

"Ihmiset janoavat merkityksellisiä kohtaamisia."

Evon Blomstedt
Huone



6 Rahoituksen epäsuorat vaikutukset suurimpia

8 Nixu valloittaa tietoturvalaa yritysostoilla

10 Napapiirin yrittäjän päiväkirja



Rahoitusratkaisulla uskallusta kasvaa ja uudistua

Otto Lindstedt
rahoitusjohtaja

Vuonna 2019 Finnverassa panostettiin selkeästi aiempaa enemmän pk-yritysten osaamisen parantamiseen vientikaupan rahoituksen saralla. Jatkoimme yhdessä alueellisten kauppakamarien, pankkien ja luottovakuuttajien kanssa järjestettävää vientikaupan rahoituskiertuetta. Syksystä 2018 lähtien tilaisuuksiin on osallistunut 500 yrityksen ja sidosryhmän edustajaa 15 paikkakunnalla. Lisäksi pidimme vuoden 2019 aikana lähes 150 yritykselle räätälöidyn vientikaupan rahoituspajan. Kävimme myös satoja pk-yritysten yksittäisiin vientikauppoihin liittyviä keskusteluja rahoitusratkaisujen löytämiseksi.

Kun viennin rahoitustuotteet tulevat tutuiksi, on myös pk-yritysten kansainvälisen kilpailukyvyn mahdollista parantua. Uskomme, että Suomeen olisi hyvä saada entistä laajempi ja toimialoiltaan moninaisempi joukko

keskikokoisia, hyvin työllistäviä vientiyrityksiä suurten yritysten rinnalle. Silloin saataisimme olla kansantaloutenakin paremmassa suojassa muutamien yksittäisten toimialojen suhdannevaihteluilta.

Vientikaupan rahoituspajat ovat yksittäisille yrityksille järjestettyjä ja sisällöltään räätälöitäviä tilaisuuksia, joissa korostamme yrityksen oman luottopolitiikan tärkeyttä.

Yksinkertaisuudessaan neuvomme

voi tarkoittaa ohjetta tilanteeseen, jossa ostaja kysyy takapainotteisia maksuehtoja ennakkomaksun sijaan.

Luottopolitiikkaa hahmotellessa piiryy kuva niistä riskeistä, joita ulkomaan kauppaan liittyy. Ennakoinnilla voidaan välttyä tilanteilta, joissa riskejä on otettu niitä ymmärtämättä. Luottotappiot ovat hyvin konkreettinen esimerkki siitä, miten riskit voivat toteutua. Tavoiteltava tilanne on, että riskit tunnistetaan, ne arvioidaan ja lopuksi päätetään, miten niiltä suojaudutaan.

Neuvontatyömme on pitkäjänteistä ja jatkuu myös alkaneena vuonna. Toivomme, että lähestytty meitä asian tiimoilta matalalla kynnyksellä. Vääriä kysymyksiä ei ole.

Tässä lehdessä on mielenkiintoisia yritystarinoita, joissa nousevat esille uskallus kasvaa ja uudistua. Toivottavasti saatte myös niistä inspiraatiota omaan työhönne. Hyvää alkanutta ja iloista 20-lukua!

Kun viennin
rahoitustuotteet
tulevat tutuiksi,
pk-yritysten kansainvälisen
kilpailukyvyn on
mahdollista parantua.

SUUNNANNÄYTTÄJÄ

KATSO VIDEO: FINNVERA.FI



Kohtaamisten konkari mullistaa kokouskulttuurin

Suomeen 19-vuotiaana saapunut malesialainen Evon Blomstedt on kansainvälisesti menestynen Huone-tapahtumahotellin toimitusjohtaja ja kysytty puhuja. Vaikka teknologia vähentää fyysisiä palavereita, uskoo Huone ihmisten väliin merkityksellisiin kohtaamisiin – ja menestyy tällä inhimillisellä tarpeella.

Teksti Kristiina Äikäs **Kuvat** Sampo Korhonen

EVON BLOMSTEDTIN tarinasta riittäisi aineksia romaaniin – niin monta uskomatonta käännettä, onnenkantamoista ja epäonnen viemää kuuluu nuoren yrittäjän elämään.

Malesiassa syntynyt Blomstedt kasvoi epätasa-arvoisessa ja kouluttamatto-

massa yhteisössä, jossa määrätietoinen nuori nainen ei löytänyt paikkaansa, vaan halusi enemmän. Hän osti halvimmat lentoliput Eurooppaan, päätyi mutkien kautta Suomeen ja meni naimisiin **Jussi Söderlundin** kanssa.

Sittemmin eronneet Evon Blomstedt (ent. Söderlund) ja Jussi Söderlund perustivat tapahtumahotellina tunnetun Huoneen vuonna 2012 Jätkäsaareen. Yritys perustui Blomstedtin opinnoissa kehittämään ideaan.

”Haluamme saada ihmiset taas rakastumaan tapaamisiin!”

HUONE

- Täyden palvelun tapahtumahotelli, joka vastaa kokousten ja tapahtumien tilanvuokrauksen lisäksi tilaisuuksien tarjoiluista sekä vastaanotto- ja ovimiespalveluista.
- Perustajat: toimitusjohtaja Evon Blomstedt (ent. Söderlund) ja Jussi Söderlund (ei enää mukana yrityksen toiminnassa)
- Liikevaihto 6/2019: 3,9 euroa, liikevaihto 6/2020: 7 milj. euroa (arvioitu)
- Toimipisteet Helsingin Kampissa ja Jätkäsaarella sekä Singaporessa ja Kööpenhaminassa
- Yritys on voittanut useita palkintoja – Evon Blomstedt valittiin arvokkaimmaksi yrittäjäksi vuonna 2014
- www.huone.events



Evon Blomstedtille henkilökunta on kuin perhe.

Pikakelaus vuoteen 2019, ja Huone on nykyään kansainvälinen menestystarina. Palkintoja niin yrittäjyydestään kuin henkilökunnan viihtyisyydestäänkin kahmiva Huone aikoo seuraavaksi mullistaa kokouskulttuurin, ei sen kummempaa.

Karaokekokeista kokouskulttuurin uudistajaksi

Huoneen liikeidea jalostui Blomstedtin opiskellessa yrittäjyyttä Haaga-Helian ammattikorkeakoulussa. Aluksi hän halusi tuoda täyden palvelun karaokekopit Suomeen. Lopulta kilpailuetu kirkastui erilaisia palveluita tarjoavia yrityksiä analysoimalla. Kilpailurako löytyi kokousmaailmasta.

– Kokoukset eivät ole hotellien tai ravintoloiden ydinliiketoimintaa, vaikka niissä on paljon tilaisuuksia. Kokousten eli kohtaamisten mahdollistaminen on taas tapahtumahotellin päätehtävä, kertoo Evon Blomstedt suunnitteluprosessistaan.

Tapahtumahotellin toimintaperiaate on yksinkertainen: hotelli toimii kuin majoitusta tarjoava hotelli, mutta sänkyjen sijaan hotellissa on neuvotteluiden ja tilaisuuksien varustelu sekä oma ravintola kokkeineen. Asiakkaat käyttävät tiloja esimerkiksi lanseerauksiin, kehityspäiviin ja ideointeihin.

– Ajasta on kaikilla aina pulaa ja haluamme käyttää sen mahdollisimman hyvin. Ihmiset turhautuvat turhissa palaverissa, mutta janoavat merkityksellisiä kohtaamisia. Tätä haluamme tukea, Blomstedt sanoo.

Hän on vakuuttunut siitä, että teknologian kehittyessä ihmisten tapaamisen merkitys kasvaa. Silloin voittajia ovat ihmisten tarpeita aidosti kuuntelevat toimijat.

– Ihmiset työskentelevät paikasta riippumatta kannettavalla tietokoneella ja viettävät yhä vähemmän aikaa

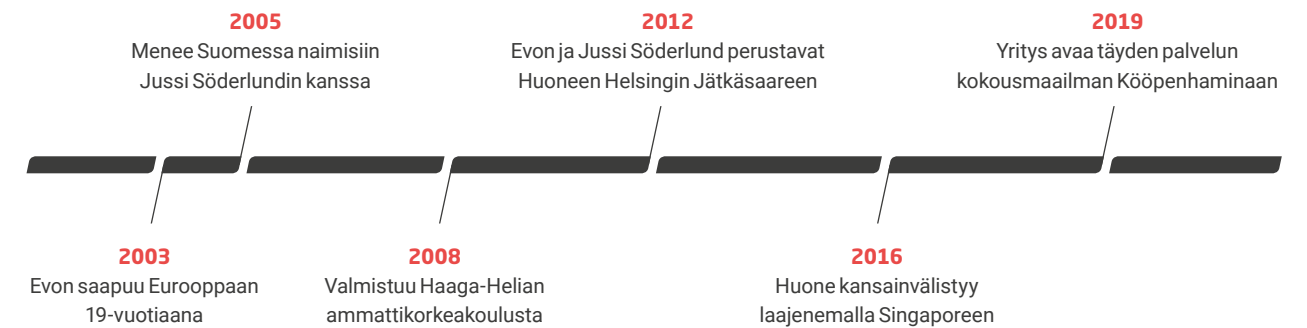
keskenään. Huone taas tuo ihmisiä yhteen. – Haluamme saada ihmiset taas rakastumaan kokouksiin!

Tanskassa puree design, Singaporessa pohjoismaisuus

Vaikka globaaleilla markkinoilla vallitsevat samat työn murrokseen liittyvät trendit, ovat markkinoiden lainalaisuudet erilaiset maasta riippuen. Tämä tuli Huoneelle tutuksi viimeksi syksyllä 2019, kun yritys avasi tapahtumahotellin Kööpenhaminaan yhdessä tanskalaisen eläkevakuutusyhtiö PFA:n kanssa.

Blomstedt oivalsi pian, että yrityskulttuuri on jo pelkästään Kööpenhaminassa hyvin erilainen. Tiloihin ei luoda toista silmäystä, mikäli ne eivät miellytä asiakkaita.

– Hyödynsimme Kööpenhaminassa kaikki oppimme edellisistä lanseerauksista, mutta Tanskaa varten suunnitte-



limme esimerkiksi omat huonekalut, sillä uniikki design on tärkeää tanskalaisille.

Huone kansainvälistyi ensimmäisen kerran jo vuonna 2016, kun yritys avasi tapahtumahotellin Singaporessa Pohjoismaateemalla. Koivumetsät, Arabiat ja litalat toimivat markkinoilla erinomaisesti. Yritys on pysynyt asiakkailleen relevanttina alkuvaiheiden viisaiden päätösten ansiosta.

– Palkkasimme saman tien paikallisen vetäjän, jolla oli valmiiksi verkostoja ja suhteita. Singaporessa tuntemattomaan ei yksinkertaisesti luoteta.

Laajentumisessa oleellista on strategisten kiinteistöyhtiökumppanien löytäminen ja läheinen yhteistyö heidän kanssaan. Mitkä ovat Blomstedtin tärkeimmät neuvot kansainvälistymisestä haaveilevalle yritykselle?

– Tärkeää on ensin näkin tuntea potentiaaliset asiakkaat. Yhtä tärkeää on selvittää, miten konsepti vastaa paikalliseen kysyntään ja asiakkaiden odotuksiin, hän neuvoo.

Rahoitusta myönnettiin virkistävälle idealle

Huoneen toimintaa ovat olleet tukemassa muun muassa Finnvera, Business Finland, ulkoasiainministeriö sekä Malesian Suomen-suurlähetystö. Evon Blomstedt työskenteli viimeksi mainituissa myös sihteerinä ennen yrittäjän uraansa. Finnvera on Blomstedtin mukaan ollut alusta lähtien merkittävässä roolissa markkinapotentiaalin tunnistamisessa ja liiketoimintamallin kirkastamisessa.

Huoneen asiakasvastaavana toiminut Finnveran **Laura Laine** oli omien sanojensa mukaan jo varhain

vakuuttunut yrittäjien vahvasta visiosta ja intohimosta omaa ideaansa kohtaan.

– Kasvukiidossa oleva yhtiö haastoi rahoittajat toimimaan vahvassa yhteistyössä ja pohtimaan jo ennalta kuhunkin vaiheeseen sopivia ratkaisuja. Huone on myös poikkeuksellisen hyvin verkostoitunut ja tässä olemme Team Finland-verkostona voineet auttaa yrittäjiä eteenpäin, Laine kertoo.

Liiketoiminnan käynnistäminen vaatii usein paljon juoksevia kuluja toimitiloista kalusteisiin. Näin oli myös Huoneen tapauksessa, kun Finnvera myönsi yritykselle ensimmäisen kerran rahoitusta. Finnvera oli vastuussa pankista nostetun lainan takaamisesta.

Alkuvaiheessa Finnveralta saatu palaute on jäänyt Evon Blomstedtin mieleen erityisesti.



”On tärkeää selvittää, miten konsepti vastaa paikalliseen kysyntään.”

– Sain kuulla, että ideamme oli virkistävä ja toteutuskelpoinen. Lämmittää tietysti mieltä, että konseptimme nähdään aidosti hyödyllisenä.

Toimistokulttuurin kehitystä aktiivisesti seuraava Evon Blomstedt arvostaa Finnveran ja Business Finlandin kaltaisia yhteistyökumppaneita erityisesti konsultaatiota kohdemarkkinoista.

– Finnveran merkitys verkostollemme on merkittävä, kun pohdimme markkinastrategiaa, kertoo Blomstedt Huoneesta, joka pyrkii laajentamaan toimintaansa olemassa olevilla markkinoilla lähivuosina.

Sinnikkyyttä sukupolvelta toiselle

Huoneen historiaan on kuulunut myös vaikeita aikoja. Vuonna 2013 yritystä haettiin konkurssiin, ja silloin palkkojen maksaminen oli vaikeaa. Hätävaroina käytettiin muun muassa luottokortteja ja Jussin isän eläkesäästöjä. Haastavina aikoina tukea löytyi omista työntekijöistä.

– Henkilökuntani tekee aina vähän enemmän, koska olemme kuin perhe. He antavat aikaa toipua, jos on vaikeaa ja tekevät loistavia ehdotuksia, koska he välittävät tästä yrityksestä, Blomstedt kehuu.

Yrityksen yhteisöllisyydessä avainasemaan nousee toisten auttaminen ja oma-aloitteisuus, aidosti yhteen hiileen puhaltaminen. Blomstedt toivoo voivansa tartuttaa samanlaista asennetta myös jälkikasvulleen, 6-vuotiaalle **Enso**-pojalleen, jotta hänkin pystyisi ylittämään esteet vastoin käymisistä huolimatta. Sen hän on omien sanojensa mukaa velkaa Suomelle.

– Suomalaiset ovat auttaneet minua todella paljon. Siksi haluan kannustaa myös poikaani ennen kaikkea auttamaan muita ihmisiä, Blomstedt toteaa pojastaan – kenties tulevista yrittäjistä?

Hyvien ideoiden puolustaja uskoo rahoituksen vaikuttavuuteen

Finnveran pääekonomisti Timo Lindholm uskoo, että yritysrahoituksen toimivuus edistää oleellisesti suomalaisyritysten kasvua ja uudistumista. Rahoituksen vaikuttavuutta voidaan analysoida kansantaloudellisesti ja yksittäisissä hankkeissa. Se kannattaa, sillä vaikuttavuus tarkoittaa merkittäviä hyötyjä Suomen taloudelle.

Teksti Kristiina Äikäs **Kuva** Heidi Strengell

Timo Lindholmilla on pitkä kokemus pääekonomistina sekä pankkialalta OP:sta että etujärjestökentältä Suomen Yrittäjistä. Viime syksystä lähtien hän on toiminut Finnveran pääekonomistina.

Vaikka nimike on Lindholmille tuttu, on rooli Finnverassa uusi. Pääekonomisti analysoi viennin vaikuttavuutta ja käy aktiivista vuoropuhelua tärkeiden sidosryhmien kanssa.

Miksi vaikuttavuuden mittaaminen on tärkeää?

– Paljon investointeja ja tuotekehitystä jäisi tekemättä ilman toimivaa rahoitusta, Lindholm selittää.

Kyse on siis yksinkertaisesti Suomen talouden elinvoimaisuuden turvaamisesta. Suomen yrityskenttään on Lindholmin mukaan syytä suhtautua varsin luottavaisesti. Monipuoliset rahoitusmahdollisuudet ja vahva pankkisektori kertovat Suomen perusedellytysten olevan kunnossa.

– Meillä on vakaa talous, toimiva pk-yritysten rahoitus ja vahvat pankit, Lindholm kertoo.

Epäsuorat vaikutukset ovat kaikista suurimpia

Rahoituksen vaikuttavuus on määriteltä Finnverassa tärkeäksi mittariksi. Tavoitteena on, että yritykset saavuttavat rahoituksen avulla jotain, mikä ei muutoin olisi mahdollista.

– Meitä kiinnostaa, miten rahoituspalvelujemme mahdollistama liikevaihto säteilee asiakasyritystemme alihankintaketjuihin. Silloin epäsuorat vaikutukset ovat kaikista suurimpia.

Epäsuorat, positiiviset kerrannaisvaikutukset tarkoittavat sitä, että ne yltävät paljon yksittäisiä vientikauppoja laajemmalle alihankintaketjujen ja syntyvien työpaikkojen myötä. Vaikuttavuutta mitataan muun muassa panos-tuotos-analyysillä, joka kertoo eri toimialojen tuotannon merkityksestä koko talouden tuotannon ja työllisyyden kannalta.

Lindholm kertoo, että esimerkiksi Meyer ja Nokia tuovat Etlan tekemän selvityksen mukaan merkittävää arvonlisää Suomeen.

– Meyer edustaa telakkateollisuutta ja Nokia televerkkoja, mutta toimialojen eroista huolimatta kummatkin yritykset tuottavat miljardin euron vientitakuuta kohti satoja miljoonia euroja arvonlisää ja tuhansia työpaikkoja.

Rahoituksen vaikuttavuutta voidaan analysoida yksittäisten hankkeiden osalta kuten Meyerin ja Nokian tapauksessa tai kansantalouden näkökulmasta, kuten Turun yliopistossa teetetty selvitys kertoo. Yliopistossa vaikuttavuuden seurannan kohteena oli joukko rahoitusta saaneita suuria vientiyrityksiä vuosina 2009–2013. Tulokset olivat vakuuttavia.

– Viidessä vuodessa yritykset tuottivat Suomen bruttokansantuotteelle 10 miljardia euroa arvonlisää vastaten 170 000 henkilötyövuotta. Voisi sanoa, että rahoituksen vaikuttavuus on ollut merkittävä, Lindholm sanoo. Vaikuttavuutta syntyy myös pelkästään sitä kautta, kun Finnvera mahdollistaa yritysten liiketoiminnan kehityksen säilyttäen samalla oman kannattavuutensa.

”Jos yrityksen idea on tarpeeksi hyvä, niin rahoituksen puutteeseen ei toiminta yleensä kaadu.”

Suomella on pienenä maana paljon voitettavaa

Viennillä on Suomelle tärkeä merkitys. Se on Lindholmin mielestä päivänselvä asia. Kuitenkaan hän ei halua luoda vastakkainasettelua Suomen kotimarkkinoilla tapahtuvan yritystoiminnan ja viennin välille. Hän korostaa, että kumpakaan näistä tarvitaan kansantalouden pyörittämiseksi.

– Suomi on pieni maa, joten vientiä tarvitaan, ja kotimarkkinat tukevat sitä osaltaan. Meillä on maailmalla paljon potentiaalisia markkinoita voitettavanamme, Lindholm toteaa.

Perinteisesti viennissä on menestytty valmistavan teollisuuden alalla. Nykyään menestystarinoita voivat kertoa peliteollisuuden johtotähdet, joiden kasvua oli vielä muutamia vuosia sitten vaikea ennustaa.

– Peliteollisuutta saatettiin pitää jonkinlaisena leikinä, mutta nykyään pidämme samoja yrityksiä Suomen BKT:n kannalta merkittävinä toimijoina. Esimerkiksi Supercell on kokoonsa nähden valtava viejä ja veronmaksaja.

Aineeton liiketoiminta uudistaa viennin rakennetta

Peliteollisuus on yksi esimerkki aineettomasta teollisuuden alasta, niin kutsutusta korkean lisäarvon tuotannosta, jossa yritysten liiketoiminta perustuu enenevässä määrin erilaisiin palvelumalleihin. Tällaisten yritysten osalta palvelun todellista vaikuttavuutta ei ole vielä mahdollista ennustaa.

– Meille oleellista on kyetä analysoimaan erilaisia liiketoimintoja ja näkemään yrityksen taakse – millä konsepteilla on potentiaalia menestyä.

Arvokkaihin aineettoman liiketoiminnan yrityksiin ei ole sitoutunut sellaista omaisuutta, jota voitaisiin käyttää vakuutena. Jos pankeille ja Finnveralla tärkeä luottokelpoisuus on kunnossa, pitäisi myös rahoituksen järjestyä.

Lindholmin mukaan hyvin palkattujen kotimaan työpaikkojen lisäksi palveluvientiä tukevat ketterästi moneen mukautuvat toimintamallit ja kiivas kasvupotentiaali.

– Palveluvienti uudistaa koko viennin rakennetta – siinä on paljon voitettavaa, hän sanoo.

Strategista kumppanuutta suomalaisyrityksille

Timo Lindholm uskoo, että rahoitusmahdollisuuksien monipuolisuus ja yrittäjyyteen kannustava ilmapiiri parantavat yritysten suhtautumista yrittäjyyteen ja sitä myötä myös rahoituksen saatavuuteen.

– Jos yrityksen idea on tarpeeksi hyvä, niin rahoituksen puutteeseen ei toiminta yleensä kaadu.

Yrittäjällä on Suomessa jatkossakin hyvät mahdollisuudet kasvaa ja kehittyä. Lainojen, takauksien ja vientitakuiden myöntämisen lisäksi Timo Lindholm haluaa julkisella keskustelulla olla tasoittamassa yrittämisen tietä erityisesti pk-yrityksille ja avata uusia mahdollisuuksia niitä haluaville.

– Tarjoamme ennen kaikkea strategista kumppanuutta yrityksen tielle. Olemme aina yrittäjän puolella.

Yrityssostot avasivat kansainväliset markkinat Nixulle

Kyberturvakonsultointia tarjoava Nixu Oyj on valloittanut kansainvälisiä markkinoita yritysostoilla. Kun tietoturva-ala kasvaa digitalisaation myötä, täytyy myös alan yritysten kasvaa. Nixun tavoitteena on saada muskelit, joilla pärjää kyberturvamarkkinoilla koko Alppien pohjoispuolisessa Euroopassa.

Teksti Laura Myllykoski **Kuvat** Sampo Korhonen

NIXU

- Pekka Nikanderin Otaniemessä vuonna 1988 perustama yritys, joka tarjoaa holistisia kyberturvapalveluja yrityksille.
- Listautui pörssiin vuonna 2014.
- Pääkonttori Espoon Keilarannassa. Lisäksi toimipisteet Hollannissa Amsterdamissa, Tanskassa Århusissa ja Kööpenhaminassa ja Ruotsissa Uppsalassa. Työllistää lähes 400 henkilöä.
- Asiakkaina yli 60 % Suomen top 100 -yrityksistä.
- www.nixu.com

Petri Kairinen aloitti Nixun toimitusjohtajana vuonna 2014. Samana vuonna yritys listautui pörssiin, ja Kairisen johtamana Nixu on tehnyt peräti seitsemän yritysostoa.

– Alalla, jossa asiakkaiden luottamus on kaikki kaikessa, uudelle markkina-alueelle on muutoin vaikea mennä. Samalla, kun olemme ostaneet yrityksen, myös asiakkaiden luottamus on siirtynyt meille, Kairinen kertoo.

Espoon Keilarannassa majaansa pitävä Nixu tarjoaa pääasiassa yritysasiakkaille kyberturvakonsultointia, kuten eettistä hakkerointia, tietomurtojen valvontaa ja tutkintaa, erilaisten digitaalisten identiteettien hallintaa ja konsultointia esimerkiksi GDPR:ään liittyvissä asioissa. Nixu pyrkii palveluissaan holistisuuteen eli kokonaisvaltaisuuteen – siihen, että asiakas voi turvautua heihin kaikissa tietoturvaan ja kyberturvallisuuteen liittyvissä asioissa. Tämän takia yritys palkkaa koodareiden ja teknisten ammattilaisten lisäksi nykyään myös yrityksiä tietoturva-asioissa konsultoivia lakimiehiä.

Palveluvalikoima selkeytyi tietoturvaan

Kuten yritysostojen määrä kertoo, Nixun kasvu on ollut vauhdikasta. Yrityksen vuosittainen kasvutahti on pyörinyt jo usean vuoden ajan 30 prosentin tietämissä. Tähän mennessä Nixulla on myös takanaan pitkä ja vaiherikas historia. Yrityksen perusti Otaniemessä **Pekka Nikander** jo vuonna 1988, ja Nixu-nimi juontaakin juurensa perustajansa nimestä.

Alun perin Nixun palveluvalikoima oli nykyistä huomattavasti hajanaisempi. 1990-luvulla Nixu tarjosi asiakkailleen erilaisia internettiin liittyviä palveluja, joihin talosta löytyi osaamista. Nixu teki esimerkiksi ohjelmistokehitystä Nokian puheliimiin, ja sen Saudi-Arabiassa toiminut tytäryhtiö suunnitelti maahan internetin runkoverkon.

Vuonna 2005 yrityksessä päätettiin kuitenkin keskittyä tietoturvaan, ja vuonna 2014 siitä tuli Nixun ainoa tuote.

Kärkenä kansainvälistyminen, holistisuus ja alan parhaat ammattilaiset

Listautuessaan pörssiin Kairinen kertoo Nixun asettaneen itselleen kolme keskeistä tavoitetta: kansainvälistymisen, palveluvalikoiman viemisen kohti jatkuvia, holistisia palveluja ja parhaan kyberturvallisuuden ammattilaisista koostuvan osaajajoukon kokoamisen.

– Meillä on merkittävät jalansijat yritysostojen myötä Ruotsissa, Tanskassa ja Hollannissa, vaikka Suomi on edelleen isoin markkina-alueemme. Suomen top 100 -yrityksistä yli 60 prosenttia on asiakkaitamme. Asiakkaat arvostavat, että meillä on riittävästi muskelia myös isoille yrityksille, Kairinen kertoo.

Nixun kasvua ohjaa pyrkimys olla paras työpaikka kyberturvallisuusalan ammattilaisille. Sen ydintarkoitus on pitää digitaalinen yhteiskunta toiminnassa. Tämän takia Nixun pitää olla tarpeeksi iso päästäkseen kiinni isoimpiin ja mielenkiintoisimpiin hankkeisiin.

Kairinen puhuu kriittisen massan kokoamisesta. Tietoturvalalla on jatkuva kilpailu parhaista osaajista, ja heistä halutaan myös pitää kiinni.



”Haluamme, että Nixu on henkilöstölle paras mahdollinen työpaikka.”

– Haluamme, että Nixun henkilöstö kokee, että tämä on heille paras mahdollinen työpaikka. On erittäin tärkeää, että ammattilaiset viihtyvät meillä.

Henkilöstönäkökulmasta pidetään huoli myös yritysostoissa. Nixu ei osta yritysten vanhoja omistajia Balille surffaamaan, vaan he jäävät yhtiöön. Tässä on tärkeää, että ostettavan yrityksen kulttuuri sopii yhteen Nixun kulttuuriin kanssa.

– Siinä olemme myös onnistuneet. Emme osta yrityksiä, jotka ovat myynnissä, vaan lähestymme meitä kiinnostavia yrityksiä. Tarjoamme heille mahdollisuuden kasvuun ja kehitykseen, johon he eivät yksin pääsisi kiinni, Kairinen sanoo.

Tietoturvalle riittää kysyntää

Tietoturva-ala kasvaa digitalisaation myötä voimakkaasti, joten myös alalla toimivien yritysten pitää kasvaa, jotta ne pysyvät kehityksessä mukana. Kairinen kertoo, että kasvu on ollut huomattavaa jo sinä aikana, kun hän on työskennellyt Nixussa.

Finnveran palveluja Nixu on käyttänyt vuodesta 2017 lähtien. Finnveran kasvulaina on tarjonnut yritykselle tärkeää vipuvoimaa yritysostoihin.

– Finnveralla on ymmärretty hyvin tilanteemme. Meillä liiketoiminnan tuotot sijoitetaan kasvuun, ei osinkoina osakkeenomistajille, mikä on vaikea myydä perinteisille sijoittajille, Kairinen sanoo.

Kasvuun on vaikuttanut muun muassa se, että aiemmin tietoturvallisuus koski lähinnä yritysten taustapalveluja kuten sähköpostia. Nykyään kyse on kassavirralla elintärkeistä palveluista, joiden kaatuminen on kriittistä.

Nixu katsoo markkina-alueekseen koko Alppien pohjoispuoleisen Euroopan. Sieltä isommista alueista vielä Saksa ja Iso-Britannia ovat valloittamatta.

– Brexit on ollut tähän mennessä pääsyy siihen, miksi Ison-Britannian kanssa ei ole edetty. Tavoitteemme on, että vuoteen 2024 mennessä meillä on vähintään viisi sellaista markkina-aluetta, joiden jokaisen liikevaihto on 25 miljoonaa euroa. Vuosittainen kasvutavoitteemme vuoteen 2024 mennessä on 15–25 prosenttia orgaanista ja ajanjaksolla keskimäärin 10 prosenttia epäorgaanista kasvua, Kairinen sanoo.

Kasvu on tasapainottelua riskirajoilla

Nixun kasvuvauhti ei olisi onnistunut ilman hallittua riskinottoa. Kasvuyritys tasapainottelee jatkuvasti kasvun ja kannattavuuden välillä.

Nixun tasapainoilu riskirajalla realisoitui loppuvuodesta 2019, kun yritys joutui korjaamaan vuoden kasvuohteistustaan 35 prosentista 25 prosenttiin. Yksi syy tilanteeseen oli alkuvuodesta tehty yrityskauppa Tanskassa, mikä ei tuottanut odotetusti. Kairinen kuitenkin korostaa, että tämä kuuluu kasvuyrityksen luonteeseen. Tärkeää on, että otetut riskit ovat hallittuja, jotta ne eivät toteutessaankaan pysty kaatamaan yritystä.

– Jokainen yrityskauppamme olisi ollut helppo jättää tekemättä sillä perusteella, että siinä on riskejä. Ilman kauppvoja Suomen ulkopuolella kasvaminen olisi vaikeaa.



Talven turistisesonki pitää Napapiirin yrittäjän kiireisenä

Mari Kotaniemen päivät ovat joulukuussa vilkkaita. Hän pyörittää Napapiirillä muodin ja sisustuksen ylellisyystuotteisiin erikoistunutta Balmuirin konsepti-myymlää sekä makeispuotia. Balmuir Store Arctic Circle ja Santa's Chocolate and Candy Shop -myymälöiden lisäksi Mari ja hänen miehensä **Juha Kotaniemi** omistavat Rovaniemen keskustasta kukkakaupan. Napapiirin turistisesonki pitää yrittäjäpariskunnan kiireisenä joulukuun alusta maaliskuun loppuun. Tältä näytti tavallinen tiistaipäivä sesonkiyrittäjän arjessa.

- 6.00** Herään aamulla aina ajoissa, jotta voin aloittaa kiireisen päivän rauhassa. Lueskelen Lapin Kansaa aamukahvilla ja laitan aamiaisen 8-vuotiaalle pojallenne.
- 8.30** Ajan kotoa Rovaniemen keskustasta Napapiirille kaksi-kerroksiseen hirsitaloomme, jossa kummatkin myymälämme sijaitsevat. Siistimme myymälät työntekijöiden kanssa, hyllytämme tavaroita ja puramme aamulla saapunutta kuormaa. Laitamme myös kaiken valmiiksi pian saapuvaa kiinalaisryhmää varten.
- 10.00** Kiinalaiset saapuvat. Balmuirilla he hypistelevät huiveja ja ovat erityisen kiinnostuneita kašmirista. He arvostavat laatua ja luonnonmateriaaleja ja innostuvat heille uudesta merkistä. Kiinalainen työntekijämme on työvuorossa tänään, joten annan tällä kertaa esittelyvuoron ensimmäiseen hänelle. Itse keskityn emännöimään vieraita englanniksi. Pakkaamme yhdessä asiakkaiden ostoksia ja hoidamme tax free -muodollisuudet kuntoon.
- 12.00** Ryhmän lähdettyä syön lounasta ja piipahdan toimistolla vastaamassa sähköposteihin. Talvisesongin aikana olen paljon myymälässä asiakastyössä, ja toimistossa vain sen verran kuin on pakko. Varsinaisia taukoja en yleensä pidä, vaan ruokailut hoituvat muun touhun ohessa.
- 18.30** Viimeisten asiakkaiden kanssa menee hieman normaalia aukioloaikaamme pidempään. Muun henkilökunnan lähdettyä jään vielä hetkeksi toimistolle hoitamaan juoksevia asioita, kuten sähköposteja, tilauksia ja laskujen maksamisia. Toimistohommat hoituvat tehokkaammin, kun niihin saa keskittyvä kaikessa rauhassa.
- 19.30** Ajan kotiin Rovaniemen keskustaan. Normaalisti lähtisin töiden jälkeen lenkille, mutta sesonkiaikana priorisoin perhettä ja unta. Jaksan hyvin sesongin kiireitä, kun tiedän, että rupeama päättyy muutaman kuukauden päästä. Syömmme illallisen yhdessä ja varmistan, että poika on tehnyt läksynsä. Illan päätteeksi katsomme hetken televisiota yhdessä. Työasiat yritän jättää vähemmälle näin illalla.
- 22.00** Menen nukkumaan ja laitan herätyksen seuraavalle aamulle soimaan kello kuudeksi.

Finnveran vakuudeton pk-takaus parantaa kasvuyrityksen rahoitusmahdollisuuksia

Harkitsetko rahoituksen hakemista yrityksesi investointi- tai käyttöpääomatarpeisiin tai tavoitteleeko yrityksesi kasvua, mutta vakuudet eivät riitä? Finnveran pk-takaus voi olla ratkaisu pankkirahoituksen järjestymiseen.

Kasvuhakuinen pk-yritys voi käyttää Finnveran pk-takausta vakuutena pankista haettavalle lainalle, jota haetaan erilaisten investointi-, käyttöpääoma- ja tuotekehitystarpeiden rahoittamiseksi.

Pk-takaus, kuten Finnveran alkutakauskin, on pankkilainalle myönnettäviä takaus, jota oma pankkisi voi hakea yrityksellesi sinun puolestasi suoraan Finnveralta.

Muista Finnveran takauksista poiketen pk-takaus on täysin vakuudeton, eikä Finnvera edellytä sitä hakevalta yritykseltä vastavakuutta.

MILLAINEN YRITYS VOI SAAIDA PK-TAKAUKSEN?

Pk-takaus on tarkoitettu kasvua tavoitteleville, EU:n pk-määritelmän mukaisille yrityksille, joiden rekisteröinnistä kaupparekisteriin on kulunut yli kolme vuotta. Hakija-yrityksen Rating Alfa-luokan pitää olla vähintään A (Suomen Asiakastiedon Rating Alfa-luokituksella) ja henkilöömistyksen osuuden yrityksessä yli 50 prosenttia.

Takauksia hakiessa yrityksen ja sen vastuuhenkilöiden luottotietojen pitää olla kunnossa.

KUINKA SUURI TAKAUS VOI OLLA?

Pk-takauksen määrä on aina 80 prosenttia lainan määrästä. Yritykselle myönnettävän pk-takauksen enimmäismäärä on 120 000 euroa.

MITÄ TAKAUS MAKSA?

Pk-takauksesta peritään takausprovisio ja toimitusmaksu. Takausprovisio veloitetaan 3 kuukauden välein, ja sen suuruus on 3 % p.a. pankin ilmoittamasta takausaldosta. Toimitusmaksu on 1 % takauksen määrästä.

Kun arvioit rahoitusjärjestelyn kokonaiskustannuksia, huomaa, että lainan suuruus ja takaisinmaksuaika vaikuttavat

takauksesta aiheutuviin kustannuksiin. Lisäksi luotonantaja luonnollisesti peri myöntämästään lainasta korkoa oman hinnoittelunsa mukaisesti.

ALKUTAKAUS ALOITTELEVALLE YRITYKSELLE

Siinä missä pk-takaus on tarkoitettu hieman pidempään toimineiden kasvuhaikusten yritysten rahoitukseen, alkutakaus soveltuu yritystoiminnan alkuvaiheen rahoitustarpeisiin.

Alkutakaus on tarkoitettu aloittaville, EU:n pk-määritelmän mukaisille yrityksille, joiden rekisteröinnistä kaupparekisteriin on kulunut enintään kolme vuotta ja joiden omistajat ovat luonnollisia henkilöitä. Alkutakaus voidaan myöntää kotimaiselle yhtiölle tai rekisteröidylle toiminimelle, ei kuitenkaan osuuskunnalle.

Alkutakaus voi olla enimmillään 80 prosenttia lainan määrästä. Yritykselle myönnettävän alkutakauksen enimmäismäärä on 80 000 euroa.

Alkutakasta hakevan yrityksen pääosakkailta Finnvera edellyttää omavelkaisia erityistakauksia, joiden tulee kattaa 25 prosenttia Finnveran takauksen määrästä. Omavelkaisen takauksen vähimmäismäärä on 3 000 euroa.

TEE TESTI JA LÖYDÄ OIKEA RAHOITUSRATKAISU

Jos haluat etsiä yrityksellesi parhaiten soveltuvaa Finnveran rahoitusratkaisua, vastaa verkkosivuiltamme muutamaaan chattibottimme esittämään kysymykseen. Vastauksesi perusteella bottimme kertoo, voisiko alkutakaus tai pk-takaus soveltua juuri sinun yrityksesi rahoitukseen. Jos alkutakaus tai pk-takaus ei sovellu hankkeesi rahoitukseen, botti opastaa sinua eteenpäin tutustumaan muihin rahoitusvaihtoehtoihin.



Lainaa voi hakea vähintään 50 000 euron rahoitustarpeisiin
Finnverasta voi hakea lainaa yrityksen käyttöpääoma- ja investointitarpeisiin, kun rahoitustarve on vähintään 50 000 euroa.

Pienemmissä rahoitustarpeissa takaukset auttavat pankkilainan saantia. Rahoitusta ja uudenlaisia rahoittajia on monipuolisesti tarjolla. Siksi Finnveran keino pienrahoitukseen ovat ensisijaisesti takaukset.

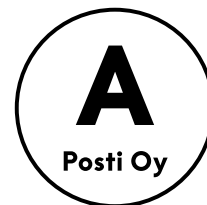
Finnveran yrittäjälaina on yrittäjän henkilökohtainen laina esimerkiksi yritystietoihin, ja sen vähimmäismäärä on 10 000 euroa. Yrittäjälaina ei ehtojensa puolesta sovellu käyttöpääomaan tai investointeihin.



Kasvuyrittäjäksi voi nousta omistajanvaihdoksen keinoin

Kasvun voidaan todeta parantavan yrityksen menestymismahdollisuuksia tulevaisuudessa. Startup-yrittäjyys ei kuitenkaan ole ainoa tie kasvuyrittäjäksi. Orgaanisen kasvamisen sijaan kasvuloikan voi harpata myös omistajanvaihdoksella. Yrityskaupan myötä tapahtuvan omistajanvaihdoksen voidaan katsoa olevan yksi nopeimmista keinoista kasvattaa markkinaosuutta, henkilöstöä tai liikevaihtoa. Omistajanvaihdoksen avulla tavoiteltava kasvu on potentiaalista etenkin pk-yrityksille, jotka luovat suurimman osan Suomen työpaikoista.

Lue Finnveran Etelä-Suomen aluepäällikkö **Elisa Sipposen** kirjoitus aiheesta osoitteesta: finnvera.fi/uutishuone.



Posti Green

Voisiko pk-takaus olla ratkaisu yrityksesi rahoituksen järjestymiseen?

Finnveran pk-takaus on kasvuhakuisille pk-yrityksille tarkoitettu takaus, jonka avulla yritys voi hakea lainaa pankista käyttöpääoma-, investointi- ja tuotekehitystarpeisiin. Finnvera takaa vakuudettomalla pk-takauksella 80 prosenttia yrityksen pankkilainasta.

Lue lisää finnvera.fi/pk-takaus



Vaihe 029 460 11 / Puhelinpalvelu 029 460 2580 / Sähköposti: etunimi.sukunimi@finnvera.fi / Pääkonttorit: Helsinki, Kuopio / Toimipisteet: Helsinki, Joensuu, Jyväskylä, Kajaani, Kuopio, Lahti, Lappeenranta, Mikkeli, Oulu, Pori, Rovaniemi, Seinäjoki, Tampere, Turku, Vaasa / Edustusto: Pietari
Finnvera Info: Julkaisija: Finnvera Oyj, Porkkalankatu 1 (PL 1010), 00101 Helsinki / Toimitus: Minna Hassinen, puh. 029 460 2418 / Osoitelähteet: Suomen Asiakastieto Oy, Myyntioptimi. Puh. 010 270 7000, Finnveran osapuoli- ja sidosryhmärekisteri / Taitto: Miltton Oy / Painopaikka: Grano / Jakelu: Yritykset ja sidosryhmät

