



FROSMO

Kasvuyhtiön rahoitusvaihtoehtoja

Kokemuksia yhden startupin matkan varrelta

Mikael Gummerus

20.09.2018

Agenda

- Frosmo, yhtiön lyhyt esittely
- Alkuvaihe: enkeli kierros ja Tekes
- Pivot: uusi enkeli kierros
- Kasvu: Tekes, oma rahoitus, uudet rahoitusvaihtoehdot
- EIB
- Tulevat kierrokset

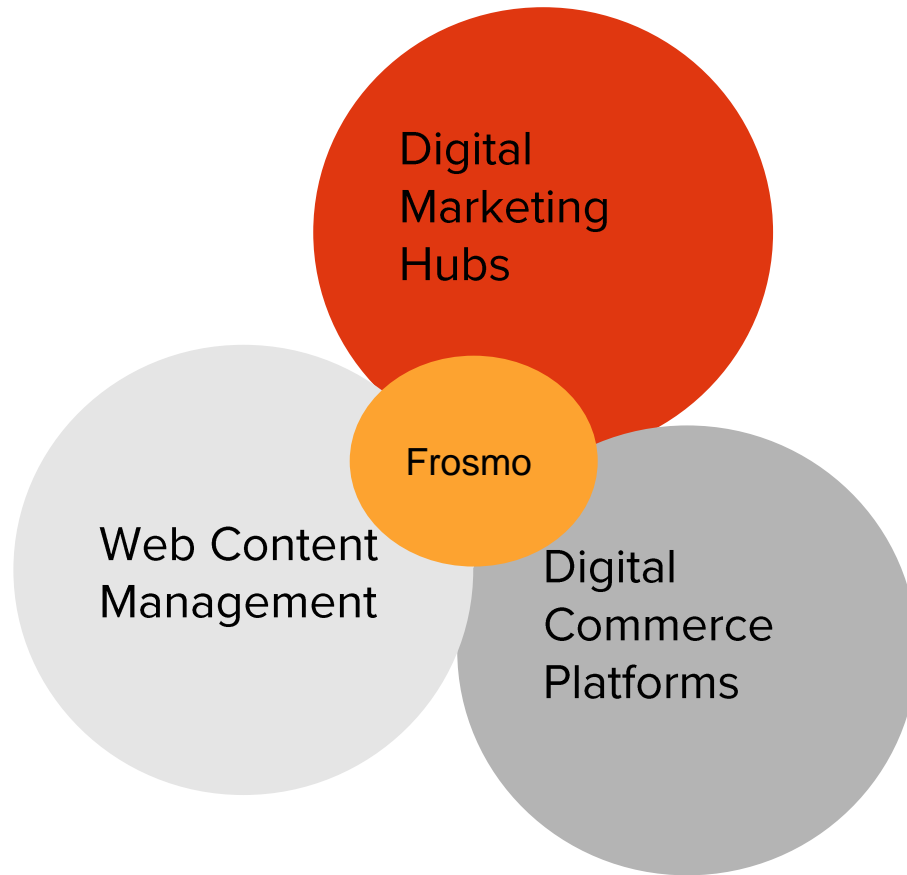


FAST & EASY

DIGITAL EXPERIENCE DEVELOPMENT



Frosmo offering position and key market drivers



1. Growing consumer expectations for superior UX
2. Adoption of microservices architecture or headless ecommerce and CMS
3. Popularity of frameworks like Angular, React, etc.
4. Adoption of artificial intelligence applications to the front-end
5. New ways to interact with companies: devices and VR/AR in the future

Total +12bUSD software product markets, growing +10% annually.
+15b JS framework packages and growth is accelerating
<https://www.npmjs.com/npm/state-of-javascript-frameworks-2017-part-1>



Experience and proven results

Founded in 2008

HQ in Helsinki, Finland

Offices in Stockholm, London, Warsaw,

Barcelona, Manila

+100 employees

33 nationalities

37 languages spoken

Customers all over the world

+1,5 billion calls on Frosmo tag daily

+ 100.000 front-end implementations live

+ 1b segmented browsers

Fast & Easy Digital Experience Management

FROSMO



Perustajien tavoitteet

Maailmanluokan menestys

Yhtiö joka toimii Internetissä

Viimeisimmät teknologiat

Periksi ei anneta



Alkuvaihe

- 2008/2009 vaihteessa selainpelimarkkina kävi kuumana
- Frosmo oli alusta selainpeli kehittäjille
- Saimme enkelirahoituskierroksen 1m€ sekä Tekes rahoitusta NIY 750k€
- Markkina katosi alta
- Liikevaihto n.0,1m€

Valitse oikeat enkelisijoittajat: yrittäjiä jotka tuntevat toimialaa ja tietävät että startuppeihin liittyy paljon käänteitä



Pivot

- Etsikkoaika, Frosmo rakennettiin uudelleen kahden vuoden aikana
- Mahdoton hakea ulkopuolista rahoitusta, kun näyttöjä saimme tuki-paketin enkeleiltä ja mukaan liittyi pari uutta enkeliä jotka olivat nykyisten tuttuja
- Kävimme myös kymmeniä muita tapaamisia, jotka eivät lopulta johtaneet mihinkään
- Liikevaihto 2012 n.0,2m€



Kasvu

- Kun markkina oli löytynyt alkoi voimakas liikevaihdon kasvu
 - Se mahdollisti uusien Tekes rahoitusvaihtoehtojen hakemisen omalla kassavirralla
 - Finnvera ja Elo I, Finnvera ja LT II
 - Liikevaihto 0,4m€ - 5,2m€
-
- Dilutaation minimoiminen, oma päätöksenteko säilyy
 - Sijoitusneuvoja auttaa
 - Finnvera erittäin joustava
 - Hyvät kokemukset myös LT ja Elo, haluavat auttaa kasvuyhtiöitä



EIB

- Grannenfelt finance tuli tutuksi jo Elo/LT Finnvera neuvotteluista
 - EIB:n uusi instrumentti (Kiosked, Rovio) tarjolle
 - Pitkä neuvottelu ja prosessi, 10kk
 - Pääomailaina, jota vastaan warrantit (Frosmo ensimmäinen yhtiö)
 - Liikevaihto 6,1m€
-
- Sijoitusneuvoja kriittinen, pitää olla kattava kokemus ja ymmärrys rahoitusinstrumenteista sekä EIB:n päätöksentekoprosesseista



Tulevat kierrokset

- Tuotteen rakentaminen on edelleen kallista, vaikka alkuun pääsee aiempaa pienemmillä investoinneilla
- Virheinvestointeja tulee tehtyä kun rahaa on nostettu
- Omaa pääomaa tullaan vaatimaan lisää Frosmoon jotta tavoitteisiin päästään
- Kokemusta ja kontakteja kansainvälistymisestä tarvitaan rahan lisäksi
- Historian aikana kertyy helposti monimutkainen omistus ja rahoitus kokoonpano, joka vaatii asiantuntijoita mukaan jottei mene sotkuun





Thank You

Mikael Gummerus

CEO & Founder

mikael.gummerus@frosmo.com

+35850 323 4643

www.frosmo.com