

Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketalous Lappeenranta
Liiketalouden koulutusohjelma
Laskentatoimi

Joonas Peuhkuri

Joukkorahoitus urheiluseuran rahoituksen lähteenä

Opinnäytetyö 2015

Tiivistelmä

Joonas Peuhkuri
Joukkorahoitus urheiluseuran rahoituksen lähteenä, 49 sivua, 3 liitettä
Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketalous Lappeenranta
Liiketalouden koulutusohjelma
Laskentatoimi
Opinnäytetyö 2015
Ohjaajat: lehtori Teija Launiainen, Saimaan ammattikorkeakoulu

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, minkälainen vaihtoehto joukkorahoitus on urheiluseuran rahoituksen lähteenä. Työn teoriaosuudessa tarkasteltiin ensin hieman perinteisempiä rahoitusvaihtoehtoja, jotta saadaan ymmärrettävä kuva koko yritysrahoitusmaailmasta. Tämän jälkeen pureudutaan tarkemmin joukkorahoitukseen ja sen käsitteistöön. Työn tavoitteena oli selvittää, miksi yritykset tarvitsivat joukkorahoitusta, mihin varoja aiottiin käyttää sekä miten kampanjat toteutettiin.

Teoriaosuuden tukena oleva lähdeaineisto koostuu yrityksen rahoituskirjallisuudesta, joukkorahoituksesta tuotetuista teoksista sekä Internet-lähteistä. Opinnäytetyön käytännön osuus on tapaustutkimus kahden urheiluseuran toteuttamista joukkorahoituskampanjoista. Empiriaosuudessa on käytetty joukkorahoituskampanjaan tuotettuja materiaaleja sekä haastatteluja. Opinnäytetyötä varten on haastateltu kohdeyritysten toimitusjohtajaa, toiminnanjohtajaa sekä joukkorahoituksen toteuttaneen yrityksen viestintä- ja markkinointivastaavaa.

Tutkimuksen tuloksena saatiin tuotettua selkeä kuvaus joukkorahoitusprosessin etenemisestä ja vastaukset tutkimuskysymyksiin. Molemmilla urheiluseuroilla oli tarve rahoituksen lisäämiseen, kun toiminnan volyyymi kasvoi. Sarjatason nousun lisäksi molemmilla seuroilla oli tavoite pitkäjänteiseen toiminnan kehittämiseen, jonka tueksi joukkorahoituskampanjat toteutettiin. Sosiaalinen media ja rahoituskierroksen markkinointi nousivat suureen arvoon kampanjan onnistumisen kannalta. Kampanjoiden minimitalvoitteet täyttyivät reilusti ja seurat olivat tyytyväisiä rahoituskierroksen antiin. Sijoittajan näkökulmasta katsottuna urheiluseuran joukkorahoituskierrokselle osallistumista ei voida pitää taloudellisesti tuottavana ratkaisuna, mutta seurat havittelivat sijoittajia oikeastaan vain tuke-
mismielessä. Useat rahoituskierrokselle osallistuneet sijoittajat olivat seuran omia kannattajia tai yhteistyökumppaneita.

Asiasanat: joukkorahoitus, joukkorahoitusprosessi, urheiluseurat, yritysrahoitus

Abstract

Joonas Peuhkuri

Crowdfunding as a Source of Financing for Sports Clubs, 47 pages, 3 appendices

Saimaa University of Applied Sciences

Business Administration Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Specialisation in Accounting

Bachelor's Thesis 2015

Instructor: Ms Teija Launiainen, Senior Lecturer, Saimaa University of Applied Sciences

The purpose of this study was to find out what kind of choice crowdfunding is as a source of finance for sports clubs. First, the theoretical part views more traditional ways of financing, so it gives a more understandable picture about the world of corporate finance. After this, it focuses more closely on crowdfunding and its concepts. The objective of this study was to examine why companies need crowdfunding, where the funds were intended to use and how the campaigns were executed.

The source material that backs up the theoretical part consists of literature in corporate finance and crowdfunding and Internet sources. The practical part of the thesis is a case study about crowdfunding campaigns carried out by two sports clubs. The empirical part uses materials made for the crowdfunding campaign and interviews. The CEO and executive director of the case companies, and communication and marketing manager of the company, who executed the crowdfunding, have been interviewed for this thesis.

As a result of this study, a clear description about the progress of crowdfunding was created and also the research questions were answered. Both of the sports clubs had a need for extra finance as the volume of the operations grew. In addition to rising to the leagues, both clubs had an aspiration for long term activity development, in support which the crowdfunding campaigns were executed. Social media and marketing of the roundups rose to a great value in terms of the success of the campaigns. The minimum goals were well exceeded and the clubs were pleased with the emissions of the roundup. Participating in crowdfunding of a sports club cannot be seen financially profitable from the investor's point of view, but the clubs went after investors mostly as a hope to get supporters. Most of the investors who took part in the roundup were supporters of the club or cooperation partners.

Keywords: Crowdfunding, Crowdfunding process, Sports Club, financing

Sisällys

1	Johdanto.....	5
1.1	Työn aihealue ja taustaa.....	5
1.2	Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet.....	5
1.3	Tutkimusongelma ja muut tutkimuskysymykset.....	6
1.4	Tutkimuksen rajaus ja aineisto.....	6
1.5	Tutkimusmenetelmät.....	6
1.6	Työn kulku.....	7
2	Yrityksen rahoitus.....	8
2.1	Osakkeet.....	9
2.2	Velkainstrumentit.....	10
2.3	Pääomasijoitukset.....	11
2.4	Julkinen rahoitus.....	11
3	Joukkorahoitus.....	12
3.1	Joukkorahoituksen historia.....	13
3.2	Joukkorahoituksen hyödyt.....	15
3.3	Joukkorahoituksen riskit ja kritiikki.....	15
3.4	Joukkorahoituksen tulevaisuuden näkymät.....	16
4	Joukkorahoituksen muodot.....	17
4.1	Lahjoitusmuotoinen joukkorahoitus.....	17
4.2	Palkintomuotoinen joukkorahoitus.....	18
4.3	Lainamuotoinen joukkorahoitus.....	18
4.4	Sijoitusmuotoinen joukkorahoitus.....	19
5	Joukkorahoituksen sääntely, lait ja verotus Suomessa.....	19
5.1	Finanssivalvonnan ohjeistus.....	20
5.2	Rahankeräyslaki.....	20
5.3	Arvopaperimarkkinalaki.....	21
5.4	Kuluttajansuojalaki.....	21
5.5	Verotus.....	21
6	Joukkorahoitusprosessi.....	22
6.1	Invesdor Oy.....	22
6.2	Kuka voi hakea joukkorahoitusta?.....	23
6.3	Kierrostyypit.....	24
6.4	Ennen rahoituskierrosta.....	25
6.5	Kierroksen aikana.....	25
6.6	Kierroksen jälkeen.....	26
6.7	Joukkorahoituksen jälkimarkkinat.....	26
7	Urheiluseuran joukkorahoitusprosessi.....	28
7.1	HIFK Fotboll Ab.....	28
7.2	HT Vaasan Sport Oy.....	33
8	Yhteenveto ja johtopäätökset.....	37
	Kuvat.....	41
	Kuviot.....	41
	Lähteet.....	42

Liitteet

- Liite 1 HIFK:n haastattelukysymykset
- Liite 2 Invesdorin haastattelukysymykset
- Liite 3 Sportin haastattelukysymykset

1 Johdanto

1.1 Työn aihealue ja taustaa

Opinnäytetyössä tutkitaan, millainen vaihtoehto joukkorahoitus on yrityksen rahoitusvaihtoehtona. Työssä pureudutaan aiheeseen erityisesti urheiluseuran näkökulmasta. Opinnäytetyön aihealue alkoi muotoutua syksyllä 2014, kun uutisia Helsingin IFK:n jalkapallojoukkueen aikomuksista järjestää osakeanti ilmestyi eri medioihin. Seuran miesten edustusjoukkue oli juuri noussut Suomen korkeimmalle sarjatasolle ja tarvitsi rahoitusta toimintansa tueksi.

Joukkorahoitus on tällä hetkellä erittäin ajankohtainen aihe ja sen kehittymistä on mielenkiintoista seurata myös tulevaisuudessa. Vuoden 2008 finanssikriisin jälkeen yritysten rahoituksen hankkiminen on vaikeutunut ja se on luonut vaihtoehtoisen tavan rahoituslähteiden etsimiseen. Joukkorahoitusratkaisuja tarjotaan usein internetin välityksellä, joten digitaalisen maailman kehittyminen on ollut yksi joukkorahoituksen kasvun taustatekijöistä. (Työ ja elinkeinoministeriö 2014, 54.)

1.2 Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet

Työn tarkoituksena on tutkia joukkorahoitusta kohdeyrityksinä toimivien kahden urheiluseuran näkökulmasta. HIFK Fotboll Ab nousi jalkapallon Veikkausliigaan kaudelle 2015. Perinteisen suunnatun osakeannin sijaan HIFK päätyi sääntelyltään kevyempään joukkorahoitusratkaisuun. Toisena näkökulmana käsittelen jääkiekkoseura Vaasan Sportia, joka niin ikään suoritti joukkorahoituskampanjan turvatakseen rahoitustaan ja taipalestaan liigakaukaloissa. Molempien seurojen rahoituskierron hoiti joukkorahoitusratkaisuja tarjoava Invesdor Oy.

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää kyseisten joukkorahoitusprosessien vaiheita ja päästä mahdollisimman syvälle siihen, miten urheiluseurat hyötyivät osakeannista ja mihin tarkoituksiin varoja aiotaan käyttää. Lisäksi tarkastellaan hieman osakeantien jälkeistä aikaa eli minkälaisia seuraamuksia osakeannista tuli niin taloudellisesti kuin urheiluseuran näkyvyydenkin kannalta.

1.3 Tutkimusongelma ja muut tutkimuskysymykset

Opinnäytetyöni tutkimusongelma on, **millainen vaihtoehto joukkorahoitus on urheiluseuran rahoituksen lähteenä**. Tähän ongelmaan pyrin saamaan vastaukset tutkimuskysymysten avulla:

- Miksi kohdeyritykset päätyivät kyseiseen rahoitusratkaisuun?
- Miten rahoituskierron eteni?
- Minkälainen on sijoittajan asema?

1.4 Tutkimuksen rajaus ja aineisto

Yrity maailmassa on monia rahoitusratkaisuja. Aihepiiri on haastava, mutta erittäin mielenkiintoinen. Aihepiirin laajuuden takia työ on rajattu tukemaan seurojen tarpeita. He päätyivät pääomapohjaiseen joukkorahoitusratkaisuun, johon on vedetty rajaukset myös opinnäytetyön osalta. Toisaalta osakeyhtiöpohjaista urheiluseuraa voidaan joltain osin verrata normaaliin yritykseen liiketoimintansa perusteella, sillä sekä HIFK että Sport ovat osakeyhtiöitä. Tutkimuksessa käsitellään myös hieman perinteisiä rahoitusratkaisuja, jotta saataisiin parempi kuva yritysten rahoitusmaailmasta ja siitä, mitä vaihtoehtoja yrityksillä on rahoitusta suunniteltaessa. Rahoitusvaihtoehtoja käsitellään nimenomaan yksityisen osakeyhtiön näkökulmasta, koska kumpikaan kohdeyrityksistä ei ole listautunut julkiseksi. Joukkorahoitukseen liittyvät sääntelyt ja verotus otetaan myös huomioon, mutta niiden käsittelyssä ei mennä pintaa syvemmälle. Lisäksi tutkitaan hieman sitä, millainen ratkaisu urheiluseuraan sijoittaminen on sijoittajan näkökulmasta.

Teoreettisen osuuden lähdeaineistona ovat perinteiseen yritysrahoitukseen sekä joukkorahoitukseen liittyvä kirjallisuus, lehtiartikkelit, internetjulkaisut sekä kohdeyritysten tarjoama informaatio osakeantistaan. Empiiristä osuutta varten on haastateltu kohdeyritysten henkilöitä, jotka vastasivat osakeantien toteutuksesta sekä joukkorahoitusratkaisuja tarjoavan Invesdorin toimihenkilöä.

1.5 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmä on laadullinen eli kvalitatiivinen case-tutkimus. Työn teoreettinen osuus tehdään laadullisella menetelmällä ja sen

aineisto on kerätty rahoituskirjallisuudesta, internet-lähteistä sekä lehtiartikkeleista. Kirjalähteet käsittelevät yritysrahoitusta yleisesti sekä joukkorahoitusta. Internet-lähteitä ovat esimerkiksi kohdeyritysten omat sivut, joista löytyy kattavaa ja ajankohtaista tietoa tutkittavasta tapauksesta.

Työn empiirinen osuus on kohdeyrityksistä tehty laadullinen case-tutkimus. Kvalitatiivinen aineisto koostuu esimerkiksi yritysten internetsivuilta löytyneistä joukkorahoituskampanjaa käsittelevistä tiedoista. Laadullista aineistoa on myös kerätty haastattelemalla sekä HIFK:n että Vaasan Sportin joukkorahoituskierroksista vastanneita henkilöitä. Lisäksi on haastateltu joukkorahoituspalveluita tarjoavan Invesdor Oy:n toimihenkilöä.

1.6 Työn kulku

Työn teoriaosuus koostuu viidestä pääkohdasta: perinteinen yritysrahoitus, joukkorahoitus yleisesti, joukkorahoituksen muodot, joukkorahoituksen lainsäädäntö sekä joukkorahoitusprosessi. Työ alkaa niin sanotulla johdannolla yritysrahoituksen maailmaan. Lukijan tulee tietää, mitä vaihtoehtoja yrityksillä on rahoitusta suunniteltaessa. Tämän jälkeen pureudutaan tarkemmin joukkorahoituksen ja sen ympärillä olevaan käsitteistöön. Mikä tämä uusi tulokas on ja miten sen historia on muotoutunut? Tämän jälkeen avataan joukkorahoituksen muotoja. Mitä eri vaihtoehtoja yrityksillä on joukkorahoitusta suunniteltaessa? Joukkorahoituksen lainsäädäntöä käsitellään omana osuutenaan, koska se on tällä hetkellä melko hajanainen. Miten alaa on säännelty, ja mitä toimilupia palveluntarjoajat tarvitsevat? Teoriaosuuden viimeisessä pääkohdassa käydään läpi joukkorahoitusprosessin eri vaiheita. Mitä yritykseltä vaaditaan, että se voi hakea joukkorahoitusta? Lisäksi käydään läpi prosessin kolme päävaihetta: ennen rahoituskierrosta, kierroksen aikana ja kierroksen jälkeen.

Työn empiirinen osuus alkaa kohdeyritysten esittelyillä. Tämän jälkeen tehdään selvitys osakeanneista saatujen tietojen sekä haastattelujen perusteella, miksi urheiluseurat päätyivät hankkimaan rahoitusta joukkorahoituksen avulla, mitkä olivat seurojen tavoitteet sekä mihin varoja aiotaan käyttää. Opinnäytetyö päättyy yhteenvetoon ja pohdintaan.

2 Yrityksen rahoitus

Rahoituspäätökset ovat olennainen osa yrityksen toimintaa. Rahoituksen kolme ydinkysymystä on pysynyt pääpiirteissään samoina jo kauan aikaa, vaikka lukuisat muutokset rahoitusmarkkinoilla ovat vaikuttaneet yrityksen rahoituksen järjestelyyn ja suunnitteluun. Mihin tulisi investoida? Mistä hankitaan rahoitus investointien toteuttamiseksi? Miten päivittäinen rahoitushuolto järjestetään? Kysymyksiä on varmasti paljon lisää, mutta rahoituksen perusongelmia ratkaistaessa on tärkeää varmistaa sen riittävyys niin pitkällä kuin lyhyelläkin aikavälillä. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 9 – 10.)

Yrityksen rahoitus ja sen riittävyys ovat avainasemassa sekä aloittavan että jo toimivan yrityksen menestymisen kannalta. Yritys voi saada ulkopuolista rahoitusta jo perustamisvaiheessa, mutta se tarvitsee aina myös omaa pääomaa omistajiltaan. Rahoitusta suunniteltaessa tulee ottaa huomioon, että meno- ja tulorahoitus eivät kulje välttämättä käsi kädessä. Varsinkin alkuvaiheessa yrityksellä on pääasiassa vain menoja ja tulorahoitus voi toteutua vasta myöhemmin. Yritys tarvitsee rahaa muun muassa erilaisiin hankintoihin, toimitiloihin sekä itse toiminnan pyörittämiseen. (Nykänen 2003, 21 - 24.)

Yrityksellä on monia tapoja hankkia tarvittava pääoma investointiensa rahoittamiseksi. Hankintakanavat vaihtelevat usein riippuen yrityksen elinkaaresta. Esimerkiksi toiminnan alkuvaiheessa yritykset käyttävät usein julkista rahoitusta, kun toiminnan riski on vielä korkea ja yksityiset rahoittajat eivät uskalla merkittävästi rahoittaa yrityksen toimintaa. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 20.)

Rahoitusmahdollisuudet lisääntyvät samalla kun yrityksen kassavirrat kasvavat. Alkuvaiheessa yrityksen rahoitus perustuu lähinnä yrittäjän omaan rahoitukseen, lainoihin sekä erilaisiin tukiin ja avustuksiin. Kun toiminta alkaa kehittyä ja liikeidea on kehityskelpoinen sekä kasvumahdollisuuksia omaava, saattavat esimerkiksi pääomasijoittajat olla potentiaalisia rahoituksen tarjoajia. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 20 – 21.)

Yrityksen oman pääoman rahoitus voidaan jakaa kahteen lähteeseen: yrityksen tulorahoitukseen perustuva sisäinen rahoitus tai yrityksen ulkopuolelta kerättävä ulkoinen rahoitus (Martikainen & Vaihekoski 2015, 22). Yritykset voivat hankkia

ulkoista rahoitusta rahoitusmarkkinoilta joko myymällä sijoittajille osakkeitaan tai lainaamalla markkinoilta rahaa eri tavoin. Ennen kuin näitä rahoitusmuotoja tarkastellaan yksityiskohtaisemmin, muodostetaan kokonaiskuva eri rahoitusinstrumenttityyppien merkityksestä rahoitusta tarvitseville yrityksille. (Niskanen & Niskanen 2010, 22 – 23.)

Viime aikoina osakemarkkinat ovat olleet paljon julkisuudessa osakkeiden hintojen nousun ja niiden vaihdon kasvun sekä uusien listayhtiöiden myötä. Tämä saattaa antaa virheellisen kuvan osakemarkkinoiden suhteellisesta tärkeydestä yrityksille niiden hankkiessa lisöpääomaa. Koska pörssiyrityksiä on vähän, julkisilla osakemarkkinoilla pääoman lähteenä on merkitystä vain hyvin pienelle joukolle suomalaisia yrityksiä. Suomen pääomamarkkinat ovat perinteisesti olleet hyvin pankkikeskeiset. Yritysten hankkimasta ulkoisesta pääomasta suurin osa (yli 90 %) on tullut pankeilta. (Niskanen & Niskanen 2010, 23 – 24.)

2.1 Osakkeet

Osakeyhtiö voi hankkia rahoitusta laskemalla liikkeelle osakkeita. Osakkeen mukana sijoittaja saa muun muassa oikeuden mahdolliseen osinkoon, äänivaltaa yhtiökokouksessa sekä etuoikeuden uusien osakkeiden merkitsemiseen osakepääomaa korottaessa. Oman pääoman sijoittajalla on tällöin huomattavasti laajempi oikeus vaikuttaa yrityksen toimintaan kuin vieraan pääoman sijoittajalla. Vastapainona sijoittaja luovuttaa yrityksen käyttöön omaa pääomaansa, joten sitä kutsutaan myös riskirahoitukseksi. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 22.)

Yhtenä yrityksen rahoitusvaihtoehtona voidaan järjestää osakeanti. Yhtiökokous päättää osakeannista ja se voi antaa osakeyhtiön hallitukselle määräaikaisen valtuutuksen osakepääoman korottamiseen. Osakeannista käytetään nimitystä ensimarkkinat. Niin sanotut jälkimarkkinat syntyvät siten, kun ensimarkkinoilla merkityjä osakkeita vaihdetaan sijoittajien kesken. Ensimmäisillä markkinoilla yritykset siis rahoittavat toimintaansa ja keräävät rahaa investointeihin ja jälkimarkkinat parantavat sijoittajien mahdollisuuksia päästä halutessaan eroon sijoituksistaan. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 24.) Sijoittajan tulee kuitenkin ottaa huomioon se, että listaamattomien yhtiöiden osakkeiden arvostaminen ja myyminen voi

olla vaikeaa, koska niillä ei välttämättä ole toimivia jälkimarkkinoita. (Finanssi-
valvonta 2014.)

Osakepääoman korottamiseen eli emissioon voi olla useita syitä. Yritys voi tarvita osakeantia esimerkiksi investointien tukemiseksi tai pääomarakenteen tervehdyttämiseen. Yritys voi korottaa osakepääomaansa merkitsemällä uusia maksullisia osakkeita tai korottamalla osakkeiden nimellisarvoa maksua vastaan. Niin sanotussa uusmerkinnässä yritys laskee liikkeelle uusia maksullisia osakkeita. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 24 - 25.)

Yritys voi tehdä myös suunnatun osakeannin, jossa se poikkeaa omistajien merkintäoikeudesta. Se voi suunnata osakkeiden merkinnän esimerkiksi työntekijöilleen tai asiakkailleen. Osakeyhtiölaki on kuitenkin määritellyt, että suunnatun annin on oltava yhtiön edun mukainen ja se vaatii 2/3 määräänemmistön yhtiökokouksessa annetuista äänistä. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 27.)

Toinen vaihtoehto hieman suuremmille yrityksille osakepääoman kasvattamiseksi on listautuminen. Erityisesti kasvaville yrityksille ulkopuolisen oman pääoman saaminen investointien rahoittamiseksi on erittäin tärkeää, joten yhä useammin listautuminen arvopaperipörssiin on yritysten keskeisempiä rahoitusstrategisia päätöksiä. Keskeisempiä syitä yritysten listautumiselle on oman pääomanehtoisen rahoituksen saannin turvaaminen. Vuoden 2008 globaalin maailmantalouden taantuman johdosta listautumiset ovat hieman harventuneet, mutta viime aikoina aktiivisuus on hitaasti lisääntynyt. (Martikainen & Vaihekoski 30.)

2.2 Velkainstrumentit

Yleisin lähde velkarahoitukselle on pankki, josta rahoitusta myönnetään normaaleina pankkilainoina. Normaalisti pankkilainat ovat yksityisiä lainoja, joista pankit ja sijoittajat eivät käy kauppaa keskenään. Yritykset käyvät neuvotteluita pankkien kanssa lainojen saatavuudesta ja lainaehdoista. Neuvotteluissa korostuu usein yrityksen ja pankin välisen suhteen laatu ja pitkäaikaisuus. (Niskanen & Niskanen 2010, 28.)

Toisena merkittävänä lainanmyöntäjätahona Suomessa ovat toimineet vakuutusyhtiöt. Vakuutusyhtiöiden lainat ovat perustuneet työeläkemaksujen takaisinlainaukseen maksuja suorittaneille yrityksille. (Niskanen & Niskanen 2010, 28.)

2.3 Pääomasijoitukset

Pääomasijoittajat rahoittavat yleensä toimintaansa aloittavia, nuoria ja suuria kasvumahdollisuuksia omaavia yrityksiä. Sijoitukset tehdään yleensä oman pääomanehtoisesti esimerkiksi merkitsemällä osakkeita osakepääoman korotuksessa. Pääomasijoittaminen on määräaikaista ja sijoittaja pyrkii irtautumaan usein muutaman vuoden sijoitusajan jälkeen. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 56.)

Pääomasijoittamiselle tyypillistä on, että kohdeyrityksiin tehdään sijoituksia niihin liittyvistä suurista epävarmuustekijöistä huolimatta. Korvaukseksi tästä vaaditaan usein huomattavasti suurempaa tuottoa kuin listattujen pörssiyritysten tuotto-odotuksille. Tuottotavoitteet vaihtelevat näin ollen 15 – 30 prosentin välillä pääomasijoittajan ja sijoituskohteen mukaan. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 56.)

Ammattimaisten pääomasijoittajien tekemät sijoitukset ovat yleensä 80 000 euron ja 1,5 miljoonan euron välillä, mutta joskus voidaan puhua myös huomattavasti suuremmista summista. Riskiä vähentääkseen ammattimaiset pääomasijoittajat saattavat muun muassa jakaa riskiä toisen pääomasijoitusyhtiön kanssa. Rahavarojen lisäksi pääomasijoittajat osallistuvat yleensä kohdeyrityksen kehittämiseen ja pyrkivät usein tuomaan ulkopuolista ammattiosaamista. Ammattimaisten pääomasijoitusyhtiöiden lisäksi markkinoilla toimii myös varakkaita yksityishenkilöitä, joita kutsutaan businessenkeleiksi. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 56.)

2.4 Julkinen rahoitus

Vaikeasti rahoitettavia hankkeita, kuten aloittavien tai nopeasti kasvavien pk-yritysten hankkeita, pidetään rahoittajien näkökulmasta usein erittäin epävarmoina. Informaation saantiongelmien ja korkeat tuottovaatimukset nousevat usein myönteisten rahoituspäätösten esteiksi, vaikka aloittavien pk-yritysten

investoinnit luokitellaan kansantalouksien kulmakiviksi kaikkialla maailmassa. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 58.)

Julkisen rahoituksen taustalla on usein kolme keskeistä ajatusta: yksityinen sektori ei yksinään pysty tarjoamaan riittävää rahoitusta aloittaville yrityksille, julkinen valta pystyy paremmin tunnistamaan yleistä hyvinvointia tukevat investoinnit sekä julkisen vallan tuottovaatimus on alempi kuin yksityisten sijoittajien. Vaikka yksityinen rahoitus tulee olemaan rahoitusjärjestelmän perustana myös jatkossa, on julkisella rahoituksella tärkeä osuus toimia rahoitusmarkkinoiden täydentävänä voimana. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 59.)

Suomessa julkisia rahoituspalveluita tarjoavat muun muassa Finnvera Oyj sekä Tekes. Valtion omistama Finnvera tarjoaa lainarahoituksia yrityksen eri vaiheisiin: perustamiseen, kasvuun ja kehittämiseen. Finnveran toimintaan kuuluu myös pääomasijoitukset erityisesti aikaisen vaiheen innovatiivisiin yrityksiin. Tekes rahoittaa yritysten kehitysprojekteja avustuksin ja lainoin. Tärkeimpänä kohderyhmänä ovat kansainvälistyvät ja kasvua hakevat pk-yritykset. (Martikainen & Vaihekoski 2015, 59.)

3 Joukkorahoitus

Joukkorahoitus on tehokas, nopea ja joustava rahoitustapa, mikä mahdollistaa rahoituksen saatavuuden lisääntymisen (Työ- ja elinkeinoministeriö, Tiedote 2014). Digitaalisen maailman kehittyminen on alkanut näkyä myös rahoitusmaailmassa. Vuoden 2008 finanssikriisin jälkeen yritysten rahoitusten saanti on vaikeutunut ja tarve vaihtoehtoisille rahoituslähteille on lisääntynyt. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 54.)

Rahoituslähteiden niukkuuden lisäksi joukkorahoituksen suosion kasvun taustalla on nähty olleen myös ajatus joukkoistamisesta, joka tarkoittaa sitä, että havaittu ongelma annetaan suuremman joukon hoidettavaksi. Tällöin kohteen rahoitukseen osallistuu useita jopa satoja jäseniä, mutta suhteellisen pienin panoksin. Tämä on madaltanut sijoittajien kynnystä osallistua erilaisten, itseään kiinnostavien, hankkeiden tukemiseen. Lähtökohtana on kaikille avoin ja passiivinen rahoituskeino, jota haetaan usein välittäjän kautta. Yleensä yritys kuitenkin

kin hoitaa itse rahoituskierroksen edellyttämät materiaalit sekä markkinoinnin. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 54.)

Joukkorahoitusta voidaan käyttää lukuisiin eri tarkoituksiin. Yritykset voivat hakea rahallista tukea joukkorahoituksella välttääkseen konkurssin, aloittava yritys päästäkseen jaloilleen tai esimerkiksi urheiluseurat tukea faneiltaan. (Dresner 2014, xi.)

Vaikka tuhansista suomalaisista on parin viime vuoden aikana tullut riskisijoittajia, joukkorahoituspalveluiden kautta, on joukkorahoitus vielä suhteellisen pieni rahoitusmuoto ammattisijoittajien volyymeihin verrattuna. Pääomasijoittajien yhdistyksen arvion mukaan Suomen joukkorahoitusmarkkinoiden koko oli viime vuonna noin 20 miljoonaa euroa kun taas pääomasijoittajat ja bisnesenkeliit rahoittivat kasvuyrityksiä noin 140 miljoonalla eurolla. Ala on kuitenkin vahvassa kasvussa ja uusia palveluntarjoajia nousee jatkuvasti. Suurimpina kotimaisina toimijoina mainittakoon Vauraus Suomi, Invesdor, Venture Bonsai ja Mesenaatti. (Talouselämä 2014.)

Vaikka joukkorahoitus voi olla erittäin tehokas keino hankkia rahoitusta yritykselle, se voidaan myös nähdä hyvänä markkinointi- ja goodwill keinona, joka kasvattaa yhtiön tunnettavuutta. Rahoitusta hakevan tulee kuitenkin tarkasti suunnitella toteutusmuoto ja rahoituskierroksen jälkeinen aika yhtiön edun mukaisesti. (Lexia 2014.)

3.1 Joukkorahoituksen historia

Joukkorahoitus ei suinkaan ole pelkästään nykypäivän ilmiö vaan sitä on käytetty rahoituksen lähteenä jo 3000 vuotta e.a.a., tosin hieman eri termein ja käytännöin. Ennen pankkien ja rahoituslaitosten syntyä rikkaat perheet ja hallitsijat myönsivät lainoja liiketoiminnan ja infrastruktuurin rahoittamiseksi. Voidaan siis todeta, että joukkorahoitus on uusi tapa tehdä jotain entuudestaan tuttua. (Dresner 2014, 3 – 4.)

5000 vuotta sitten tapahtunutta on vaikea yhdistää nykypäivään, mutta joukkorahoituksen voimasta löytyy esimerkkejä myös 1800 - 1900-luvun taitteesta. Ennen Yhdysvaltojen suurta lamaa, 1930-luvulla, pankit olivat lähinnä olemassa

rahoittaakseen infrastruktuuria ja hallituksen aktiviteetteja. Teollisen vallankumouksen johdosta myös maataloustekniikat kokivat suuria muutoksia, joten pysyäkseen kilpailun mukana maanviljelijöiden täytyi ottaa lainaa uusia varusteita varten. Kyseinen ilmiö näkyi myös muilla liiketoiminnan osa-alueilla. (Dresner 2014, 4.)

Yksi vastaus lainansaannin ongelmiin oli perustetut yhdistykset, joihin ihmiset tallettivat rahaa. Kun yhdistys oli kerännyt tarpeeksi rahaa, se pystyi auttamaan jäseniensä rahoitustarpeita esimerkiksi antamalla asuntolainaa. Tällä tavoin moni työväenluokkainen pystyi hankkimaan oman asunnon. Toisin kuin pankit, nämä yhdistykset tekivät sijoituksia perustuen jäseniensä kiinnostuksen kohteisiin sen sijaan, että olisivat vaatineet sijoituksilleen tuotto-odotuksia ja turvaa. (Dresner 2014, 4.)

Ehkä yksi merkittävimmistä joukkorahoituksella rahoitetuista nähtävyyksistä on vuonna 1876 Yhdysvaltain ja Ranskan yhteistyöllä kohonnut Vapaudenpatsas. Ranskan kansalaiset osallistuivat itse patsaan maksamiseen ja Yhdysvaltojen kansalaiset hoitivat jalustan kustannukset. Kansalaiset järjestivät erilaisia rahankeruutapahtumia kerätäkseen rahaa patsaan rahoittamiseksi. Lisäksi patsaan suunnitellut arkkitehti Frederic Auguste Bartholdi myi monumentin miniatyyriversioita, joihin oli kaiverrettu kunkin lahjoittajan nimi. Bartholdin tekoa voidaan hyvin verrata nykypäivän palkintomuotoiseen joukkorahoitukseen. (Dresner 2014, 4.)

Hyvästä yrityksestä huolimatta rahoitus jäi 250 000 dollaria vajaaksi. Loppusumman keräämiseksi sanomalehtijulkaisija Joseph Pulitzer käytti New Yorkin sanomalehteä, The Worldia, järjestääkseen kampanjan, jossa jokaisen lahjoittajan nimi painettiin lehteen. Tämä merkitsi sitä, että miljoonat lahjoittavat ympäri maata innostuivat ja lahjoittivat osansa patsaan hyväksi. Miksi? Koska ihmiset uskoivat projektin toteutumiseen ja halusivat olla mukana luomassa jotain suurta ja historiallista. Samat ydinuskomukset pätevät myös nykypäivän joukkorahoitusprosesseissa. (Dresner 2014, 4.)

3.2 Joukkorahoituksen hyödyt

Perinteisiin rahoitusmuotoihin verrattuna joukkorahoitukseen liittyy muutamia keskeisiä hyötyjä. Yritykset voivat hakea rahoitusta ympäri maailmaa ja vieläpä melko vaivattomasti. Joukkorahoitus on myös oiva tapa markkinoida tuotteita rahoituskierroksen yhteydessä ja samalla sitouttaa mahdollisia asiakkaita. Keskeisenä osana joukkorahoitukseen kuuluu sosiaalinen ulottuvuus sekä kanssakäyminen rahoituksen hakijan ja rahoittajien kesken. Joukkorahoituksen myötä yksilön on myös mahdollisuus vaikuttaa ympäröivään yhteiskuntaan esimerkiksi tukemalla paikallisia toimijoita tai lähituotantoa. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 55.)

3.3 Joukkorahoituksen riskit ja kritiikki

Vaikka joukkorahoitus muistuttaa tavanomaista sijoittamista esimerkiksi riskien jakamista sijoittamalla pieniä summia eri kohteisiin, on se saanut osakseen myös hieman kritiikkiä riskien hallinnan osalta. Kun pääoma- tai osakesijoittaja etsii sijoituskohteitaan, hän tutkii tarkasti yrityksiä operatiivista toimintaa etsien parhaita mahdollisia sijoituskohteita. Joukkorahoittaja sijoittaa yritykseen pienen summan eikä todennäköisesti ole yhtä kiinnostunut miten yrityksellä menee. (Pörssisäätiö 2013.) Toisaalta, vaikka sijoittaja yrittäisikin etsiä tietoa yrityksen tilasta, voi sen olla vaikeaa saada riittävää ja oikeanlaista informaatiota päätöksensä tueksi, koska joukkorahoitusta hakevat yritykset ovat usein listaamattomia (Finanssivalvonta 2014).

Se, että joukkorahoitus on sääntelemättömämpää ja vakiintumattomampaa kuin tavanomainen sijoittaminen, lisää myös muita riskejä kuten esimerkiksi huijauksi tulemista (Pörssisäätiö 2013). Lisäksi sijoituksissa on myös huomioitava se, mitä oikeuksia osakkeisiin sisältyy äänivallan tai osinko-oikeuden suhteen. Sijoittajan tulee ottaa huomioon, että listaamattomien yhtiöiden osakkeiden arvostaminen ja myyminen voi olla vaikeaa, koska niillä ei välttämättä ole toimivia jälkimarkkinoita. (Finanssivalvonta 2014.) Listaamattomiin kasvuyrityksiin sijoittaminen luokitellaan korkean riskin sijoituskohteiksi, sillä niillä on sijoitusten menettämisen riskin lisäksi heikko likviditeetti, epäsäännölliset tai harvinaiset osingot sekä omistusosuuden vähenemisen mahdollisuus (Invesdor 2015f.).

3.4 Joukkorahoituksen tulevaisuuden näkymät

Hyvin mediassa pinnalla oleva muoti-ilmiö tulee varmasti kasvamaan nykyisestä. Joukkorahoituksen suotuista kehittyminen on tärkeä osa yritysrahoituksen ja Suomen rahoitusmarkkinoiden monipuolistumisen kannalta. Aloittavien ja innovatiivisten yritysten kannalta joukkorahoituksen hyöty näyttää olevan erityisen suuri. Yrityksille, jotka hakevat nopeaa kasvua, merkittävän ulkopuolisen pääoma- tai lainarahoituksen saaminen voi olla ehto toiminnan kasvattamiselle. Lisäksi yritysten näkökulmasta katsottuna kilpailu rahoitusmarkkinoilla on varmasti tervetullutta, koska Suomen yritysrahoitusmarkkinat ovat hyvin pankki-keskeisiä. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 59.)

Täytyy kuitenkin muistaa, että ala on vielä kovin alkuvaiheessa, joten sen muodostuminen todelliseksi vaihtoehdoksi perinteisten rahoitusvaihtoehtojen rinnalle on vielä avoin. Joukkorahoituksella on kuitenkin erittäin paljon potentiaalia tulla merkittäväksi rahoituksen lähteeksi. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 59.)

Uutena alana se tarvitsee kasvuhakuisia yrityksiä kehittyäkseen, niin palveluntarjoajina kuin myös rahoituksen hakijoina. Tämän toteutumiseksi markkinoille pääsyn tulisi kuitenkin olla mahdollisimman helppoa. Suomi on ollut alan kehityksessä hyvin mukana ja sekä kansallisille että kansainvälisille markkinoille pyrkiviä toimijoita on noussut esiin. Finanssivalvonnan laatima linjaus koskien sijoitusmuotoista joukkorahoitusta vaikuttaa varmasti hieman alan kehitykseen, sillä täysin uuden toimijan pääsy markkinoille ilman merkittävää pääomaa on jatkossa vaikeampaa. Toisaalta on hyvä, että alan uskottavuus säilyy, väärinkäytösten mahdollisuus pienenee ja ennen kaikkea sijoittajan suoja paranee. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 59 - 60.)

Suomalaiset eivät voi tuijottaa vain kansallisia markkinoita, koska kansalliset joukkorahoitusmarkkinat ovat vääjäämättä pieniä. Tässä piileekin joukkorahoituksen voima, sillä se on vahvasti valtioiden rajat ylittävä rahoitusmuoto. Tämä tarjoaa lukuisia mahdollisuuksia, joita suomalaiset yritykset ovat hyvin käyttäneet hyödykseen muun muassa hakemalla rahoitusta yhdysvaltalaisilta palveluntarjoajilta. Tämä antaa mahdollisuuksia saavuttaa huomattavasti suurempi

rahoittajajoukko sekä merkittävämmän markkinointikanavan tuotteilleen kuin pelkästään kotimaassa suoritettu rahoituskierrös. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 60.)

4 Joukkorahoituksen muodot

Joukkorahoituksessa on havaittavissa neljä eri rahoitusmuotoa: lahjoitus-, palkinto-, laina- ja sijoitusmuotoinen joukkorahoitus (kuvio 1, s.17). Maailmalla suosituin näistä neljästä on lainamuotoinen joukkorahoitus. (Dresner 2014, 35.)



Kuvio 1. Joukkorahoituksen muodot

4.1 Lahjoitusmuotoinen joukkorahoitus

Lahjoitusmuotoinen joukkorahoitus on nimensä mukaisesti lahjoitus, jossa sijoittaja ei saa palautusta panostamalleen summalle. Tällöin rahoittajan motiivi on puhtaasti sosiaalinen. Se on perinteisesti ollut kansalaisjärjestöjen ja erilaisten yleishyödyllisten organisaatioiden käyttämä rahankeräysmuoto, jota on tosin toteutettu jo pitkään ennen nykyisen joukkorahoitussuosion alkua. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 55.)

Lahjoitusmuotoista joukkorahoitusta käytetään usein hätätilanteissa esimerkiksi suurten tragedioiden tai luonnonkatastrofien uhrien avustamiseksi. Hyvä esimerkki lahjoitusmuotoisesta joukkorahoitusprosessista nähtiin Yhdysvalloissa 2013, kun tuhansia ihmisiä loukkaantui Bostonin maratonin aikana tapahtuneessa pommi-iskussa. Hyväntekeväisyysjoukkorahoituskampanjoita perustet-

tiin lukuisille niitä tarjoaville alustoille auttamaan iskun uhreja. (Dresner 2014, 56.)

4.2 Palkintomuotoinen joukkorahoitus

Palkintomuotoisen rahoituksen kerääjä lupaa lahjoittajalle tai ennakko-ostajalle vastikkeena palkinnon, esimerkiksi jonkin tuotteen. Kyseisessä joukkorahoituksen muodossa rahoittajan motiivi on sosiaalisen motiivin lisäksi myös palkinnon saaminen. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 55.) Palkintojen arvon täytyy vastata rahoitusta, jottei kyseessä olisi rahankeräys (Talouselämä 2014).

Suomessa palkintomuotoista joukkorahoitusta tarjoaa Mesenaatti. Muualla maailmassa kuuluisia palveluntarjoajia ovat muun muassa yhdysvaltalaiset Kickstarter sekä Indiegogo. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 55.) Kansainvälisiä palkintomuotoisia joukkorahoitusmarkkinoita johtavat Kickstarter ja Indiegogo eroavat hieman toimintatavoiltaan. Kickstarter tarjoaa niin sanottuja kaikki tai ei mitään – kampanjoita. Tämä tarkoittaa sitä, että joukkorahoituskampanjan täytyy saavuttaa yrityksen asettama tavoitesumma saadakseen sijoitetut varat toimintansa tueksi. Indiegogo puolestaan tarjoaa joko kaikki tai ei mitään – kampanjaa tai säätelyltään joustavampaa vaihtoehtoa jos joukkorahoitusta tarvitseva yritys ei pysty arvioimaan tulevien sijoitusten määrää. (Dresner 2014, 50.)

4.3 Lainamuotoinen joukkorahoitus

Lainamuotoinen joukkorahoitus eli peer- to- peer lending tarjoaa lainaa yrityksille tai yksityishenkilöille. Se tarjoaa vaihtoehdon esimerkiksi pankeille. Palautuksen muoto on laina korkoineen, mutta niin sanottu sosiaalinen lainaus on yleensä korotonta. Tunnettuja palveluntarjoajia ovat Linaaja.fi sekä Fixura. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 55.) Palveluntarjoaja välittää rahoitusta lainanantajalta lainanottajalle. Tällaiseen lainan välitykseen ei yleensä vaadita toimilupaa eikä se kuulu Finanssivalvonnan valvontaan. (Finanssivalvonta 2015.)

4.4 Sijoitusmuotoinen joukkorahoitus

Sijoitusmuotoisessa joukkorahoituksessa suoritetaan sijoitus, yleensä osakkeisiin. Sijoittaja saa palautuksena sijoituksen arvonnousun jos yritys menestyy ja/tai osinkoja. (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 55.) Arvopaperimuotoisessa joukkorahoituksessa pitää huomioida toiminnan luvanvaraisuus, ja muu toimintaa koskeva sääntely. Palveluntarjoajan tulee esimerkiksi laatia arvopaperimarkkinalain mukainen esite sekä ottaa huomioon muut arvopapereiden tarjoamiseen liittyvät tiedonantovelvollisuudet. (Finanssivalvonta 2014.)

Osakepohjainen joukkorahoitus on ollut suosittua muun muassa siksi, että se on yrityksille melko vaivaton tapa hakea rahoitusta ilman, että omistajat joutuvat luovuttamaan yhtiöiden päätösvaltaa. Yleensä piensijoittajat saavat osakepohjaisessa joukkorahoituksessa äänivallattomia b-osakkeita vastineeksi sijoituksestaan. (Kauppalehti 2014.) Suurimpia palveluntarjoajia Suomessa ovat Investdor Oy sekä Venture Bonsai (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014, 55).

5 Joukkorahoituksen sääntely, lait ja verotus Suomessa

Joukkorahoitus on rahoitusmuotona yleistynyt niin nopeasti, että sen viranomaisvalvonta ja –sääntely laahaavat perässä. Suomessa on mietitty jäädäänkö asiassa odottamaan EU:n ratkaisuja vai pitäisikö asiaan laatia kansallista sääntelyä. Joukkorahoitus on saanut arvostelua muun muassa sijoittajansuojan puutteesta sekä kuinka sijoituskohteita saa markkinoida. (Talouselämä 2014.)

Tällä hetkellä Suomessa ei ole mitään yksittäistä joukkorahoitusta koskevaa lakia, vaan sitä kerättäessä on otettava huomioon useita eri säännöksiä. Rahoitusta hakevan yrityksen näkökulmasta on hyvä asia, että joukkorahoitusta pystyy hyödyntämään yli maarajojen, mutta se asettaa haasteita lainsäädännöllisestä näkökulmasta. Myös muiden maiden lainsäädäntö on huomioitava, esimerkiksi EU:n osalta, jos rahoitusta kerätään Suomen ulkopuolelta. (Lexia 2014.)

Alalla uskotaan, että pelisääntöjen selkeyttäminen Suomessa kasvattaa luottamusta joukkorahoitusta kohtaan, jolloin myös toimialan volyymit kasvavat. Vauhdilla kasvava joukkorahoitus vaihtelee sääntelyltään paljon maakohtaisesti, eikä kansainvälisesti yhtenäisiä pelisääntöjä ole. (Kauppalehti 2014.)

5.1 Finanssivalvonnan ohjeistus

Lainamuotoinen joukkorahoitus ei yleensä vaadi toimilupaa eikä kuulu Finanssivalvonnan valvontaan. Siinä palveluntarjoaja välittää rahoitusta lainanantajilta lainanottajille. Toiminta kuitenkin edellyttää Finanssivalvonnan myöntämää luottolaitoksen toimilupaa, jos palveluntarjoaja ottaa vastaan luottolaitostoiminnasta annetun lain mukaisia takaisinmaksettavia varoja sekä antaa näistä varoista lainoitusta tai muuta rahoitusta toimijan omaan lukuun. Tällöin Finanssivalvonta myös valvoo toimintaa. (Finanssivalvonta 2014.)

Sijoitusmuotoisen joukkorahoituksen välittäminen on toimiluvanvaraista ja vaatii palveluntarjoajalta sijoituspalvelulain mukaisen toimiluvan. Tämä edellyttää, että palveluun liittyvä sijoituskohde on sijoituspalvelulain mukainen rahoitusväline esimerkiksi osake tai joukkovelkakirjalaina. Toimiluvanvaraista sijoituspalvelua on rahoitus (Finanssivalvonta 2014.) Finanssivalvonnan 2014 asettaman linjauksen pohjalla on EU:n direktiivi (Helsingin Sanomat 2014).

Ensimmäisenä joukkorahoitustoimijana sijoituspalvelutoimilupaa Finanssivalvonnan haki joukkorahoituspalvelu Invesdor (Kauppalehti 2014). Sijoituspalvelutoimiluvan saaminen edellyttää hakijalta samantyyppisiä selvityksiä hallintoorganisaatiosta ja johdon kykenevyydestä kuin pankkia perustettaessa (Helsingin Sanomat 2015).

5.2 Rahankeräyslaki

Rahankeräykseksi luokitellaan toiminta, jossa yleisöön vetoamalla kerätään vastikkeetta rahaa. Keräykseen osallistujalle saa luovuttaa vain keräyksen tunnuksen, jolla ei ole taloudellista vaihdanta-arvoa. (Rahankeräyslaki 255/2006, 3§). Lahjoitusmuotoista joukkorahoitusta säätelee kotimaassa Rahankeräyslaki. Rahavarojen kerääminen vastikkeetta ja hyväntekeväisyysprojekteihin vaatii rahankeräyslupaa. (Lexia 2014.) Rahankeräyslupaa tulee hakea ennakkoon ja

sen voi toistaiseksi saada vain yleishyödylliseen tarkoitukseen, mikä estää lahjoitusmuotoisen joukkorahoituksen käytön Suomessa. Yrityksillä on kuitenkin mahdollisuus toteuttaa niin sanottua vastikkeellista ennakkomyyntiä eli palkintomuotoista joukkorahoitusta. Rahaa voi pyytää, jos lahjoittaja saa jotain vastineeksi. (Helsingin Sanomat 2014.)

5.3 Arvopaperimarkkinalaki

Sijoitusmuotoisen osakepohjaisen joukkorahoituksen sääntelyä tarkasteltaessa keskeiseksi säädökseksi nousee myös arvopaperimarkkinalaki. Sen mukaan arvopapereiden kuten osakkeiden tarjoaminen yleisölle edellyttää Finanssivalvonnan hyväksymän esitteen laatimista. Tämä edellytys on voimassa, vaikka osakkeita ei olisikaan tarkoitus listata. Muutamia poikkeuksia, jotka liittyvät esimerkiksi osakeannin kokoon, kuitenkin löytyy. Jos osakeannilla aiotaan kerätä 12 kuukauden aikana alle 1,5 miljoonaa euroa, voidaan osakkeita tarjota yleisölle ilman esitevelvollisuutta. (Lexia 2014.) Valtiovarainministeriössä valmisteilla oleva lakiluonnos kuitenkin ehdottaa osakeantiesitteen alarajan nostoa 3,5 miljoonaan euroon. Tällä pyrittäisiin edistämään laina- ja sijoitusmuotoista joukkorahoitusta Suomessa, koska nyt Finanssivalvonnan vaatimusten mukaisen osakeantiesitteen tekeminen voi maksaa jopa satatuhatta euroa. (Helsingin Sanomat 2015.)

5.4 Kuluttajansuojalaki

Kuluttajansuojalain näkökulmasta tarkasteltuna on tärkeää, etteivät joukkorahoitusta hakevat anna tuotteistaan harhaanjohtavia tietoja niin, että sijoittaja tekee sijoituspäätöksen jota hän ei ilman annettuja tietoja olisi tehnyt (Kuluttajansuojalaki 561/2008, 6§).

5.5 Verotus

Seikkailu- ja roolipeli Myrskyn Sankarit luonut Mike Pohjola rahoitti pelin tuotantoa joukkorahoituksen avulla syksyllä 2012. Samalla hän selvitti joukkorahoitukseen liittyviä verotuskäytäntöjä omalta kirjanpitäjältään sekä useilta verottajan asiantuntijoilta. (Myrskyn Sankarit 2013.)

Arvonlisäverovelvollisia ovat kaikki, jotka harjoittavat liiketoiminnan muodossa tavaroiden tai palveluiden myyntiä, vuokrausta tai niihin rinnastettavaa toimintaa. Verotuksen muodostuminen riippuu siitä, millaisia tuotteita myydään ja onko rahoituksen hakija yksityishenkilö, yritys vai yleishyödyllinen yhdistys. (Myrskyn Sankarit 2013.)

Kerätty rahoitus on aina joko henkilökohtaista tuloa, yhteisön tuloa tai sijoituksia yritykseen. Saadusta rahoituksesta tulee aina ilmoittaa kirjanpidossa ja verotuksessa. Joukkorahoitus muistuttaa useimmissa tapauksissa ennakkomyyntiä, jolloin tuotteista maksetaan normaalisti arvonlisävero. Kampanjaa suunniteltaessa tulee tarkistaa kunkin vastikkeen vero-osuus, koska veroprosentti saattaa vaihdella eri vastikkeiden kohdalla. (Myrskyn Sankarit 2013.)

Yleishyödyllisten yhdistyksen tapauksessa verottaja voi julistaa yhdistyksen toiminnan liiketoiminnaksi, jolloin sitä kohdellaan kuin yritystä. Usein yhdistykset ovat kuitenkin verovapaita ja tällöin he voivat saada myös rahankeruuluvan. (Myrskyn Sankarit 2013.)

6 Joukkorahoitusprosessi

Joukkorahoitusprosessi vaatii rahoituksen hakijalta huolellista suunnittelua ja hereillä oloa myös rahoituskierron aikana. Seuraavaksi esitellään joukkorahoituspalveluita tarjoava yritys Invesdor Oy (myöhemmin Invesdor) sekä käydään läpi joukkorahoitusprosessin yleisiä vaiheita (kuvio 3, s.27). Prosessin kuvausta selkeyttämään on käytetty Invesdorin tuottamaa materiaalia prosessikuvauksesta sekä heidän viestintä- ja markkinointivastaava Mikko Savolaisen haastattelua.

6.1 Invesdor Oy

Invesdor Oy on suomalainen finanssiteknologiayritys, joka hallinnoi osake- ja velkajoukkorahoituksen palvelua. Invesdorin verkkopalvelun kautta rahoitusta etsivät yrittäjät voivat löytää sijoittajia, jotka etsivät uusia sijoituskohteita Euroopan talousalueella. (Invesdor 2015e.)

Vuonna 2011 lähteneestä kuuden ystävän ideasta syntyi ratkaisu parantaa yrityksen rahoitusmahdollisuuksia ja uusiin yrityksiin sijoittamiseen liittyviä vaikeuksia ja viiveitä. Rahoituksen lisäksi yrityksille tarjotaan alusta markkinoida itseään ja olla yhteydessä suureen kansainväliseen potentiaalisten sijoittajien yleisöön. Sijoittajien näkökulmasta Invesdorin on tarkoitus helpottaa uusien sijoituskohteiden löytämistä tuomalla kaikki kohteet nopeasti saataville. (Invesdor 2015 tarinamme.)

6.2 Kuka voi hakea joukkorahoitusta?

Invesdor listaa verkkosivuillaan kriteereitä, joita yritysten tulee täyttää voidakseen hakea joukkorahoitusta heidän kauttaan. Se arvioi yrityksen soveltuvuuden ennen prosessin käynnistymistä. Kriteerit on jaettu yleisiin kriteereihin ja crowd bond - kriteereihin. (Invesdor 2015d.)

Yleiset kriteerit täyttääkseen joukkorahoitusta hakevan yrityksen liiketoiminnan tulee olla laillista ja eettistä, ja sen on oltava rekisteröitynyt kaupparekisteriin. Sillä ei myöskään saa olla luottohäiriöitä. Yrityksellä tulee olla selvät päämäärät, strategia ja kohderyhmät. Sen taustalla on oltava kokenut tiimi ja/ tai yrityksellä tulee olla jo aiempia tuloksia onnistumisesta. Tämän lisäksi yrityksellä tulee olla kasvupotentiaalia ja ennen kaikkea halua saavuttaa tämä potentiaali. Prosessi on vaativa ja aikaa vievä, joten yrityksen tulee sitoutua joukkorahoitusprojektiin ja varata aikaa sen toteutukselle. Internet on isona osana joukkorahoituskampanjan eri vaiheissa, joten yrityksellä tulee olla myös omat verkkosivut sekä ajantasainen läsnäolo sosiaalisen median kanavissa esimerkiksi Facebookissa ja Twitterissä. Tavallinen Invesdorin kautta haettavan rahoituksen määrä on 20 000 – 1 500 000 euron välillä. Invesdorin kautta voi hakea rahoitusta viiteen miljoonaan euroon asti. (Invesdor 2015d.)

Niin sanotuiksi crowd bond – kriteereiksi Invesdor määrittelee, että joukkorahoitusta hakevan yrityksen liikevaihdon tulee olla yli puoli miljoonaa euroa ja tilikauden tuloksen tulee olla positiivinen (Invesdor 2015d).

6.3 Kierrostyypit

Joukkorahoitusprosessista käytetään usein sanaa rahoituskierros. Joukkorahoituskierros on jaettu kolmeen osaan: ennen kierrosta, kierroksen aikana sekä kierroksen jälkeen (kuvio 2, s.25). Palveluntarjoajalla sekä kohdeyrityksellä on jokaisessa vaiheessa oma roolinsa ja vastuunsa. (Invesdor 2015c.)

Rahoituskierrokset luokitellaan kolmeen eri luokkaan niiden julkisuusasteen mukaan. Luokat ovat avoin, yksityinen sekä salattu kierros. Normaalisti kaikki rahoituskierrokset aloittavat salatussa vaiheessa ja etenevät avoimeen vaiheeseen, kun tarpeeksi sijoituksia on otettu vastaan. Joukkorahoituspalveluita tarjoava Invesdor suosittelee keräämään 30 % rahoituskierroksen minimivaiheesta salatussa vaiheessa. Tämä kasvattaa merkittävästi onnistuneen rahoituskierroksen todennäköisyyttä. (Invesdor 2015c.) Invesdorin viestintä- ja markkinointivastaava Mikko Savolainen (Liite 2) mukaan listaamattomien yritysten rahoituskierrokset tarvitsevat aina ankkurisijoittajia, koska jonkun täytyy aina olla ensimmäinen sijoittaja. Savolainen vertaa tilannetta bisnesenkelimaailmaan, jossa sijoittajat sijoittavat usein avaintahojen johtamina ryhminä eli niin sanotuissa syndikaateissa. Hän painottaa, että etenkin joukkorahoituksessa tämä liittyy luottamukseen. Yrityksien kannattaakin käydä läpi ne potentiaaliset sijoittajat, joilla on jo olemassa oleva luottamusside rahoituksen hakijaan. Mikäli salatussa vaiheessa ei löydetä kiinnostusta niiltä tahoilta, jotka tuntevat rahoituksen hakijan parhaiten, niin mitä mahdollisuuksia on pärjätä tuntemattomien massojen kanssa? (Savolainen 2015.)

Avoin kierros tarkoittaa sitä, että kaikki rekisteröityneet käyttäjät voivat nähdä kaikki rahoituskierrokseen sisällytetyt tiedot. Avoin kierros tarjoaa sijoittajalle helpon ja sulavan sijoitusprosessin sekä parantaa kohdeyrityksen näkyvyyttä. Yksityinen kierros rajaa kierrosta niin, että potentiaaliset sijoittajat näkevät yrityksestä vain lyhyen esittelyn. Koko yritysesittelyn näkemiseen yksityisen kierroksen aikana tarvitaan yrityksen lupa. Kierros voidaan myös pitää salattuna joissain tapauksissa. Tällöin kohdeyrityksen sisällyttämät tiedot eivät ole näkyvissä sijoittajille vaan sen voi nähdä ainoastaan yrityksen jakaman linkin kautta. (Invesdor 2015c.)



Kuvio 2. Rahoituskierroksen vaiheet.

6.4 Ennen rahoituskierrosta

Kun yritys on todettu palveluntarjoajan joukkorahoituspalveluun sopivaksi, se alkaa valmistella rahoituskierrostaan. Ensimmäiseksi rahoitusta hakevan tulee laatia niin sanottu pitch eli yrityksen esittely palveluntarjoajan alustalle. Yritys voi laatia pitchin joko itse tai käyttää konsultin apua. Yrityksen esittely sisältää yrityksen tarinan, taloudelliset tiedot, virallisia dokumentteja. Tämän lisäksi viideot yrityksen tuotteista/ palveluista ovat erittäin suositeltuja. (Invesdor 2015c.)

Kun esittely on jätetty palveluntarjoajan tarkastettavaksi, yritykseltä veloitetaan listausmaksu. Lisäksi allekirjoitetaan toimeksiantosopimus palveluntarjoajan ja kohdeyrityksen välillä. Tämän jälkeen palveluntarjoaja suorittaa taustatarkastukset, jossa tarkastetaan yrityksen rekisteri- ja luottotiedot sekä yrityksen edustajan nimenkirjoitusoikeus. Kun palveluntarjoaja toteaa, että yritys on prosessiin sopiva ja esittelymateriaalit ovat lopullisessa muodossaan, rahoituskierros siirtyy salattuun tilaan. Pitch lähetetään potentiaalisille sijoittajille sekä myös niin sanottuja ankkurisijoittajia tiedotetaan uudesta sijoituskohteesta. (Invesdor 2015c.) Ankkurisijoittajalla tarkoitetaan ammattimaista pääomasijoittajaa tai bisnesenkeliä joka sijoittaa yleensä hieman suurempia summia kuin tavallinen joukkorahoittaja. Heidän mukana olo on tärkeää, koska luotettava ankkurisijoittaja voi houkutella mukaan myös pienempiä sijoittajia. (Taloustaito 2013.)

6.5 Kierroksen aikana

Hyvän tuloksen takaamiseksi sekä palveluntarjoajan että kohdeyrityksen on otettava vastuuta rahoituskierroksen aikana. Joukkorahoitusprosessin onnistumiseksi kannalta on erittäin tärkeää, että kohdeyritys markkinoi itseään ja osa-

keantiaan aktiivisesti rahoituskierron aikana. Pitchin päivittämisen lisäksi hyviä markkinointikanavia ovat sosiaalinen media, uutiskirjeet sekä erilaiset tapahtumat. (Invesdor 2015c.)

Myös palveluntarjoaja osallistuu omilla kanavillaan rahoituskierron markkinointiin. Lisäksi se järjestää esittelytilaisuuksia valitsemilleen kohdeyrityksille, joita se pitää kiinnostavina. Kyseisissä tilaisuuksissa kohdeyrityksillä on hyvä mahdollisuus verkostoitua mahdollisten sijoittajien kanssa. (Invesdor 2015c.)

6.6 Kierroksen jälkeen

Kohdeyritys on määrittänyt rahoituskierron minimi- ja maksimitavoitteet. Vaikka kierros saavuttaa minimimitavoitteen, se jatkuu siihen asti kunnes maksimitavoite saavutetaan tai ennalta määrätty merkintäaika umpeutuu. Kohdeyritys voi kuitenkin jatkaa sijoitusten vastaanottamista maksimitavoitteen toteututtua niin sanottuina ylimerkintöinä merkintäajan loppumiseen asti. (Invesdor 2015c.)

Kun rahoituskierron on päättynyt, sijoittajat saavat tiedotteen tuloksesta ja kohdeyritys hyväksyy uudet osakkeenomistajat. Kohdeyritys voi olla kuitenkin hyväksymättä joitakin sijoituksia jos kyseessä on esimerkiksi kilpaileva yritys. Palveluntarjoaja tarkistaa, että sijoittajat ovat siirtäneet lupaamansa varat, jonka jälkeen kohdeyritys tekee uusista ja maksetuista osakkeista ilmoituksen kaupparekisteriin ja varat siirretään yrityksen pankkitilille. Tämän jälkeen kierros suljetaan ja sijoitussertifikaatit lähetetään uusille osakkeenomistajille. (Invesdor 2015c.)

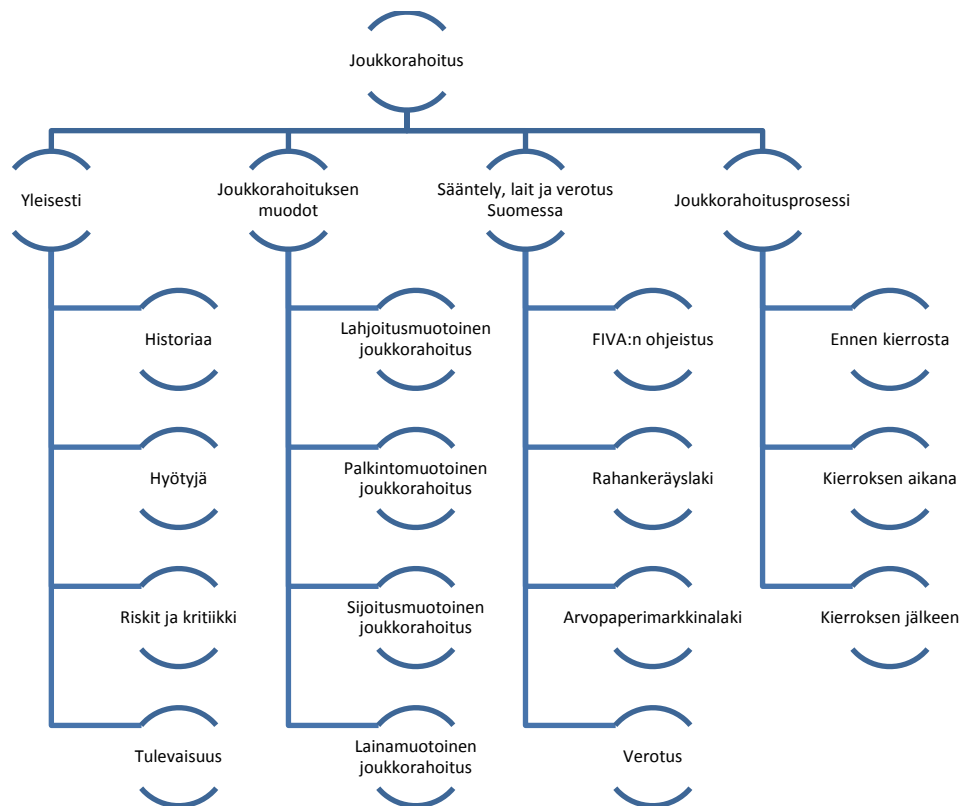
Jos rahoituskierron ei saavuta asetettua minimimitavoitetta, kohteeseen sijoittaneet saavat varansa takaisin. Sijoittajilla on kuitenkin mahdollisuus jättää sijoitetut varat yritykseen, vaikka minimimitavoite ei toteutuisikaan. Kun tarvittavat rahat on palautettu, kierros suljetaan. (Invesdor 2015c.)

6.7 Joukkorahoituksen jälkimarkkinat

Sijoittajan asema joukkorahoituksessa riippuu pitkälti sijoituskohteesta. Joukkolainakohteissa sijoittajat saavat korkoa sekä alkupääoman takaisin laina-ajan päätteeksi. Osakeanneissa sijoittaja voi tehdä "exitin" eli hankkiutua eroon

osakkeista esimerkiksi yrityksen mahdollisen pörssilistautumisen, yrityskauppojen tai osakkeiden takaisinoston kautta. Listaamattomien osakkeiden myyminen on myös mahdollista, mikäli sijoittaja löytää ostaa ostajan. Tähän vaikuttavat myös mahdolliset osakassopimukset tai lunastuslausekkeet yhtiöjärjestyksessä. Likviditeetin kannalta ongelmallista on korkeavolyymisen kauppapaikan puuttuminen, koska kysyntää voi olla vaikeaa löytää. Savolainen suosittelee, että aikaisen vaiheen yrityksiin tehtyjä osakesijoituksia kannattaa pitää pitkän aikavälin sijoituksina. Mikäli yhtiöllä on jo esimerkiksi pörssilistautuminen lähellä, voi sijoituksen aikahorisontti olla huomattavasti lyhyempi. (Savolainen 2015.)

Joukkorahoituskampanjoihin sijoittaneilla on kuitenkin ainakin yksi vaihtoehto, jos osakkeesta haluaa päästä eroon. Invesdor ja Privanet Pankkiiriliike perustivat listan, jossa esimerkiksi pienvarastoyritys Cityvaraston osakkeilla voi käydä kauppaa. Kuitenkin urheiluseuroihin sijoitettaessa tehdään pääasiassa tunnepohjaisia sijoituksia tukemistarkoituksessa, joten osakkeesta luopuminen ei usein ole heille kovin relevantti ajatus. (Savolainen 2015.)



Kuvio 3. Joukkorahoituksen yhteenveto.

7 Urheiluseuran joukkorahoitusprosessi

Tärkeimmät tekijät onnistuneelle joukkorahoituskampanjalle ovat uskottava liiketoimintamalli ja uskottavat kasvunäkymät. Näitä kahta kivijalkaa ovat tuke-
massa realistinen arvio yrityksen arvosta, huolella suunniteltu markkinointi sekä ammattimaisesti laaditut materiaalit yrityksestä. (Savolainen 2015.)

Vaikka tapauksessa tutkittavat yritykset ovat osakeyhtiöitä, on prosesseissa havaittavissa hienoisia eroja ”normaalin” osakeyhtiön joukkorahoitusprosesseihin verrattuna. Valtaosa sijoituksista tehdään täysin emotionaalisiin perustein eikä tuoton perässä, mikä vaikuttaa merkittävästi osakeannin markkinoinnissa käytettäviin viesteihin sekä kohderyhmiin. Urheiluseurojen osakeanneissa haetaan niin sanottuja asiakasomistajia ja sen markkinointiviestintä on kohdistettu nimenomaan faneille. Toinen hyvin havaittava seikka urheiluseurojen osakeanneissa on hyvin vahva paikallinen fokus, eli valtaosa sijoituksista tulee seuran kotipaikkakunnalta. (Savolainen 2015.)

7.1 HIFK Fotboll Ab

Helsingfors Idrotts Förening Kamraterna eli HIFK Fotboll Ab (myöhemmin HIFK) on yksi Suomen tunnetuimmista ja monipuolisimmista urheiluseuroista. Seura perustettiin vuonna 1897, jonka jälkeen HIFK:n toiminta jakautui eri jaostoihin vuonna 1907. Seuraan perustettiin oma osasto koululaisille ja senioreille. Lisäksi omat osastonsa saivat yleisurheilu, jalkapallo, voimistelu, tennis, jääpallo, luistelu ja hiihto. Nykypäivänä HIFK:lla on jaostot myös käsipallossa ja jääkiekossa. HIFK:n jalkapallojoukkue saavutti ensimmäisen Suomen mestaruutensa vuonna 1930. Myöhemmin HIFK on voittanut yhteensä seitsemän miesten SM-kultamitalia jalkapallossa, joista viimeisin vuonna 1961. Vuonna 1972 HIFK putosi pääsarjasta 1.divisioonaan. Tämän jälkeen alkoi yli 30 vuotta kestänyt taistelu alemmissa sarjoissa, kunnes nousu takaisin pääsarjaan onnistui vuonna 2014. (HIFK Fotboll 2015.)

HIFK:n toimitusjohtaja René Österman (Liite 1) kertoo, että suurin osa HIFK:n sisällä toimivista seuroista ovat yhdistyspohjaisia. Jalkapallojaosto toimii myös yhdistyksenä. HIFK:n miesten liigajoukkue on irtaantunut yhdistyksestä toimien erillisenä osakeyhtiönä. Sama tilanne on myös jääkiekon puolella miesten edus-

tusjoukkueen osalla. Kyseinen menettely on melko yleistä ylimmillä sarjatasoilla niin jääkiekossa kuin jalkapallossa. Emoseura toimii yhdistyspohjalla ja liigajoukkue osakeyhtiönä. Ennen osakeantia HIFK Soccer Rf – yhdistys omistaa liiketoimintaa harjoittavan HIFK Fotboll Ab – osakeyhtiön sataprosenttisesti, mutta osakeannin jälkeen 85 - 90 prosenttisesti. (HIFK Fotboll 2015; Österman 2015.)

Tutkimuksessa käsitellään seuran jalkapallojaosto HIFK Fotboll Ab:ta. HIFK:n edustusjoukkue nousi jalkapallon korkeimmalle sarjatasolle Veikkausliigaan kaudeksi 2015. Nousun ratkaisseet ottelut pelattiin syksyllä 2014, jonka jälkeen HIFK päätti kehittää toimintaansa järjestämällä osakeannin. Näin siitä tuli ensimmäinen urheiluseura, joka toteutti osakeannin kaikille avoimella joukkorahoituksella. (HIFK Fotboll 2015.)

Östermanin mukaan joukkorahoituksen päällimmäinen tarkoitus oli hakea rahoitusta puhtaasti organisaation rakentamiseen. Rahoituskampanjan suunnittelu- vaiheessa mietittiin pitkään kahta vaihtoehtoa. Haetaanko niin sanottuja isoja kaloja vai toteutetaanko joukkorahoituskampanja, jossa sijoittajat pääsevät mukaan myös pienemmillä panostuksilla. Osakkeen hinnaksi muotoutui 189,7 euroa, joka mukailee seuran perustamisvuotta 1897 (kuvio 4, s.30). HIFK:n jääkiekkojaoston edustusjoukkue Oy HIFK Hockey Ab haki vuonna 2008 muutamia omistajia isolla sijoitussummalla. Jalkapallojaosto totesi toiminnan olevan vielä hieman pienemmällä asteella tähän verrattuna. Sillä on kuitenkin iso fanipohja, joiden uskottiin haluavan tehdä pienempiä sijoituksia. Rahoitusvaihtoehdon eduiksi laskettiin myös pienempi riski sekä halvempi toteutus, vaikka se vaati myös paljon pohjatyötä. (Österman 2015.)



Kuvio 4. HIFK:n joukkorahoitus lukuina (Invesdor 2015h).

Osakeanti järjestettiin loppuvuodesta 2014 alkaen 12. joulukuuta ja se kesti 63 vuorokautta. Östermanin listasi neljä avainasiaa, johon kiinnitettiin huomiota osakeantia suunniteltaessa: uskottavuus, olosuhteet, yhteisö ja toimiva organisaatio. Östermanin mukaan oli tärkeä saada seuralle uskottava hallitus vetämään projektia. Myös joukkueen peli- ja harjoitteluolosuhteet tuli saada pääsarjatasolle. Seuran tukena on paljon potentiaalisia ihmisiä ja suuri yhteisö, jotka haluavat auttaa tukemalla joukkorahoituskampanjaa ja näiden avainasioiden kautta saadaan toimiva organisaatio vuosiksi eteenpäin. (Österman 2015.)

Suurin osa sijoituksista tehtiin rahoituskierroksen alku- ja loppuvaiheessa. Alkuvaiheessa mukaan tukijoiksi liittyvät ydinkannattajat, jotka ehdottomasti haluavat olla tukemassa seuraa. Tämän jälkeen markkinointi hieman väheni ja myynti hiljensi. Rahoituskierroksen loppuvaiheilla HIFK sai mukaan tunnettuja sijoittajia, kun muun muassa HIFK:ssa aiemmin kiekkoilleet NHL-tähdet Olli Jokinen ja Mikael Granlund lähtivät mukaan osakeantiin. Tämä toi Östermanin mukaan erittäin suuren lisäarvon markkinointiin ja sai aikaan huikean loppukirin rahoituskierrokselle. Yksi suurimmista yksittäisistä sijoittajista oli HIFK:n jääkiekkojoukko. (Österman 2015.)

Rahoituskierroksen onnistumisen kannalta on tärkeää tehokas markkinointi. HIFK asetti suurimmat markkinointipanostukset sosiaalisen median puolelle käyttäen vain muutamia mainoksia pääkaupunkiseudun suuremmissa medioissa kuten Helsingin Sanomat ja Hufvudstadsbladet. Seurassa oltiin myös tyytyväisiä Invesdorin näkyvyyteen. Erityisesti sosiaalisen median tarjoamat mahdol-

lisuudet nopealle ja ketterälle markkinoinnille olivat avainasemassa rahoituskierroksen yhteydessä. (Österman 2015.)

Osakeannissa kerätyt varat on ensisijaisesti tarkoitus käyttää toiminnan kehittämiseen seuran strategian mukaisesti. Mitä tämä tarkoittaa sitten käytännössä? Toimivan urheiluseuran erityispiirteitä ovat osaava johto, laaja näkyvyys eri medioissa, hyvät ottelupuitteet sekä riittävän suuret yleisömäärät ja yhteistyökumppanit. (Invesdor 2015h.)

Hyvän ja toimivan kotiareenan sekä ensiluokkaisten otteluelämysten lisäksi tarvitaan vahva ja osaava organisaatio seuran pitkäjänteiseen ja suunnitelmalliseen kehittämiseen. Yhtenä rahojen käyttötarkoituksena oli rekrytoida uusi toimitusjohtaja, jolla on kokemusta niin yritys- kuin urheilutoiminnasta. (Invesdor 2015h.) Tämä toteutettiin heti rahoituskierroksen jälkeen, kun toimitusjohtajaksi nimitettiin seuran silloinen puheenjohtaja Rene Österman (HIFK Fotboll 2015). Toimitusjohtajan palkkauksen lisäksi HIFK pystyi täystyöllistämään edustusjoukkueen päävalmentajan sekä palkkaamaan yhden myyjän lisää markkinointipuolelle. (Österman 2015.)

HIFK ilmoitti myös tarvitsevänsä resursseja näkyvyyden lisäämiseen. Tällä on lähes suoranaiset vaikutukset tunnettuuden kasvamiseen ja näin ollen aikaisempia suurempien yleisömäärien toteutumiseen. Näkyvyyden lisäksi osakeannista saatuja varoja aiotaan suunnata myynnin ja markkinoinnin panostuksiin, jotta yhteistyökumppaneiden määrä sekä heidän tyytyväisyys yhteistyöhön seuran kanssa lisääntyisi. (Invesdor 2015h.) Kaiken kaikkiaan rahat menivät HIFK Fotboll Ab:lle ja sen toimintaan. Tosin sen suurimpana omistajana toimii HIFK Fotboll ry, joten myös yhdistyksen arvo nousi osakeannin myötä. (Österman 2015.)

Nykyiset talouden näkymät eivät voi olla vaikuttamatta myös urheiluliiketoimintaan ja se aiheuttaa omat haasteensa alalle esimerkiksi yhteistyökumppanien hankkimisen kannalta. Lisäksi nousijajoukkueella on myös muita epävarmuustekijöitä esimerkiksi miten yhteistyö käynnistyy uusien kumppaneiden ja tukijoiden kanssa. Tämän lisäksi tulokseen vaikuttaa seuran urheilullinen menestys. Jos nousijajoukkue ei ole tarpeeksi kilpailukykyinen pääsarjatasolla, on sillä to-

dennäköinen vaikutus myös lipunmyyntiin ja tuloihin. HIFK mainitsee myös tiedotteessaan, että lähitulevaisuuden osingonjakopolitiikka on hyvin konservatiivista. Mahdollinen positiivinen tulos on tarkoitus investoida seuran ja yrityksen toiminnan kehittämiseen ja toimintaedellytyksien säilyttämiseen. (Invesdor 2015h.)

Sijoittajan saamat etuudet ja oikeudet yhtiön osakkeita ostettuaan riippuvat pitkälle siitä, kuinka suurella summalla sijoittaja tuki seuraa. Suurimmaksi etuudeksi Österman näki etuosto-oikeuden paikallisotteluihin Helsingin Jalkapallo Klubia vastaan. Lisäksi yli viisi osaketta ostaneille järjestettiin sijoittajailta HIFK:n viimeisen kotiottelun yhteydessä. Mielenkiintoisena lisänä Österman mainitsee yhtiökokouksen ja sen läpiviemisen. Osakkeen omistajallahan on siis oikeus osallistua seuran yhtiökokoukseen, joten paikalle voidaan odottaa jopa satoja ihmisiä. Tämä asettaa haasteita seuralle sopivien kokoustilojen järjestämiseksi. (Österman 2015.)

Jos sijoittaja haluaa eroon HIFK:n osakkeesta, hänen tulee olla yhteydessä seuraan. HIFK:n osakkeita ei ainakaan vielä voi löytää Privanetin jälkimarkkinalistalta. Östermanin mukaan lista aiheuttaa hieman kaksipiippuisia ajatuksia. Toisaalta on hyvä, että sijoittajilla on mahdollisuudet jälkimarkkinoihin, mutta minkälaisia vaikutteita se antaa ulospäin? (Österman 2015.)

Urheiluseurojen rahoituskierrokset eivät ainakaan vielä ole houkutelleen suurempia pääomasijoittajia vaan sijoitukset ovat pääasiassa tulleet seuran faneilta tai paikallisilta yrityksiltä (Savolainen 2015). Österman näkee tilanteen niin, että monia ammattisijoittajia saattaa hieman arveluttaa joukkorahoituskampanjat ja niiden tuomat hulinat yhtiökokouksissa. Hänen mukaansa olisi kuitenkin hyvä, jos seura saisi jonkun isomman ammattisijoittajan tukemaan seuran toimintaa. Rahamäärien lisäksi hänellä saattaisi olla hyviä kontakteja, mikä avaisi mahdollisuuden uusille liikekumppaneille. Österman mainitsee esimerkkeinä muutamia jalkapalloseuroja, joilla on takanaan yksittäisiä rahamiehiä. Kun takana on suurempia tukijoita, myös tappiot kestetään paremmin. (Österman 2015.)

7.2 HT Vaasan Sport Oy

HT Vaasan Sport Oy (myöhemmin Sport) on vaasalainen jääkiekkoseura, jonka miesten edustusjoukkue pelaa Suomen korkeimmalla sarjatasolla Liigassa. Sen emoseura IF Sport on perustettu vuonna 1939. Ensimmäiset jääkiekko-ottelunsa miesten liiton alaisessa sarjassa Sport pelasi vuonna 1962, jolloin seuran jääkiekkojaosto perustettiin. (Sport 2015.)

Ensimmäisen kautensa Suomen ylimmällä sarjatasolla Sport pelasi vuosina 1975- 1976. Tämä oli myös ensimmäinen kausi, kun jääkiekossa kilpailtiin SM-sarja nimellä, joten voidaan todeta, että Sport on yksi liigan kymmenestä perustajaseurasta. (Invesdor 2015f.) Se kuitenkin putosi sarjakauden päätteeksi takaisin 1-divisioonaan. 2000-luvulla Sport oli silloisen 1-divisioonan eli Mestiksen kestopienestyjä ja voitti sen kolme kertaa vuosina 2009, 2011 sekä 2012. Luokusten nousuyritysten jälkeen seura nousi jääkiekon SM-liigaan kaudeksi 2014-2015 39 vuoden tauon jälkeen. Seuran historian toisella pääsarjakaudella Sportin sijoitus oli 14. (Sport 2015.)

Sportin jääkiekkojaosto erosi omaksi seurakseen nimellä Vaasan Sport vuonna 1979. Vuonna 2002 seurasta tuli osakeyhtiö ja sen virallinen nimi on nykyään HT Vaasan Sport Oy. Osakeyhtiö vastaa seuran miesten edustusjoukkueen ja A-junioreiden toiminnasta. (Sport 2015.)

Vaasan Sport Oy on siinä määrin hyvässä tilanteessa, että se on markkina-alueensa ainut liigaseura jääkiekossa. Se mainostaa itseään ”koko Pohjanmaan jääkiekon erikoisseurana”. Osakeyhtiönä toimiva liigaseura päätti järjestää osakeannin vahvistaakseen omaa pääomaansa sekä edelleen kasvattaa ja kehittää toimintaa liigataipaleen alkuvaiheissa. Urheilullisesti Sportin tavoitteena on kehittyä kansallisella ja kansainvälisellä tasolla menestyväksi jääkiekkoseuraksi. (Invesdor 2015f.)

Toiminnanjohtaja Jyrki Niemi (Liite 3) painottaa, että osakeyhtiölain edellyttämä painava taloudellinen syy suunnatun osakeannin järjestämiseen on pyrkimys korottaa yhtiön pääomaa liigalisenssin rahoittamiseksi sekä oman pääoman vahvistamiseksi. Lisäksi yhtiö perustelee merkintäoikeudesta poikkeamista sillä, että sen tarkoitus on laajentaa osakaspohjaa, jolla se pystyy sitouttamaan entis-

tä enemmän yrityksiä ja yksityishenkilöitä yhtiön toimintaan. Niemi kertoi myös, että perinteisiä rahoitusvaihtoehtoja mietittiin, mutta hallituksen päätös kallistui lopulta osakepohjaiseen joukkorahoitusratkaisuun. (Niemi 2015.)

Niemen mukaan yhtiön päätavoitteet osakeantia suunniteltaessa olivat ennen kaikkea ammattimainen ulostulo rahoituskierroksen alkaessa ja sen aikana. Tämä koettiin tärkeäksi, jotta saataisiin hyvä alkusysäys projektille. Ammattimaisen ulostulon lisäksi yhtiö kiinnitti erityisesti huomiota siihen, että rahoituskierron sujua lakipykälän puitteissa. (Niemi 2015.)

Vaasan Sportin tavoitteena oli kerätä vuoden 2015 alkupuolella toteutetulla joukkorahoituksella vähintään 150 000 euroa (kuvio 5, s.34). Se markkinoi kampanjaansa vetoamalla seuran faneja ja tukijoita ryhtymään liigaseuran omistajiksi. Yleisöllä oli mahdollisuus ostaa osakkeita 120 euron kappalehinnalla. Sport päätyi jatkamaan rahoituskierrosta merkintäajan umpeuduttua ja lopulta tavoite ylitettiin lähes sadalla tuhannella eurolla ja toteutunut rahoitussumma nousi lähes 250 000 euroon. Kierroksen jatkamisella haluttiin varmistaa, että kaikki halukkaat pääsivät mukaan rahoitusprosessiin. Toiminnanjohtaja Niemi mukaan rahoituskierron ei onnistumisestaan huolimatta houkutellut suuria ankkurisijoittajia vaan sijoitetut summat jäivät suhteellisen pieniksi suurimman yksittäisen sijoituksen ollessa noin 30 000 euron luokkaa. Taloudellisten tavoitteiden lisäksi Niemi painottaa myös muita tavoitteita. Hän oli erittäin tyytyväinen esimerkiksi näkyvyyteen, joka saatiin sosiaalisessa mediassa kampanjan aikana. (Niemi 2015.)



Kuvio 5. Sportin joukkorahoitus lukuina (Invesdor 2015f).

Sportin panostukset onnistuneen rahoituskierron aikaansaamiseksi satsattiin erityisesti yleisön, tukijoiden ja fanien velvollisuuden ja yhteisöllisyyden haastamisessa. Haluttiin yhdistää fanipohjaa ja saada aikaan velvollisuuden tunne seuran auttamisessa sijoittamalla sen osakkeisiin. Lisäksi tärkeää onnistuneelle rahoituskierrokselle oli onnistunut loppukiri. Kun näkyvyyttä alkoi tulla enemmän, myös sijoittajat kiinnostuivat ja lopulta tavoite täyttyi hienosti. (Niemi 2015.)

Niemen mukaan tapa kerätä halukkaat rahoittajat tökki hieman teknisesti ja Sport antoikin siitä parannusehdotuksia palveluntarjoajalle. Hänen mukaansa keski-ikäisistä iäkkäisiin oleva sijoittajakaarti ei välttämättä ole vahvimmillaan sähköisesti toteutettavassa rahankeruussa, ja olisi kuitenkin tärkeää osata jalkautua heidän piiriin ja kerätä rahoituslupaukset kirjallisesti (Niemi 2015.)

Osakeannin tuotto on tarkoitus käyttää seuran oman pääoman vahvistamiseen. Oman pääoman vahvuus on yksi liigassa toimimisen ja toiminnan kehittämisen edellytys. Oman pääoman vahvistamisen lisäksi tärkeä joukkorahoituksella oli tärkeä rooli myös niin sanotun Liiga tuotemerkin rakentamisella ja sitä kautta koko seuran toiminnan turvaamiseen. Sportin tavoitteena on vahvistaa omaa pääomaa vähintään 300 000 eurolla meneillään olevan tilikauden loppuun mennessä. Edustusjoukkueen toiminnan kehittämisen lisäksi kymmenen prosenttia kerätyistä varoista aiotaan sijoittaa alueen juniorikiekon tukemiseen. (Niemi 2015.)

Niin kuin HIFK, toimii myös Sport urheiluliiketoiminnan osa-alueella, jossa vaikuttavat samat matalan taloudellisen tilan ajat. Sport mainitsee realistiseksi tavoitteekseen pyrkiä nollatulokseen kausittain. Talouden kausivaihteluiden lisäksi tulokseen vaikuttaa hyvin suoraan seuran urheilullinen menestys. Menestyvä joukkue kiinnostaa yleisöä ja lisääntyneet yleisömäärät ruokkivat seuran kassaa lipputulosten ja oheismyynnin muodossa. Lisäksi suuret yleisömäärät houkuttelevat paikalle myös enemmän yhteistyökumppaneita. Toisaalta jos joukkue ei menesty, ei se myöskään kiinnosta suurta yleisöä, ja näin ollen rahaa ei tule samalla tavalla. Lisäksi pelikauden aikana saattaa tulla yllättäviä, jopa suuria, kulueriä jos esimerkiksi pelaajia loukkaantuu paljon ja niiden tilalle joudutaan hankkimaan korvaavia pelaajia. (Invesdor 2015f.)

Sijoittamalla Sportin osakkeisiin sijoittajasta tulee siis Sportin omistaja (kuva 1, s.36). Kampanjassa sijoittajat jaettiin kolmeen kategoriaan perustuen siihen kuinka monta osaketta hän ostaa. Kullekin kategorialle tuli osakekirjan ja ääni-oikeuden lisäksi myös muita etuuksia. Alle 10 osaketta ostaneet omistajat saavat etuosto-oikeuden kausikortteihin sekä mahdollisten pudotuspelien lipunmyyntiin. Omistajat saavat kymmenen prosentin alennuksen fanituotteista sekä oman kioskijonon hallilla. Tämän lisäksi Sport järjestää omistajien yhteisen tapaamisen kerran vuodessa kotiottelun yhteydessä. Yli kymmenen osaketta ostaneet omistajat saavat yllä mainituiden etuuksien lisäksi myös omistajatakin. Sadan osakkeen ostajille tarjotaan mainituiden etuuksien lisäksi myös mahdollisuus osallistua Sportin edustusjoukkueen valmentaja Tomek Valtosen vetämään kiekkokouluun. (Sport 2015.)



Kuva 1. Sinustako liigaseuran omistaja? (Invesdor 2015f.)

Seuran mukaan sijoittamista urheiluliiketoimintaan voidaan hyvin verrata hyvän-
tekeväisyyteen sillä siitä ei usein ole odotettavissa taloudellista tuottoa. Sijoitta-
jia yritetään houkuttaa mukaan muilla motiiveilla kuin taloudellisen voiton tavoit-
telulla. Omistamalla osan seuraa sijoittajalla on mahdollisuus tukea seuran toi-
minnan kehittämistä ja tulevaisuutta. (Invesdor 2015f.)

Osakeyhtiölain mukaan osakkeiden tulee olla vapaasti vaihdettavissa. Yhtiöjär-
jestykseen voidaan kuitenkin merkitä niin sanottu lunastuslauseke, jolla voidaan
rajoittaa osakkeiden luovutettavuutta. (Osakeyhtiölaki 21.7.2006/264.) HT Vaa-
san Sport Oy:n yhtiöjärjestys sisältää lunastuslausekkeen. (Invesdor 2015f.)
Kyseessä on siis sijoittajan kannalta lopullinen sijoitus (Niemi 2015).

8 Yhteenveto ja johtopäätökset

Työtä tehdessäni nousi monta kertaa esille se, että urheiluseurat ovat usein samojen kysymysten äärellä kuin niin sanottua normaalia liiketoimintaa harjoittavat yritykset. Ulkopuolinen rahoitus on merkittävässä roolissa urheiluseuran rahoituksessa. Koska pääosa sisäisestä rahoituksesta tulee lippu- ja ottelutuloista sekä fanituotemyynnistä, haasteeksi nousee, miten saada rahoitusta myös pelikauden ulkopuolella. Sport on hyödyntänyt tämän hyvin, sillä se omistaa myös kotihallinsa ravintolatoimintaa. Näin se saa jatkuvaa kassavirtaa pitäen tulopuolen hieman vakaampana.

Jos normaalin yrityksen rahoitusmahdollisuudet lisääntyvät samalla, kun kassavirrat kasvavat, voidaan samaa myös sanoa urheiluseurasta. Kun joukkue menestyy, ihmiset kiinnostuvat seurasta, ostavat sen tuotteita sekä saapuvat katsomaan otteluita. Tällöin myös lähialueen yritykset heräävät ja lähtevät helpommin tukemaan seuraa. Tämä aiheuttaa positiivisen kierteen, jota seurat yrittävät parhaansa mukaan hyödyntää.

HIFK:n toimitusjohtaja Rene Österman sanoi, että hänen puolestaan olisi ollut hyvä, jos osakeannin myötä olisi saatu mukaan myös jokin suurempi pääomasijoittaja. Suurten rahavarojen lisäksi pääomasijoittajilla on usein hyviä kontakteja, joita seurat voisivat päästä hyödyntämään. Urheiluseuran näkökulmasta katsottuna tämä on kuitenkin hankalaa, koska sijoittaja ei ainakaan tämän opinnäytetyön tapauksissa saa tuottoa sijoituksilleen. Suuri riski yhdistettynä nolla tuottoon ei houkuttele pääomasijoittajia, sillä kumpikaan seura ei aio ainakaan lähitulevaisuudessa jakaa osinkoja. Mielestäni oli erittäin hienoa, että HIFK sai kuitenkin mukaan muutamia tunnettuja jääkiekkoilijoita. Vaikka Östermanin mukaan sijoitetut summat eivät olleet päätä huimaavia, sai seura tästä erittäin suurta lisäarvoa osakeannilleen. Voidaan siis todeta Granlundin ja kumppaneiden olevan niin sanottuja bisnesenkeleitä.

Urheiluseurat ovat todella huomanneet joukkorahoituksen tarjoamat mahdollisuudet rahoituksen hankkimiseen. HIFK:n ja Sportin lisäksi myös jääkiekon pääsarjassa pelaava hämeenlinnalaisseura HPK keräsi rahoitusta Invesdorin avulla. Rahallisen arvon lisäksi seurat hyödynsivät hyvin myös markkina- ja

goodwill-arvon lisäämisen mahdollisuudet. Varsinkin HIFK:n tapaus sai sopivasti medianäkyvyyttä ja lisäsi jalkapallobuumia pääkaupunkiseudulla.

Keskeiseksi käsitteeksi nousi myös sosiaalisen median osuus kampanjan onnistumisessa. Molemmat seurat markkinoivat rahoituskierroksiaan lähinnä sosiaalisen median kautta. Se tavoittaa nykypäivänä suuret ihmismassat nopeasti ja tehokkaasti. Nopeus ja tehokkuus ovat myös joukkorahoituksen tärkeät voimavarat. Sijoittaminen joukkorahoitusta tarjoavien yritysten kautta on helppoa ja nopeaa. Lisäksi kohteista saatavat tiedot ovat laajoja ja hyvin esillä palveluntarjoajien sivuilla. Sport päivitteli hieman vanhemman väen saamista mukaan rahoituskierrokselle. HIFK oli puolestaan järjestänyt sijoitusillan yhteydessä mahdollisuuden kerätä sijoituksessa tarvittavat tiedot paperille, jos internetin käyttäminen ei tullut kyseeseen. Sijoitusilta oli mielestäni erittäin hyvä idea, vaikka Österman mainitsi, ettei se ollut mikään yleisömenestys. Suurin osa sijoittajista hankki tietonsa, nykypäivän tyyliin, sosiaalisen median kautta.

Mielestäni molemmat seurat onnistuivat käyttämään joukkorahoituksen hyötyjä erinomaisesti edukseen. HIFK onnistui markkinoimaan omaa tuotettaan laajasti suurissa medioissa ja sai aikaan hyvän jalkapallobuumin. Ostamalla seuran osakkeen se myös onnistui sitouttamaan asiakkaitaan ja sai heidät seuraamaan omistamansa seuran peliesityksiä. HIFK:n kannattajat tukivat seuraa ja seura onnistui hyvin vangitsemaan myös joukkorahoituksen sosiaalisen ulottuvuuden. Sport lähti kampanjassaan niin sanotun asiakasomistajuuden kautta. Osakkeenomistajilla on omat jonot hallilla ja suurempia määriä ostaneilla omistajajätkit.

Molemmat urheiluseurat lähtivät siis toteuttamaan osakepohjaista joukkorahoitusta. Kuitenkin esimerkiksi Sportin kampanjaan voidaan joltain osin yhdistää myös palkintomuotoisen joukkorahoituksen piirteitä. Riippuen ostamien osakkeiden määristä, sai sijoittaja osakekirjan lisäksi esimerkiksi omistajatakin. HIFK:n rahoituskierrös voidaan puhtaammin rinnastaa pelkästään sijoitusmuotoiseen joukkorahoitukseen, vaikka se ei esimerkiksi sijoituksesta saatavien tuottojen puolesta ihan täysin sen kriteereitä täytä.

Joukkorahoituksesta tehdyissä aiemmissa opinnäytetöissä tuli usein esille sääntelyn puuttuminen tai että se on sekavaa. Mielestäni Finanssivalvonnan vuonna 2014 tekemä linjaus toi sopivaa jämäkkyyttä, niin että se ei kuitenkaan kurista hyvässä nosteessa olevaa rahoitusmaailman tulokasta. Sääntely, laki ja verotusosiota tehdessäni sain mielestäni hyvän kuvan siitä, millaisia asioita joukkorahoitusta suunniteltaessa tulee ottaa huomioon. Vaikka huomioonotettavia asioita on monia, systeemi ei mielestäni ole turhan sokkeloinen. Kirjautuesani Invesdorin sivuille törmäsin lausekkeeseen, jossa painotettiin palveluntarjoajien vastuuta tiedottaa käyttäjiä joukkorahoitukseen liittyvistä riskeistä. Tämä toteutui hyvin Invesdorin toimesta sillä ensin piti täyttää lomake, missä testattiin tietämystä sijoittamisesta ja sen jälkeen hyväksyä käyttäjäehdot.

Molemmilla urheiluseuroilla on hyvinkin paljon kasvupotentiaalia, jota Invesdor painottaa joukkorahoitusta hakevien kriteereinä. Kuitenkin Invesdorin suositusten vastaisesti sekä HIFK että Sport aloittivat rahoituskierrokset suoraan avoimena. Rajun markkinoinnin avulla molemmat saivat kuitenkin hyvän alkusysäyksen rahoituskierroksille, vaikka suurempia ankkurisijoittajia ei alkuvaiheessa ollutkaan. Molempien seurojen esittelyt Invesdorin sivuilla olivat erittäin hyvin laaditut. Tietoa löytyi hyvin ja se oli kattavaa. Vaikka seuroihin sijoitti pääosin faneja, jotka tuntevat seuran läpikotaisin, tarkka ja laaja esittely oli välttämätöntä kierroksen onnistumisen kannalta.

Urheilu ja sijoittaminen ovat huono yhdistelmä (Helsingin Sanomat 2015b). Tämä on totta, jos sijoittaja on liikkeellä suurilla tuotto-odotuksilla. Molemmat seurat painottivat, että sijoittajan ei kannata odottaa suurta tuottoa sijoitukselleen. Lisäksi listaamattomien yritysten osakkeiden likviditeetti on sen verran huono, että osakkeesta eroon pääseminen voi olla hankalaa. Mielestäni nämä asiat tulivat sen verran hyvin esille seurojen kampanjoissa, ettei pettymyksiä ja harkakuvia päässyt syntymään. Voihan olla, että jompikumpi seuroista jonakin päivänä palkitsee tukijoitaan pienellä osingolla.

Mielestäni joukkorahoitus oli molemmille seuroille erittäin hyvä vaihtoehto. Kasvupotentiaalia löytyy, sillä molemmilla on lähimenneisyydessä nousu maan korkeimmalle sarjatasolle sekä molemmat seurat ovat markkina-alueellaan suuria toimijoita urheiluliiketoiminnassa. Rahoitusta tarvittiin tukemaan niin urheilullisia

kuin taloudellisia tavoitteita. HIFK:n puheenjohtaja René Österman kertoi eurooppalaisten jättiseurojen Saksan FC Bayern Münchenin ja Espanjan FC Barcelonan olevan tämän rahoitusmallin esikuvia. Kannattajat omistavat ison osan näistä suurseuroista, joten saman uskotaan toimivan myös Suomessa (Österman 2015.) Tämä toimi sillä minimimitavoitteet täyttyivät molemmilla seuroilla ja HIFK pääsi huikean loppukirinsä ansiosta jopa lähelle maksimitavoitettaan.

Kaiken kaikkiaan työtä oli erittäin antoisa tehdä sillä se yhdisti kaksi minua kiinnostavaa aihetta: urheilun ja rahoituksen. Sain mielestäni työlleni hyvän rakenteen ja tekemäni rajaukset urheiluseuroihin kulkivat hyvin työn mukana alusta loppuun.

Kuvat

Kuva 1. Sinustako liigaseuran omistaja, s. 36

Kuviot

Kuvio 1: Joukkorahoituksen muodot, s. 17

Kuvio 2: Rahoituskierron vaiheet, s. 25

Kuvio 3: Joukkorahoituksen yhteenveto, s. 27

Kuvio 4: HIFK:n joukkorahoitus lukuina, s. 30

Kuvio 5: Sportin joukkorahoitus lukuina, s. 34

Lähteet

Haastattelut

Niemi, J. 2015. Toiminnanjohtaja. HT Vaasan Sport Oy,
Savolainen, M. 2015, Viestintä- ja markkinointivastaava. Invesdor Oy,

Österman, R. 2015, Toimitusjohtaja. HIFK Fotboll Ab, Helsinki. Haastattelu
28.10.2014.

Kirjallisuus

Björkman, I. 1997. Idrottsföreningens kamraterna Rf – 100 år för Finlands idrott/
100 vuotta Suomen urheilun hyväksi, 1897 – 1997. Helsinki.

Dresner, S. 2014. Crowdfunding – A Guide to Raising Capital on the Internet,
10.painos. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.

Martikainen, M & Vaihekoski Mika 2015. Yritysrahoituksen perusteet 1. painos.
Sanoma Pro Oy, Helsinki.

Niskanen, J. & Niskanen, Mervi 2010. Yritysrahoitus. 5.-6. painos. Edita, Hel-
sinki.

Nykänen Petri. Yritystoiminnan rahoitusopas. Rödl & Partner Konsu Oy, Lap-
peeranta

Redaktionskommitten 2007, HIFK Fotbollens jubileumsårsbok. Helsinki.

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja 2014. Yrityskatsaus 2014 - Murroksia ja
uudistumista. Edita Publishing Oy, Helsinki.

Sähköiset lähteet

Finanssivalvonta 2015. Joukkorahoitus.
<http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Toimiluvat/joukkorahoitus/Pages/Default.aspx>.
Luettu 22.5.2015

Helsingin Sanomat 2014a. Joukkorahoitus etenee – rahankeräyslaki nousee
minihallitusneuvotteluiden asialistalle.
<http://www.hs.fi/politiikka/a1401416639059>. Luettu 23.9.2015

Helsingin Sanomat 2014b. Joukkorahoituksen sääntöjen kiristys yllätti yhtiöt.
<http://www.hs.fi/talous/a1408852944883>. Luettu 23.9.2015

Helsingin Sanomat 2015a. Rahankeräys internetissä saattaa helpottaa.
<http://www.hs.fi/talous/a1431921561544>. Luettu 23.9.2015

Helsingin Sanomat 2015b. Urheilu ja sijoittaminen ovat huono yhdistelmä.
<http://www.hs.fi/talous/a1433305866472>. Luettu 25.9.2015

HIFK Fotboll 2015. Rene Österman HIFK Fotboll AB:n toimitusjohtajaksi.
<http://hifkfotboll.fi/rene-osterman-hifk-fotboll-abn-toimitusjohtajaksi/>. Luettu 29.9.2015.

Invesdor 2015a. HIFK Fotbollin anti suljettu ja osakkaat rekisteröity.
<https://www.invesdor.com/finland/fi/media/news/298>. Luettu 20.5.2015.

Invesdor 2015b.. Joukkorahoitusprosessi
<https://www.invesdor.com/finland/fi/how-it-works/for-companies/crowdfunding-process>. Luettu 24.9.2015

Invesdor 2015c. Kierrostyypit
<https://www.invesdor.com/finland/fi/how-it-works/for-companies/round-types>.
Luettu 25.9.2015

Invesdor 2015d. Kriteerit kohdeyrityksille.
<https://www.invesdor.com/finland/fi/how-it-works/for-companies/target-company-criteria>. Luettu 18.9.2015

Invesdor 2015e. Tarinamme
<https://www.invesdor.com/finland/fi/about/our-story>. Luettu 15.10..9.2015

Invesdor 2015f. Tule mukaan Vaasan Sportin yleisöantiin.
<https://www.invesdor.com/finland/fi/pitches/283>. Luettu 29.9.2015

Invesdor 2015g. Vaasan Sportin anti saavutti tavoitteensa – Merkintäaikaa jatkataan.
<https://www.invesdor.com/hub/fi/media/news/314>. Luettu 29.9.2015

Invesdor 2015h. Veikkausliiga, Här Kommer HIFK!
<https://www.invesdor.com/finland/fi/pitches/399>. Luettu 29.9.2015

Kauppalehti 2014. Joukkorahoitus siirtymässä toimiluvan alle.
<http://www.kauppalehti.fi/uutiset/joukkorahoitus-siirtymassa-fivan-toimiluvan-alle/pzwnL8k7>. Luettu 23.9.2015

Lexia 2014. Joukkorahoituksen lyhyt oppimäärä.
<http://lexia.fi/fi/2014/05/15/joukkorahoituksen-lyhyt-oppimaara/>. Luettu 21.5.2015.

Myrskyn Sankarit 2013. Suomen verokäytäntö ja joukkorahoitus.
<https://myrskysankarit.wordpress.com/2013/03/05/suomen-verokaytanta-ja-joukkorahoitus/>. Luettu 15.10.2015.

Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624
<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624>. Luettu 29.9.2015.

Pörssisäätiö 2013. Bisnestä joukkorahoituksella
<http://www.porssisaatio.fi/blog/2013/06/17/bisnesta-joukkorahoituksella/>. Luettu 17.9.2015

Rahankeräyslaki 31.3.2006/255.
<https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060255>. Luettu 23.9.2015.

Sport 2015. Sinustako liigaseuran omistaja?
<http://www.sportomistaja.fi/>. Luettu 15.10.2015.

Suomen kuvalehti 2012. Joukkorahoitus kompastui Suomessa – lakiin ei ole tulossa muutoksia. <http://suomenkuvalehti.fi/jutut/kotimaa/joukkorahoitus-kompastui-suomessa-lakiin-ei-ole-tulossa-muutoksia/>. 18.5.2015.

Talouselämä 2014. Tolkkoa rahoituksen villiin länteen.
<http://www.talouselama.fi/sijoittaminen/tolkkoa+rahoituksen+villiin+lanteen/a2254013>. Luettu 16.9.2015.

Taloustaito 2013. Jokainen voi päästä enkeliksi.
<http://www.taloustaito.fi/Sijoitukset/Muut-sijoitukset/Joukkorahoitus---Jokainen-voi-paasta-enkeliksi/>. Luettu 28.9.2015

Taloustaito 2015. Sporttia salkkuun.
<http://www.taloustaito.fi/Sijoitukset/Karon-porssiviikko/Sporttia-salkkuun/>. Luettu 29.9.2015.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2014. Raportti: Joukkorahoitus on tehokas, nopea ja joustava rahoitustapa.
https://www.tem.fi/ajankohtaista/tiedotteet/tiedotearkisto/vuosi_2014/raportti_joukkorahoitus_on_tehokas_nopea_ja_joustava_rahointustapa.114192.news. Luettu 21.5.2015.

Liite 1: HIFK:n haastattelukysymykset

1. Miksi seura tarvitsi joukkorahoitusta?
2. Miten päädyttiin juuri kyseiseen rahoitusratkaisuun?
3. Mietittiinkö muita vaihtoehtoja?
4. Mihin asioihin kiinnitettiin eniten huomiota osakeantia suunniteltaessa?
5. Invesdor suosittelee, että rahoituskierrös alkaa salattuna kunnes 30 % minimitavoitteesta on saavutettu, toteutuiko tämä myös teidän tapauksessa?
6. Saitteko sijoituksia myös suuremmilta ankkurisijoittajilta?
7. Mitkä olivat osakeannin taloudelliset tavoitteet?
8. Oliko muita kuin taloudellisia tavoitteita? (Esimerkiksi näkyvyys)
9. Onnistuttiinko tavoitteissa?
10. Rahoituskierröksen onnistumiselle on tärkeää tehokas markkinointi, mihin asioihin panostitte tässä ja onnistuivatko ne mielestäsi?
11. Mitä asioita nousi esille rahoituskierröksen jälkeen?
12. Mitä oikeuksia/ etuuksia (hallinointi- ja varallisuusosoikeudet) sijoittaja saa ostettuaan yhtiön osakkeita?
13. Suurin osa sijoituksista tehtiin (Invesdorin kaavion mukaan) rahoituskierröksen alku- ja loppuvaiheessa. Mitkä ovat mielestäsi syyt tähän?
14. Menevätkö kaikki rahat edustusjoukkueen käyttöön vai saako yhdistys myös jotain?
15. Voiko sijoittaja saada rahansa jotenkin pois vai onko kyseessä sijoittajan kannalta lopullinen sijoitus?

Liite 2. Invesdorin haastattelukysymykset

1. Invesdor suosittelee nettisivuillaan, että rahoituskierron alkuun salattuna kunnes 30 % minimitalvoitteesta on saavutettu, koska tämä kasvattaa merkittävästi onnistuneen rahoituskierron todennäköisyyttä. Miten perustelet kyseisen suosituksen?
2. Mitkä ovat tärkeimmät tekijät onnistuneelle joukkorahoituskampanjalle?
3. Voiko sijoittaja saada rahansa jotenkin pois vai onko kyseessä sijoittajan kannalta lopullinen sijoitus?
4. Nordnetin blogin (2014) mukaan Invesdor ja Privanet Pankkiiriliike ovat perustamassa pörssin ulkopuolisten yritysten osakkeille listan, jolla voi ostaa ja myydä osakkeita. Onko tämä projekti edennyt? Miten näet tällaisen markkinan urheiluseuran osakkeiden omistajien kannalta?
5. Erosivatko urheiluseurojen järjestämät joukkorahoituskampanjat "normaalin" yrityksen kampanjaan verrattuna ja jos erosivat niin miten?
6. Ovatko urheiluseurojen rahoituskierrokset houkuttelleet suurempia pääomasijoittajia?

Liite 3: Sportin haastattelukysymykset

1. Miksi seura tarvitsi joukkorahoitusta?
2. Miten päädyttiin juuri kyseiseen rahoitusratkaisuun?
3. Mietittiinkö muita vaihtoehtoja?
4. Mihin asioihin kiinnitettiin eniten huomiota osakeantia suunniteltaessa?
5. Invesdor suosittelee, että rahoituskierrös alkaa salattuna kunnes 30 % minimitavoitteesta on saavutettu, toteutiko tämä myös teidän tapauksessa?
6. Saitteko sijoituksia myös suuremmilta ankkurisijoittajilta?
7. Mitkä olivat osakeannin tavoitteet? (taloudelliset: minimitavoite/ maksimitavoite)
8. Oliko muita kuin taloudellisia tavoitteita? (Esimerkiksi näkyvyys)
9. Onnistuttiinko tavoitteissa?
10. Rahoituskierröksen onnistumiselle on tärkeää tehokas markkinointi, mihin asioihin panostitte tässä ja onnistuivatko ne mielestäsi?
11. Mitä asioita nousi esille rahoituskierröksen jälkeen?
12. Mitä oikeuksia/ etuuksia (hallinointi- ja varallisuusosoikeudet) sijoittaja saa ostettuaan yhtiön osakkeita?
13. Päädyitte lopulta jatkamaan rahoituskierrösta merkintäajan umpeuduttua. Mitkä olivat suurimmat syyt tähän?
14. Missä varat näkyvät tilinpäätöksessä?
15. Voiko sijoittaja saada rahansa jotenkin pois vai onko kyseessä sijoittajan kannalta lopullinen sijoitus?