

Miten valitsen pääomasijoittajan?

Pääomasijoitustoiminta on Suomessa merkittävästi kehittynyt ja laajentunut viimeisten 15 vuoden aikana. Pääomaa alalla on tällä hetkellä yli kolme miljardia, josta yli puolet on sijoitettuna satoihin kohdeyrityksiin. Olemme saaneet lukea miten sijoittajat aktiivisesti etsivät kasvuhaluja ja -kykyisiä yrityksiä ja yrittäjiä. Tiedämme myös melkoisesti siitä, mihin seikkoihin pääomasijoittaja kiinnittää huomiota arvioidessaan yritystä. Huomattavasti vähemmän on sen sijaan kirjoitettu siitä mihin seikkoihin uutta pääomaa hakevan yrittäjän kannattaa kiinnittää huomiota valitessaan yritykselle sopivaa pääomasijoittajaa.

Monet yrittäjät eivät halua yritykseensä pääomasijoittajaa millään hinnalla. Taustalla on yleensä halu säilyttää itsenäisyys ja päätösvalta omassa yrityksessä sekä usein myös tutuilta yrittäjiltä kuulut, vähemmän rohkaisevat kokemukset pääomasijoittajan tulosta yritykseen. Onnistuneitakin tapauksia maasta toki löytyy ja niiden suhteellisen määrän voisi kuvitella koko ajan kasvavan toimialan osaamisen lisääntyessä.

Pettymysten ja henkilökohtaisten tragedioiden vähentämiseksi, olen seuraavaan koonnut joitain käytännön vinkkejä yrittäjälle, joka vakavissaan harkitsee pääomasijoittajan ottamista mukaan yritykseensä. Vinkit pohjaavat henkilökohtaisiin kokemuksiin pöydän kummallakin puolella eli lähes 10 vuotta pääomasijoitusyhtiön ja sen jälkeen lähes yhtä pitkään pääomasijoituksen kohteena olleen yrityksen vetäjänä.

1) Heti alkuun kannattaa pitää mielessä, että pääomasijoittajan valinta kannattaa tehdä huolellisemmin kuin puolison valinta. Väärästä puolisoista pääsee nykyään kohtuullisilla uhrauksilla eroon, mutta väärästä sijoittajasta ei. Epäonnistuneesta sijoittajan valinnasta voi joutua kärsimään vuosikautia eikä auta vaikka (työ)elämä olisi muuttunut helvetiksi.

2) Pääomasijoittajan sijoitusstrategia. Tämä lienee helpoimmin selvitettävä alue. Suomen pääomasijoitusyhdistyksen FVCA:n kotisivut neuvovat yrittäjää sijoittajan hakemisessa. Sijoittajat ovat yleensä määritelleet kohdeyritystensä koon, kehitystason, toimialan jne., mikä helpottaa hakemista. Esim. suomalaisen alkavan yrityksen on turha lähestyä valtaosaa suomalaisista pääomasijoittajista, koska ne sijoittavat vain pitemmälle ehtineisiin yrityksiin. Varsinkin alkuvaiheessa olevan yrityksen kannattaa tarkkaan selvittää myös sijoittajan mahdollisuudet ja halu jatkosijoituksiin.

3) Pääomasijoittajan oman yrityksen näytöt ja tilanne. Kannattaa selvittää, miten ko. pääomasijoittaja on pärjännyt omalla alallaan. Rapakon takana huomiota kiinnitetään mm. siihen kuinka mones rahasto hallinnointiyhtiöllä on meneillään ja millaisia tuottoja aiemmat rahastot ovat antaneet sijoittajilleen. Ensimmäisen rahaston keränneet ovat luonnollisesti erityistarkkailun kohteena. Suomalaisista pääomasijoittajista vain muutamalla on näyttöjä useammasta rahastosta. Partneriksi kannattaa hakea menestyvää ja osaavaa pääomasijoittajaa. Tällaisella hallinnointiyhtiöllä on yleensä osaamista ja hyvät verkostot valitsemillaan toimialoilla. Kun rahastot Suomessa yleisimmin ovat 10-vuotisia, kannattaa myös selvittää montako vuotta elinaikaa on jäljellä sillä rahastolla, josta sijoitus omaan yritykseen on tarkoitus tehdä. Mitä vähemmän aikaa, sitä kiirempi sijoittajalla on päästä yrityksestä eroon, mikä käytännössä heijastuu yrityksen jokapäiväiseen elämään.

4) Kohdeyritykset. Pääomasijoittajan kotisivuilta löytyvät yleensä sijoitusten kohteena olleet yritykset. Kannattaa etsiä yritysten joukosta 2-3 omaa yritystä muistuttavaa yritystä ja soittaa näiden yritysten johtajille. Jos yrittäjä on tyytyväinen sijoittajaansa, hän yleensä kertoo sen suoraan. Varovaisen ja pidättyväisten vastaajien kommentteista kannattaa tulkita tarkasti ns. rivien välit.

5) Hallinnointiyhtiön johdon ja henkilöstön taustat ja ammattitaito

Vanhoissa VC-maissa (mm. USA ja Englanti) suurimmalla osalla pääomasijoittajista on vahvaa kokemusta yritysmaailmasta. Taustalta löytyy usein vastuullisia tehtäviä isoissa yrityksissä, omaa yrittäjyyttä ja kokemusta niin onnistuneista kuin epäonnistuneistakin hankkeista. Yleensä kokemus on kertynyt joltain erityiseltä toimialalta, jolloin voidaan myös puhua vahvasta toimialaosaamisesta. Suomalaisten pääomasijoittajien johtajien ja päälliköiden taustat ovat yleensä hyvin erilaiset. Pääomasijoittajaksi siirtymisen kynnys Suomessa on ollut varsin matala. Akateeminen koulutus ja jonkinlainen esim. pankkimaailmasta saatu kokemus on riittänyt monelle pääomasijoitusyhtiön ”vastuulliselle yhtiömiehellekin”. Kun yrittäjä ottaessaan pääomasijoittajan mukaan yritykseensä, odottaa sijoittajalta rahan lisäksi myös lisäarvoa, jota sijoittajat painottavat omissa mainoksissaan, kannattaa yrittäjän jo etukäteen pyrkiä varmistamaan, että rahan lisäksi tällaista lisäarvoa on todella odotettavissa.

6) Pääomasijoittajan edustaja hallituksessa

Pääomasijoitustoiminnan pelisääntöihin kuuluu, että sijoittajalla on oikeus nimetä vähintään yksi jäsen kohdeyrityksen hallitukseen. Jos neuvotteluissa sijoittajan kanssa on päästy niin pitkälle, että keskustelun aiheena on sijoittajan hallitusedustaja, kannattaa yrittäjän olla erityisen tarkkana. Hallitustyöskentely on käytännössä tärkein napanuora sijoittajan ja yrityksen välillä. Onnistuneissa tapauksissa uusi hallituksen jäsen tuo todellista lisäarvoa yritykselle. Pahimmissa tapauksissa toimialaansa hyvin tunteva yrittäjä saa hallitukseen ”akateemisen osajan” joka hallituksen kokouksissa laskettelee sujuvasti jonkun muodissa olevan gurun (Porter tms.) kirjaviisauksia. Täydellinen asian-tuntemattomuus yhdistettynä sijoittajan rahan tuomaan valtaan lienee yrittäjän näkövinkkelistä hirtittävin yhdistelmä, jota kannattaa pyrkiä ennalta ehkäisemään.

Yrittäjän kannattaakin selvittää aiotun hallitusjäsenen taustoja ja jos hyvältä näyttää, vaatia osakas-sopimukseen klausuulia, jossa ko. henkilö sitoutuu hallitukseen esim. kolmeksi vuodeksi, jolla este-tään pätevän jäsenen häviäminen ensimmäisen kokouksen jälkeen. Hallituksen jäsenen valintaan kannattaakin asennoitua yhtä huolellisesti kuin tärkeän avainhenkilön valintaan yrityksen johtoryh-mään.

7) Pääomasijoittajan hakeminen

Jos yritys toimii tai tulee toimimaan kansainvälisillä markkinoilla, kannattaa sopivan pääomasijoit-tajan hakemisessa heti alkuun tutustua suomalaisen tarjonnan lisäksi myös Suomen rajojen ulko-puolella toimiviin sijoittajiin. Pääomasijoitustoiminta on monissa maissa selvästi kehittyneempää kuin Suomessa ja sopiva, omaa toimialaa tunteva sijoittaja voi löytyä ulkomailta. Hyviä esimerkke-jä on jo olemassa.

Joillain pienillä toimialoilla, esim. bio- ja lääkealalla, joissa kansainvälistä toimialaosaamista on käytännössä mahdotonta löytää suomalaisilta pääomasijoittajilta, kannattaa yrittäjän heti alkuun hakea sopivaa sijoittajaa esim. Ruotsista tai Englannista. Kielen vaihtamisesta huolimatta yrittäjällä ja toimialaa tuntevalla sijoittajalla on huomattavassa määrin enemmän yhteistä sanastoa kuin suo-malaisen, alaa tuntemattoman sijoittajan kanssa. Ulkomaisen sijoittajan ottaminen osakkaaksi heti alkuvaiheessa voi helpottaa myös jatkosijoitusten saamista.

8) Exit

Pääomasijoittaja haluaa muuttaa sijoituksensa rahaksi muutamassa vuodessa. Yrittäjän on syytä harkita, minkälaisiin irtautumisvaihtoehtoihin hän on todella valmis. Monessa tapauksessa sijoittaja esim. kerää jonkun toimialan yrityksiä yhdistääkseen nämä uudeksi vahvaksi peluriksi. Tämäntapaisista suunnitelmista kannattaa ennakkoon kysyä, jotta ne eivät tule yllätyksenä. Yrittäjän kannattaa ennakkoon varautua myös henkilökohtaiseen ”exit’iin”, sillä reaali maailmassa varsin moni perustaja-toimitusjohtaja on melko pian sijoituksen jälkeen saanut potkut. Sijoittajan ja yrittäjän täysin yhdenmukainen näkemys exit’istä kasvattaa todennäköisyyttä onnistuneeseen yhteistyöhön. Osakassopimus kannattaakin lukea huolellisesti ja antaa se myös oman juristin tarkastettavaksi.

Pääomasijoittajan palkka ja bonus syntyy muilta kerättyjen rahojen sijoittamisesta listaamattomiin yrityksiin, joiden tulos ja arvonnousu revitään näiden yritysten johdon ja henkilöstön selkänahasta. Pääomasijoittajat ovat vuosikausia vaatineet yrityksiltä ”ylivoimaista osaamista”. Tasapuolisuuden nimissä kannattaa yrittäjien ryhtyä vaatimaan myös suomalaisilta pääomasijoittajilta kansainvälisen tason osaamista ja lupaamansa lisäarvon tuomista kohdeyrityksiinsä.

Jorma Pylkkänen
lääkealan yrittäjä
Kuopio