



Uusiutuvan energian alan pk-yritysten rahoitus
Alueelliset energiaratkaisut -klinikan tulosseminaari, maaliskuu 2012

Tarja Teppo
Cleantech Invest

Contents

- Cleantech Invest: lyhyt johdanto
- Mitä me teemme?
 - Kiihdyttämötoiminta
 - Nykyinen portfolio
- Mistä on (meistä) mielenkiintoinen cleantech yritys tehty?

Cleantech Invest Overview

- CTI is an asset management company focused on the cleantech industry
 - Served large institutional clients in the Nordics since 2005
 - Advised pension funds, PE funds, banks and other institutional investors in direct & PE fund investments
 - International reputation as a front runner in the Nordic cleantech space
- CTI has been mandated an cleantech accelerator (“Vigo”) status
 - Access to most attractive cleantech start-ups in Finland
- CTI manages Clean Future Fund (CFF)
 - Early stage cleantech VC fund, CFF & Vigo investment capacity 12m€
 - CFF has a portfolio of 9 companies and attractive deal flow pipeline

CTI Team

- CTI team has a long and successful track record in clean technologies as entrepreneurs, investors and advisors
 - Investing in cleantech ventures since the beginning of the cleantech era, exits at double digit multiples
 - Raised 180MEUR, advised / managed >100 MEUR capital
 - Leadership experience from start-up phase to exits
 - Senior management & business development experience from various industries
 - Extensive global network of partners

Clean Future Fund Portfolio


- Clean Future Fund has reviewed over 250 companies during the last 24 months and made 9 investments
- International cleantech investors have expressed investment interest for all CTI portfolio companies
- Carefully selected CTI portfolio has unique combination of cleantech diversity, but also potential for industrial synergy

Clean Future Fund


- Early stage VC fund
- Sector focus: cleantech
- Area focus: Finland
- CFF investments leveraged with 1 MEUR government grant
- CFF investment capacity 12m€
- CFF has a portfolio of 9 companies and attractive deal flow pipeline
- Investors include private individuals and institutions



Savo-Solar
expands use of solar heat to previously untapped markets.
The firm has developed a proprietary coating that significantly improves the efficiency of solar thermal collectors.



Netycycler
provides consumers a new way to save money and the environment through swapping of second-hand goods.
The firm has developed a swap ring engine that automatically generates swap rings of up to 5 people online.



Energize
cuts industrial electricity use.
With its software and hardware based solution the company is able to reduce electricity use by a third in compressed air systems, which consume 4% of all electricity in the world.



MetGen
enables significant efficiency improvements in biorefining. The firm develops enzymes for economically pre-processing wood-based feedstock.



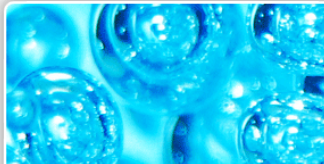
BT Wood
provides non-toxic wood treatment chemicals. The company's products are economical and effective and respond to tightening environmental regulation in the wood industry, globally.



Ultramat
turns ash generated by power plants into valuable agricultural and construction products. The company offers ash handling services for utilities and creates significant value by separating valuable nutrients and purified silicate fraction from the waste product.



Enercomp
enables smarter use of energy in electric motors in industry.
Enercomp's software generates savings through better system settings and optimizing investments.



Matox
develops novel materials for global industrial clients, utilizing close partnerships with some of the world's largest IP owners.



one1
provides energy islands for centrally producing heat from local renewable sources.
Investment closed
2/2012

One1 – Centralized renewable heating



Company Overview

- One1 provides energy islands for centrally producing heat from local renewable sources (heat pumps, solar thermal and other available sources).
- One1's customers are utilities who sell the locally produced renewable heat to end-customers as district heating.

Competitive advantage

- Easy and carefree method to expand the use of renewable heat for utilities and end-users.
- ~20% reduced cost compared with building specific renewable heat production

Recent Developments

- 2 energy island delivery projects have started (one in construction phase, one in design phase).

Havaintoja kahdelta viime vuodelta: Miltä näyttää kiinnostava cleantech yritys?

1. Tie cleantech-yritykseksi on pitkä, ja taustat moninaisia

- Reitti ideasta liiketoiminnaksi on usein ollut pitkä ja perustajaporukan tausta monivuotinen ja –muotoinen
- Mielenkiintoisimmat lähdöt ovat spin-offeja teollisista yhtiöistä, vuosia sitten tehtyjä keksintöjä tai patenteja, tai oivalluksia siitä, että toisaalle kehitetty teknologia onkin arvokas cleantech-puolella
- Yrittäjillä on usein monen vuoden kokemus joltain teolliselta toimialalta ja palava näkemys siitä, että heidän tuotteensa tai palvelunsa ”aika on tullut”.

Havaintoja kahdelta viime vuodelta: Miltä näyttää kiinnostava cleantech yritys?

2. Ne jotka tuovat asiakkaat mukaan varhain, saavat rahoittajat kiinnostumaan

- Cleantech-puolella suuri osa tuotteista ja palveluista on B-to-B -tyyppisiä: Asiakasrajapintaan on siis päästävä jo hyvin alkuvaiheessa, jotta tekeillä oleva tuote tai palvelu vastaa asiakkaan todelliseen tarpeeseen.
- Monet (cleantech) VC:t ovat siirtyneet ruokaketjussa korkeammalle. Suomen markkinoilla onkin nähtävissä business angel -vaje: yksityistä pääomaa on vaikea saada.
- Julkista tukea on tarjolla, mutta kova raha puuttuu. Parhaimpaan lopputulokseen ovat päässeet ne yritykset, jotka ovat tämän muna-kana -ongelman ratkaisseet tuomalla ensimmäisen asiakkaan mukaan jo hyvin alkuvaiheessa.

Havaintoja kahdelta viime vuodelta: Miltä näyttää kiinnostava cleantech yritys?

3. Lupaavimmat lähtevät jo varhain rohkeasti Ruotsia kauemmas

- Mielenkiintoisimmat firmat ovat lähteneet ratkaisemaan sellaista ongelmaa, jolla on huomattavat mittakaavaedut Suomen ulkopuolella.
- Aasia potentiaalinen markkina monille cleantech-yrityksille:
 - Markkinatarve cleantech-ratkaisuille on todella konkreettinen.
 - Sähkökatkokset, ilman- ja vedensaasteet tai puutteet jätteidenkäsittelyssä ovat monilla markkinoilla arkipäivää ja maksuhalukkuuttakin toimiviin ratkaisuihin löytyy.
- Olisikin keskityttävä siihen, miten näille yhtiöille jo alkuvaiheessa taataan näkymä ja asiakkaita Suomen ulkopuolisille markkinoille.

Havaintoja kahdelta viime vuodelta: Miltä näyttää kiinnostava cleantech yritys?

4. Eniten tallatut polut eivät ole kiinnostavimpia

- Tarjontaa aurinko-, tuuli- tai LED-teknoologiaan keskittyvistä yhtiöistä on paljon, mutta sijoittajan näkökulmasta kiinnostavimpia ovat ne kaikkein erikoisimmat yritykset.
- Markkina tuotteelle tai palvelulle saattaa olla suuri, vaikka se ei olisikaan yksi cleantech-buzzwordeistä.
- Usein yhtiöllä on myös vähemmän kilpailijoita ja erityistä, ei helposti kopioitavissa olevaa osaamista.

Thank you!

Partner

Tarja Teppo

+358 50 5996828

tarja.teppo@cleantechinvest.com

www.cleantechinvest.com