



PRIVATE EQUITY | SYYSKUU 2022

Suomen yritysekosysteemi synnyttää lupaavia kasvuyrityksiä

Suomen elinvoimainen startup-yritysten muodostama toimintaympäristö tarjoaa suotuisan ekosysteemin myös vakiintuneiden kasvuyritysten kehityksen vauhdittamiseen. Kotimaisten sijoittajien lisäksi Suomen startup-kentällä toimii useita ulkomaisia sijoittajia, ja ulkomaisen pääoman osuus käynnistys- ja kasvuvaiheen yritysten rahoituksessa on huomattava. Suomalaiset sijoittajat ovat keskittyneet venture capital- tai buyout-kohteisiin, ja näihin onkin tarjolla runsaasti kotimaista rahoitusta. Sen sijaan Suomesta puuttuvat lähes kokonaan kasvuyrityksiin merkittävän kokoluokan sijoituksia tekevät ja yrityksiä aktiivisesti kehittävät paikalliset managerit, jotka tuntisivat laajasti sekä toimialan että markkinan. Mandatum Asset Management Private Equity (MAM PE) on pohjoismainen pääomasijoittaja, jolla on pitkä kokemus kasvuyrityksiin sijoittamisesta ja niiden tukemisesta. MAM PE on aktiivinen vähemmistöomistaja, joka tekee huomattavan kokoisia (10–30 M€) sitoumuksia ja tukee yrityksiä niiden arvonluontityössä.

STARTUPIEN MERKITYS TIEDETTÄÄN MUTTA KASVUYRITYS EI VIELÄ LÖYDÄ SUOMALAISTA SIOITTAJAA

Suomalaisessa liike-elämässä on ollut käynnissä merkittävä muutos viimeisen vuosikymmenen aikana, ja nykyään Suomea pidetäänkin yhtenä houkuttelevimmista ympäristöistä käynnistysvaiheen yrityksille eli niin sanotuille startupeille. Myös monet Suomen menestyneimmistä venture capital -sijoitusyhtiöistä on perustettu 2010-luvun alkupuolella. Vasta vuosikymmenen ajan käynnissä ollut muutos on kuitenkin keskittynyt startupien ympärille eikä buumi ole yltänyt kasvuyrityksiin. Startupien luonnollinen kehittyminen kasvuyhtiöiksi merkitsee niiden omistusstrategian muuttuvan ja rahoitustarpeen kasvavan, mikä on herättämässä suomalaisten sijoittajien mielenkiinnon.

Kuva 1. Suomi tarjoaa innovaatioita ja vakautta

#1 – Business Environment in the World -
Global Innovation Index 2021

#1 – The Most Stable Country in the World –Fund
for Peace, Fragile States Index 2019

#3 – Most Innovative Country in the World -
Innovation Champion, The Consumer Technology
Association 2019

#2 – Most Skilled Workforce in the World - World
Economic Forum, The Global Competitiveness
Report 2019

#2 – Most Digitally Advanced Nation in Europe –
European Commission, Digital Economy and Society
Index (DESI) 2021

#1 – Availability of Scientists and Engineers –
World Economic Forum Global Competitiveness
Index 2017-2018.

Lähde: Business Finland, This is Finland

KASVUYRITYSTEN RAHOITUSTARVE ON KASVANUT VUODESTA 2017 LÄHTIEN

Vuodesta 2017 lähtien kasvuyritysten rahoitustarve on kasvanut eksponentiaalisesti. Vuonna 2021 noin 70 % rahoituksesta meni kasvuyhtiöille (kuva 2), mikä kertoo startupien kypsymisestä kasvuvaiheen yhtiöiksi. Kasvuyritykset ovat startupeihin nähden eri vaiheessa kasvusuunnitelmaa ja pääomaa tavoitellaan myöhemmiltä rahoituskierröksiltä B-, C- ja siitä eteenpäin. Kehitys- ja kasvuvaiheessa oleville yrityksille pääoma on kriittistä: sitä tarvitaan nopean skaalautumisen vaiheeseen, joka toteutetaan tyypillisesti joko yritys-kaupan, uusien markkinoiden tai muun operatiivisen laajentumisen muodossa.

Lukumääräisesti mitattuna arviolta 2 500 suomalaista yritystä kasvaa 15 % vuosivauhtia ja lisäksi noin 1 500 yrityksen kasvuvauhti on yli 30 % vuodessa¹.

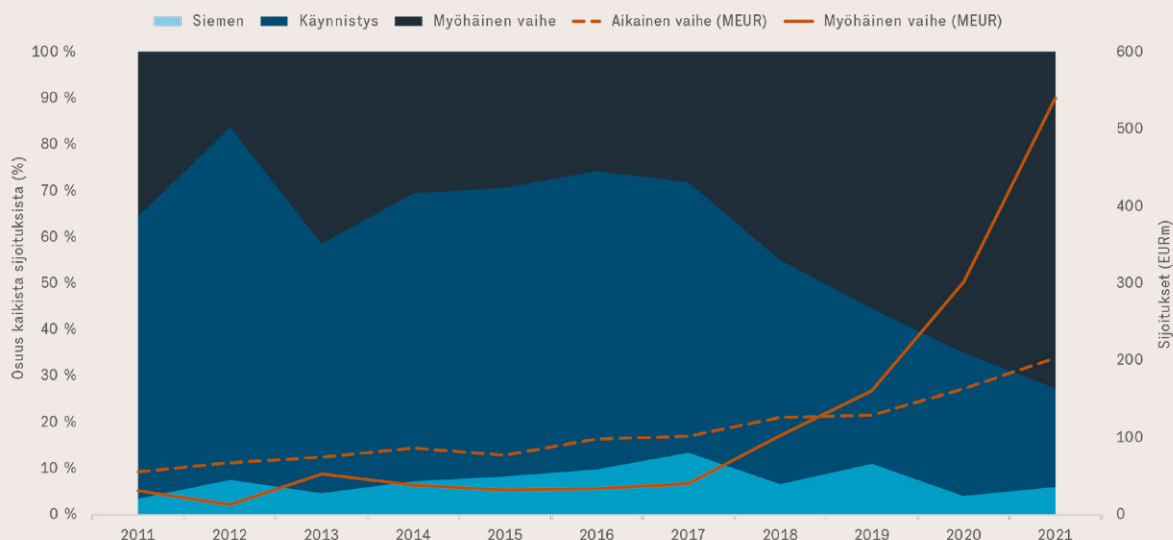
Sen lisäksi, että kasvuyritysten saama rahoitus on ollut kasvamaan päin 2010-luvun loppupuolella, myös käynnistysvaiheen yritysten saama rahoitus on ollut kasvussa (kuva 2). Vuosi 2021 oli ennätysvuosi kerätyn pääoman määrässä², mikä ennakoii startupien siirtymistä skaalautumisvaiheeseen seuraavien vuosien aikana ja samalla uusille rahoituskierröksille kasvun jatkuessa.

Toimivan yrityssektorin ansiosta Suomessa on onnistuttu kasvattamaan merkittävä joukko vakiintuneita ja kannattavia korkean kasvun yhtiöitä. Suomessa perustetaan Euroopan kuu- denneksi eniten startup-yrityksiä asukaslukuun nähden ja Suomen kasvu-yritysekosysteemi tarjoaa edelleen suotuisan ympäristön uusien, kasvua hakevien yritysten toimintaan. Viime aikojen aktiivisesti pääomasijoitusmarkkinalla on vilkasta, ja vuonna 2021 kerätyn pääoman määrässä tehdyn ennätyksen lisäksi todistettiin uusien, niin kutsuttujen yksisarvisten syntyä kuten Oura, Aiven ja Relex sekä tietenkin Woltin myynti, jonka arvostus kaupan- tekohetkellä oli lähes 7 mrd€. Kansainvälisten sijoittajien merkitys rahoituksen tarjoamisessa on ollut suuri, sillä suomalaisia saman suuruusluokan sijoittajia ei ole ollut.

¹ Orbis, 5/2022

² Pääomasijoittajat, Startup-rahoituksen määrä jälleen uusiin ennätyslukemiin, 4/2022

Kuva 2. Suomalaisen yrityksen saama rahoitus yrityksen vaiheen mukaan



Lähde: Pääomasijoittajat ("FVCA"), 21.4.2022. Aikaisen vaiheen yritykset tarkoittavat siemen- ja käynnistysvaiheen yrityksiä. Myöhäisellä vaiheella viitataan yhtiöihin, jotka ovat myöhemmillä rahoituskierröksillä eli niin sanottuihin kasvuyhtiöihin.

Yritysten tarvitseman rahoituksen määrä kasvaa myös niiden pysyessä pidempään yksityisinä³. Julkisten markkinoiden ja pörssilistautumisen houkuttelevuus on viime vuosina vaihdellut markkinatilanteesta riippuen. Yksityisellä markkinalla toimiminen jättää yhtiöille myös enemmän vapautta ja joustoa pörssiyhtiöihin verrattuna, erityisesti kun listautumisikkuna on ollut kiinni tämänhetkisestä markkinaympäristöstä johtuen.

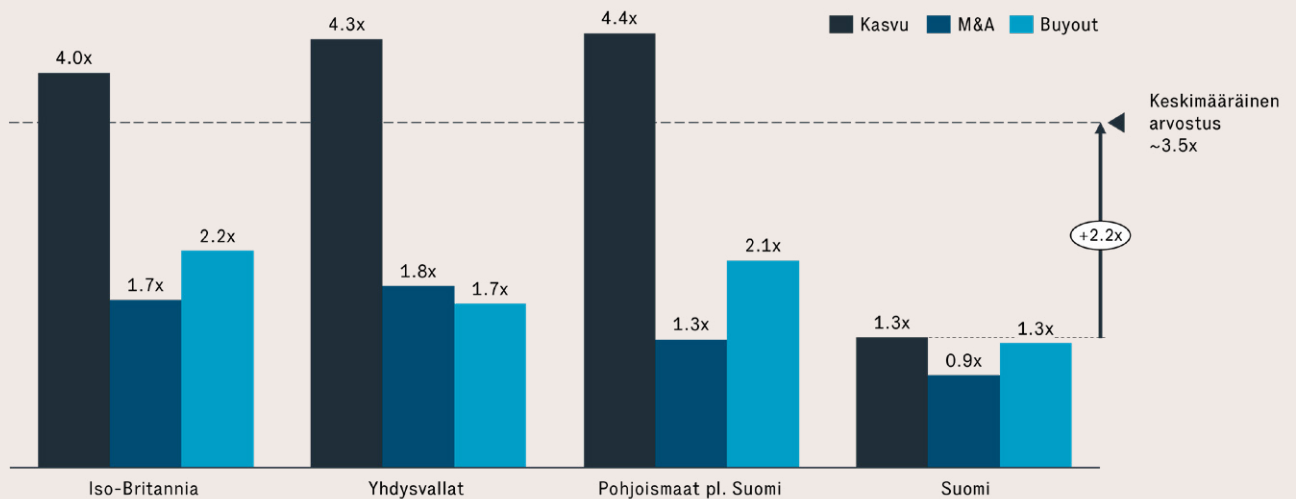
Myös Suomen hallitus on tunnistanut tutkimuksen ja kehityksen merkityksen maan kilpailukyvyllä ja on luvannut nostaa siihen osoitetun valtion määrärahan 4 %:iin maan BKT:sta vuoteen 2030 mennessä, mikä tarkoittaa 40 % kasvua vuoden 2020 tutkimus- ja kehitysrahoitukseen verrattuna.

KASVUYRITYKSET OVAT HOUKUTTELEVIA SIJOITUSKOhteITA

Kasvuyritysten houkuttelevuus sijoituskohteina johtuu pitkälti niillä olevista mielenkiintoisista mahdollisuuksista. Kasvuyritysten tarjoamat tuotteet tai palvelut ovat valmiita, liiketoimintamalli on jo todistettu toimivaksi, toiminta on kannattavaa tai lähellä kannattavuutta, ja yrityksillä on valmius nopeaan kasvuun. Suomalaiset kasvuyritykset on myös hinnoiteltu houkuttelevasti (yritysarvo/myynti = EV/Sales) verrattuna vastaaviin kohteisiin Pohjoismaissa tai muualla Euroopassa. Yrityskauppatilanteissa suomalaiset yritykset on keskimäärin arvostettu hintaan 1.3 kertaa liikevaihto, kun muiden pohjoismaisten yritysten arvostustaso on historiallisesti ollut keskimäärin 4.4-kertainen. Myös USA:n ja Ison-Britannian kasvuyritysten arvostustasot ovat yli nelinkertaisia, joka tarkoittaa merkittävää preemiota (kuva 3).

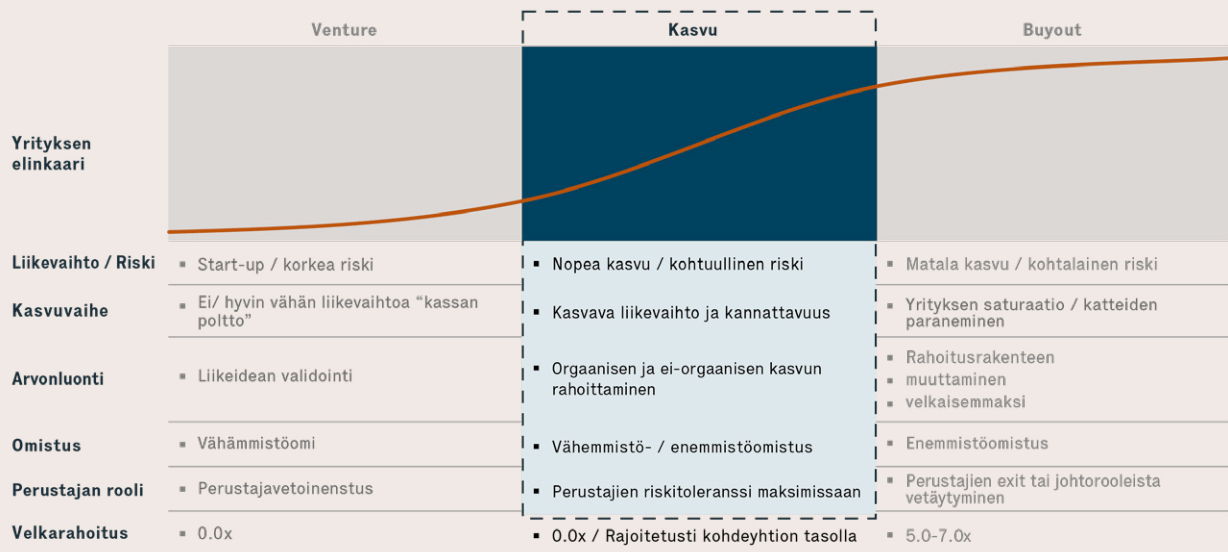
³ Initial Public Offerings: Updated Statistics Jay R. Ritter Cordell Eminent Scholar, Eugene F. Brigham Department of Finance, Insurance, and Real Estate Warrington College of Business, University of Florida 352.846-2837 voice Tammikuu 5, 2022

Kuva 3. Yhtiöiden arvostukset maittain (EV/Sales), mediaani



Lähde: Pitchbook, April 22, 2022

Kuva 4. Pääomasijoitusmarkkinan jakautuminen yrityksen elinkaaren mukaan

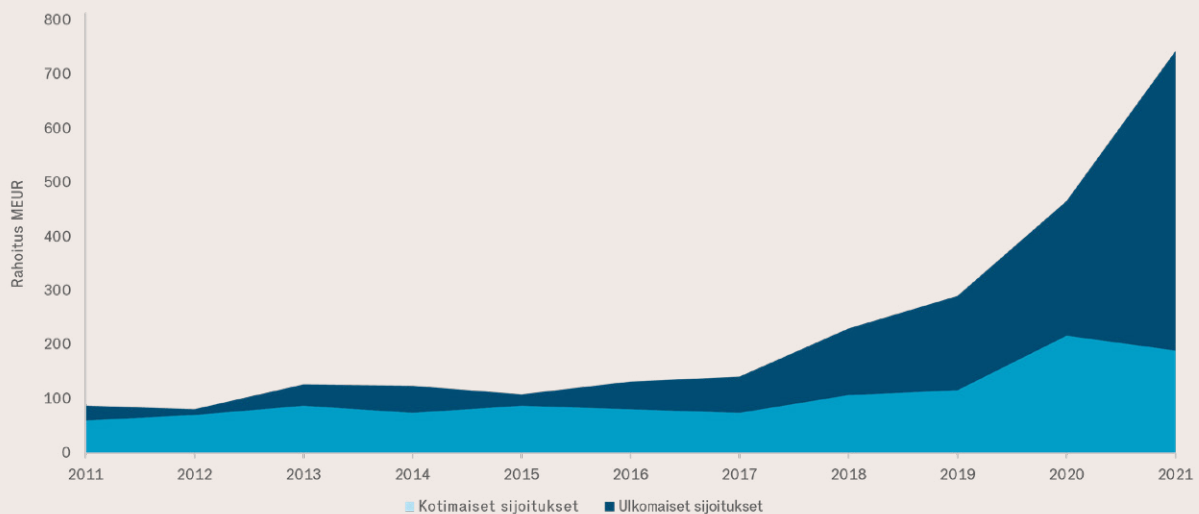


SUURIN OSA RAHOITUKSESTA TULEE ULKOMAISILTA SIOITTAJILTA

Kun vielä 2010-luvun alussa suurin osa rahoituksesta oli kotimaista pääomaa, nykyisin enemmistö sijoituksista tulee ulkomailta (kuva 4). Vuonna 2021 ulkomaisten sijoittajien osuus oli 74 % kaikista startup- ja kasvuyrityksiin tehdyistä sijoituksista ja suurin osa kasvuyritysten sijoittajista oli kansainvälisiä.

Tarvittava pääoman määrä kasvusijoituksiin tuntuukin suosivan ulkomaisia sijoittajia. Myöhemmillä rahoituskierröksillä keskimääräinen sijoitus kasvaa, jolloin kansainväliset sijoittajat pystyvät todennäköisemmin tekemään ison kokoluokan sijoituksia. Tämä tarjoaa kiinnostavan mahdollisuuden kotimaiselle merkittävän kokoluokan sijoituksia tekeväälle toimijalle, jolla on etunaan läheisempi markkinatuntemus sekä kumppaniverkostot.

Kuva 5. Suomalaisen startup- ja kasvuyhtiöiden rahoitus sijoittajan kotipaikan mukaan



Lähde: Pääomasijoittajat "FVCA" 21.4.202: Venture capital Suomessa 2021 - Tilastoja varainkeruusta, sijoituksista ja irtautumisista.

MAM PRIVATE EQUITY SIJOITTA KASVUYRITYKSIIN

Kasvuyrityksiin keskittyviä managereita on Suomessa vain muutama, minkä vuoksi toimialalla on huomattavaa kysyntää paikalliselle, markkinat hyvin tuntevalle managerille. MAM PE on johtava pohjoismainen pääomasijoittaja, jolla on yli 30 vuoden kokemus kasvusijoituksista ja muista pääomarahastoista sekä yhteissijoituksista parhaiden kansainvälisten managereiden kanssa. MAM PE tekee vähemmistö-sijoituksia pohjoismaisiin skaalautumisvaiheen yrityksiin ja toimii aktiivisena omistajana tukemassa yrityksen kasvutavoitteiden saavuttamista.

MAM PE:n lähestymistapa perustuu kohdeyhtiöiden jo vakiintuneen liiketoiminnan kasvattamiseen ja skaalaamiseen (kuva 6). Vakiintunut liiketoiminta tarkoittaa, että kohdeyhtiön palvelulle tai tuotteelle tulee voida osoittaa uskottava kasvusuunnitelma ja todistettu markkinakysyntä. Sen lisäksi MAM PE arvioi kohdeyhtiön tarjoaman tuotteen ainutlaatuisuutta, mikä tarkoittaa, ettei markkinoilla jo ole vastaavaa toimijaa tai ettei sen tarjoama tuote tai palvelu ole helposti kopioitavissa. MAM PE ei keskity tiettyyn toimialaan, vaan olennaista on kohdeyhtiön edellytykset kasvuun toimialasta riippumatta.

MAM PE:n sitoumukset vaihtelevat 10 miljoonasta 30 miljoonaan euroon, ja sijoitus voidaan tehdä kerralla tai ajan kuluessa. Markkinoilla on vain vähän paikallisia toimijoita, joilla on kyky tehdä saman kokoluokan sijoituksia, minkä vuoksi MAM PE:n strategialla ja osaamisella on merkittävää kilpailuetua.

MAM PE on koko sijoituksen elinkaaren ajan aktiivinen omistaja, joka tarjoaa kohdeyrityksilleen asiantuntemuksensa sekä kanavan paikallisten ja kansainvälisten kumppaneiden pöytiin kasvuloikan saavuttamiseksi. MAM PE kehittää yrityksen arvonaluontisuunnitelmaa alusta alkaen yhdessä kohdeyhtiön kanssa jo ennen transaktiota varmistaakseen yhteisen strategisen suunnan.

Keskitymme kasvuun ja olemme aktiivinen omistaja

- Olemme osa poikkeuksellisia kasvutarinoita olemalla aktiivinen vähemmistöomistaja. Tarjoamme asiantuntemusta ja joustavaa kasvupääomaa (10-30m€) vakiintuneille ja kunnianhimoisille tiimeille

Löydämme uusia kasvunpaikkoja ja potentiaalia

- Monilla yrityksillä on kasvupotentiaalia mutta niitä puuttuu kasvumanagerin tarjoama rahoitus ja osaaminen
- Autamme pohjoismaisia yrityksiä pääsemään Suomen markkinoille

Hyödynnämme olemassa olevia verkostojamme ja pitkiä kumppanuuksia vähemmistöomistuksissamme

- Sampo on tehnyt pääomasijoituksia 1990-luvun alusta saakka
- Pitkästä kokemuksesta johtuen meillä on laajat verkostot ja hyvä näkökulma hankevirtaan

MAM PE:n osaaminen ja käytössä olevat työkalut kattavat laajasti kasvuyritysten tarvitseman tuen. Näitä ovat muun muassa oikeanlaisen strategian valinta markkinoille pääsyn varmistamiseksi, tarvittavan osaamisen varmistaminen ja säilyttäminen, liiketoiminnan suorituskyvyn mittaamisen johtaminen, markkinointistrategian luominen, liiketoiminnan vastuullisuus ja ESG-mittarit sekä uusien kasvupotentiaalien tunnistaminen (kuva 7)

Kuva 7. MAM PE tukee kohdyhtiöitään monin tavoin



MAM PE:n ja Sampo-konsernin laajat verkostot ovat merkittävä ja ainutlaatuinen etu, jonka avulla pystymme löytämään kiinnostavimmat sijoituskohteet. MAM PE on osa laajempaa kasvuyritysten ekosysteemiä ja ylläpitää suhteitaan startup-kenttään tapaamalla säännöllisesti käynnistysvaiheen yrittäjiä sekä niiden omistajia seuraten niiden kasvun kehittymistä. MAM PE tarkastelee vuosittain valtavan määrän potentiaalisia sijoituskohteita ja on historiallisesti kieltäytynyt päälle 90 % esitellyistä hankkeista. MAM PE noudattaa arvioinneissaan tarkkaa ja perusteellista selvitysprosessia ja valitsee portfolioonsa vain sopivimmat ja lupaavimmat kasvuyritykset.

Mandatum Asset Management

Mandatum Asset Management (MAM) on Sampo-konsernin omaisuudenhoitoyhtiö ja yksi Pohjoismaiden merkittävimmistä institutionaalisista sijoittajista. Hallinnoimme yhteensä 29 miljardin euron sijoitusvarallisuutta, joka jakautuu keskeisiin ydinosaamisalueisiimme: yrityslainasijoituksiin, vaihtoehtoisiin sijoituksiin ja aktiiviseen valintaan perustuviin osakesijoituksiin. Tarjoamme korkeatasoisia sijoitusratkaisuja sekä varainhoitoa vaativimmille instituutio- ja yksityissijoittajille ja käytämme konsernimme pitkää kokemusta, sijoitusosaamista ja laajoja resursseja asiakkaidemme hyväksi. MAM perustettiin vuonna 2021, kun Sampo-konsernin ja Mandatum Lifen sijoitustoiminnot yhdistettiin omaksi liiketoiminnokseen. MAM ja sen sisaryhtiö Mandatum Henkivakuutusosakeyhtiö ovat osa Sampo Oyj:n kokonaan omistamaa tytäryhtiötä Mandatum Holding Oy:ta.

Tämä dokumentti on laadittu vain markkinointi- ja informaatiotarkoituksiin, eikä dokumenttia voida pitää sijoitusneuvontana tai suosituksena sijoittaa tai osallistua minkäänlaiseen kaupankäyntiin tai sijoitusstrategiaan. Jokaisen sijoittajan on tehtävä oma arvionsa mainittujen strategioiden soveltuvuudesta sijoituskohteiksi ja mikäli tarpeen, konsultoida omaa oikeudellista ja verotuksellista neuvonantajaansa. Esitetyt tiedot perustuvat artikkelin tekohetkellä käytössä olleisiin tietoihin sekä Mandatum-konsernin sen hetkisiin näkemyksiin ja arvioihin.

PORTFOLIO MANAGERS



ALEXANDER ANTAS

Johtaja, Pääomasijoitukset
alexander.antas(at)mandatumam.com



KITTY LAINE

Salkunhoitaja, Pääomasijoitukset
kitty.laine(at)mandatumam.com



RAMI SALONEN

Salkunhoitaja, Pääomasijoitukset
rami.salonen(at)mandatumam.com



MANDATUM
ASSET MANAGEMENT

Mandatum Asset Management Ltd
Bulevardi 56, P.O Box 1221, FI-00101 Helsinki, FINLAND
www.mandatumam.com