

KASVU & PÄÄOMASIOITTAMINEN

# Pääomasijoittaja kasvun kumppanina

Seminaari, Uusikaupunki · 25.8.2026

Arto Martonen · BOA Group

# Arto Martonen & BOA Group

## ARTO MARTONEN

### Managing Partner, BOA Group

- Kokenut yrittäjä, sijoittaja ja hallitusammattilainen
- Perustanut useita palveluyrityksiä ja startupeja: Motley (EXIT to Bilot 2020), All Things Commerce (JPN EXIT to Moomin Characters 2018), Trip Republic, Vino Nostrum (ITA MBO 2017), Cyclone Triathlon (USA)
- Sijoittanut useisiin kasvuyrityksiin, mm. Kotisun (EXIT to Capman 2019), Speechly (EXIT to Roblox 2022), Munchfam, Aalto International (FRA), Cronvall, Premium Group (EXIT to Aallon 2024), Kick.ai, Roof Group, NBI Nordic Beauty Import ja Avenu
- Omistajana ja hallituksessa mm. Alexandria Oyj:ssä (Pre-IPO sijoitus 2019) ja Kiinteistömaailmassa (Osto Danskelta 2019)

## BOA GROUP

### Kotimainen, riippumaton pääomasijoitusyhtiö

- Kehitämme kasvuhakuisia PK-yrityksiä sekä kotimaisia arvokiinteistöjä
- Tiivis kumppanuus ja laaja verkosto kasvun, kehityksen ja rahoituksen tueksi
- Sijoitamme sekä suoraan taseesta että rahastojen kautta
- Salkussa mm. Black Donuts Engineering, NBI Nordic Beauty Import ja Roof Group

# Esityksen runko

01

## Mitä pääomasijoittaminen on

Määritelmä, muodot ja toimijat Suomessa

02

## Kansainvälistyminen

Reitit ulkomaille, valmius kansainvälistyä ja yleisimmät sudenkuopat

03

## Millaisiin yrityksiin sijoitetaan

Sijoituskelpoisuus — ja milloin pääomasijoitus ei sovi

04

## Milloin keskustelu kannattaa aloittaa

Oikea ajoitus yrityksen kasvupolulla

05

## Miten yritys valmistautuu prosessiin

Dokumentaatio, materiaalit ja due diligence

06

## Mitä sijoittaja tuo rahan lisäksi

Osaaminen, verkosto ja aktiivinen omistajuus

07

## Vaikutus Vakka-Suomessa

20 M€ Growth-rahaston esimerkkivaikutus alueella

# Mitä pääomasijoittaminen on

Ammattimaista sijoittamista listaamattomiin yrityksiin — tavoitteena kasvattaa yrityksen arvoa aktiivisen omistajuuden kautta ja irtautua sijoituksesta voitolla (exit).

**1**

## Sijoitus

Pääomaa ja osaamista yritykseen, tyypillisesti omistusosuutta vastaan

**2**

## Kehitys

Aktiivinen omistajuus: hallitustyö, kansainvälistyminen, yritysostot

**3**

## Irtautuminen

Exit — myynti, listautuminen tai yrityskauppa n. 3–7 vuoden kuluttua

# Kolme päämuotoa yrityksen vaiheen mukaan



## Venture Capital

VARHAINEN VAIHE

Vähemmistösijoitus startupiin, jolla suuri kasvupotentiaali ja korkea riski



## Growth

KASVUVAIHE

Vähemmistösijoitus vakiintuneempaan, kasvua hakevaan pk-yritykseen



## Buyout / PE

VAKIINTUNUT VAIHE

Enemmistösijoitus kannattavaan, kassavirtaa tuottavaan yhtiöön — usein MBO

# Keskeiset toimijat Suomessa

## ● Buyout / Growth

- CapMan
- Sentic Partners
- Vaaka Partners
- Verdane
- Sponsor Capital

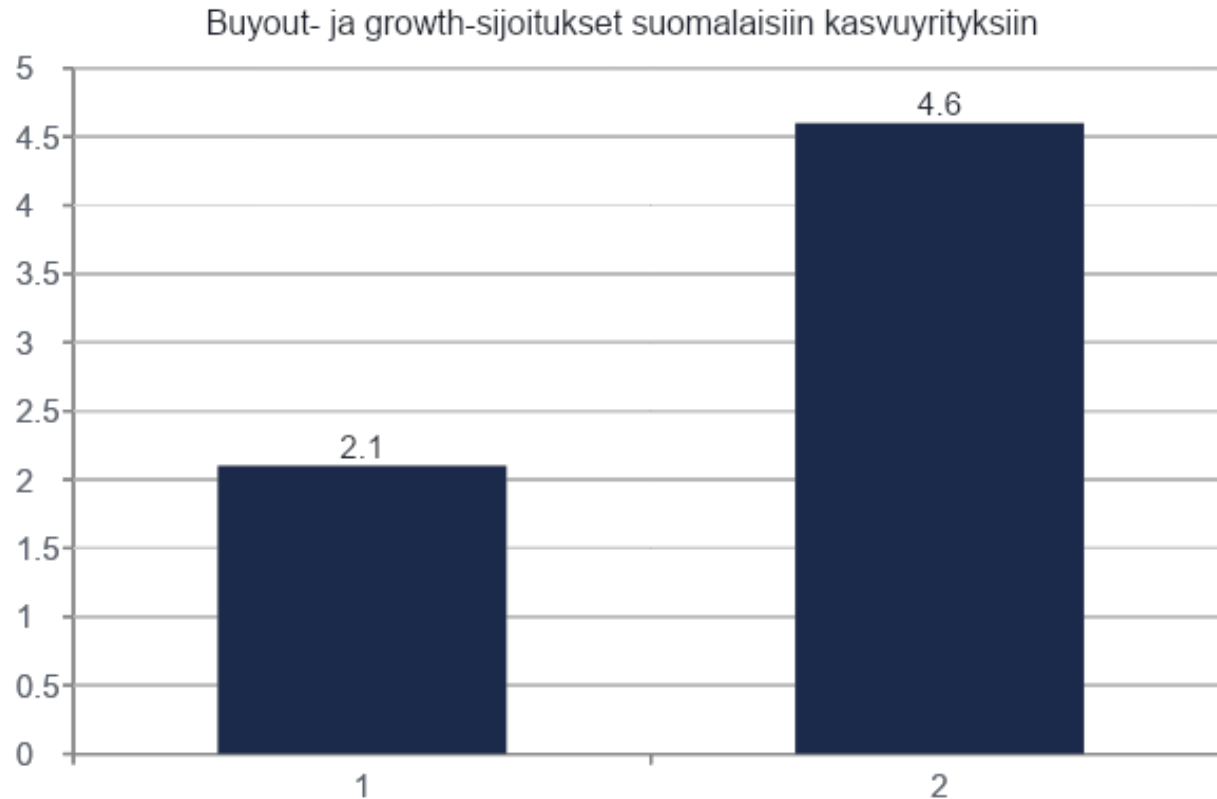
## ● Venture Capital

- Lifeline Ventures
- Inventure
- Maki.vc
- Nexit Ventures
- Vendep Capital

## ● Julkinen & edunvalvonta

- Tesi (valtio-omisteinen)
- Pääomasijoittajat ry (FVCA)
- Bisnesenkelit (yksityiset)

# Pääomasijoittajat vievät yhtiöitä ulkomaille



**4,6 mrd €**

ennätys-sijoitukset 2025 — yli 2x edellinen ennätys (2023)

**29 irtautumista**

vuonna 2025 — yli puolet enemmän kuin edeltävänä vuonna

*Omistusaikana kasvua vauhditetaan mm. kansainvälistymisellä ja yritysostoilla — portfolioyhtiöt kasvavat verrokkejaan nopeammin.*

Lähde: Pääomasijoittajat ry, tilastot 2025

# Kolme reittiä ulkomaille — esimerkkejä

## Vienti ja kumppanit

- Jälleenmyyjä tai agentti: kevyt pääomatarve, nopea aloitus
- All Things Commerce: Muumi-tuotteiden myynti 134 maahan Tokiosta ja Helsingistä käsin
- Ehto: kumppanille tavoitteet, mittarit ja irtautumisehto sopimukseen

## Oma organisaatio markkinalla

- Tytäryhtiö tai paikallinen tiimi: myynti, tuki ja asiakassuhde omissa käsissä
- NBI: kansainvälisen liiketoiminnan osuus 70 % liikevaihdosta (2025)
- Ehto: kassa kestää 12–24 kk ennen kuin markkina kääntyy kannattavaksi

## Kasvu yritysostoin

- Ostetaan paikallinen toimija: asiakkaat, henkilöstö ja markkinatuntemus kerralla
- Kiinteistömaailma - Oberhaus: 7M€ (2021), - > 15 M€ (2016) kasvua Baltiasta yritysoston avulla
- Ehto: integraatiokyky, johtamismalli ja rahoitusrakenne kunnossa

# Milloin yritys on valmis kansainvälistymään

*Valmius ei ole tuotteen ominaisuus vaan organisaation kyky — kansainvälistyminen ei korjaa kotimaassa kannattamatonta liiketoimintaa*



## Kotimarkkina on todistanut mallin

Toistuvaa myyntiä, tyytyväiset referenssit ja kannattava yksikkötalous



## Myynti ei ole yhden henkilön varassa

Toistettava myyntiprosessi, joka ei nojaa perustajan omiin suhteisiin



## Tuote ja toimitus skaalautuvat

Kapasiteetti, laatu, tuki ja dokumentaatio kestävät kasvavan volyymin



## Kassa riittää 18–24 kuukautta

Kansainvälistyminen maksaa ennen kuin se tuottaa — rahoitus mitoitettu



## Kohdemarkkina on todennettu

Asiakastarve, hinta ja kilpailu selvitetty paikan päällä, ei vain Excelissä



## Vastuu ja mittarit nimetty

Kv-hankkeella oma vetäjä, tavoitteet ja seuranta hallituksen agendalla

# Mitä välttää kansainvälistymisstrategiassa

-  **Liian monta markkinaa kerralla** Resurssit ohenevat kaikkialla — yksi markkina referenssiksi, sitten monistus
-  **Kotimaan mallin copy-paste** Hinnoittelu, kanava, sopimukset ja viestintä on lokalisoitava markkinakohtaisesti
-  **Kumppani ilman ohjausta** Yksinmyyntisopimus ilman tavoitteita ja irtautumisehtoa lukitsee markkinan vuosiksi
-  **Kassa ja aikataulu alimitoitettu** Kv-myynti maksaa tyypillisesti moninkertaisesti arvioidun ja kestää kauemmin
-  **Sopimukset ja IPR jälkijunassa** Tavaramerkit, jakelusopimukset ja yhtiörakenne kuntoon ennen markkinalle menoa

*Yleisin virhe ei ole väärä markkina vaan liian moni markkina liian aikaisin — ja kotimaan tulos rapautuu juuri kun sen pitäisi rahoittaa laajentumista.*

# Millainen yritys sopii pääomasijoitukselle

*Pääomasijoittaja odottaa, että perusasiat ovat kunnossa — ei pörssiyrityksen hallintomallia, mutta luotettavaa dokumentaatiota*



## Kasvupotentiaali ja skaalautuvuus

Uskottava kasvutarina, riittävän suuri markkina



## Luvut kunnossa

Liikevaihdon kasvu, käyttökate, kassavirta — trendi, ei yksi hyvä vuosi



## Dokumentaatio & hallinto

Sopimukset, omistusrakenne, IPR, raportointi ja data room valmiina



## Sitoutunut johto

Avainhenkilöt ja omistajat valmiita jatkamaan ja jakamaan päätösvaltaa



## Hallittu riski

Asiakas-/toimittajariippuvuus tunnistettu ja hallittavissa



## Selkeä exit-näkymä

Sijoittajalle uskottava irtautumispolku 3–7 vuoden aikajänteellä

# Milloin pääomasijoitus ei sovi

-  **Ei kasvutavoitetta** Elämäntapayritys ilman skaalautumis- tai kasvuambitiota
-  **Omistaja ei halua luopua vallasta** Sijoittaja edellyttää vaikutusvaltaa hallituksessa ja strategiassa
-  **Ei uskottavaa exit-polkua** Sijoittaja ei näe realistista irtautumismahdollisuutta
-  **Hallinto liian hajanaista** Dokumentaatio, sopimukset tai raportointi eivät ole korjattavissa kohtuujassa
-  **Riski liian keskittynyt** Yhden asiakkaan/toimittajan/henkilön varassa eikä hallittavissa

*Näissä tapauksissa pankkirahoitus tai muu vaihtoehto on usein sopivampi ratkaisu.*

# Milloin keskustelu kannattaa aloittaa

Hyvissä ajoin — ei vasta silloin, kun rahoitustarve on akuutti. Prosessi vie kuukausia, ja keskustelu itsessään kehittää yritystä, vaikka se ei johtaisi sijoitukseen.

- |   |                                           |                                                                    |
|---|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| 1 | <b>Kasvusuunnitelma hahmottuu</b>         | Kun tiedossa on, mihin ja kuinka paljon pääomaa tarvitaan          |
| 2 | <b>Ennen akuuttia tarvetta</b>            | Due diligence ja neuvottelut vievät tyypillisesti useita kuukausia |
| 3 | <b>Perusasiat siistittäväissä ajoissa</b> | Raportointi, sopimukset ja omistusrakenne ehtivät kuntoon          |
| 4 | <b>Myös ilman välitöntä aikomusta</b>     | Varhainen keskustelu antaa suuntaa ja kehittää liiketoimintaa      |

# Miten yritys valmistautuu prosessiin

## Ennen kontaktia

- Kasvustrategia ja liiketoimintasuunnitelma kuntoon
- Talousraportointi, sopimukset ja omistusrakenne siistiksi
- Selkeä näkemys omasta kilpailuedusta ja kasvun lähteestä

## Ensivaihe

- Myyntimateriaali (teaser/IM): liiketoiminta, strategia, tiimi
- Oikean sijoittajan kartoitus — toimiala- ja vaihefokus
- Johdon tapaamiset ja niihin valmistautuminen

## Due diligence

- Talous-DD: luvut, budjetti, kassavirta
- Legal DD: sopimusjuridiikka, omistusrakenne
- Tarvittaessa teknologia-DD ja IPR-tarkastus

# Mitä sijoittaja tuo rahan lisäksi



## Osaaminen ja kontaktit

Toimiala- ja kasvuosaamista sekä laaja verkosto käyttöön



## Ammattimainen hallitustyö

Vaikutusvaltaa ja kokemusta hallitukseen, ei vain pääomaa



## Sparraus johdolle

Aktiivinen tuki omistajille ja johdolle strategiassa ja arjessa



## Kansainvälistyminen

Tuki markkinaajennukseen ja yritysostoihin



## Uskottavuus

Sijoitus nostaa yrityksen arvoa ja uskottavuutta asiakkaiden ja kumppanien silmissä



## Jaettu intressi

Yhteinen taloudellinen tavoite sitouttaa molemmat osapuolet arvonluontiin

# 20 M€ Growth-rahaston esimerkkivaikutus

*Suuntaa-antava havainnollistus — ei ennuste. Rahaston tarkka vaikutus riippuu kohdeyhtiöistä, ajoituksesta ja markkinatilanteesta.*

**5–8**

**kohdeyhtiötä**

Tyypillisellä 2–3 M€ sijoituskoolla per yhtiö

**3–7 v**

**sijoitushorisontti**

Aktiivista omistajuutta ennen irtautumista

**Useita  
satoja**

**uusia työpaikkoja**

Jos portfolio kasvaa verrokkeja nopeammin, FVCA:n havaintojen suuntaisesti

## Millaista kehitystä kasvupääoma voisi tuoda mukanaan

- Teknologiaosaamisen vienti kansainvälisille markkinoille
- Elinkeinorakenteen monipuolistuminen autoteollisuuden rakennemuutoksen rinnalla
- Uusia työpaikkoja ja osaajien pysyminen alueella
- Alueen houkuttelevuus kasvuyrittäjille ja pääomalle vahvistuu — linkittyy mm. Vakka-Suomen elinvoimaklusteriin

## YHTEENVETO

- 1 Pääomasijoittaminen on aktiivista omistajuutta — rahan lisäksi osaamista, verkostoja ja kykyä kansainvälistyä.
- 2 Suomeen ja suomalaisiin kasvuyhtiöihin virtaa ennätysmäärä sekä koti- että ulkomaista pääomaa juuri nyt.
- 3 Sijoituskelpoisuus rakentuu uskottavasta kasvutarinasta, kunnossa olevista perusasioista ja realistisesta exit-näkymästä.
- 4 Myös Vakka-Suomen kaltaisella alueella kohdennettu kasvupääoma voisi vauhdittaa elinkeinorakenteen monipuolistumista ja kansainvälistymistä.
- 5 Keskustelu pääomasijoittajan kanssa kannattaa aloittaa ajoissa — se kehittää yritystä riippumatta lopputuloksesta.

**Kiitos!**