomasijoittajan tekemä sijoitus voi mahdollistaa yrittäjän unelman toteuttamisen. Pääomasijoittaja tuo yrityk-

seen lisää resursseja ja osaamista, jotka auttavat kasvattamaan yritystä aiempaa suuremmaksi ja arvokkaammaksi ja usein myös verrokkiyhtiöitä nopeamassa aikataulussa.

Varallisuuden hajauttaminen

Vakiintunut kasvuyritys voi olla hyvin kannattava jo ennen pääomasijoitusta. Pääomasijoituksen avulla yrittäjä pääsee hajauttamaan yrityksessä kiinni olevaa varallisuuttaan, kun yrittäjä saa merkittävän osan yrityksen arvosta itselleen rahana (tai koko yrityksen arvon, jos järjestelyyn ei sisälly myyjän tekemää takaisinsijoitusta yhtiöön). Startupin omistajille pääomasijoitus pienentää muun rahoituksen tarvetta, ja näin pienentää yrittäjien henkilökohtaista riskiä.

Tavoitteellisempi hallitustyöskentely

Pääomasijoittaja tuo yleensä mukaan ammattimaisen hallintomallin hallitustyöskentelyyn. Monet yrittäjät laiminlyövät hallitustyöskentelyn alkuvaiheessa. Pääomasijoittajat tuovat hyvän hallinnon periaatteet mukaan yrityksen arkeen. Tämä on ehdoton edellytys myös yrityksen listautumiselle tai myymiselle myöhemmin.



2.3 Miksi et voi saada pääomasijoitusta?

Haluat vain rahaa

Sijoittaja tuo rahan lisäksi osaamisensa yritykseen. Yrittäjän on oltava valmis ottamaan vastaan osaamista yhteistyössä. Sijoittaja edellyttää rahan vastineeksi myös päätösvaltaa yhtiön asioihin: mitä enemmän sijoitusta ja omistusta, sitä enemmän päätösvaltaa.

Et halua luopua omistuksesta

Pääomasijoittamisen etuja ovat kumppanuus ja oman pääomanehtoinen rahoitus. Nämä edut tarkoittavat kuitenkin sitä, että yritystä on jatkossa kehitettävä yhteistyössä ja myös yrityksen omistus jakaantuu yrittäjän ja pääomasijoittajan kesken.

Pääomasijoittajan ja yrittäjän kannustimet ovat ristiriitaiset

Patenttien ja muiden liiketoiminnan kannalta oleellisten oikeuksien on oltava sijoitusta hakevan yrityksen omistuksessa.

Kasvunäkymät eivät ole riittävät

Etenkin startup-yritysten täytyy tähdätä kansainvälisille markkinoille ja kasvun tulee olla riittävän nopeaa, jotta ne ovat kiinnostavia pääomasijoittajille. Kansallisesti toimiva yritys ei tarjoa riittävän suurta mahdollisuutta arvonnousuun. Vakiintuneet kasvuyritykset voivat toimia vain kotimarkkinoilla, mutta niiden on pystyttävä osoittamaan kasvumahdollisuus tai muutoin täyttämään sijoittajan sijoituskriteerit.

Sinulla on useita projekteja

Yrittäjän on oltava yleensä valmis työskentelemään vain kohdeyrityksessä. Sijoittaja ei halua sitoutua tiimiin, joka jakaa energiansa usean yrityksen tai työpaikan kesken.

3.

Sijoituksen hakeminen

Sijoituksia hakee suuri joukko yrityksiä. Erityisesti startup-puolella halukkaita on paljon enemmän kuin sijoitettavaa rahaa. Pääomasijoittajat eivät sijoita kaikkiin yrityksiin, joiden kanssa ne neuvottelevat. Kannattaa siis valmistautua neuvotteluihin hyvin.



Keskimääräinen pääomasijoitus startupiin.

650 000 €*

3.1 Mitä sijoittajat katsovat yrityksessä?

3.11 Startupit

Pääomasijoittajan sijoituspäätös on monen asian summa. Mieti ennen rahoituksen hakemista, miten teidän yrityksenne seuraavat asiat on ratkaistu.

Onko sinulla teknologinen kilpailuetu?

Kasvavat markkinat ovat usein myös kilpaillut. Pääomasijoittajan vakuuttaa liiketoimintaa tukevat patentit tai ainakin innovaatiot, jotka tuovat yrityksellesi kilpailuetua.

Onko tiimissäsi riittävästi oikeanlaista osaamista?

Pääomasijoittajat kiinnittävät valtavasti huomiota tiimiin. Tiimin nykyisen kokoonpanon lisäksi pääomasijoittaja kiinnostaa yrityksen kyky rekrytoida huippuosaajia. Pääomasijoittajat odottavat, että yritys ymmärtää tiimin vahvuudet ja kehitystarpeet ja, miten tiimiä tulee kehittää. Avainhenkilöt tulee myös olla sitoutettu yritykseen sopimuksilla ja taloudellisilla kannustimilla.

Onko yritys sopivassa vaiheessa?

Ajoitus, sijoituksen koko ja yrityksen kehitysvaihe vaikuttavat paljon sijoituspäätökseen. Pääomasijoittajat ovat usein valinneet tietyn yrityksen kehitysvaiheen ja sijoituksen kokoluokan, mihin he tekevät sijoituksia. Startupeihin sijoittava pääomasijoittaja haluaa tyypillisesti omistusta 10–30 prosenttia.

Onko liiketoimintamalli skaalautuva ja onko näyttöä kansainvälisestä kysynnästä

Pääomasijoittajan sijoituskohteen ei tarvitse olla vielä voitollinen, mutta yrityksellä on oltava näyttöä, että sen tuotteella tai palvelulla on kysyntää ja kiinnostusta, kaupallistamismalli on toimiva ja yrityksellä on näyttöä kansainvälistymisen onnistumisesta. Kansainvälistyminen edellyttää skaalautuvaa liiketoimintamallia. Yrityksen on pystyttävä osoittamaan myyntiputkensa: kuinka paljon mahdollisia asiakkaita sillä on, miten asiakkaita saadaan myynnin piiriin, miten myynti konvertoituu asiakkaisiksi ja onko yrityksen tuotteella asiakaspitoa. Skaalautuvaa kasvua etsiviä pääomasijoittajia kiinnostaa myös, kuinka paljon asiakkaan hankinta maksaa ja vie yrityksen tiimin resursseja.

10,000,000,000€*

Sopimukset kunnossa

Startupit ovat nopeasti kehittyviä yrityksiä, joten niiden dokumentaatio ei tyypillisesti ole vakiintuneemman yrityksen tasolla. Oleelliset sopimukset täytyy kuitenkin olla tehtynä. Esimerkiksi osakassopimusten on oltava kunnossa ja yrityksessä syntyvien immateriaalioikeuksien täytyy olla selkeästi yrityksen omistuksessa. Työsopimuksilla on varmistettava, että myös työntekijöiden patentit kuuluvat yritykselle.

Arvio rahoitustarpeesta

Startupit keräävät tyypillisesti useita kierroksia rahoituksia. Pääomasijoittaja kiinnostaa selkeä arvio jatkorahoituksen tarpeesta kasvustrategian myöhempien vaiheiden toteuttamiseksi.

3.12 Kasvuyritykset

Pääomasijoittaja arvioi sijoitusmahdollisuutta vakiintuneeseen kasvuyritykseen varsin paljon jo toteutuneiden taloudellisten lukujen perusteella. Pääomasijoittaja sparraa ja tutkii yritystä jo yritystutkimusvaiheessa, josta käytetään nimeä due diligence. Siksi keskustelu sijoituksesta pääomasijoittajan kanssa voi kehittää yritystä, vaikka se ei johtaisikaan sijoitukseen.

Johto ja johtotiimi

Pääomasijoittajan täytyy uskoa yhtiön johdon ja johtotiimin kykyihin, motivaatioon ja visioon. Useimmiten pääomasijoittaja tekee sijoituksen vain sellaiseen yhtiöön, jonka johto haluaa ja sitoutuu tulemaan myös yhtiön omistajaksi.



Keskimääräinen pääomasijoitus kasvuyritykseen.

Vahva yrityskulttuuri

Jotta pääomasijoittaja voi auttaa yritystä kasvuun, yrityksessä on oltava yhtenäinen yrityskulttuuri. Yhtenäisen yrityskulttuurin luominen korostuu tilanteissa, joissa pääomasijoittaja yhdistää kaksi tai useamman yrityksen.

Osoitus kasvusta

Yrityksen johdon, strategian ja lukujen täytyy näyttää, että sillä on kyky kasvuun ja positiiviseen arvonkehitykseen. Jos yritys ei ole kasvanut ilman pääomasijoitusta, ei ole aina uskottavaa, että se kasvaisi sijoituksenkaan avulla. Joskus pääomasijoittajan sijoitus voi kuitenkin olla se ratkaiseva tekijä, joka nimenomaan johtaa yrityksen kasvupolulle esimerkiksi yrityskaupan, investoinnin, kehityshankkeen tai vain määrätietoisien strategisten tavoitteiden kautta. Pääomasijoittajat saattavat olla kuitenkin

kin kiinnostuneita myös sellaisista matalamman kasvun yhtiöistä, jotka omaavat hyvän markkina-aseman ja vahvan kassavirran.

Uskottava kasvustrategia

Yhtiöllä ja yhtiön johdolla on oltava halu kasvaa ja uskottava visio tulevalle kasvulle. Useimmiten pääomasijoittaja auttaa kasvusuunnitelman terävöittämisessä ja tavoiteasetannassa sekä tuo keskusteluun omia ajatuksiaan ja kokemuksiaan.

Yrityksen tarkka läpivalaisu

Pääomasijoittaja käy läpi johdon lisäksi yrityksen strategian, toimialan, liiketoiminnan, asiakkaat, paikan arvoketjussa, sopimukset ja arvion yrityksen hinnasta. Tässä prosessissa hiotaan myös yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa.

3.2 Löydä oikea pääomasijoittaja

Pääomasijoituksen saamiseen voi vaikuttaa itse paljon aktiivisella työllä. Tärkeää on löytää oikea pääomasijoittaja.

Ymmärrä pääomasijoittajan toimintamalli

Pääomasijoittajat keräävät varat rahastoihinsa tyypillisesti suurilta institutiонаalisilta sijoittajilta. Rahaston keräämisen yhteydessä rahastolle on sovittu sijoittajien kanssa tietyt sijoituskriteerit, joten rahoitusponnistelut kannattaa kohdistaa pääomasijoittajaan, jonka sijoituskriteerit vastaavat oman yhtiön tilannetta. Pääomasijoittajia kutsutaan myös riskirahoittajaksi: se kuvaa sitä, että pääomasijoittajat ottavat suuren riskin, kun tekevät sijoituksen. Siksi tuotto-odotuksen on oltava suuri.

Sijoituksen koko

Pääomasijoittajat sijoittavat startupeihin, joilla ei ole välttämättä vielä liikevaihtoa. Nämä yrityksen aikaisen kehitysvaiheen ensimmäiset kierrokset ovat tyypillisesti noin 200 000–500 000 euroa. Seuraavassa vaiheessa kierrok-

set ovat jo miljoonia euroja, ja sijoittaja vaatii osoituksia tuotteen kysynnästä, liiketoimintamallin toimivuudesta ja tiimiin kyvystä kansainväliseen kasvuun.

Kasvuyrityksillä sijoitukset ovat tyypillisesti kooltaan suurempia. Silti myös kasvuyrityksiin sijoittavien pääomasijoittajien sijoitusten koko vaihtelee.

“Kannattaa kuulostella pääomasijoittajan vanhoilta sijoituskohteilta, miten yhteistyö meni. Usein pääomasijoittajat antavat mielellään entisten kohdeyritysten johdon yhteystietoja referenssihaastattelun tekemistä varten.”

Juha Tukiainen, MB Rahastot

Yrityksen toimiala

Osa pääomasijoittajista etenkin startup-sijoituksissa on erikoistunut tiettyyn toimialaan tai liiketoimintamalliin. Oikean sijoittajan tunnistaminen auttaa paitsi sijoituksen saamisessa, tuo myös oikeanlaista osaamista yrityksesi käyttöön.

Kasvuyrityksissä pääomasijoittajat toimivat yleensä laajasti ilman toimialarajausta.

Sijoittajan rooli rahoituksen keräämisessä

Mitä pidemmällä yritys on, sitä tyypillisempää on, että kierrokselle osallistuu useampi sijoittaja. Tällöinkin sijoituskierrosta johtaa yksi sijoittaja. Puhutaan lead-sijoittajasta, joka on kuskin paikalla kierrosta rakennettaessa, on yrityksen toiminnassa mukana aktiivisesti ja halua paikan yrityksen hallituksesta. Osa sijoittajista lähtee tyypillisesti mukaan usean sijoittajan syndikaattisijoitukseen, mutta ei halua esimerkiksi hallituspaikkaa. Jos siis tarvitset pääsijoittajaa, kannattaa keskittyä ensiksi sellaisen löytämiseen.

Historia

Pääomasijoittajan aiempaan toimintaan perehtyminen kertoo, millaisia kasvutarinoita sijoittaja on pystynyt aiemmin rakentamaan, millä toimialalla se on onnistunut ja miten aiempien sijoituskohteiden omistajien ja johdon sekä pääomasijoittajan välinen yhteistyö on toiminut.

Johto

Yhtiön johto työskentelee erittäin tiiviisti pääomasijoittajan kanssa. Silloin henkilökemiat nousevat isoon rooliin.

Toimintatapa

Pääomasijoittajilla on omia toimintatapojaan sijoituksen tekemisessä ja yrityksen kehittämisessä. On hyvä varmistaa, että toimintatapa tuntuu oikealta. Toimintatavan muuttujia ovat esimerkiksi tapa analysoida yritystä, rakentaa strategia kasvuun ja hallitustyöskentely. Osa pääomasijoittajista sijoittaa oman työntekijänsä yrityksen hallituksen puheenjohtajaksi, osa käyttää ulkopuolista hallituksen puheenjohtajaa. Yleensä aina hallituksessa on joka tapauksessa ulkopuolisiakin jäseniä, joilla on kokemusta yrityksen toimialasta.

3.3 Yhteydenotto pääomasijoittajaan

3.31 Startupit

Suomessa on melko pieni määrä pääomasijoittajia, jotka sijoittavat startupeihin. Yrityksiä ja sijoittajia pyritään saattamaan yhteen esimerkiksi erilaisissa tapahtumissa.

Silti paras tapa löytää sijoittaja voi olla suora yhteydenotto. Sijoittajan huomion saamisessa kannattaa käyttää suhteita: löytyykö omasta yrityksestä tai verkostosta yhteyksiä pääomasijoittajaan tai pääomasijoittajan kohdeyritykseen. Referenssit ovat usein vakuuttavampia kuin kylmäsoitto sijoittajalle.

3.32 Kasvuyritykset

Sijoitusprosessit lähtevät liikkeelle kolmella eri tavalla.

Yrittäjä tai yhtiö ovat yhteydessä

Yhtiössä voi olla tulossa merkittävä muutos esimerkiksi omistajayrittäjän eläköitymisen, kansainvälistymisen, ajankohtaisen yritysoston tai isomman

investoinnin johdosta. Tällöin yrittäjä tai yhtiö voi olla itse yhteydessä potentiaaliin pääomasijoittajiin. Pääomasijoittajat suosittelvatkin olemaan rohkeasti yhteydessä.

Neuvonantaja kilpailuttaa pääomasijoittajia

Kasvuyritykset voivat käyttää halutesaan neuvonantajana investointipankkia auttamaan pääomasijoittajan löytämisessä. Tällöin neuvonantaja on aktiivinen osapuoli, joka etsii sopivat si-

“Yrittäjän on hyvä miettiä, millainen sijoitus sopii parhaiten hänelle. Enemmistö-sijoitus tarjoaa enemmän pääomaa välittömästi, mutta vähemmistösijoitus mahdollistaa isomman omistusosuuden yrityksestä yrittäjälle.”

Markus Einiö, Juuri Partners

joittajat, neuvottelee heidän kanssaan ja mahdollisesti järjestää huutokaupan yrityksestä. Tässä tapauksessa haasteeksi voi muodostua se, että pääomasijoittajan ja yhtiön johdon välisen syvän ja luottamuksellisen suhteen rakentaminen ei tapahdu yhtä luonnollisesti.

Sijoittaja tunnistaa kiinnostavan kohteen

Pääomasijoittajat tutkivat myös itse jatkuvasti markkinoita löytääkseen hyviä yrityksiä, joilla on potentiaalia kasvaa.

“Kannattaa ottaa rohkeasti luuri käteen ja soittaa. Se ei maksa mitään. Sijoittajat ottavat varmasti mielellään vastaan, jos keissi kuulostaa yhtään kiinnostavalta. Vaikka sijoitus ei toteutuisikaan, saa ilmaista sparrausta yrityksen kehittämiseen.”

Pia Käll, CapMan

Sijoittaja-hakukone

Suomen pääomasijoitusyhdistyksen kotisivuilta löydät lähes kaikki suomalaiset pääomasijoittajat.

Sivuilla olevalla hakukoneella voit etsiä yrityksesi tilanteeseen sopivimmat sijoittajat.

www.paaomasijoittajat.fi

3.4 Valmistele oikeanlainen esitys

Yrityksen esittelyn merkitys sijoittajalle vaihtelee paljon yrityksen vaiheen mukaan. Startup-yrityksille sijoituksien saamisessa korostetaan usein pitchaamista, eli yrityksen esittelyä sijoittajalle.

Kasvuyritykselle perusteellisen esityksen pohtiminen ei ole niin oleellinen asia: niihin sijoittavat pääomasijoittajat tuntevat usein potentiaaliset yritykset etukäteen ja saatavilla on julkista tietoa yrityksen historiasta. Silti kannattaa miettiä, miten asian esittää, jotta yhtiö ja liiketoimintamahdollisuus tulevat esille oikealla tavalla. Etenkin jos oma yri-



tys ei todennäköisesti ole tuttu sijoittajalle, kannattaa varmistaa, että soitossa tai esityksessä esittää oleelliset asiat ja näkemykset yrityksen kehittämisestä.

Alkuvaiheen pitchaus

Usein pitchaamisella tarkoitetaan yritysesittelyä suurelle joukolle esimerkiksi tapahtumassa. Pitchaus kestää tyypillisesti joitain minuutteja. Tällöin on tärkeää, että esitys on innostava, ja herättää pääomasijoittajassa halun tutustua yritykseen tarkemmin. Tällaisen esityksen tulee olla markkinoiva, erottuva ja yrityksen visiota kuvaava tarina. Olennaista on myös kertoa yritykseen ja liikeideaan liittyvät faktat: minkä ongelman yritys ratkaisee ja miten, mikä on potentiaalisen markkinan koko, mikä on yrityksen liiketoimintamalli, sekä miksi juuri kyseinen tiimi tulee onnistumaan vision toteuttamisessa.

Esitys pääomasijoittajalle

Innostava pitchaaminen ei enää riitä, kun yrittäjä pääsee tapaamaan sijoittajaa kahden kesken. Silloin kannattaa valmistella viimeistelty esitys, joka vastaa vakuuttavasti pääomasijoittajaa kiinnostaviin kysymyksiin ja osoittaa yrityksen syvällisen ymmärryksen

omaa toimialaansa kohtaan. Yrityksen perustietojen, eli tiimin, talouslukujen ja markkinatilanteen, lisäksi kannattaa sisällyttää esitykseen selkeästi markkinamahdollisuus, johon yritys on tarttunut sekä kasvunäkymät.

3.5 Sijoituksen aikataulu

Sijoituksen toteutumisaikatauluun vaikuttaa esimerkiksi sijoituksen koko, yrityksen vaihe, neuvottelut ja due diligence, eli yritystutkimuksen laajuus.

Aikaisen vaiheen sijoituksissa nopeimmillaan sijoitus voi toteutua ensimmäisestä tapaamisesta noin kahden kuukauden sisällä. Tällöin puhutaan noin muutamana sadan tuhannen euron sijoituksesta. Sijoittajan tekemä due diligence on kevyempi kuin suuremmissa sijoituksissa. Tyypillisesti pääomasijoittaja selvittää pienessä sijoituksessa:

- » markkinapotentiaalin
- » tuotteen ja siihen liittyvän teknologian
- » tiimin avainhenkilöt, osaamiset ja sitouttamisen
- » sijoituksen ehdot

Yli miljoonan euron sijoituskierrös tai rahoitusjärjestely vie usein pidempään,

”Hinta on tärkeä, mutta myös muulla on merkitystä. Yrityskauppaan liittyy paljon tunteita. On tärkeää että syntyy luottamus sijoittajan ja yrittäjän välillä. Jos ei synny, niin kumpikaan ei halua edetä. Jos luottamus syntyy, hintakin voi joustaa.”

Pia Käll, CapMan

sillä sijoittajat haluavat syventyä yritykseen tarkemmin. Sijoituksessa voi olla mukana useita sijoittajia, joista osa on kansainvälisiä toimijoita. Sijoittaja tyypillisesti haastattelee yrityksen asiakkaita, haluaa nähdä kansainvälisiä referenssejä, tutkii avainhenkilöiden osaamista tarkemmin ja tekee laajemman osakassopimuksen kuin pienemmässä sijoituksessa. Osakassopimuksella sovitaan yrityksen osakkaiden oikeuksista ja velvollisuuksista. Tämän takia sijoitus päästään yleensä toteuttamaan nopeimmillaan noin 3-4 kuukauden päästä prosessin käynnistymisestä.

3.6 Hinnan määrittäminen



3.61 Startupit

Keskeinen asia sijoituspäätöksessä molemmille osapuolille on yrityksen hinta, eli valuaatio. Startupeissa valuaatio vaikuttaa myös sijoituskierron kokoon, sillä pääomasijoittajat haluavat yrityksestä yleensä vähemmistön, tyypillisesti 10–30 prosenttia. Näin esimerkiksi miljoonan euron rahoituskierroksella yrityksen valuaatio on tyypillisesti 3–10 miljoonaa euroa.

Hintaan vaikuttavat seuraavat tekijät:

Markkinamahdollisuus

Kuinka suuri yrityksen onnistuminen voi olla?

Näyttö tuotteen kysynnästä

Mitä terävämpi ja tarkempi yrityksen näyttö tuotteen kysynnästä on, sitä enemmän se nostaa hintaa, koska se pienentää sijoittajan riskiä.

Patentit

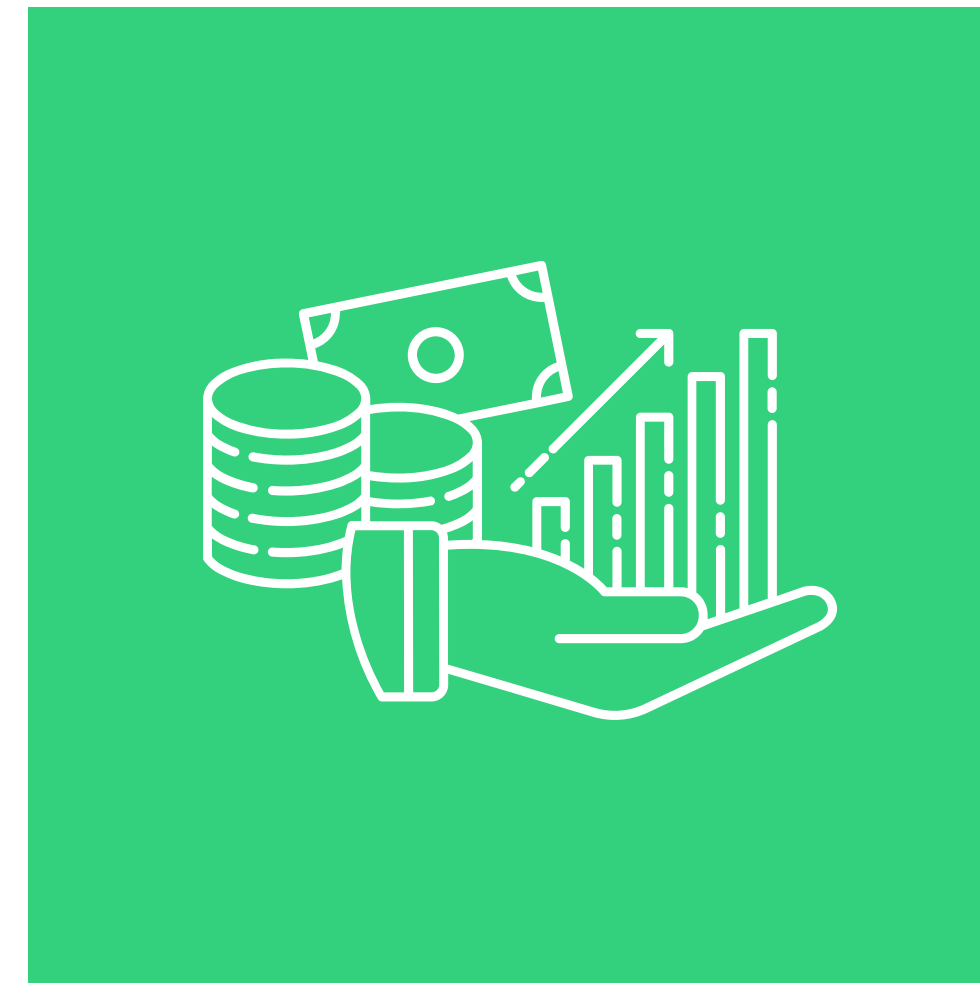
Patentit ovat tärkeitä, jos ne tuovat yritykselle kilpailuetua liiketoiminnassa.

Tiimin koostumus

Jos tiimin osaaminen on syvällistä ja monipuolista, se pienentää sijoittajan riskiä.

Yhtiön vaihe

Pidemmällä oleva yritys on pienempi riski sijoittajalle. Siksi hinta on korkeampi.



3.62 Kasvuyritykset

Enemmistösiotusta hakeva kasvuyritystä myy sijoituksen yhteydessä osakkeitaan. Siksi hinnan määrittäminen on tärkeä osa sijoituspäätöstä.

Yrityksen kasvupotentiaali

Pääomasijoittaja arvioi, millaisen kasvutarinan se pystyy yhtiön johdon kanssa rakentamaan 4–5 vuodessa. Pääomasijoittaja saattaa ostaa yrityksen myös

vahvan kassavirran takia, vaikka näköpiirissä ei ole kasvua. Silloin hinta on matalampi.

Toimiala

Nopeasti kasvavilla ja vähäsyklisillä toimialoilla yritysten hinnat ovat useimmiten korkeampia kuin staattisilla tai runsaasti vaihtelua sisältävillä toimialoilla.

Taloudellinen tilanne

Vahva positiivinen kassavirta nostaa yleensä hintaa.

Asema toimialalla

Pääomasijoittajaa kiinnostaa yrityksen asema arvoketjussaan. Lisäksi markkinaosuus on tärkeä tekijä.

Yrityksen johto ja kulttuuri

Kasvussa yrityksen kulttuurin merkitys nousee. Jos yrityksessä on vahva kulttuuri, se tekee yrityksestä valmiimman kasvuun. Tämä näkyy myös hinnassa. Kokenut ja osaava johto vaikuttaa positiivisesti hintaan.

4.

Yhteistyö sijoittajan kanssa



4.1 Sijoituksen tekeminen

Sijoittaja haluaa varmistaa, että yhteistoiminta yrityksen kanssa onnistuu myös jatkossa sujuvasti. Tämän takia yrityksen johto sitoutetaan yleensä osakejärjestelyillä yritykseen. Joskus osakkeita tarjotaan myös laajemmin yhtiön henkilökunnalle. Keskeinen omistukseen liittyvä sopimus on osakassopimus. Osakassopimuksella sovitaan yleensä ainakin:

- » sitoutuminen yritykseen
- » yrityksen hallinnointi ja päätöksentekomenettely isoissa päätöksissä
- » irtaantumisen ehdot
- » kilpailukiellot
- » patenttien pysyminen yrityksen omistuksessa

4.11 Startupit

Sijoituspäätöksen jälkeen rahat eivät päädy suoraan yrityksen tilille. Pääomasijoittaja haluaa varmistaa, että annettu rahoitus ohjaa yritystä oikeaan suuntaan. Siksi sijoitus palastellaan usein osiksi, joita maksetaan toteutuneiden tavoitteiden mukaan.

Startupit tarvitsevat usein useita rahoituskierroksia ennen kuin pääomasijoittaja on valmis irtaantumaan yrityksestä. Sijoituskierroksilla mukaan voi tulla uusia sijoittajia aiempien lisäksi.

Yrityksen arvo tyypillisesti nousee ja rahoituskierrosten suuruus kasvaa. Pääomasijoittajat sijoittavat yleensä startup-yritykseen 10–30 prosenttia yrityksen arvosta. Siksi alkuperäisten sijoittajien ja perustajien omistusosuus dilutoituu, eli laimenee kierrosten myötä. Pääomasijoittajien tavoitteena on silti, että perustajat tai yrittäjät omistavat myös exitin aikaan vähintään 20–30 prosenttia yrityksen osakkeista.

4.12 Kasvuyritykset

Kasvuyrityksissä kyse on yleensä yrittäjäkaupasta, jossa pääomasijoittajan perustama holding-yhtiö ostaa koko sijoituskohteen. Vähemmistöinvestointi tehdään yleensä suoraan yritykseen. Jos pääomasijoittaja näkee, että myyjän jatkaminen yhtiössä merkittävässä roolissa on olennaista, myyjälle rakennetaan kannusteet jatkaa yhteistyötä. Tällöin myyjä sijoittaa osan saamastaan kaupahinnasta takaisin holding-yhtiöön. Sijoituksen ehdot voivat olla samat kuin

pääomasijoittajalla tai paremmat. Sijoittaja ja myyjä saattavat myös sopia, että yritykseen etsitään uusi toimitusjohtaja, mutta siitä huolimatta myyjä jatkaa merkittävänä omistajana. Tärkeintä on varmistaa, että yhtiön operatiivinen johto haluaa edelleen ponnistella yhtä kovasti kuin aiemminkin yhtiön kehittämiseksi.

4.2 Sijoittajan toimenpiteet yrityksessä

Pääomasijoittaja lähtee rakentamaan yritykselle kasvustrategiaa, jotta yrityksen arvo nousee. Kaikki toimenpiteet tähtäävät tähän. Alkuvaiheen yrityksillä apu voi olla hyvin konkreettista ja päivittäistä. Isommissa yrityksissä strateginen apu korostuu. Kasvustrategiaa rakennetaan yhdessä tyypillisesti 3–7 vuotta eli yhden strategisen kasvuvaiheen ajan.

Strategia hiotaan kuntoon

Sijoitusprosessin aikana pääomasijoittaja käy läpi yrityksen strategiaa ja tarvittaessa muokkaa sitä yhdessä yhtiön johdon ja muiden omistajien kanssa. Sijoituksen alussa strategia työstetään valmiiksi, mutta sitä muokataan tarvittaessa sijoituksen aikana.

Organisaation valmiudet kasvuun varmistetaan

Pääomasijoittaja varmistaa alussa, että organisaatiossa on kaikki, mitä tarvitaan strategian toteuttamiseen. Pääomasijoittaja auttaa myös tarvittavissa rekrytoinneissa, jotta yrityksessä on tarvittava osaaminen uuden kasvustrategian toteuttamiseksi.

Raportointiasiat kuntoon

Yrityksessä ei välttämättä ole selvää ja yhdenmukaista raportointijärjestelmää. Pääomasijoittajalle tämä on keskeinen asia: tietoa tuloksista tarvitaan jatku-

vasti, jotta tiedetään kehittykö sijoituskohde haluttuun suuntaan. Selkeät raportointisuhteet parantavat myös yrityksen hallintomallia ja johtamista.

Yritysostojen arviointi

Kasvussa usein pääosassa on orgaaninen kasvu, mutta kasvua voidaan myös vauhdittaa yritysostoilla. Näitä voidaan tehdä koska tahansa sijoituksen aikana, mutta merkittävä panostus kilpailijoihin ja muihin potentiaalisiin yritysostokohteisiin tehdään varsinkin sijoituksen alkuvaiheessa. Pääomasijoittaja tekee tarvittaessa yritykseen myös lisäsijoituksia ostojen rahoittamiseksi.

Paikka hallituksessa

Tyypillisesti aktiivinen pääomasijoittaja haluaa paikan hallituksesta. Pääomasijoitus ylipäätään lisää hallitustyön merkitystä ja monipuolistaa hallituksen jäsenten osaamisprofiilia.

4.3 Sijoituksen pituus ajallisesti

Pääomasijoittajat pyrkivät irtaantumaan yrityksestä yleensä 3–7 vuoden kuluessa eli yhden strategisen kasvuvaiheen jälkeen. Tarkka sijoitusaika määräytyy markkinatilanteen sekä yrityksen kehittymisen ja arvon kasvamisen mukaisesti.

4.4 Irtautuminen

Onnistunut pääomasijoitus päättyy aina exitiin, irtautumiseen yrityksestä. Irtautuminen on pääomasijoittajien tapa saada tuottoa sijoitukselleen. Pääomasijoittajat pyrkivät yrityksen arvon korottamiseen esimerkiksi osinkotuottojen sijaan. Irtautumistapoja on monenlaisia, joista tyypillisimmät ovat yrityskauppa ja listautuminen pörssiin.





Yrityskauppa

Yrityskaupassa yritys myydään toiselle yritykselle, uudelle pääomasijoittajalle tai johdolle. Uusi omistajayritys voi sulauttaa yrityksen osaksi organisaatiotaan tai kehittää yritystä itsenäisenä. Uusi pääomasijoittaja on usein edellistä suurempi toimija, joka on erikoistunut seuraavaan kasvuvaiheeseen. Yrityskaupassa myös alkuperäinen yrittäjä tai myyjä taikka yhtiön johto voi ostaa yrityksen itselleen.

Yrityskaupassa yleensä koko osakekanta myydään ja ostaja sitouttaa yrityksen avainhenkilöt jatkamaan yrityksessä uusien kannustinjärjestelyjen avulla. Joskus järjestelyissä sovitaan kauppahinnan maksamisesta pidemmällä aikavälillä yhtiön tulevan tuloskehityksen perusteella.

Listautuminen pörssiin

Listauksessa yritys myydään julkisella osakemyynnillä. Vanhojen osakkeiden myymisen lisäksi yritys voi kerätä uutta pääomaa laskemalla liikkeelle uusia osakkeita osakeannissa.

Pääomasijoittaja ja muut omistajat eivät yleensä pääse listauksessa heti kokonaan irti yrityksestä (ns. lockup) vaan mahdollinen kokonaan irtautuminen tapahtuu vaiheittain ajan kanssa. Listaus merkitsee yritykselle yleensä uutta kasvuvaihetta.

Listautumisaktiivisuus riippuu osin markkinatilanteesta. Suomessa nähtiin 2000-luvulla hyvin vähän listautumisia, mutta viime vuosina markkina on piristynyt. Startupien listaaminen pörssiin on Suomessa kuitenkin edelleen melko harvinaista.

