

Kasvunälkäinen it-verso saa rahaa

13.4.2007 10:05 — Maija-Liisa Ihanus

Mikä yhdistää Applea, eBayta, Googlea, Inteliä, Microsoftia, Sunia ja Yahoota? Se, että ne kaikki ovat saaneet taipaleensa alussa merkittävää apua pääomasijoittajien uskosta niihin.

Meilläkin on yrityksiä, jotka pääomasijoittaja on myynyt amerikkalaisille pörssiyrityksille. Näin on käynyt pääomasijoitusyhtiö Nexit Venturesin sijoitussalkkuun kuuluneille yhtiöille: Bitfonen osti HP, Mobile 365 päätyi Sybasen syliin, Nvidia puolestaan sai Hybrid Graphicsin.

Jos hyvin käy, sama voi olla edessä pohjoismaiden suurimman teknologiasijoittaja Eqvitecin sijoituskohteella Xtractilla. Yritys analysoi omalla ohjelmistollaan asiakasryhmien ominaispiirteitä useiden kanavien ja lähteiden perusteella, ja sai ensimmäisellä rahoituskerroksella mukaan Eqvitecin. Se valittiin, koska haluttiin löytää pääomasijoittaja, jolla olisi kokemusta yrityksen kasvattamisesta ja kansainvälistämisestä ja joka kykenisi auttamaan seuraavassa rahoituskerroksessa. Se voi olla edessä jo tänä vuonna.

Yrityksen perustajaosakkaisiin kuuluvat **Jouko Ahvenainen** ja **Kimmo Kiviluoto** kertovat vuonna 2001 perustetun yrityksensä kasvaneen noin 80 prosentin vuosivauhtia ja viimeiset kolme vuotta vieläpä kannattavasti.

- Silti ei ole järkeä lähteä kansainvälistymään pelkän tulorahoituksen varassa. Ajoituksen ja mahdollisuuksien kannalta markkinoilla tapahtuu nyt niin paljon, että pelkällä tulorahoituksella toimiminen hidastaisi kasvua, Ahvenainen sanoo.

- Tarvitsemme vauhtia ja kokemusta kansainvälisestä myynnistä ja markkinoinnista. Suomessa osataan kyllä tehdä maailman huippuluokan tekniikkaa, mutta ei välttämättä myydä sitä maailmalle, Kiviluoto lisää.

Vaikka Xtractin asiakasjoukko on jo nimekäs - TeliaSonera, Sampo Pankki, Carphone Warehouse sekä muutamat Vodaphone-ryhmittymään kuuluvat operaattorit - lisää pitää saada.

Ensimmäisellä rahoituskierröksellä TKK:n informaatiotekniikan laboratoriosta alkunsa saanut Xtract kävi laajat keskustelut muun muassa amerikkalais- ja brittisijoittajien kanssa.

- Selvä viesti oli, että ne olivat erittäin kiinnostuneita tulemaan mukaan, mutta vasta toisella rahoituskierröksellä. Ne edellyttivät, että ensimmäisellä kierroksella saamme uskottavan paikallisen rahoittajan, johon ne voivat luottaa. Ajattelimme tätä jo valitessamme Eqvitecin, Kiviluoto selvittää.

Eqvitecin avulla Xtractiin löytyi maaliskuun lopulla britti toimitusjohtajaksi. Muun muassa IBM- ja Telia-taustainen **Paul Hedman** ryhtyy Lontoon-konttorista käsin vauhdittamaan kasvua ja kansainvälistymistä.

Pelkäämätön on paras

Nexit Venturesin **Artturi Tarjanteella** on lista vaatimuksia kiinnostavalle yrittäjälle.

- Yrittäjän on oltava äärimmäisen kova, sairaalloisen motivoitunut, käsittämättömän lahjakas, riskiä pelkäämätön. Kokemus yrittäjyydestä on iso plussa, ja jos löytyy sarjayrittäjä, se on täysosuma.

Eqvitecin osakkaan **Juha Mikkolan** mukaan yrittäjällä pitää olla halua moninkertaistaa liikevaihtonsa, eikä se onnistu Kehä kolmosen sisäpuolella.

Suomessa on edelleen pulaa kunnianhimoisista yrittäjistä. Toisaalta varallisuustasokaan ei ole sellainen, että riskinottoon voisi suhtautua kevyesti. Vaikka kolmikymppisellä insinöörillä olisi kuinka hyvä idea tahansa, kotona odottavat lapset polkupyörätarpeineen ja niskassa painava asuntolaina hillitsevät riskeeraushaluja tehokkaasti.

Esikuvinkin puuttuu. Kun Suomi saa menestystä jossain urheilulajissa, sen suosio ja taso paranevat. Samoin kävisi yrittäjyydessäkin. Samoin kokeneiden ja menestyneiden yrittäjien panosta tarvittaisiin sekä rahan muodossa että hallitustyöskentelyyn.

- Asioita on jaksettava pistää yhä uudelleen liikkeelle. Aasiassa, Britanniassa ja USA:ssa asuessani näin, että jotkut luovat oikeasti jotain isoa. Tuon mahdollisuuden näkeminen innostaa. Mutta Suomessa moni tyytyy edelleen vain näpertelemään, Jouko Ahvenainen sanoo.

Kova luuta lakaissut rahoittaja

Nexit Ventures perustettiin kovimpaan it-huuman aikaan vuonna 2000. Sen jälkeen kova luuta on lakaissut it-alan

pääomasijoittajia. Toistakymmentä rahastoa ja useat teolliset sijoittajat, kuten Elisa, Alma ja Sonera, ovat luopuneet leikistä. Nexit Venturesinkin pärjäämistä epäiltiin.

- Siperia on opettanut, ja meilläkin on vielä oppimista, Tarjanne huomauttaa. Meidän pitäisi saada keskimääräistä sijoitusaikaa lyhyemmäksi.

Nexitin keskimääräinen sijoitusaika on nyt noin neljä vuotta.

- Yritysten kasvu myyntikelpoisiksi menestystarinoiksi on ollut selvästi hitaampaa it-yritysten ydintalven aikana. Poikkeuksellisen vaikeista ajoista huolimatta salkkumme tekee vahvasti positiivisen tuloksen sijoittajilleen.

Eqvitecissä keskimääräinen sijoitusaika on kolmesta viiteen vuotta. Tyypillisin tapa irrottautua sijoituksesta on teollinen yrityskauppa. Pörssi ei vedä vielääkään.

- It-huuman kuumina vuosina vääränlaisia yrityksiä vietiin pörssiin. Tuolloin näpeilleen saaneet sijoittajat muistavat sen pitkään. Vaatimukset pörssilistautumisella ovat nyt korkeat, Mikkola sanoo.

- Pörssiin meno ei takaa kasvua, ja lisäksi yritys menettää siinä vapauttaan. Suomessa ei ole nyt kunnon listautumispaikkaa korkean teknologian yritykselle, Tarjanne huomauttaa.

Helsingin pörssissäkin on huomattu tämä. Vielä tänä vuonna se täydentyy kasvuyrityksille tarkoitetulla First North -listalla.

- Toivomme toki, että se käynnistyy, mutta se ei olisi meille lopullinen irtautumistie. Jos veisimme sijoitusyrityksen First North -listalle, se olisi vain ensiaskel kohti päälistaa, Mikkola sanoo.

<http://www.digitoday.fi/bisnes/2007/04/13/kasvunalkainen-it-verso-saa-rahaa/20078945/66>