

## Kasvuyrittäjyys ja enkelirahoitus

Maria Ranta-Ruona

<b>Tekijä tai tekijät</b> Maria Ranta-Ruona	<b>Ryhmätunnus tai aloitusvuosi</b> 2007
<b>Raportin nimi</b> Kasvuyrittäjyys ja enkelirahoitus	<b>Sivu- ja liitesivumäärä</b> 43 + 1
<b>Opettajat tai ohjaajat</b> Juuso Kokko, Mariitta Rauhala	
<p>Opinnäytetyössä selvitetään, millaista kiinnostusta opiskelijayritykset herättävät yksityisissä sijoittajissa ja olisivatko yksityiset sijoittajat ja mentorit halukkaita liittymään HAAGA-HELIA:n yrittäjyysverkostoon. Työssä selvitetään myös kasvuyrittäjyyteen ja rahoitukseen liittyviä seikkoja.</p> <p>Tietoperustassa kerrotaan ensin kasvuyrittäjyydestä ja sen taustoista, sekä opiskelijayrityksistä. Tietoperustassa ei kerrota yrittäjyydestä yleisesti eikä yrityksen perustamiseen liittyvästä dokumentaatiosta, mutta tietoperustassa kerrotaan uuden yrityksen alkuvaiheista, opiskelijayrityksistä ja kasvuyrittäjyydestä.</p> <p>Rahoitusosiossa kerrotaan yritysideoita esittämisestä yksityiselle sijoittajalle, bisnesenkeleistä ja siitä mitä vaihtoehtoja uudelle yritykselle on rahoituksen hankkimiseen.</p> <p>Tutkimusosio on kvalitatiivinen puolistrukturoitu haastattelu, joka on tehty 11 kysymyksen pohjalta kevään 2013 aikana. Tutkimuksessa haastateltiin viittä mentoria ja yksityistä sijoittajaa.</p> <p>Tutkimuksessa selvisi, että kaikki haastateltavat halusivat liittyä HAAGA-HELIA:n verkostoon ja opiskelijayritykset herättivät positiivista kiinnostusta. Haastateltavat pitivät mentorointia tärkeämpänä aloittavalle yritykselle kuin taloudellista tukea. Haastateltavat lähtisivät sijoittamaan yritykseen, mikäli yrityksellä on ainutlaatuinen liikeidea, yrittäjän ja sijoittajan välinen kemia toimisi ja liikeidealla olisi suuret, kansainväliset markkinat.</p>	
<b>Asiasanat</b> Kasvuyritykset, pääomasijoittajat, rahoitus	

Degree programme

<p><b>Authors</b></p> <p>Maria Ranta-Ruona</p>	<p><b>Group or year of entry</b></p> <p>2007</p>
<p><b>The title of thesis</b></p> <p><b>Startups and business angel financing</b></p>	<p><b>Number of pages and appendices</b></p> <p>43 + 1</p>
<p><b>Supervisor(s)</b></p> <p>Juuso Kokko, Mariitta Rauhala</p>	
<p>This thesis is focusing on startup companies and business angel investors. The main goal is to find out how business angel investors would want to be in cooperation with HAAGA-HELIA network in helping new entrepreneurs in the beginning of their journey.</p> <p>First the thesis is focusing on startup companies and how the first phases are managed. Then the focus moves to student run companies and how education is supporting entrepreneurship in Finland.</p> <p>There is also information about finances and what are the options for new entrepreneur to get capital to start with the new business idea. There is also information about how to present new business idea to the investor. The report is focusing on business angel investors.</p> <p>The thesis is not focusing on entrepreneurship in general or which documents new entrepreneur needs to handle or what kind of qualities entrepreneur should have.</p> <p>The study is semi structured interview with 11 questions. The interviews were done during spring 2013. Five mentors and business angels were interviewed.</p> <p>In the results was found that all of the persons interviewed we're interested in joining HAAGA-HELIA's network and that the student companies raised a positive feeling in the investors. The opinion was that a startup needs more mentoring than actual investments in the beginning. The reasons to invest are that the business idea should be unique, the market should be international and that the investor and the entrepreneur get on well.</p>	
<p><b>Key words</b></p> <p>Startups, venture capitalists, financing</p>	

# Sisällys

1	Johdanto .....	1
2	Kasvuyrittäjyys.....	3
2.1	Kasvuyrittäjyys Suomessa.....	5
2.2	Kasvuyrittämisen eri polut .....	6
2.3	Kasvuyrittäjyyden alkuvaiheet .....	8
2.4	Opiskelijayritykset .....	9
2.5	Yrityshautomot Aalto-yliopistossa ja HAAGA-HELIASSA .....	10
3	Rahoitus.....	12
3.1	Rahoituksen hankkiminen aloittavalle yritykselle.....	12
3.2	Business-enkelit eli yksityiset riskirahoittajat .....	14
3.3	Finnish business angels network eli FIBAN .....	16
3.4	Verokannustin 2013 yksityisille sijoittajille.....	17
3.5	Rahoitustarpeen arviointi ja rahoituslähteet .....	17
3.6	Yritysidean esittäminen rahoittajalle .....	18
4	Haastattelututkimus yksityisille rahoittajille .....	20
4.1	Tutkimuksen taustaa ja tutkimusmenetelmä.....	21
4.2	Tutkimuksen toteutus .....	21
5	Haastattelut .....	24
5.1	Haastateltava 1 .....	24
5.2	Haastateltava 2.....	26
5.3	Haastateltava 3.....	28
5.4	Haastateltava 4.....	29
5.5	Haastateltava 5.....	31
6	Tulokset.....	36
6.1	Mentoroinnin tärkeys aloittavalle yritykselle.....	36
6.2	Riskien hallinta ja taloussuhdanteet .....	38
6.3	Oppilaitoksen rooli yrittäjyyden tukemisessa .....	39

7 Pohdinta .....	40
8 Johtopäätökset.....	43
Lähteet.....	44
Liitteet.....	48

# 1 Johdanto

Opinnäytetyöni tutkimuskohteena on selvittää, millaisia ajatuksia opiskelijayritykset herättävät yksityisissä sijoittajissa ja olisivatko he kiinnostuneita olemaan yhteistyössä HAAGA-HELIAN opiskelijayritysverkoston kanssa. Tutkimuskohteena on myös selvittää, mitkä tekijät vaikuttavat sijoituspäätökseen ja millä tavalla sijoittajat haluaisivat olla mukana aloittavan yrityksen toiminnassa. Tutkimuksessa selvitetään miten oppilaitos voisi kannustaa oppilaita yrittäjyyteen. Tietoperusta keskittyy kasvuyrittäjyyteen ja rahoitukseen. Työni on HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulun toimeksianto. Työn tutkimusosuus toteutetaan puolistrukturoituna haastatteluna huhtikuussa 2013. Haastattelun tutkimuksessani yksityisiä rahoittajia eli ns. business-enkeleitä sekä pitkän linjan yrittäjiä.

Tutkimuksen tarkoituksena on saada enemmän opiskelijayritystoimintaan yksityisen puolen rahoittajia mukaan tavalla, josta olisi nuorelle yrittäjälle eniten hyötyä. Tutkimuksessa selvitetään myös miten riskeiltä suojaudutaan sijoittamisessa ja miten talousuhdanteet vaikuttavat sijoittamiseen.

Aihe on ajankohtainen, sillä yrittäjyys on ollut esillä eri medioissa viime aikoina nimenomaan pienien startup-yritysten muodossa. Suomessa vallinnut peliyrityshuuma ja siitä seuranneet onnistumiset ovat saaneet asenteissa aikaan muutoksen. Suomessa uskotaan jälleen että yrittäjyys voi olla tie menestykseen. Myös yksityiset rahoittajat ovat olleet esillä, sillä heidän yhteistyönsä pienten aloittavien yritysten kanssa helpottaisi pienten yritysten alkuvaiheita. Aloittavien yritysten haasteet monesti kohdistuvat juuri taloudelliseen puoleen. Kasvuun tähtääminen ja rahoituksen hankkiminen on tärkeää yritystoiminnan jatkuvuuden takaamiseksi. Kasvuun kannustaminen yrityselämässä on tärkeää esimerkiksi kansantalouden näkökulmasta, sillä innovoivalla ja kehittyvällä yritystoiminnalla on työllistävä ja hyvinvointia lisäävä vaikutus. Varsinkin epävarmassa globaalissa taloustilanteessa uudistuva yrityskehitys on elinehto markkinoiden elinvoimaisuudelle.

Tietoperustassa paneudun ensin kasvuyrittäjyyteen ja sen jälkeen rahoituspuoleen. Keskityn kasvuyritystoiminnan määrittelemiseen, mitä kasvuyrittäjyys tarkoittaa ja millaisia

erilaisia keinoja kasvuun on. Kerron myös pääomasijoittamisen roolista kasvuyritystoiminnan tukemisessa.

Yhtenä osuutena tarkastelen aloittavien yritysten rahoitusmahdollisuuksia ja miten uusi liikeidea tulisi esitellä mahdollisille rahoittajille, jotta he lähtisivät mukaan tukemaan yritystoimintaa. Syvennyn myös eri rahoitusvaihtoehtoihin, joita aloittaville yrityksille löytyy. Työssä kerrotaan myös business-enkeleiden toimintatavoista yritysmaailmassa.

Rajaan aiheen niin, että keskityn vain kasvuyrittäjyyteen terminä ja rahoituksen hankkimiseen uudelle yritykselle. En keskity tutkimuksessa yrityksen perustamisvaiheisiin tai yrittäjyyteen yleisesti, vaan ainoastaan kasvuyrittäjyyden määrittelyyn ja taloudellisen sekä muun tuen saamiseen yrityksen alkuvaiheissa. En myöskään puutu työssä verotuksellisiin seikkoihin, mutta kerron myönnetyistä verohelpotuksista yksityisen sijoittajan näkökulmasta.

Valitsin tämän aiheen, sillä olen aina ollut kiinnostunut yrittäjyydestä. Vanhempani ovat elättäneet itsensä vuosia yrittäjinä, ja haluaisin mahdollisesti itsekin työllistää itseni tulevaisuudessa yrittäjänä. Oma tavoitteeni työn suhteen on saada laaja ymmärrys yritystoiminnan aloittamisesta ja erilaisista rahoitusvaihtoehdoista, sekä millaisia yksityiset rahoittajat itse asiassa ovat. Innostuin aiheesta myös siksi, että aihe oli hyvin haastava. Minulla ei ollut etukäteen minkäänlaista ymmärrystä rahoituksesta ja kasvuyrittäjyys oli terminä vieras. Tämä teki aiheesta ja oppimiskokemuksesta entistä mielenkiintoisemman.

## 2 Kasvuyrittäjyys

Kasvuyritys tarkoittaa nimensä mukaisesti kasvavaa yritystä, joka eroaa muista yrityksistä päämäärältään. Kasvuyrityksen tavoitteet muihin yrityksiin verrattuna ovat korkeammalla ja yrityksen suunniteltu kasvu tapahtuu nopeammalla aikataululla, niin liikevaihdon kuin henkilöstönkin näkökulmasta tarkasteltuna. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 14.) Perusmäärittelyn mukaisesti kasvua seurataan kolmen vuoden aikajaksolla, ja sitä mitataan yhtä vuotta kohden. Kasvuyritysten tunnistaminen voi olla hankalaa, sillä pelkkä liikevaihdon ja henkilöstömäärän seuraaminen ei aina kerro todellista kasvua, joka voi seurata esimerkiksi erilaisista yritysjärjestelyistä. Eri kriteerein tehtyjä kasvuyrityslaskelmia tehtäessä tulee muistaa, että niissä ei ole otettu huomioon mahdollisia fuusioita tai muuta merkittäviä muutoksia yritysraenteissa. (Kiljunen & Rikama 2011, 1.)

OECD:n eli taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestön mukaan kasvuyrityksen voi määritellä työllisyyden tai liikevaihdon kasvun näkökulmasta. Alussa työntekijöitä on vähintään 10 henkeä ja seuraavan kolmen vuoden aikana henkilöstön keskimääräinen kasvu ylittää 20 prosenttia vuositasolla. Niin sanotut gasellyritykset kasvavat räjähdysmäistä vauhtia. Nämä yritykset ovat enintään viisi vuotta toiminnassa olleita yrityksiä, joiden vuosittainen kasvu ylittää 20 prosenttia yli kolmen vuoden jaksolla. Yli 20 prosentin kasvu voi koskea henkilöstömäärää tai liikevaihtoa. (Kiljunen & Rikama 2011, 2.)

Kaikille yrityksille kasvu ei ole liiketoiminnan tärkein tavoite, vaan esimerkiksi kannattavuus tai yritystoiminnan pitkäjänteinen kehittäminen. Kasvuyritykselle voi olla samankaltaisia tavoitteita, mutta kasvu on pääpainona toimintastrategiassa. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2013, 1.)

Kasvuyritys voidaan määritellä hyvin monella tavalla. Kasvuyritys voi olla esimerkiksi yritys, joka on kasvanut liikevaihdolla mitattuna vähintään kymmenen prosenttia ja vähintään kolmen vuoden ajan peräkkäin. Jos tätä käytetään mittarina, on Suomessa tuhansia kasvuyrityksiä. Jos mitataan kasvua 30 prosentin kasvua kolmena peräkkäisenä vuotena, määrä putoaa radikaalisti vain muutama kymmeneen. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 13.) Kasvuyrityksen määrittäminen pelkkien lukujen perusteella voi olla harhaanjohtavaa, sillä määritelmään vaikuttaa myös yrityksen halu ja motivaatio kasvaa ja laajentua. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 14.)

Kasvuyrityksen nopean kasvun tärkeimpänä tekijänä toimii yrityksen johto, sillä kasvu-yritysten johto toimii kasvuhakuisesti ja tekee liiketoimintaa koskevat suuret linjaukset tämän pohjalta (Laukkanen 2007, 17). Uusiutumiskyky on elinehto länsimaisille talouksille. Kasvun tavoittelemisen yleensä pakottaa yrityksiä uudistumaan, ja on helpompaa luoda uutta kuin saada jo olemassa olevat suuryritykset muuttumaan. (Lainema 2011, 11.)

Kasvuyritysten merkittävimmät erot muihin yrityksiin verrattuna ovat liiketoiminnan luonne (kasvuhakuisuus liiketoimintastrategian perustana) ja yrityksen johto eli yleensä yrittäjät itse. Yrittäjillä tulee olla voimakas kunnianhimo kasvaa, kehittyä ja laajentaa liiketoimintaansa. Yrittäjien tulisi pohtia yrityksen perustamisvaiheessa mihin kasvulla tähdätään, millä tavalla kasvun voisi mahdollistaa ja onko yrittäjillä/heidän tiimillään resursseja tukea kasvua ja hallita lopputulosta. (Laukkanen 2007, 31, 41.)

Hyvin yksinkertaistettuna kasvun ydin muodostuu kyvystä, halusta ja mahdollisuudesta. Kasvu todennäköisesti toteutuu, mikäli yrittäjällä on kasvuhalu, käytössä resursseja ja markkinat tarjoavat mahdollisuuksia hyödyntää yritysten kilpailuetuja. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2008, 12.)

Kasvu perustuu aina innovaatioon eli keksintöön. Myös kaupalliseen muotoon hyödynnettäväksi uudella tavalla muutettu tieto tai osaaminen voidaan käsittää innovaatioksi. Innovaatio voi olla esimerkiksi uusi tuote, palvelu tai teknologia. Innovaatioksi voidaan käsittää myös olemassa olevan innovaation hyödyntäminen uudessa ympäristössä. Innovaatioita ei tarvitse aina itse keksiä, vaan niitä voi ostaa markkinoilta esimerkiksi yrityskaupan yhteydessä. (Elinkeinoelämän keskusliitto, 2008, 12.)

Yritys harvoin ajattelee kasvamistaan uusien työpaikkojen tai kansantalouden näkökulmasta, vaan kasvuhakuisuus on yksi tapa menestyä ja strateginen valinta. Kannattavuus ja mahdollisuus laajenemiseen kannustavat, mutta myös yrityspalveluorganisaatiot ja niiden neuvontapalvelut, kasvun rahoitus ja riskin jakaminen. Yrittäjän omaa motivaatiota kasvuyrityksen toiminnan ohjaamisessa ei voi liikaa korostaa. (Elinkeinoelämän keskusliitto, 2006, 12.)

## 2.1 Kasvuyrittäjyys Suomessa

Kansantalouden näkökulmasta on tärkeää, että Suomessa on kasvuhakuista ja uudistuvaa työllistävää ja sitä kautta hyvinvointia edesauttavaa yritystoimintaa. Talouden ja työllisyyden kasvu riippuu suurilta osin uusien ja innovatiivisten yritysten kasvusta ja olemassa olevien uudistumisesta. Innovatiivisen yrityksen perustaminen nostaa kilpailupainetta ja pakottaa muutkin yritykset uudistumaan. Suomessa on kansainvälisesti verrattuna vähän nopeasti kasvavia yrityksiä. Syitä voivat olla esimerkiksi pääomasijoitusten suhteellisen pieni määrä ja koko, innovatiivisten tuotteiden ja palveluiden kysynnän heikkous kotimarkkinoilla ja kasvua sekä innovatiivisuutta tukevan yrityskulttuurin heikkous. (Elinkeinoelämän keskusliitto, 2013, 1.)

Suomen Yrittäjät, Finnvera Oyj sekä työ- ja elinkeinoministeriö teettävät kaksi kertaa vuodessa tutkimuksen, joka kuvaa pienten ja keskisuurten yritysten taloudellista toimintaympäristöä. PK-yritysbarometriin vastaavat yli 4000 pk-yritystä. Vuoden 2012 pienten ja keskisuurten yritysten yritysbarometrin mukaan yritykset suhtautuvat edelleen lainanottoon varautuneesti. Useampi yritys aiempiin tutkimuksiin verrattuna olisi halukas ottamaan mukaan liiketoimintaansa pääomasijoittajan. Yritysbarometristä selviää, että 30 prosenttia yrityksistä harkitsee yhteydenottoa Finnveraan. Vain 14 prosenttia lainaa harkinneista kertoi koneiden ja laitteiden laajennusinvestoinnit olevan pääpainona rahoitustarpeessa. Tällaisesta rahoituskysynnästä voi päätellä, että rahoitustarpeen ydin on esimerkiksi käyttöpääomassa. Pienten ja keskisuurten yritysten kiinnostus pääomasijoittajia kohtaan on noussut. Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä 36 prosenttia kertoo pääomasijoittajiin turvaamisen olevan mahdollinen rahoitusvaihtoehto. Aiempina vuosina kiinnostus on ollut muutaman kymmenen prosentin luokkaa. (Suomen yrittäjät 2012.)

Vuoden 2013 yritysbarometri kertoo, että epävarmojen taloudellisten olosuhteiden vuoksi kasvuhakuisuus on hieman laskenut. Kasvuhalukkuus on kuitenkin paljon suurempi verrattuna vuoden 2009 talouskriisin lukuihin. Joka toisella pk-yrityksellä on lainaa pankista tai on hyödynnetty jotain toista rahoituslaitosta. Varsinkin teollisuuden ja kaupan aloilla lainaraha on yleisempää kuin ennen. Rahoituksen käyttötarkoituksen fokus säilyy edelleen vuoden 2012 tavoin käyttöpääomassa. Barometristä selviää myös, että voimakkaasti kasvuhakuisilla yrityksillä on maksuvaikeuksia jonkin verran enem-

män kuin muilla pk-yrityksillä. Tämä on työllisyyden ja talouskasvun näkökulmasta valittavaa. (Suomen yrittäjät 2013.)

Suomessa perustetaan vuosittain noin 20 000 yritystä, joista liiketoiminnan aloittaa noin 6500 yritystä. Kasvuyritysten määrä suomessa ei ylitä 500 vuositasona. (Lainema 2011, 18.) Elinkeinoelämän keskusliiton arvioiden mukaan Suomessa syntyy vuosittain 1500–2000 innovaatioperustaista liikeidea, joista riskirahoituksen piiriin hakeutuu vain parikymmentä. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2006). Kasvuyrityksiä on Suomen yrityksistä vain hyvin pieni osa, alle viisi prosenttia. Tutkimusten mukaan kasvuyritykset Suomessa tuottavat 80 prosenttia kaikista uusista työpaikoista. Melkein kaksi kolmasosaa kasvuhakuisista yrityksistä mainitsee tuotekehittelyn tärkeimmäksi kasvukeinokseen. Yli puolet kertoo myös kasvustrategian keskittyvän myös myyntiin ja markkinointiin sekä verkostoitumiseen. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 12.)

Kun selvitetään kasvuyritysten määrää Suomessa, tulos riippuu mittarin näkökulmasta. Liikevaihdon kasvun avulla mitattuna kasvuyrityksiä on enemmän kuin esimerkiksi henkilöstömäärän perusteella. Elinkeinoelämän keskusliiton sekä liikkeenjohdon ja taloushallinnon asiantuntijaorganisaation Ernst & Youngin näkemys kasvuyrittäjyyden mittaamisesta on se, että pitää keskittyä näkemään kasvu laajemmin kuin pelkkiin tunnuslukuihin. Kyse on myös pitkäjänteisestä ja hallitusta kasvusta sekä kasvumahdollisuuksista ja niiden hyödyntämisestä. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2006, 1.)

## **2.2 Kasvuyrittämisen eri polut**

Kasvua voi tapahtua monella eri tavalla. Mahdollisia polkuja yrityksen kasvamiselle ovat orgaaninen kasvu eli yrityksen markkinaosuuden kasvaminen, yritysostot, fuusiot ja muut yritysjärjestelyt, pääomasijoittajien yhteistyö sekä yrityksen kansainvälistyminen. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 23). Erilaisten kasvustrategioiden pohjalta yritys voi hakea kasvua tavoittelemalla suurempaa markkinaosuutta, laajempaa markkina-aluetta ja parempaa hintaa. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2013, 1.)

Orgaaninen kasvu tarkoittaa yrityksen luonnollista kasvua eli markkinaosuuden lisäystä ilman yritysostoja. Näin ollen yritys kasvaa omalla toimialallaan tuotteiden tai palveluiden myyntiä lisäämällä. Orgaaninen kasvu on saavuttaa suurempi markkinaosuus uusilla

tai olemassa olevilla tuotteilla. Kasvaminen tällä metodilla vaatii mielenkiintoista markkinaympäristöä, kuten kilpailijoita, jotta yrittäjän motivaatio liiketoiminnan kasvuun pysyy yllä. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 23.)

Yritysjärjestely voi tarkoittaa esimerkiksi yhteisöjen ja yhtymien sulautumista, jakautumista, osakevaihtoa, liiketoimintasiirtoa tai purkautumista. Yritystosten kautta kasvaminen ei ole ongelmaton, sillä silloin pitää ottaa huomioon erilaiset yrityskulttuurit ja esimerkiksi toimintakulut saattavat nousta yritystoston jälkeen. Pääomasijoittajien muuttaminen vauhdittaa kasvua nopeasti, sillä heidän tarjoamallaan talousresursseilla voidaan vauhdittaa esimerkiksi tuotteen- tai palvelun kehitystä ja innovointia. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 33.)

Myös kansainvälistyminen on monelle yritykselle kasvamisen ehto, sillä pelkästään kotimaan markkinat eivät ole riittävät yrityksen kasvuhaluun. Tietenkin tärkeimpänä tekijänä yrityksen kasvupolussa on tuote tai palvelu, jonka täytyy pystyä uudistumaan. Tuotekehitykseen ja innovointiin tulee käyttää paljon resursseja, sillä nykyään tuotteiden elinkaari on lyhyt ja kestävän kehityksen ajattelu vaikuttaa kulutustottumuksiin. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 34.)

Kasvun ylläpitäminen vaatii hallitut järjestelmät ja seurannan. Kun tiedetään mitä kasvamisprosessi vaatii, sitä pystytään hallitsemaan. Isompi kasvu saattaa vaatia hallinnollisia muutoksia. Kasvuun vaikuttaa myös ulkopuoliset tekijät eli markkinat, suhdanteet ja kilpailijat, eivätkä ainoastaan negatiivisella tavalla. Itsestään selvää on, että maailmantalous, EU:n talous ja Suomen talous vaikuttavat yritystoimintaan. Nämä tekijät saattavat myös vauhdittaa yrityksen kasvua. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 35.)

Kasvuyrityksen toiminnassa on tunnusomaista yritysten johdon näkemyksen mukaan:

- asiakaslähtöisyys
- näkemys
- kokonaisuus ratkaisee
- joustavuus
- avoimuus
- rohkeus

- uudistaminen
- yhteistyö
- innostuminen
- nöyryys. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 38.)

### 2.3 Kasvuyrittäjyyden alkuvaiheet

Yritystoiminnan aloitusvaiheessa käydään läpi kolme vaihetta. Ensimmäinen askel on liikeidean kehittäminen, jonka välivaiheena on sijoittajien kiinnostuksen herättäminen. Toinen vaihe on liiketoiminnan suunnittelu, jonka jälkeen selviää rahoituspäätös. Perustaminen ja kasvua tapahtuu, kun liiketoiminnan pääpiirteet ovat jo selvillä ja rahoitus kunnossa (taulukko 1). Näiden askelten tulisi johtaa tuottavaan liiketoimintaan ja vakiintuneeseen yritykseen. (McKinsey 2000, 23.)

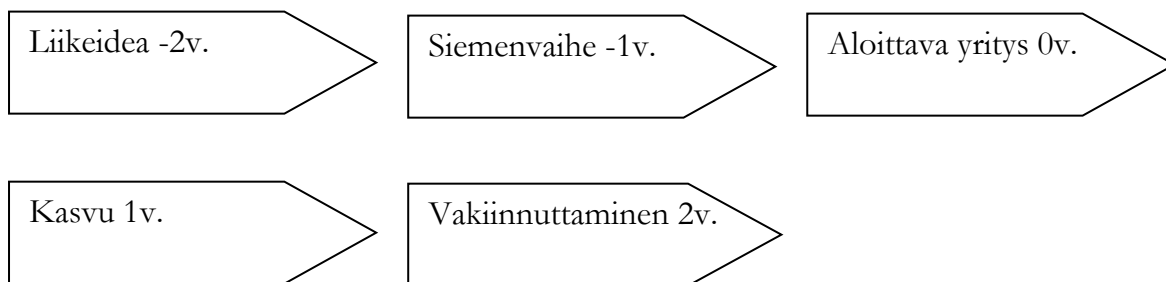
Taulukko 1. Yritystoiminnan alkuvaiheet

<b>Liikeidean kehittäminen</b>	<b>Liiketoiminnan suunnittelu</b>	<b>Perustaminen</b>
- Sijoittajien kiinnostuksen herättäminen	- Rahoituspäätös	- Kasvu

Yritystoiminnan aloittamisessa on hyvä ymmärtää että seuraavat viisi asiaa ohjaa ja toimii yritystoiminnan pohjana; tuote, yrittäjä, asiakkaat, resurssit ja toimintaympäristö. Kaikki nämä ovat toisilleen elintärkeitä, ja ilman yhtä ei ole yritystoimintaa. (Laukkanen 2007, 29.)

Jokainen aloittava yritys käy samat alkuvaiheet läpi. Vaiheet voidaan listata esimerkiksi näin: Liikeidea, siemenvaihe, aloittava yritys, kasvu ja vakiinnuttaminen (kuviot 1). Liikeidea on jo valmiina kun perustajat päättävät liiketoiminnan aloittaa, mutta se saattaa muuttua useaan otteeseen ennen yrityksen siirtymistä kasvuvaiheeseen. Siemenvaiheessa liikeidea kypsytellään ennen ideoiden panemista täytäntöön, mutta siemenvaihe saattaa toimia myös päällekkäisenä prosessina liikeidea-vaiheen kanssa. Siemenvaihe on tärkeä erityisesti jos kyseessä on kokematon yrittäjä, tai jos liikeidean eteneminen seuraavaan vaiheeseen edellyttää jonkinlaisen prototyypin olemassaoloa. Si-

joittajat ovat yleensä hyödyllisiä jo siemenvaiheessa, sillä heidän verkostojensa avulla liikeidean toimivuuden testaaminen voi olla helpompaa. (Lainema 2011, 18.)



Kuvio 1. Yrityksen kasvun vaiheet

## 2.4 Opiskelijayritykset

Opiskelijayritykset ovat ammattikorkeakouluissa ja yliopistoissa alkunsa saaneita yritysideoita, joista koulun tuella hiotaan toimivia yrityksiä. Koulun tuki voi tarkoittaa yrittäjyysopiskeluita, erityisiä yritysautomoita tai yleistä informaation jakamista ja apua käytännön asioiden hoitamisessa. Tommo Koivusalo (Haaga-Helian Pasilan toimipisteen StartUp Schoolin vastuopettaja) kertoo, että perusmääritelmä opiskelijayritykselle on se, että opiskelijalla on opiskelustatuksensa lisäksi myös y-tunnus eli yrittäjästatus. Pasilan StartUp Schoolissa tehdään töitä vuosittain 200–300 opiskelijan kanssa. Osa heistä ovat olleet mukana toiminnassa jo edellisinä vuosina. Kasvuhakuisuutta opiskelijoiden yrityksissä Koivusalon mukaan näkyy yllättävän vähän. Haaga-Helian tavoitteet opiskelijayrityksille ovat 25 uutta y-tunnusta vuonna 2013, kohteena ovat kaikki kuusi kampusta ja kaikki toimialat. Vuonna 2012 syntyi 22 uutta y-tunnusta. Toiminnassa ei ole keskitytty tiettyyn liiketoiminta-alueeseen, vaan kaikki uudet ideat otetaan vastaan kaikille liiketoiminnan aloille.

HAAGA-HELIAN StartUp Schoolissa tavoitteena on auttaa opiskelijoita konkreettisesti ensiaskeleissa yrityksen perustamisessa. Yrittäjyys on tutkimusten mukaan opiskelijoiden mielestä varteenotettava vaihtoehto, ja StartUp Schoolin tavoitteena onkin löytää ja tiimityttää jo olemassa oleva potentiaali. Tavoitteena on myös olla aktiivinen osa metropolialueen yrittäjyysverkostoa. Tarkoituksena olisi myös tulevaisuudessa ottaa mukaan franchising-toimintaa ja tehdä kehityssuunnitelmia jo olemassa olevissa startupeissa, joissa tuloksena voisi olla parhaimmillaan osakkuus. Tähän mennessä ulkopuo-

lista rahoitusta ei ole ollut mukana juuri ollenkaan. Yhteistyökumppaneina toimii esimerkiksi Yritys Helsinki ja keksintösäätiö. Jo syntyneitä yrityksiä ovat esimerkiksi Rekolan Panimo, Planify, Soluto ja Rapid Blue. HAAGA-HELIA tukee opiskelijayrityksiä sisältäpäin, ja lisätukea haetaan yrityselämästä mentoroinnin ja mahdollisen rahoituksen muodossa siemenvaiheessa. Tavoitteena on nopeuttaa opiskelijan yritysideoita saamista markkinoille ja valaa itseluottamusta opiskelijaan. Haaga-Helian tavoitteet ovat tehokkuus, panos-hyötysuhde, yritysten syntyminen ja opintopisteet, sisäinen tehokkuustavoite ja seed fund-tulevaisuudessa.

StartUp School järjesti keväällä 2013 tilaisuuden, johon kutsuttiin kokeneita yrittäjiä, joista saataisiin tulevia mentoreita ja mahdollisesti myös sijoittajia. Tavoitteena StartUp Schoolissa on myös saada kokeneita yrittäjiä mukaan toimintaan mentorin ominaisuudessa. Mentorin tuella opiskelija saisi mahdollisesti apua siihen miten viestittää uskottavasti yrityksen tunnusluvut ja ennusteet sijoittajalle, uskoa omaan liikeideaan ja tietoa käytännön asioista. Mentori itse saisi mahdollisesti tuoda esiin myös omia ideoitaan ja olla myöhemmin mukana esimerkiksi hallitustyöskentelyssä tai jopa yhtiökumppanina.

Käytännön ideoita tilaisuudessa nousi muutamia. Tärkeimpänä mentorit mainitsivat henkilökohtaisen vuorovaikutuksen, jotta he voisivat tutustua tulevaan yrittäjään ja liikeideaan. Tällaisia tapaamisia olisi hyvä olla kerran kuukaudessa, jossa esiteltäisiin muutama liikeidea joihin mentorit olisivat tutustuneet jo etukäteen. Puhuttiin myös siitä, että mentoreille luotaisiin profiilit Haaga-Helian StartUp Schoolin verkkoympäristöön. Facebook mainittiin myös viestintäkanavana, jossa StartUp Schoolin sivuilla ilmoitettaisiin uusista tapahtumista.

## **2.5 Yrityshautomot Aalto-yliopistossa ja HAAGA-HELIASSA**

Aalto yliopiston yrityshautomo eli start-up center toimii Helsingissä aloittavien yritysten tukena kasvun vauhdittamisessa ja yhdistää kaupallisen, teknillisen ja luovien alojen osaamisen. Start-up center tarjoaa erilaisia yrittäjyyden kehittämispalveluja, yritysneuvontaa ja asiantuntijaverkostoja. Yrityshautomon asiakkaita ovat kasvuhakuiset yrittäjät, joilla on innovatiivinen liikeidea ja vahva tahto yrittämiseen.

Yrityshautomo tarjoaa aloittavalle yritykselle tukea kolmessa eri vaiheessa. Esihautomo on tarkoitettu henkilöille, joilla on liikeidea ja halu perustaa oma yritys. Esihautomossa on mahdollista kehittää liikeidea sekä saada siihen tukea ja tietoa. Esihautomojakson aikana liikeideasta laaditaan toimintasuunnitelma. Esihautomotoiminta koostuu valikoimasta erilaisia koulutusohjelmia, jotka toteutetaan Aalto-yliopiston kauppakorkeakoulun Pienyrityskeskuksessa Helsingissä. Varsinaisessa hautomossa aloitteleva yrittäjä saa tukea toiminnan kehittämisessä, toimintalinjojen selkeyttämisessä, ammattimaisen myynnin käynnistämässä sekä kasvun varmistamisessa. Posthautomopalvelut tarjoavat hautomoyritykselle mahdollisuuden osallistua hautomon toimintaan myös varsinaisen hautomokauden päätyttyä esimerkiksi osallistumalla erilaisiin verkostoitumistapahtumiin. (Aalto-yliopisto 2013, 1.)

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu tarjoaa myös tukea opiskelijoiden yrittämiselle. Haaga-Helia StartUp Schoolin tavoitteena on auttaa opiskelijaa löytämään ja kehittämään omaa liikeidea ja auttamaan matkalla liikeideasta oikeaksi yritykseksi. Haaga-Helia tarjoaa opintokokonaisuuksia, jotka toteutetaan intensiivileireinä ja tehtävinä. Ensimmäinen kokonaisuus on nimeltään Idea Camp, jonka tavoitteena on auttaa löytämään oma liikeidea, toinen kokonaisuus on Boot Camp, jossa kehitetään eteenpäin jo olemassa olevaa liikeidea. Haaga-Helia tarjoaa myös coaching-toimintaa, jolla autetaan opiskelijoita verkostoitumaan ja tekemään jo valmiista liikeideasta totta. Yrittäjyyttä tukevaa vapaamuotoisempaa toimintaa löytyy myös yrittäjävierailijoiden, liikeideakilpailuita ja kansainvälisen yhteistyön muodossa. (HAAGA-HELIA, 2013, 1.)

### 3 Rahoitus

Aloittavalla yritykselle ensimmäinen kompastuskivi on yleensä riittävän rahoituksen hankkiminen, jotta tuote tai palvelu saataisiin nopeasti markkinoille ja tuottamaan voittoa. Tyypillisiä rahoittajia ovat perustajien lisäksi perhe ja ystävät, mutta rahamäärien suuruus ei yleensä riitä kasvun takaamiseen. (Taulukko 2.) Pankkilainojen ongelmaksi saattaa muodostua takaajien puute. Erilaisia rahoitusvaihtoehtoja aloittavalle yritykselle on monia, mutta riittävien resurssien ja liiketoiminnan kestävyuden takaamiseksi yrittäjän olisi hyvä tukeutua ulkopuolisen rahoittajan apuun. (Vilenius 2012, 9.)

Koska nopeasti kasvavilla yrityksillä ei ole aikaa kasvattaa omalla työllään pääomaa, täytyy rahoitusvaihtoehtoja löytää jostain muualta. Erilaiset lainat ja aloittavan yrittäjän tuet ovat yrityksen perustamisen alkuvaiheessa elintärkeitä, mutta jotta kasvun nopeus ja jatkuminen olisi taattua, tarvitaan mukaan yritystoimintaan yleensä myös ammattisijoittajia. (McKinsey & Company, 2000, 19.) Yleensä varsinkin kasvuyrityksistä puhuttaessa vain riskirahoitus voi taata tarvittavan tuen ja resurssit, jotta nopea kasvu olisi mahdollista. (Lauriala 2004, 18). Tukea ja opastusta Suomessa tarjoaa aloittaville yritykselle esimerkiksi Finnvera, Tekes, Finpro, Sitra ja Kasvuyrityspalvelu. Nämä tahot voivat auttaa yritystä löytämään sopivia rahoituskumppaneita. (Hirvikorpi & Swanljung 2008, 17.)

Taulukko 2. Rahoitusvaihtoedot aloittavalle yritykselle

Lähipiiri	Julkinen rahoitus	Sijoittajat	Muut tahot
Perhe, sukulaiset	Pankki,	Enkelisijoittaja	Tavarantoimittajat
Ystävät	Finnvera, Tekes	Pääomasijoitusyhtiö	Partnerit
Itse	Naisyrittäjät		Joukkorahoitus

#### 3.1 Rahoituksen hankkiminen aloittavalle yritykselle

Oma pääoma pääsääntöisesti tarkoittaa yrittäjien omia rahavaroja, tai sijoittajaomistajien rahoja, jotka osakepääoman muodossa sijoitetaan yritykseen. Osakepääomalle maksetaan osinkoa liiketoiminnan mahdollisista voitoista. Vieras

pääoma on lainaa, josta maksetaan sovitun mukaista korkoa ja jonka saamisen edellytyksenä on vakuudet tai vakuuksien puuttuessa takaajat. (Puustinen 2006, 74.)

Lainavaihtoehtoja vieraalle pääomalle ovat esimerkiksi yksityisiltä henkilöiltä saatavat lainat, valtion tuki kuten tutkimus, -työllistämisen- tai kehittämisohjelmat. (McKinsey & Company, 2000, 19.) Valtio saattaa myöntää aloittavalla yrittäjälle tukea, jota voi hakea esimerkiksi Teknologian kehittämiskeskuksesta (Tekes), erityisrahoitusyhtiö Finnverasta, joka on valtion omistama riskirahoittaja ja eduskunnan alaisesta pääomasijoittajasta Sitrasta. (Puustinen 2006, 74.)

Finnvera tekee pääomasijoituksia aloittaviin innovatiivisiin yrityksiin, ja sijoitussalkussa on jo yli 130 kohdeyritystä. Finnveran päärooli on täydentää rahoitusmarkkinoita tarjoamalla yrityksille lainoja, takauksia ja pääomasijoituksia. Tavoitteina on yritystoiminnan lisääminen ja yritysten kasvun, kansainvälistymisen ja viennin edistäminen. (Finnvera 2012.) Finnveralla on ollut tallissaan 240 rekisteröitynyttä yksityistä pääomasijoittajaa, jotka tekivät vuonna 2012 noin kymmenen miljoonan euron pääomasijoitukset (Lampi 2013).

Vaihtoehtona yritykselle on hyödyntää kansalaisrahoitusta tai joukkorahoitusta. Esimerkiksi Vauraus Suomi on vuonna 2011 perustettu yhtiö, joka tarjoaa palveluitaan yrityksille ja yksityishenkilöille. Yhtiöltä voi saada Kansalaisrahoitusta tai Kansalaislainaa. Kansalaisrahoituksen kautta sijoittajat voivat sijoittaa lupaaviin kasvuyrityksiin. Kansalaislainan avulla yritykset voivat lainata rahaa yksityisiltä sijoittajilta tai yrityksiltä, ja yksityiset sijoittajat voivat lainata toisilta yksityisiltä sijoittajilta. Yhtiön takana on teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskusten tuki ja tavoitteena tukea Suomen taloudellista kasvua ja auttaa uusien työpaikkojen luomisessa. (Vauraus 2013.)

Yritys voi olla myös yhteistyössä yritysten kanssa, jotka konsultoivat pääomasijoitusyhtiötä ja sijoittavat rahaa. Tästä esimerkkinä KoppiCatch, joka sijoittaa varhaisessa vaiheessa oleviin yrityksiin erityisesti teknologian alalla. KoppiCatch osallistuu myös innovointiin, ja on perustajana viidessä start-up yrityksessä. KoppiCatch on itsekin kasvuyritys, joka tekee yhteistyötä suurien yritysten kanssa. (KoppiCatch 2013.)

Starttiraha on tarkoitettu työministeriön jakamaa tukea. Starttiraha on veronalaista, henkilökohtaista tuloa, jonka tarkoitus on korvata yrittäjän palkkatuloa ja on tarkoitettu yrittäjän henkilökohtaiseen käyttöön, eikä yritykselle. Starttirahaa myönnetään maksimissaan kymmeneksi kuukaudeksi. Starttirahan epäämisen perusteena saattaa olla se, että yrityksen tulevaisuuden näkymät ja kasvuennuste ovat niin positiiviset, että yrittäjän pitäisi pystyä elättämään itsensä yrityksensä tuotoilla. (Puustinen 2004, 77.)

Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus eli TEKES tarjoaa lainoja sekä mahdollisia avustuksia teknologian kehittämiseen ja esimerkiksi tuotteistukseen ja projektien valmisteluun. Se arvioi kuitenkin liikeidean onnistumismahdollisuudet kriittisesti, sillä kyse on sijoitustoiminnasta. TEKES keskittyy pääosin teknologiayritysten tutkimusprojekteihin, mutta teknologia on tulkinnanvarainen käsite ja TEKES saattaa kiinnostua myös toisenlaisista innovaatioista. (Puustinen 2004, 77.)

Yksityiset sijoittajat voivat olla jo eläkkeellä olevia yrittäjiä tai vaurastuneita yritysjohdajia. Pääomasijoittaja voi tuoda yritykseen muutakin kuin rahaa, kuten kokemusta ja verkostoitumismahdollisuuksia. Rahoittaja voi haluta paikkaa yrityksen hallituksesta rahapanoksen ja muun kiinnostuksen määrystä riippuen. Ulkopuolisen tahon läsnäolo liiketoiminnassa lisää aloittelevan yrittäjän uskottavuutta sidosryhmien silmissä. (Vilenius 2012, 10.) Rahoituksen riittäminen perustamisvaiheessa ei ole avainkysymys, vaan rahoituksen käytön kokonaisvaltaisesta suunnittelusta ja vaihteistuksesta siten, että yrityksen liiketoiminta kehittyy suunnitelmallisesti. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2013.)

### **3.2 Business-enkelit eli yksityiset riskirahoittajat**

Bisnesenkeli-sijoittamisella tarkoitetaan yksityisen henkilön tekemää sijoitusta kasvuyritykseen, joka ei ole listattuna pörssiin. Yrityksen kasvupotentiaali ei saavuta huippuansa ilman ulkopuolista apua tai rahoitusta, mutta ovat sijoituskohteina vielä liian riskialttiita esimerkiksi pankeille, sijoitusrahastoille tai suurille kansainvälisille eläkerahastoille. Hyvä vaihtoehto kasvuyritykselle on tukeutua bisnesenkeliin, jolle on mahdollista tehdä suuren riskin pääomasijoituksia. Bisnesenkeli-sijoittamisen merkittävä ero muuhun pääomasijoittamiseen on sijoittajan aktiivinen osallistuminen sijoituksen

jälkeiseen vaiheeseen esimerkiksi hallituksen jäsenenä tai neuvonantajana. (Vilenius 2012, 29.)

Bisnesenkelin tärkein apu ei koostu välttämättä rahasta, vaan jo valmiista verkostoista ja henkilökohtaisesta osaamisesta. Sijoittajan yhteistyö yrityksen alkuvaiheissa lisää yrityksen riskinottoa ja nopeuttaa kasvua. Bisnesenkeli sijoituksilla on myös kansantaloudellinen merkitys tukien kasvuyrityksiä, sillä vuosina 2006-2009 luoduista 110 000 uusista työpaikoista oli yli 50 000 kasvuyritysten luomia. (FIBAN 2013, 2.)

Bisnesenkeleillä ovat siis yksityisiä henkilöitä, jotka sijoittajat omaa rahaansa listaamattomiin potentiaalsiin kasvuyrityksiin, joihin heillä ei ole perhesuhteita. Tärkeätä bisnesenkelin ja yrityksen yhteistyössä on myös henkilökohtainen osaaminen ja verkostot. Usein oman yrittäjätaustan omaavalla bisnesenkellillä on osaamista ja verkostoja, joita uusi yritys voi toimintansa alkuvaiheissa hyödyntää. Osaamisen ja varallisuuden yhdistämistä kutsutaan termillä smart-money. Pelkkä osaamispääoma tunnetaan nimellä sweat equity. (Vilenius 2012, 10.)

Bisnesenkeleiden sijoittamat summat ovat yleensä ensi kierroksilla n. 20 000-50 000 euroa. Sijoituksia tehdään useasti myös useampi samaan yritykseen, näitä kutsutaan ns. sijoituskerroksiksi. Sijoitukset tehdään yrityksiin aina korkealla riskillä, jonka vuoksi summat kehoitetaan pitämään enintään 10-20% likvidistä varallisuudesta. Sijoitusten menestys on keskimääräisesti todettu onnistuvan niin, että yksi kymmenestä onnistuu erinomaisesti ja tuottaa todennäköisesti halutun tuoton koko salkulle, alle puolet sijoituksista antaa vaatimattoman voiton ja puolet sijoituksista epäonnistuu ainakin osittain. (FIBAN 2012, 5). Bisnesenkeli hakee tuottoa yrityksen arvon noususta, siksi bisnesenkeli valitsee aloittavia kasvuhakuisia pienyrityksiä, joiden kasvu on nopeata. Tuotto saadaan exitistä, eli myytessä yritys tulevaisuudessa eikä osinkotuottoina omistuksen aikana. (Vilenius 2012, 11.)

Bisnesenkelin määritelmä FIBANIN (Finnish business angels network) mukaan tyypillinen bisnesenkeli on yksityinen sijoittaja, joka sijoittaa rahaa suoraan yritykseen, ja on taloudellisesti niin itsenäinen, että mahdolliset tappiot sijoituksissa eivät suurissa määrin heilauta hänen talouttaan. Enkeli sijoittaja myös sijoittaa ensisijaisesti

kasvuyrityksiin, joihin hänellä ei ennestään ole henkilökohtaista suhdetta. Bisnesenkeli tekee itse kaikki sijoituksiin liittyvät päätökset, ja sijoitukset ovat yleensä pitkäaikaisia. (FIBAN 2012, 1.)

Taloussanomien artikkelin mukaan viime vuonna bisnesenkelit sijoittivat yhteensä 50 miljoonaa euroa. Tyypillisesti sijoitus kestää monta vuotta, mutta tuottavia niistä on bisnesenkeleiden mukaan joka toinen. Bisnesenkeleiden laskujen mukaan he luovat uuden työpaikan alle 30 000 eurolla. Bisnesenkeliverkoston puheenjohtaja Riku Asikainen painottaa enkelisijoittajan oikeata valintaa sijoituskohteeseen, sillä sijoittajan ansainta tulee yrityksen menestyksestä. Tuoreen kyselyn mukaan enkelisijoittajat olisivat sijoittaneet 14 miljoonaa euroa. Kyselyyn vastasi noin sata enkelisijoittajaa, ja heitä on Suomessa arviolta tuhat. Näin kokonaissummaksi muodostuu noin 50 miljoonaa euroa. Vastanneet tekivät vuonna 2012 arviolta 2,5 sijoitusta. (Taloussanomien 2013.)

### **3.3 Finnish business angels network eli FIBAN**

Suomessa toimii tällä hetkellä kolme bisnesenkeliverkostoa, FIBAN eli Finnish Business Angels Network, BAF eli Business Angels Finland sekä Suomen bisnesenkelit ry. FIBAN valittiin huhtikuussa 2012 Euroopan bisnesenkeliverkoston (EBAN) toimesta vuoden eurooppalaiseksi bisnesenkeliverkostoksi. (Vilenius 2012, 12.)

Finnish business angels networkin eli FIBANIN toiminta on aloitettu 2011. Fiban on yksityissijoittajayhdistys, jonka tavoitteena on edistää bisnesenkeleiden sijoittamista potentiaalsiin kasvuyrityksiin. Fibanilla on 200 sijoittajajäsentä, ja sijoituskohteita tällä hetkellä yli sata. Verkosto pyrkii laajentamaan ja kehittämään enkelisijoitustoimintaa, joka on tähän mennessä ollut Suomessa melko vaatimatonta. Toiminnalla halutaan myös edesauttaa Suomen liike-elämää ja uusien työpaikkojen syntymiseen kasvuyritysten kautta. Jäsenet voivat verkkosivujen kautta tutustua mahdollisiin sijoituskohteisiin, joten yhdistys toimii välikätenä riskisijoittajien ja aloittavien yritysten välillä. Fiban kouluttaa, kerää tilastotietoa, auttaa sijoittajaa löytämään sopivan yrityksen sijoituskohteeseen, järjestää erilaisia tilaisuuksia verkostoitumistarkoituksessa ja toimii linkkinä kasvuyritysten ja enkelisijoittajien välillä. (FIBAN 2012.)

Finnveran pääomasijoitustoiminta ja FIBAN ry ovat ennen pyörittäneet omia enkeliverkostojaan. Nyt nämä kaksi enkeliverkostoa ovat allekirjoittaneet yhteistyösopimuksen, jossa nämä kaksi verkostoa tekevät tiiviimpää yhteistyötä. Finnvera on päättänyt lopettaa uusien sijoittajien rekisteröimisen, sillä Fibanin yksityisen puolen toiminta on tehokkaasti käynnistynyt ja julkisen puolen on näin ollen järkevämpi väistyä. Fiban on tehnyt tarjouksen SijoittajaExtran bisnesenkeleille ilmaisesta liittymisestä Fibiin. Yhteistyön merkinä Fibanin enkelit ovat kutsuttuja ExtraEvent-tilaisuuksiin, joissa kasvuyritykset ja sijoittajat kohtaavat. (FIBAN 2013.) Yhdistetyssä verkostossa on noin 450 jäsentä. (Taloussanomat 2013).

### **3.4 Verokannustin 2013 yksityisille sijoittajille**

Verokannustimen tarkoituksena on kannustaa sijoittajia investoimaan rahaa kasvuyrityksiin. Tällä tavoin valtio pyrkii helpottamaan alkuvaiheessa olevien yritysten käynnistämistä. Verokannustin tarkoittaa sitä, että yksityinen sijoittaja voi vähentää pääomatulostaan 50 prosenttia vuosina 2013 - 2015 lain voimaantulon jälkeen osakeyhtiöön sijoittamansa osakepääoman määrästä. Vähennyksen vähimmäismäärä on 5000 euroa ja enimmäismäärä 75 000 euroa vuodessa. Sijoitus tulee tehdä pieneen yritykseen, jonka henkilökunnan määrä on maksimissaan 50 työntekijää ja jonka taseen loppusumma ja liikevaihdon määrä on alle kymmenen miljoonaa euroa. (FIBAN 2013.)

### **3.5 Rahoitustarpeen arviointi ja rahoituslähteet**

Rahoitussuunnitelma auttaa aloittavaa yrittäjää arvioimaan paljonko pääomaa yritystoiminta tarvitsee käynnistyäkseen ja paljonko sen kehittämiseen menee rahaa. Toiminnan päivittäiset menot täytyy myös arvioida, eli kuinka paljon yritys tarvitsee pääomaa selviytyäkseen lyhytvaikutteisista menoista esimerkiksi pienistä veloista ja tarvikehankinnoista. Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu olennaisena osana yritystoimintaa kuvaavat luvut, kuten liiketoiminnan tulos, kassavirran kehitys ja tulevien pääomatarpeiden suuruudesta. (McKinsey 2000, 107). Karkeasti jaoteltuna yritys voi hyödyntää perustamisvaiheessa joko omaa pääomaa tai vierasta pääomaa. Nopeata kasvua tavoittelevien yritysten tulee yleensä yhdistellä erilaisia rahoitusmuotoja varmistaakseen kasvuvauhdin. (Puustinen 2004, 72)

### 3.6 Yritysidean esittäminen rahoittajalle

Liiketoimintasuunnitelman ja kartoitus menoista ja tuloista sekä rahoitustarve esitellään, liikeidean esittely ytimekkäästi korostaen asiakkaiden tarvetta ja markkinoiden tilannetta (McKinsey). Sijoittajien kanssa toimiessa kannattaa vedota järkeen eikä emotionaaliseen puoleen, sillä rahoittaminen on bisnestä ja faktat yleensä puhuvat puolestaan. Rahoittajat ovat kiinnostuneita omaperäisestä liikeideasta ja vankasta yrittäjätiimistä. Vankka yrittäjätiimi tarkoittaa omaa riskinottoa ja sitoutumista, sekä alakohtaista asiantuntijuutta. s.89 (Puustinen 2006, 74.) Rahoittajan päätökseen lähteä mukaan yritystoimintaan vaikuttaa liikeidean, yrittäjän ja markkinoiden lisäksi rahoituksen käyttötarkoitus ja lainan vakuudet. (Puustinen 2006, 90.)

Liikeidean tulisi aina olla muidenkin kuin alan asiantuntijoiden ymmärrettävissä. Liikeidean esittelyssä tulisi kuvata ongelmaa tai puutetta, jonka paikkaamiseksi yritys olisi tulossa markkinoille, ja tietenkin myös mahdollisen ongelman ratkaisua. Esittelyvaiheessa tulisi myös korostaa asiakkaan saamaa hyötyä ja nostaa esille, mikä ideassa on uutta ja tuoretta verrattain jo markkinoilla oleviin yrityksiin. Esittelytilaisuudessa kannattaa myös panostaa visuaaliseen puoleen, sillä havainnollistaminen elävöittää esitystä, ja antaa yleisölle paremman käsityksen siitä, mitä ollaan tekemässä. Tekniset yksityiskohdat kannattaa jättää pois, ja keskittyä siihen miten mahdollisiin tuloksiin yritystoiminnalla päästäisiin. (McKinney 2000, 57.)

Riskisijoittaja lähtee rahoittamaan keskimäärin yhtä kymmenestä yrityksestä. Kannattaa siis kertoa selkeästi ja lyhyesti, mitä yritys tekee, kuvata yrityksen kohdeasiakkaat sekä tarve markkinoilla, jonka yritys aikoo täyttää. Viimeiseksi kannattaa korostaa sitä, miksi juuri sinun yrityksesi pystyy ratkaisemaan ongelman tai täyttämään tarpeen paremmin kuin muut yritykset kyseisillä markkinoilla (Lainema 2011, 116).

Tärkeintä on keskittyä yksinkertaistamaan kertomaasi. Aivan alussa ei kannata näyttää liian montaa kuviota tai taulukkoa, sillä päämääränä on saada sijoittaja innostumaan sekä esittämään kysymyksiä liikeideasta oma-aloitteisesti. Liikeidean toimivuuden lisäksi sijoittaja arvioi yrittäjän, sillä riskisijoittajat eivät laita sijoitustaan likoon pelkästään liikeidean pohjalta vaan he investoivat myös ihmisiin. Yrittäjältä tulisi löytyä ainakin nä-

kemystä, johtajuutta, avoimuutta, rehellisyyttä ja sitkeyttä liikeidean toteuttamiseen. Aloittava yrittäjä joutuu kohtaamaan monia haasteita varsinkin alkuvaiheessa, joten rahoittajan on varmistuttava että yrittäjältä löytyy ainakin näitä luonteenpiirteitä jotta yrityksestä tulisi tulevaisuudessa kannattava. (Rahoituskone.fi, 2012.)

## 4 Haastattelututkimus yksityisille rahoittajille

Toteutin tutkimukseni kvalitatiivisena puolistrukturoituna haastatteluna. Käytin valmiiksi laatimaani kysymyspohjaa, jossa on yksitoista kysymystä, mutta jätin tilaa myös avoimelle keskustelulle. Empiirisessä tutkimuksessa metodia ei tulisi valita pohtimatta sen soveltuvuutta kyseisen ongelman ratkaisuun. Koska haastattelu on erittäin joustava menetelmä, se sopii monenlaisiin tutkimuksiin. Haastattelussa ollaan suorassa kielellisessä vuorovaikutuksessa, joten tilanne antaa mahdollisuuden suunnata tiedonhankintaa itse tilanteessa ja saada esiin vastausten taustalla olevia motiiveja. (Hirsjärvi & Hurme 2009, 34). Valitsin haastattelumenetelmän juuri sen joustavuuden vuoksi, jotta sain dynaamisempaa materiaalia ja aikaiseksi avointa keskustelua myös hieman asian vierestä aiheen mielenkiintoisuuden vuoksi ja oman oppimiseni syventämiseksi. Haastateltavien määrä ei ole tässä tutkimuksessa olennaista vaan vastausten laatu. Varsinkin strukturoimattoman ja puolistrukturoidun haastattelun huonona puolena voidaan pitää sitä, että saadaan mahdollisesti paljon tutkimusaiheen kannalta tarpeetonta materiaalia (Hirsjärvi & Hurme 2009, 36.)

Haastattelemisen tutkimuksen osana ovat vuorovaikutustilanne, jolle luonteenomaista on se, että haastattelu on ennalta suunniteltu, haastattelijalla on tutustunut tutkimuksen kohteeseen, haastattelu on haastattelijan alullepanema ja ohjaama, haastattelijalla on tuntee roolinsa ja haastateltavan on voitava luottaa siihen, että annettuja tietoja käsitellään luottamuksellisesti. Tämä on ihannetilanne, joka tuskin koskaan toteutuu (Hirsjärvi & Hurme 2009, 43.)

Haastattelin tutkimukseeni viittä henkilöä, joilla on rahoitus- ja yrittäjyystaustaa. Haastattelumetodissa hyvää oli se, että sain henkilökohtaisen kosketuksen jokaiseen haastateltavaan ja siten aiheesta paljon irti, sillä muistan jokaisen haastateltavan ja aiheet joita kävimme läpi. Oppimiskokemuksen kannalta tämä tuki vahvasti sitä, että tutkimusmenetelmäni oli oikein valittu. Lomakekyselynä tutkimus olisi voinut jäädä etäiseksi, tosin sillä olisi voinut saada esille eksaktimpaa tietoa ja rajatumpaa materiaalia.

## 4.1 Tutkimuksen taustaa ja tutkimusmenetelmä

Valitsin haastatteluiden purkamiseen referoivan litteroimismenetelmän, sillä koin että tällä tavoin saan parhaiten olennaiset seikat esille haastatteluista. Puhtaaksikirjoitus eli litterointi voidaan tehdä haastatteludialogista kokonaisuudessaan tai se voidaan tehdä valikoiden esimerkiksi vain haastateltavan puheesta. (Hirsjärvi & Hurme. 2009, 138.) Litteroimisen tarkkuuteen ei ole yksiselitteistä ohjetta, vaan se riippuu tutkimusongelmasta (Hirsjärvi & Hurme 2009, 139.)

En kokenut että esimerkiksi sanatarkka litterointi olisi tarpeen materiaalin purkamiseen, sillä sain tärkeimmät asiat esille referoimalla mutta en kuitenkaan joutunut jättämään asiakokonaisuuksia pois. Purin haastattelut vapaamuotoisesti haastateltava kerrallaan, koska sain niin paljon käyttökelpoista materiaalia haastatteluista liittyen yrittäjyyteen mutta jotka eivät suoraan vastanneet tutkimuskysymyksiini. Pelkällä tulosten purkamisella kysymyksittäin olisi paljon hyödynnettävää informaatiota jäänyt pois. Koin myös jokaisen haastattelutilanteen henkilökohtaisena, joten halusin kunnioittaa jokaista haastateltavaa purkamalla haastattelut tarinamuotoisesti.

## 4.2 Tutkimuksen toteutus

Aloitin tutkimukseni toteuttamisen miettimällä kysymyksiä haastatteluani varten tutkimusongelmani pohjalta. Tein yhdentoista kysymyksen listan, joissa kysyttiin asioita rahoituksesta, kasvuyrittäjyydestä ja opiskelijayrityksistä. Kysymysten keksiminen oli yllättävän helppoa, mutta rajaaminen vaikeaa. Tutkimuskohteena oli yksityisten sijoittajien halukkuus liittyä HAAGA-HELIAn yrittäjyysverkostoon, miten he haluaisivat olla mukana aloittavan yrityksen toiminnassa ja miten oppilaitos voisi kannustaa yrittäjyyteen. Sain ohjaajiltani Mariitta Rauhalalta ja Juuso Kokolta muutamia kontakteja, joihin voisin ottaa yhteyttä. Lähetin sähköpostia niille, joiden sähköpostiosoite minulla oli, ja lopuille soitin suoraan. Sain melkein kaikilta vastauksen, keitä lähestyin sähköpostitse. He olivat halukkaita osallistumaan tutkimukseeni. Kaikki kenelle soitin, olivat myös halukkaita osallistumaan haastatteluun.

Kontaktistassa oli kuusi nimeä. Sain neljältä vastauksen, mutta pitkän ajan kuluessa. Ehdin hieman huolestua saanko tutkimukseeni haastateltavia lainkaan. Onneksi lopulta

sain yhteydenottoja, ja yhdeltä kontaktilta sain yhteystiedot viidenteen henkilöön. Kyseessä oli bisnesenkeli- ja yrittäjä, joten hän sopi tutkimukseeni täydellisesti. Otin yhteyttä myös Fibaniin eli Finnish business angels network-yhteisöön, ja he vastasivat sähköpostiini nopeasti ja lupasivat välittää kysymyspohjani eteenpäin potentiaalisille vastaajille. Lähestyin heitä vielä uudestaan sähköpostitse kun aikaa oli kulunut, mutta he eivät enää vastanneet. Koin viiden haastateltavan olevan tarpeeksi tämän laajuuden työhön, vaikka useammalla haastateltavalla olisi tietenkin saanut vielä enemmän mielenkiintoisia vastauksia.

Sovin haastatteluajat vastaajien aikatauluihin sopiviksi. Tein haastattelut kuukauden sisällä epäsäännöllisin välein. Yhtenä viikkona tein kaksi haastattelua ja sitten pidin taas taukoa ennen seuraavaa haastattelua. Toteutin kaikki haastattelut puhelinhaastatteluna. Olisin ollut halukas tapaamaan kaikki kasvotusten, mutta valitettavasti haastateltavillani ei ollut aikaa henkilökohtaiseen tapaamiseen. Puhelinhaastatteluun meni henkilöstä riippuen 20 minuutista 45 minuuttiin. Kaksi haastatteluista nauhoitin, ja loput kirjoitin ylös haastattelun aikana, sillä minulla ei ollut mahdollisuutta päästä koulun tiloihin nauhoittamaan kyseisinä päivinä. Muussa tapauksessa olisin nauhoittanut kaikki haastattelut.

Haastattelussa koin hankalaksi sen, että en oikein osannut reagoida sujuvasti ihmisten antamiin vastauksiin. Yksisanaiset vastaukset tuntuivat tyllyiltä, mutta koin että en voi alkaa myöskään kertomaan omia mielipiteitäni haastattelun lomaan. Muutamat vastaukset jopa yllättivät niin, että jäin pohtimaan niitä jo haastattelun aikana, mikä aiheutti kiusallisen hiljaisuuden. Vaikka olin tutustunut tutkimusaiheeseeni hyvin, asiantuntevuuteni karisi alan konkareiden edessä. Mitä enemmän tein haastatteluja, sain kokonaisuudesta sujuvamman ja reagoin vastauksiin ammattimaisemmin. Tuntui myös erikoiselta udella täysin tuntemattomilta ihmisiltä heidän koulutus- ja ammattitaustaansa. Muut kysymykset olivat onneksi melko yleisluontoisia.

Nauhoituksia purkaessani kuulin oman hermostuneisuuteni nauhalta, mutta toista haastattelua kuunnellessani kuulostin onneksi jo hieman rentoutuneemmalta. Olin kirjoittanut kolme haastattelua ylös käsin, joten niiden purkaminen oli huomattavasti helpompaa.

Olennaisten asioiden purkaminen loogiseksi kokonaisuudeksi tuotti hankaluuksia. Kaikki vastasivat eri kysymyksiin eri järjestyksessä asiantuntemuksensa mukaan ja myös hieman kysymysten ohi. Referoiva haastattelujen purkamismenetelmä vaati myös itsetuottamusta valikoida juuri ne olennaiset asiat, sekä huolellisuutta, jotta tuottaa vastaukset totuudenmukaisesti kuten vastaajat ovat asiat tarkoittaneet. Litteroin haastattelut kokonaisuuksina, sillä halusin korostaa henkilökohtaisia vastauksia. En halunnut purkaa haastatteluja kysymys kysymykseltä, sillä erittelen ja vertailen vastaukset kysymyksittäin loppupohdintaan.

## 5 Haastattelut

Haastattelin viittä henkilöä tutkimukseeni, joista suurin osa toimii mentoreina mutta muutama heistä toimii myös varsinaisena bisnesenkelinä. Haastattelut toteutin kevään 2013 aikana.

### 5.1 Haastateltava 1

Ensimmäinen haastateltava on kauppatieteiden tohtori, joka on tehnyt väitöskirjansa sijoittamisesta. Hän on myös toiminut yrittäjänä jo vuodesta 1995 lähtien.

Hän määrittelee kasvuyrittäjyys termin niin, että henkilöstön määrä kasvaa 30 henkilöllä vuodessa, yritys pyrkii merkittävään kasvuun omilla toimillaan ja kymmenien prosenttien kasvuun vuodessa. Vähittäispuolen kauppa ei täytä kasvuyrittäjyyden määritelmää.

Hän toteaa yhteistyöstä aloittavan yrityksen kanssa, että taloudellinen tuki on tärkeää, mutta muutkin komponentit toiminnan aloitusvaiheessa ovat myös elintärkeitä. Muutamat seikat nousivat erityisesti esille, kuten neuvonanto ja tuki, apu tuotekehityksessä, mahdollisesti hallitukseen kuuluminen, rekrytointiin vaikuttaminen (Suomessa ei niin korostunut merkitys kuin ulkomailla), johdon tukeminen strategisissa valinnoissa, apu sopimusehtojen neuvottelussa yrittäjän etujen mukaisiksi, yhteistyökumppanien ja suhteiden luominen ja verkostoitumisessa auttaminen ja mahdollinen lisärahoituksen hankkiminen.

Sijoittamisen voi aloittaa alkuvaiheessa haastateltavan mukaan 10 000 eurolla ja sen alle. Kaiken rahan ei tulisi tulla yhdestä lähteestä. Sijoitettu summa voi olla myös puoli miljoonaa euroa ja sen yli, kun potti kerätään usealta sijoittajalta. Ensin sijoittaminen aloitetaan pienillä summilla, sillä pääomaa voi olla vaikeaa saada takaisin jos yritys ei kehity odotusten mukaisesti. KoppiCatch hakee sijoituskohteita koko ajan päätoimisesti. Sijoituskohteita haastateltavalla on 5-8 yritystä vuodessa. Kannattavia niistä on noin 25 prosenttia, ja ei kannattavia noin 50 prosenttia.

Haastateltava lähtisi tukemaan yritystä, mikäli liikeidea on tarpeeksi uniikki. Hän myös lähtee mieluiten sellaisiin yrityksiin mukaan, joidenka toimialasta hänellä on tarpeeksi

osaamista ja ymmärrystä. Mikäli yrityksen toiminta vaikuttaa vähänkin epäeettiseltä, haastateltava ei lähtisi mukaan. Ideaali yritys olisi nopean kasvun yritys jossa on ainutlaatuinen liikeidea.

Sijoittajan huomio ei kiinnity aloittavassa yrityksessä vain yhteen asiaan, hän kertoo. Sijoittamiseen vaikuttaa yrittäjän omat saavutukset ja referenssit, kuten asiakkaat, tuote ja rahoittajat. Yrittäjään ja yritykseen tutustuminen kestää viikkoja tai jopa kuukausia.

Start up-yritysten liikeidea muuttuu moneen otteeseen alkuvaiheen jälkeen ja vielä kuin sijoittajat ovat mukana toiminnassa. Mitä pidemmälle mennään yritystoiminnassa, sitä vähemmän liikeidea enää muokkautuu kun toiminta alkaa olla vakiintunutta. Alkuvaiheessa muutosta tapahtuu enemmän.

Riskeiltä suojaudutaan niin, että sijoitukset tehdään vaiheittain. Myös sopimukset ja dokumentaatio ovat tärkeitä tekijöitä molempien osapuolien kannalta. Heikot taloussuhdanteet vaikuttavat haastateltavan mukaan niin, että yleisesti sijoittajalla on pääoma kiinni jossain muussa sijoituskohteessa, joten kasvuyrityksiin sijoittaminen vähenee. Kun suhdanteet ovat heikot, valtio tukee alkuvaiheen yritystoimintaa aktiivisemmin varmistaa yritystoiminnan jatkumisen. Yksityinen sijoittaminen riskialttiisiin yrityksiin vähenee.

Opiskelijoiden perustamat yritykset kiinnostavat häntä harvoin sijoitusmielessä. Opiskelijayritykset ovat yleensä vielä kaukana vaiheesta missä haetaan sijoittajaa mukaan toimintaan. Sparrausapu on näille aloittaville yrityksille tärkeämpää, jotta liikeideasta kehittyy sijoituskelpoinen. Myös opiskelijayrityksissä yrittäjäpersoonaa korostuu, sillä harvalla vastavalmistuneella tai vielä opiskelevalla on valmiuksia menestyvän yritystoiminnan pyörittämiseen.

Oppilaitos voisi tukea yrittäjyyttä jakamalla tietoa realistisesti siitä, mitä oikea yritystoiminta ja elämäntapayrittäminen ovat. Yrittäminen on vapautta, stressiä ja itsenäisyyttä. Lisäämällä yhteistyötä yrittäjien kanssa esimerkiksi siten, että opiskelijat saisivat harjoittelupaikkoja yksityisyrityksistä, auttaisi myös opiskelijoita ymmärtämään yrittäjyyttä paremmin.

## 5.2 Haastateltava 2

Toinen haastateltava on toiminut kasvuyrittäjänä vuodesta 2009. Hän on toinen RapidBlue Solutions-kävijäanalytiikkayrityksen perustajista, ja ollut myös muutamassa KoppiCatchin rahoituskerroksessa mukana sijoittajana. Hän on opiskellut Haaga-Helian Vallilan yksikössä englanninkielisellä puolella, ja opiskeluaikana hän löysi myös yhtiökumppaninsa. Hän itse sai yritykseensä yksityistä sijoitettua rahaa 850 000 euroa ja Tekesiltä 100 000 euroa.

Haastateltava määrittelee kasvuyrittäjyyden terminä niin, että kasvuyrittäjyys ei ole toimialariippuvaista, vaan lähtökohtana on se, mistä aletaan tehdä bisnestä. Sillä ei ole merkitystä, onko kyseessä viiden vai viiden sadan hengen yritys. Yrityksellä tulee olla isot, globaalit markkinat. Tähtäimessä ei ole kasvaa esimerkiksi 50 hengen yritykseksi jolla on kiinteä liikevaihto. Liiketoiminnan kasvattaminen on tärkeämpää kuin elannon saaminen tai kiinteä liikevaihto. Kaikki asiat mitä yritystoiminnassasi teet, tähtää kasvuun. Yrityksellä pitää olla kova potentiaali kasvuun, globaalit markkinat ja kasvaa mahdollisimman nopeasti.

Hänen mielestään pelkkä raha ei anna kasvuyritykselle vielä paljoa, tähtäimessä tulisi olla muunkinlainen apu, kuten kontaktit, toimialan tuntemus ja teknologian osaaminen. Näkemys markkinoista, asiakkaista ja jakelukanavatuntemus ovat myös sellaista jota voisi tuoda yritykseen. Haastateltava ei haluaisi olla mukana välttämättä hallitustyöskentelyssä, mutta ei lähtisi sijoittamaan sellaiseen yritykseen jossa ainoa hänen ainoa intressinsä olisi raha. Hän on itse toiminut kasvuyrittäjänä, joten hän voisi auttaa myös virheiden välttämiseksi. Virheet tulevat maksamaan enemmän tulevaisuudessa, joten neuvot niiden välttämiseen ovat monesti arvokkaampia kuin pelkkä sijoitettu pääoma.

Sijoituksia voi tehdä vaikka joka viikko, jos yritys on kovassa nosteessa, siinä ei ole rajoitteita. Sijoitetun rahan määrä voi olla esimerkiksi 10-50 000 euroa per yritys. Yrityksen kehitysvaihe vaikuttaa tuoton määrään. Tuoton saaminen saattaa kestää seed-vaiheen rahoituksessa 5-7 vuotta toimialasta riippuen. Yleensä bisnesenkelit ostetaan ulos muutamassa vuodessa, isommat pääomasijoittajat tulevat mukaan kuvioon jos yritystä ei myydä eteenpäin. Osa sijoituksista epäonnistuu. Suomen ja kansainvälisten enkeleiden positio on turvata yritystoiminta siihen asti, kunnes yritys on pääomasijoittaja-

kelpoinen. Kovaan 2-100 miljoonan liikevaihdon kasvuun tarvitaan isoja pääomasijoittajia. Bisnesenkeleillä on siinä vaiheessa harvoin enää kiinnostusta olla mukana, sillä he saattavat jäädä isompien sijoittajien jalkoihin. Raha laitetaan mieluummin uudestaan kiertoon jonkun toisen yrityksen kautta, jotta se ei ole sidottuna yritykseen joka kasvaa 100 miljoonan liikevaihtoluokkaan.

Haastateltava korostaa yrittäjätiimin tärkeyttä sijoituskohteen valinnassa. Loistavia ideoita on paljon, mutta tiimi on tärkein ja ideoiden toimivuus on toteutuksesta kiinni. Mikäli jokin idea tai konsepti ei toimi, hyvän tiimin panoksella löytyy toinen. Yrityksellä tulee olla suuret, kansainväliset markkinat. Yrittäjäpersoonaa vaikuttaa myös, millaisia yrittäjät ovat henkilöinä ja millaisista taustoista, millainen ”drive” ja minkälainen kokemus alalta johon he ovat ryhtymässä. ”Back the horse, not the race”- ideologia korostuu hänen mielestään myös sijoittamisessa.

Opiskelijayrityksiin haastateltava suhtautuu positiivisesti, sillä opiskeluaika on hänen mielestään paras aika miettiä kasvuyrittäjyyttä. Into ja draivi on silloin erilaista kuin sen jälkeen kun on ollut esimerkiksi Nokialla jo 20 vuotta töissä. Kasvuyrittäjänä tärkeätä on kumota ajattelutapoja, ja liian vanhana se ei enää onnistu., sillä liekki voi olla sammunut. Naivi ajattelutapa voi olla negatiivinen asia yrittäjyydessä tai menestystekijä. Positiivinen puoli opiskelijayrityksissä on myös korostunut näyttämisen ja menestymisen halu.

Oppilaitokset voisivat tukea yrittäjyyttä parhaiten uudistamalla oppiaineita, esimerkkeinä haastateltava mainitsee yrittäjyyden ja markkinoinnin opintojen sisällön olevan vanhentuneita. Liiketoimintaa ei opeteta kirjoittamalla, vaan tekemällä. Tärkeätä on myös tsemppaus konkreettiseen ongelmanratkaisuun, kuten miten keksiä ratkaisu kohdenne-tun asiakaskunnan ongelmaan tai kulutustarpeeseen. StartUp Schoolin toiminnan haastateltava mainitsee myös positiivisena asiana, mutta myös koulutuksen perusrakenteiden tulisi tukea opiskelijoita muutenkin kuin teoreettisesti. Käytännönläheistä ongelmanratkaisua tulisi korostaa, kuten millaisia ongelmia tietyillä aloilla on, millaisia ratkaisuja löydetään ja miten.

Haastateltava on mukana Finnish Business Angels networkin toiminnassa eli Fibanissa ja extra eventissä.

Hän on kiinnostunut yhteistyöstä Haaga-Helian verkoston kanssa ja erityisesti hän olisi kiinnostunut media-analytiikan alan yrityksistä ja sähköisen kaupankäynnin alan yrityksistä.

### **5.3 Haastateltava 3**

Kolmas haastateltava on ekonomi, mentori ja valmentaja sekä sijoittanut omiin yrityksiinsä matkan varrella. Hän on perustanut ensimmäisen yrityksen vuonna 1988. Nykyään hänellä on oma konsulttiyritys Intelligent Coaching System Finland Oy. Hän on myös toiminut mentorina pörssiyritys Technopoliksen Innopolissa mentorina 4 vuotta arvioiden muun muassa liiketoimintasuunnitelmia.

Kasvuyrittäjyys tarkoittaa haastateltavan mielestä yritystoiminnan nopeaa kasvua ja nopean exitin eli voiton saamista yrityksestä. Kasvun tulisi tapahtua luonnollisesti asiakkaiden ja asiakassuhteiden luottamuksen kautta, sillä rahalla ei kasveta. Kasvu voi olla nopeaa tai hidasta. Viime aikoina tapetilla olleet pelifirmat kasvavat nopeasti mutta kasvu tapahtuu myös tämän alan yrityksissä asiakaslähtöisesti. Tärkeintä kasvuyritykselle on tulla tunnetuksi luotettava ja rehellisenä palvelun tuottajana.

Start up-yritystä autetaan alkutaipaleella parhaiten valamalla itsevarmuutta asioiden hoitamisessa, miten tehdään oikeita asioita ja oikein ja auttaminen talouden ymmärtämisessä. Aloittavan yrittäjän tulee osata käyttää rahaa ja ymmärtää sijoittamisen logiikkaa, ja hyvä tuki olisi jos toiminnassa olisi vanhempi yrittäjä mukana, hän kertoo.

Opiskelijayritykset herättävät haastateltavassa positiivista mielenkiintoa. Kantava liikeidea ja yrittäjähenkisyyden näkyminen on tärkeää, ja yrittäminen ei ole iästä kiinni. Yrittämisessä pitää olla intohimoa, pelkkä liikeidea ei kannata. Loistavat liikeideat jotka menevät itsestään eteenpäin ilman yrittäjän omaa intohimoa ovat harvassa.

Koulutus voisi tukea yrittäjyyttä hänen mielestä siten, että opettajina toimisi entisiä yrittäjiä, yrittämisen teoriaa korostettaisiin ja taloudellisen puolen haltuunotto sisällytettäisiin koulutusohjelmiin, sillä tietoutta pitää olla monesta eri osa-alueesta ennen aloittamista. Koulutuksessa tulisi käydä läpi myös sitä, miten ihmisiä rekrytoidaan ja miten

saataisiin parhaat työntekijät mukaan tiimiin. Taitojen kartoittaminen on myös tärkeää alkuvaiheessa. Opinnoissa tulisi käydä läpi miten yritysideoita generoidaan ja miten yrittäjyysprosessi etenee, miten yritysideoita kehitetään ja testataan ja miten prosessin hallinta toimii, kuten aloittaminen ja lopettaminen oikeassa vaiheessa. Yhteiset tilat oppilaitoksessa, jossa opiskelijat voisivat tavata samanhenkisiä ihmisiä ja keskustella yritysideoistaan, olisi myös hyvä tuki alkuvaiheen yrittäjyydelle.

#### **5.4 Haastateltava 4**

Neljäs haastateltava on kasvuyrittäjä, joka perusti ensimmäisen ketjun yhtiökumppanin kanssa 1995 - 1996 vaihteessa. Nykyään omistaa melkein puolet Matkaseniorit matkatoimista, ja tekee koulutus ja- konsultointiprojekteja jatkuvasti. Sijoittajana hän sijoittaa kiinteistöihin ja huoneistoihin, mutta ei kasvuyrityksiin.

Kaikkien yrittäjien, jotka kehittävät yritystoimintaa eteenpäin pitäisi jollain lailla olla kasvuyrittäjiä haastateltavan mielestä. Prosentteja pyöritellään eri tavoin. Jotkut puhuvat 20 prosentin liikevaihdon ja henkilökunnan kasvusta, jossain pienempi prosentti kelpuutetaan kasvuyrityksen kriteereiksi, hän toteaa. Osa ajattelee, että 20 prosenttia vuodessakaan ei ole riittävä kasvun määrä. Hänen mielestään 20 prosentin kasvu varsinkin perinteisillä liiketoiminnan aloilla on kohtuullisen hyvä. IT-bisneksessä 20 prosenttia ei välttämättä riitä, eikä oikein lueta edes kasvuksi. Pelifirmat saattaneet hieman väärin ajattelumallia mikä on kasvuyrittäjyyttä perinteisillä aloilla.

Haastateltava hakee kokoajan mielenkiintoisia yrityksiä, ei ole tullut meidän alan eri sektoreihin vielä sellaista vastaan johon haluaisi lähteä mukaan. Kiinnostus heräisi jos persoonana ja liikeidea, liikeidean juju ja omalaatuisuus herättävät mielenkiinnon. Luvut ja kasvuennusteet ovat hänen mielestään lähinnä arvailua, joten ei niin tärkeä osa-alue päätöksenteossa., vaikka tietenkin luvut kiinnostavat.

Eettiset tekijät eivät ole suuri tekijä, haastateltava on mukana vapaaehtoistoiminnassa ja harjoittaa paljon yrittäjyysaktiiviteetteja, mutta sijoitusmielessä ei kiinnosta.

Lakien ja asetusten mukaan yritystoiminnassa on tietenkin mentävä ja harmaan talouden yrityksiin hän ei missään nimessä lähtisi mukaan.

Haastateltava haluaisi olla mukana yritystoiminnassa siten, että hallitustyöskentelyn kautta kehittäisi liiketoimintaa. Hänelle olisi vieras rooli jäädä ulkopuolelle. Jos hän ei olisi aktiivisesti mukana, sekin panos mikä hänellä olisi tuotavana, jäisi hyödyntämättä kasvuyritys- ja konsultaatiotaustaan nojaten. Haastateltava haluaisi kehittää toimintaa, eikä osaisi jäädä taustalle.

Taloussuhdanteet vaikuttavat hänen mielestään siten, että jos yleinen taloussuhdanne olisi huono ja ainutlaatuinen juttu tulisi vastaan, sitä varmemmin lähtisi mukaan. Keskustelu prosenteista ja euroista olisi positiivisempi hänen kannaltaan. Edellisen yritystoiminnan haastateltava aloitti laman jälkimainingeissa, ja aika oli juuri oikea sillä kukaan ei uskaltanut aloittaa mitään uutta. Talousnotkahdus on oivallinen aika tehdä toisin kuin muut. Jos konsepti on toimiva ja riittävän mielenkiintoinen, talouden matalalento ei välttämättä ole huono asia.

Opiskelijayrityksistä ei herää haastateltavassa negatiivista mielikuvaa, riippuu paljon ihmisestä ja ideasta mitä on tekemässä. Hänen mielestään ei olisi yhtään mahdoton ajatus lähteä sijoittamaan opiskelijayritykseen. Kokemattomuus ei herätä negatiivista mielikuvaa, melkein jopa päinvastoin, sillä tekemisen nälkä on tärkeämpää kun liikeidean hienosäätäminen. Ihmiset eivät ryhdy yrittäjiksi, koska liikeideoita hierotaan ja kehitetään 30 vuotta eikä niitä koskaan toteuteta. Pitää uskaltaa lähteä tekemään, hän kertoo.

Oppilaitos voisi tukea asiantuntijoiden palveluksia ja tietoa opiskelijayritysten käyttöön. Kolmena tärkeimpänä hän mainitsee tuen, uskon vahvistuksen ja tiedon jakamisen. Alan konkareita ja alan ulkopuolelta mentorointiapua, molempia tarvitaan yritystoiminnan alkuvaiheessa.

Riskien minimoinnissa tärkeitä on pitää oman pääoman ja vieraan pääoman suhde järkevänä, haastateltava toteaa. Jos käy huonosti, pitää varmistaa että velkalasti ei ole niin suuri, ettei sitä pysty muilla tuotoilla paikkaamaan. Sijoituskohteen onnistumista voi varmistella huolellisella työn tekemisellä ja aktiivisella seurannalla, kärryillä pysyminen siitä mitä yrityksessä tehdään, myynnin kehittäminen ja opastus.

## 5.5 Haastateltava 5

Viides haastateltava on tietoliikenneinsinööri taustaltaan. Hän on työskennellyt myös Accenturella Business development-puolella ja Tieto Enatorilla. Vuodesta 2004 oma yhden hengen yritys Contact Consulting Oy. Haastateltava ei ole sijoittaja, mutta tekee Fibanin kanssa yhteistyötä.

Kasvuyrittäjyys määrittelemiseen on haastateltavan mukaan kolmekymmentä erilaista tapaa. Jos kysytään suoraan yrityksiltä, niin väljin tapa mitata niin että 80 prosenttia yrityksistä haluaa kasvaa. Tiukimman määrällisen mittarin mukaan 0,5 prosenttia suomalaisista yrityksistä on kasvuyrityksiä gaselliluokassa. Kolmen vuoden aikana 20 prosenttia henkilömäärän pitää vähintään kasvaa, jotta yritys voitaisiin luokitella kasvuyritykseksi. Sen mittarin mukaan pari prosenttia suomalaisista yrityksistä olisi kasvuyrityksiä. Tutkimuksen ulkopuolelle jää ne yritykset, joiden kasvu ei perustu henkilömäärän kasvuun ja jotka ovat alle kolme vuotta vanhoja. Jotkut kasvuyritykset myydään eteenpäin jo ennen kuin ne täyttävät kolme vuotta. Määritelmät ovat ongelmallisia, sillä kriteerien ulkopuolelle jäävät nämä. Haastateltava näkee kasvuyrittäjyyden enemmän laadullisena asiana, yhtenä vaiheena yrityksen historiassa, jolloin pyritään voimakkaasti kasvamaan. Start up on hänen mielestään hankala termi, sillä jo pitkään toiminnassa olleella yrityksellä voi olla nopea kasvunvaihe. Kasvuyrittäjyyden voisi jakaa kahteen osaan. Toinen osa on kestävän, kannattavan kasvun yritys, joita kansantalouden näkökulmasta kipeimmin kaivataan. Nämä yritykset toimivat pitkään ja työllistävät monia. Yrityksellä voi olla erilaisia kasvuvaiheita, kasvu voi olla hetkittäin hitaampaa ja hetkittäin nopeampaa. Toinen osa on nopean kasvun yritykset. Riski on suuri ja kannattavuus saattaa olla heikko. Kasvua voidaan mitata kannattavuuden mukaan. Sitten on vielä elämäntapayritykset joissa vain yksi työntekijä ja joissa kasvua ei haeta lainkaan.

Kasvuvalmennuksessa haetaan kasvuyrittäjiä ja korostetaan sitä, että kasvun täytyy perustua innovatiiviseen kasvuun eli uuden luomiseen, eikä jaeta olemassa olevia markkinoita. Paradoksaalista on haastateltavan mukaan se, että muutama vuosi sitten Uudenmaan kasvuyritykseksi valittiin yritys, joka oli lukujen mukaan kasvanut nopeimmin. Kyseessä oli rautatukkuliike, joka toi Suomeen Ruotsista rautoja myytäväksi eteenpäin. Yritys itse kertoi, että heillä ei ole minkäänlaista kasvuhakuisuutta eikä yritys työllistänyt montaa ihmistä. Tärkeintä on haastateltavan mukaan se, että markkinoilla on kysyntää

ja kilpailukykyä ja yrityksellä itse kasvukykyä- ja tahtoa. Toiset valitsevat kasvustrategian ja toiset ovat elämäntapayrittäjiä. Suuretkin yritykset haluaisivat olla kasvuyrityksiä, ei pelkästään pienten yritysten strategia. Haastateltavan mukaan kasvuyrittäjyys on hankala termi, jota on tietoisesti vältelty. Kasvuyritys on innovatiivinen pienyritys, jolla kasvu ei perustu yritysostoihin tai markkinaosuuden kasvattamiseen.

Haastateltava haluaisi olla mukana yritystoiminnassa. Hän on nyt mukana Forum Virium Helsingin kasvuvaikeuksissa mukana valitsemassa, kehittämässä ja haastattelemassa noin viittäkymmentä yritystä vuodessa. Tällä tavoin katsotaan mitä kasvuun tarvitaan ja tuetaan mahdollisimman hyvien konsulttien valinnassa. Yritys Helsingissä on käynnissä kasvupolku-hanke, jossa suunnitellaan ja kehitetään kaupungin rahoittamien palveluiden tiiviimpää yhteistyötä ja rakennetaan strategiaa. Kun suuret ikäluokat jäävät eläkkeelle, monta yritystä jää ilman jatkajaa. Yritetään rohkaista laittamaan yritysmyyntikuntoon ja löytää jatkaja yritystoiminnalle. Yrittäjyydestä kiinnostuneita rohkaistaan jatkamaan jo olemassa olevaa yritystoimintaa, sillä se on turvallisempi tapa aloittaa elämä yrittäjänä. Start up- keskustelu pyörii pienen alueen parissa, verkkopohjaiset skaalautuu ja kansainvälistyy nopeasti, mutta turvallisempaa lähteä jatkamaan olemassa olevaa yritystoimintaa. Toisaalta osassa yrityksistä on evoluution mukaistakin että ei ole enää valmiuksia jatkaa, ja on hyväkin saada uusia tilalle, haastateltava tiivistää.

Hallitustyöskentelyyn hän ei lähtisi välttämättä mukaan, koska siihen liittyy paljon henkilökohtaista vastuuta. Mutta mentorina toimii tälläkin hetkellä ja toimisi mielellään advisorina yritykselle.

Vuonna 2005 sai alkunsa yhteistyössä Forum Virumin kanssa Helsingin yrityshautomo, joka on avoin yhteistyö ja- innovaatiohanke. Yrityshautomo on Helsingin kaupungin omistama tuotekehitysyksikkö, jossa on mukana pienyrityksiä ja suuryrityksiä eri kehityshankkeissa. Jo 2005 nähtiin, että parhaat innovaatiot syntyvät pienissä ja ketterissä yrityksissä eikä suuryrityksissä, tavoitteena on laittaa yhteen pienten innovatiivisuus ja suurten yritysten markkinointiresurssit. Rahoitus ja sopimukset ovat hankekohtaisia. Haastateltava kertoo että vuonna 2005 yrityshautomota oli paljon, jopa seitsemäntoista Uudellamaalla, mutta niiden aika alkaa olla ohi. Nykyään lähinnä vain hautomotiloja, päädyttiin yrityskohtaiseen aineettomaan tukeen eli yritysvalmennukseen. Helsingissä enää 2 hautomoa jäljellä, joita voi olla vaikeaa kehittää kun EU-tuki loppuu, hän kertoo.

Julkisen puolen rahoitus kannattaa esitellä aloittaville yrityksille, esimerkiksi lainamahdollisuudet, vapaaehtoisuutta myös mielenkiintoinen. Yrittäjien omat yhteisöt ovat tärkeitä. Yksityispuolella eräs sijoittaja sanoi että vaikka yritys ei ole vielä sijoituskelpoista, urheilupuolellakin scoutit käyvät junior-kisoja mielellään läpi, haastateltava kertoo. Sijoittajat ovat mielellään mukana mentoroinnissa, ja tässä tapauksessa nimenomaan sellaisessa missä raha ei liiku. Tämä on turvallinen tapa, missä ei sitoudu juridisesti tutustua yritykseen. Jos henkilökemiat kohtaa ja aihe kiinnostaa sijoittajaa taloudellisesti, myöhemmin voi antaa enemmän kuin rahaa tai neuvoja, voi siirtyä vaikka hallitukseen tai osakkaaksi. Erilaiset pitchaus-tilaisuudet, missä esitellään ideoita nopeasti, ovat hyviä. Sijoittajat voivat itse poimia kiinnostuksen kohteet.

Sijoittajat haluavat usein toimia piilossa, kilpailijoiden ja tyrkyttäjien varalta. Tilaisuudet tulisi järjestää niin, että sijoittajat saapuvat nimettömänä paikalle ja voi itse poimia kiinnostavat liikeideat. Yhteistyöllä on merkitys sijoittajienkin kannalta, esimerkiksi Fiban, jossa organisoidumpi yhteistyö helpottaa tuloksiin pääsemistä. Sijoittajat voivat olla myös ongelmallisia. Haastateltava neuvoo kasvuyrityksiä pärjäämään niin kauan kuin voi omalla rahalla ja tulorahoituksella. Finnveran avulla tai pankkilainalla rahoitetaan kasvua, sillä jos liian aikaisin joutuu ottamaan yksityissijoittajia mukaan, niin saattaa mennä liikaa aikaa sijoittajien kanssa neuvotteluun. Varsinkin jos heitä on useampi ja he ovat asioista eri mieltä. Aikaa ei välttämättä riitä asiakkaille ja palvelun tai tuotteen kehittämiseksi.

Haastateltava on osallistunut Haaga-Helian verkoston tilaisuuksiin, missä esitellään yritysideoita. Siellä nousi kymmenkunnasta muutama, jotka voivat olla hyvin toimiviakin. Yhteisenä kantana nousi päällimmäisenä se, että parhaat ideat nousevat jos on omakohtaista kiinnostusta ja innostusta yritysideoissa. Keksimällä keksityistä liikeideoista on huonoja kokemuksia. Sijoittajat edellyttävät että yrittäjä lähtee täysillä mukaan. Jos sijoittaja kokee, että yrittäjällä ei itsellään ole omakohtaista kokemusta tai kosketuspintaa/kiinnostusta ideaansa, kiinnostus yritykseen tuskin herää. Jos idea vain annetaan valmiina ulkopuolelta ja yrittäjä ei ole siihen sitoutunut, liiketoiminta tuskin saa tuulta siipiensä alle. Toinen helmasynti on se, että ei tehdä tarpeeksi markkina- ja kilpailuanalyysia. Sijoittaja saattaa huomauttaa, että tätä liikeidea on jo kokeiltu ja tämä ei syystä tai toisesta toimi, joka saattaa tulla opiskelijayrityksille yllätyksenä.

Haastateltava toivoisi kovasti, että opiskelijat ottaisivat yhteyttä eläköityviin yrittäjiin ja uusilla ideoilla kasvattaa yrityksiä rohkeammin. Uudella näkemyksellä voisi kansainvälistää ja viedä tuotteita verkkokauppoihin. Hänen mielestään olisi tärkeää pohtia miten opiskelijoita saataisiin jatkamaan näitä yrityksiä. Opiskelijayrityksissä nousee esille se ongelma, että kyseessä on saman sukupolven yrittäjiä paljon, joilta puuttuu kokemus, maltti ja pitkäikäisyys koska nuoruuden innolla mennään eteenpäin. Sellainen kombinaatio toimii, jossa on nuoruuden energiaa ja ennakkoluulottomuutta, ja mukana joku kokeneempi konkari. Esimerkiksi ravintola-alalla tämä on helppoa, jos on olemassa oleva brändi ja asiakaskunta valmiina ja uuden yrittäjän vastuulle jää toiminnan nykyaikaistaminen. Uusissa yritysideoissa heikkoutena se, että yritysidea voi jäädä etäiseksi. Jos olemassa oleva suhde todellisuuteen, voi yritystoiminnan aloittaminen olla helpompaa uudelle yrittäjälle. Opiskelijatiimi voisi esimerkiksi tehdä olemassa olevalle yritykselle jatko tai kehityssuunnitelman, jos yritys on lopettamassa. Omistajanvaihdosvalmennus voisi olla yksi vaihtoehto ja HAAGA-HELIA mukaan tätä kehittämään. Ainoa tie yrittäjyyteen ei ole uusi liikeidea.

Haastateltavan mielestä tiimissä pitää olla johtaja ja mentori, taloudellinen ja myyntiosaaminen ja tekninen osaaminen. HAAGA-HELIASSA tällaista osaamista on paljon. YritysHelsinki on ollut mukana rakentamassa konseptia nimeltään yrittäjyysharjoittelu. Opiskelijatiimit menevät olemassa oleviin yrityksiin tekemään jonkinlaista liiketoiminnan kehitystä. Konsepti on toiminut hyvin ja halukkaita yrityksiä yhteistyöhön on löytynyt monta. Parhaimmillaan yhteistyö johtaa siihen, että opiskelijat ovat kehittäneet jonkin uuden tuotteen tai palvelun, ja opiskelija on myöhemmin palkattu yritykseen sitä jatkamaan. Kasvuyrityksissä suurin este kasvuun on työvoiman saatavuus. Vaatimukset ovat kovat. Yritykset ottavat mielellään harjoittelun kautta ottaa kokeiluun opiskelijoita, tämä on paras tapa varmistaa onnistunut rekrytointi. Tällä tavoin on molemmin puolin helppo tehdä päätös suhteen jatkamisesta. Tämä on myös hyvä silta työelämään ja oman yrityksen perustamiseen. Erittäin tärkeää on myös yhteyksien rakentaminen sijoittajiin ja julkiseen tukeen sekä yrittäjäjärjestöihin.

Sijoittajien kanssa keskusteltuaan hän sanoo, että järki on ensimmäinen mutta lopullisen päätöksen ihminen tekee aina tunteella. Intuitio on paljon fiksumpi kuin järki ja siihen kannattaa luottaa. Intuitio pohjautuu tiiimiin. ”Lähtisikö kaverin kanssa kaljalle”- on

hyvä mittari siihen, kannattaako yhteistyötä alkaa rakentamaan, haastateltava toteaa. Aloittavan yrittäjän ja sijoittajan pitää olla tekemisissä tiiviisti, jos kemia ei kohtaa niin yhteistyö ei toimi. Yhteinen intohimo auttaa, mutta raha ei voi olla ainoa lähtökoh- ta. Yrittäjäpersoonaa ja tiimi ovat kaikkein tärkeimpiä.

Taloussuhdanteet vaikuttavat siten, että lainojen kysyntä vähentyy. Epävarmassa tilan- teessa hinta nousee jos on vähänkin riskiä. Rahoitusta saa mutta hinta nousee. Jos opis- kelijalla ei ole mitään historiaa, vakauksia tai omaisuutta, riski on niin suuri että kannat- taa käyttää kaikki mahdolliset muut keinot, ennen kuin alkaa osakkeitaan antamaan, sil- lä epävarmassa taloustilanteessa saa huonot ehdot. Se tappaa yrityksen jatkokehityksen jos valta lähtee alkuperäiseltä omistajalta. Julkista tukea saa helpommin kuin on heikko taloussuhdanne ja markkinoilla on tilaa. Taantuma uudistaa yrityskenttää. Vanhoilla yri- tyksillä on vaikeampaa kuin uusilla joilla kustannusrakenne on kevyempää.

## 6 Tulokset

Kasvuyrittäjyys herätti terminä melko samanlaisia ajatuksia haastateltavissa. Kaikki antoivat kasvun määrittämiseen kaksi näkökulmaa, laadullisen näkökulman ja mitattavan näkökulman. Kaikki painottavat kuitenkin enemmän laadullista näkökulmaa, sillä pelkkiä lukuja katsottaessa saattaa jäädä helposti tärkeitä seikkoja huomamatta. Tutkimissani lähteissä tuli ilmi sama seikka, sillä kasvu voi tapahtua esimerkiksi yritysjärjestelyiden kautta, joten luvut eivät kerro koko totuutta. Tärkeintä kaikkien mielestä oli se, että yrityksen strategia on rakennettu kasvuhakuisuuden ehdoilla ja tärkeimpänä tekijänä ei ole yrityksen koko tai muut seikat vaan innovatiivisuus ja halukkuus kasvuun. Käyttämieni lähteiden näkökulma oli yhtenäinen haastateltavien kanssa siitä, että kasvuyrittäjyyden tunnistaminen saattaa olla hankalaa. Kasvuyrittäjyys on ennen kaikkea strategisia valintoja yrityksen toiminnassa.

Mielenkiintoinen seikka oli myös erään haastateltavan näkökulma siihen, että kasvuyrittäjä ei välttämättä ole pienen menestyksekkään startupin perustaja, vaan se saattaa myös olla yksi vaihe yrityksen elinkaareissa. Kaikki korostivat kasvuhalukkuuden merkitystä yrityksen strategiassa. Tärkeänä asiana nousi myös esille se, että tärkeitä on innovatiivisuus ja uuden luominen, sekä pysyvien työpaikkojen muodostaminen.

### 6.1 Mentoroinnin tärkeys aloittavalle yritykselle

Kaikki haastateltavat painottivat sitä, että raha ei merkitse aloitusvaiheessa niin paljon kuin aineeton tuki ja mentorointi. Kaikki halusivat olla jotenkin muutenkin kuin taloudellisessa mielessä mukana aloittavan yrityksen toiminnassa ja hallitustyöskentelystä kieltäytyisi vain yksi. Kukaan ei lähtisi sijoittamaan rahaa, mikäli yritys ei herättäisi muunkinlaista mielenkiintoa ja kaikki halusivat antaa oman panoksensa heti alusta saakka. Kun esittelin tietoperustassa bisnesenkeleitä, huomasin että haastateltavissa nousi esille täysin samoja asioita. Bisnesenkelit eivät eroa ns. mentoreista juurikaan, sillä heidän tavoitteenaan on myös olla yritystoiminnassa mahdollisimman paljon. Tärkeinä asioina koettiin ns. pehmeät arvot ja henkisen pääoman korostaminen, sekä kokemuksen kautta auttaminen ja tukeminen. Vastauksissa ylipäänsä tuli esille se, kuinka sitou-

tuneita kaikki haastateltavat ovat sijoituskohteisiinsa, oli sijoitus sitten rahaa tai aineetonta tukea.

Neuvonanto ja mentorointi koettiin useassa kysymyksessä elintärkeäksi. Taloudellinen tuki on tietenkin tärkeää, mutta aineettomat komponentit korostuivat selkeämmin. Talouden näkökulmasta uusi yrittäjä saattaa onnistua tekemään jopa säästöjä, sillä asiantuntevalla avulla voi välttää virheitä ja ymmärtää talouteen vaikuttavia seikkoja paremmin. Kontaktit ja toimialatuntemus koettiin myös tärkeänä pääomana, mitä bisnesenkeli tai mentori voi tarjota yrittäjälle. Haastateltavat kertoivat myös, että kemioiden tulee ensisijaisesti kohdata, oli liikeidea kuinka hyvä tahansa. Eräs sijoittajista vastasi että opiskelijayritykset kiinnostavat harvoin sijoitusmielessä. Silloin ollaan vielä kaukana siitä vaiheesta missä haetaan sijoittajaa mukaan, vaan hyöty löytyy aineettomasta avusta.

Ainutlaatuinen liikeidea nousi kaikilla haastateltavilla esille, kun kysyttiin millä perusteella he lähtisivät mukaan uuteen yritystoimintaan. Tutkimissani lähteissä mainittiin myös liikeidea, yrittäjätiimi sekä markkinat, mutta haastateltavat eivät maininneet mitään esimerkiksi rahan käyttötarkoituksesta tai lainojen vakuudesta tekijänä rahoituspäätöksen tekemisessä. Voi olla että nämä yksityiskohdat tulevat vastaan yhteistyön edetessä. Tärkeänä pidettiin myös sitä, että liikeidea olisi oman alan yritys, jonka toimialasta olisi jo valmiiksi ymmärrystä. Yrittäjätiimin tärkeyttä ei voinut kenenkään haastateltavan mielestä korostaa tarpeeksi. Yrittäjäpersoonaa mainittiin myös useaan kertaan. Ideoiden toteutus on tiimistä kiinni, ja liikeidealle tulisi olla suuret kansainväliset markkinat. Eettiset tekijät eivät nousseet tärkeäksi asiaksi, mutta jos toiminta vaikuttaisi vähänkin epäeettiseltä tai esimerkiksi harmaan talouden yritykseltä, eivät haastateltavat lähtisi mukaan. Liikeidea ja persoona korostuivat kaikkien vastauksissa, sillä luvut ja ennusteet ovat lähinnä arvailua.

Liikeidea muuttuu yrityksen alkuvaiheissa ja vielä silloinkin kun sijoittajat ovat mukana toiminnassa. Mitä vanhempi yritys on, sitä vähemmän elastisuutta on havaittavissa liikeideassa. Alkuvaiheessa muutosta on selkeästi enemmän havaittavissa.

## 6.2 Riskien hallinta ja taloussuhdanteet

Riskeiltä suojaudutaan haastateltavien mukaan niin, että sijoitukset tehdään vaiheittain, sopimukset ja dokumentaatio tehdään huolellisesti. Oman ja vieraan pääoman suhde pidetään järkevänä. Velkalasti ei saa kasvaa liian suureksi. Seuranta ja huolellinen tekeminen auttavat myös riskien minimoinnissa. Myynnin kehittäminen ja opastus yritystoiminnan alkuvaiheissa voivat myös pienentää riskejä tulevaisuudessa.

Aktiivisia yksityisiä sijoittajia haastateltavista oli vain kaksi. Bisnesenkelitoiminnasta selvisi se, että aloitetaan pienillä summilla selusta varmistamiseksi ja jos kerätään useammalta potti voi kyse olla puoli miljoonaa tai sen yli. Karkea arvio oli se, että 25 prosenttia sijoituksista kannattaa ja 50 ei kannata. Sijoituksia voi tehdä usein pienillä summilla. 10-50 000€ sijoitetaan yleensä kerrallaan per yritys. Pieniä sijoituksia tehdään lyhyeksi ajaksi, sitten isommat pääomasijoittajat yleensä tulevat mukaan. Erään haastateltavan arvio oli 5-8 yritystä sijoituskohteena vuodessa.

Taloussuhdanteista yllätyksenä tuli se, että haastateltavien mielestä talouden laskusuhdanne ei välttämättä ole yrityksen kannalta huono asia. Yleisesti sijoittajalla saattaa pääoma olla kiinni jossain muussa sijoituskohteessa, joten sijoittaminen kasvuyrityksiin ja muihin riksialttiisiin vähenee. Mutta talouden matalalento lisää julkisen puolen aktiivisuutta yritystoiminnan jatkuvuuden varmistamiseksi heikkoina aikoina. Uniikin liikeidean tullessa vastaan ainakin yksi haastateltavista lähtisi ehdottomasti mukaan. Talousnotkahduksen aikaan kukaan ei aloita mitään uutta. Talouden heikot näkymät eivät välttämättä ole huono asia, jos yrittäjällä on tarjota mielenkiintoinen ja toimiva konsepti. Lainojen kysyntä vähenee ja lainat kallistuvat laman aikana. Markkinoilla on enemmän tilaa kun taantuma uudistaa yrityskenttää. Vanhoilla yrityksillä saattaa olla vaikeampaa, sillä kustannusrakenne on raskaampi. Uudet yritykset pärjäävät yleisesti ottaen paremmin kevyemmällä kuluillaan. Tämä eroaa yrittäjille teetetystä vuoden 2013 yritysbarometrissa, sillä tutkimuksessa kävi ilmi että epävarmat taloussuhdanteet vähentävät selkeästi kasvuhaluutta yrityksissä.

### 6.3 Oppilaitoksen rooli yrittäjyyden tukemisessa

Oppilaitokset voisivat tukea aloittavaa yrittäjää välittämällä realistista tietoa siitä, mitä oikea yritystoiminta on lisäämällä yhteistyötä yrittäjien kanssa. Harjoittelupaikkojen löytyminen yksityisyrittäjistä nousi kahden haastateltavan vastauksista esille. Oppiaineiden ja materiaalien uudistaminen voisi olla myös paikallaan. Oppilaitos voisi myös tukea opiskelijaa siten, että opiskelija löytäisi tavan ratkaista ongelmia konkreettisesti ja miten opiskelija voisi vastata esillä olevaan kulutustarpeeseen omalla liikeideallaan. Entiset yrittäjät oppilaitoksen opettajina voisivat auttaa opiskelijaa ymmärtämään paremmin yrittäjän arkipäivää. Oppilaitoksissa tulisi myös paneutua asioihin kuten menestyksekkäs rekrytointi, yritysidean luominen ja prosessin hallinta sekä taloudellisen puolen hallinto. Yhteiset tilat oppilaitoksessa olisi myös hyvä olla, jotta tulevaisuuden yrittäjät voisivat jakaa kokemuksia.

## 7 Pohdinta

Työn yhtenä tavoitteena oli tutkia, olisivatko yksityiset sijoittajat kiinnostuneita liittymään HAAGA-HELIAN verkostoon ja millaisilla tavoilla he olisivat halukkaita olemaan yhteistyössä. Kaikki haastateltavat olivat halukkaita liittymään HAAGA-HELIAN verkostoon ja olivat kiinnostuneita opiskelijayrityksistä, mutta lähinnä mentorointimielessä. Uskon että bisnesenkelit haluavat varmistaa sijoituksiensa tuottavuuden, ja opiskelijayritykset eivät ole ensimmäisenä listassa potentiaalisena sijoituskohteenä kokemattomuuden vuoksi. Positiivinen yllätys oli se, että kaikilla oli voimakas halu lähteä yhteistyöhön ja auttaa uusia yrittäjiä valitsemallaan polulla. Tätä huomiota voidaan hyödyntää markkinoimalla HAAGA-HELIAN StartUp Schoolia rohkeammin esimerkiksi Fibanin suuntaan.

Tavoitteena oli myös tutkia mitkä asiat vaikuttavat sijoituspäätökseen. Liikeidean ainutlaatuisuutta korostettiin, mutta kaikkein suurin vaikutin sijoituspäätökseen oli yrittäjäpersoonana. Haastatteluissa tuli ilmi yrittäjäpersoonasta puhuttaessa ainoastaan se, että se on tärkeä, mutta ei millainen. Kaikkien mielestä oli selvää että innokkuutta ja tekemisen meininkiä tulee yrittäjällä olla. Myös yrittäjätiimin merkitys korostui, jotta kaikenlaista osaamista ja tukea löytyy jo yrityksen sisältä. Nämä ovat mielestäni asioita, joita kaikilla voi olla ja monia asioita voi oppia. Tärkeintä yrittäjän yhteistyössä kaikkien tahojen kanssa on kemia. Yleisesti ottaen opiskelijayritykset herättivät positiivisia tunteita, sillä opiskeluaikana into, naiivius ja korostunut näyttämisen ja menestymisen halun voivat olla menestystekijöitä. Yrittäjyys ei ole iästä kiinni, ja intohimoa tekemiseen tulee löytyä, sillä pelkälle idealla ei pääse pitkälle. Kukaan haastateltavista ei reagoinut opiskelijayrityksiin negatiivisesti, mutta monet miettivät onko raha nimenomaan apu jota tarvitaan.

Yrittäjäpersoonana korostuu lähes kaikissa vastauksissa, vaikka tämä ei ollut erillisenä haastattelukysymyksenä. Herää kysymys, millainen yrittäjäpersoonan tulisi olla? Tästä aiheesta on kirjoitettu paljon, mutta uskoisin että kyse on enemmän mukavuusalueelta poistumisesta kuin varsinaisista ominaisuuksista joita joillain ihmisillä on ja joillain ei. Tein joskus harjoituksen, jossa listattiin ominaisuuksia joita menestyvällä yrittäjällä tulee olla. Harjoituksessa tuli esille piirteitä kuten rohkeus, sitkeys ja periksi antamattomuus. Harjoituksessa oli tarkoitus pohtia, onko kyseinen ominaisuus taito vai asenne. Melkein kaikkien kohdalle tuli merkityksi asenne. Tämä tukee sitä, että kaikista ihmisistä voi tul-

la yrittäjiä. Mielestäni kasvuun tulisi panostaa enemmän perinteisten alojen yrityksissä pitkäjänteisesti, joka tarjoaisi pidempiaikaista hyötyä eri tahoille. Mielestäni kasvuyrittäjyyttä tutkiessani tuli selkeästi esille trendi, jossa halutaan kasvaa nopeasti ja myydä yritys mahdollisimman nopeasti pois tuoton maksimoimiseksi. Tämä ei mielestäni ole se tapa, jolla elvytetään elinkeinoa tai luodaan työpaikkoja. Kasvuyrittäjyyden tulisi keskittyä myös muille aloille kuin pelkästään peliyrittäjiin, tai esimerkiksi palveluihin jotka toimivat internet-sivustoilla.

Kolmantena tutkimuskohteena oli selvittää miten oppilaitos voisi kannustaa yrittäjyyteen ja tukea aloittavaa yrittäjää. Kaikki haastatteluissa tukee sitä, kuinka tärkeä esimerkiksi HAAGA-HELIA:n Pasilan toimipisteessä oleva StartUp School on. StartUp School tarjoaa juuri sellaista mentorointiapua ja kontakteja, joita vastauksissa peräänkuulutetaan. Olin kovin yllättynyt siitä, kuinka pehmeiden arvojen pohjalta kaikki haastateltavat yrittäjät yritysmaailman näkevät. Esille nousi erittäin vahvasti se, että persoonana ratkaisee, ei raha. Innokkuus saattaa olla tärkeämpää kuin liikeidean hienosäätö. En olisi uskonut rahasta puhuttaessa pitkän linjan yrittäjien kanssa, että vastaukset olisivat näin ihmisläheisiä. Mielestäni HAAGA-HELIAN tulisi panostaa StartUp Schooliin entistä voimakkaammin, ja markkinoida sitä myös eri HAAGA-HELIAN yksiköihin. Yrittäjyysopintoja voisi kehittää myös käytännönläheisemmiksi, sekä panostaa yhteistyöhön eri alojen pienyritysten ja yrittäjien kanssa.

Mielestäni erilaiset verkostot ovat uudelle yrittäjälle elinehto, mutta haasteeksi saattaa muodostua se, miten valita hyödyllisimmät. Verkostoista ei saa tulla liian raskaita ylläpitää, ettei fokus väisty liiketoiminnasta. Mentorin ja muiden tukijoukkojen valinnassa tulee myös olla huolellinen, että yhteistyöstä tulee mahdollisimman hedelmällinen. Kaikilla kokeneilla yrittäjillä ja sijoittajilla on varmasti oma näkemys miten asiat tehdään oikein, ja jos se ei vastaa yrittäjän omaa visiota, voi yhteistyössä nopeasti päätyä umpikujaan.

Eräs haastateltavista totesi että opiskelijayritykset ovat harvoin siinä vaiheessa elinkaartaan, että ulkopuolisen rahan sijoittaminen tulisi tarpeeseen. Mielestäni jo pienen summan sijoittaminen alkuvaiheessa voisi kannustaa aloittavaa yrittäjää ja valaa uskoa omaan tekemiseen, vaikka summa kooltaan olisikin vain näennäinen. Tietenkin kokemuksen ja avun jakaminen on kaikkein tärkeintä, kunhan se tapahtuu aloittavan yrittä-

jän ehdoilla ja niin ettei ulkopuolelta tule liikaa vaikutteita. Sparrausapu oli haastateltavien mielestä alkuvaiheessa tärkeämpää, jotta liikeideasta kehittyi sijoituskelpoinen.

Kasvuyrittäjyys tarkoittaa mielestäni yrityksiä, joiden kaikki strategiset valinnat ja päivittäinen operatiivinen toiminta tähtää kasvuun. Kasvun täytyy myös olla mitattava, mutta määrittely ei saa perustua pelkästään lukuihin. Kasvun tulisi tapahtua yrittäjän oman jaksamisen ehdoilla. Kasvun tulisi myös olla jatkuvaa ja kestävää esimerkiksi työpaikkojen säilyttämiseksi. Kasvutavoitteiden tulee myös olla realistisia. Kasvuyrittäjyys on kunnianhimoista ja hektistä yrittäjätoimintaa.

## 8 Johtopäätökset

Koin opinnäytetyöprosessin opettavaiseksi, sillä aiheena oli tarpeeksi haastava ja mielenkiintoinen. Ennen työn aloittamista olin tutustunut yrittämiseen lähinnä HAAGA-HELIAN yrittäjyyskurssien kautta, mutta kasvuyrittäjyys sekä bisnesenkeli olivat termeinä vieraita ennen tutustumistani aineistoon. Molemmat termit tulivat enemmän kuin tutuiksi työn etenemisen myötä. Sain paljon uusia näkökulmia yrittämiseen haastatteluista. Onnistuin mielestäni saamaan hyviä vastauksia haastateltavilta, mutta olisin voinut rajata kysymyksiä tarkemmin ja esittää mahdollisia tarkentavia lisäkysymyksiä. Haastattelu oli mielestäni oikea tutkimusmenetelmä, sillä kysymyslomakkeella olisi jäänyt avoin keskustelu puuttumaan. Vastaukset tosin olisivat olleet helpommin analysoitavissa rajatulla lomakkeella. Olin erittäin iloinen että haastattelujen lomassa löytyi paljon muitakin havaintoja, joista on varmasti hyötyä esimerkiksi StartUp Schoolille. Aiheen rajaus onnistui lopuksi hyvin, mutta paljon hyvää aineistoa jäi hyödyntämättä tietoperustaan ja teoreettinen tausta puuttumaan. Prosessin hallinnassa minulla olisi myös parantamisen varaa, sillä aikataulu ei pysynyt sellaisena kuin olin suunnitellut.

Mielestäni tutkimus oli onnistunut, koska sain vastaukset tutkimuskysymyksiini. Tutkimuksessa tuli esille asioita esimerkiksi siitä, miten oppilaitos voi tukea uutta yrittäjää ja mitkä asiat vaikuttavat sijoituspäätökseen. Näitä tuloksia voidaan hyödyntää HAAGA-HELIAssa. Opin paljon uutta yrittäjyydestä ja sijoittamisesta opinnäytetyöprosessissa, joten olen varsin tyytyväinen lopputulemaan.

Olisin halunnut työhöni lisää haastateltavia, jotta tutkimustulokset olisivat laajempia. Viisi haastateltavaa ei ole kovin suuri otanta. Olisin halunnut tutkimukseeni myös enemmän varsinaisia bisnesenkeleitä, sillä kaikki haastateltavat eivät voineet ottaa kantaa sijoittamiseen liittyviin kysymyksiin. Ikävä kyllä heitä oli haastavaa saada kiinni. Jos tekisin haastatteluita uudestaan, kysyisin enemmän tarkentavia lisäkysymyksiä. Työn viimeistelyyn olisi pitänyt käyttää enemmän aikaa aikahaasteista huolimatta.

Jatkotutkimusehdotuksena voisi olla se, mitä opiskelijat haluaisivat saada StartUp Schoolilta ja miten he itse kokisivat saavansa parhaan hyödyn yrittäjyysopinnoista irti ja ryhtymään itse yrittäjiksi. Toisena mahdollisena tutkimusaiheena voisi olla se, millaisia ominaisuuksia sijoittajat arvostavat yrittäjässä ja millainen yrittäjäpersoonan tulisi olla.

## Lähteet

Aalto-yliopisto. 2013. Yrityshautomo. Luettavissa:

<http://www.start-upcenter.fi/fi/yrityshautomo/posthautomom/>. Luettu: 30.3.2013.

Blomberg, E. 5.6.2013. Yrittäjä. Contact Consulting Oy. Haastattelu. Helsinki.

FIBAN. 2012. For private high-growth investors – business angels. Luettavissa:

<https://www.fiban.org/node/91/business-angel-definition-0>. Luettu 3.4.2013.

FIBAN. 2013. Bisnesenkeli sijoittajaksi? Miksi lähteä sijoittamaan? Luettavissa:

[https://www.fiban.org/sites/fiban.org/files/assets/bisnesenkelisijoittajaksi-esite\\_fiban.pdf](https://www.fiban.org/sites/fiban.org/files/assets/bisnesenkelisijoittajaksi-esite_fiban.pdf). Luettu: 3.5.2013.

FIBAN. 2013. Finnveran pääomasijoitustoiminta ja FIBAN ry tiivistävät yhteistyötään.

Luettavissa: <https://www.fiban.org/finnveran->

[p%C3%A4omasijoitustoiminta-ja-fiban-ry-tiivist%C3%A4v%C3%A4t-yhteisty%C3%B6t%C3%A4n](https://www.fiban.org/finnveran-p%C3%A4omasijoitustoiminta-ja-fiban-ry-tiivist%C3%A4v%C3%A4t-yhteisty%C3%B6t%C3%A4n). Luettu: 2.2.2013.

FIBAN. 2013. Verokannustin kasvuyritysten tukemiseksi. Luettavissa:

<https://www.fiban.org/verokannustin>. Luettu: 5.6.2013.

Finnvera. 2013. Näin haet Finnveran rahoitusta pienille hankkeille. Luettavissa:

<http://www.finnvera.fi/>. Luettu: 16.3.2013.

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2006. Kasvun ajurit 2. Kasvuyrittäjyyden jatkuvuus Suo-

messa. Luettavissa: [http://www.ek.fi/ek/fi/yrittajyys\\_ym/yrittajyys/tietoa\\_pk-](http://www.ek.fi/ek/fi/yrittajyys_ym/yrittajyys/tietoa_pk-yrityksista/liitteet/Kasvun_ajurit2_tivistelmae.pdf)

[yrityksista/liitteet/Kasvun\\_ajurit2\\_tivistelmae.pdf](http://www.ek.fi/ek/fi/yrittajyys_ym/yrittajyys/tietoa_pk-yrityksista/liitteet/Kasvun_ajurit2_tivistelmae.pdf). Luettu: 14.4.2013.

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2008. Kasvun ajurit 4. Kasvuyritysten ja pk-yritysten vertailu. Miten kasvu rahoitetaan? Luettavissa:

[http://www.ek.fi/ek/fi/tutkimukset\\_julkaisut/arkisto/2008/Kasvun\\_Ajurit\\_4\\_net.pdf](http://www.ek.fi/ek/fi/tutkimukset_julkaisut/arkisto/2008/Kasvun_Ajurit_4_net.pdf). Luettu: 30.3.2013.

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2013. Kasvuyrittäjyys ja yritysten kasvu. Luettavissa: [http://www.ek.fi/ek/fi/yrittajyys\\_ym/yrittajyys/kasvuyrittajyys.php](http://www.ek.fi/ek/fi/yrittajyys_ym/yrittajyys/kasvuyrittajyys.php). Luettu: 14.4.2013.

HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu. Palvelut ja yhteistyö. Luettavissa: <http://www.haaga-helia.fi/fi/palvelut-ja-yhteistyö/startup-school/toimintamallimme>. Luettu: 15.4.2013.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2009. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Oy Yliopistokustannus, HYY yhtymä. Helsinki.

Hirvikorpi, H. & Swanljung, E. 2008. Kasvun vimma. Talentum. Helsinki

KoppiCatch 2013. Luettavissa: <http://www.koppicatch.com/>. Luettu: 5.5.2013.

Kiljunen, M. & Rikala, S. 2011. Sitä saa mitä tilaa. Kasvuyritysten monet muodot hämmentävät. Luettavissa: [http://www.stat.fi/artikkelit/2011/art\\_2011-11-01\\_002.html?s=0](http://www.stat.fi/artikkelit/2011/art_2011-11-01_002.html?s=0). Luettu: 26.3.2013.

Koivusalo, T. 5.4.2013. Opettaja. HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu. Sähköposti.

Lainema, M. 2011. Enkeleitä, onko heitä? Denali. Helsinki.

Lampi, I. 12.2.2013. Enkeleitä saisi olla enemmänkin. Kauppalehti. Luettavissa: <https://www.fiban.org/enkeleit%C3%A4-saisi-olla-enemm%C3%A4nkin-kauppalehti-1222013>. Luettu: 1.3.2013.

Laukkanen, M. 2007. Kasvuyritys. Talentum. Helsinki.

Lauriala, J. 2004. Pääomasijoittaminen. Edita. Helsinki.

Lehtonen, O. 21.5.2013. Pääomasijoittaja. KoppiCatch Oy. Haastattelu. Helsinki.

McKinsey & CO. 2000. Starting up: Achieving success with professional business planning. WSOY. Helsinki.

Parkkinen, S. 21.5.2013. Yrittäjä. Rapid Blue Solutions Oy. Haastattelu. Helsinki.

Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. ARC Books Oy. Helsinki.

Rahoituskone.fi. 2012. Miten etenet yhteistyössä sijoittajien kanssa. Luettavissa: <http://rahoituskone.fi/miten-etenet-yhteistyossa-sijoittajien-kanssa/>. Luettu: 4.5.2013.

Saranpää, T. 7.5.2013. Opettaja. HAAGA-HELIA ammattikorkeakoulu. Haastattelu. Helsinki.

Seilola, R. 23.5.2013. Yrittäjä. Intelligent Coaching System Finland Oy. Haastattelu. Helsinki.

Suomen yrittäjät. 2012. Pk-yritysbarometri. Kevät 2012. Luettavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/tutkimustoiminta/pk-yritysbarometri-1-2012/>. Luettu: 13.4.2013.

Suomen yrittäjät. 2013. Pk-yritysbarometri. Kevät 2013. Luettavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/tutkimustoiminta/pk-yritysbarometri-1-2013/>. Luettu: 13.4.2013.

Vauraus. Vaurastu auttamalla. 2013. Luettavissa: <http://www.vauraus.fi/>. Luettu 14.3.2013.

Vilenius, L. 2012. Bisnesenkelit aloittavien kasvuyritysten vauhdittajina. Tapaustutkimus. Luettavissa: <http://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/84821/GRADU%20LAURA%20VILENIUS.pdf?sequence=1>. Luettu: 13.2.2013.

YLE uutiset. Talous. 13.3.2013. Joka toinen enkelisijoitus onnistuu. Luettavissa:  
[http://yle.fi/uutiset/joka\\_toinen\\_enkelisijoitus\\_onnistuu/6535094?origin=rss](http://yle.fi/uutiset/joka_toinen_enkelisijoitus_onnistuu/6535094?origin=rss). Luettu:  
15.3.2013.

# Liitteet

## Liite 1. Haastattelurunko

### Kysymysrunko

1. Miten määrittelet kasvuyrittäjyys-termin?
2. Miten haluaisit olla mukana aloittavan yrityksen toiminnassa? Taloudellista tukea vai muitakin tukimuotoja? Mitä? Haluaisitko mahdollisesti olla mukana tuotekehityksessä? (mitä haluat antaa/saada) Osakkeita? Lainaa? Hallitustyöskentely?
3. Miten usein sijoittaa ja millaisilla summilla? Kuinka nopeasti/millä aikavälillä tuotot? Tuottotavoitteet pitkällä aikavälillä – eli kuinka moni sijoitus on kannattava?
4. Millä perusteella lähdet tukemaan uutta yritystä? Eettisyys? Laajenemismahdollisuudet? Kansainväliset markkinat?
5. Mihin asioihin kiinnittää huomiota yrityksessä? Yrittäjäpersoonan merkitys
6. Muuttuuko liikeidea paljon vielä sijoittamisen jälkeen matkan varrella?
7. Miten mahdollisilta riskeiltä suojaudutaan?
8. Miten taloussuhdanteet vaikuttavat sijoittamiseen?
9. Millaista kiinnostusta opiskelijoiden perustamat yritykset herättävät?
10. Miten oppilaitos voisi mielestäsi tukea oppilaidensa perustamien yritysten kehittämistä?

11. Millaisissa sijoittajaverkostoissa olet nyt mukana? Kiinnostaako osallistuminen HAAGA-HELIA:n verkostoon?