info

VERAVENTURE Syksy 2010

Veraventure Oy on suomalainen pääomasijoitusyhtiö.
Lue lisää sivulta 3.

Pilvipalveluilla globaalia kysyntää

Veraventure tuli pilvipalveluita tarjoavan Nervogridin osakkaaksi alkuvuodesta 2008. Nyt yhtiöllä on takanaan määrätietoinen kehitystyö: palvelumalli ja tuotealusta on rakennettu valmiiksi ja toiminta kotimaassa on käynnistynyt nopeasti. Tavoitteena on valloittaa Skandinavian ja Keski-Euroopan markkinat, mutta kaikkialle ei voi lähteä yhdellä kertaa. Ensiksi kasvua haetaan Hollannista.

Teksti: **Ritva Grönstrand** Kuvat: **Tanja Mikkola**

Nervogrid tarjoaa asiakkailleen parhaat konesalit, jatkuvat tietoturvapäivitykset ja varmuuskopioinnit. Turvallisuudessa ei tehdä kompromisseja, Nervogridin toimitusjohtaja Aleksi Partanen kertoo.

Pilvipalvelut tarkoittavat usein eri asioita eri yhteyksissä. Nervogridin tarjonnassa ne ovat yksinkertaistettuna verkon yli jaettavia laite-, ohjelmisto- ja palvelinkeskuspalveluita. Käyttäjän Windows-työpöytä, kaikki tarvittavat sovellukset ja tiedostot sijaitsevat Nervogridin palvelimilla, joten käyttäjä pääsee niihin käsiksi aina tilanteeseen sopivalla tavalla.

– Käyttäjän ei tarvitse hallita IT-ympäristöään eikä päivittää sitä. Hän pääsee käsiksi omaan työpöytäänsä missä tahansa ja milloin tahansa ja millä tahansa päätelaitteella, Nervogridin toimitusjohtaja **Aleksi Partanen** kertoo.

Nervogridin asiakkaita ovat korkean lisäarvon tietotyötä tekevät pk-yritykset kuten asianajotoimistot, lakiasiaintoimistot ja tilitoimistot. Hyvänä esimerkkinä voidaan mainita referenssiasiakas lakiasiaintoimisto Fondia. Suuryrityksillä on mahdollisuus sijoittaa sekä aikaa että rahaa oman IT-ympäristönsä tuottamiseen, ylläpitoon ja päivitykseen. Muille yrityksille palvelun ostaminen kasvattaa tuottavuutta, kun yritys pystyy keskittymään oman toimintansa kehittämiseen.

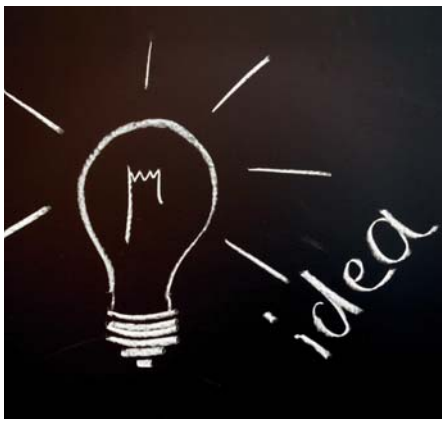
– Palvelun avainetuja ovat tuottavuuden kasvattaminen ja tietotekniikan kustannusten tarkka ennakointi. Asiakas maksaa vain siitä, mitä käyttää. Jokaiselle työntekijälle voidaan valita juuri hänen tarpeisiinsa soveltuva paketti, ja palvelua voi muuttaa hyvin helposti. Jos kesätyöntekijä tulee kahdeksi kuukaudeksi, hänen palvelunsa loppuu työn päättyessä, eikä yrityksen tarvitse maksaa turhasta, Partanen vakuuttaa.

– Tutkimukset osoittavat, että keskiverto työntekijä tuhlaa vuodessa reilun viikon työaikaa IT–ongelmien kanssa taisteluun, useimmissa tapauksissa enemmän. Tämä aika on monella toimialalla aidosti hukkaan heitettyä rahaa, Partanen muistuttaa.

Palvelu toteutetaan standardikomponenteilla, joten käyttäjän ei tarvitse opetella uutta. Palvelu myös muuttuu ajan mukana. Ohjelmistot päivittyvät automaattisesti.

– Esimerkiksi uuteen Windows-versioon siirtyminen on käyttäjillemme todella helppoa. He kirjautuvat ulos vanhasta versiosta ja sisään uuteen. Siinä se. Parhaimmillaan uuden yrityksen siirtyminen palvelun käyttäjäksi tapahtuu viikonlopun, joskus jopa yhden yön aikana. Ja tässä etu yritykselle realisoituu heti, kun taas investointien hyödyt tulevat vasta vuosien kuluttua, Partanen myhäilee.

Sivu 2
Veraventurella takana viisi vuotta suoria sijoituksia



Sivu 4
Näköalapaikka innovaatioihin

Nervogrid oli hieman edellä aikaansa. Heidän innovaationsa suuntautui alalle, jossa ei vielä ollut ketään, mutta trendit osoittivat, että siihen suuntaan ollaan menossa.

Asiakaslähtöinen kehitystyö

– Kaikki perinteiset kehityspalvelut lähtevät liikkeelle unelmista. Matkan varrella niiden muoto muuttuu, kun idea jalostuu. Meidän lähtökohtamme on koko ajan ollut asiakas; aloitimme kehitystyön kysymällä asiakkailta, mitä he haluavat. Insinöörilähtöinen tapahan on ollut keksiä ensin ja ruveta sitten opettamaan asiakasta arvostamaan keksintöä. Meillä asiakas on ollut ykkösenä koko ajan. Kun aloitimme Hollannissa, kysyimme missä asiakkaat haluavat tietojensa olevan. Ja asiakkaat vastasivat: hollantilaisessa palvelinkeskuksessa. Siellä ne sitten ovat, Partanen kertoo.

– Palvelut tuotetaan ja niitä valvotaan automaattisesti. Jos homma ei toimi, lasku lähtee pyörimään toiseen suuntaan. Tässä on ihan täysin eri logiikka kuin ulkoistamisessa, jossa kassaan kilahtaa rahaa asiakkaiden ongelmista. Meillä on siis selkeä intressi pitää palvelu kunnossa. Tämän logiikan ymmärtää jokainen asiakas, Partanen alleviivaa.

Palvelun etuna on myös turvallisuus. Pk-yritysten on vaikea tuottaa itse turvallista IT-ympäristöä. Nervogrid tarjoaa asiakkailleen parhaat konesalit, jatkuvat tietoturvapäivitykset ja varmuuskopioinnit. Turvallisuudessa ei tehdä kompromisseja.

Nervogridin palveluksessa on 16 henkilöä, ja lisäksi yhteistyökumppaneita Intiassa, Valkovenäjällä ja Latviassa. Suunnittelutyö on tehty Suomessa, mutta paljon käytännön työtä on tehty Intiassa. – Suomesta ei vain löytynyt tarvittavaa käytännön osaamista. Suunnittelu Suomesta, kädet Intiasta, Partanen tiivistää.

Uusi sijoituskierros tulossa

Veraventure tuli Nervogridin pääomasijoittajaksi vuoden 2008 alussa. Samoihin aikoihin mukaan tuli myös muutama bisnesenkeli ja Tekes myönsi Nervogridille tuotekehitysavustusta. Lisäksi historian aikana rahoituksessa on käytetty Finnveran takausta, jolla on saatu pankki lähtemään mukaan. Näin saatiin alkuvaiheen rahoitus kuntoon. Kasvun nopeuttamiseksi nyt etsitään kansainvälisiä pääomasijoittajia.

– Nervogrid oli hieman edellä aikaansa. Heidän innovaationsa suuntautui alalle, jossa ei vielä ollut ketään, mutta trendit osoittivat, että siihen suuntaan ollaan menossa. Ratkaisulla on globaalia kysyntää. Lisäksi Nervogridillä on nuori, energinen ja uskottava yrittäjätiimi. Bisnesenkeli hallituksessa tuo tarvittavaa lisäosaamista ja senioriteettia toimintaan, Veraventuren manageri **Janne Juhola** sanoo.

Pilvipalvelujen näkymät ovat hyvät. Tunnettu kansainvälinen tutkimusyhtiö Gartner kertoo, että 20 prosenttia yrityksistä ei vuonna 2012 omista mitään IT:tä itse. Sama kehitys jatkuu lähivuosina. Samainen tutkimusyhtiö povaa palveluna tarjottavien työpöytien markkinoiden kasvavan yli 40 prosentin osuuteen kaikista yrityksissä käytettävistä perinteisistä PC -työpöydistä vuoteen 2013 mennessä. Muutos on siis voimakas.

– Meillä on valmis automaatioalusta ja hyviä referenssejä Suomesta ja Hollannista. Nyt on kansainvälistymisen aika. Sen onnistuminen on avainkysymys. Liikevaihto kasvaa, mutta tulosta emme vielä pääse tekemään, sillä kaikki raha pannaan vielä toiminnan laajentamiseen. Tuloksen teon vuoro on vähän myöhemmin, Partanen kertoo.

Nervogrid

- Kokonaisvaltainen palvelumalli pk-yrityksille
- Vuoden 2008 liikevaihto 200 000 euroa
- Vuoden 2009 liikevaihto 1,3 milj. euroa
- Myyntiyhtiö Hollannissa

Nervogridin palveluksessa on 16 henkilöä, mutta yhteistyökumppaneita on Intiassa, Valkovenäjällä ja Latviassa. – Suunnittelu Suomesta, kädet Intiasta...

Veraventurella takana viisi vuotta suoria sijoituksia

Pk-yritysten julkisessa innovaatiorahoituksessa on tehty uusia avauksia kuluneiden viiden vuoden aikana. Merkittävimpiä niistä ovat Tekesin Nuoret Innovatiiviset Yritykset -ohjelman lanseeraus, Vigo-kiihdyttämö-konseptin kehittäminen sekä aikaisen vaiheen pääomasijoitustoiminnan keskittäminen Finnvera-konserniin.

Vuonna 2005 työ- ja elinkeinoministeriö päätti osana innovatiivisten kasvuyritysten julkisten palveluiden kehittämistä perustaa uuden toimijan täyttämään rahoitusaukkoa yritysten tuotekehitysvaiheen ja yksityisen pääomasijoitusvaiheen välille. Kokeiluluonteisesti päätettiin perustaa Finnvera-konserniin pääomarahasto, jonka hallinnointi annettiin Veraventurelle. Uuden rahaston nimeksi tuli Aloitusrahasto Vera ja Veraventuren tehtäväksi annettiin etsiä sille lupaavia aikaisen vaiheen innovatiivisia, yrittäjävetoisia pieniä yrityksiä, joilla on edellytykset kasvaa ja kansainvälistyä. Rahasto perustettiin noin 13 miljoonan euron pääomalla.

Hankevirta on ollut runsas koko toiminnan ajan. Keskeiset yhteistyökumppanit hankkeiden ohjaamisessa rahastolle ovat olleet Finnveran aluekonttorit, teknologiakeskukset ja rahaston alkuvaiheessa Sitra. Tekesillä on merkittävä rooli kohdeyritysten rahoittajana ja teknologioiden arvioijana. Veraventure on käsitellyt viiden vuoden aikana yli 1 100 sijoitushakemusta. Aloitusrahasto Veran hallituksen käsittelyyn päässeistä hankkeista ensisijoituspäätöksiä on tehty 180 yritykseen. Näistä päätöksistä sijoitus on toteutettu 152 yritykseen. Ensimmäiset kansainväliset rahoituskierrokset kohdeyrityksiin on tehty ja useista neuvotellaan parhaillaan. Kohdeyritykset ovat myös kokeneet kansainvälisille markkinoille pääsyn haasteet, eikä konkursseiltakaan ole vältytty.

Veraventure käynnisti vuoden 2008 alussa bisnesenkelitoiminnan, jonka avulla pyritään saamaan aloittaville yrityksille pääomien lisäksi osaamista sekä hallitustyöskentelystä että kansainvälisestä liiketoiminnasta. Osaamisen kanavointi yritysten kehittämiseen auttaa yrittäjiä löytämään ratkaisuja esimerkiksi liiketoimintakonseptien luomiseen, yhteistyökumppaneiden valintaan ja jakelukanavien kehittämiseen. Veraventuren verkostoon on rekisteröitynyt noin 120 bisnesenkeliä. Reilun kahden vuoden aikana bisnesenkelit ovat tehneet yli 100 yksittäistä sijoitusta kohdeyhtiöihin. Bisnesenkelitoimintaa on tarkoitus kehittää erityisesti hankevirran laajentamisella.

Aloitusrahasto Veran koko on kasvanut alkuvaiheen 13 miljoonasta eurosta nykyiseen yli 90 miljoonaan euroon. Rahastoon ovat sijoittaneet Finnveran lisäksi Tekniikan Akateemiset ry, Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen, Fennia-ryhmä ja Sitra. Suunnitelman mukaan rahaston tavoitekoko on n. 150 miljoonaa euroa. Parhaillaan neuvotellaan työ- ja elinkeinoministeriön kanssa mahdollisuudesta ohjata EAKR-varoja pääomasijoitustoimintaan rahaston kautta.

Suomen Pääomasijoitusyhdistyksen tilastojen mukaan aikaisen vaiheen pääomasijoitustoiminta Suomessa on ollut erittäin aktiivista viime vuosina. Voidaan hyvällä syyllä todeta, että rahaston sijoitusfokus ja toiminta on täydentänyt markkinoita suunnitellulla tavalla. Asiakkailtamme ja yhteistyökumppaneiltamme saamamme palaute sekä kokemuksemme rahaston toiminnasta antavat uskoa siihen, että valinnat, joita on tehty rahaston toiminnan käynnistämiseksi ja kasvattamiseksi nykyiseen muotoonsa, ovat olleet oikeita.

Parhaat kiitokset kuluneista vuosista kuuluvat kaikille teille, jotka olette vaikuttaneet rahaston menestyksekkääseen toimintaan! Jatketaan työtä samalla innolla!

Leo Houtsonen
Toimitusjohtaja

Bisnesenkeleiltä rahaa ja kokemusta

Bisnesenkelit eli yksityiset henkilöt, jotka sijoittavat rahaa kasvuyrityksiin, tuovat myös tukea ja osaamista alkavan yrityksen hallitustyöhön.

Teksti: **Helinä Hirvikorpi**

Veraventure on pyörittänyt vuodesta 2008 lähtien bisnesenkeliverkostoa. Yrittäjä on tähän saakka voinut hakea verkoston rahoitusta vain siinä tapauksessa, että hankkeet ovat olleet sellaisia, joihin myös Veraventure voisi mahdollisesti sijoittaa. Tämän vuoden elokuussa kuvio muuttui. Nyt aloittava yrittäjä voi laittaa rahoitushakemuksensa bisnesenkeliverkostolle riippumatta siitä, onko Veraventure mukana vai ei.

Hannu Jungman Veraventuresta kertoo, että palvelussa on mukana noin 120 bisnesenkeliä. Yksityiset sijoittajat ovat Suomessa usein yrityksensä myyneitä entisiä yrittäjiä tai Nokia-taustaisia henkilöitä.

– Viime vuosina bisnesenkelitoiminta on Suomessa selkeästi voimistunut, vaikka se alkoi jo 1990-luvulla. Kiinnostavia sijoituskohteita ja kasvuhankkeita on meillä riittävästi. Saamme vuosittain 250–300 uutta hakemusta, joista Veraventure sijoittaa noin 30 hankkeeseen. Aika monessa näistä on mukana bisnesenkeleitä. Enkelithän toki sijoittavat paljon myös meidän toimintamme ulkopuolella, Hannu Jungman sanoo.

Alkava yrittäjä voi hakea enintään noin 200 000 euron sijoitusta suoraan bisnesenkeleiltä. Jos rahoitustarve on suurempi, hakemusprosessi on entisenlainen. Tarkemmat tiedot ja molemmat hakemuslomakkeet löytyvät Veraventuren verkkosivuilta.

Tavallisesti bisnesenkelit ovat mukana yrityksissä alkuvaiheen eli 2–4 vuotta, mutta poikkeuksiakin on. Osallistumalla yritysten hallitustyöskentelyyn enkelit tuovat liiketoimintaosaamista ja kokemusta. Pikavoittojen tavoittelija ei juuri bisnesenkelinä pärjää, vaan rahan täytyy olla kärsivällistä.

Uusi ja innovatiivinen viehättää

KTT **Matti Lainemaa** on bisnesenkeli. Hän ei pidä enkeli-sanasta, vaan suosii ilmaisua yksityinen riskirahoittaja.

– Me olemme pahaa aavistamattomia yksityisiä ihmisiä, jotka pistämme rahaa uuteen yritykseen ilman yhtä tiukkoja rahallisia tavoitteita kuin normaalit riskisijoittajat, venture capitalistit, hän luonnehtii.

Matti Lainema työskenteli useita vuosikymmeniä yrityksissä, oli perustamassa ulkomaisten yritysten tytäryhtiöitä ja perusti vihdoin itse konsulttiyrityksen S.A.M.I Oy:n. – Sen jälkeen olen tehnyt kaikkea hauskaa.

Yksi hauskuus on lähteä mukaan start up -yrityksiin. Lähden jopa sellaisiin, joiden bisneksestä ymmärrän mahdollisimman vähän, hän nauraa.

Pointti on siinä, että yksityinen sijoittaja alkaa ohjata yritystä liikaa, jos on liian sisällä asioissa. Hallitukseen Matti Lainema menee aina, koska hänen mielestään muutoin yhteistyö ei toimi. Sen operatiivisempaa roolia hän ei etsi.

– Mielenkiintoisen alkavan yrityksen mukana eläminen opettaa ja suo mahdollisuuden toisten auttamiseen, hän perustelee. Yrityksiä hänen ei ole tarvinnut etsiä, vaan ne tulevat yleensä hänen pakeilleen. Rooli on muuttunut välillä konsultista osakkeenomistajaksi.

Matti Lainema on toiminut bisnesenkelinä kymmenkunta vuotta. Hän on mukana viidessä start up -yrityksessä ja yhdessä private equity -yrityksessä. Yksi kiinnostavista on AW-Energy. joka kehittää aaltovoimaa. Sitä oli perustamassa sukeltaja **Rauno Koivusaari**, joka löysi Wrow Maria -aluksen.

– Ehkä bisnesenkelin tärkein rooli on loppujen lopuksi siinä, missä voi tuoda lisäarvoa eli oman strategian miettimisessä. Tuskin yksikään start up pystyy toimimaan alkuperäisellä strategialla pitkään, vaan sitä on pian muutettava ja etsittävä läpimurron tuoja.

Matti Lainema on kirjoittanut kirjoja hallitustyöskentelystä, strategiasta ja johtamisesta. – Kun lähtee start up -yritykseen, täytyy olla erittäin korkea epävarmuuden sietokyky ja kyetä myös hyväksymään riskit. Helpottaa oloa, jos lähtee siitä, että todennäköisesti ei saa rahojaan takaisin, Matti Lainema vitsailee.

Pääomasijoituksia aikaisen vaiheen yrityksiin

Veraventure Oy on suomalainen pääomasijoitusyhtiö, johon on keskitetty julkinen aikaisen vaiheen pääomasijoitustoiminta. Veraventure toimii pääomasijoitusmarkkinoita täydentävänä rahoittajana, jonka tavoitteena on sijoituskriteerit täyttävien alkavien yritysten rahoitusmahdollisuuksien varmistaminen ja kasvun nopeuttaminen.

Veraventure tekee suoria sijoituksia suomalaisiin, alkaviin innovatiivisiin yrityksiin, joilla on potentiaalia kasvaa ja kansainvälistyä. Sijoitukset tehdään Veraventuren hallinnoimasta Aloitusrahasto Vera Oy:stä. Rahaston suurin sijoittaja on Finnvera Oyj. Muita osakkaita ovat Ilmarinen, Fennia-Ryhmä, Tekniikan Akateemiset ja Sitra.

Sijoitustoiminnassa painotetaan pitkäjänteisyyttä ja yhteiskunnallista vaikuttavuutta. Veraventure arvostaa niin omassa kuin yhteistyökumppaneiden toiminnassa asiantuntevaa, luotettavaa ja innovatiivista otetta.

Kyky ymmärtää aloittavien yritysten toimintaympäristöä, yrittäjiä ja yritysten liiketoimintaa on yksi Veraventuren vahvuuksista. Yhteistyöverkostoja hyödyntämällä pystytään rakentamaan aloittaville yrityksille tehokkaita rahoitusratkaisuja.

Veraventuren tehtävänä on myös kehittää alueellista pääomasijoitustoimintaa. Veraventure toimii rahastojen rahasto -periaatteella tehden sijoituksia suomalaisiin alueellisiin osakeyhtiömuotoisiin rahastoihin.

Veraventure hallinnoi SijoittajaExtra -nimistä bisnesenkeliverkostoa. Bisnesenkeleille suunnatun palvelun tavoitteena on yksityisen pääoman lisääminen yritystoiminnan alkuvaiheisiin.

Veraventure toimii neljällä paikkakunnalla, Helsingissä, Kuopiossa, Tampereella ja Oulussa.

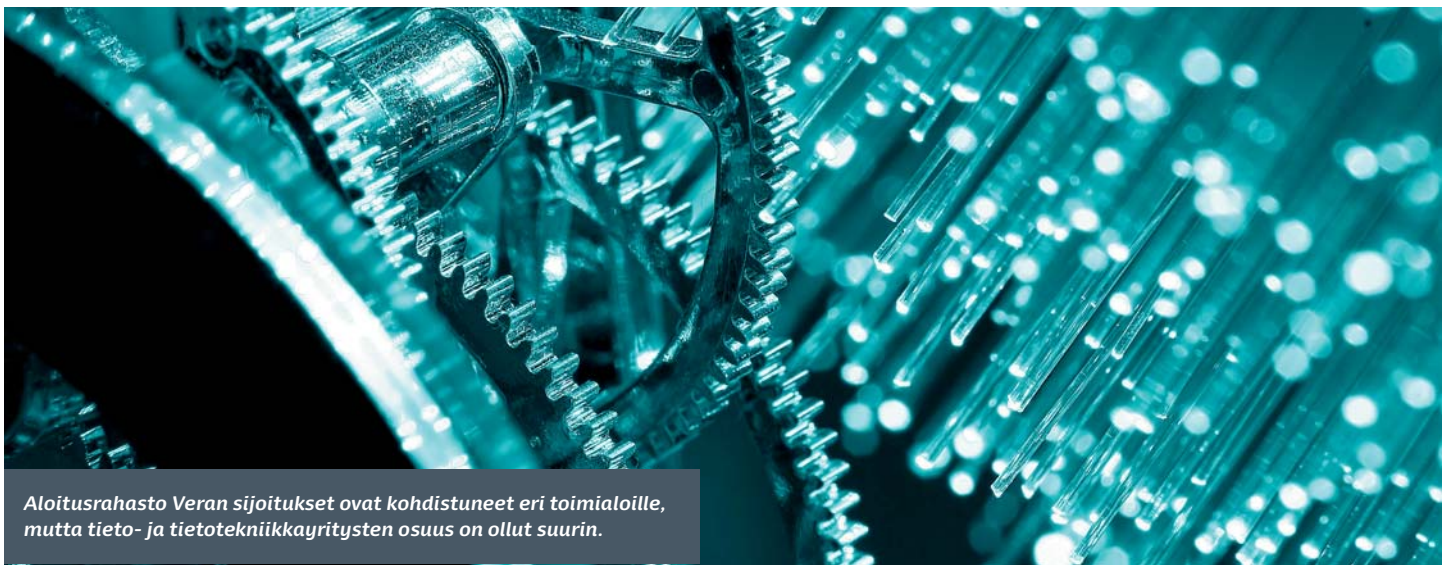
Julkisina pääomasijoitusyhtiöinä Veraventurea ja Aloitusrahasto Veraa koskevat EU:n valtiontukisäännöt.

Hyvät käytännöt kiertämään

EBAN on Euroopan Bisnesenkelijärjestö, jonka jäseniä ovat bisnesenkelit, enkeliverkostot, alkuvaiheen rahastot ym. eurooppalaiset sijoittajatahot. Sen jäsenistö muodostaa varhaisen vaiheen sijoittajien verkoston, johon kuuluu noin 20 000 yksityistä riskirahoittajaa 28 maasta. EBAN järjestää koulutusta ja erilaisia tapahtumia saattaakseen yksityisen varhaisen vaiheen rahan ja sitä hamuavat yritykset yhteen. Teemana on myös; ei tarvitse keksiä pyörää uudelleen, vaan verkosto voi levittää hyviä käytäntöjä maasta toiseen.

Veraventure on EBAN:nin täysjäsen.

Näköalapaikka innovaatioihin



Aloitusrahasto Veran sijoitukset ovat kohdistuneet eri toimialoille, mutta tieto- ja tietotekniikkayritysten osuus on ollut suurin.

Eläkevakuutusyhtiö Ilmarisen rahoituspäällikkö Simo Mattinen on ollut Aloitusrahasto Veran hallituksen jäsen jo nelisen vuotta. Noihin vuosiin on mahtunut kansantaloudessa sekä hyviä että huonoja aikoja. Mattinen pitääkin Aloitusrahasto Veran hallitusta näköalapaikkana suomalaiseen innovaatioympäristöön.

Teksti: **Ritva Grönstrand**

– Vaikka kyse on osakeyhtiön hallituksesta, suurin osa toiminnasta on sijoitusneuvostotyyppistä. Siellä käsitellään hyvinkin aikaisen vaiheen hankkeita, joiden kaupallistaminen ei useinkaan tapahdu vielä rahaston ensisijoitusvaiheen yhteydessä. Aloitusrahasto Veran hallituksessa näkee, millainen on innovatiivisuuden tila Suomessa. Tietysti hallitus näkee vain pienen osan hankevirrasta, sillä sitä pyörittää hallinnointiyhtiö Veraventure. Hankkeita on rahaston olemassaolon aikana ollut jo pitkälti toista tuhatta ja hallituksessa niistä on käsitelty vajaat 200, Mattinen kertoo.

Ilmarinen on yksi niistä yhtiöistä, jotka ovat sijoittaneet Aloitusrahasto Veraan. – Tämä on meidän tapamme osoittaa tukea alkaville, innovatiivisille yrityksille. Itse asiassa sijoittaminen rahastoon on Ilmariselle ainoa keino tehdä sijoituksia tällaisiin yrityksiin, Mattinen sanoo. Aloitusrahasto Veralla onkin markkinapuutteen korjaajan rooli, sillä muita sijoittajia ei alkuvaiheessa yleensä ole ihan ruuhkaksi asti.

Aloitusrahasto Veran sijoitukset ovat kohdistuneet eri toimialoille, mutta tieto- ja tietotekniikkayritysten osuus on ollut suurin. Viime aikoina on myös energia- ja ympäristöalan yrityksiä ollut entistä enemmän.

– Jonkin verran olen jo nähnyt Aloitusrahasto Veran rahoittamien yritysten elinkaarta, mutta yleensä rahasto nimensä mukaisesti tekee ensisijoituksensa yrityksen elinkaaren alkuvaiheessa. Siksi on haastavaa päättää, mihin hankkeeseen lähteä mukaan ja mihin ei. Sijoituskriteereinä ovat innovatiivisuus, yrittäjyys eli että yrityksellä on selkeä vetäjä ja kaupallistamisen edellytykset. Tämä tarkoittaa, että toiminnan pitää olla skaalautuva ja yrityksellä on mahdollisuudet päästä kansainvälisille markkinoille, Mattinen muistuttaa.

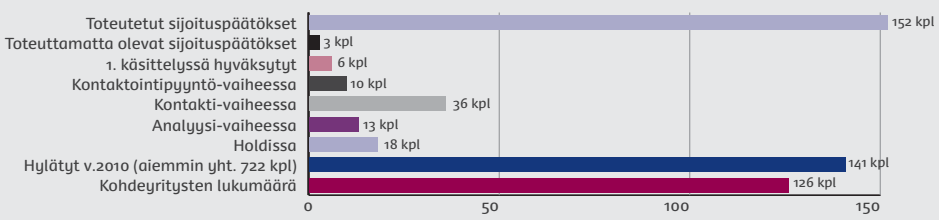
Tulokset alkavat näkyä

Viisi vuotta on osoittautunut olevan lyhyt aika alkavien yritysten rahoituksessa, joten tuloksien arvioiminen tuottomielessä on vielä vaikeaa. – Arvioin kuitenkin, että Aloitusrahasto Vera on selvästi vastannut sille asetettuihin odotuksiin, Mattinen sanoo.

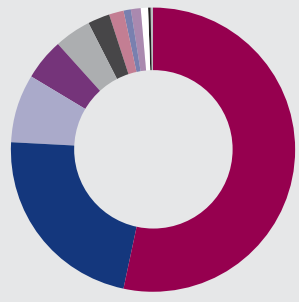
Innovaation kaupallistamisvaiheessa käydään yleensä toinen sijoittajien etsintäkierros. – Sen lisäksi, että Aloitusrahasto Vera on tukenut innovatiivisuutta, se on myös onnistunut kehittämään rahoitusmarkkinoita yhdessä Tekesin, Vigo-rahastojen ja bisnesenkelien kanssa.

Aloitusrahasto Vera Oy

Hankkeita/yrityksiä käsitelty yhteensä 1 101 kpl

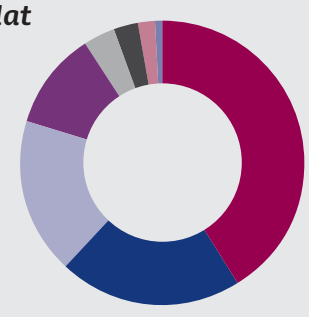


Lähteet



Yrittäjä	53,36 %
Finnvera	22,51 %
Teknologiakeskus	7,80 %
Konsultti	4,84 %
Muu pääomarahasto	4,22 %
Sitra	2,33 %
Muu	1,61 %
Oma kontakti	1,08 %
Tekes	1,08 %
Finpro	0,63 %
Vigo	0,45 %
Finnvera+Teknologiakeskus yhteinen	0,09 %

Toimialat



ICT (tieto- ja tietoliikennetekniikka)	41,26 %
Liiketoiminta- ja teollisuustuotteet ja -palvelut	20,90 %
Kulutustuotteet ja -palvelut sekä vähittäismyynti	17,76 %
Life Sciences	11,12 %
Maatalous, kemikaalit ja materiaalit	3,50 %
Energia ja ympäristö	2,78 %
Muu	1,97 %
Rahoituspalvelut	0,72 %

Osa Finnvera-konsernia

Veraventure on Suomen valtion omistaman erityisrahoitusyhtiö Finnveran tytäryhtiö ja osa Finnvera-konsernia. Finnvera-konserni täydentää rahoitusmarkkinoita ja jakaa riskiä yksityisten rahoittajien kanssa. Yhtiö edistää suomalaisten yritysten toimintamahdollisuuksia myöntämällä rahoitusta yritystoiminnan alkuun, kasvuun, kansainvälistymiseen ja vientiin.

Finnvera-konserni tarjoaa asiakkailleen lainoja, takauksia ja vienninrahoituspalveluja sekä tekee pääomasijoituksia. Pääomasijoitustoiminta on keskitetty Veraventureen.

Veraventure Oy
Toimipaikat Kuopiossa, Helsingissä, Tampereella ja Oulussa

Valtakunnallinen vaihde
020 460 3988

www.veraventure.fi

Sähköposti
etunimi.sukunimi@veraventure.fi

Henkilöstö

Leo Houtsonen
Toimitusjohtaja

Petri Laine
Manageritiimin esimies

Keith Bonnici
Manageri

Matti Eskelinen
Manageri

Janne Juhola
Manageri

Hannu Jungman
Manageri

Ari Kostamo
Manageri

Vesa-Pekka Kursu
Manageri

Ari-Pekka Laitsaari
Manageri

Mikko Paakkanen
Lakimies

Mikko-Jussi Suonenlahti
Senior Adviser

Erkki Välttilä
Sijoituspäällikkö

Heidi Ahonen
Sijoitusassistentti

Sanna Hynynen
Controller

Jonna Myllykangas
Viestintäsuunnittelija

Tiia Pykäläinen
Assistentti

Syksy 2010
Julkaisija Veraventure Oy, Haapaniemenkatu 40, PL 1127, 70110 Kuopio **Toimitus** Ilari Takamäki, Puh. +358 20460 7422 **Taitto** DesignConcept Oy **Photos** Heikki Savolainen **Kuvatoimisto-kuvat** Shutterstock **Painopaikka** Hämeen Kirjapaino Oy.