

FINNVERA

INFO

2 | 2019 www.finnvera.fi

*Huolella
käsin tehty
Suomessa.*

"Finnveran alkutakaus
auttoi unelmani
toteuttamisessa."

Sara Marjoniemi
Caccu Oy



6 Etlan toimitusjohtaja: "Rohkeus ratkaisee vientikaupassa"

9 Rahoituskiertueelta virtaa vientiin

10 Nordcloud kasvaa julkipilven tahtiin



Rahoituksen tunteminen tuo varmuutta ja kilpailukykyä

Titta Mantila
rahoitusjohtaja

VIENTIKAUPPA ON JOUKKUEPELIÄ, eikä maailmalle kannata lähteä riskillä ja yksin. Finnvera aloitti viime syksynä vientikaupan rahoituskierroksen yhdessä alueellisten kauppakamarien, neljän pankin ja Suomessa toimivien luottovakuuttajien kanssa. Yksi merkittävimmistä motiiveista kiertueen käynnistämiseen ja yritysten herättelyyn olivat vientikaupan rahoitusbarometrin tulokset, jotka paljastivat, kuinka vähän yritykset tuntevat vientikaupan rahoitusmahdollisuuksia.

Tulosten valossa todennäköistä onkin, että suomalaisilta pk-vientiyrityksiltä jää vientikauppoja toteutumatta. Yrityksille saattaa myös syntyä luottotappioita, jotka olisivat vältettävissä, mikäli eri rahoitus- ja suojaustavoista oltaisiin paremmin kartalla. Tutkimukseen haastateltiin noin 650 suomalaista suoraa vientiä tekevää eri kokoista yritystä. Onko tilanne muuttunut? Se selviää, kun tuore barometri julkaistaan toukokuun aikana.

Vientikaupan rahoituskierroksen on järjestetty tähän mennessä 14 paikkakunnalla. Rahoitusratkaisuihin liittyvää sanomaa on ollut kuuntelemassa noin 450 pk-yritysten avainhenkilöä ja muuta sidosryhmien edustajaa. Loppusuoralla olevan kiertueen ohjelmassa on vielä Lahti 12.6.2019. Palaute tapahtumista, niiden sisällöstä ja hyödyllisyydestä on ollut erinomaista. Positiivisesta vastaanotosta innostuneena olemmekin miettimme jatkosuunnitelmia kumppaneidemme kanssa.

Finnvera panostaa yleisesti kasvua viennin markkinoilta tavoittelevien pk-yritysten räätälöidymppään neuvontaan. Järjestämme yksittäisille yrityksille esimerkiksi maksuttomia

vientikaupan rahoituspajoja. Puolen päivän tilaisuuksissa yrityksen avainhenkilöt tutustutetaan vientikaupassa käytettäviin rahoitusratkaisuihin ja keinoihin suojautua kaupanteon riskeiltä. Pajoissa käymme asioita läpi yrityksen omien hankkeiden ja haasteiden kautta, sillä se on todettu opettavaisimmaksi tavaksi.

Tästä lehdestä saamme lukea niin alku- kuin kasvuvaiheissa olevien yritysten menestystarinoita, joissa rahoitus on yhä useammin ollut kiinteä osa myyntiä. Rahoituksessa onnistuminen parantaa yrityksen kilpailukykyä ja mahdollistaa kauppajen voittamisen.

Tapahtumilla ja neuvonnalla ei vielä ratkaista sitä ongelmaa, että pk-yrityksissä ei useinkaan ole talous- tai rahoitusjohtajaa. Näiden tehtävien kehittäminen on erityisen tärkeää kansainvälisiltä markkinoilta kauppaa hakeville, mutta myös voimakkaan kasvun yrityksille. Yrityksen oman osaamisen rinnalle tarvitaan aina myös osaavia ja ratkaisuhakuisia kumppaneita, joita löytyy tänä päivänä yllättävän helposti. Aloita sinäkin voittajajoukkueesi kasaaminen ottamalla yhteyttä esimerkiksi meihin!

LISÄTIETOA LÖYDÄT OSOITTEESTA: www.finnvera.fi/pk-vienti

”Rahoituksessa onnistuminen parantaa yrityksen kilpailukykyä ja mahdollistaa kauppajen voittamisen.”

SUUNNANNÄYTTÄJÄ

KATSO VIDEO: FINNVERA.FI

Puhtaat jauhot pussissa maailmaa valloittamaan

Amerikkalaistyylistä keksitaikinaa valmistava Caccu Oy syntyi, kun yrityksen perustaja Sara Marjoniemi ikävöi lapsuutensa makumaailmaa Yhdysvalloissa. Yrittämisen alkutaivalta oli helpottamassa Finnveran alkutakaus, jonka avulla oli mahdollista keskittyä menestysreseptin kehittämiseen – sen pääaineesia ovat hyvät ideat ja päättäväisyys.

Teksti Kristiina Äikäs **Kuvat** Sampo Korhonen

Lapsuutensa maisemissa Yhdysvalloissa Sara Marjoniemen ystävän äiti saattoi kaivaa pakastimesta keksitaikinaa ja pyöryttää pellillisen herkuja nälkäisten lasten eteen. Suomessa pakastettua keksitaikinaa ei ollut tarjolla, joten liikeidea suomalaiskuluttajille suunnatuista kekseistä alkoi kypsyä Marjoniemen mielessä. Pakastekeksitaikinaa valmistava Caccu syntyi kahden kulttuurin kohdatessa.

– Identiteettini on jossain Atlantin välimaastossa, naurahtaa Marjoniemi, joka alkoi kehittää perinteistä keksitaikinaa silkkään Amerikka-ikävään.

Vuonna 1998, Marjoniemen ollessa 12-vuotias, perhe muutti töiden perässä Utahiin, Yhdysvaltoihin. Yrittäjähenkiset vanhemmat tartuttivat tyttärensä kunnianhimoa ja periksi antamattomuutta. Amerikkalaisesta kulttuurista hän puolestaan ammensi rentoa asennetta ja oppi omien sanojensa mukaan toteuttavaksi unelmojaksi.

Maistatuksia ruokakaupoissa itse tekevä Sara Marjoniemi saa palautetta suoraan asiakkailtaan: ”Osa toivoo tuotteita oman lähikauppansa valikoimiin”, hän iloitsee.

CACCU OY:

- Lisäaineetonta pakastekeksitaikinaa valmistava yritys, jonka tuotevalikoimaan kuuluu tällä hetkellä 3 tuotetta: Apple Pie -piirakka sekä Chocolate Chip Cookie- ja Triple Chocolate Cookie -taikinat
- Perustaja ja toimitusjohtaja Sara Marjoniemi
- Tuotteet valmistetaan Helsingissä
- Yli 200 jälleenmyyjää ympäri Suomea – suurin asiakas on Kesko
- Voitti maaliskuussa 2019 Itälehden Kultainen Pippuri -palkinnon Leipurin apuri -kategoriassa
- www.caccu.fi

Finnveran alkutakauksen avulla saatua lainaa käytettiin Caccun toimitilaan, välineisiin, raaka-aineisiin ja pakkauksiin.

”Alkutakaus sopii kaikille sellaisille yrityksille, jotka ovat tehneet kotiläksynsä ja selkeän liiketoimintasuunnitelman.”

– Kenenkään ei tarvitse potea huonoa omaatuntoa arkea helpottavista tuotteista ja palveluista, Marjoniemi summaa asennettuaan yrittäjänä.

Marjoniemi saapui Yhdysvalloista Suomeen vuonna 2004 viettämään lukion jälkeistä väliavuutta. Ikävä Yhdysvaltojen kansallisherkkuihin oli kuitenkin niin kova, että hän ryhtyi ”leipomaan välimatkaa lyhyemmäksi”.

Alkutakaus oli yrittämisen ponnahtuslauta

Caccu näki päivänvalon vuonna 2016, ja heti perustamisen jälkeen Marjoniemi ryhtyi selvittämään pankkinsa kanssa yrittämisen alkuvaiheen kustannuksia helpottavia ratkaisuja. Neuvoja hän sai myös yrittäjänä toimivalta mieheltään.

– Käytin alkutakauksen avulla saatua lainaa esimerkiksi toimitilaan, välineisiin, raaka-aineisiin ja pakkauksiin, Marjoniemi luettelee.

Pankki haki alkutakausta Finnveralta, joten Marjoniemen ei tarvinnut olla suoraan yhteydessä Finnveraan. Alkutakaus sopii nimensä mukaisesti Caccun kaltaisille uusille yrityksille, joiden perustamisesta on takauksen hakemisvaiheessa kulunut enintään kolme vuotta.

– Nordea myönsi minulle lainan ja alkutakauksella sain tavaltaan hyvän koron toiminnalleni, Marjoniemi toteaa.



1998
Sara Marjoniemi muuttaa Yhdysvaltoihin ollessaan 12-vuotias.

2004
Pala Suomeen viettämään väliavuutta ja tapaa samalla aviomiehensä.

2016
Perustaa Caccu-toiminimen ja alkaa valmistaa taikinaa kahviloille.

2017
Saa Finnveran alkutakauksen ja hankkii yritykselle toimitilat.

2018
Caccun tuotteet kauppojen hyllyille.

Alkuvaiheen hankintojen lisäksi alkutakauksen avulla saatua lainaa käytettiin puolen vuoden ajan liiketoiminnan pyörittämiseen. Caccun siirtyessä toiminimestä osakeyhtiöksi alkutakaus muuttui Finnveran tavalliseksi yritystakaukseksi.

– On mahtavaa, että valtio auttaa saamaan kohtuuhintaista lainaa ja rohkaisee siten ihmisiä yrittämään. Yritykset pääsevät silloin hyvin aloittamaan ja laajentamaan, Marjoniemi kehuu.

Alkutakaus sopii Marjoniemen mukaan kaikille sellaisille yrityksille, jotka ovat tehneet kotiläksynsä ja selkeän liiketoimintasuunnitelman.

Idearikasta laajentumista

Sara Marjoniemi on laajentanut tuotteidensa saatavuutta sinnikkäästi, sillä hänellä on tiiminsä kanssa vahva usko tuotteeseen. Caccu työllistää Marjoniemen lisäksi hänen sosiaalista mediaa kehittävän sisarensa sekä leipomosta vastaavan työntekijän. Pienellä tiimillä on saatu paljon aikaiseksi.

– Olen usein itse kaupoissa pitämässä maistatuksia, koska pidän siitä ja ihmisten kohtaamisesta. Usein saan palautetta esimerkiksi siitä, että vihdoin tällaista valmista keksitaikinaa saa Suomesta. Myös Yhdysvalloissa asuneet asiakkaat hehkuttavat tuotetta sen kotoisuuden takia, Marjoniemi kertoo.

Caccu on juuri siirtynyt Helsingissä uuteen suurempaan toimitilaan, jossa tuotteet valmistetaan alusta lähtien. Jälleenmyyjistä yli 90 prosenttia on Keskon myymälöitä, ja Caccun tuotteita lisätään usein uusien kauppojen valikoimiin myös asiakkaiden toiveesta.

Marjoniemellä on Caccun kasvun suhteen paljon ajatuksia, mutta eniten myyntimahdollisuuksia yritys on tunnistanut Pohjoismaiden, Baltian ja Britannian markkinoilla. Kyseisille alueille laajentuminen kuuluu yrityksen seuraavan viiden vuoden suunnitelmiin. Kiinnostusta Caccun kaltaisille tuotteille löytyy myös Euroopan ulkopuolelta.

Amerikkalaisiin serkkuihinsa verrattuna Caccun keksitaikinalla on ainakin yksi etu – taikinassa ei nimittäin ole käytetty lainkaan lisäaineita.

– Aasiassa, erityisesti Kiinassa, on kova kysyntä puhtaille raaka-aineille. Myös suomalaiset ja eurooppalaiset ovat erittäin tiedos-



”Kenenkään ei tarvitse potea huonoa omaatuntoa arkea helpottavista tuotteista ja palveluista.”

tavia lisäaineiden haitoista. Cacculla pelkästään Apple Pie -piirakasta 50 prosenttia on omena, Marjoniemi kertoo.

Ennen kansainvälistä läpimurtoaan Cacculla on tavoitteena löytää yhä uusia asiakkaita Suomesta ja lähimarkkinoilta. Aikaansaava Marjoniemi aikoo tulevaisuudessa kasvattaa elämästä nauttimisesta korostavaa filosofiaansa tarjoamalla asiakkailleen inspiraatiota ja reseptejä.

– Olen ideoinut reseptejä ja keittokirjoja tuotteidemme jatkoksi. Ylipäätään haluan korostaa yrityksemme samaistuttavaa lifestyle-henkisyyttä, Marjoniemi intoilee.

Etlan Aki Kangasharju:

Viennissä onnistuvat yritykset, jotka eivät pelkää epäonnistumisia

Suomalaisyritysten seuraava menestysaskel harpataan tutkimukseen, tuotekehitykseen ja markkinointiin panostamalla, sanoo Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen Etlan uusi toimitusjohtaja Aki Kangasharju. Viennissä onnistuvat ne yritykset, joiden vauhti ei hiivu ensimmäisellä esteellä.

Teksti Kristiina Äikäs **Kuva** Sampo Korhonen

Suomen talouskasvu on viime vuosina hidastunut, ja taantuma on noussut monissa spekulatioissa esille Suomen yritystoimintaa ja taloutta uhkaavana peikkona. Samaan aikaan suomalaisyritykset hakevat vimmattusti keinoja kasvun ylläpitämiseksi tai kiihdyttämiseksi. Onko Suomen talous kriisissä?

– Itse en usko taantumaa juuri nyt. Inflaatio on matalalla ja ostovoimaakin löytyy. Toisaalta Euroopassa kuohuu esimerkiksi brexit-epävarmuuden ja Ranskan levottomuuksien myötä. Tilanne voi siis muuttua nopeastikin, toteaa Etlan toimitusjohtaja **Aki Kangasharju**.

Vaikka talouskasvu on Kangasharjun mukaan kokonaisuudessaan pienentynyt, on tavara- ja palveluviennissä ollut havaittavissa kasvupyrähdyksiä. Vientiä ei sinänsä voi Kangasharjun mukaan pitää talouskasvun veturina, sillä maailmantaloudessa on yleisesti näkyntä heikkenemistä.

– Jos tarkkoja ollaan, niin talous on kääntynyt laskusuhdanteeseen, mutta ei taantumaan saakka, kuvailee Kangasharju vallitsevaa tilannetta.

Aki Kangasharju on hiljattain nimitetty Etlan uudeksi toimitusjohtajaksi. Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos eli Etla on talouden tutkimus- ja ennustelaitos, joka tekee kansantaloudellista, liiketaloudellista ja sosiaalipoliittista tutkimusta sekä taloudellisia ennusteita.

Kangasharjun omin sanoin Etla tuottaa laadukasta ja puolueetonta tietoa elinkeinoelämästä päätöksenteon tueksi. Kangasharju tutkii tiimeineen siis myös yritysten edellytyksiä kasvuun ja vientiin vallitsevassa talousilmapiirissä. Hänen mukaansa Suomen talouden elvyttämiseksi tulisi löytää euroaikaan soveltuvia mekanismeja, jotka korvaisivat markan devalvoimisen.

– Suosisin paikallista sopimista ja ennen kaikkea niin sanottujen kriisilausekkeiden laajentamista tulevia taloussokkeja silmällä pitäen, jolloin työehtosopimuksen ehdoista voitaisiin poiketa tietyissä tapauksissa. Myös hintakilpailukyvyistä tulee

huolehtia syksyllä alkavien palkkaneuvotteluiden yhteydessä, jotta yritysten kustannukset eivät nousisi liikaa.

Finnveran vientitakauksella tuottavuutta nostava vaikutus

Kansainvälistymispalveluita suomalaisyrityksille tarjoavan Team Finlandin vienninrahoituspalvelut auttavat suomalaisyrityksiä Aki Kangasharjun mielestä oikeaan suuntaan, eli kannattavaan kansainvälistymiseen. Finnvera on yksi Team Finlandin verkoston jäsenistä esimerkiksi Business Finlandin ja ulkoministeriön ohella.

Etlan viime vuonna tekemän tutkimuksen mukaan etenkin suurimmilla vienninrahoituskohteilla on merkittäviä vaikutuksia Suomen taloudelle.

– Tulosten mukaan esimerkiksi Meyerin ja Nokian vientitakuiden piirissä oleva toiminta synnyttää selvästi Suomeen uutta arvonlisää ja työllisyyttä, joskin toiminta samalla pienissä määrin myös syrjäyttää muuta yksityistä toimintaa, Kangasharju kertoo.

Saman tutkimuksen mukaan Finnveran toiminta kasvattaa liikevaihtoa ja nostaa tuottavuutta myös kansainvälisesti suuntautuneissa pk-yrityksissä. Etla on arvioinut Finnveran vaikuttavuutta useissa hankkeissa.

– Tulokset ovat varsin positiivisia ja rohkaisevat edelleen kehittämään Finnveran toimintaa, Kangasharju summaa.

Hyvällä tuotteella ja markkinoinnilla pääsee pitkälle

Suomella on Kangasharjun mukaan vielä kirittävää viennin ja talouden vauhdittamiseksi. Luottoluokittaja Standard & Poor's antoi maaliskuussa raporttinsa Suomen taloudellisesta tilasta. Suomen luottoluokitus pysyi AA+/Aa1-tasolla, mutta luokituksen laskemista harkitaan, mikäli rakenteellisia uudistuksia ei saada aikaiseksi. Aki Kangasharju tunnistaa Suomen taloudessa vientiä hidastavia sudenkuoppia.

”Ei kasvuun ole oikotietä. Täytyy olla hyvä tuote, hyvä markkinointi ja edellytykset panostaa tuotekehitykseen.”

– Suomalaisyritysten viennin kasvu Kiinaan on ollut suhteellisen hidasta. Myös tutkimuksen ja kehityksen vaikutukset eivät ole olleet toivottavia tai riittäviä ja olemme tehneet liian vähän koneinvestointeja, Kangasharju luettelee.

Missä yritykset sitten ovat onnistuneet? Suomalaisyritykset ovat Aki Kangasharjun mukaan osoittaneet erinomaisuuttaan erilaisissa arvoketjuissa ja erityisesti välituotteiden viennissä, kuten koneissa, metsäteollisuudessa ja laitteissa.

Vaikka Suomi näyttää menestystä monella alalla ja on pärjännyt kansainvälisissä innovaatiokyselyissä, voisi moni yritys nostaa toimintansa ansaitsemalleen tasolle panostamalla yhä enemmän tuotteiden markkinointiin, kuten muissa Pohjoismaissa jo tehdään. Aki Kangasharjun mukaan suomalaisille merkittävät uudet markkina-alueet ulottuvat Kiinasta nouseviin Aasian jätteihin.

– Painopiste on liikkumassa Kiinasta Indonesiaan, Thaimaahan ja Vietnamiin. Kasvuun ei ole oikotietä. Täytyy olla hyvä tuote, hyvä markkinointi ja edellytykset panostaa tuotekehitykseen, Kangasharju toteaa.

Yhtä merkittävää kuin markkinointi on Kangasharjun mielestä epäonnistumisia pelkäämätön yrittämisen asenne.

– Kovin viennin cowboy on se, joka nousee uudelleen ylös, ei se joka pysyy pisimpään ratsailla, Kangasharju muotoilee.

Aki Kangasharju muistuttaa myös, että Suomen valtiolla on vastuu saada lisää ihmisiä kokeilemaan yrittämisen siipiä. Lisäksi Kangasharju toivoisi työmarkkinoille yleisesti enemmän joustoa, jotta yritykset voisivat irtisanomisten sijaan pitää työvoimastaan kiinni.

– On hyvä muistaa, että hyvinvointiyhteiskunta saa rahansa nimenomaan yrityksiltä, joista taas syntyy verotuloja, Kangasharju sanoo ja jatkaa:

– Suhdannevaihteluihin suosittelisin suhtautumaan asiaan kuuluvalla tyyneydellä ja hankkimaan pusku-reita vaikeampien vaiheiden varalle.



Tutkimus selvittää vientikaupan rahoitusosaamista

Suomalaisilta pk-vientiyrityksiltä saattaa jäädä vientikauppoja saamatta, sillä yritykset eivät tunne ostajalle kaupanteossa tarjottavia rahoitusvaihtoehtoja. Joka viides vientiyritys on kärsinyt luottotappioita siitä syystä, että ostaja on jättänyt laskun maksamatta. Vientikauppaa jarruttaa pelko luottotappioista.

MONI SUOMALAINEN VIENTIYRITYS on epätietoinen kaupan toisen osapuolen rahoitusratkaisusta ja saattaa siitä syystä kärsiä luottotappioista. Tiedot selvisivät viime kesäkuussa julkaistusta vientikaupan rahoitusbarometrista, jonka Finnvera, Keskuskauppakamari ja Kansainvälinen kauppakamari ICC teettivät.

Vallitsevaan tilanteeseen on tarjolla apua, sillä tahot ovat käynnistäneet laajan vientikaupan rahoituskertueen pk-yritysten viennin, rahoitusosaamisen ja riskeiltä suojautumisen parantamiseksi. Kiertue on tavoittanut noin 450 yritystä. Finnvera järjestää kiertueen lisäksi kevään aikana myös rahoituspajoja, ja tähtäimessä on jatkaa toimintaa tämänkin jälkeen.

Tilaisuuksissa keskustelua ovat herättäneet erityisesti vierailevien yritysten tarinat. Asiantuntija- ja vertaisneuvoja on niiden innoittamina kyselyt hyvinkin konkreettisiin kysymyk-

siin, kuten siihen minkälaiseen vientiin remburssit ja luottovakuutukset soveltuvat ja mitä vientimaakohtaisia suosituksia ja vaihtoehtoja on tarjolla.

Keskusteluissa on noussut näkyviin yleinen harhakäsitys luottovakuuttamisen kalleudesta. Yritysten kokemusten ja asiantuntijoiden avulla on voitu oikoa virheellisiä mielikuvia ja osoittaa, että vientikaupan ostajarahaus ja riskeiltä suojautuminen eivät ole pienenkään yrityksen ulottumattomissa.

Millaisia ovat pk-yritysten vientinäköymät, ajatukset rahoitustapojen hyödyntämisestä ja luottotappioiden pelosta nyt? Tämä selviää tuoreesta vientikaupan rahoitusbarometrista, joka julkistetaan toukokuussa.

SEURAA UUTISIAMME AIHEESTA: finnvera.fi/uutishuone



Kasvuhakuisten ja kansainvälistyvien yritysten rahoitukseen uusia ratkaisuja

Talouden suhdanteen tasaantumisesta huolimatta suomalaisilla pk- ja midcap-yrityksillä on hyvät mahdollisuudet kasvaa. Suomalaiset yritykset ovat taloudellisesti erinomaisessa kunnossa, mikä antaa hyvät edellytykset uudistua, investoida, kasvaa ja kansainvälistyä. Finnvera hakee uusia ratkaisuja, joilla etenkin pienten kasvuhakuisten yritysten rahoitusta voitaisiin helpottaa.

LUE LISÄÄ:
finnvera.fi/uutishuone



Team Finland Talks -webinaarit

Tiedätkö miten Team Finland -organisaatiot auttavat suomalaisyrityksiä markkinoille? Team Finland -toimijat järjestävät yhteistyössä EK:n ja Suomen Yrittäjien kanssa webinaareja yrityksille 1–2 kertaa kuukaudessa vuoden 2019 aikana. Tunnin mittaisessa Skype for Business -webinaarissa on mahdollista osallistua keskusteluun kulloisenkin kohdemaan suurlähettilään sekä Team Finland -verkoston asiantuntijoiden kanssa.

SEURAA TULEVIA TAPAHTUMIA OSOITTEESSA
team-finland.fi

Finnveran vuoden 2018 avainlukuja



Vuonna 2018 Finnveran pk- ja midcap-yritysten rahoituksen avulla myötävaikutettiin yli

7 700 työpaikan

ja 2 600 uuden yrityksen syntymiseen.



Finnveran tarjoamilla vientitakuilla puolestaan katettiin vientiä

4,8 miljardilla eurolla

75 maahan vuonna 2018.



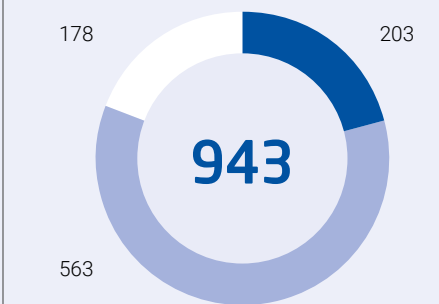
Finnvera myönsi vuonna 2018 omistajanvaihdoksiin rahoitusta

129 miljoonaa euroa

ja oli mukana yli 900 yrityskaupan toteuttamisessa.



MYÖNNETTY PK- JA MIDCAP-RAHOITUS



● Lainat, 21 %
● Takaukset, 60 %
● Vientitakuut*, 19 %

* Sisältää vientitakaukset ja vientitakuut pk- ja midcap-yrityksille

VIENTIKAUPAN KESKIMÄÄRÄINEN KOKO, PK- JA MIDCAP-YRITYKSET



NIMITYKSIÄ

Uudet aluejohtajat etelään ja pohjoiseen

Pasi Vartiainen nimitettiin Finnveran Pohjois-Suomen-aluejohtajaksi. Hän aloitti tehtävässään 1.3.2019. Pohjois-Suomen-alueeseen kuuluvat Oulun-, Kajaanin- ja Rovaniemen-toimipisteet sekä Keski-Pohjanmaan, Pohjois-Pohjanmaan, Kainuun ja Lapin maakunnat.

Finnveran Etelä-Suomen-aluejohtajaksi nimitettiin 1.1.2019 **Anna Karppinen**. Etelä-Suomen-alueeseen kuuluvat Helsingin- ja Lappeenrannan-toimipisteet.

Tapio Jordan Finnveran luottopäättöyksikön johtajaksi

KTM, MMK **Tapio Jordan** nimitettiin Finnveran luottopäättöyksikön johtajaksi 15.4.2019.

Luottopäättöyksikkö hoitaa merkittävimpiin rahoitushankkeisiin liittyvien luottoriskien arvioinnin sekä ohjaa ja johtaa luottopäättötoimintaa.

”Julkipilvi on ehdottomasti tärkein digitaalisen muutoksen mahdollistaja.”

Julkipilven suosio kiihdyttää Nordcloudin kasvua

Pilvitoimija Nordcloud haluaa auttaa yrityksiä loistamaan parhaimpien mahdollisten digitaalisten alustojen avulla. Yrityksen visiota ovat mahdollistamassa myös Finnvera ja Team Finland. Finnveran ja OP Yrityspankin tuoreella 20 miljoonan euron rahoituksella tuetaan Nordcloudin kannattavaa kasvua, kansainvälistymistä ja tuoteportfolion kehittämistä. Yhtiö kasvattaa merkittävän rahoituksen turvin asiantuntijajoukkoaan ja kiihdyttää laajentumistaan Euroopassa. Finnvera oli rahoitusjärjestelyssä mukana kasvulainalla.

Teksti Kristiina Äikäs **Kuva** Sampo Korhonen

Laajentuminen yli 10 maahan ja henkilökunnan tuhannen prosentin kasvu nykyiseen yli 420 työntekijään. Tämän kaiken julkipilviyhtiö Nordcloud on saavuttanut viimeisen kolmen vuoden aikana. Vauhti ei sinikaan ole hidastumassa, sillä tunnustusta kerännyt yhtiö haluaa kahmia uutta liiketoimintaa Euroopasta.

– Euroopassa riittää yrityksiä, jotka eivät ole vielä siirtäneet liiketoimintaansa pilveen. Meillä on aito halu auttaa näitä toimijoita vauhdittamaan digitaalista menestystään ja saamaan

samalla kustannussäästöjä, kertoo yrityksen perustaja ja hallituksen puheenjohtaja **Fernando Herrera**.

Nordcloud sai alkunsa vuonna 2011, kun Herrera koki ympärillään olevat perinteiset IT-ratkaisut kankeiksi ja vaikeasti skaalautuviksi. Hän näki julkipilvessä mahdollisuuksia näiden esteiden ylittämiseksi. El Salvadorista kotoisin oleva diplomi-insinööri oli tuolloin vaihto-opiskelijana Suomessa ja ryhtyi pian puskemaan ideaansa eteenpäin. Syntyi pilviyhtiö Nordcloud, joka auttaa yrityksiä siirtämään toimintojaan asteittain julkipilveen.

NORDCLOUD

- Vuonna 2011 perustettu pilvitoimija ja jatkuvien palveluiden tarjoaja.
- Työllistää yli 420 työntekijää 10 maassa Euroopassa.
- Financial Times -julkaisu valitsi Nordcloudin Euroopan vuoden 2019 nopeimmin kasvavien yritysten FT 1000 -listalleen.
- Tutkimus- ja konsultointiyritys Gartner sijoitti Nordcloudin julkipilven infrastruktuuri- ja jatkuvien palveluiden tarjoajien parhaimmiston kolmatta kertaa peräkkäin vuonna 2019.
- www.nordcloud.com

Yritykset ovat viime vuosina alkaneet suosia julkipilveä yksityisen sijaan. Julkipilvipalvelu toimii jättimäisissä keskuksissa, joiden laskenta ja tallennuskapasiteettia asiakkaat saavat käyttöönsä tietoturvallisesti sovituilla palvelutasoilla. Yksityinen pilvi on yleensä taas ainoastaan sen omistavan tahon käytössä. Monelle yritykselle yksityisen pilven kehittäminen on kuitenkin kallista ja vaivalloista, ja yrityksellä tulisi olla paljon teknisiä resursseja alustan ylläpitämiseen.

– Nordcloud auttaa asiakkaitaan käyttämään julkipilveä nopeampaan innovointiin ja infrastruktuurin kulujen alentamiseen. Pilven hyödyntäminen tarkoittaa myös, että asiakkaat maksavat vain kulloisenkin tarpeensa mukaan ilman etukäteissitoumuksia, Herrera kertoo Nordcloudin toimintafilosofiasta.

Julkipilven kehitykseen investoi kolme suurta julkipilvitarjoajaa (Amazon Web Services, Microsoft, Google Cloud Platform), joiden ansiosta palveluita voidaan tarjota monipuolisesti aina teollisen internetin rajapinnasta keinoälyyn. Nordcloud tekee tiivistä yhteistyötä pilvipalvelujättien kanssa ja sillä on myös laaja tiimi kaikkien kolmen alustan sertifioituja asiantuntijoita. Maailmanlaajuisesti uniikki yritys on jatkuvien palveluiden auditoitu tarjoaja kaikille pilvikumppaneilleen.

– Alan analytiikat ovat toistuvasti nimenneet meidät alamme johtavaksi yritykseksi. On ainoa laatuista, että meillä on kykyjä auttaa asiakkaitamme kaikkien kolmen suurimman pilvialustan kanssa, sanoo Fernando Herrera.

Team Finland vakuuttui Nordcloudin kunnianhimesta

Nordcloudin toimiva resepti ja kasvu- tahti ei ole tullut yllätyksenä kansainvälistymisen palveluita suomalaisille yrityksille tarjoavalle Team Finlandille. Verkostoon kuuluvat esimerkiksi Finnvera, Business Finland ja ulkoministeriö. Team Finland -organisaatiot ovat tukenneet Nordcloudin kansainvälistymistä ja innovaatiotoimintaa rahoituksella, avustuksilla ja takauksella jo yrityksen perustamisesta lähtien.

– Yrityksen alkuvaiheissa pankki myönsi Nordcloudille 200 000 euron lainan, josta takasimme puolet, kertoo Finnveran rahoituspäällikkö **Kalle Åström** yhteistyön alkumetrejä.

Finnveran kasvulainaa voidaan myöntää yli kolme vuotta toimineille pk- ja midcap-yrityksille, joilla on merkittäviä kasvu- tai kansainvälistymishankkeita tai yritysjärjestelyitä. Kasvulainaa myönnettiin Nordcloudille, koska yrityksen talousrakenne arvioitiin vankaksi ja liikeidea kantavaksi.

– Nordcloud pystyi osoittamaan, että sillä on edellytykset edetä esittämiensä suunnitelmien mukaan. Suomen vientitaseelle tämä on myös hyvä asia, sillä Nordcloudin kasvunopeus on todella kova, kertoo Business Finlandin teknologia-asiantuntija **Manu Setälä** yhteistyöstä.

Tammikuussa 2019 Nordcloudin toiminta nousi uudelle tasolle, kun Finnvera ja OP Yrityspankki myönsivät yritykselle 20 miljoonan euron rahoituksen. Nordcloud käyttää rahoituksen yhä kiihtyvään kasvuunsa Euroopassa, jossa yrityksellä

on toimipisteitä jo kymmenessä maassa. Kalle Åströmin mukaan vaakakupissa painoi yhteisen suunnan mukaan myösee, että ohjelmistoyrityksenä Nordcloudin kohdalla ei tarvinnut keskustella ostajariskin takaamisesta, mikä tulee usein kysymykseen suurissa investoinneissa esimerkiksi laivateollisuudessa.

– Yksi tilaus saattaa laivateollisuudessa olla niin iso, että ostajariskin takaaminen on välttämätöntä. Nordcloudilla taas saattaa olla 500 lisenssiä tilaavaa asiakasta ympäri Eurooppaa. Kun asiakasjoukko on niin levittäytynyt, ostajariskin takaamiselle ei ole tarvetta. Meidän kannaltamme silloin kyse on ainoastaan kasvun rahoittamisesta, Åström avaa Finnveran näkökulmaa.

Nordcloud ennustaa pilvistä tulevaisuutta

Nordcloudin kaltaisille pilviyhtiöille on Fernando Herreran mielestä tulevaisuudessa kysyntää, sillä kunnianhimoisille, kustannussäästöä ja yritysten liiketoimintaa kasvattavalle toiminnalle tarvitaan tekijöitä jatkossakin.

– Julkipilvi on ehdottomasti tärkein digitaalisen muutoksen mahdollistaja. Markkinatutkimusyhtiö IDC:n tuoreen tutkimuksen mukaan digitaaliseen transformaatioon panostetaan maailmanlaajuisesti jo 1,2 triljoonaa dollaria tämän vuoden loppuun mennessä, kertoo Herrera.

Työ- ja elinkeinoministeriö on asettanut tavoitteeksi tuplata viennin rahoitus vuoteen 2023 mennessä. Business Finlandin Manu Setälän mukaan tavoite saavutetaan todennäköisemmin, kun rahoitusta myönnetään määrätietoisesti kasvamiseen suhtautuville yrityksille, kuten Nordcloudille.

– Yritysten on hyvä muistaa, että kehittämme toimintamalliamme jatkuvasti ja etsimme jatkuvasti rohkeita ja kunnianhimoisia yrityksiä, joiden riskiä ryhdytään jakamaan, kertoo Manu Setälä.

Myös Kalle Åström toivoisi enemmän tukea pk-yrityksille, jotta niillä olisi paremmat edellytykset nousta midcap-luokkaan.

– Jos yrityksellä on näyttöä yhtä hyvin skaalautuvuudesta ja asiakaskuntansa löytäneestä liiketoiminnasta, niin lähemmä yhteistyöhön mielellämme, Åström vihjaa.



Posti Green

AJANKOHTAISTA

**SUOMI
AREENA**

Finnvera mukana
SuomiAreenassa 15.7.2019

Finnvera on tänäkin vuonna mukana Suomen suurimmassa yhteiskunnallisessa keskustelutapahtumassa SuomiAreenassa Porissa yhdessä Keskuskauppakamarin kanssa. Löydät meidät Purje-lavalta maanantaina 15.7. klo 16–17. Tervetuloa kuuntelemaan, millä eväillä kansainvälistyminen onnistuu.

LUE LISÄÄ: suomiareena.fi



Chattaa kysymyksesi asiakaspalveluun

Chatissa voimme vastata rahoitusta ja sen hakemista käsitteleviin kysymyksiin. Chat on avoinna arkisin kello 10–15.

TUTUSTU: finnvera.fi

Ratkaise vientikaupat rahoituksella

Vientikauppa on joukkuepeliä. Autamme löytämään oikeat rahoitusratkaisut, joiden avulla teet kilpailukykyisen tarjouksen rasittamatta yrityksesi kassaa.

Katso vinkit: finnvera.fi/pk-vienti



FINNVERA

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

