

"Kasvuyrityksiin sijoittaminen on riskipeliä. Mahdollinen tuotto tulee pääasiassa joko pörssiin listautumisen tai yritysmyyntin kautta", sanoo Springvestin toimitusjohtaja Terhi Vapola.

Suomessa on hyvä syntyä, mutta Kasvaa pitää ulkomailla

■ **Suomalaiset kasvuyritykset haaveilevat joko pörssiin listautumisesta tai rahakkaasta yrityskaupasta. Tavoitteen toteutuminen vaatii miljoonien eurojen tutkimus- ja kehitystyötä. Kun valtio on leikannut rajusti tutkimusrahaansa, yritykset hakevat pelastusta joukkorahoituksesta.**

Juha Granath

Sijoituspalveluyritys Springvestin konttorissa Helsingin ydinkeskustassa kerätään rahaa. Osa yhtiön asiamiehistä tavoittelee asiakkaita puhelimella, osa istuu neuvotteluhuoneissa nokikkain mahdollisten sijoittajien kanssa puhumassa tulevista tuotoista ja riskeistä.

Asiamiesten näyttöpäätteillä vilisee tietoja terveyste- ja ympäristötekniikan, elintarvikealan, biotekniikan ja cleantech-alan yrityksistä. Niitä esitellään ylpeyttä äänessä, sillä kaikki kohteet ovat käyneet läpi Springvestin onnistuneen rahoituskierron.

Springvest on perustamisvuodestaan 2012 lähtien kartoittanut ennakolta vuosittain satojen suomalaisten startup- ja kasvuyritysten kelpoisuutta sijoituskohteiksi, kertoo toimitusjohtaja **Terhi Vapola**.

”Sijoitettavat summat vaihtelevat tuhannen euron minimistä satoihin tuhansiin euroihin. Sijoittajan on syytä lähteä mukaan pitkän tähtäimen suunnitelmalla, sillä mahdollisia tuottoja on odotettavissa vasta kolmen–kahdeksan vuoden kuluttua”, Vapola toteaa.

Kasvuyrityksiin sijoittaminen on riskipeleä. Mahdollinen tuotto tulee pääosin joko pörssiin listautumisen tai yritysmyynnin kautta.

Tähän mennessä ne, jotka ovat sijoittaneet kasvuyrityksiin Springvestin kautta, ovat saaneet tuloa ainoastaan

kolmesta yrityksestä.

”Ne ovat First North -pörssiin listautunut puhtaaseen teknologiaan sijoittava Loudspring, kryptopörssiin mennyt automatisoidun asiakashallintajärjestelmän kehittänyt Inbot sekä Englantiin myyty peliyhtiö TribeStudio”, Vapola kertoo.

Mutta miten rahoituskierron läpikäyneet kasvuyritykset käyttävät joukkorahoituksessa saamiaan rahoja ja milloin sijoittajalle on odotettavissa tuottoa?

Kemia-lehti kävi kysymässä kuuluiset kolmessa Springvestin rahoittamassa suomalaisessa kasvuyrityksessä: Northern Antibiotics Oy:ssä, ArcDia Oy:ssä ja Ductor Oy:ssä.

Virtuaaliyrityksenä maailmalle

Northern Antibiotics Oy:n toimitusjohtaja **Martti Vaara** ottaa vieraansa vastaan Innopoli 2 -rakennuksen aulassa Espoon Otaniemessä.

Helsingin yliopiston entinen professori, HUSista eläköitynyt Vaara perusti yhtiön yhdessä veljensä **Timo Vaaran** kanssa vuonna 2003.

Northern Antibiotics kehittää täsmäantibioottia, jolla taistellaan niitä superbakteereja vastaan, joihin nykyiset antibiootit eivät tehoa. Suomalaisfir-

man lääkemolekyylit parantavat muiden antibioottien tehoa.

Heti kättelyssä puhe siirtyy *Helsingin Sanomien* päivän talousuutiseen: ”HIV-hoitoa kehittänyt yritys hakee konkurssia”.

”Ei tämä FIT Biotechin konkurssihaemus minua yllättänyt. Yhtiö on mennyt viime vuodet matalalla profiililla. Kun kasvu pysähtyy, rahahanat sulkeutuvat”, Martti Vaara toteaa.

Samalla sivulla on toinen uutinen, joka kertoo sveitsiläisen lääkejätin ostavan miljardisummalla yhdysvaltalaisen geeniterapiayhtiön. Uutinen kiinnostaa, sillä Northern Antibioticsilla on iltapäivällä telekonferenssi suuren kansainvälisen yrityksen kanssa.

”Etsimme partneria eli rahaa ja työlemme jatkajaa. Ajatuksemme on lisensoida keksintömme tai sitten myydä koko kehitys- ja tutkimustoimintamme ulkomaille.”

Espoolaisfirma on niin sanottu virtuaaliyritys. Se ostaa tarvittavan tutkimuksen ulkomaisilta yliopistoilta, rahoitustutkimusyryksiltä ja lääkeyhtiöiltä.

”Suomessa ei ole paljoakaan antibioottien kehittämiseen liittyvää osaamista. On pakko mennä ulkomaille”, Vaara sanoo.

”Laskujemme mukaan olemme tehneet yhteistyötä yliopistojen, tutkimusyrytysten ja lääkefirmojen kanssa kahdessatoista eri maassa.”

Antibiooteille vastustuskykyiset bakteerit aiheuttavat vuosittain noin

» » »



Juha Granath

”Ajatuksemme on lisensoida keksintömme tai sitten myydä koko kehitys- ja tutkimustoimintamme ulkomaille”, kertoo Northern Antibioticsin perustaja, professori Martti Vaara.

60 000 kuolemaa Euroopassa ja Yhdysvalloissa. Tarvetta paremmille lääkkeille siis on, mutta niiden matka on pitkä. Keksinnön kehittäminen valmiiksi lääkkeeksi kestää vähintään kymmenen vuotta.

”Me teimme ensimmäiset eläinkokeet vuonna 2013. Antibioottijohdannaisemme voisi olla sairaalakäytössä 2020-luvun puolivälissä”, Vaara arvioi.

”Emme ole perustamassa lääketehdasta”

Ensimmäisen eläinkokeensa Northern Antibiotics teki Springvest Oy:n järjestämällä miljoonan euron joukkorahoituksella. Näin yhtiön kaksi riskirahoittajaa saivat seurakseen runsaat sata pienomistajaa.

”Selvitimme apinakokeessa keihäänkärkimolekyylimme toksisuuden ja vertasimme tuloksia polymeysiiniin, joka on jouduttu ottamaan uudelleen käyttöön bakteerien antibioottiresistenssin takia”, Martti Vaara kertoo.

”Meillä toksisuus oli selvästi vähäisempi.”

Lisäksi yrityksen kehittämät uudet polymeysiini johdannaiset kertyvät tehokkaasti virtsaan.

”Näin niitä voidaan annostella vakavien virtsatieinfektioiden hoidossa merkittävästi pienempinä annoksina kuin vanhoja polymeysiinejä.”

Vaaran veljesten työ on kantanut helmää. Yhdysvaltalainen Nasdaq-listattu Spero Therapeutics maksoi Northern Antibioticsin kehittämästä ensimmäisestä polymeysiini johdannaisesta 3,6 miljoonaa dollaria. Lääkemolekyylillä on jo läpäissyt kliinisten kokeiden ensimmäisen vaiheen.

”Olemme kehittäneet myös suoravaikeutteen polymeysiini johdannaisen, joka tehoaa myös yksinään. Sen saaminen kliinisiin kokeisiin vaatii vielä paljon työtä ja rahoitusta.”

”En usko, että mikään lääkefirma perustaisi antibioottitehdasta Suomeen.”

Martti Vaara muistuttaa, että lääkemolekyylin vieminen potilaskäyttöön asti vaatii satoja miljoonia euroja. Selen takana vaanii koko ajan epäonnistumisen riski.

”Lääketeollisuus on ollut varsin ha-

luton kehittämään antibiootteja, koska niiden markkinat ovat paljon pienemmät kuin potilaiden jatkuvassa käytössä olevien lääkkeiden”, Vaara sanoo.

Northern Antibiotics voi silti katsoa tulevaisuuteen melko luottavaisin mielin. Vaikka sen antibioottijohdannaiset ovat tieteelle uusia molekyylejä, ne perustuvat jo tunnettuihin polymeysiinin ominaisuuksiin.

”Tulevaisuus ei tuone niin paljon yllätyksiä kuin uuden lääkeyhmittely.”

Northern Antibiotics on saanut Springvestin miljoonan euron joukkorahoituksen lisäksi julkista rahaa. Niin sanottua Tekes-lainaa tuli noin 600 000 euroa vuosina 2007–2008 ja 2013–2014.

”Ne lainat maksoimme takaisin etujassa, ja Springvestin kautta sijoittaneetkin ovat saaneet pientä osinkoa. Viime vuosina olemme hakeneet julkista rahaa turhaan. Rahoitus näyttää nyt menevän hankkeisiin, jotka lisäävät työllisyyttä”, Vaara miettii.

Lääketehdasta hän ei kuitenkaan lupaa avata.

”Enpä usko, että kukaan tai mikään lääkefirma perustaisi antibioottitehdasta Suomeen. Suuri osa maailman antibiooteista tehdään Intiassa ja Aasian muissa halvan työvoiman maissa. Suomen kannattaa satsata tutkimukseen ja tuotekehitykseen.”

ArcDia elää Suomessa keskoskaapissa

Turun Tiedepuistossa toimiva ArcDia Oy kehittää infektio tautien diagnostiikkaan käytettäviä laitteita ja testisarjoja. Yrityksen tiloista avautuu huppea näköala Suomen vanhaan pääkaupunkiin.

Näkymä ei kuitenkaan täysin tyydytä yhtiön toimitusjohtajaa **Alexi Soinia**.

”Suomi on hyvä maa tutkimuksen alku- ja kehitysvaiheessa, mutta kulttuuri ja rakenteet eivät täällä suosi ArcDian tyylistä toimintaa. Suomalainen yhteiskuntamalli ei kannusta riskinottoon, ja siksi täällä on kovin vähän kasvuhakuisia firmoja”, Soini sanoo.

Vuonna 2008 perustetun ArcDian laitteilla ja testeillä pystytään tunnistamaan yhdestä näytteestä nopeasti monta taudinaiheuttajaa. Yrityksellä on satakunta asiakasta, puolet Suomessa ja puolet ulkomailla.

Toimitusjohtaja tuntee silti, että 25 henkeä työllistävä ArcDia on kuin keskoskaapissa: synnytys on ohi ja kasvaa pitäisi. Mutta kasvu vaatii rahaa, ja paljon.

”Uuden hankkeen tutkimuskustannukset ovat kahdesta viiteen miljoonaa euroa. Teknologiaan perustuvan tuotelinjan kehittäminen maksaa 10:stä 20 miljoonaan euroon ja tuotteemme kaupallistaminen maailmanmarkkinoille jopa 40 miljoonaa”, Soini laskee.

Hänen mukaansa maailmalla menestyminen edellyttää nopeaa lähtöä Suomesta. Kasvuhakuisena yhtiönä ArcDia etsii aktiivisesti mahdollisuuksia kansainvälisiltä markkinoilta. Yhtiön liikevaihto oli viime vuonna 1,2 miljoonaa euroa.

”Tarkoituksenamme ei ole kilpailla isojen kanssa vaan pikemminkin hakea kaupallista yhteistyötä markkinajohtajien kanssa. Lisenssin myynti tai yrityskauppa sopivat suunnitelmiimme”, Soini pohtii.

ArcDia rahoittaa toimintansa oman pääoman ehtoisella rahoituksella. Kahden suuren pääomasijoittajan lisäksi yhtiö on kerännyt kolme miljoonaa euroa sijoituspalveluyritys Springvestin järjestämillä kahdelta rahoituskierrokselta.

Springvestin toimitusjohtajan Terhi Vapolan mukana kummatkin kierrokset ovat olleet menestystarinoita.

”Vuoden 2017 kierroksen myimme vuorokaudessa loppuun. Sijoittajat kokevat ArcDian vastuulliseksi yritykseksi, jonka toiminta säästää ihmishenkiä”, Vapola sanoo.

Sijoituspalveluyritysten tarjoamat palvelut saattavat olla tulevina vuosina monen kasvuyrityksen pelastusrenkas, sillä Suomen valtion tutkimukseen sijoittamat rahat ovat pudonneet vuosien 2011 ja 2017 välisenä aikana 7,2 miljardista 6,3 miljardiin euroon.

Akateemista ylenkatsomista

Myös ArcDia on takavuosina saanut julkista rahaa Tekesiltä eli nykyiseltä Business Finlandilta. Valtaosa yritykselle myönnetystä julkisesta tuesta on tullut osana suurempaa konsortiota, jossa on rahoitettu suomalaista tutkimusta.

”Tuotekehitykseen emme ole juurikaan saaneet julkista tukea. Julkisessa rahanjaossa tieteellinen tutkimus on

”ArcDia on kuin keskoskaapissa: synnytys on ohi ja kasvaa pitäisi.”

itsetarkoitus, mutta kansantalouden kannalta olisi hyvä, jos tutkimustulokset löytäisivät tiensä markkinoille uusiina tuotteina”, Alekski Soini sanoo.

Toimitusjohtaja kyseenalaistaa myös konsortiorahoituksen toimivuuden.

”Kun rahoitettu projekti päättyy, samalla päättyy hankkeeseen osallistuneiden tahojen yhteistyö. Siinä hyvin alkuun lähtenyt työ keskeytyy usein ennen kuin tuloksia ehtii kunnolla tulla”, hän harmittelee.

Soini katsoo firman neuvotteluhuoneen ikkunoista Turun yliopiston tutkimuskeskusten suuntaan ja perää parempaa yhteistyötä yliopistojen ja yksityisten yritysten kesken. Miehen mielestä akateeminen tutkimus ylenkatsoo yritysmaailman osaamista.

”Usein professori tekee keksinnön,

perustaa firman ja saa siihen julkista rahaa. Sitten professori nyhrää ”miljoonan arvoisen” ideansa kanssa, kunnes patentointi ja muut kulut käyvät ylivoimaisiksi. Ajan myötä keksintö hautautuu professorin pöytälaatikkoon”, Soini kärjistää.

Filosofian tohtori näkee akateemisten tutkijoiden ymmärryksen markkinoista kovin puutteelliseksi. Siksi rahaa ja osaamista käytetään turhan paljon ”pyörän uudelleen keksimiseen”.

”Professoreilla on julkisen tuen kautta ikään kuin yksinoikeus uuden teknologian tutkimukseen. Mielestäni julkista rahoitusta voisi osoittaa yhtä hyvin myös yksityisissä yrityksissä tehtävään tutkimukseen. Emme me sen huonompia ole”, Soini vakuuttaa.

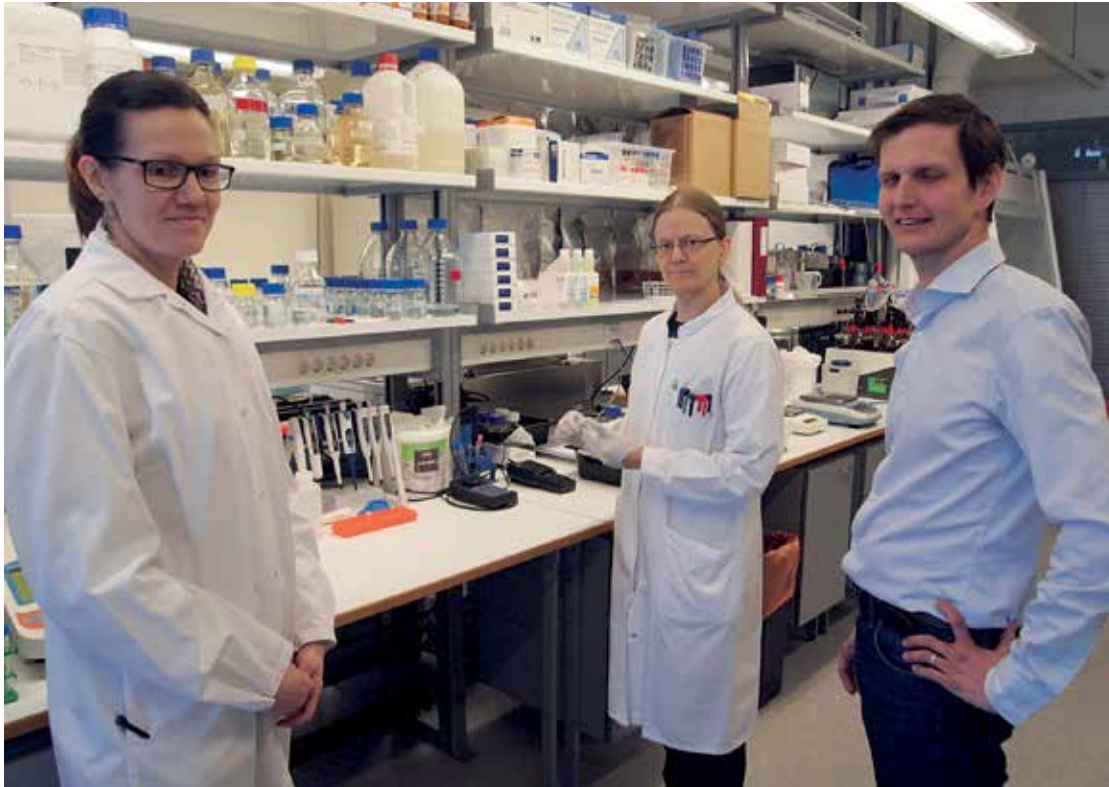
Soinin kanssa samoilla linjoilla on tuore raportti, jossa Aalto-yliopiston työelämäprofessori **Erkki Ormala** arvioi Suomen tulevaa kilpailukykyä. Raportin mukaan meillä tarvitaan akateemisten tutkijoiden ja yritysjohton yhdessä vetämiä suuria tutkimusohjelmia.

» » »



Juha Granath

”Akateemisella yhteisöllä on vaikeuksia hahmottaa kolmatta tehtävänsä eli ympäröivän yhteiskunnan palvelemista”, sanoo ArcDian toimitusjohtaja ja Turun yliopiston bioanalytiikan dosentti Alekski Soini, joka on itse väitellyt lääketieteellisestä kemiasta.



Juha Granath

”Kananlannalla on niin korkea typpipitoisuus, että sitä ei pystytä hyödyntämään ilman Ductorin kehittämää teknologiaa”, kertoo talousjohtaja Joonas Kettunen. Kehitystyötä tekevät myös Heidi Tilli-Witterstätter (vas.) ja Kerttu Koskenniemi.

» » »

Keihäänkärkenä kananlanta

Bioteknologiayritys Ductor Oy:n talousjohtaja **Joonas Kettunen** on tovi sitten saapunut yritysmessuilta Dubaista takaisin yrityksen tiloihin Helsingin yliopiston tiedepuistoon Viikin-kaareen.

”Maailmalle mennään, mutta täällä Viikin tiedepuistosta kaikki alkoi vuonna 2011. Silloin yrityksen perustaja ja nykyinen toimitusjohtaja **Ari Ketola** värväsi joukon yliopistoväkeä ratkaisemaan yhtä maailman suurinta ongelmaa eli ruoan tuotantoa”, Kettunen kertoo.

Toimitusjohtaja Ketolan tutkijatimi testasi vuosien mittaan tuhatkunta bakteerikombinaatiota. Työn tuloksena löytyi yhdistelmä, jonka synnyttämä reaktio toimii tietyissä oloissa Ductorin ADD-On-laitteistossa. Laitteisto taas toimii biokaasulaitoksen lisäosana.

”Bakteeri-innovaatiollamme voidaan poistaa typpi korkeatypisistä orgaanisesta jätteestä. Sen jälkeen jäte voidaan hyödyntää biokaasutuotannossa. Prosessissa irronneesta typpijakeesta pystytään sitten valmistamaan typpilannoitetta.”

Ductor on investoinut keksintönsä kehittämiseen ja kaupallistamiseen jo liki 20 miljoonaa euroa. Kettusen mu-

kaan miljoonat eivät ole menneet hukkaan, päinvastoin.

”Meillä on 30 miljoonan euron edestä toimitussopimuksia Saksaan ja Yhdysvaltoihin sekä 100 miljoonan aiesopimukset Puolaan, Italiaan, Meksikoon ja eri puolille Aasiaa”, mies listaa.

”Euroopan suurin teknisen alan tutkimuslaitos, saksalainen Fraunhofer-instituutti on arvioinut meidän teknologiaamme jo vuodesta 2013 lähtien. Fraunhoferin mukaan teknologia sopii neljännekseen Saksan 8 000:sta biokaasulaitoksesta.”

Suomalaisyhtiön valtti on kananlannan käyttäminen biokaasulaitosten raaka-aineena. Yrityksen päämarkkina-alueella Saksassa biokaasulaitosten raaka-aineena hyödynnetään paljon maissia. Kananlannan etuja maissiin nähden ovat saatavuus ja hinta.

”Maissi maksaa 45 euroa tonnilta, mutta kananlanta on lähes ilmaista. Saksalainen asiakkaamme vaihtaa kesällä käyttämänsä 10 000 maissonia samaan määrään kananlantaa. Tässä on kyse miljardimarkkinoista”, Kettunen vakuuttaa.

Ductorin tavoite on nousta kovaksi tekijäksi maailmanlaajuisilla biokaasumarkkinoilla ja tehdä kananlannas-

ta saastuttajan sijaan hyötyaine.

”USA:ssa kananlanta kuormittaa pohjavettä, Saksassa keskustelu kanaloiden ympäristöhaitoista käy kuumana. Itämeren uhkana ovat Pietarin ja Puolan suurkanaloiden päästöt. Kananlanta keihäänkärkenä me hyödytämme myös ympäristöä.”

Päätavoitteena listautuminen

Ductorin uskottavuus joutui koetukselle, kun *Kauppalehti* kertoi vuonna 2016, että yhtiön hallituksessa istuu tunnettu mystikko (**Veikko Latvala**), korvavaloyhtiön johtaja (**Timo Ahopelto**) ja vaatekaupalla vaurastunut merkonomi (Ari Ketola).

”Asian voi kertoa myös toisin”, Kettunen sanoo.

”Timo Ahopellon Lifeline Ventures on Suomen johtavia pääomasijoittajia. Sarjayrittäjä Ari Ketola on Ductorin idean isä. Veikko Latvala ei ole ollut vuosiin aktiivisesti mukana yhtiön hallituksessa.”

Kielteinen julkisuus ei vienyt sijoittajien uskoa Ductorin tulevaisuuteen. Springvest järjesti kaksi rahoituskierrosta, jotka tuottivat yhteensä lähes 6,7

”Maissi maksaa 45 euroa tonnilta, kananlanta on lähes ilmaista.”

miljoonaa euroa. Ensimmäisellä kierroksella yhtiöön sijoitti 260 ja toisella kierroksella 250 piensijoittajaa.

”Sijoittajia kiinnostaa se, että yhtiö toimii globaalisti. Lisäksi olemme kiertotalousyritys, joka tekee jätteistä energiaa ja lannoitteita, joita tarvitaan ruoan tuottamiseen. Tässä voidaan puhua vastuullisesta sijoittamisesta.”

Ductorin on saanut vuosien mittaan myös julkista tukea. Tekes-lainaa yhtiölle myönnettiin kolmen tuotekehityshankkeen rahoittamiseen kaksi miljoonaa euroa. Euroopan unionin Horisontti 2020 -ohjelmasta suomalaisyritykselle on herunut 1,4 miljoonaa euroa.

Parhaillaan Ductor käy neuvotteluja Business Finlandin, Finnveran ja Pohjoismaisen ympäristörahoitusyhtiön Nefcon kanssa.

”Suomessa julkinen rahoitus järjestyy tiettyyn pisteeseen asti hyvin. Sillä

olemme pystyneet tekemään pilotin. Pankkilainaa on vaikea saada kaupallisen laitoksen rakentamiseen, joten siihen olemme joutuneet käyttämään lähinnä omaa pääomaa”, Kettunen kertoo.

Nyt Ductor rakentaa Meksikoon pienehköä biokaasulaitosta, jonka tarkoitus on toimia referenssikohteena ja tuotekehityspaikkana. Kasvuyrityksen talousjohtajan usko tulevaisuuteen on niin kova, että yrityksen myyminen ei siintelee mielessä.

”En innostu yrityskaupasta, sillä olemme rakentaneet uutta teknologiaa paremman elämisen eteen. Pystymme viemään verkostojemme kautta teknologiaamme maailmalle, ja sieltä löytyy sitten miljardikaupalla pääomaa.”

Ykkösvaihto Ductorille on listautuminen pörssiin. Omistajat odottavat vain oikeaa ajankohtaa.

”Jos markkinat ovat suotuisat, niin listautuminen voisi tapahtua vuoden,

kahden sisällä. Silloin olisi luvassa osinkojakin.”

Miljardit halutaan säästötileiltä kierto

Takaisin Helsinkiin. Siellä sijoituspalveluyritys Springvestin toimistossa on käynnissä terveysteknologiayhtiö NewIconin rahoituskierto. Puhtia kaupankäynnille antaa varmasti suomalaisilla säästötileillä toimitettomana makaava 90 miljardin euron potti.

”Nyrkkisääntöni sijoittajille on, että korkeintaan 20 prosenttia hajautettuna salkkuna korkean riskin kasvuyrityksiä. Loput matalamman riskin sijoituskohteisiin, kuten vakiintuneisiin pörssiyhtiöihin”, toimitusjohtaja Terhi Vapola opastaa. □

Kirjoittaja on vapaa toimittaja.
juha.granath@saunalahti.fi



Jose Tabares

Springvestin Jouni Junkkila (vas.), Terhi Vapola, Päivi Malinen, Ulpu Tapanainen, Toni Lahti ja Markku Jussila ovat valmiina järjestämään rahoitusta lupaaville suomalaisille kasvuyrityksille.