

# Älyverkon edelläkävijä

Aidon kohosi startupista alansa huipulle Pohjoismaissa. Kasvupotentiaalia on miljardien arvoisille markkinoille.

Mervi Varonen

Miten voisimme tehdä asioita paremmin, pohti ryhmä sähköalan konkareita Jyväskylässä 15 vuotta sitten. Ajatushautomo synnytti älykkääseen energianmittausteknologiaan erikoistuneen startupin nimeltä Aidon Oy.

– Meillä oli paljon kokemusta sähköbisneksistä. Näimme, että asiat voitaisiin tehdä paremmin ja verkko voisi olla vielä älykkäämpi, kertoo **Petteri Heinänen**, yksi yhtiön seitsemästä perustajasta ja Suomen liike-toimintayksikön johtaja.

Aika oli otollinen uusille innovaatioille, sillä sähkötyöissä oli käynnissä digitalisaatio ja etäluettavat sähkömittarit tekivät tuloaan EU-direktiivin vauhdittamana. Suomen ja Ruotsin jakeluverkkoyhtiöt olivat edelläkävijöitä uusien laitteiden asentamisessa. Lähi-markkinat avasivat Aidonille hyvän sauman, mihin iskeä.

Energiateknologian startup kiinnosti sijoittajia. Rahoituskierros tuotti miljoonia euroja, joiden turvin Aidonissa alettiin panostaa tuotekehitykseen. Tavoitteena oli uuden sukupolven älymittari, joka saatiin menestyksellä maaliin. Sähkömittarista tuli energiapalvelulaite.

– Aiemmin etäluettavilla mittareilla siirrettiin lukemia vain laskutusta varten. Meidän kehittämällä älykkäällä laitteella voidaan tuottaa muutakin dataa jakeluverkosta. Autamme teknologian avulla sähköyhtiöitä hankkimaan verkkojen hallintaa, Heinänen sanoo.

Älylaitteet valvovat verkkoa ympäri vuorokauden. Ne raportoivat myös sähköjakelun mahdollisista häiriöistä.

– Kehitimme ensimmäisenä energiamittareihin perustuvan hälytysjärjestelmän, joka ilmoittaa vioista suoraan verkkoyhtiön valvomoon. Olemme maailmanlaajuisesti edelläkävijöitä osittain siksi, että meillä on edistyneitä ja vaativia asiakkaita, jotka haluavat hyödyntää uusinta teknologiaa.

**AIDONIN** kansainvälinen kasvutarina on saanut palinkintoja ja palstatilaa. Läpimurto Norjan markkinoille sinkautti yhtiön liikevaihdon huikkaan nousuun vuosina 2015–17 kohoten reiluun 90 miljoonaan euroon.

Viime vuonna liikevaihto putosi yli kolmanneksen ja tulos meni miinukselle. Heinänen ei ole notkahduksesta huolissaan, sillä isot hankkeet tahdittavat käyrien aaltoilu. Vuoden 2018 luvussa näkyy, että mittava projekti oli päättynyt Norjassa.



KUVAT: PETTERI KIVIMÄKI

”Innovaatiot ja niihin investointi ovat meille strateginen asia eikä läpihuutojuttu. Meillä on kunnianhimoiset tavoitteet, ja haluamme haastaa itsemme. Tavanomainen ei ole riittävä”, linjaa Aidonin Petteri Heinänen.

– Kannattavuus on tyydyttävällä tasolla. Teknologiyrittäjälle tyypilliseen tapaan investoimme merkittävästi tuotekehitykseen, Heinänen muistuttaa.

Yhteistyö asiakkaiden kanssa on pitkäjänteistä. Kun laitteet on asennettu, kumppanuus jatkuu yleensä 10–15 vuotta.

– Kehitystyötä jatketaan asiakkaiden kanssa, se on jatkuvaa toimintojen evoluutioita. Tuotamme palveluja ja lisäominaisuuksia, jotka parantavat esimerkiksi sähköturvallisuutta, Heinänen kertoo.

– Ollaan menossa siihen, että älyverkkoon alkaa kytkeytyä aurinkopaneeleja, tuulivoimaa ja sähköautoja, ja verkon hallinta muuttuu kompleksisemmäksi. Jotta energiaa pystytään käyttämään mahdollisimman tehokkaasti, se lisää entistä enemmän datan tarvetta.

**SUURINSIIVU** liikevaihdosta tulee toistaiseksi laitteista, mutta palvelu- ja ohjelmistotuotteiden osuus on nousussa. Heinänen arvioi, että lähivuosina tulosta tehdään enemmän softalla kuin raudalla.

Aidon on kivunnut alansa johtajaksi Pohjoismaissa. Markkina on kapea, mutta uusiutuva, koska laitteet vanhenevat ja määräykset muuttuvat.

Ruotsiin on jo tilattu yli puoli miljoonaa Aidonin laitetta toiselle asennuskierrokselle. Keski-Euroopassa odottaa miljardien eurojen markkinat.

– Meillä on paljon kasvupotentiaalia. Suomessa on noin 3,5 miljoonaa sähkökäyttöpaikkaa, jossa on mitareita. Muualla Euroopassa niitä on yli 250 miljoonaa.

## Langaton tiedonsiirto avasi ovia

Mervi Varonen

Teknologiapäällikkö **Juha Lohvansuu** on nähnyt Aidonin kehityskaaren alusta lähtien. Murrosanalogsista sähkömittareista digitaalisiin oli jo tapahtunut, kun yritys perustettiin.

– Alussa laitteissa oli sim-kortteihin perustuva tiedonsiirto. Lähdimme kehittämään mobiilille laitteiden välis- tai kommunikaatiota, jotta saimme kustannustehokkuutta sähköverkkotiedonsiirtoon nähden, Lohvansuu kertoo.

Lohvansuun mukaan Aidonin voittokulku alkoi langattomasta tiedonsiir-  
rosta.

– Emme ole täysin riippuvaisia mobiiliopea-  
toreista, koska pystymme toimimaan omalla langattomalla radioverkkolla. Esimerkiksi Lapissa alueella, missä mobiiliverkko ei toimi, kaksi mittaria pystyy keskustelemaan ilman tukiasemia.

Sama teknologia löi läpi myös Norjassa.

– Norjassa mittarit ovat huoneistojen sisällä, kerrostaloissakin. Se on hankalaa luennan kannalta, mutta meidän langattomalla verkollamme ja suomalaisella teknologialla löydettiin parempi ratkaisu.

Lohvansuu seuraa alaa herkillä korvalla ja tapaa globaaleja modeemi- ja komponenttitoimittajia. Tuotekehitysrinkiin kuuluu monia kumppaneita, kuten jyväskyläläisiä ohjelmistotaloja.



”Seuraava harppaus on pilvipalvelut”, toteaa Juha Lohvansuu Aidonin testauslaboratoriossa Jyväskylässä.

– Käytämme valmiita komponentteja mahdollisimman hyvin. Meille tärkeintä on tuoda toi-

minnallisuutta ja etua asiakkaalle. Siihen tarvitaan kilpailukykyinen laite ja tehokas teknologia.

### Aidon Oy

■ **Yrityksen tie:** Aidon perustettiin sähköalan asiantuntijoiden toimesta vuonna 2004 Jyväskylässä. Energiateknologian startup teki tuottoisan rahoituskierroksen. Laitetoimitukset Ruotsiin alkoivat vuonna 2006. Seuraavina tulivat Suomi ja Norja. Aidonin älymittareita on asennettu yli 3 miljoonaa kappaletta. Se on alansa ykkönen Pohjoismaissa. Yhtiön omistavat ruotsalainen pääomasijoittaja Alder (56 %), norjalainen ZVK Invest, Suomen teollisuus-sijoitus sekä osa henkilöstöstä. Yhtiön pääpaikka on pysynyt Jyväskylässä.

■ **Toiminta-ajatus:** Tuottaa smart grid- eli älyverkkoratkaisuja, parantaa energiatehokkuutta ja tukea kestävästi kehitystä.

■ **Liikeidea:** Kehittää ja toimittaa älykkäitä energiamittausratkaisuja ja älyverkkosovelluksia pohjoismaisille jakeluverkkoyhtiöille.

■ **Liikevaihdon kehitys:** 56,8 MEUR vuonna 2018; 90,1 MEUR 2017.

■ **Kannattavuus/tulos:** -1,8 MEUR 2018; +2,5 MEUR 2017.

■ **Henkilöstö:** Omaa väkeä 63 ja laaja verkosto kumppaneita.

■ **Yrityksen vahvuudet:** Innovatiivisuus ja kettenyys.

■ **Heikkoudet:** Pohjoismaat on kapea markkina-alue.

■ **Menestyskijät:** Osaava ja innovatiivinen porukka. Hyvä asiantunteus asiakkaan bisneksistä.

■ **Tulevaisuus:** Paljon kasvupotentiaalia. Tuotekehitystä jatketaan kunnianhimoisesti.