



Kirjoittaja toimii Ohjelmistoyrittäjät ry:n toimitusjohtajana ja on ollut ohjelmistoyritysten johdossa ja omistajana.

"Ideoita olisi, mistä rahat?"

Uuden yrityksen pelottavimpia kysymyksiä tuntuu olevan rahoituksen järjestäminen. Usko oman idean kantavuuteen joutuu ensimmäiseen testiin, kun tehdään päätökset siitä, mistä rahoitusta pyritään saavan. Aloitetaanko asiakasprojekteilla, joista saadaan tasaisen varmasti "oikeaa rahaa" kassaan ja ehkä jopa kokemusta asiakkaiden tarpeista? Vai lähdetäänkö suoraan hakemaan ulkopuolista rahoitusta tuotekehitykselle, ilman mitään varmuutta oikeista tuloista?

Vastaus tuntuu ilmeiseltä, kun kysymyksen asettaa näin. Ja tässä piilee syy siihen, miksi monet ohjelmistoyritykset jäävät 10 hengen projektitaloiksi. Ei sillä, että siinä olisi mitään väärää, päinvastoin, mutta jos unelma menestyksestä on Skype:n tai Spotify:n näköinen, asiakasprojektit kannattaa unohtaa.

Projekteja tekemällä ei jää aikaa tuotekehitykselle, markkinoiden kartoittamiselle, kilpailijoihin perehtymiselle, markkinoinnin ja brändin rakentamiselle, eikä muullekaan tuotteen tai palvelun kehittämiselle. IPR:t jäävät asiakkaalle, eikä yrityksen johtotiimistä tule kehitettyä sellaista, joka pystyisi viemään tuotteen markkinoille. Eikä se asiakasprojektien kassaan tuoma rahakaan oikeasti riitä tuoteliiketoiminnan käynnistämiseen.

Rahoitusvaihtoehtoja

Eli rahaa on siis saatava jostain muualta. Onneksi lähteitä on melkoinen valikoima, jopa hämmennykseen asti. Julkisia rahoittajia on monta Tekesistä TE-keskuksiin, Finnveraan, Veraventureen, ja muihinkin. Yksityisellä puolella ovat taas pääomasijoittajat, enkelisijoittajat, pankit ja erilaiset kehitysyhtiöt. Suomessa rahoituksen ja tuen tarjoajia on pitkä lista, kuten myös tuore Opetusministeriön ja Työ- ja Elinkeinoministeriön tilaama selvitys todistaa. Samassa selvityksessä tosin myös todetaan, että valikoima on turhankin laaja ja sekava, ja että tarjonnat menevät usein

päällekkäin. Nuoren ohjelmistoyrityksen onkin usein vaikea päätellä, keitä pitäisi lähestyä ja miten.

Tähän tarpeeseen Ohjelmistoyrittäjät ry on koonnut Ohjelmistoyrityksen rahoitusoppaan osana Kasvufoorumi09 työskentelyä. Opas pyrkii antamaan mahdollisimman tiiviin kuvan siitä, mitä eri toimijoilla on tarjottavanaan, ja millaisissa tilanteissa heidän apunsa toimii parhaiten.

Rahoituksen vaiheistus

Ohjelmistoyritys käyttää tyypillisesti eri rahoitusvälineitä kehityksensä eri vaiheissa. Alkuvaiheessa rahoituksen pohja on amerikkalaisittain ilmaistuna Family, Friends and Fools- akselilla. Ennen kaikkea yrittäjän omat rahat ovat pelissä. Ensimmäisiä markkinatutkimuksia ja tuotekehitystä varten saadaan tukea ja lainaa varsinkin Tekesiltä ja TE- keskuksilta. Kun toiminta on saatu liikkeelle, saattavat mukaan tulla enkelisijoittajat. He ovat varakkaita yksityishenkilöitä, jotka usein tuovat myös osaamista mukanaan. Lisäksi mukaan saattaa tulla myös pääomasijoittaja siemenvaiheen rahoituksella.

Kun yrityksen toiminta on saatu liikkeelle, lähdetään hakemaan nopeaa kasvua. Tässä vaiheessa yrityksen omalla tulorahoituksella on jo merkittävä asema, mutta ulkopuolisia tahoja tarvitaan kasvun turvaamiseksi. Julkisista toimijoista tässä vaiheessa tärkeimpiä ovat Tekes, Finnvera ja Veraventure. Yksityisistä mukana ovat nyt pääomasijoittajat ja rahoitusyhtiöt enkelirahoittajien sijasta.

Kasvun saavutettua vaiheen, jossa viimeistään laajennutaan kansainvälisille markkinoille, rahoittajiksi voi tulla kotimaisten pääomasijoittajien lisäksi myös ulkomaisia sijoittajia. Heidät on saatu mukaan liiketoiminnan osoitettua kantavuutensa, ja kotimaisten sijoittajien panostus. Julkisten tukien käyttö kohdistuu nyt eniten yrityksen kehityshankkeisiin.

Kun ohjelmistoyritys saavuttaa riittävän suuren koon ja merkittävän aseman markkinoilla, se saattaa hakea rahoitusta listautumalla. Tähän vaiheeseen suomalaisista ohjelmistoyrityksistä ovat päässeet esimerkiksi F-Secure Oyj, Basware Oyj ja Tekla Oyj.

Pääomasijoittajat

Polku on siis selkeämpi kuin miltä alussa tuntui. Kuitenkin TKK:n tekemän vuosittaisen ohjelmistoyrityskartoituksen mukaan vajaat vain 10% ohjelmistoyrityksistä on saanut rahoitusta esimerkiksi pääomasijoittajalta. Yksi merkittävä tekijä vähäiseen ulkoisen rahoituksen käyttöön saattaa olla suomalaisten pääomamarkkinoiden pienuus. Yksityisiä toimijoita on suhteellisen vähän, ja sijoitettavat summat ovat melko pieniä varsinkin verrattuna Yhdysvaltoihin, jossa alkuvaiheessa oleva yritys usein saa 10-20 miljoonan dollarin pääoman sijoittajilta.

Pääomasijoittajien vähäinen läsnäolo ei todennäköisesti ole kuitenkaan pelkästään kiinni liian kapeista pääomamarkkinoista. Monen julkisen rahoittajan kommentteista on luettavissa, että varsinkin 2-5 miljoonan euron kokoon kasvaneet yritykset ovat yllättävän vastahakoisia ottamaan pääomasijoittajia toimintaansa mukaan.

Yksityiset pääomasijoittajat toteavat usein, ettei vartenotettavia kohteita ole kovinkaan paljon tarjolla. Lieneekö sitten syynä haluttomuus jakaa omistajuutta vaiheessa, jossa omat siivet tuntuvat kantavan mukavasti. Juuri tässä vaiheessa monet menestyvät yritykset kuitenkin tekevät ison rahoituskierron varmistakseen liiketoimintansa kehittymisen.

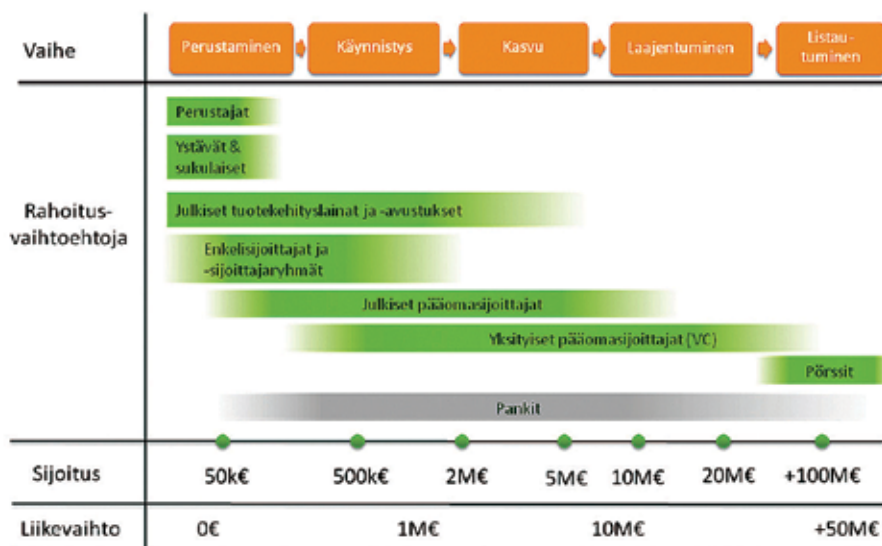
Pääomasijoittajan panos yritykseen ei nimittäin rajoitu ainoastaan rahoitukseen. Turvataksaan sijoituksensa tuoton, pääomasijoittaja osallistuu parhaimmillaan hyvinkin aktiivisesti yrityksen toiminnan kehittämiseen.

Varsinkin Yhdysvalloissa pääomasijoittajan edustaja istuu yrityksessä pari päivää viikossa, ei poliisina vaan auttamassa yritystä eteenpäin. Tästä syystä muuten Piilaakson sijoittajat eivät mielellään sijoita muihin kuin Piilaakson yrityksiin, ajomatkan yrityksen toimistolle on oltava realistinen. Pääomasijoittaja voikin parhaassa tapauksessa tuoda kokeneita neuvonantajia, koeteltuja käytäntöjä ja hyviä kontakteja yrityksen käyttöön.

Ulkopuolinen rahoitus ei ole ainoa tarvittava väline menestykseen ohjelmistoyrityksille, mutta sen merkitys on ratkaiseva. Aloittavan yrityksen koko toimintatapa ja liiketoiminnan malli ovat alusta asti täysin erilaisia silloin kun strategiana on ulkopuolisen rahoituksen täysipainoinen hyödyntäminen.

Ohjelmistoalan kasvun varmistaminen

Kaikkien yritysten ei toki tarvitse eikä pidä mennä samaan muottiin, mutta korkeatasoiset suomalaisen innovaatiot ansaitsevat mahdollisimman hyvän kasvualustan. Tämän kasvualustan varmistamiseksi on syytä panostaa sekä julkisten tukien selkeyttämiseen, yksityisen sijoitus-toiminnan laajentamiseen ja monipuolistamiseen, että yrityskulttuurin kehittämiseen kasvuhakuisemmaksi. Vain tällä tavalla voimme saada ohjelmistoista merkittävän tukijalan Suomen menestykselle.



Yrityksen kasvun vaiheet ja rahoituslähteet
Viite: Ahokas et al. 2009.
Ohjelmistoyritysten rahoitusopas