

EU rahoitusprojekti yrityksen silmin

Jyri Roselius, Piceasoft Oy

December 2020



Piceasoft is a leading solution provider to expand the lifecycle value of mobile devices

Piceasoft in Brief

Piceasoft has developed a unique family of software products covering the entire lifecycle of mobile devices. With these products customers can transfer and erase consumer data, analyze device condition and value and manage trade-in, insurance and recycling. These solutions create new service opportunities and cost savings for mobile operators, electronics retail chains as well as trade-in, repair and recycling companies.

500 | **Technology Fast 500**
2019 EMEA

					2012	Company founded
					~60	Headcount (incl. local sales)
					HQ	Tampere, Finland
					800	B2B customers
					70+	Countries
					95%	Overall customer satisfaction
					98%	Annual recurring revenue
					10	Patents granted/pending

Hakuvaihe

- ✓ Valmiit hakemuspohjat
- ✓ Hakemuksien arviointi – vaikein vaihe
 - ✓ Arvioijat
 - ✓ Hakemuksen kärki – kasvu, jo todistettu asiakaskunta
- ✓ Pitchaus raadille – Suomalaisten etu
 - ✓ Treeniä, treeniä
- ✓ Kolmas kerta onnistui – Spinverse oli apuna

Evaluation Summary Report

Evaluation Result

Total score: 11.18 (Threshold: 12)

Summary

Huge emerging market opportunity with clear needs and requirements

Market proven team

Leading global partners and customers

Market proven leading software solutions – more than 27 000 point of sales already installed

Piceasoft team has hundreds man year experience about mobile software development – Nokia roots

Piceasoft is only European company providing software solutions to data transfer, mobile diagnostics, data eraser and trade in



Piceasoft

Piceasoft has created a unique set of software solutions to safely manage the lifecycle of a mobile device and switching to a new one. Piceasoft ensures safe transfer of precious data from an old device to a newly bought smartphone, ready to use immediately, and automatically erased from the old device before recycling it. The ingenious solution also includes phone analysis for repair and buyback.

2.0

Million €

2

yrs

Piceasoft sai kaksi miljoonaa kasvuun

Yhtiön ohjelmistolla siirretään kännyköiden tietoja ja testataan älypuhelimia. Kasvua haetaan Venäjältä ja Yhdysvalloista.

Sami Suojanen
Aamulehti

• Ostat uuden kännykän. Pyydät myyjää siirtämään yhteystietosi, kuvasi ja videosi uuteen puhelimeen.

Vanha puhelimesi on vielä hyvässä kunnossa. Mietit sen antamista vaihdossa. Myyjä testaa puhelimen kunnan analyysi-ohjelmistolla. Analyysi kertoo, että puhelin on hyväkuntoinen. Myyjä tekee siitä houkuttelevan tarjouksen.

Jätät vanhan puhelimen kauppaan. Pyydät, että laite tyhjenetään, jotta seuraava omistaja ei näe tiedostojasi.

Tämä tiivistetty kuvaus kännykkäkaupan tiskiltä on tamperelaisen Piceasoft oy:n leipäpuu. Se tekee ohjelmistoja kännyköiden tiedonsiirtoon, laitteiden analysointiin ja turvalliseen tyhjentämiseen.

Nyt yhtiö on saanut 1,98 miljoonan euron rahoituksen Euroopan innovaatorahastolta tuotteidensa kehittämiseen ja kasvuun. Piceasoft on yksi viidestä suomalaisyrityksestä, jotka saivat EU:n innovaatorahaa tämän kevään rahoituskierroksella.

Innovaatiotuki on Piceasoftin mittakaavassa iso summa, koska viime vuonna yrityksen liikevaihto oli 3,5–4 miljoonaa euroa.

–EU:n raha kiihdyttää kasvuaamme. Summasta 40 prosenttia menee tuotekehitykseen eli ohjelmistojen räätälöintiin uusille markkinoille. Loput menee markkinointiin ja myyntiin, hallituksen puheenjohtaja Risto Kivipuro sanoo.

Lisää työntekijöitä

Piceasoft on jo nyt kansainvälinen yritys. Sen liikevaihdosta 95 prosenttia tulee viennistä. Yhtiön ohjelmistoja käyttävät muun



PICEASOFTIN palveluksessa on 40 ihmistä. Heistä kahdeksan on TTY:n teekkareita. Perjantaina kuvaan tuli tämä joukko Hervannan toimistossa.

muassa Vodafone, Telefonica, Telenor ja Eljöpö/Gigantti. Vienti on keskittynyt Pohjois- ja Keski-Eurooppaan.

–Seuraavaksi suuntaamme Venäjälle ja Pohjois-Amerikkaan. Venäjällä yhteistyökumppanimme on Belmont Trading. Yhdysvalloissa olemme juuri tehneet sopimuksen Teleplan-nimisen yrityksen kanssa. Se on noin 5000 työntekijän yhtiö.

EU-raha tarkoittaa muun muassa sitä, että Piceasoft palkkaa yhden työntekijän markkinointiin ja 1–2 ihmistä lisää myyntiin.

–Myynti yrityksille. Mitä enemmän meillä on tapaamisia yritysten kanssa, sitä enemmän syntyy kauppaa. Tänä vuonna tavoitteenamme on kymmenen miljoonan euron liikevaihto.

Yhtiö odottaa kasvua sekä uu-

sien maiden ja mantereiden valloittamisesta että kulutustottumusten muutoksesta. Kivipuron mukaan jatkossa puhelimeilla on vähintään kaksi omistajaa.

–Käytettyjen kännyköiden markkinan ennustetaan kasvavan nykyisestä noin 17 miljardista dollarista noin 40 miljardiin dollariin vuoteen 2026 mennessä. Kaikilla ei ole varaa ostaa huippu-uutuksia. Myös ympäristötietoisuus lisää käytettyjen puhelinten kysyntää.

Hokema romukoppaan

Moni siirtää tiedostonsa ja tyhjentää puhelimensa netistä löytävien neuvojen avulla.

–Me tarjoamme palvelua. Asiakas saa kaupasta käteensä käytövalmiin puhelimen. Omatoimi-

sesti tietojen siirtäminen voi olla hankalaa, jos puhelinta vaihtaa 2–3 vuoden välein.

Kivipuro kannustaa myös muita tamperelais- ja suomalaisyrityksiä hakemaan EU:n innovaatorahaa kasvun kiihdyttämiseksi.

–EU:ta pidetään byrokraattisena, mutta emme kokeneet sitä niin. Se on verrattavissa ihan mihiin tahansa rahoituksen hakuun.

Piceasoftin perustajat ja avainhenkilöt ovat ex-nokialaisia. Kivipuron mukaan Nokialta ja sen seuraajalta Microsoftilta hankittu osaaminen on kansainvälisesti arvostettua ja pätevää.

Kohta 64-vuotias Kivipuro haluaa kumota hokeman, että suomalaiset ovat huonoja myyjiä.

–Meihin luotetaan ja siksi meidän kanssa halutaan olla yhteistyössä.

FAKTA

Piceasoft Oy

Perustettu: Jyri Roselius, Joni Lagerbom, Jani Väänänen ja Risto Kivipuro aloittivat yhtiön vuonna 2012.

Asiakkaat: Puhelinten myyjät, operaattorit ja huoltoyritykset.

Liikevaihto: 3,5–4 Me.

Henkilöstö: 40.

Liiketulos: Parempi kuin 269 000 euroa (liiketulos 2016).

Omistajat: Yli 400 omistajaa. Joukkorahoituksella omistajiksi tulleet ovat merkinneet äänivallattomia B-osakkeita. Äänivallattomat A-osakkeet ovat perustajien ja Financelitas-sijoitusyhtiön omistuksessa.

Tavoitteet

These activities together will foreseeably enable the company to be present in 52% of the world market, create 76 jobs in Europe and reach 111 M€ revenues in 2026.

Table 1. Objectives of the ENCODE project

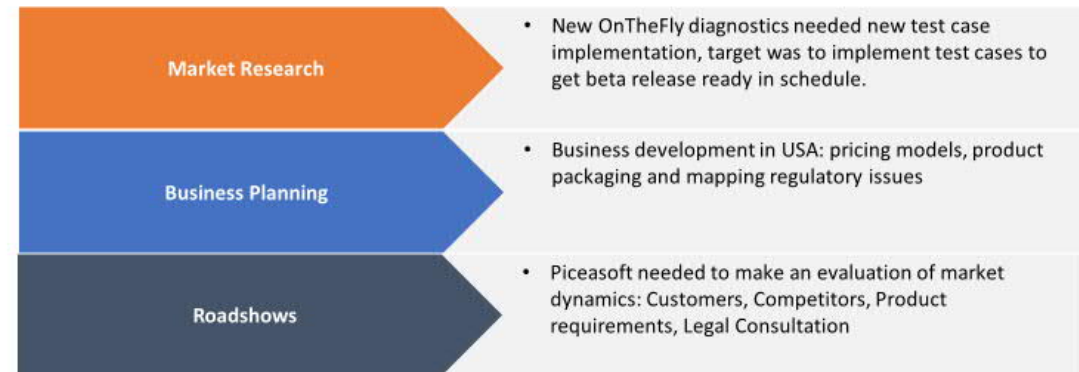
	Objective 1	Objective 2	Objective 4	Objective 3
Objective	Dissemination activities among EU main stakeholders	Dissemination activities among USA main stakeholders	Product localisation	Productization of Big data
Expected outcome	Marketing exposure of the product to over 50 % of EU TOP10 operator market: (e.g. Deutsche Telekom, Vodafone, Orange, BT, TIM, SFR) in UK, Benelux, Poland and further in Germany and France	Performance of marketing and legal tasks to secure a successful entry in the US market	Roll out of localised versions of the tools that would respond to the use and expectations of nEU markets targeted as well as US market	Roll out of a new, separate product which can be sold to a new customer segment (example: phone manufacturers)
Measured by	15 roadshows in EU concluded	6 roadshows in USA concluded	Localisations for target markets completed	Platform 1.0 delivered

50:50 RD - markkinakasvu

Raportointi

- ✓ Delivery raportit, joka taskille 30 päivän sisällä
- ✓ Tuntiseuranta
- ✓ Väliraportti ensimmäisen vuoden jälkeen
 - ✓ Projekti 1-12 kk
- ✓ Loppuraportti
 - ✓ Projekti 13-24 kk
 - ✓ Talouslukujen ja tuntien katselmus

Objective 4: Dissemination among USA stakeholders – WP3 and WP4



Yhteenveto

- ✓ Kannattaa yrittää monta kertaa
- ✓ Hakemuksen kärki oltava selvillä
- ✓ Live sessio kannattaa treenata useasti
- ✓ Etupainoiteinen rahoitus
- ✓ Raportointi joka taskille, tuntiseuranta