

Maiju Mähönen

NAISTEN ENKELISIJOITTAMINEN

Opinnäytetyö

Tradenomi (AMK)

Hyvinvointiliiketoiminnan johtaminen

2024



**Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu**

Tutkintonimike	Tradenomi
Tekijä/Tekijät	Maiju Mähönen
Työn nimi	Naisten enkelisijoittaminen
Toimeksiantaja	Finnish Business Angels Network
Vuosi	2024
Sivut	73 sivua, liitteitä 8 sivua
Työn ohjaaja(t)	Lauri Kolomainen

TIIVISTELMÄ

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli saada syvällisempi ymmärrys naisten enkelisijoittamisesta. Opinnäytetyössä tutkittiin enkelisijoittajanaisten sijoituskäyttäytymistä sekä sijoitusmotiiveja. Työn toimeksiantajana toimi Finnish Business Angels Network, joka on suomalainen bisnesenkeliverkosto. Työn tarkoituksena oli tuottaa toimeksiantajalle ehdotuksia toimenpiteistä, joilla he voisivat kehittää toimintaansa naisille sopivammaksi ja lisätä naisjäsentensä määrää.

Tässä opinnäytetyössä käsitellään kolmea tutkimusongelmaa. Ensimmäinen tutkimuskysymys on, mitkä asiat vaikuttavat naisten päätökseen ryhtyä enkelisijoittajaksi. Toinen kysymys on, millaisia naiset ovat enkelisijoittajina. Kolmas tutkimuskysymys on, miten FiBAN voisi omalla toiminnallaan houkutella lisää naisia jäsenikseen.

Tutkimusongelmien ratkaisemiseksi käytettiin kvantitatiivista tutkimusmenetelmää. Tutkimusaineisto kerättiin kyselytutkimuksen avulla kahdelta kohderyhmältä: enkelisijoittajanaisilta sekä enkelisijoittamisesta kiinnostuneilta naisilta. Molemmille kohderyhmille lähetettiin erilliset sähköiset kyselylomakkeet.

Tuloksissa selvisi, että monet naiset ovat enkelisijoittamisessa vielä aloittelijoita. Suurin osa naisista on ollut enkelisijoittajina alle kolme vuotta ja tehnyt pääasiassa alle viisi sijoitusta. Naiset sijoittavat alkuvaiheen startup-yrityksiin ja he suosivat syndikaattisijoituksia. Naisten sijoittamista rajoittaa itseluottamuksen puute, joka vaikuttaa sijoittamiseen. Sijoituskokemus lisää itseluottamusta, ja sijoitusten määrä kasvaa sijoituskokemuksen myötä.

Opinnäytetyö tarjoaa arvokasta tietoa naisten enkelisijoittamisesta. Tutkimuksen tulokset antavat tietoa naisten sijoituskäyttäytymisestä sekä sijoitusmotiiveista. Tutkimuksen tuloksia voidaan hyödyntää FiBANin toiminnan kehittämisessä ja naisjäsenten lisäämisessä. Lopputuotoksena toimeksiantajalle laadittiin sijoittajaprofiili, joka kuvaa FiBANin enkelisijoittajanaista. Tämän lisäksi toimeksiantajalle annettiin käytännönläheisiä kehittämissuhteita naisjäsenten lisäämiseksi.

Asiasanat: enkelisijoittaminen, naisten sijoittaminen, bisnesenkelit, startup-yritykset, sijoituskäyttäytyminen

Degree title	Bachelor of Business Administration
Author (authors)	Maiju Mähönen
Thesis title	Women's angel investing
Commissioned by	Finnish Business Angels Network
Time	2024
Pages	73 pages, 8 pages of appendices
Supervisor	Lauri Kolomainen

ABSTRACT

The objective of this thesis was to gain a deeper understanding of women as angel investors, specifically focusing on the investment behavior and motivations of women angel investors. The thesis aimed to find the motivations behind women's decisions to become angel investors and uncover the barriers that prevented them from engaging in angel investing. The aim was to provide the commissioner with practical suggestions to make their operations more appealing to women and increase the number of women members. Additionally, the study sought to gather insights into the typical profile of FiBAN's women angel investors and explore what women expected from an angel investor network.

This thesis addressed three key research questions. The first question explored the factors that influence women's decisions to become angel investors. The second examined what women are like as angel investors. The third question focused on how FiBAN could attract more women to become members. A quantitative research method was applied, and data were collected through two separate online surveys targeting both women angel investors and women interested in angel investing.

The research results showed that many women are still at the early stages of their angel investing journey, with most having been investors for less than three years and having made fewer than five investments. Women tend to invest in early-stage startups and prefer syndicate investments. Lack of confidence was identified as a major barrier for women in angel investing, but it was also found that investment experience increases confidence over time.

The thesis provided valuable insights into women's angel investing. The results can be used to support FiBAN's efforts in operational development and in attracting more women members. Additionally, a detailed investor profile was created to represent the typical woman angel investor at FiBAN, along with practical recommendations for increasing the number of female members.

Keywords: angel investing, business angels, startup, women investing

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	ENKELISIJOITTAMINEN.....	8
2.1	Enkelisijoittamisen historia.....	9
2.2	Enkelisijoittamisen määritelmä	10
2.3	Enkelisijoittamisen riskit ja mahdollisuudet.....	11
2.4	Enkelisijoittajan merkitys startup-yritykselle.....	13
2.5	Enkelisijoitusprosessi.....	14
3	NAISTEN SIJOITTAMINEN.....	20
3.1	Naisten sijoittaminen Suomessa.....	20
3.2	Naisten sijoittamisen hyvinvointivaikutukset	21
3.3	Naiset enkelisijoittajina	23
4	FINNISH BUSINESS ANGELS NETWORK RY	24
5	TUTKIMUSMENETELMÄT JA TUTKIMUSAINEISTO	26
5.1	Määrällinen tutkimusmenetelmä	26
5.2	Tiedonkeruu määrällisessä tutkimuksessa	27
5.3	Kyselytutkimus aineistonkeruumenetelmänä.....	29
5.4	Aineiston hankinta	31
5.5	Aineiston analyysi.....	33
6	TUTKIMUKSEN TULOKSET	35
6.1	Enkelisijoittajien kyselytutkimus.....	35
6.2	Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden kyselytutkimus	46
6.3	Tulosten yhteenveto	53
7	JOHTOPÄÄTÖKSET JA KEHITTÄMISEHDOTUKSET.....	54

7.1	Johtopäätökset	54
7.2	Kehittämisehdotukset	57
7.3	Tutkimuksen luotettavuuden arviointi	59
8	LOPUKSI	62
	LÄHTEET	64

KUVALUETTELO

LIITTEET

Liite 1. Enkeli-sijoittajanaisten kysely

Liite 2. Enkeli-sijoittamisesta kiinnostuneiden naisten kysely

Liite 3. Cramerin V

1 JOHDANTO

Naiset sijoittavat aikaisempaa enemmän, ja tutkimusten mukaan naiset menestyvät miehiä paremmin sijoittajina (Danske Bank 2022c). Naiset kuitenkin sijoittavat edelleen huomattavasti vähemmän kuin miehet. Naisten sijoittamista rajoittavat monet tekijät, kuten itseluottamuksen puute, haluttomuus ottaa riskejä sekä vähäinen sijoituskokemus. (Danske Bank 2022b.) Taloudellista itseluottamusta parantamalla naiset voisivat aloittaa rohkeammin sijoittamisen (Lestinen & Nickström 2024, 50).

Naisten tulisi sijoittaa, koska taloudellinen riippumattomuus antaa turvaa ja joustavuutta elämän eri vaiheissa (Murtomäki 2023; Nordnet 2024). Elämä on täynnä muutoksia, kuten lapsen saaminen, työelämään siirtyminen tai eläkkeelle jääminen, jotka voivat vaikuttaa taloudelliseen tilanteeseen. Sijoittamalla ja säästämällä jo varhain naiset voivat rakentaa varallisuutta, varautua yllättäviin menoihin ja saavuttaa pitkän aikavälin taloudellisia tavoitteita, kuten hankkia asunnon tai säästää eläkettä varten. Lisäksi sijoittaminen auttaa lisäämään itseluottamusta raha-asioissa ja tuo taloudellista turvaa niin itselle kuin perheelle. (Nordnet 2024.) Naisten sijoittaminen on ajankohtaisesti tärkeä aihe, sillä naisten taloudellinen hyvinvointi on heikentynyt muuttuneen maailmantilanteen seurauksena. Sijoittamalla naiset voivat parantaa taloudellista hyvinvointia, joka on osa kokonaisvaltaista hyvinvointia. (Danske Bank 2024.)

Naisilla on miehiin verrattuna pitkäjänteisempi ja menestyksekkäämpi sijoitusstrategia ja sijoittaminen näyttäytyy ammattimaisempana (Murtomäki 2023), mutta tästä huolimatta naiset ryhtyvät harvoin enkelisijoittajiksi. Enkelisijoittaminen on miesvaltaista toimintaa, jossa naiset ovat vähemmistöä. Suurin osa enkelisijoittajista on miehiä. Enkelisijoittajaverkostot ovat miesvaltaisia, ja suurin osa pääomaa etsivistä yrityksistä on miesten johtamia. (Botelho ym. 2020.) Naisjohtoiset startupit saavat vain alle viisi prosenttia alkuvaiheen pääomasijoituksista (Edelman ym. 2018). Jos naisia ryhtyisi enemmän enkelisijoittajiksi, voitaisiin naisjohtoisten startupien rahoitusta lisätä (Harrison & Mason 2007), sillä lukuisat tutkimukset osoittavat naisten sijoittavan naisjohtoisiin yrityksiin (Becker-Blease & Sohl 2007; Ewens & Townsend 2020; Harrison & Mason 2007; Solal & Snellman 2023).

Enkelisijoittajilla on merkittävä rooli startup-yritysten perustamisessa (Medialle s.a.) Enkelisijoittajien määrää lisäämällä voidaan lisätä työpaikkoja sekä edistää talouskasvua (Suomen startup-yhteisö 2024). Naiset voisivat sijoittamalla kaventaa sukupuolten välistä palkkaeroa, sillä miehet saavat edelleen noin 16 prosenttia enemmän palkkaa kuin naiset (THL 2023). Sukupuolten tasa-arvoa parantamalla voitaisiin nostaa bruttokansantuotetta jopa yli 20 prosenttia, mikä tarkoittaisi maailman talouskasvun kaksinkertaistumista seuraavan vuosikymmenen aikana (Maailmanpankkiryhmä 2024; UN Women 2024). Nämä tekijät tekevät naisten enkelisijoittamisesta aiheena merkityksellisen. Aiheen merkityksellisyys ulottuu taloudellisesta tasa-arvosta yhteiskunnalliseen ja taloudelliseen kehitykseen.

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii suomalainen bisnesenkeliverkosto Finnish Business Angels Network eli FiBAN. Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tuottaa toimeksiantajalle ehdotuksia toimenpiteistä, joilla he voisivat kehittää toimintaansa naisille sopivammaksi ja lisätä naisjäsentensä määrää. Aihe on tärkeä toimeksiantajalle, sillä heidän jäsenistään ainoastaan 12 prosenttia on naisia. Lisäksi yksi heidän tavoitteistaan on lisätä naisjäsenten määrää.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on saada syvällisempi ymmärrys naisten enkelisijoittamisesta ja enkelisijoittajanaisten sijoituskäyttäytymisestä. Opinnäytetyö pyrkii löytämään motiiveja naisten enkelisijoittamiselle ja selvittämään syitä, jotka rajoittavat naisten ryhtymistä enkelisijoittajiksi. Lisäksi tavoitteena on saada selville FiBANin naisjäsenprofiili sekä näkemys siitä, mitä naiset toivovat enkelisijoittajaverkostolta.

Tällä opinnäytetyöllä on kolme tutkimusongelmaa:

1. Mitkä asiat vaikuttavat naisten päätökseen ryhtyä enkelisijoittajaksi?
2. Millaisia naiset ovat enkelisijoittajina?
3. Miten FiBAN voisi omalla toiminnallaan houkutella lisää naisia jäsenikseen?

Opinnäytetyön teoreettinen viitekehys muodostuu kahdesta luvusta: enkelisijoittamisesta sekä naisten sijoittamisesta. Luvussa 2 käsitellään enkelisijoittamista. Luvussa määritellään enkelisijoittaminen, tarkastellaan enkelisijoittami-

sen riskejä ja mahdollisuuksia sekä enkelisijoittajan merkitystä startup-yritykselle. Luvun lopussa käsitellään enkelisijoitusprosessi alusta loppuun. Luvussa käsitellään ainoastaan enkelisijoittamista, ja siitä on rajattu pois muut sijoittamisen muodot. Luvussa 3 käsitellään naisten sijoittamista Suomessa ja naisten yleisimpiä sijoittamisen muotoja, jonka jälkeen siirrytään naisten sijoittamisen hyvinvointivaikutuksiin. Viimeinen osio käsittelee naisten enkelisijoittamista. Luku 3 on rajattu käsittelemään ainoastaan naisten sijoittamista.

Teoria pohjautuu laajasti alan kirjallisuuteen, jossa on hyödynnetty mahdollisimman laadukasta ja tuoretta aineistoa. Enkelisijoittamista käsittelevää kirjallisuutta on saatavilla suhteellisen vähän, ja tutkimukset ovat melko vanhoja. Erityisesti naisten enkelisijoittamista on tutkittu hyvin vähän (Becker-Blease & Sohl 2007; Harrison & Mason 2007), mikä tekee aiheesta erityisen kiinnostavan ja tutkimuksesta tarpeellisen.

Tutkimusmenetelmänä käytetään määrällisen eli kvantitatiivisen tutkimuksen aineistonkeräysmenetelmää. Aineisto kerätään sähköisellä Webropol-kyselyllä, joka mahdollistaa laajan tutkimusaineiston keräämisen. Aineisto kerätään kahdelta kohderyhmältä: enkelisijoittamisesta kiinnostuneilta naisilta sekä FiBANin naisjäseniltä. Molemmille kohderyhmille lähetetään erilliset kyselyt, jotka on rakennettu teorian pohjalta. Tutkimusmenetelmäksi valikoitui määrällinen tutkimus, sillä se mahdollistaa suuremman määrän vastauksia, jolloin voidaan muodostaa yleistettäviä johtopäätöksiä naisten enkelisijoittamisesta. Määrällinen tutkimus mahdollistaa kyselyn toteutuksen anonyymisti, jolloin vastaajien on helpompi vastata henkilökohtaisiin kysymyksiin, jotka koskevat esimerkiksi varallisuutta ja sijoituskäyttäytymistä. Kysely sopii tähän myös siksi, että tutkittavia on paljon.

2 ENKELISJOITTAMINEN

Tässä luvussa käydään läpi enkelisijoittamista. Ensimmäisessä alaluvussa käsitellään enkelisijoittamisen historiaa, ja toisessa alaluvussa keskitytään enkelisijoittamisen määritelmään. Kolmannessa alaluvussa tarkastellaan enkelisijoittamisen merkitystä startup-yritykselle, ja viimeisessä alaluvussa käsitellään enkelisijoitusprosessia.

2.1 Enkelisijoittamisen historia

Enkelisijoittamisen termiä on käytetty noin 1980-luvulta alkaen (Cumming & Zhang 2018; Mason 2011,1). Tämä tekee enkelisijoittamisesta suhteellisen uuden ilmiön. Enkelisijoittamisen historia kuitenkin juontaa juurensa 1900-luvun alkuun, jolloin termi ”enkeli” sai alkunsa Broadwayn sisäpiireissä. Enkeleillä pyrittiin kuvaamaan varakkaita teatterin ystäviä, jotka tekivät riskialttiita sijoituksia teatterieriesityksiin. Enkelit sijoittivat näihin esityksiin ensisijaisesti saadakseen olla tekemisissä ihailemiensa teatterihenkilöiden kanssa. (Mason 2011, 1.) Vastaavasti termiä ”bisnesenkeli” alettiin käyttämään henkilöistä, jotka toimivat samankaltaisesti liiketoimintayhteydessä (Benjamin & Margulis 2000, 5).

Joidenkin lähteiden mukaan enkelisijoittamista on ollut läpi historian, vaikka enkelisijoittamisen termistö onkin vakiintunut vasta myöhemmin. Morrissetten (2007, 53) mukaan varakkaat yksityishenkilöt toimivat oman aikansa enkelisijoittajina. Erityisesti kuninkaalliset perheet tekivät tunnetusti enkelisijoituksia, ja esimerkiksi 1400-luvulla Kuningatar Isabellan tiedetään rahoittaneen Kristoffer Kolumbuksen retkikuntaa. Ensimmäiset enkelisijoitukset tehtiin tietävästi tätäkin aikaisemmin jo 1200-luvulla, jolloin kuuluisan kauppiaan ja tutkimusmatkailijan Marco Polon kerrotaan saaneen rahoitusta enkelisijoittajilta. 1800- ja 1900-luvun tunnetuista teollisuusjättiläisistä Henry Ford ja Alexander Graham Bell saivat myös rahoitusta enkelisijoittajilta. (Morrissette 2007, 53.)

Suomessa enkelisijoittaminen alkoi yleistyä 1990-luvun lopulla, kun Sitra ryhtyi edistämään toimintaa. Vaikka yksityishenkilöt olivat jo aiemmin sijoittaneet aloittaviin yrityksiin, termi ”bisnesenkeli” tuli laajemmin tunnetuksi vasta tuolloin. Vuonna 1999 bisnesenkeli-sana lisättiin Nykysuomen sanakirjaan, mikä merkitsi käsitteen virallistumista Suomessa. 2000-luvun alussa, erityisesti IT-kuplan ja Nokian menestyksen myötä bisnesenkelisijoittaminen kasvoi merkittävästi. Monista Nokiaan kytkeytyneistä henkilöistä tuli miljonäärejä, ja osa heistä alkoi sijoittaa startup-yrityksiin. (Lukkari 2012.) Tämän buumin myötä syntyi myös ensimmäisiä bisnesenkeliverkostoja, kuten Sitran perustama enkeliverkosto, joka siirtyi Finnveran hallintaan vuonna 2007 (Lukkari 2012; Mattila 2017). Vuonna 2010 perustettiin FiBAN, joka nousi alan keskeiseksi toimijaksi (About FiBAN s.a.; Mattila 2017).

2.2 Enkelisijoittamisen määritelmä

Enkelisijoittamiselle ei ole aikaisemman kirjallisuuden perusteella virallista määritelmää, ja sen määritelmä vaihtelee hieman eri lähteissä. Tyypillisesti enkelisijoittamisella tarkoitetaan yksityishenkilön tekemää henkilökohtaista pääomasijoitusta listaamattomaan yritykseen, joko suoraan tai aktiivisesti omistetun yrityksen tai rahaston kautta. Hänellä ei myöskään ole perhesuhteita yritykseen. (Mason 2005, 3–5.) Enkelisijoitus on vähemmistösjöitus, ja sen summa on 10–30 prosenttia kaikista sijoituksista (EBAN s.a.; Etula 2017, 14). Sijoitus ajoittuu yleensä startupin siemenvaiheeseen eli alkuvaiheeseen (EBAN s.a.), mikä tekee enkelisijoittamisesta riskisijoittamista, sillä yrityksellä ei useinkaan ole tässä vaiheessa lainkaan tuloja (EBAN 2022, 17). Sijoitus voi olla joko kertaluonteinen pääomasijoitus tai se voi jatkua koko startup-yrityksen elinkaaren ajan (Cumming & Zhang 2018, 4).

Enkelisijoittajat eli bisnesenkelit kuvataan kirjallisuudessa yleensä korkean nettovarallisuuden omistavina yksityishenkilöinä, jotka sijoittavat omaa pääomaansa ja aikaansa startup-yrityksiin vastineeksi omistusosuudesta tai vaihdettavasta velasta (Dealum 2023, 7; Mason 2005, 4–5; Morales-Alonso ym. 2020, 59–60; Sekki 2023, 25). Bisnesenkelit ovat tyypillisesti korkeakoulutettuja miehiä, joilla on kokemusta johtotehtävistä suurissa yrityksissä tai he ovat toimineet yrittäjinä merkittävän osan urastaan (Etula 2018, 166; Mason 2005, 7; Morrissette 2007, 54–55). Bisnesenkelit tavoittelevat sijoituksellaan tuottoa, sillä ilman riittävää tuottoa sijoitusten jatkaminen ei ole mahdollista (Mason 2005, 5; Etula 2018, 16).

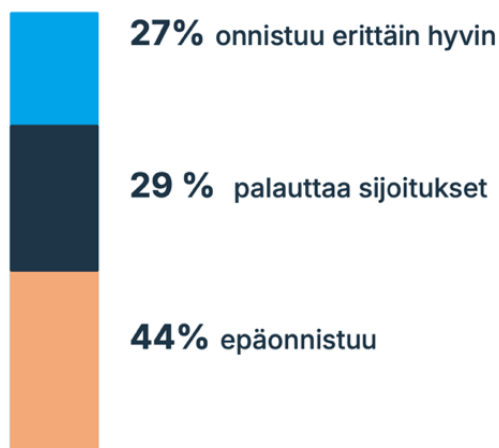
Enkelisijoittajien ikä vaihtelee laajasti kirjallisuuden mukaan. Masonin (2011, 5) mukaan enkelisijoittajat ovat 45–65-vuotiaita. Hindle ja Wenban (1999) esittävät Australiassa bisnesenkeleiden olevan 30–39-vuotiaita. Singaporessa tehdyn tutkimuksen mukaan bisnesenkelit ovat noin 30-vuotiaita (Wong & Ho 2007, 52). Morales-Alonso ym. (2019, 63–64) esittävät bisnesenkeleiden ikähaarukaksi 36–45 vuotta. Suomalaisen tutkimuksen mukaan enkelisijoittajat ovat noin 40-vuotiaita (Maula ym. 2005, 467). Tämä kuitenkin eroaa suomalaisen bisnesenkeliverkosto FiBANin (2023b) vuosittaisen jäsenkyselyn tuloksista, johon vastanneista yli puolet ovat syntyneet 1950–1970-luvulla. Tämän

perusteella suomalaisten enkelisijoittajien voidaan karkeasti arvioida olevan 50–70-vuotiaita.

2.3 Enkelisijoittamisen riskit ja mahdollisuudet

Yrityksen varhaisessa vaiheessa sijoittaminen on erittäin riskialtista, minkä vuoksi muutaman sijoituksen on tuotava merkittävä tuotto kompensoidakseen niitä sijoituksia, jotka epäonnistuvat tai eivät houkuta ostajaa (Botelho ym. 2019, 584). FiBAN kuvaa seuraavalla tavalla sijoitusten onnistumisia (kuva 1). Sijoituksista 27 prosenttia onnistuu erittäin hyvin ja sijoitukset tuottavat jopa kymmenkertaisen tuoton sijoittajalle. Sijoitetusta pääomasta 29 prosenttia palauttaa sijoitetun pääoman takaisin sijoittajalle, ja 44 prosenttia eli lähes puolet sijoituksista epäonnistuu, jolloin sijoittaja menettää rahansa. (FiBAN 2024e.)

Korkean riskin sijoittaminen



Kuva 1. Korkean riskin sijoittaminen (FiBAN 2024e)

Bisnesenkelin on oltava valmis sijoittamaan rahansa pitkäksi aikaa. Sijoituksen aikajänne on noin viisi vuotta, mutta sijoitus voi kestää jopa yli 10 vuotta. Sijoituksesta saatu omistusosuus vaihtelee 10–40 prosentin välillä. (Etula 2015, 16–18.) Enkelisijoittamisesta on tehty kansainvälisesti suhteellisen vähän tutkimuksia, mikä johtuu mahdollisesti siitä, että enkelisijoittamista koskevaa dataa on saatavilla rajallisesti, sillä enkelisijoitukset eivät ole julkisia sijoituksia. Sijoitettavia summia ei mainita kovin usein kirjallisuudessa, ja silloin kun ne mainitaan, luvuissa on suuri hajonta. (Cumming & Zhang 2018, 3.)

Etulan (2015, 18) mukaan Suomessa sijoitettavat summat ovat yleensä 10 000 ja 50 000 välillä. Lainema (2011, 164) puolestaan esittää Suomessa sijoitettavien summien olevan 25 000 ja 100 000 euron välillä.

Masonin (2011, 2) mukaan enkelisijoittajilla on useimmiten 2–5 yritystä sijoitusportfoliossa. FiBANin jäsenillä on hieman suurempi sijoitusportfolion koko, sillä heillä on keskimäärin 6 portfolioyritystä (FiBAN 2024a). Ammattisijoittajilla voi olla jopa yli 20 kohdetta sijoitusportfoliossa (Lainema 2011, 164). Korkean riskin vuoksi enkelisijoittajat sijoittavat 5–15 prosenttia sijoitusportfoliostaan startupeihin, jolloin mahdolliset tappiot eivät vaikuta heidän elämäntapaansa (Mason 2005, 4).

Maailman talouden ja olosuhteiden muutokset vaikuttavat sijoituksiin. FiBANin jäsenkyselyn vastaukset osoittavat enkelisijoitusten määrän laskeneen merkittävästi muuttuneen maailmanpoliittisen tilanteen ja nousseiden korkojen vuoksi. Enkelisijoitusten määrä laski vuodessa yli 10 miljoonaa euroa. Raportoituja sijoituksia oli 26 miljoonaa euroa, kun edeltävänä vuonna sijoitettiin 37 miljoonaa. Tavallisesti vuosittaiset sijoitusmäärät ovat yleensä pysyneet 30–50 miljoonan välissä. (FiBAN 2024d.) Myös kertasijoitusten määrät laskivat. Bisnesenkelin tyypillinen tiketti eli yhden sijoittajan sijoittama summa rahoituskierrokselle on ollut tyypillisesti noin 20 000 euroa, mutta sen koko laski 17 000 euroon (FiBAN 2024a.) Enkelisijoittajien aktiivisuus on kuitenkin säilynyt aikaisempien vuosien tasolla, ja jopa 60 prosenttia kyselyyn vastanneista jäsenistä kertoo tehneensä sijoituksia startupeihin vuoden aikana (FiBAN 2024d).

Bisnesenkeleille on tyypillistä sijoittaa syndikaateissa, jolla tarkoitetaan yhteis-sijoitusta (Angel Investment Data s.a.). Yhteissijoituksella voidaan hajauttaa sijoittamisen riskiä (Etula 2015, 14; Manigart ym. 2006). Lisäksi se tuo mukanaan laajemman verkoston sekä pääsyn suurempiin pääomamääriin, jolloin siitä hyötyy sijoittajan lisäksi myös yritys (FiBAN s.a.). Suurin osa bisnesenkeleistä sijoittaa alle puolen miljoonan euron rahoituskierroksiin. On kuitenkin monia enkeleitä, jotka suosivat sijoituksia suurempiin rahoituskierroksiin, jolla he välttävät heidän omistuksensa pienenemisen sekä auttavat startup-yritystä. (Angel Investment Data s.a.) Suurten rahastojen kanssa tehdyt yhteissijoituk-

set ovat todennäköisesti johtaneet siihen, että uusiempien tutkimusten mukaan bisnesenkelit tekevät yhä enemmän sijoituksia myöhäisemmän vaiheen rahoituskierroksiin, joissa myös sijoitussummat ovat olleet suurempia (EBAN 2022, 17). FiBAN raportoi vuoden 2023 rahoituskierroksen mediaaniksi 260 000 euroa, mikä on 10 prosenttia vähemmän edeltävään vuoteen verrattuna (FiBAN 2024a).

2.4 Enkelisijoittajan merkitys startup-yritykselle

Startup-yritykselle ei ole olemassa virallista määritelmää. Pääomasijoittajat määrittelevät startupin olevan uusi ja innovatiivinen yritys, joka keskittyy nopeaan kansainväliseen kasvuun skaalautuvalla liiketoiminnalla. Startup voi olla kasvuyritys, mutta kaikki kasvuyritykset eivät ole startupeja. Kasvuyritys on vakiintunut yritys, jolla on jo liiketoimintaa, liikevaihtoa sekä potentiaalia jatkaa kasvuaan. (Pääomasijoittajat 2024b.)

Enkelisijoittajat ovat keskeisessä roolissa nopean kasvun yritysten perustamisessa, ja nämä yritykset puolestaan vaikuttavat merkittävästi alueellisen talouden kehitykseen (Medialle s.a.). Suomessa arvioidaan olevan 2 768 startup-yritystä, jotka työllistävät jo yli 30 tuhatta henkilöä Suomessa. Startup-ekosysteemin merkitys Suomen työmarkkinoilla on kasvanut huomattavasti, ja se on noussut keskeiseksi tekijäksi maan työmarkkinoilla ja talouskasvun edistäjänä. (Suomen startup-yhteisö 2024.)

Startup-yrittäminen on riskialtista, ja vain alle 10 prosenttia startupeista selviää elossa ensimmäisen kolmen vuoden aikana (Pride 2018). Korkean riskin vuoksi startupien on haastavaa saada alkuvaiheen rahoitusta, jolloin enkelisijoittaja on usein ainut rahoitusvaihtoehto. Enkelisijoittajat auttavat startupeja selviytymään ns. kuolemanlaakson yli. (Morales-Alonso ym. 2020, 59–60.)

Enkelisijoittajan merkitys startupeille ei kuitenkaan rajoitu ainoastaan heidän tarjoamaansa pääomaan. Valtaosa enkelisijoittajista on vaurastuneita yrittäjiä, jotka haluavat antaa takaisin sijoittamalla muihin yrityksiin. (Etula 2018, 16; Mason 2005, 4.) He antavat omaa kokemustaan ja osaamistaan eteenpäin ohjaamalla ja mentoroimalla uusia yrittäjiä, mikä erottaa heidät usein muista sijoittajista. He tuovat mukanaan hyödyllisiä verkostoja, liiketoimintaosaamista

sekä käytännön kokemusta, jotka ovat hyödyllisiä yrittäjille. (Mason 2005, 4–5; Mason 2011, 3.) Enkelisijoittajat sijoittavat omaa rahaansa, mikä mahdollistaa sen, että he voivat itse valita heitä kiinnostavimmat sijoituskohteet. Heidän ei ole pakko sijoittaa, elleivät he löydä sopivaa sijoituskohdetta. (Mason 2005, 4–5.)

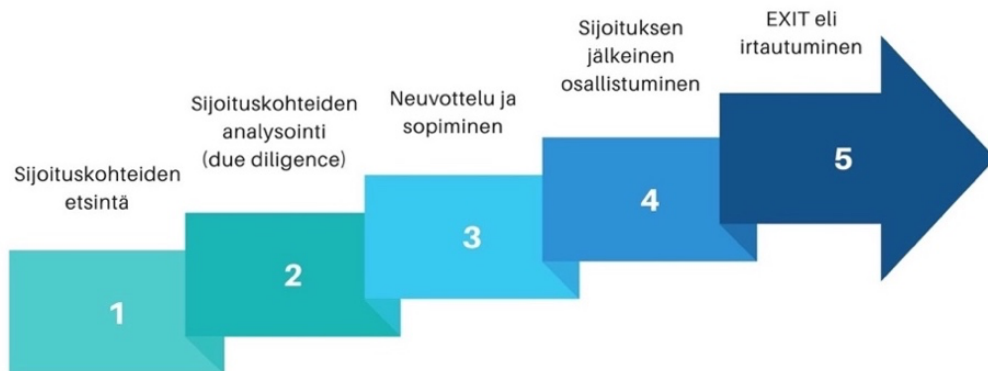
Suurin osa startup-yrittäjistä toivoo sijoittajilta muutakin kuin rahaa. FiBANin kyselytutkimuksen pohjalta ilmenee, että jopa 80 prosenttia startup-yrittäjistä toivoo sijoittajilta rahoituksen lisäksi alan asiantuntemusta, verkostoja sekä strategista tietoa tukemaan yrityksen kasvua. (FiBAN 2023c.) Suomessa on poikkeuksellisen paljon enkelisijoittajia, jotka ovat menestyneet yrittäjinä ja tehneet onnistuneen irtautumisen ennen enkelisijoittajaksi ryhtymistä. Suomalaiset enkelisijoittajat ovat myös erittäin koulutettuja, mikä on hyödyllistä startupeille. (FiBAN 2023a.)

Vuonna 2022 suomalaiset startup-yritykset keräsivät rahoitusta yli 1,8 miljardia euroa, mikä on historian suurin vuosittainen summa. Tämän jälkeen summat ovat laskeneet merkittävästi, ja vuonna 2023 Startup-yritysten keräämä kokonaisrahoituksen määrä laski 50 prosenttia. (Dealroom 2024; Pääomasisijoittajat 2024a.) Rahoituksen määrän lasku on linjassa yritysten konkurssien merkittävässä kasvussa. Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2023 vireille laitettujen konkurssien yritysten määrä oli 3 315, joka tarkoittaa sitä, että konkurseja oli eniten 25 vuoteen. (SVT 2024.) Myös FiBANin jäsenten sijoitukset laskevat 30 prosenttia. Heidän jäsenensä sijoittivat yhteensä 173 yritykseen vuonna 2023. Puolet sijoituksista tehtiin uusiin yrityksiin. (FiBAN 2024a.)

2.5 Enkelisijoitusprosessi

Enkelisijoitusprosessin vaiheet vaihtelevat hieman lähteen mukaan, mutta perusajatus pysyy samana. Sijoitusprosessin voidaan katsoa alkavan sopivan sijoituskohteen etsinnällä ja päättyvän irtautumiseen. Sijoitusprosessin vaiheet voidaan kuvata kuvan 2 mukaisella tavalla. (Mason 2011, 11, 21–22.)

SIJOITUSPROSESSI



Kuva 2. Enkelisijoitusprosessi (mukaillen Mason 2011, 21–22)

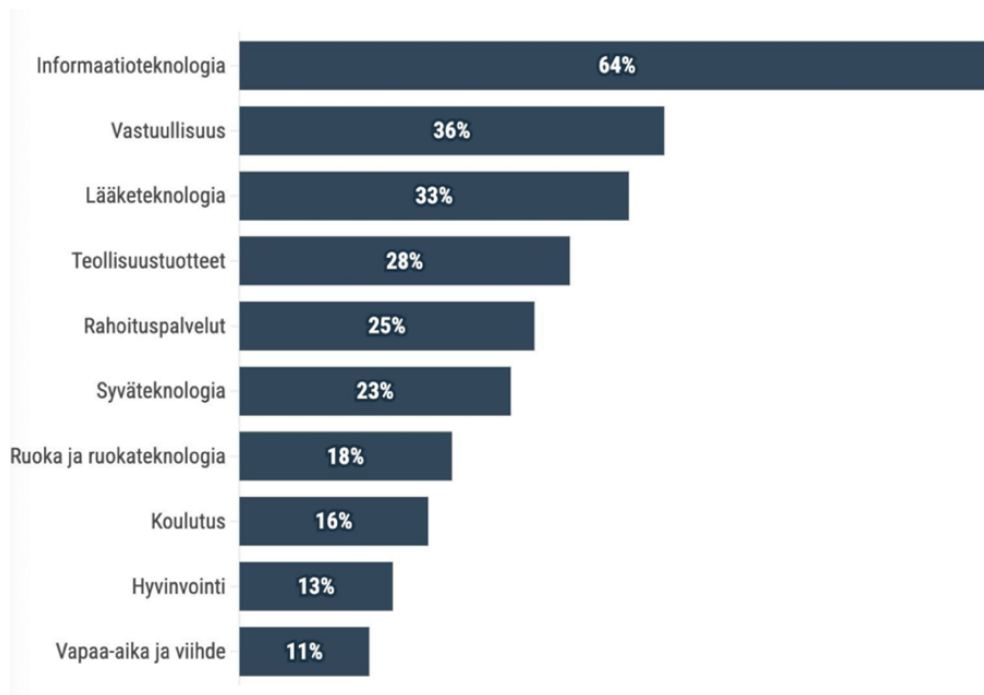
Seuraavissa alakappaleissa kuvataan tarkemmin enkelisijoitusprosessin eri vaiheet. On kuitenkin huomioitava, että jokainen sijoitus on erilainen ja monet enkelisijoittajat ovat kehittäneet oman sijoitusprosessinsa, jolloin sijoitusprosessi ei välttämättä etene kuvassa 2 esitetyllä tavalla (Etula 2015, 18).

Sijoituskohteiden etsintä

Ensimmäinen sijoitusprosessin vaihe alkaa tyypillisesti sopivan sijoituskohteen etsinnällä. Potentiaalisia kohteita haetaan verkostojen, sattumanvaraisten kohtaamisten ja omien etsintöjen avulla. (Mason 2011, 12.) Suurin osa kohteista löytyy joko tapahtumista tai omien verkostojen kautta (FiBAN 2023b). Enkelisijoittajat etsivät yleensä skaalautuvia kohteita, joilla on mahdollisuus nopeaan kasvuun ja merkittävään tuottoon. Tällä he kompensoivat epäonnistuneiden sijoitusten aiheuttamaa taloudellista menetystä. (Botelho ym. 2021, 583–584.) Yhä useammin edellytetään myös, että startup-yrityksillä on jo olemassa olevaa liiketoimintaa, sillä sijoittajat haluavat todisteita skaalautuvuudesta ennen sijoituspäätöksen tekemistä (FiBAN 2023b).

Enkelisijoittajat sijoittavat useimmiten yrityksiin, joiden toimialueen he tuntevat hyvin. Heillä on alalla vahvat verkostot, jolloin he voivat tuoda lisäarvoa yritykselle. (FiBAN s.a.; Sekki 2023, 25; Sepulveda 2023; Mason 2011, 10.) He haluavat yrityksen olevan lähellä myös maantieteellisesti, jolloin heidän on helppompaa osallistua yrityksen toimintaan (Mason 2011, 11). Enkelisijoittajille on

tyypillistä olla mukana sijoittamiensa yritysten hallituksissa. Hallitustoiminnan on todettu lisäävän yrityksen menestymismahdollisuuksia. (FiBAN 2023b.)



Kuva 3. Enkelisijoittajien toimialakiinnostus (FiBAN 2023b)

Kuvassa 3 kuvataan FiBANin jäsenten toimialakiinnostusta. Tämän pohjalta voidaan todeta, että heidän jäsenensä sijoittavat monille toimialoille. Tämän hetken kiinnostavimmiksi sijoitussektoreiksi nousevat informaatioteknologia, vastuullisuus sekä lääketeknologia. Sijoituskohteiden suosio vaihtelee, joka näkyy muutoksina FiBANin deal flowssa eli hankevirrassa. (FiBAN 2023b.) Muuttunut maailmantilanne on lisännyt kiinnostusta puolustus- ja turvallisuusalaan (FiBAN 2024c), kun taas terveysteknologian suosio sijoituskohteena on säilynyt vakaana useamman vuoden ajan (Tesi 2022).

Sijoituskohteiden analysointi

Toinen sijoitusprosessin vaihe on potentiaalisten sijoituskohteiden analysointi. Sijoituskohteiden analysoinnin kriteerit ovat osittain samat kuin kohteiden valinnassa. Kohteiden valinnassa tehdään alustava seulonta, jolla karsitaan suurin osa sijoituskohteista. Sijoituskohteen analyysiin valitaan ainoastaan lupavimmat sijoituskohteet, joita tutkitaan yksityiskohtaisemmin. (Mason 2011, 13–14.)

Sijoituskohdetta voidaan analysoida ns. due diligence -selvityksen avulla, joka auttaa sijoittajia arvioimaan sijoituskohteen potentiaalia sekä riskejä (EBAN s.a). Due diligence -prosessi voi sisältää erilaisia tarkastuksia, kuten kaupallisia, oikeudellisia, teknisiä, taloudellisia tai verotuksellisia (Glossary s.a.). Sijoittajat käyttävät due diligence -prosessiin noin 40–60 tuntia. Heitä kiinnostaa erityisesti yrityksen tiimi, asiakkaat, IPR-oikeudet, talous sekä muut hallinnolliset asiat. Selvityksen voi suorittaa myös ulkopuolinen asiantuntija. Ulkopuolinen asiantuntija ei kuitenkaan takaa parempaa analysointia, sillä alkuvaiheen yrityksen liiketoimintasuunnitelman tietoja ei voida varmistaa mistään. (Etula 2015, 32.) Sijoituskohteen analysointi päättyy siinä vaiheessa, kun sijoittaja päättää, jatkaako sijoituksen neuvotteluun ja sopimiseen (Mason 2011, 15).

Neuvottelu ja sopiminen

Kolmas sijoitusprosessin vaihe on neuvottelu ja sopiminen. Neuvotteluun ja sopimiseen siirrytään, kun sijoituspäätös on tehty. Bisnesenkeli neuvottelee sijoituksen ehdot yrityksen kanssa. Kolmeksi tärkeimmäksi neuvoteltavaksi asiaksi voidaan nostaa valuaatio eli yrityksen arvo, kaupan rakenne sekä muut sijoitusehdot. (Mason 2011, 16.) Kaikki bisnesenkeli eivät kuitenkaan tee kirjallisia sopimuksia, sillä he ovat voineet todeta, etteivät ne toimi valvonnan välineenä (Lainema 2011, 106–107). Yhteissijoituksissa on tyypillistä, että yksi enkeleistä ottaa johtavan sijoittajan roolin (Morrissette 2007, 59). Johtava sijoittaja ottaa usein päävastuun sijoituskierroksen järjestämisestä ja neuvottelusta sekä toimii yhteyshenkilönä yrityksen ja muiden sijoittajien välillä (FiBAN s.a.). Johtava sijoittaja voi myös rekrytoida lisää enkeleitä syndikaattiin (Morrissette 2007, 59).

Neuvottelut eivät aina johda sijoitukseen, vaikka bisnesenkeli osoittaisi kiinnostusta yritystä kohtaan. Tavallisimpia syitä neuvotteluiden katkeamiseen ovat liiketoimintaan liittyvät riskit sekä yrityksen virheellinen valuaatio. (Etula 2018, 171.) Jokaisella bisnesenkeliällä on omat kriteerinsä sijoituspäätöksen tekemiseen, ja sijoituspäätökset voidaan tehdä myös tunnepohjalta (Morrissette 2007, 59).

Sijoituksen jälkeinen osallistuminen

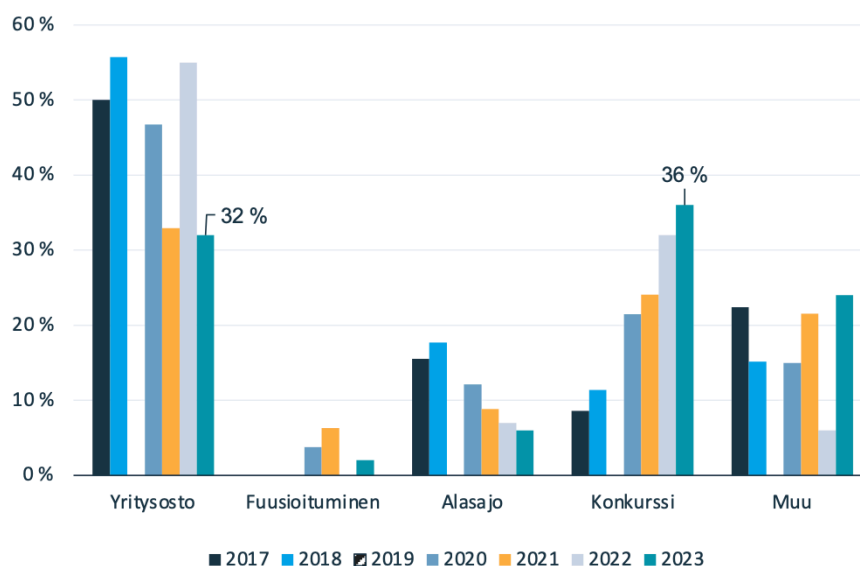
Neljäs sijoitusprosessin vaihe on sijoituksen jälkeinen osallistuminen. Suurin osa bisnesenkeleistä haluaa osallistua aktiivisesti sijoittamiensa yritysten toimintaan sijoituksensa ajan, mutta heidän ajankäyttönsä vaihtelee. On harvinaista, että he ovat päivittäin yrityksen toiminnassa mukana. Todennäköisempää on osallistua yksi päivä viikossa tai yksi päivä kuukaudessa. (Mason 2011, 19.)

Joidenkin lähteiden mukaan bisnesenkelit voidaan jaotella aktiivisiin ja passiivisiin enkeleihin. Aktiiviset bisnesenkelit ovat sijoituksen jälkeen tiiviisti mukana yrityksen toiminnassa, ja he tarjoavat osaamistaan, kontaktejaan sekä neuvojaan. Lisäksi he toimivat usein hallituksen jäsenenä tai muissa aktiivissa rooleissa. Passiiviset bisnesenkelit tuovat yritykseen ainoastaan rahallista pääomaa, mutta eivät osallistu aktiivisesti yrityksen toimintaan sijoituksensa jälkeen. (Macht 2011.)

Exit eli irtautuminen

Viimeinen sijoitusprosessin vaihe on exit eli irtautuminen. Irtautuminen voi olla joko positiivinen tai negatiivinen. Positiivisella irtautumisella tarkoitetaan yrityksen myymistä tai alkuperäisten omistajien poistumista yrityksestä. (Mason & Botelho 2016.) Negatiivisella irtautumisella tarkoitetaan yrityksen toiminnan lopettamista taloudellisten syiden, kuten konkurssin seurauksena (Etula 2015, 55; Mason & Botelho 2016). Positiiviset irtautumiset tapahtuvat noin seitsemän vuoden kuluessa sijoituksen tekemisestä (FiBAN 2022). Ei kuitenkaan ole tavatonta, että irtautuminen tapahtuu vasta kymmenen vuoden kuluttua (Mason & Botelho 2016). Negatiiviset irtautumiset tapahtuvat usein jo muutamman vuoden kuluessa sijoituksesta, kun taas menestyvät yritykset käyvät läpi useita rahoituskierroksia ennen positiivista irtautumista (FiBAN s.a.).

Irtautumisten osuus ryhmittäin



Kuva 4. Irtautumisten osuus ryhmittäin (FiBAN 2024a)

Kuvassa 4 tarkastellaan FiBANin jäsenten irtautumisia. Enkelisijoittajat pyrkivät irtautumaan sijoittamistaan yrityksistä mahdollisimman nopeasti, sillä he saavat taloudellisen tuottonsa irtautumisella (Botelho ym. 2019, 583; Etula 2015, 41). Enkelisijoittaminen on riskisijoittamista, ja kuten tilastot osoittavat (kuva 4), sijoittajat voivat menettää jopa puolet sijoittamistaan rahoistaan. FiBANin jäsenet raportoivat aikaisempaa suuremman määrän konkurssseja vuonna 2023, jolloin konkurssseista tuli sijoittajien yleisin irtautumisen muoto. Kuitenkin samaan aikaan erittäin tuottoisat irtautumiset kompensoivat konkurssien aiheuttamia taloudellisia menetyksiä. Raportoiduista irtautumisista 36 prosenttia oli konkurssseja ja 32 prosenttia yritysostoja. Yritysostot ovat olleet aikaisempina vuosina yleisin irtautumisen muoto. (FiBAN 2024a.)

Enkelisijoittajille kohdennettu kirjallisuus, oppaat ja koulutukset kannustavat bisnesenkeleitä tekemään erillisen exit-strategian. Tutkimukset kuitenkin osoittavat, että enkelisijoittajat tekevät harvoin erillistä exit-strategiaa. Monet sijoittajat uskovat positiiviseen irtautumiseen ilman sen erillistä suunnittelua. Tämä on kuitenkin muuttumassa enkelisijoittamisen ammattimaistumisen myötä. Exit-strategia voi lisätä irtautumisen todennäköisyyttä, mutta sen vaikutus ei välttämättä ole suoraan verrannollinen toteutuneisiin irtautumisiin. (Botelho ym. 2019, 584–585, 595.)

3 NAISTEN SIJOITTAMINEN

Tässä luvussa käsitellään naisten sijoittamista. Ensimmäisessä alaluvussa tarkastellaan naisten sijoittamista Suomessa, ja toisessa alaluvussa käsitellään naisten sijoittamisen hyvinvointivaikutuksia. Tämän jälkeen siirrytään viimeiseen alalukuun, jossa käsitellään naisten enkelisijoittamista.

3.1 Naisten sijoittaminen Suomessa

Naissijoittajien määrä lisääntyy, ja jo yli kolmannes naisista sijoittaa (Danske Bank 2022a). Naisten sijoittamista rajoittaa kuitenkin itseluottamuksen puute. Tutkimusten mukaan yhä useammat naiset kokevat, ettei heidän tietämyksensä sijoittamisesta ole riittävää eivätkä sijoita tästä syystä. (Danske Bank 2022b; Nordea 2024.) Naisista 29 prosenttia ei sijoita, koska kokee, ettei osaa sijoittamista riittävän hyvin (Danske Bank 2022b). Asenteet ovat kuitenkin muuttumassa erityisesti nuorten naisten, jotka näkevät taloudellisen itsenäisyytensä yhä tärkeämpänä, keskuudessa. He ovat valmiita oppimaan ja kehittymään sijoittajina. (Murtomäki 2023.)

Danske Bankin (2022a) tutkimuksen mukaan ero naisten ja miesten sijoittamisessa on kaventunut vuosittain, vaikkakin miehet sijoittavat edelleen naisia enemmän. Naisten osuus yksityissijoittajista on vain 34 prosenttia, ja naisten hallussa on 21 prosenttia omistusten arvosta (Euroclear Finland 2024). Naiset sijoittavat mieluummin rahastoihin kuin osakkeisiin (Danske Bank 2022a). Finanssialan (2023) tutkimus tukee tätä havaintoa osoittamalla, että sukupuolijakauma on tasaisempi rahastoissa verrattuna suoriin osakesijoituksiin. Miehet sijoittivat rahastoihin vain 4 prosenttia naisia enemmän, kun taas pörssiosakkeisiin miehet sijoittivat 15 prosenttia enemmän. (Finanssiala 2023.)

Naiset eivät ainoastaan sijoita vähemmän, vaan he myös sijoittavat pienempiä summia. Nordean tutkimukseen mukaan sijoitettavat summat ovat laskeneet merkittävästi sekä miesten että naisten keskuudessa. Naiset sijoittavat vuosittain noin 2000 euroa, kun taas miehet sijoittavat yli puolet suurempia summia. Naiset kokevat, että heidän mahdollisuutensa sijoittaa tai säästää on heikentynyt merkittävästi yleisen kustannustason nousun vuoksi, ja suurimpana es-

teenä sijoittamiselle ja säästämiseksi koetaan raha puute. Tärkeimpinä motiiveina sijoittamisella koetaan pahan päivän varalle säästäminen sekä varautuminen yllättäviin menoihin. Taloudellinen riippumattomuus on aiempaa harvemmin syy sijoittaa. (Nordea 2024.)

Naiset menestyvät tutkimusten mukaan sijoittajina miehiä paremmin ja naisten sijoittaminen näyttäytyy ammattimaisempana (Danske Bank 2022c). Naiset ovat sijoittajina varovaisia ja välttelevät suuria riskejä. Tämä voi johtaa pienempiin tuottoihin, mutta riskien hallinnalla he pystyvät välttämään merkittävät tappiot. Naisten osakesalkut tuottavat paremmin, sillä miesten liiallinen itsevarmuus usein johtaa liialliseen kaupankäyntiin, mikä kasvattaa kuluja ja vähentää tuottoja. Naiset pysyvät sijoitussuunnitelmassaan ja tekevät pitkäjänteisempiä sijoituspäätöksiä, mikä auttaa heitä saavuttamaan parempia tuloksia. (Barber & Odean 2001, 275–278, 288–289.) Myös OP:n tilastot ovat linjassa tämän kanssa. OP:n Tilastojen mukaan naisten mediaani osakesalkut ovat suurempia, mikä osoittaa pitkäjänteisemmän ja menestyksekkäämmän sijoitusstrategian. (Murtomäki 2023.)

3.2 Naisten sijoittamisen hyvinvointivaikutukset

Naisten sijoittaminen toimii hyvinvoinnin edistäjänä (Mikkonen 2017). Tutkimusten mukaan naiset ovat hyviä sijoittamisessa, joten heidän kannattaisi hyödyntää tätä taitoa (Danske Bank 2022c; Mikkonen 2017; Murtomäki 2023). Sijoittamisella voidaan vahvistaa naisten taloudellista hyvinvointia, joka on tärkeä osa kokonaisvaltaista hyvinvointia. Naisten taloudellinen hyvinvointi on alentunut viime vuosien aikana. Tämän osoittaa Danske Bankin taloudellinen mielenrauha -tutkimus, jonka mukaan naisten taloudellinen mielenrauha on tällä hetkellä ennätysalhainen. (Danske Bank 2024.)

Taloudelliset haasteet vaikuttavat sekä naisten psyykkiseen että fyysiseen hyvinvointiin. Intrumin tutkimukseen vastanneista naisista lähes puolet arvioivat mielenterveytensä heikentyneen taloudellisen asemansa vuoksi, ja he näkevät tulevaisuuden synkempänä. Taloudelliset haasteet vaikuttavat myös fyysisestä terveydestä huolehtimiseen, jos ei ole mahdollista syödä terveellisesti tai joutuu luopumaan maksullisista liikuntaharrastuksista. Naisilla on vähemmän mahdollisuuksia parantaa hyvinvointiaan, sillä heillä on vähemmän rahaa

käytettävissään vapaa-ajan menoihin ja säästämiseen kuin miehillä. Naiset käyttävät keskimäärin lähes kaksi kolmasosaa tuloistaan pakollisiin menoihin, ja ainoastaan 33 prosenttia naisista kokee, että heidän taloudellinen tilanteensa mahdollistaa stressittömän elämän. (Intrum 2024.) Naiset myös joutuvat kantamaan enemmän vastuuta päivittäisten menojen kattamisesta, ja suurin osa metatöistä jää edelleen naisten vastuulle, mikä vaikuttaa alentavasti naisten taloudelliseen mielenrauhaan (Danske Bank 2022b).

Tutkimukset osoittavat naisten taloudellisen tietämyksen olevan miehiä heikompiä. Talousosaaminen on tärkeä kansalaistaito, joka edistää sekä yksilön että yhteiskunnan hyvinvointia. (Kalmi ym. 2023, 284, 297.) Talousosaamisen kehittäminen on erityisen tärkeää naisille, sillä se voi auttaa heitä parantamaan taloudellista asemaansa, joka korreloi paremman hyvinvoinnin kanssa. Hyvä talousosaaminen auttaa rakentamaan kestävämmän ja vakaamman taloudellisen tulevaisuuden. Rahankäytön hallinta sekä ymmärrys talouden perusasioista auttaa myös selviytymään taloudellisista haasteista. (Intrum 2023.) Taloudellinen tietämys voi vahvistaa taloudellista itseluottamusta. Taloudellisen itseluottamuksen parantaminen puolestaan voi rohkaista hallittuun riskinottoon ja vaikuttaa siihen, että naiset uskaltaisivat rohkeammin aloittaa sijoittamisen. (Lestinen & Nickström 2024, 50.) Sijoittamisella voi olla merkittävä rooli naisten vaurastumisessa, jolla naiset voivat parantaa taloudellista hyvinvointiaan (Murtomäki 2023).

Naisten taloudellinen itsenäisyys on tasa-arvon perusta, mutta taloudelliseen tasa-arvoon on vielä matkaa (Murtomäki 2023). Naisten keskimääräinen ansiotaso on noin 16 prosenttia miehiä alhaisempi (THL 2023), mikä vaikuttaa siihen, että naiset ovat miehiä enemmän huolissaan taloudellisista pärjäämisestään (Danske Bank 2022b). Naisten ja miesten epätasa-arvon osoittaa myös Maailmanpankkiryhmän (2024) Women, Business, and the Law -raportti, jonka mukaan naisilla on työelämässä alle kaksi kolmasosaa miesten oikeuksista, ja naiset ansaitsevat keskimäärin 77 senttiä jokaista miesten dollaria kohti. Raportin mukaan sukupuolten tasa-arvon parantaminen voisi nostaa globaalia bruttokansantuotetta yli 20 prosenttia, mikä tarkoittaisi maailman talouskasvun kaksinkertaistamista seuraavan vuosikymmenen aikana. Myös YK:n tasa-arvojärjestö UN Women Suomi (2024) arvioi bruttokansantuotteen kasvavan jopa 26 prosenttia, jos miesten ja naisten roolit työelämässä olisivat

tasavertaisia. Tämä osoittaa sen, että tasa-arvo ei ole ainoastaan yhdenvertaisuuskysymys, vaan se on myös kaupapoliittisesti merkittävä teema. (Baeckström ym. 2020; UN Women 2024.) Tasa-arvon ja yhdenvertaisuuden edistämällä voidaan lisätä myös merkittävästi naisten hyvinvointia (THL s.a.).

3.3 Naiset enkelisijoittajina

Naiset eivät ole useinkaan jäseninä miesvaltaisissa enkeliverkostoissa. Ollessaan jäseniä he ovat usein passiivisia. Naisilla on miehiä alhaisempi itsevarmuus, ja he tuntevat olonsa itsevarmemmaksi naisille suunnatuissa verkostoissa. Yksi tähän vaikuttava tekijä on se, että naiset voivat esittää ”tyhmiä” kysymyksiä, kun taas miehet ovat liian ylpeitä kysymään ja myöntämään, jos he eivät tiedä jostain asiasta. Naiset ovat myös huolissaan siitä, että he eivät pysty täyttämään sijoittamiseen liittyviä odotuksia ja että he omalla toiminnallaan vahvistavat stereotyyppioita siitä, että naiset eivät ole yhtä hyviä sijoittajia kuin miehet. (Botelho ym. 2020.) Miesvaltaisuus näkyy myös Suomen bisnesenkeliverkosto FiBANissa, jonka jäsenistä ainoastaan 12 prosenttia on naisia (FiBAN 2024b). Luvut ovat samanlaisia muuallakin Euroopassa, sillä European Business Angels Network EBANin mukaan Euroopan enkeliverkostojen jäsenistä vain noin 13 prosenttia on naisia. Yhdysvalloissa naisten enkelisijoittajien osuuden on raportoitu olevan jopa 39,5 prosenttia. (EBAN 2022.)

Naispuoliset enkelisijoittajat ovat miehiin verrattuna nuorempia ja kouluttautuneimpia. Heillä on kuitenkin vähemmän sijoituskokemusta ja he tekevät vähemmän sijoituksia. Naisilla ei myöskään ole yrittäjätaustaa yhtä usein kuin miehillä. (Botelho ym. 2020.) Naisten sijoittamat summat ovat pienempiä, eivätkä he sijoita usein startupien alkuvaiheessa, mikä saattaa johtaa pienempiin tuottoihin pitkällä aikavälillä (Becker-Blease & Sohl 2008; Botelho ym. 2020). Useat tutkimukset osoittavat, että enkelisijoittajanaiset sijoittavat todennäköisemmin naisten omistamiin yrityksiin (Becker-Blease & Sohl 2007; Ewens & Townsend 2020; Harrison & Mason 2007; Solal & Snellman 2023). Tämän perusteella voidaan päätellä, että naisjohtoisten startupien rahoitus lisääntyisi, jos naisia ryhtyisi enkelisijoittajiksi enemmän (Harrison & Mason 2007). Se olisi tärkeää, sillä naiset ovat aliedustettuina enkelirahoituksessa.

Naisjohtoiset startupit saavat vain alle 5 prosenttia alkuvaiheen pääomasijoituksista. (Edelman ym. 2018.) FiBANin kautta enkelisijoitusta hakevien startup-yritysten tiimeistä vain 6 prosenttia koostuu naisista (FiBAN 2023c).

On esitetty monia syitä, miksi naisia on vain vähän enkelisijoittajina. Yhden tutkimuksen mukaan naisten voi olla vaikeampaa aloittaa sijoittaminen, sillä he kokevat, että heidän täytyy tietää sijoittamisesta kaikki, ennen kuin he voivat aloittaa sijoittamisen. Heiltä voi myös puuttua tarvittavat verkostot ja pääsy sijoituskohteisiin. (Garaizar 2016.) Yhtenä selittävänä tekijänä voidaan nähdä se, että naisten väitetään karttavan sijoitusriskejä miehiä enemmän (Botelho ym. 2020; Garaizar 2016). Tämä ei kuitenkaan ole yksiselitteistä, sillä naisten riskinottohalukkuuteen vaikuttaa esimerkiksi koulutus, siviilisääty ja varallisuus (Botelho ym. 2020).

Naisten on kerrottu tekevän vähemmän syndikaattisijoituksia verrattuna miehiin, vaikka sijoitusriskejä voidaan vähentää sijoittamalla syndikaatissa. Naiset kuitenkin tekevät itsenäisesti sijoituspäätöksensä. (Botelho ym. 2020.) Osa tutkimuksista kuitenkin osoittaa naisten suosivan syndikaattisijoituksia. Onkin todennäköisempää, että naisenkelisijoittajat eroavat toisistaan merkittävästi niin demografisista tekijöistä, kokemukseltaan kuin sijoituskäyttäytymiseltään, minkä vuoksi ei ole pystytty osoittamaan, millainen on tyypillinen enkelisijoittajanainen. (Harrison & Mason 2007.)

4 FINNISH BUSINESS ANGELS NETWORK RY

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii Finnish Business Angels Network eli FiBAN, joka on suomalainen voittoa tavoittelematon bisnesenkeliyhdistys. Yhdistyksen tarkoituksena on edistää yksityissijoitustoiminnan yleisiä edellytyksiä, mukaan lukien yksityissijoitustoimintaan liittyvää osaamista. Yhdistys pyrkii edistämään suomalaisen elinkeinoelämän jatkuvan kehittymisen yleisiä edellytyksiä ja parantamaan kasvuyritysten toimintamahdollisuuksia. Lisäksi yhdistys kokoaa yksityissijoittajat yhteen ja valvoo yksityissijoittamiseen liittyviä yhteisiä etuja. (FiBAN 2024f.)

FiBAN on yksi maailman suurimmista ja aktiivisimmista bisnesenkeli-verkostoista, johon kuuluu yli 600 hyväksyttyä sijoittajajäsentä. Tämä tekee siitä jäsenmäärältään Euroopan suurimman. (Inspiring private investments s.a.) FiBAN on osa European Business Angels Network EBANia, joka on Euroopan bisnesenkeli-verkosto (Medialle s.a.). FiBAN perustettiin vuonna 2010, jolloin sen tarkoituksena oli vastata finanssikriisin aiheuttamaan rahoituksen puutteeseen (FiBANin hallitusohjelma-tavoitteet s.a.). Tästä alkaen yhdistyksen jäsenet ovat tehneet yli 7000 sijoitusta ja sijoittaneet yhteensä 450 miljoonaa euroa 1900 startup-yritykseen. Yhdistyksen visiona on tulla maailman johtavaksi yksityissijoittajien verkostoksi ja tehdä Suomesta paras maa kasvuyrityksiin sijoittamiselle. Yhdistyksen arvoja ovat rehellisyys, yhteistyö, itsenäisyys ja vastuullisuus. (About FiBAN s.a.)

FiBANilla on kolme kohderyhmää, joita ovat enkelisijoittajat, startup-yritykset ja yhteistyökumppanit. Yhdistys tarjoaa enkelisijoittajille sijoitusmateriaalia, koulutuksia ja verkostoitumistapahtumia. (Inspiring private investments s.a.) FiBAN auttaa tuomaan yhteen startupeja ja heille sopivia sijoittajia. Startup-yritykset voivat hakea rahoitusta kokeneilta enkelisijoittajilta. Hakemuksista seulotaan parhaat startup-yritykset, jotka pääsevät esittelemään yritysideoitansa FiBANin lippulaivatapahtuma Pitch Finlandiin, joka järjestetään 8–10 kertaa vuodessa. (Apply for funding s.a.) FiBANilla on yli 50 yhteistyökumppania, joille he tarjoavat mahdollisuuden osallistua FiBANin tapahtumiin, ja tukea suomalaisten startup-yritysten kasvua (Inspiring private investments s.a.).

Yksi FiBANin tavoitteista on lisätä heidän naisjäsentensä määrää, johon toimeksiantaja toivoo opinnäytetyön vastaavan. Heidän jäsenistään ainoastaan 12 prosenttia on naisia (FiBAN 2024b). Tämä on linjassa tutkimusten kanssa, joiden mukaan naisia on vain vähän jäsenenä enkelisijoittajaverkostoissa. Tutkimusten mukaan vain harvat pääomaa etsivistä yrityksistä ovat naisten johtamia (Botelho ym. 2020). Myös tämä näkyy FiBANin toiminnassa, sillä naisten johtamien startup-yritysten enkelirahoitushakemuksia on ainoastaan 6 prosenttia (FiBAN 2023c).

5 TUTKIMUSMENETELMÄT JA TUTKIMUSAINEISTO

Tässä luvussa käsitellään opinnäytetyön tutkimusmenetelmiä ja tutkimusaineistoa. Ensimmäisessä alaluvussa tarkastellaan määrällistä tutkimusmenetelmää, ja toisessa alaluvussa keskitytään tiedonkeruuseen määrällisessä tutkimuksessa. Kolmas alaluku käsittelee kyselytutkimusta aineistonkeruumenetelmänä, neljäs aineiston hankintaa tässä opinnäytetyössä, ja viides eli viimeinen alaluku aineiston analyysiä.

5.1 Määrällinen tutkimusmenetelmä

Määrällinen eli kvantitatiivinen menetelmä tarkoittaa tutkimustapaa, jossa kerätään numeerista tietoa. Sen tavoitteena on mitata ja analysoida ilmiöitä lukujen avulla. Tutkimuksessa pyritään usein selvittämään ilmiöiden välisiä syy-seuraussuhteita ja vastaamaan kysymyksiin ”miten paljon” ja ”miksi” jotain tapahtuu. (Vilka 2007, 14; Vilka 2021, luku 3: Tiedonintressi.) Määrällinen tutkimus tuottaa perusteltua, luotettavaa ja yleistettävää tietoa, mikä tarkoittaa sitä, että sen avulla saatuja tuloksia voidaan soveltaa laajemmin kuin pelkästään tutkimuksen kohteena olevaan ryhmään (Kananen 2008, 10; Vilka 2007, 13).

Määrällinen tutkimus alkaa tutkimusongelman määrittämisellä. Tutkimusongelma johdetaan tutkimuskysymyksiksi, joihin pyritään etsimään ratkaisu tai vastaus tietoa hyödyntämällä. (Kananen 2008, 11–14.) Määrällisessä tutkimuksessa voidaan asettaa tutkimuskysymysten lisäksi hypoteeseja, joita testataan tutkimuksen avulla. Hypoteesit ovat perusteltuja väitteitä, jotka kertovat mitä tutkija odottaa tutkimustuloksilta. (Hirsjärvi ym. 2007, 154; Vilka 2007, 24.) Hypoteesit ovat oletuksia, jotka pohjautuvat teoriaan, teoreettisiin malleihin tai aiempiin tutkimuksiin. Jos näitä ei löydy, on hyvä luopua hypoteesien asettamisesta. Tutkija voi päättää itse, onko hypoteesien asettaminen tutkimukselle mielekästä. (Hirsjärvi ym. 2007, 154.)

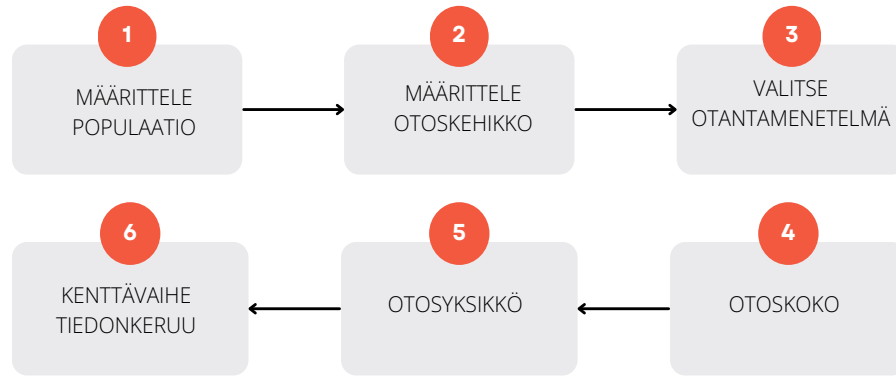
Määrällisessä tutkimuksessa tutkittava ilmiö täytyy tuntea perusteellisesti, ennen kuin tietoa voidaan kerätä (Kananen 2011, 18–21). Määrällisellä tutkimuksella tavoitellaan säännönmukaisuutta. Aineistoista pyritään löytämään säännönmukaisuuksia, joiden avulla voidaan luoda, kehittää, tarkentaa tai purkaa

aikaisempia teorioita tai teoreettisia käsitteitä. Tutkimusprosessi etenee teoriasta käytäntöön, ja käytännöstä palataan takaisin teoriaan analyysin, tulkinnan ja tulosten avulla. (Vilkkä 2007, 25–26.) Käytännössä tietoa kerätään mitausten, kyselyiden tai tilastotietojen avulla, ja tulokset esitetään numeerisessa muodossa (Vilkkä 2007, 13).

Määrällisen tutkimuksen tarkoituksena on joko selittää, kuvailla, kartoittaa tai ennustaa ihmisiin liittyviä asioita ja piirteitä tai luontoon liittyviä ilmiöitä. Tutkimuksella voi olla useampi kuin yksi tarkoitus. Tutkimuksen tarkoitus määrittää soveltuvimman tavan aineiston keräämiseen. (Hirsjärvi ym. 2007, 133–135; Vilkkä 2007, 23.) Tämän opinnäytetyön tarkoitus on kuvaileva, sillä tutkimuksella pyritään löytämään enkelisijoittajanaisisista keskeisiä ja kiinnostavia piirteitä. Kuvailevan tutkimuksen tavoitteena on esittää yksityiskohtainen ja tarkka kuvaus enkelisijoittajanaisisista. Kuvaileva tutkimus vastaa esimerkiksi millainen-, mikä-, missä- ja milloin-kysymyksiin (Tähtinen ym. 2020, 36). Kuvailevassa tutkimuksessa on yleistä käyttää aineistonkeruumenetelmänä kyselyä (Hirsjärvi ym. 2007, 133–135; Vilkkä 2007, 23).

5.2 Tiedonkeruu määrällisessä tutkimuksessa

Kananen (2011, 65) kuvailee määrällisen tutkimuksen tiedonkeruun suunnittelua prosessilla, johon kuuluu kuusi eri vaihetta (kuva 5). Prosessi aloitetaan määrittelemällä populaatio eli perusjoukko. Perusjoukolla tarkoitetaan tutkimuksen kohderyhmää, josta halutaan tehdä yleistyksiä. Perusjoukon määrittely edellyttää tilastotietoja tai rekisterin, josta kaikki perusjoukkoon kuuluvat löytyvät. (Kananen 2011, 65.) Aineisto voidaan kerätä koko perusjoukolta kokonaistutkimuksen avulla, jolloin tutkitaan koko perusjoukko. Kokonaistutkimus soveltuu hyvin pieniin tutkimusaineistoihin, joiden havaintoyksiköiden määrä on alle sata. (Vilkkä 2007, 52.)



Kuva 5. Määrällisen tutkimuksen tiedonkeruu (mukaillen Kananen 2011, 65)

Aineisto voidaan kerätä pieneltä joukolta eli otokselta, jos ei ole mahdollista tutkia koko perusjoukkoa. Pieni joukko edustaa koko joukkoa eli perusjoukkoa. Tutkimustulokset edustavat koko joukkoa eli populaatiota, jota ilmiö kosketti. Otoksen täytyy edustaa kattavasti perusjoukkoa, että voidaan tehdä luotettavia päätelmiä tutkimuksen perusjoukosta, ja tulokset voidaan yleistää tutkimuksen kohteena olevaan populaatioon. (Kananen 2011, 17; Tähtinen ym. 2020, 16, 21–22.) Perusjoukon koko määrittelee, käytetäänkö tutkimuksessa kokonaisotantaa vai valitaanko edustavaa otos (Vilka 2007, 52).

Tutkimuksen otos muodostetaan otantamenetelmien avulla. Otantamenetelmät voidaan jakaa kahteen ryhmään: ei-todennäköisyysotantaan ja todennäköisyysotantaan. Todennäköisyysotannassa jokaisella perusjoukkoon kuuluvalla tulee olla sama todennäköisyys tulla valituksi otokseen, ja valinta tehdään satunnaisesti. Edustava otos edellyttää todennäköisyysotantaa. Todennäköisyysotanta onnistuu vain, jos perusjoukosta on rekisteri tai luettelo saatavissa. (Kananen 2011, 69.) Yleisimpiä todennäköisyysotantoja ovat satunnaisotanta, systemaattinen otanta, ositettu otanta ja ryväotanta (Hirsjärvi ym. 2007, 175; Nummenmaa 2020, 63–65; Vilka 2007, 53–55).

Aineisto voidaan valita myös harkinnanvaraisella otoksella eli näytteellä. Tällöin kyseessä on ei-todennäköisyysotanta. Ei-todennäköisyysotantaa käytetään, kun rekisteriä tai luetteloa ei ole saatavilla. (Kananen 2011, 69.) Harkinnanvaraisessa otoksessa tutkittavat valitaan oman harkinnan perusteella siten, että tutkittavat edustavat parhaiten perusjoukkoa. Erityisesti nettikyselyissä käytetään harkinnanvaraista otosta, eikä tällöin valinnassa käytetä

lainkaan tilastollisia menetelmiä. Harkinnanvaraisella otoksella saadaan ideoita ilmiöistä, mutta tuloksia ei voida yleistää perusjoukkoon. (Kananen 2011, 69; Nummenmaa 2020, 66; Tähtinen ym. 2020, 16; Vilka 2007, 58.)

Otoskoon vaikuttavat monet asiat, eikä sen kokoa voida määritellä yhdellä oikealla tavalla. Otoskoon vaikuttavat tutkittavan ilmiön voimakkuus, perusjoukon koko ja käytettävissä olevat resurssit. Suuri otos ei takaa tutkimuksen luotettavuutta, ja se voi nostaa myös kustannuksia. Otoskoon vaikuttaa myös mittausmenetelmät ja analyysien tarkkuus. Tarkka mittausmenetelmä vähentää virheitä, ja soveltuu siten myös pienemmälle aineistolle. Pienempään aineistoon ei sovellu käytettäväksi kaikki analyysimenetelmät. (Kananen 2011, 66–67; Nummenmaa 2021, 66–68.)

Otosyksikkö harkitaan tutkimuksessa tarkkaan. Otosyksiköllä tarkoitetaan sitä yksikköä, jota tutkitaan ja josta kerätään tietoa. Se voi olla esimerkiksi yritys, henkilö, tapahtuma tai mikä tahansa muu yksikkö, joka on relevantti tutkimusongelman kannalta. Otosyksiköt muodostavat perusjoukon, josta tutkimuksessa tehdään valintoja otantamenetelmillä. Prosessin lopussa siirrytään kenttävaiheeseen, missä kerätään tietoa. (Kananen 2011, 68.) Tietoa voidaan kerätä kyselyn, haastattelun ja systemaattisen havainnoinnin avulla (Vilka 2007, 27). Tutkija valitsee metodin, joka soveltuu parhaiten tutkimusongelman ratkaisemiseksi, ja huomioi eettiset seikat (Hirsjärvi ym. 2007, 180).

5.3 Kyselytutkimus aineistonkeruumenetelmänä

Kyselytutkimus on yleisin määrällisen tutkimuksen aineistonkeruumenetelmä. Yleisin kyselyn muoto on standardoitu eli vakioitu kysely, jolla tarkoitetaan sitä, että kaikille vastaajille esitetään samat kysymykset samassa järjestyksessä. (Vilka 2007, 28.) Kysely mahdollistaa laajan tutkimusaineiston keräämisen, sillä kyselyllä voidaan tavoittaa suuri määrä tutkittavia ja kysyä monia asioita (Hirsjärvi ym. 2007, 190). Se sopii myös, kun ollaan kiinnostuneita tutkittavien mielipiteistä, arvoista ja asenteista (Tähtinen ym. 2020, 25). Kyselyä käytetään erityisesti silloin, kun tutkittavat ovat maantieteellisesti hajallaan tai kun tutkimuksen kohteena ovat henkilökohtaiset asiat (Vilka 2007, 28). Kysely voidaan toteuttaa sähköisenä, jolloin voidaan kerätä tutkimusaineistoa helposti ja nopeasti (Hirsjärvi ym. 2007, 191). On kuitenkin huomioitava, että

vastausten saaminen voi olla hidasta, ja usein joudutaan lähettämään vastajille muistutusviesti. Myös kyselyn ajoitus kannattaa ottaa huomioon, sillä ajoituksella voi olla suuri merkitys vastausprosentin kannalta. (Vilkkä 2007, 28.)

Kyselylomakkeen eli mittarin huolellinen suunnittelu on kyselytutkimuksen tärkein asia (Vilkkä 2021, Luku 4: Teoriasta kyselylomakkeeksi). Kyselyn täytyy olla mahdollisimman lyhyt, ja siinä pyritään välttämään turhia kysymyksiä. Kysymykset esitetään vastaajille helposti ymmärrettävässä muodossa siten, että kaikki vastaajat ymmärtävät kysymykset samalla tavalla. Kysymysten täytyy myös olla sellaisia, että vastaaja osaa vastata niihin. (Kananen 2008, 15, 25.) Tämä edellyttää sitä, että vastaajalla on vastauksen edellyttämä tieto, joka tutkimuksella pyritään saamaan (Vilkkä 2007, 64). Jokainen kysymys tulee miettiä tarkasti siten, että ne auttavat tutkimusongelman ratkaisemisessa (Kananen 2008, 15; Vilkkä 2021, Luku 4: Kyselylomakkeen suunnittelu ja testaus).

Kyselylomake kannattaa aloittaa helpoilla kysymyksillä. Kysymysten tulee edetä loogisesti ja avoimia kysymyksiä käytetään ainoastaan harkiten. Tietosuoja ja luottamus huomioidaan jokaisessa kyselyn vaiheessa. Taustakysymykset sijoitetaan kyselyn loppuun, sillä ne voivat luoda vastaajalle negatiivisen vaikutelman anonymiteetin näkökulmasta. (KvantiMOTV 2010.) Vastaajat voivat kokea taustakysymykset myös arkoina, jolloin esimerkiksi ikä on parempi kysyä ikäryhmänä sen sijaan, että kysyttäisiin tarkka ikä (Hirsjärvi ym. 2007, 198). Vastausmotivaatiota voidaan parantaa huolellisella kyselylomakkeen asettelulla ja esteettisellä ulkomuodolla (Kananen 2011, 44). Kyselylomakkeeseen on tärkeää lisätä myös lyhyt saatekirje (KvantiMOTV 2011).

Kyselytutkimuksen ongelmaksi muodostuu usein aineiston kato eli liian alhainen vastausprosentti (Hirsjärvi ym. 2007, 191; Vilkkä 2021, luku 4: Tutkimusaineiston keräämisen tavat). Lisäksi kyselyn heikkoutena voidaan pitää aineiston pintapuolisuutta sekä vaatimattomia teoreettisia tutkimuksia. Myös vastaajien suhtautuminen kyselyyn, kysymysten tulkinta sekä vastaajien perehtyneisyys asiaan vaikuttavat tuloksiin. (Hirsjärvi ym. 2007, 190.) Kyselyn onnistumiseen voi vaikuttaa myös se, että opinnäytetyön tekijällä ei useinkaan ole aikaisempaa kokemusta kyselyn laatimisesta, eikä kysymysten tekemisestä ole olemassa olevaa teoriaa. Tämän vuoksi opinnäytetyö on usein ainut käytännön mahdollisuus oppimiseen. (Kananen 2008, 13.)

5.4 Aineiston hankinta

Opinnäytetyön aineisto hankittiin kyselytutkimuksen avulla kahdelta kohderyhmältä: enkelisijoittajanaisilta sekä enkelisijoittamisesta kiinnostuneilta naisilta. Aineistonkeruumenetelmäksi valikoitui kyselytutkimus, koska sen avulla voidaan kerätä laaja tutkimusaineisto (Hirsjärvi ym. 2007, 190). Kyselytutkimus valittiin tähän opinnäytetyöhön myös siksi, että se voidaan toteuttaa anonyymisti. Tällöin vastaajien on helpompi vastata henkilökohtaisiin kysymyksiin, jotka koskevat muun muassa varallisuutta ja sijoituskäyttäytymistä. Kyselytutkimus sopi tähän myös siksi, että tutkittavia oli paljon ja haluttiin kysyä monia asioita.

Tutkimuksen eettiset lähtökohdat ja tietosuojat otettiin huomioon kyselytutkimuksen jokaisessa vaiheessa. Kyselylomakkeen kysymykset johdettiin teorian pohjalta, ja kysymysten asettelulla huolehdittiin siitä, etteivät kysymykset aseta tutkittavien yksityisyyttä uhatuksi. Saatekirjeessä (liite 1 ja 2) tuotiin esiin muun muassa kyselyn tarkoitus ja merkitys sekä rohkaistiin vastaajia vastaamaan kyselyyn. Eettisyys ja tietosuoja varmistettiin korostamalla, että kysely suoritetaan anonyymisti ja osallistuminen tutkimukseen on vapaaehtoista. Kysymykset käytiin läpi yhdessä toimeksiantajan kanssa ja niihin tehtiin pieniä muutoksia. Valmis kysely testattiin, ja testaamisen jälkeen molemmille kohderyhmille lähetettiin erilliset Webropol-kyselyt.

Enkelisijoittamisesta kiinnostuneet naiset

Ensimmäinen kohderyhmä, eli enkelisijoittamisesta kiinnostuneet naiset, tavoitettiin toimeksiantajan järjestämistä kahdesta erillisestä tapahtumasta, johon osallistui enkelisijoittamisesta kiinnostuneita naisia. Toimeksiantaja lähetti kyselyn kaikille tapahtumaan osallistuneille. Tämän lisäksi toimeksiantaja jakoi kyselyn LinkedInissä. Kyselyn tavoitteena oli saada ideoita naisten enkelisijoittamisesta sekä kehitysehdotuksia toimeksiantajalle. Kyselyyn valikoitui harkinnanvarainen otanta, koska enkelisijoittamisesta kiinnostuneista naisista ei ole olemassa rekisteriä tai luetteloa. Uskottiin, että toimeksiantajan järjestämien

tapahtumien kautta tavoitettaisiin kohderyhmään sopivia vastaajia. Kysely jaettiin myös sosiaalisessa mediassa, koska haluttiin tavoittaa mahdollisimman monia enkelisijoittamisesta ja FiBANin toiminnasta kiinnostuneita naisia.

Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden naisten kyselyssä oli 7 monivalintakysymystä ja 2 avointa kysymystä. Strukturoidun ja avoimen kysymyksen välimuotoja kyselyssä oli 1. Tässä kysymyksessä valmiiden vastausvaihtoehtojen jälkeen esitettiin avoin kysymys ”muu, mikä?”. Asteikkoihin eli skaaloihin perustuvia kysymystyyppejä kyselyssä oli 2. Asteikkoihin perustuvat kysymykset tarkoittavat esitettyjä väittämiä, joista vastaaja valitsee, miten vahvasti hän on samaa mieltä tai eri mieltä väittämän kanssa (Hirsjärvi ym. 207, 193–195). Monivalintakysymysten avulla pyrittiin selvittämään muun muassa naisten sijoituskäyttäytymistä, mielipiteitä sekä demografisia tekijöitä. Avoimilla kysymyksillä haluttiin selvittää, mikä naisia kiinnostaa enkelisijoittamisessa, ja miten naisia voitaisiin houkutella liittymään FiBANin jäseniksi. Kyselytutkimus toteutettiin 10.-30.9.2024 välisenä aikana.

Enkelisijoittajanaiset

Toinen kohderyhmä eli enkelisijoittajanaiset tavoitettiin FiBANin jäsenistä. Kyselyn tavoitteena oli saada syvällisempää tietoa enkelisijoittajanaisista, heidän sijoituskäyttäytymisestään, mielipiteistään ja asenteistaan. Aineisto kerättiin kokonaistutkimuksen avulla, ja perusjoukoksi määriteltiin kaikki FiBANin enkelisijoittajanaiset. Aineisto oli mahdollista kerätä kokonaistutkimuksen avulla, koska tutkittavat löytyivät jäsenrekisteristä, eikä heitä ollut määrällisesti paljoa. Tulokset haluttiin yleistää koskemaan koko perusjoukkoa eli FiBANin enkelisijoittajanaisia.

Toimeksiantaja lähetti kyselyn kuukausittain lähetettävän uutiskirjeen liitteenä sekä jakoi kyselyn suljetussa Facebook-ryhmässä nimeltä FiBAN & Friends. Kysely lähetettiin 89 naiselle. Kyselyssä oli yhteensä 19 kysymystä. Kysely koostui pääosin monivalintakysymyksistä, joita oli 15. Avoimia kysymyksiä oli 2. Strukturoidun ja avoimen kysymyksen välimuotoja kyselyssä oli 2. Näissä kysymyksissä valmiiden vastausvaihtoehtojen jälkeen esitettiin avoin kysymys ”muu, mikä?”. Monivalintakysymyksillä pyrittiin selvittämään muun muassa

naisten sijoituskäyttäytymistä, asenteita, mielipiteitä sekä demografisia tekijöitä. Avoimilla kysymyksillä tavoiteltiin kehittämisehdotuksia naisjäsenten lisäämiseksi, ja selvitettiin tekijöitä, jotka ovat johtaneet siihen, että naiset ovat ryhtyneet enkelisijoittajiksi. Kyselytutkimus toteutettiin 12.-30.9.2024 välisenä aikana.

5.5 Aineiston analyysi

Aineiston keräämisen ja järjestämisen jälkeen aineisto analysoidaan mahdollisimman pian. Aineisto analysoidaan joko selittävällä tai ymmärtävällä tavalla. Määrällisellä tutkimuksella pyritään selittämään ilmiöitä, ja tulokset analysoidaan usein tilastollisin menetelmin ja päätelmillä. Ymmärtämiseen pyrkivällä lähestymistavalla analysoidaan laadullisen analyysin ja päätelmien avulla. Aineiston analyysitavoista valitaan tapa, joka tuo parhaiten vastauksen tutkimusongelmiin. (Hirsjärvi ym. 2007, 218–220.)

Kanasen (2008, 51) mukaan kuvailevassa tutkimuksessa riittäviä analyysimenetelmiä ovat aineiston rakennetta kuvaavat tunnusluvut, ristiintaulukointi sekä riippuvuusanalyysit. Sopivin analyysimenetelmä löytyy yleensä kokeilemalla käytännössä, mikä sopii kyseessä olevalle muuttujalle. Valinnassa on kuitenkin otettava huomioon muuttujien määrä. Jos tutkimuksen kohteena on vain yksi muuttuja, suositeltavia menetelmiä ovat sijaintia kuvaavat tunnusluvut, kuten keskiarvo ja moodi. Hajontaluvut taas soveltuvat poikkeavuuksien tarkasteluun. Kahden muuttujan välistä yhteyttä voidaan tutkia riippuvuusanalyysien avulla. (Vilkkä 2007, 119.)

Aineiston kuvailun tavoitteena on tiivistää ja esittää tutkimusaineistossa esiintyvät ilmiöt helposti ymmärrettävästi muodossa. Aineiston kuvaileminen numeerisesti aloitetaan muodostamalla tutkimusaineistosta havainto- eli data-matriisi. Aineisto käydään läpi virheellisten ja puuttuvien havaintojen varalta. Tämän jälkeen aineistoa voidaan kuvailla ja tiivistää erilaisten tilastollisten tunnuslukujen, kuten keskiarvojen, prosenttiosuuksien, mediaanien tai arvojen vaihtelua kuvaavien tunnuslukujen, avulla. (Nummenmaa 2021, 103; Tähtinen ym. 2020, 37, 93.)

Aineiston kuvailu pohjautuu konkreettisten jakaumien tarkasteluun ja muuttujien välisten yhteyksien kuvaamiseen. Jakaumien tarkastelussa ja tulkinnessa kannattaa hyödyntää myös graafisia kuvioita, jotka auttavat konkretisoimaan otoksessa ilmeneviä havaintoja ja yhteyksiä. (Tähtinen ym. 2020, 37, 93.) Yksinkertaisimmillaan tutkimusaineisto voidaan tiivistää taulukoiksi (Nummenmaa 2021, 103). Aineiston kuvailussa voi nousta esiin sellaisia huomioita ja muuttujien välisiä yhteyksiä, joita ei ole tutkimusta suunniteltaessa otettu huomioon. Tällöin voidaan tarkentaa tutkimuskysymyksiä tai -asetelmaa tarvittaessa. (Tähtinen ym. 2020, 37.)

Aineiston kuvailun jälkeen siirrytään tilastollisen päättelyyn vaiheeseen. Tilastollisen päättelyn eli tulosten yleistämisen avulla pyritään siihen, että tulokset voidaan yleistää tutkimuksen perusjoukkoa koskevaksi. Yleistykset ovat empirisiä, sillä tilastollinen päättely on induktiivista eli aineistolähtöistä. (Tähtinen ym. 2020, 36, 237.) Tutkimusongelman kannalta merkittävimmät jakaumaluvut esitetään, ja niitä käytetään tulosten yleistämiseksi koko perusjoukkoon. Tulokset esitetään suhteellisina osuuksina eli prosentteina taulukkojen muodossa, koska määrällisen tutkimuksen tarkoitus on yleistää, ja tämä onnistuu parhaiten suhteellisen esitystavan avulla. (Kananen 2008, 42, 52; Tähtinen ym. 2020, 37–38.)

Aineiston analyysiin soveltuvia perusanalyyseja ovat ristiintaulukointi, korrelaatio- ja regressioanalyysi (Kananen 2011, 92). Ristiintaulukointi on yksi suosituimmista ja yksinkertaisimmista analysointimenetelmistä. Ristiintaulukoinnilla voidaan tutkia kahden tai useamman muuttujan välistä riippuvuutta ja muuttujien jakautumista. Ristiintaulukoinnissa voidaan käyttää Cramerin V:tä, joka mittaa riippuvuuden voimakkuutta. Cramerin V perustuu khii-neliötestin tulokseen, jolla testataan ensin, onko riippuvuutta olemassa. Jos testitulokset osoittaa riippuvuuden, Cramerin V:llä arvioidaan sen voimakkuus. Tunnuslukujen tulkintaa voidaan helpottaa suuntaa antavilla raja-arvoilla, jonka mukaan 0,10 tarkoittaa pientä/heikkoa riippuvuutta, 0,30 keskisuurta riippuvuutta ja 0,50 suurta/voimakasta riippuvuutta. (Tähtinen ym. 2020, 48–39, 165–166.)

Korrelaatioanalyysillä mitataan, miten voimakkaasti kaksi muuttujaa liittyvät toisiinsa. Se lasketaan korrelaatiokertoimen avulla, joista yleisin on Pearsonin korrelaatiokerroin. Tulokset vaihtelevat arvovälillä -1 ja 1. Arvo +1 tarkoittaa

täydellistä positiivista korrelaatiota, -1 täydellistä negatiivista korrelaatiota ja 0 sitä, ettei muuttujilla ole lineaarista yhteyttä. Korrelaatio ei kuitenkaan kuvaa syy-seuraus-suhdetta, vaan pelkästään muuttujien yhteisvaihtelua. Analyysi edellyttää lineaarista eli suoraviivaista yhteyttä muuttujien välillä. (Tähtinen ym. 2020, 183; Vilka 2007, 130–131.) Regressioanalyysillä tutkitaan riippuvan muuttujan tai yhden tai useamman selittävän muuttujan välistä riippuvuutta. Yksinkertaisessa lineaarisessa regressiossa arvioidaan, kuinka yksi selittävä muuttuja (X) vaikuttaa riippuvaan muuttujaan (Y). Regressioyhtälön avulla voidaan ennustaa riippuvan muuttujan arvoja, kun tiedetään selittävien muuttujien arvot. (Tähtinen ym. 194–196.)

Tässä opinnäytetyössä Webropol-kyselyohjelmalla kerätty data analysoitiin SPSS-ohjelman, Pythonin ja Excelin avulla. Analyysimenetelmistä valittiin menetelmät, jotka soveltuivat parhaiten antamaan tietoa naisten enkelisijoittamisesta. Kuvaavien tunnuslukujen avulla saatiin yleiskuva vastaajista, heidän taustastaan ja sijoituskäyttäytymisestään. Ristiintaulukoinnin (liite 3) avulla saatiin ymmärrys siitä, miten esimerkiksi enkelisijoitusten määrä korreloi enkelisijoituskokemusten kanssa. Tilastollisen päättelyn avulla tulokset pystyttiin yleistämään koko perusjoukkoa koskevaksi.

6 TUTKIMUKSEN TULOKSET

Tässä luvussa käydään läpi kyselyjen avulla saatuja tutkimuksen tuloksia sekä tilastollisten testien tuloksia. Ensimmäisenä käsitellään enkelisijoittajien kyselyn avulla saatuja tuloksia, jonka jälkeen siirrytään tilastollisten testien tuloksiin. Tilastollisten testien tulosten jälkeen käsitellään enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden naisten kyselyn tuloksia. Luvun lopussa esitetään tulosten yhteenveto.

6.1 Enkelisijoittajien kyselytutkimus

Tutkimuksen kohderyhmänä olivat enkelisijoittajanaiset, jotka ovat FiBANin jäseniä. Kysely (liite 1) lähetettiin 89 naiselle, joista vastasi 23 (vastausprosentti 25,84 %). Vastaajien joukossa oli niin kokeneempia enkelisijoittajia kuin myös aloittelevia sijoittajia, ja heillä oli vaihtelevasti kokemusta sijoittamisesta ja Fi-

BANin toiminnasta. Kyselyssä kartoitettiin naisten sijoituskäyttäytymistä, motiiveja, haasteita sekä heidän näkemyksiään siitä, miten FiBAN voisi kehittää toimintaansa houkutellakseen lisää naisjäseniä.

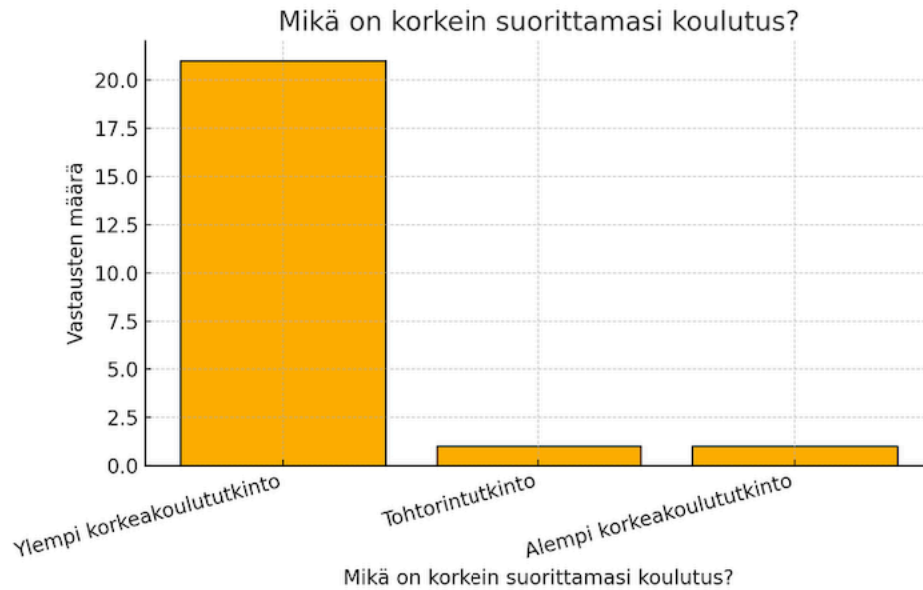
Taustakysymykset

Kyselytutkimuksella haluttiin selvittää myös vastaajien demografisia tekijöitä, kuten ikää, koulutustasoa ja yrittäjätaustaa, jotta saataisiin syvällisempi ymmärrys vastaajien taustasta ja siitä, miten nämä tekijät voivat vaikuttaa heidän sijoituskäyttäytymiseensä ja -päätöksiinsä. Kysymykset sijoitettiin kyselyn loppuun, mutta tuloksissa nämä esitetään ensimmäisenä.



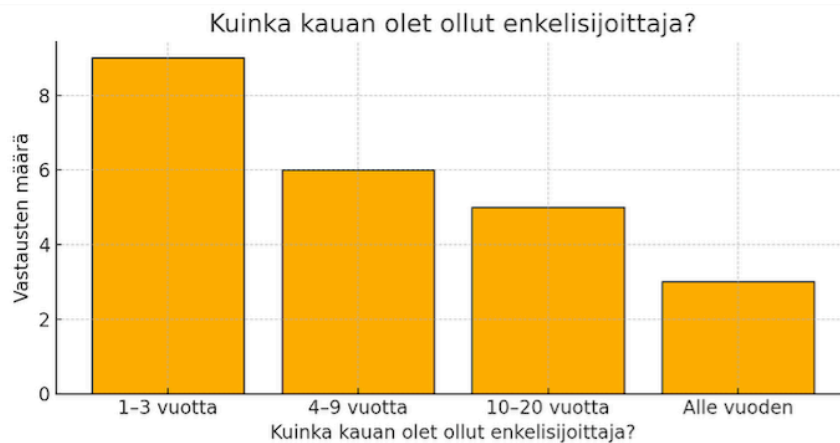
Kuva 6. Enkelisijoittajien ikäjakauma

Kuva 6 osoittaa vastaajien olevan pääosin alle 50-vuotiaita. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Kyselyyn vastanneista suurin osa ($n = 16$) kuului 30–49-vuotiaiden ikäryhmiin. Vastaajia oli tasaisesti kahdessa ikäryhmässä: sekä 30–39-vuotiaita että 40–49-vuotiaita oli molempia 8 (35 %). Yli 50-vuotiaita vastaajia oli yhteensä 6 (26 %). Yksi vastaajista oli 60 vuotta tai vanhempi (4 %).



Kuva 7. Enkelisijoittajien koulutus

Kuvassa 7 tarkastellaan enkelisijoittajien koulutustasoa. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Kaikilla kyselyyn vastanneilla ($n = 23$) oli korkeakoulututkinto (kuva 7). Selkeä enemmistö (91 %) ilmoitti suorittaneensa ylemmän korkeakoulututkinnon. Viidennes vastaajista (20 %) oli suorittanut alemman korkeakoulututkinnon. Yksi vastaajista (5 %) oli suorittanut tohtorintutkinnon.



Kuva 8. Enkelisijoituskokemus

Kuva 8 kuvaa vastaajien enkelisijoituskokemusta. Kysymyksellä haluttiin selvittää naisten enkelisijoituskokemusta. Kysymykseen vastasi yhteensä 23 henkilöä. Valtaosa vastaajista oli ollut enkelisijoittajana alle 3 vuotta. Vastaajista 39 % ilmoitti olleensa enkelisijoittajana 1–3 vuotta. Toiseksi eniten vastaajista (26 %) oli ollut enkelisijoittajana 4–9 vuotta. Noin viidennes vastanneista (22 %) ilmoitti olleensa enkelisijoittajana 10–20 vuotta. Kolme vastaajaa

(13 %) ilmoitti olleensa enkelisijoittajana alle vuoden. Yksikään vastaajista ei ollut toiminut enkelisijoittajana yli 20 vuotta.

Monella enkelisijoittajanaisella on yrittäjätausta. Kysymykseen ”Oletko toiminut yrittäjänä?” vastasi 23 henkilöä. Suurin osa vastanneista (70 %) oli toiminut yrittäjä ennen enkelisijoittajaksi ryhtymistään. Ainoastaan alle kolmanneksella vastaajista (30 %) ei ollut lainkaan kokemusta yrittäjänä toimimisesta.

Enkelisijoittajien sijoituskäyttäytyminen

Seuraavien kysymysten avulla haluttiin selvittää naisten sijoituskäyttäytymistä. Kysymyksen ”Sijoitatko mieluummin naisjohtoisiin yrityksiin kuin miesjohtoisiin?” tarkoituksena oli kartoittaa, suosivatko naispuoliset enkelisijoittajat naisjohtoisia yrityksiä. Vastausvaihtoehtoina olivat kyllä tai ei. Kysymykseen vastasi 22 henkilöä. Yksi vastaajista ei vastannut tähän kysymykseen. Suurin osa vastanneista (77 %) vastasi sijoittavansa mieluummin naisjohtoisiin kuin miesjohtoisiin yrityksiin. Pieni osa vastasi (11 %), ettei yrityksen johdon sukupuolella ole vaikutusta heidän sijoituspäätöksiinsä.

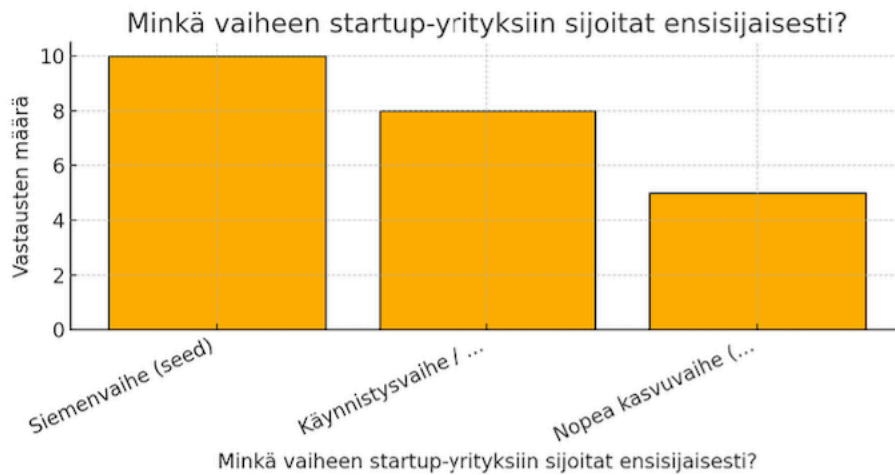
Kysymyksen ”Sijoitatko yleensä syndikaatissa?” avulla haluttiin selvittää, suosivatko naiset yhteissijoituksia. Vastausvaihtoehtoina olivat kyllä tai ei. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Enemmistö vastaajista (74 %) ilmoitti sijoittavansa yleensä syndikaatissa. Vain alle kolmannes vastaajista (26 %) ilmoitti, ettei sijoita yleensä syndikaatissa.

Kysymyksen ”Teetkö sijoituspäätöksesi itsenäisesti?” avulla haluttiin selvittää, tekevätkö naiset sijoituspäätöksensä itsenäisesti. Vastausvaihtoehtoina olivat kyllä tai ei. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Vastausten välillä ei ollut merkittävän suurta eroa. Suurin osa vastaajista (57 %) ilmoitti tekevänsä sijoituspäätöksensä itsenäisesti. Loput vastaajista (43 %) ilmoitti, etteivät tee sijoituspäätöksiään itsenäisesti.



Kuva 9. Enkelisijoitusten määrä

Kuvassa 9 tarkastellaan naisten enkelisijoitusten määrää. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Kaikki vastaajat ($n = 23$) olivat tehneet ainakin yhden enkelisijoituksen. Yli puolet vastaajista (61 %) ilmoitti tehneensä 1–5 enkelisijoitusta. Yksi vastaaja (4 %) ilmoitti tehneensä 6–10 sijoitusta. Kuusi vastaajaa (26 %) ilmoitti tehneensä yli 10 sijoitusta. Vastaajissa oli mukana myös paljon sijoituksia tehneitä. Kaksi vastaajaa (9 %) oli tehnyt yli 20 sijoitusta.



Kuva 10. Startup-yrityksen vaihe sijoituksessa

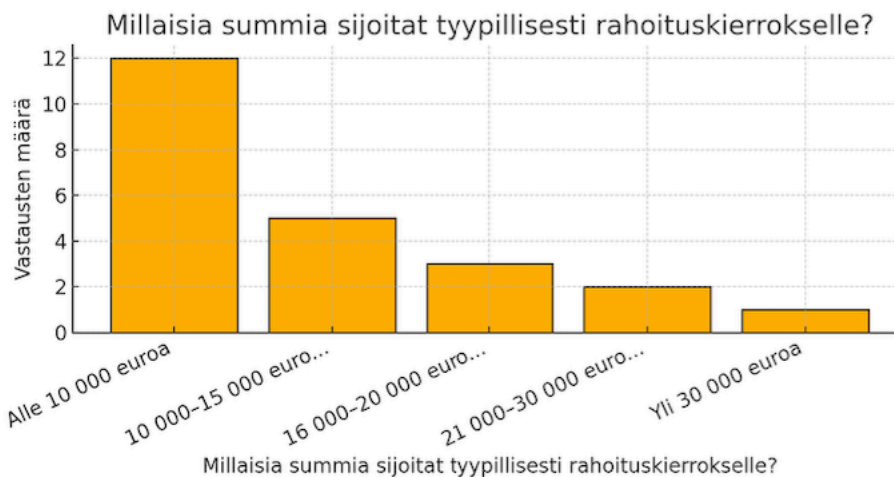
Kuvassa 10 tarkastellaan startup-yrityksen vaiheen kiinnostavuutta sijoituksessa. Kysymyksen avulla haluttiin selvittää, minkä vaiheen startup-yrityksiin naiset sijoittavat ensisijaisesti. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Lähes puolet vastaajista, eli 10 henkilöä (43 %), ilmoitti sijoittavansa siemenvaiheen (seed) yrityksiin. Toiseksi yleisin startup-yritysten sijoitusvaihe oli käynnistysvaiheen/selviytymisen vaihe (startup/survival), joita suosi 8 vastaajaa (35 %). Noin viidennes vastaajista (22 %) ilmoitti sijoittavansa nopean kasvuvaiheen

(later growth) yrityksiin. Kukaan vastaajista ei ilmoittanut suosivansa sijoituksia ajatusvaiheen (pre-seed) tai laajentumisen (expansion) vaiheen startup-yrityksiin.



Kuva 11. Kiinnostavimmat sijoitussektorit

Kuvassa 11 tarkastellaan kiinnostavimpia sijoitussektoreita. Kysymyksellä haluttiin selvittää naisten toimialakiinnostusta. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Enemmistö vastaajista (74 %) ilmoitti kiinnostavimmaksi sijoitussektoriksi tieteen ja tekniikan. Toiseksi suosituimpien sektorien kiinnostus jakautui tasaisesti kahden sektorin välillä. Terveysteknologia kiinnosti kolmea vastaajaa (13 %), kuten myös data ja analytiikka kiinnosti kolmea vastaajaa (13 %). Kukaan vastaajista ei ollut kiinnostunut fyysisistä laitteista tai Internet-palveluista. Kysymyksen viimeinen vaihtoehto oli avoin kysymys ”muu, mikä?”, mutta tähän ei tullut lainkaan vastauksia.



Kuva 12. Sijoitettavat summat

Kuvassa 12 tarkastellaan sijoitettavia summia. Kysymyksen tarkoituksena oli selvittää naisten sijoittamia summia per rahoituskierros. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Puolet vastaajista (52 %) ilmoitti sijoittavansa alle 10 000 euroa rahoituskierrokselle. Viidennes vastaajista (22 %) ilmoitti sijoittavansa 10 000–15 000 euroa. Kolme vastaajaa (13 %) ilmoitti sijoitussummaksi 16 000–20 000 euroa. Kaksi vastaajaa (9 %) ilmoitti sijoitussummaksi 21 000–30 000 euroa. Ainoastaan yksi vastaaja (4 %) ilmoitti sijoittavansa yli 30 000 euroa.

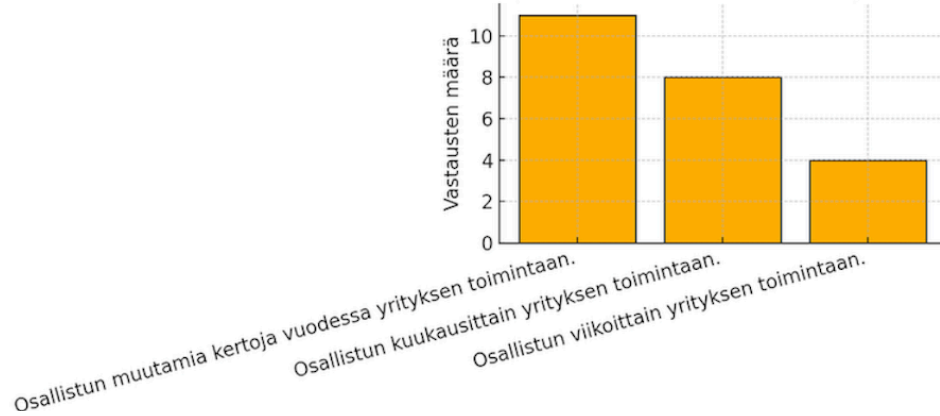
Kuinka monta startupia sinulla on tällä hetkellä portfoliossa?



Kuva 13. Portfolioryitysten määrä

Kuvassa 13 tarkastellaan vastaajien portfolioryitysten määrää. Kysymyksen tarkoituksena oli kartoittaa naisten sijoitusportfolion kokoa. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Vastauksia tuli kahteen ryhmään. Yli puolella vastaajista (57 %) oli joko kaksi tai alle kaksi startup-yritystä portfoliossaan. Alle puolet (43 %) vastaajista ilmoitti, että heillä on 3–5 startup-yritystä portfoliossa. Yhdelläkään vastaajalla ei ollut yli viittä startupia portfoliossaan.

Mikä kuvaa parhaiten aktiivisuuttasi sijoituksen jälkeen?



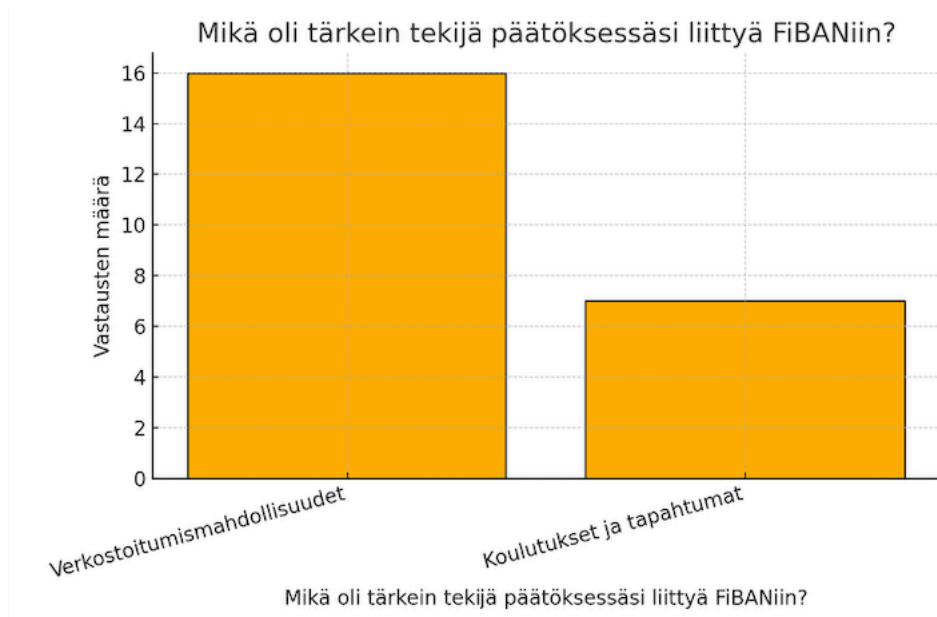
Kuva 14. Sijoituksen jälkeinen aktiivisuus

Kuvassa 14 tarkastellaan vastaajien sijoituksen jälkeistä aktiivisuutta. Kysymyksen tarkoituksena oli selvittää, miten aktiivisesti tai passiivisesti naiset osallistuvat yrityksen toimintaan sen jälkeen, kun he ovat sijoittaneet yritykseen. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Naiset eivät osallistuneet kovin aktiivisesti yrityksen toimintaan sijoituksen jälkeen. Lähes puolet vastaajista (48 %) ilmoitti osallistuvansa yrityksen toimintaan muutamia kertoja vuodessa. Yli kolmannes vastanneista (35 %) osallistui yrityksen toimintaan kuukausittain. Ainoastaan alle viidennes vastaajista (17 %) osallistui yrityksen toimintaan viikoittain.

Enkelisijoittajien asenteet ja mielipiteet

Kysymyksen ”Koetko olevasi enkelisijoittajana itsevarma ja osaava?” avulla kartoitettiin, tuntevatko naiset olevansa enkelisijoittajan itsevarmoja ja osaavia. Vastausvaihtoehtoina olivat kyllä tai ei. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Suurin osa vastaajista (78 %) ei kokenut olevansa enkelisijoittajana itsevarma ja osaava. Vain alle kymmenen vastaajaa (39 %) koki olevansa täysin itsevarma ja osaava enkelisijoittajana.

Kysymyksellä ”Pidätkö tärkeänä vain naisille suunnattuja enkelisijoittamisen tapahtumia ja koulutuksia?” haluttiin selvittää, että pitävätkö naiset tärkeänä vain naisille suunnattuja enkelisijoittamisen tapahtumia ja koulutuksia. Vastausvaihtoehtoina olivat kyllä tai ei. Kysymykseen vastasi 22 henkilöä. Yksi vastaajista ei vastannut kysymykseen. Enemmistö vastaajista (82 %) ilmoitti pitävänsä naisille suunnattuja tapahtumia ja koulutuksia erittäin tärkeinä. Viisi vastaajaa (23 %) ei kokenut tärkeänä, että tapahtumia ja koulutuksia olisi suunnattu vain naisille.

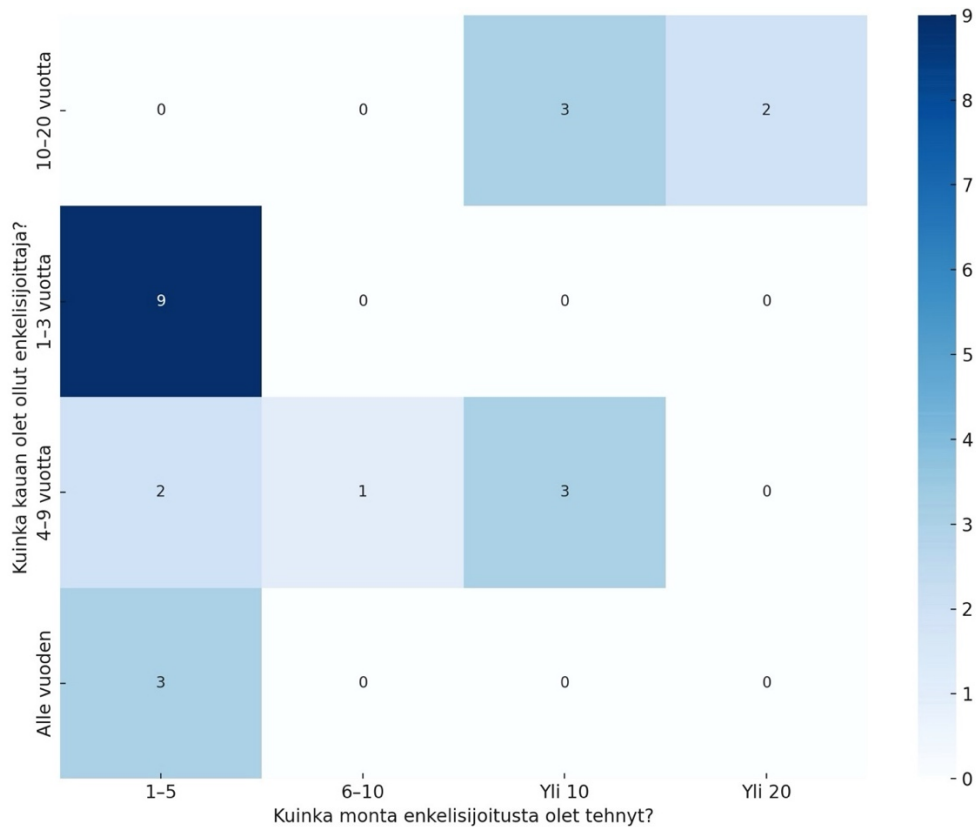


Kuva 15. FiBANin houkuttelevuus

Kuva 15 kuvaa FiBANin houkuttelevuutta. Kysymyksellä kartoitettiin niitä tekijöitä, jotka vaikuttivat naisten päätökseen liittyä FiBANin toimintaan. Valmiita vastausehtoja oli viisi, minkä lisäksi oli yksi avoin kysymys ”muu, mikä?”. Kysymykseen vastasi 23 henkilöä. Vastaukset jakoutuivat kahden vastausvaihtoehdon kesken. Avoimeen kysymykseen ei tullut vastauksia. Suurin osa vastaajista (70 %) ilmoitti tärkeimmäksi tekijäksi FiBANin verkostoitumismahdollisuudet. Vajaa kolmannes (30 %) piti koulutuksia ja tapahtumia tärkeinä. Kuukaan vastaajista ei valinnut vaihtoehtoja jäsenetuja, laadukasta deal flowta tai FiBANin mainetta ja tunnettua.

Tilastollisten testien tulokset

Kuvassa 16 tarkastellaan kahden muuttujan välistä vuorovaikutusta: kuinka kauan vastaajat ovat olleet enkelisijoittajina ja kuinka monta sijoitusta he ovat tehneet. Tulokset esitetään lämpökartan muodossa, jossa kunkin solun väri ja numero kuvaavat vastaajien määrää tietyssä yhdistelmässä näiden kahden muuttujan osalta. Mitä tummempi väri solussa on, sitä enemmän vastaajia kyseisessä yhdistelmässä on.



Kuva 16. Lämpökartta

Lämpökartta osoittaa, että enkelsijoitusten määrä kasvaa enkelsijoituskokemuksen seurauksena. Vähiten sijoituksia (1–5 sijoitusta) olivat tehneet naiset, joilla oli 1–3 vuoden kokemus sijoittamisesta. Kaikki, jotka olivat tehneet enemmän kuin 5 sijoitusta, olivat olleet enkelsijoittajina vähintään 4 vuotta. Yli 10 sijoitusta tehneet naiset olivat olleet enkelsijoittajina joko 4–9 vuotta tai 10–20 vuotta. Yli 20 sijoitusta tehneillä naisilla oli pitkä sijoituskokemus. He olivat olleet enkelsijoittajina 10–20 vuotta.

Seuraavaksi tarkastellaan muuttujien välistä yhteyttä Cramerin V:n avulla. Liite 3 kuvaa Cramerin V:tä. Lämpökartan tummanpunaiset solut osoittavat vahvan yhteyden kahden muuttujan välillä, haaleamman punaiset solut osoittavat kohtalaisen vahvan yhteyden, ja siniset solut osoittavat heikon tai olemattoman yhteyden.

Muuttujien ”kuinka monta enkelsijoitusta olet tehnyt?” ja ”koetko olevasi enkelsijoittajana itsevarma ja osaava?” välillä on **vahva yhteys** (Cramerin V = 0.91). Tämä tarkoittaa, että enemmän sijoituksia tehneet vastaajat kokevat itsensä itsevarmempina ja osaavina enkelsijoittajina. Toinen esimerkki, jossa

on **vahva yhteys**, on muuttujilla ”millaisia summia sijoitat tyypillisesti rahoituskierrokselle?” ja ”kuinka monta enkelisijoitusta olet tehnyt?” (Cramerin $V=0.70$). Tämä tarkoittaa, että mitä enemmän sijoituksia vastaaja on tehnyt, sitä todennäköisemmin hän sijoittaa suurempia summia rahoituskierrokselle.

Muuttujilla ”kuinka monta enkelisijoitusta olet tehnyt?” ja ”kuinka kauan olet ollut enkelisijoittajana?” on **melko vahva yhteys** (Cramerin $V = 0.58$), mikä tarkoittaa sitä, että enkelisijoittajakokemus korreloi melko vahvasti tehtyjen sijoitusten määrän kanssa. Monilla muuttujilla on hyvin **heikko yhteys** (Cramerin $V = 0.00-0.10$), joka tarkoittaa sitä, että näillä muuttujilla ei näytä olevan selkeää yhteyttä toisiinsa. Esimerkiksi muuttujilla ”oletko toiminut yrittäjänä” ja ”teetkö sijoituspäätöksesi itsenäisesti?”, on hyvin heikko yhteys.

Enkelisijoittajien avoimet kysymykset

Kyselytutkimusta (liite 1) täydennettiin avoimilla kysymyksillä. Ensimmäiseen avoimeen kysymykseen ”Kerro lyhyesti miksi olet ryhtynyt enkelisijoittajaksi?” vastasi 13 henkilöä. Useat vastaajat mainitsivat sijoittamisen tuottopotentiaalinen yhtenä syynä ryhtyä enkelisijoittajaksi. Myös monet vastaajista kertoivat ryhtyneensä enkelisijoittajiksi voidakseen edistää naisten osallisuutta yrittäjyydessä. Osa vastaajista koki enkelisijoittamisen mahdollisuutena oppia uutta ja osallistua aktiivisesti startup-kenttään esimerkiksi hallitustyöskentelyn kautta. Startupeihin sijoittaminen nähtiin myös kiinnostavana sijoitusmuotona perinteisen sijoittamisen jälkeen.

”Haluan tukea naisfoundereita ja -yrittäjiä sijoittamalla aikaani, osaamistani ja rahaa liiketoimintaansa.”

”Pitkän korporaatiouran ja perinteisiin sijoitusinstrumentteihin kuten osakkeisiin, asuntoihin, taiteeseen sijoittamisen jälkeen kiinnostivat startupit. Olin toiminut erään private equity yrityksen hallituksessa jäsenenä ja puheenjohtajana edelliset 7 vuotta.”

”Halusin käyttää taloudellista varallisuuttani tavalla, joka paitsi tuottaa, myös vaikuttaa positiivisesti yrittäjyyteen.”

”Ryhdyin enkelisijoittajaksi, koska haluan tukea naisyrittäjiä ja antaa omaa osaamistani eteenpäin.”

Toiseen avoimeen kysymykseen ”Miten mielestäsi FiBAN voisi houkuttaa lisää naisia jäsenikseen” vastasi 6 henkilöä. Vastajaat ehdottivat järjestettäväksi naisille suunnattuja matalan kynnyksen tapahtumia, joissa he voisivat tutustua sijoittamiseen turvallisessa ympäristössä ja verkostoitua naissijoittajien kanssa. Mentorointi- ja koulutusohjelmat nähtiin tärkeinä keinoina ryhtyä enkelisijoittajaksi ja madaltaa kynnystä liittyä FiBANin jäseneksi.

”Matalankynnyksen tapahtumia sijoittamisesta kiinnostuneille naisille, tarinoita ja esimerkkejä naissijoittajista. Mentorointi- ja sparrausohjelmia tukemaan omaa sijoittajauraa/ strategiaa.”

”Jakamalla naisten menestystarinoita (enkeleiden ja startupien) ja suuntaamalla naisille matalan kynnyksen tapahtumia ja koulutuksia.”

6.2 Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden kyselytutkimus

Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden naisten kyselyyn (liite 2) vastasi 37 naista. Kyselyssä oli ainoastaan 11 kysymystä, minkä tarkoituksena oli madalta vastauskynnystä. Kyselyn avulla haluttiin selvittää naisten sijoitus- ja riskinottovalmiutta. Kyselyn avulla kartoitettiin myös naisten kiinnostusta FiBANin toimintaa kohtaan. Taustakysymyksillä haluttiin selvittää, onko demografisilla tekijöillä vaikutusta enkelisijoittamisesta kiinnostumiseen.

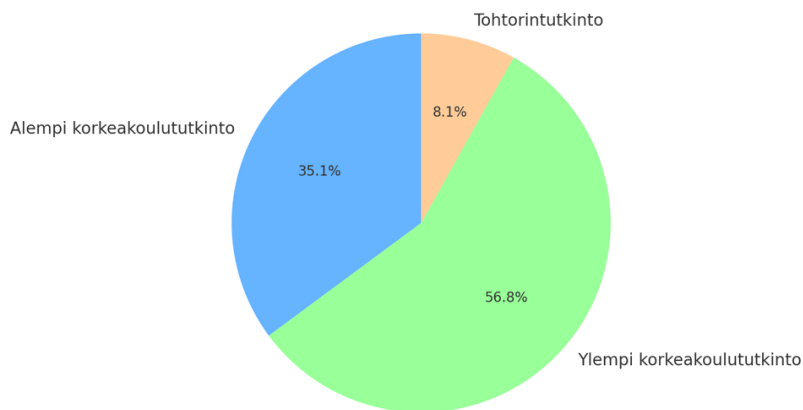
Taustakysymykset



Kuva 17. Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden vastaajien ikäjakauma

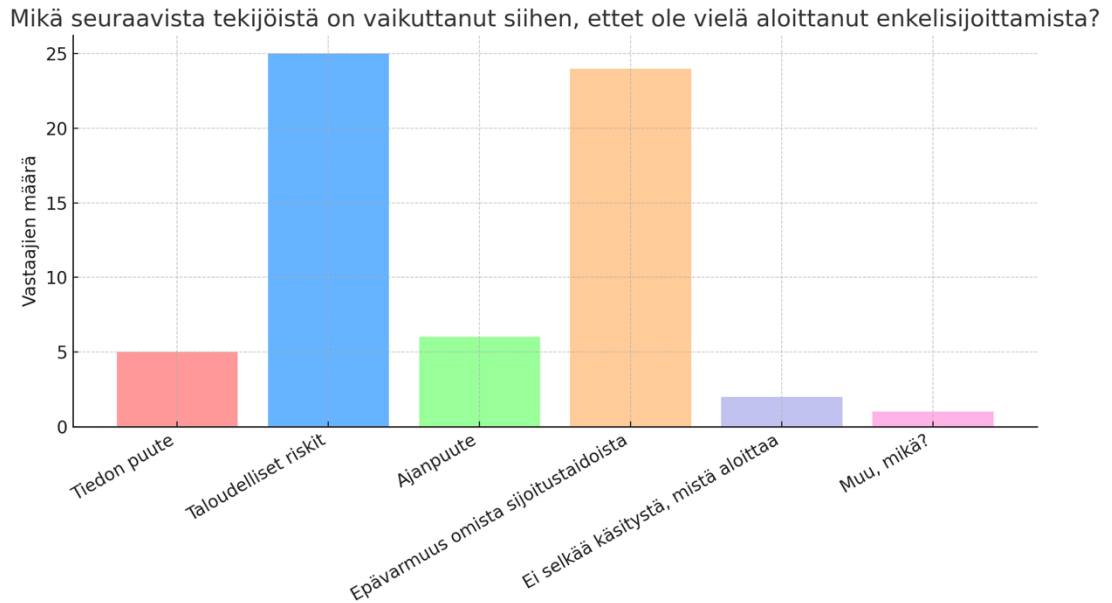
Kuva 17 kuvaa enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden vastaajien ikäjakaumaa. Kysymyksen avulla haluttiin selvittää, minkä ikäiset naiset ovat kiinnostuneita enkelisijoittamisesta. Kysymykseen vastasi 37 henkilöä. Lähes puolet vastaajista (45,9 %) oli 30–39-vuotiaita. Vajaa kolmannes (27 %) vastaajista oli 40–49-vuotiaita, ja saman verran (27 %) edusti 50–59-vuotiaiden ikäryhmää.

Mikä on korkein suorittamasi koulutus?



Kuva 18. Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden vastaajien koulutus

Kuva 18 kuvaa enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden vastaajien koulutusta. Kysymyksen tarkoituksena oli selvittää, onko koulutuksella vaikutusta enkelisijoittamisesta kiinnostumiseen. Kaikilla kyselyyn vastanneilla ($n = 37$) oli korkeakoulututkinto. Yli puolet vastaajista (56,8 %) oli suorittanut ylemmän korkeakoulututkinnon. Yli kolmannes vastaajista (35,1 %) oli suorittanut alemman korkeakoulututkinnon, ja pieni osa vastaajista (8,1 %) oli suorittanut tohtorintutkinnon.



Kuva 19. Enkelisijoittamisen aloittamiseen vaikuttavat tekijät

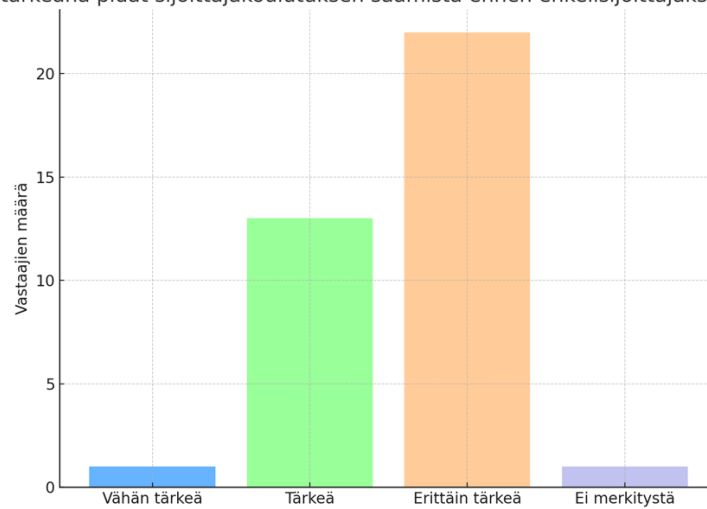
Kuva 19 tarkastelee enkelisijoittamisen aloittamiseen vaikuttavia tekijöitä. Kysymyksen avulla kartoitettiin niitä tekijöitä, jotka ovat vaikuttaneet siihen, että naiset eivät ole aloittaneet enkelisijoittamista. Kysymyksessä annettiin useampi vastausvaihtoehto, minkä vuoksi vastauksien määrä on korkeampi. Kysymykseen vastasi 37 henkilöä. Taloudelliset riskit ja epävarmuus omista sijoitustaidoista nousivat suurimmiksi esteiksi enkelisijoittamisen aloittamisessa.

Kuva 19 osoittaa, että suurin osa vastaajista (69,4 %) koki taloudellisten riskien vaikuttaneen sijoittamiseen ja toiseksi eniten vastaajista (66,7 %) koki epävarmuuden omista sijoitustaidoista vaikuttaneen tähän. Alle viidennes (16,7 %) vastasi ajanpuutteen olevan esteenä, ja lähes saman verran vastaajista (13,9 %) vastasi tiedon puutteen esteeksi. Pieni osa vastaajista (5,6 %) ilmoitti, ettei heillä ollut selkeää käsitystä, mistä aloittaa. Yksi vastaajista (2,8 %) vastasi avoimeen kommenttikenttään ”taloudellinen tilanne”.

Mielipidekysymykset

Seuraavien kysymysten avulla haluttiin selvittää naisten mielipiteitä asioihin. Kysymyksissä kartoitettiin enkelisijoittajakoulutuksen merkitystä vastaajille sekä ainoastaan naisille suunnattujen tapahtumien ja koulutusten merkitystä. Viimeisen kysymyksen avulla selvitettiin naisten kiinnostusta FiBANia kohtaan.

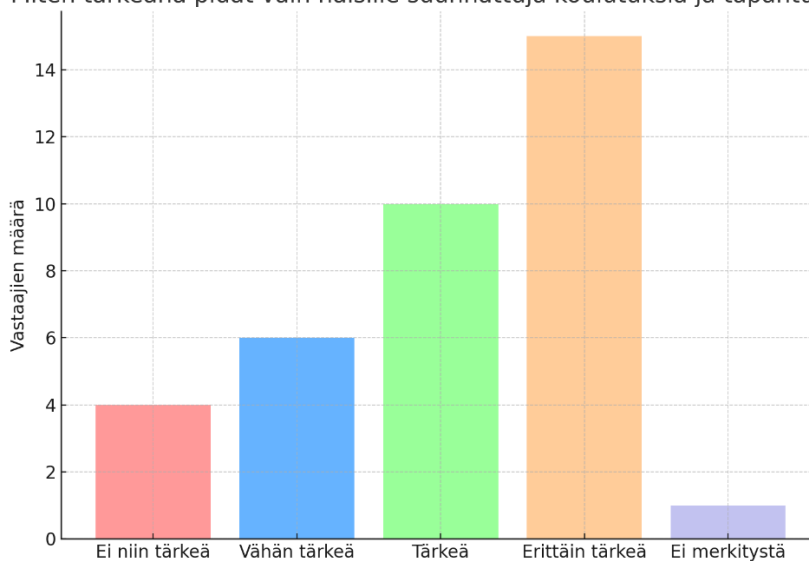
Miten tärkeänä pidät sijoittajakoulutuksen saamista ennen enkelisijoittajaksi ryhtymistä?



Kuva 20. Enkelisijoittajakoulutuksen merkitys

Kuva 20 kuvaa enkelisijoittajakoulutuksen merkitystä. Kysymyksellä haluttiin kartoittaa koulutuksen merkitystä enkelisijoittamisen aloittamisessa. Kysymykseen vastasi 37 henkilöä. Ylivoimaisesti suurin osa vastaajista (59,5 %) piti koulutuksen saamista erittäin tärkeänä ennen enkelisijoittajaksi ryhtymistä. Yli kolmannes vastaajista (35,1 %) piti sitä tärkeänä, kun taas vastaajista (2,7 %) piti sitä vähän tärkeänä. Vastaajista 2,7 % koki, ettei koulutuksella ole merkitystä.

Miten tärkeänä pidät vain naisille suunnattuja koulutuksia ja tapahtumia?

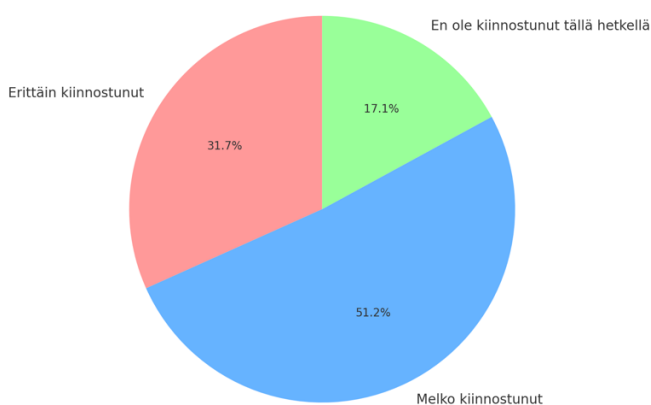


Kuva 21. Naisille suunnattujen koulutusten ja tapahtumien merkitys

Kysymys 21 kuvaa naisille suunnattujen koulutusten ja tapahtumien merkitystä. Kysymyksellä haluttiin selvittää, kuinka tärkeänä naiset kokevat naisille

suunnatut koulutukset ja tapahtumat. Kysymykseen vastasi 37 henkilöä. Suurin osa vastaajista (41,7 %) piti naisille suunnattuja koulutuksia ja tapahtumia erittäin tärkeinä. Noin neljännnes vastaajista (27,8 %) piti niitä tärkeinä. Pieni osa vastaajista (16,7 %) piti niitä vähän tärkeinä tai ei niin tärkeinä (11,1 %). Vain 2,8 % vastaajista koki, ettei naisille suunnatuilla koulutuksilla tai tapahtumilla ollut merkitystä.

Miten arvioisit kiinnostustasi liittyä FiBANin jäseneksi seuraavan 3 kuukauden aikana?

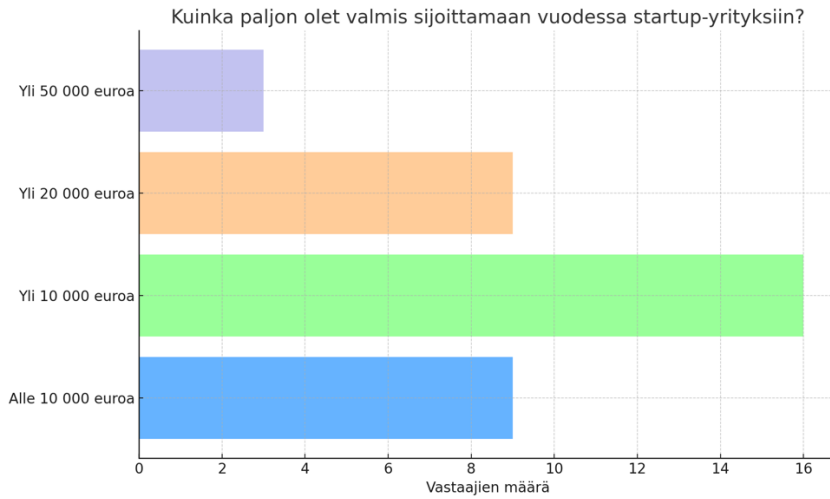


Kuva 22. Kiinnostus FiBANia kohtaan

Kuva 22 kuvaa vastaajien kiinnostusta FiBANia kohtaan. Kysymyksellä haluttiin kartoittaa, miten kiinnostuneita vastaajat ovat liittymään FiBANin jäseneksi. Kysymykseen vastasi 37 henkilöä. Puolet vastaajista (51,2 %) ilmoitti olevansa melko kiinnostuneita liittymään jäseneksi. Noin kolmannes vastaajista (31,7 %) oli erittäin kiinnostuneita liittymään. Alle viidennes vastaajista (17,1 %) ei ollut kiinnostunut liittymään jäseneksi tällä hetkellä.

Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden sijoituskäyttäytyminen

Seuraavien kysymysten avulla haluttiin selvittää naisten sijoituskäyttäytymistä. Kysymyksissä kartoitettiin vastaajien sijoitusvalmiutta, sijoituksen aikajännettä sekä riskinottovalmiutta.



Kuva 23. Sijoitusvalmius

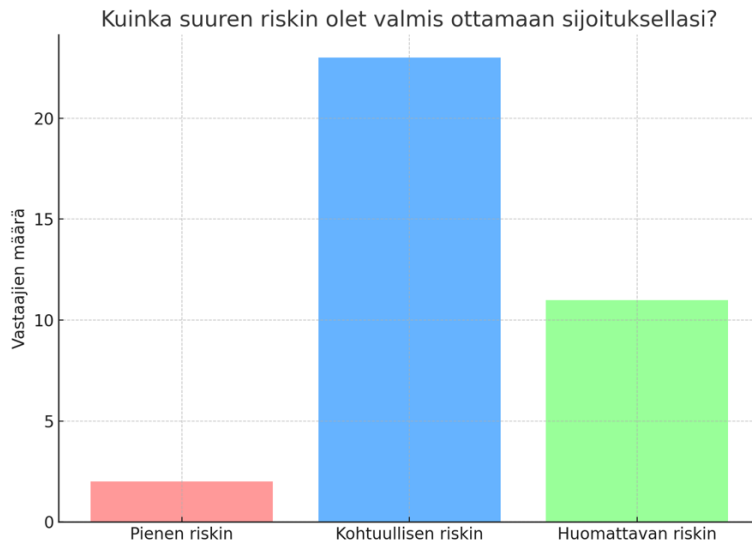
Kuva 23 kuvaa vastaajien sijoitusvalmiutta. Kysymyksen avulla haluttiin selvittää, kuinka paljon naiset ovat valmiita sijoittamaan vuodessa startup-yrityksiin. Kysymykseen vastasi 37 henkilöä. Suurin osa vastaajista (43,2 %) ilmoitti olevansa valmis sijoittamaan yli 10 000 euroa vuodessa startup-yrityksiin. Noin neljännes (24,3 %) oli valmis sijoittamaan alle 10 000 euroa, ja saman verran (24,3 %) ilmoitti olevansa valmis sijoittamaan yli 20 000 euroa. Vain 8,1 % vastaajista oli valmiita sijoittamaan yli 50 000 euroa vuodessa.



Kuva 24. Sijoituksen aikajänne

Kuva 24 kuvaa vastaajien sijoituksen aikajännettä. Kysymyksen avulla haluttiin selvittää, kuinka pitkäksi aikaa naiset ovat valmiita sijoittamaan rahansa. Kysymykseen vastasi 36 henkilöä. Yksi vastaajista ei vastannut kysymykseen.

Lähes puolet vastaajista (47,2 %) oli valmiita sijoittamaan rahansa 5–9-vuoden ajaksi. Yli kolmannes vastaajista (38,9 %) oli valmis sijoittamaan rahansa vielä pidemmäksi aikaa, yli 10 vuodeksi. Pieni osa vastaajista (13,9 %) oli valmis sijoittamaan rahansa 1–4 vuodeksi.



Kuva 25. Riskinottovalmius

Kuva 25 kuvaa vastaajien riskinottovalmiutta. Kysymyksen avulla haluttiin selvittää, kuinka suuren riskin naiset ovat valmiita ottamaan sijoituksellaan. Kysymykseen vastasi 36 henkilöä. Yksi vastaajista ei vastannut tähän kysymykseen. Enemmistö vastaajista (63,9 %) oli valmis ottamaan kohtuullisen riskin, jos voi kasvattaa sillä sijoitusten tuottoa. Noin kolmannes vastaajista (30,6 %) oli valmis ottamaan huomattavan riskin, jos voi saavuttaa sillä huomattavasti suuremmat tuotot. Vain pieni osa vastaajista (5,6 %) ilmoitti olevansa valmis sijoittamaan pienellä riskillä.

Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden avoimet kysymykset

Ensimmäiseen avoimeen kysymykseen ”Kerro lyhyesti miksi olet kiinnostunut enkelisijoittamisesta” vastasi 10 henkilöä. Suurin osa vastaajista nosti esiin mahdollisuuden saada taloudellista tuottoa, ja vaurastua enkelisijoittamisen kautta. Monet vastaajat mainitsivat, että he ovat kiinnostuneita enkelisijoittamisesta, koska haluavat auttaa yrittäjiä ja tukea merkityksellisiä ideoita. Osa vastaajista koki enkelisijoittamisen keinona vaikuttaa positiivisesti yhteiskuntaan ja innovaatioiden tukemiseen.

”Haluan vaurastua, yrittäjyys myös kiinnostaa / aktiivisuus yrityksissä, ja enkelisijoittamisessa voi saada parhaimmillaan hyvin tuottoa. Uudet innovaatiot ovat mielenkiintoisia.”

”Olisi hienoa olla mukana auttamassa merkityksellisiä ideoita ja valovoimaisia ihmisiä saavuttamaan tavoitteensa - sekä saada omalle panokselle merkityksellistä tuottoa.”

Toiseen avoimeen kysymykseen ”Mitkä tekijät saisivat sinut liittymään FiBANin jäseneksi?” vastasi 8 henkilöä. Useat vastaajat kertoivat, että tällä hetkellä ei ole riittävästi aikaa osallistua toimintaan. Osa vastaajista mainitsi, että he kaipaavat enemmän naisille ja aloittelijoille suunnattuja tapahtumia. Osa toivoi myös edullisempaa liittymismaksua. Yksi vastaaja nosti esiin tarpeen saada lisää tietoa siitä, miten pieniin sijoituksiin suhtaudutaan FiBANissa.

”Jos olisi aikaa hyödyntää Fibanin tarjoamia tapahtumia ja koulutusta paremmin. Liittymis- ja jäsenmaksun edullisuus uusille jäsenille.”

”Ehkä että olisi lisää naisille järjestettyjä tapahtumia sekä aloitteleville järjestettyjä. Myös haluaisin ymmärtää, miten pieniin, esim. 5000 euron sijoituksiin vuodessa suhtaudutaan.”

”Globaalin ja oman taloudellisen tilanteen parantuminen.”

6.3 Tulosten yhteenveto

Enkelisijoittanaisten kyselyyn (liite 1) vastasi 23 FiBANin naisjäsentä, mikä edustaa 25,8 % vastausprosenttia. Suurin osa vastaajista oli alle 50-vuotiaita ja kaikilla oli korkeakoulututkinto. Enemmistö vastaajista oli toiminut yrittäjänä ennen enkelisijoittajaksi ryhtymistä. Vastaajilla oli pääasiassa alle kolmen vuoden kokemus enkelisijoittamisesta, ja suurin osa oli tehnyt 1–5 sijoitusta. Yli puolet vastaajista ei kokenut olevansa itsevarmoja enkelisijoittajina.

Vastaajat pitivät naisille suunnattuja tapahtumia ja koulutuksia tärkeinä, ja monet vastaajista suosivat naisjohtoisia yrityksiä sijoituskohteina. Suurin osa sijoitti siemenvaiheen yrityksiin, ja eniten kiinnostusta herättivät tieteen ja tekni-

kan sektorit. Vastaajat suosivat sijoituksia syndikaateissa, ja olivat suhteellisen passiivisia yritystoimintaan osallistumisessa sijoituksen jälkeen. Tärkeimpiä syitä liittyä FiBANiin olivat verkostoitumismahdollisuudet ja koulutukset.

Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden naisten kyselyyn (liite 2) vastasi 37 naista, jotka eivät olleet vielä enkelisijoittajia. Suurin osa vastaajista oli alle 40-vuotiaita, ja kaikilla oli korkeakoulututkinto. Taloudelliset riskit ja epävarmuus omista sijoitustaidoista olivat suurimpia esteitä sijoittamisen aloittamiselle. Enemmistö vastaajista piti koulutuksen saamista erittäin tärkeänä ennen enkelisijoittajaksi ryhtymistä. Vain naisille suunnatut koulutukset ja tapahtumat koettiin tärkeinä. Suurin osa vastaajista oli valmiita sijoittamaan yli 10 000 euroa vuodessa startup-yrityksiin. Suurin osa vastaajista oli myös halukkaita ottamaan kohtuullisen riskin sijoituksellaan. Puolet vastanneista oli kiinnostuneita liittymään FiBANin jäseneksi seuraavan kolmen kuukauden aikana.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET JA KEHITTÄMISEHDOTUKSET

Tässä luvussa käsitellään johtopäätökset, kehittämisehdotukset sekä tutkimuksen luotettavuuden arviointi. Ensimmäisessä alaluvussa esitellään opinnäytetyön johtopäätökset ja vastataan tutkimuskysymyksiin. Johtopäätösten jälkeen siirrytään kehittämisehdotuksiin ja esitetään enkelisijoittajan profiili. Viimeinen alaluku käsittelee tutkimuksen luotettavuuden arviointia.

7.1 Johtopäätökset

Tässä alaluvussa kerrotaan opinnäytetyön johtopäätöksistä ja vastataan tutkimuskysymyksiin. Ensimmäinen tutkimuskysymys on, millaisia naiset ovat enkelisijoittajina. Toinen kysymys on, mitkä asiat vaikuttavat naisten päätökseen ryhtyä enkelisijoittajaksi. Kolmas tutkimuskysymys on, miten FiBAN voisi omalla toiminnallaan houkuttaa lisää naisia jäsenikseen.

”Millaisia naisia ovat enkelisijoittajina”

Tämän tutkimuksen tulokset osoittavat selkeästi, että monet FiBANin naisjäsenet ovat enkelisijoittamisessa vielä aloittelijoita. Suurin osa vastaajista oli ollut enkelisijoittajana 1–3 vuotta, ja he olivat tehneet pääasiassa 1–5 sijoitusta.

Myös aikaisempien tutkimusten mukaan naisilla on vähemmän sijoituskokemusta ja he tekevät vähemmän sijoituksia (Botelho ym. 2020).

Tuloksien perusteella suurin osa enkelisijoittajanaisista on alle 50-vuotiaita, ja heillä on ylempi korkeakoulututkinto. Tämä on linjassa aikaisempien tutkimusten kanssa, joiden mukaan naiset ovat miehiin verrattuna nuorempia ja koulutautuneempia (Botelho ym. 2020). Suurin osa FiBANin jäsenistä on yli 50-vuotiaita ja heillä on yrittäjätausta (FiBAN 2023b). Myös tämän tutkimuksen perusteella naisilla on usein yrittäjätausta, poiketen aikaisemmista tutkimuksista, joiden mukaan naisilla ei ole yrittäjätaustaa yhtä usein kuin miehillä (Botelho ym. 2020).

Tuloksissa ilmenee, että naiset ovat kiinnostuneita sijoittamaan erityisesti tie-teeseen ja tekniikkaan. Myös terveysteknologia ja data-analytiikka kiinnostavat naisia. Tulokset osoittavat myös, että naiset sijoittavat ensisijaisesti alkuvaiheen yrityksiin. Suurin osa vastaajista sijoitti siemenvaiheen (seed) yrityksiin, mikä osoittaa heidän kiinnostuksensa varhaisen vaiheen startup-yrityksiin. Tämä poikkeaa aikaisemmista tutkimuksista, joiden mukaan naiset eivät sijoita yrityksen alkuvaiheessa (Becker-Blease & Sohl 2008; Botelho ym. 2020). Tähän voi vaikuttaa se, että FiBAN kouluttaa aktiivisesti jäseniään ja heidän jäsentensä sijoittaminen ammattimaistuu. Sijoittajat tietävät, että varhaisessa vaiheessa sijoittaminen tuottaa yleensä paremmin. Alkuvaiheen yrityksiin sijoittaminen voi kuitenkin olla riskialtista, ja tämä saattaa selittää, miksi monet naiset ovat varovaisia sijoituksissaan, ja sijoittavat pienempiä summia.

Suurin osa kyselyyn vastanneista naisista sijoitti alle 10 000 euroa per rahoituskierros. Myös aikaisemmat tutkimukset ovat osoittaneet naisten sijoittavan pienempiä summia ja välttävän sijoitusriskejä (Botelho ym. 2020; Garaizar 2016). Tuloksien perusteella naiset suosivat sijoittamista syndikaateissa, mikä viittaa siihen, että naiset haluavat hajauttaa riskejä ja sijoittaa yhdessä muiden kanssa. Tähän voi vaikuttaa, että FiBAN kannustaa jäseniään sijoittamaan syndikaateissa. Aikaisemmat tutkimukset eivät osoittaneet yksimielisesti, että naiset suosivat syndikaattisijoituksia. Naisten kuitenkin kerrottiin tekevän itsenäisesti sijoituspäätöksensä. (Botelho ym. 2020.) Myös tämän tutkimuksen tuloksien perusteella suurin osa naisista tekee sijoituspäätöksensä itsenäisesti.

”Mitkä asiat vaikuttavat naisten päätökseen ryhtyä enkelisijoittajaksi”

Tutkimustulosten mukaan monet naiset ryhtyvät enkelisijoittajiksi siksi, että haluavat tukea naisyrittäjiä ja samalla kasvattaa taloudellista varallisuuttaan. Myös monet naiset haluavat sijoituksillaan vaikuttaa positiivisesti yritysmaailmaan, ja erityisesti naisten yrittäjyyteen. Suurin osa naisista ilmoitti, että he suosivat sijoituksia naisjohtoisin yrityksiin, mikä kertoo heidän halustaan tukea naisten johtajuutta ja osallistumista yritysmaailmassa. Tämä on linjassa aikaisempien tutkimusten kanssa, jotka osoittavat naisten sijoittavan todennäköisesti naisten omistamiin yrityksiin (Becker-Blease & Sohl 2007; Ewens & Townsend 2020; Harrison & Mason 2007; Solal & Snellman 2023).

Tulokset osoittavat naisten itseluottamuksen puutteen. Monet naiset eivät koe olevansa itsevarmoja ja osaavia sijoittajia, mikä voi olla merkittävä syy sille, miksi naiset eivät ryhdy enkelisijoittajaksi yhtä aktiivisesti kuin miehet. Myös aikaisemmat tutkimukset ovat osoittaneet, että naisten sijoittamista rajoittaa itseluottamuksen puute, eivätkä he sijoita tästä syystä (Danske Bank 2022b; Nordea 2024). Tässä tutkimuksessa osoitettiin Cramerin V:n avulla (liite 3), että kokemus ja sijoitusten määrä lisäävät naisten itseluottamusta. Naiset, jotka ovat olleet enkelisijoittajina pidempään ja tehneet useampia sijoituksia, kokevat olevansa varmempia sijoituspäätöksissään.

Naiset voivat olla varovaisia enkelisijoittamisen aloittamisessa, mikä voi johtua kokemattomuudesta, riskien pelosta tai yksinkertaisesti siitä, että heillä ei ole riittävästi tietoa ja tukea alkuvaiheessa. Yhden aikaisemman tutkimuksen mukaan naisten voi olla vaikeampaa aloittaa sijoittaminen, koska he haluavat tietää sijoittamisesta kaiken, ennen kuin he voivat aloittaa sijoittamisen (Graizar 2016).

”Miten FiBAN voisi omalla toiminnallaan houkutella lisää naisia jäsenikseen”

Tulokset osoittavat, että verkostoitumismahdollisuudet ovat yksi tärkeimmistä syistä, miksi naiset liittyvät FiBANIin. Naiset arvostavat myös koulutuksia ja tapahtumia, joissa he voivat verkostoitua muiden sijoittajien kanssa. Naiset pitävät tärkeänä, että naisille olisi suunnattu erillisiä tapahtumia ja koulutuksia.

Naiset tarvitsevat turvallisen ympäristön, jossa he voivat esittää kysymyksiä ja jakaa kokemuksiaan. Myös aikaisemmat tutkimukset ovat osoittaneet, että naiset tuntevat itsensä itsevarmemmiksi naisille suunnatuissa verkostoissa, joissa he voivat esittää ”tyhmiä” kysymyksiä (Botelho ym. 2020).

Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden naisten tutkimustulokset osoittavat, että suurimmat esteet enkelisijoittajaksi ryhtymiselle ovat taloudelliset riskit ja epävarmuus omista sijoitustaidoista. Myös Nordean (2024) ja Danske Bankin (2022b) tutkimustulokset ovat antaneet samanlaisia tuloksia. Enemmistö vastaajista koki tarvitsevansa lisää tietoa ja tukea, ennen kuin he olisivat valmiita aloittamaan enkelisijoittamisen. Monet naiset ovat kiinnostuneita liittymään FiBANin jäseneksi. Naiset kokevat koulutukset ja vain naisille suunnatut tapahtumat tärkeinä. FiBAN voisi houkutella lisää naisia jäsenikseen järjestämällä naisille suunnattuja koulutuksia ja tapahtumia.

Lähes puolet enkelisijoittamisesta kiinnostuneista naisista vastasi, että ovat valmiita sijoittamaan yli 10 000 euroa vuodessa startup-yrityksiin. Naiset ovat valmiita ottamaan kohtuullisia riskejä ja sitoutumaan pitkäjänteiseen sijoittamiseen, mutta kaipaavat konkreettista tukea sijoituspäätöstensä tueksi. Nämä tulokset ovat linjassa aikaisempien tutkimusten kanssa, jotka ovat osoittaneet naisten pitkäjänteisen ja menestyksekkään sijoitusstrategian (Murtomäki 2023).

7.2 Kehittämisehdotukset

FiBAN voisi järjestää vain naisjäsenille suunnattuja tapahtumia ja koulutuksia, joissa huomioidaan erityisesti aloittelevat enkelisijoittajat. Aloittelevat enkelisijoittajat tarvitsevat koulutusta ja kannustusta, joka voi lisätä heidän itseluottamustaan. Naisten itseluottamusta lisäämällä voidaan vaikuttaa myös heidän sijoitusaktiivisuuteensa. Naisille suunnatuissa tapahtumissa he pääsisivät verkostoitumaan toisten naisten kanssa. Naisille suunnatut koulutukset tarjoaisivat mahdollisuuden oppimiseen ja keskusteluun turvallisessa tilassa. Kouluttajina voisivat toimia FiBANin kokeneet naisjäsenet.

Naisille järjestettyihin tapahtumiin voisi ottaa naisjohtoisia startup-yrityksiä pitchaamaan eli esittelemään yrityksen ideaa. Tämä voisi myös nostaa naisjohtoisten startup-yritysten rahoitushakemuksia, joita FiBAN on saanut merkittävästi vähemmän verrattuna miesjohtoisten yritysten hakemuksiin. Mahdollisuuksien mukaan tässä voisi huomioida myös naisten toimialakiinnostuksen, ja tuoda tapahtumaan startup-yrityksiä tieteen ja tekniikan, terveysteknologian ja data-analytiikan toimialoilta.

Enkelisijoittamisesta kiinnostuneille naisille voisi myös tarjota matalan kynnyksen tapahtumia ja koulutuksia. Tapahtumien ja koulutusten tarkoituksena olisi auttaa naisia ymmärtämään, miten enkelisijoittaminen toimii käytännössä, ja rohkaista heitä aloittamaan enkelisijoittaminen. Kaikille enkelisijoittamisesta kiinnostuneille naisille FiBANin toiminta ei ollut tuttua. Naisille voisi kertoa tarkemmin FiBANin toiminnasta ja tuoda paremmin esiin, miten naiset hyötyvät siitä, ja kannustaa heitä liittymään FiBANin jäseneksi.

Tutkimustulokset on tiivistetty profiiliin, joka kuvaa tyypillistä FiBANin enkelisijoittajanaista (kuva 26). Tyypillinen enkelisijoittajanainen on työikäinen korkeasti koulutettu nainen, joka on toiminut yrittäjänä. Enkelisijoittajanainen on tehnyt 1–5 enkelisijoitusta. Hänellä on 0–2 startupia portfoliossaan ja hän sijoittaa kerralla 10 000–15 000 euroa. Hän on kiinnostunut sijoittamaan erityisesti siemenvaiheen startup-yrityksiin, jotka toimivat tieteen ja tekniikan, terveysteknologian ja data-analytiikan toimialoilla. Enkelisijoittajanainen on epävarma sijoitustaidoistaan.



Kuva 26. Enkelsijoittajanaisen profiili

Profiili tarjoaa FiBANille yksityiskohtaista tietoa heidän naisjäsenistään. Profiilin tarkoituksena on tehostaa FiBANin viestintää ja markkinointia. Sijoittajaprofiilin avulla tapahtumat ja koulutukset voidaan suunnitella vastaamaan paremmin naisten tarpeita, kun tiedetään, millaisia heidän naisjäsenensä ovat. Uusien naisjäsenien houkuttelemiseksi FiBAN voisi jakaa inspiroivia esimerkkejä heidän naisjäsenistään, jotka ovat onnistuneet enkelsijoittajina. Tämän lisäksi he voisivat jakaa tarinoita naisjohtoisista startup-yrityksistä, jotka ovat saaneet FiBANin kautta rahoitusta. Tämä voisi lisätä naisjohtoisten yritysten rahoitushakemusten määrää.

7.3 Tutkimuksen luotettavuuden arviointi

Tutkimuksen luotettavuuden arvioinnissa käytetään reliabiliteetti- ja validiteettikäsitteitä, millä mitataan tutkimuksen luotettavuutta sekä laatua. Reliabiliteetti tarkoittaa saatujen tulosten pysyvyyttä eli mittaustulosten toistettavuutta ja kykyä antaa ei-sattumanvaraisia tuloksia. (Kananen 2011, 118; Nummenmaa 2021, 501; Vilka 2021, luku 7: Tulokinnan yleistäminen.) Reliabiliteettia arvioidaan jo tutkimusta tehdessä, mutta sitä voidaan arvioida myös tutkimuksen

jälkeen (Hirsjärvi ym. 2007, 226; Vilkka 2007, 149). Reliabiliteettia voidaan mitata tilastollisten menettelytapojen avulla, esimerkiksi mittaamalla samaa asiaa kahden kysymyksen avulla, ja laskemalla niiden välinen korrelaatiokerroin (Kananen 2011, 120; Vilkka 2007, 149). Määrällisessä tutkimuksessa reliabiliteetti varmistetaan yksinkertaisesti siten, että opinnäytetyön eri vaiheet on dokumentoitu ja ratkaisut perusteltu (Kananen 2011, 123).

Validiteetikäsité kuvaa mittauksen laatua eli tutkimuksen kykyä mitata sitä, mitä on tarkoituskin mitata (Nummenmaa 2021, 501). Tällä tarkoitetaan sitä, miten on onnistuttu siirtämään tutkimuksen teoria ja käsitteet kyselylomakkeeseen. Validiteetti varmistetaan kyselylomakkeen huolellisella suunnittelulla ja testaamisella. Kysymyksissä käytetään asteikkoja, jotka soveltuvat kysymyksen parhaiten. Kysymykset tulee esittää siten, että ne ymmärretään samalla tavalla. (Vilkka 2007 149–152; Vilkka 2021, luku 7: Pätevyys.) Validiteettia voidaan pohtia ulkoisen ja sisäisen validiteetin kannalta. Sisäinen validiteetti tarkoittaa tutkimusprosessin luotettavuutta ja ulkoinen validiteetti tarkoittaa tutkimustulosten yleistettävyyttä. Validiteetti varmistaa reliabiliteetin eli käytännössä reliabiliteettiin ei tarvitse puuttua, jos tutkimuksen validiteetti on kunnossa. (Kananen 121–124.)

Reliabiliteetti eli pätevyys ja validiteetti eli luotettavuus, muodostavat yhdessä tutkimuksen kokonaisluotettavuuden. Kokonaisluotettavuus on hyvä, jos tutkitavat edustavat perusjoukkoa ja mittauksessa ei ole paljoa satunnaisvirheitä. Satunnaisvirheitä voi ilmaantua esimerkiksi, jos tutkija ymmärtää asiat eri tavalla kuin kyselyyn vastaaja. Virheillä ei kuitenkaan aina ole suurta merkitystä tutkimuksen tavoitteita ajatellen, vaan tärkeintä on tunnistaa virheet ja pohtia, mistä ne mahdollisesti johtuvat. (Vilkka 2021, luku 7: Luotettavuus.)

Tässä opinnäytetyössä perusjoukko määriteltiin selkeästi. FiBANin enkelisijoittajaisille kohdennettu tutkimus tehtiin kokonaisotannon avulla, jolloin koko perusjoukko saatiin mukaan tutkimukseen. Valmiin kyselylomakkeen kysymykset ja vastausvaihtoehdot käytiin läpi toimeksiantajan kanssa, ja tehtiin pieniä korjauksia, ennen kuin lomaketta testattiin muutamalla henkilöllä. Tämän tarkoituksena oli varmistua siitä, että tutkittavat ymmärtävät kysymyksen samalla tavalla kuin opinnäytetyön tekijä. Testauksen jälkeen kysely lähetettiin kohderyhmälle. Tulokset saatiin tallennettua Webpropol-kyselyohjelmasta

valmiina aineistona, mikä vähensi mahdollisia virheitä, joita voi syntyä tietojen syöttämisessä. Muuttujien nimet ja arvot tarkistettiin, että ne vastaavat kyselylomakkeessa olevia asioita. Tutkimustulokset esitettiin selkeästi vaihe vaiheelta sekä sanallisesti että erilaisten kuvioiden ja taulukoiden avulla. Valinnat pyrittiin perustelemaan jokaisessa vaiheessa.

Tämän tutkimuksen tulokset ovat yleistettävissä ainoastaan FiBANin enkelisijoittajanaisia koskeviksi. Tuloksia ei voida yleistää kaikkiin Suomen enkelisijoittajanaisiin. On kuitenkin huomioitava, että vastausprosentti saattaa vaikuttaa tulosten edustavuuteen. Kyselyn vastausprosentiksi muodostui 25,84 %. Hirsjärvi ym. (2007, 191) toteavat, että kyselytutkimuksen suurin ongelma on kato vastauksissa. Vastaajia saattaa olla vain 25–30 % otoksesta (Vilkkä 2007, 59). Tutkimuksen kokonaisluotettavuutta parannettiin sillä, että kyselylomakkeen kysymykset esitettiin selkeästi ja ymmärrettävästi. Lomakkeeseen päätyi kuitenkin yksi kysymys ”sijoitatko mieluummin naisjohtoisiin yrityksiin kuin miesjohtoisiin?”, joka voidaan tulkita johdattelevana kysymyksenä. Tämä tarkoittaa sitä, että tähän kysymykseen voi sisältyä mittausvirhe.

Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden naisten kyselytutkimus oli näyte, jonka tarkoituksena oli antaa ideoita, eikä sen tarkoituksena ollut yleistää tutkimustuloksia perusjoukkoa koskevaksi. Kaikki enkelisijoittamisesta kiinnostuneet naiset on mahdotonta tavoittaa, minkä vuoksi tutkimus piti toteuttaa ei-todennäköisyyteen perustuvan otannan avulla. Tämä tarkoittaa myös sitä, ettei yleistyksiä voida tehdä. Kysely jaettiin sosiaalisessa mediassa, mikä tarkoittaa sitä, että kyselyyn on voinut vastata myös kohderyhmään kuulumattomia. Nämä asiat vaikuttavat tutkimuksen luotettavuuteen.

Molemmat kyselyt toteutettiin anonymisti, eikä tutkimukseen osallistuneiden tietoja kerätty. Kyselyyn osallistuminen oli vapaaehtoista, ja vastaamisen pystyi halutessaan jättämään kesken. Kaikilla oli mahdollisuus osallistua kyselytutkimukseen, mikä varmistettiin sillä, että toimeksiantaja lähetti Webpropol-ohjelman kyselylinkin kaikille kohderyhmään kuuluville. Myös kyselyn saatekirjeessä tuotiin esiin, että kysely on vapaaehtoinen, ja se toteutetaan anonymisti. Vastaajien anonymiteetista huolehdittiin tutkimuksen jokaisessa vaiheessa. Jokainen kyselylomakkeen kysymys suunniteltiin siten, ettei vastauk-

sista pystytä tunnistamaan vastaajaa. Esimerkiksi vastaajien ikä kysyttiin ikäryhmässä sen sijaan, että vastaajat olisivat vastanneet tarkan iän. Kyselyn tuloksia käsiteltiin luottamuksella ja huolellisesti. Tulokset säilytettiin opinnäytetyöntekijän tietokoneella vahvan salasanan takana.

8 LOPUKSI

Opinnäytetyöprosessi oli mielenkiintoinen ja antoisa. Opinnäytetyön aihe oli kiinnostava, ja sopiva toimeksiantaja lisäsi mielenkiintoa aiheeseen. Kiinnostuin enkelisijoittamisesta työskennellessäni FiBANilla. Halusin oppia enkelisijoittamisesta mahdollisimman paljon, ja syventää tietämystäni aiheesta. Kiinnitin huomioita enkelisijoittajanaisten vähäiseen määrään, ja ajattelin, että olisi mielenkiintoista tutkia aihetta tarkemmin. En kuitenkaan löytänyt monia tutkimuksia aiheesta, ja halusin alkaa itse tutkimaan aihetta. Ehdotin opinnäytetyön aihetta toimeksiantajalle. Toimeksiantaja hyväksyi aiheen, sillä heidän strategisena tavoitteenaan oli lisätä heidän naisjäsentensä määrää.

Opinnäytetyön tavoitteena oli saada syvällisempi ymmärrys naisten enkelisijoittamisesta, ja selvittää enkelisijoittajanaisten sijoituskäyttäytymistä. Opinnäytetyön tavoitteet toteutuivat, ja tutkimusongelmiin löydettiin vastaukset kyselytutkimuksen avulla. Opinnäytetyö tarjosi toimeksiantajalle arvokasta tietoa naisten enkelisijoittamisesta. Tutkimuksen pohjalta pystyttiin laatimaan käytännönläheisiä kehittämissuhteita, joilla toimeksiantaja voi kehittää toimintaansa naisille sopivammaksi ja lisätä naisjäsentensä määrää.

Oli innostavaa saada vastauksia kyselyyn, koska en osannut yhtään etukäteen arvata, millaisia tuloksia on odotettavissa. Tyytyväisyyttäni lisäsi naisilta saatu henkilökohtainen palaute, jossa kiitettiin tärkeän aiheen tutkimisesta. Kyselytutkimuksen vastausprosentti jäi odotettua alhaisemmaksi, mutta olin silti tyytyväinen saatuihin vastauksiin. Vaihtoehtoisena tiedonkeruumenetelmänä olisin voinut käyttää esimerkiksi haastattelua, mutta silloin kokonaistutkimus ei olisi ollut mahdollinen, ja otoskoko olisi jäänyt pieneksi.

Naisten enkelisijoittaminen aiheena oli mielenkiintoinen, mutta myös aika vaikea. Kirjallisuuteen perehtymiseen meni yllättävän paljon aikaa, koska laadukasta tutkimustietoa oli saatavilla melko niukasti, sillä aihetta on tutkittu niin

vähän. Suurin osa enkelisijoittamista käsittelevää kirjallisuutta on englanniksi, ja sen kääntäminen oli ajoittain hankalaa, koska monille sanoille ei ollut suomenkielistä vastinetta. Nämä tekijät huomioiden onnistuin mielestäni opinnäytetyössä aika hyvin.

Opinnäytetyön tulosten perusteella naisille kohdennetut koulutukset ja mento-
rintiohjelmat nousevat esiin tärkeänä keinona naisten sijoitustaitojen ja itse-
luottamuksen kehittämisessä. Jatkotutkimusehdotuksena on tutkia, miten nai-
sille suunnatut koulutukset- ja mentorointiohjelmat vaikuttavat naisten sijoitus-
aktiivisuuteen ja itseluottamukseen.

LÄHTEET

- Angel Investment Data s.a. FiBAN. The most comprehensive statistics an angel investing in Europe. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org/data/> [viitattu 12.8.2024].
- About FiBAN s.a. FiBAN. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org/about/> [viitattu 27.8.2024].
- Apply for funding s.a. FiBAN. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org/apply/> [viitattu 27.8.2024].
- Baekström, Y., Peggy, J-L. & Lambides, M. 2020. The economic potential of gender equality. PDF-dokumentti. Saatavissa: <https://www.kcl.ac.uk/business/assets/PDF/research/kcl-kbs-report-economic-potential-of-gender-equality.pdf> [viitattu 17.7.2024].
- Barber, B. & Odean, T. 2001. Boys will be boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. *The Quarterly Journal of Economics* 1, 261-292. Verkkolehti. Saatavissa: <https://doi.org/10.1162/003355301556400> [viitattu 22.8.2024].
- Becker-Blease, J. & Jeffrey E. 2007. Do women owned businesses have equal access to angel capital? *Journal of Business Venturing* 4, 503–521. Verkkolehti. Saatavissa: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.06.003> [viitattu 8.8.2024].
- Becker-Blease, J. & Sohl, J. 2008. Confidence and Angel Investors: Does Gender Matter? WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://ssrn.com/abstract=1345983> [viitattu 8.8.2024].
- Benjamin, G. & Margulis, J. 2000. Angel Financing: how to find and invest private equity. New York: John Wiley & Sons, Inc.
- Botelho, T., Harrison, R. & Mason, C. 2020. Women on the edge of a breakthrough? A stereotype threat theory of women's angel investing. *International small business journal* 8, 768–797. Saatavissa: <https://doi.org.ezproxy.xamk.fi/10.1177/0266242620927312> [viitattu 22.8.2024].
- Botelho, T., Harrison, R. & Mason, C. 2020. Business angel exits: a theory of planned behaviour perspective. *Small business economics* 1, 586–602. Verkkolehti. Saatavissa: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s11187-019-00292-0.pdf> [viitattu 13.8.2024].
- Cumming, D. & Zhang, M. 2018. Angel Investors Around the World. *Journal of International Business Studies, forthcoming*. Verkkolehti. Saatavissa: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3226373 [viitattu 7.8.2024].
- Danske Bank. 2022a. Kyselytutkimus: Naissijoittajien määrä lisääntyy – usko omaan osaamiseen kuitenkin edelleen turhan heikko. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://danskebank.fi/sinulle/artikkelit/2022/12/naissijoittajien-maara-lisaantyy> [viitattu 18.7.2024].

Danske Bank. 2022b. Taloudellinen mielenrauha 2022. PDF-dokumentti. Saatavissa: <https://danskebank.fi/-/media/pdf/danske-bank/fi/fi/taloudellinen-mielenrauha--raportti-2022.pdf?rev=8c1799fda4794140b987598e5bb4e4ee&hash=5C35A5E8E35D44720469AD6A15AE3804> [viitattu 17.7.2024].

Danske Bank. 2022c. Sijoita kuin nainen! -miksi naiset menestyvät sijoittajina miehiä paremmin? WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://danskebank.fi/sinulle/artikkelit/2022/08/sijoita-kuin-nainen> [viitattu 18.7.2024].

Danske Bank. 2024. Taloudellinen mielenrauha 2024. PDF-dokumentti. Saatavissa: <https://danskebank.fi/-/media/pdf/danske-bank/fi/fi/taloudellinen-mielenrauha-2024--raportti.pdf?rev=88685f8a40684d6ea47697ed9cebd428&hash=0D29BA71DCA7699BA5336374F90378D6> [viitattu 18.7.2024].

Dealroom. 2024. Finland funding rounds. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://finland.dealroom.co/transactions.rounds/f/founding_or_hq_slug_locations/anyof/finland/growth_stages/not_mature/rounds/not_GRANT_SPAC%20PRIVATE%20PLACEMENT/tags/not_outside%20tech/years/anyof_2022?showStats=YEAR&statsType=investor-location&chartDataKey=amount&sort=-amount [viitattu 20.7.2024].

Dealum. 2023. Best Practices of Angel Investing. E-kirja. Saatavissa: <https://heyzine.com/flip-book/2cf4e4a8e8.html> [viitattu 12.7.2024].

EBAN s.a. Angel Investing Explained. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.eban.org/angel-investing-explained/> [viitattu 29.7.2024].

EBAN. 2022. EBAN Statistics Compendium. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.eban.org/eban-annual-statistics-compendium-for-2022/> [viitattu 30.7.2024].

Edelman, L., Róisín, M., Manolova, T. & Brush, C.G. 2018. Gender stereotypes in the angel investment process. *International journal of gender and entrepreneurship* 2, 134–157. Saatavissa: <https://www-emerald-com.ezproxy.xamk.fi/insight/content/doi/10.1108/IJGE-12-2017-0078/full/html> [viitattu 8.8.2024].

Etula, S. 2015. Osaamista verkostoja, rahaa. Opas enkelisijoituksen hakemiseen. 2. painos. Helsinki: FiBAN – Finnish Business Angels Network.

Etula, S. 2017. Nordic guide to finding an angel investment. Helsinki: FiBAN – Finnish Business Angels Network. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://fi-ban.org/wp-content/uploads/2021/04/guide_to_finding_an_angel_investment.pdf [viitattu 21.7.2024].

Etula, S. 2018. Bisnesenkeli omistajana. Teoksessa Luoma, T. (toim.) Osaava omistaja : hyvän omistamisen käsikirja. Helsinki: Alma Talent Oy. 166–171. E-kirja. Saatavissa: <https://kaakkuri.finna.fi/Record/kaakkuri.224327?sid=4763931833> [viitattu 7.8.2024].

Euroclear Finland. 2024. Tilastot – Mies- ja naispuoliset sijoittajat. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://www.euroclear.com/finland/fi/statistics/male-and-female-investors.html#content_title_0 [viitattu 19.7.2024].

Ewens, M. & Townsend, R.R. 2020. Are early stage investors biased against women? *Journal of Financial Economics* 135, 653–677. Verkkolehti. Saatavissa: <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2019.07.002> [viitattu 29.7.2024].

FiBAN. 2022. Epävarmasta markkinatilanteesta huolimatta jopa 90 % enkelisijoittajista on valmiita sijoittamaan. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.sttinfo.fi/tiedote/69959650/epavarmasta-markkinatilanteesta-huolimatta-jopa-90-enkelisijoittajista-on-valmiita-sijoittamaan?publisherId=69819220> [viitattu 12.8.2024].

FiBAN. 2023a. Data dive into FiBAN's member study – Angels are actively looking for new investment opportunities. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org/data-dive-into-fibans-member-study-angels-are-actively-looking-for-new-investment-opportunities/> [viitattu 12.8.2024].

FiBAN. 2023b. FiBANin jäsentutkimus: suomalainen bisnesenkeli etsii kuumeisesti uusia sijoituskohteita. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.sttinfo.fi/tiedote/70058479/fibanin-jasentutkimus-suomalainen-bisnesenkeli-etsii-kuumeisesti-uusia-sijoituskohteita?publisherId=69819220&lang=fi> [viitattu 13.8.2024].

FiBAN. 2023c. Startups seek more than just funding from business angels. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org/startups-seek-more-than-just-funding-from-business-angels/> [viitattu 22.7.2024].

FiBAN. 2024a. Enkelisijoittaminen vuonna 2023. PDF-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org/wp-content/uploads/2024/03/FiBAN-Annual-Survey-Statistics-2023-FI.pdf> [viitattu 21.7.2024].

FiBAN. 2024b. Jäsenkysely 2023. FiBAN jäsentietokanta.

FiBAN. 2024c. Puolustus- ja turvallisuusalan startup-rahoitushakemuksissa merkittävää kasvua. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org/puolustus-ja-turvallisuusalan-startup-rahoitushakemuksissa-merkittavaa-kasvua/> [viitattu 13.8.2024].

FiBAN. 2024d. Enkelisijoitusten määrä laski 30 % vuonna 2023 – Epävarma rahoitusmarkkina on heijastunut alkuvaiheen startupeihin. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.sttinfo.fi/tiedote/70119950/enkelisijoitusten-maara-laski-30-percent-vuonna-2023-epavarma-rahoitusmarkkina-on-heijastunut-alkuvaiheen-startupeihin?publisherId=69819220&lang=fi> [viitattu 16.8.2024].

FiBAN. 2024e. Korkean riskin sijoittaminen. FiBAN tietokanta.

FiBAN. 2024f. Yhdistyksen säännöt. Helsinki: Fiban.

FiBANin hallitusohjelma-tavoitteet s.a. FiBAN. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org/fibanin-hallitusohjelma-tavoitteet/> [viitattu 27.8.2024].

Finanssiala. 2023. Säästäminen ja luotonkäyttö 2023-tutkimusraportti. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.finanssiala.fi/julkaisut/saastaminen-ja-luotonkaytto-2023-tutkimusraportti/> [viitattu 13.7.2024].

Garaizar, J. 2016. The Rising Tide: A “Learning-By-Investing” Initiative to Bridge the Gender Gap. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.kauffmanfellows.org/journal/the-rising-tide-a-learning-by-investing-initiative-to-bridge-the-gender-gap> [viitattu 5.9.2024].

Glossary: Due Diligence (DD) s.a. FiBAN. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org/glossary/> [viitattu 14.8.2024].

Harrison, R. & Mason, C. M. 2007. Does Gender Matter? Women Business Angels and the Supply of Entrepreneurial Finance. *Entrepreneurship Theory and Practice* 3, 445–472. Verkkolehti. Saatavissa: <https://doi-org.ezproxy.xamk.fi/10.1111/j.1540-6520.2007.00182.x> [viitattu 8.8.2024].

Hindle, K. & Wenban, R. 1999. Australia’s Informal Venture Capitalists: An Exploratory Profile. *Venture Capital* 2, 169–186. Verkkolehti. Saatavissa: <http://ict-industry-reports.com.au/wp-content/uploads/sites/4/2013/10/1999-Australian-Informal-Venture-Capitalists-A-Profile-Hindle-Swinburne-Uni.pdf> [viitattu 21.8.2024].

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. 13., osin uudistettu painos. Helsinki: Tammi.

Inspiring Private Investments s.a. FiBAN. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org> [viitattu 27.8.2024].

Intrum. 2024. Taloudellinen hyvinvointi Suomessa: Tavoitteena valoisampi tulevaisuus. PDF-dokumentti. Saatavissa: <https://www.intrum.fi/media/ha3hwurv/2024-ecpr-pulse-finland-country-report.pdf> [viitattu 23.8.2024].

Intrum. 2023. Taloudellinen laskusuhdanne kuormittaa kotitalouksia. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://b2b.intrum.com//700283/2023-11-16/wt3wq/700283/1700135310qHy4Vev1/2023_ecpr_finland_country_report.pdf [viitattu 23.8.2024]

Kalmi, P., Vaahtoniemi, S., Raijas, A., Ranta, M., Ruuskanen, O-P. & Buturak, G. 203. Suomalaisten talousosaaminen tarkastelussa. *Kansantaloudellinen aikakauskirja* 119, 284–305. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://journal.fi/kak/article/view/135993/85713> [viitattu 19.8.2024].

Kananen, J. 2008. Kvantti: Kvantitatiivinen tutkimus alusta loppuun. Jyväskylän yliopistopaino. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 89. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kananen, J. 2011. Kvantti: Kvantitatiivisen opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Tampereen yliopistopaino. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisu 118. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

- KvantiMOTV. 2010. Kyselylomakkeen laatiminen. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kyselylomake/laatiminen.html> [viitattu 22.9.2024].
- KvantiMOTV. 2011. Postikyselyaineiston kokoaminen. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/postikysely/postikysely.html> [viitattu 22.9.2024].
- Lestinen, E. & Nickström, P-M. 2024. Mimmit sijoittaa – Sijoitusopas. Helsinki: Gummerus. E-kirja. Saatavissa: <https://www.bookbeat.com/fi/book/mimmit-sijoittaa-sijoitusopas-1191994> [viitattu 30.7.2024]
- Lainema, M. 2011. Enkeleitä, onko heitä? Helsinki: Denali Oy.
- Lukkari, J. 2012. Bisnesenkeli on yleistävä laji. Verkkolehti. Saatavissa: <https://www.tekniikkatalous.fi/uutiset/bisnesenkeli-on-yleistyva-laji/7ac17468-933e-364e-821a-45065eb8a0bb> [viitattu 19.9.2024].
- Maula, M., Autio, E. & Arenius, P. 2005. What Drives Micro-Angel Investments? *Small Business Economics* 5, 459–475. Verkkolehti. Saatavissa: <https://doi.org/10.1007/s11187-004-2278-4> [viitattu 21.8.2024].
- Maailmanpankkiryhmä. 2024. New Data Show Massive, Wilder-than Expected Global Gender Gap. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2024/03/04/new-data-show-massive-wider-than-expected-global-gender-gap> [viitattu 18.8.2024].
- Macht, S. 2011. Inexpert business angels: how even investors with ‘nothing to add’ can value. *Strategic Change* 20, 7–8. Verkkolehti. Saatavissa: <https://doi.org/10.1002/jsc.900> [viitattu 12.8.2024].
- Manigart, S., Lockett, A., Meuleman, M., Wright, M., Landström, H., Bruining, H., Desbrières, P. & Hommel, U. 2006. Venture Capitalists’ Decision to Syndicate. *Entrepreneurship theory and practice* 2, 131–153. Verkkolehti. Saatavissa: https://kaakkuri.finna.fi/PrimoRecord/pci.cdi_swepub_pri-mary_oai_lup_lub_lu_se_21d6e76a_2194_4e98_8cd3_f836739a655c?sid=4771655087 [viitattu 16.8.2024].
- Mason, C. 2011. Business Angels. Teoksessa Dana, L-P. (toim.) *World Encyclopedia of Entrepreneurship*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 1–16. E-kirja. Saatavissa: <https://pure.strath.ac.uk/ws/portalfiles/portalfiles/64979247/strathprints015915.pdf> [viitattu 30.7.2024].
- Mason, C. 2005. Informal Sources of Venture Finance. Teoksessa Parker, S. (toim.) *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures*. 2006. New York: Springer, 259–299. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-0-387-32313-8_10 [viitattu 30.7.2024].
- Mason, C. & Botelho, T. 2016. The role of the exit in the initial screening of investment opportunities: The case of business angel syndicate gatekeepers. *International small business journal* 2, 157–175. Verkkolehti. Saatavissa: <https://doi-org.ezproxy.xamk.fi/10.1177/0266242614563419> [viitattu 11.8.2024].

Mattila, N. 2017. Bisnesenkeli-verkosto. Sitra. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.sitra.fi/caset/bisnesenkeli-verkosto/> [viitattu 19.9.2024].

Medialle s.a. FiBAN. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org/medialle/> [viitattu 27.8.2024].

Mikkonen, H. 2017. Miksi erityisesti naisten kannattaa sijoittaa? WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.op-media.fi/sijoittaminen/miksi-erityisesti-naisten-kannattaa-sijoittaa/> [viitattu 23.8.2024].

Morales-Alonso, G., Vila, G., Lemus-Aguilar, I. & Hiladgo, A. 2020. Data retrieval from online social media networks for defining business angels's profile. *Journal of enterprising communities* 1, 57–75. Verkkolehti. Saatavissa: <https://www-emerald-com.ezproxy.xamk.fi/insight/content/doi/10.1108/JEC-10-2019-0095/full/html> [viitattu 20.8.2024].

Morrisette, S. 2007. A Profile of Angel Investors. *The Journal of Private Equity* 10, 52–66. Verkkolehti. Saatavissa: <http://www.jstor.org/stable/43503520> [viitattu 7.8.2024].

Murtomäki, S. 2023. Nuorten naisten sijoitusinto kasvaa ennätystahtia – onko ilmiöstä tulossa tasa-arvon kulmakivi? OP Media. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.op-media.fi/sijoittaminen/nuorten-naisten-sijoitusinto-kasvaa-ennatystahtia/> [viitattu 20.7.2024].

Nordea. 2024. Nordean tutkimus: sijoitussummat ovat vähentyneet merkittävästi parin vuoden takaisesta. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.nordea.com/fi/media/2024-01-31/nordean-tutkimus-sijoitussummat-ovat-vahentyneet-merkittavasti-parin-vuoden-takaisesta> [viitattu 19.8.2024].

Nordnet. 2024. Mitä naisten tulisi miettiä sijoittamisen suhteen eri elämänvaiheissa? WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.nordnet.fi/blogi/nfn-naisten-elamanvaiheet/> [viitattu 19.9.2024].

Nummenmaa, L. 2021. Tilastotieteen käsikirja. Helsinki: Tammi.
Pääomasijoittajat. 2024a. Startup-rahoituksen määrä tippui ennätöksistä vuonna 2023 – suomalaisiin venture capital -rahastoihin kerätty roimasti uusia sijoitettavia varoja. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://paaomasijoittajat.fi/ajankohtaista/tiedotteet/26750/startup-rahoitus-suomessa-2023/> [viitattu 21.7.2024].

Pääomasijoittajat. 2024b. Venture capital Suomessa 2023. Tilastoja varainkeruusta, sijoituksista ja irtautumista. Julkaistu 11.4.2024. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://paaomasijoittajat.fi/app/uploads/2024/04/Venture_capital_suomessa_2023.pdf [viitattu 21.7.2024].

Pride, J. 2018. Unicorn tears: why startups fail and how to avoid it. Milton, Queensland: John Wiley and Sons.

Sekki, A. 2023. Vaurastu osaomistajana: osakkaan rooli perinteisenä, startuja buyout-yrittäjänä. E-kirja. Helsinki: Alma Talent. Saatavissa: <https://kaakkuri.finna.fi/Record/kaakkuri.230050?sid=4749809750> [viitattu 12.7.2024].

Sepulveda, F. 2023. Building your portfolio and driving growth. FiBAN Academy Online. PDF-dokumentti. Saatavissa: <https://www.fibanacademy.fi/courses/take/managing-your-portfolio/pdfs/24229797-presentation-slides> [viitattu 13.7.2024].

Solal, I. & Snellman, K. 2023. For Female Founders, Fundraising Only from Female VCs Comes at a Cost. Harvard Business Review. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://hbr.org/2023/02/for-female-founders-only-fundraising-from-female-vcs-comes-at-a-cost> [viitattu 29.7.2024].

Suomen virallinen tilasto (SVT). Konkurssit vuositasona vuodesta 1986, 1986–2023. Helsinki: Tilastokeskus. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://pxdata.stat.fi/PxWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin_kony/stat-fin_kony_pxt_13fj.px/ [viitattu 19.7.2024].

Suomen start-up yhteisö. 2024. Startup-yrityksistä on tullut merkittävä työllistäjä Suomessa. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://startupyhteiso.com/fi/blogi/tyollisten-maara-kasvaa-startupeissa/> [viitattu 20.7.2024].

THL s.a. Miksi edistää tasa-arvoa? WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://thl.fi/aiheet/sukupuolten-tasa-arvo/tasa-arvon-edistaminen/miksi-edistaa-tasa-arvoa> [viitattu 24.8.2024].

THL. 2023. Sukupuolten palkkaero. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://thl.fi/aiheet/sukupuolten-tasa-arvo/tasa-arvon-tila/tyo-ja-toimeentulo/sukupuolten-palkkaero> [viitattu 18.7.2024].

Tesi. 2022. Uusi tutkimus: Enkelisijoittajat sijoittavat skaalautuviin tulevaisuuden teknologioihin. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://tesi.fi/uutinen/uusi-tutkimus-enkelisijoittajat-sijoittavat-skaalautuviin-tulevaisuuden-teknologioihin/> [viitattu 29.7.2024].

Tähtinen, J., Laakkonen, E. & Broberg, M. 2020. Tilastollisen aineiston käsittelyn ja tulkinnan perusteita. 2. uudistettu painos. Turku: Turun yliopiston kasvatustieteen laitos. E-kirja. Saatavissa: <https://kaakkuri.finna.fi/Record/kaakkuri.228611?sid=4810487033> [viitattu 27.9.2024].

Vilka, H. 2007. Tutki ja mittaa: määrällisen tutkimuksen perusteet. Helsinki: Tammi. E-kirja. Saatavissa: <https://kaakkuri.finna.fi/Record/kaakkuri.225641?sid=4793100095#versions> [viitattu 10.9.2024]

Vilka, H. 2021. Tutki ja kehitä. Jyväskylä: PS-kustannus. E-kirja. Saatavissa: <https://kaakkuri.finna.fi/Record/kaakkuri.227023?sid=4797580397> [viitattu 16.9.2024].

Wong, P. & Ho, Y.P. 2007. Characteristics and Determinants of Informal Investment in Singapore. *Venture Capital* 1, 43–70. Verkkolehti. Saatavissa: https://www.academia.edu/171314/Characteristics_and_Determinants_of_Informal_Investment_in_Singapore [viitattu 21.8.2024].

YK:n tasa-arvojärjestö UN Women (United Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women). 2024. UN Women Suomen kommentit

kansainvälisten taloussuhteiden ja kehitysyhteistyön selontekoon. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://unwomen.fi/uutiset/un-women-suomen-kommentit-kansainvalisten-taloussuhteiden-ja-kehitysyhteistyon-selontekoon/> [viitattu 30.7.2024].

KUVALUETTELO

Kuva 1. Korkean riskin sijoittaminen. FiBAN. 2024e. Korkean riskin sijoittaminen. FiBAN tietokanta.

Kuva 2. Enkeli-sijoitusprosessi. Mason, C. 2011. Business Angels. Teoksessa Dana, L-P. (toim.) World Encyclopedia of Entrepreneurship. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 1–16. E-kirja. Saatavissa: <https://pure.strath.ac.uk/ws/portalfiles/portal/64979247/strathprints015915.pdf> [viitattu 30.7.2024].

Kuva 3. Enkeli-sijoittajien toimialakiinnostus. FiBAN. 2023b. FiBANin jäsentutkimus: suomalainen bisnesenkeli etsii kuumeisesti uusia sijoituskohteita. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.sttinfo.fi/tiedote/70058479/fibanin-jasentutkimus-suomalainen-bisnesenkeli-etsii-kuumeisesti-uusia-sijoituskohteita?publisherId=69819220&lang=fi> [viitattu 13.8.2024].

Kuva 4. Irtautumisten osuus ryhmittäin. FiBAN. 2024a. Enkeli-sijoittaminen vuonna 2023. PDF-dokumentti. Saatavissa: <https://fiban.org/wp-content/uploads/2024/03/FiBAN-Annual-Survey-Statistics-2023-FI.pdf> [viitattu 21.7.2024].

Kuva 5. Määrällisen tutkimuksen tiedonkeruu. Kananen, J. 2011. Kvantti: Kvantitatiivisen opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Tampereen yliopistopaino. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 118. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Kuva 6. Enkeli-sijoittajien ikäjakauma

Kuva 7. Enkeli-sijoittajien koulutus

Kuva 8. Enkeli-sijoituskokemus

Kuva 9. Enkeli-sijoitusten määrä

Kuva 10. Startup-yrityksen vaihe sijoituksessa

Kuva 11. Kiinnostavimmat sijoitussektorit

Kuva 12. Sijoitettavat summat

Kuva 13. Portfolioryitysten määrä

Kuva 14. Sijoituksen jälkeinen aktiivisuus

Kuva 15. FiBANin houkuttelevuus

Kuva 16. Lämpökartta

Kuva 17. Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden vastaajien ikäjakauma

Kuva 18. Enkelisijoittamisesta kiinnostuneiden vastaajien koulutus

Kuva 19. Enkelisijoittamisen aloittamiseen vaikuttavat tekijät

Kuva 20. Enkelisijoittajakoulutuksen merkitys

Kuva 21. Naisille suunnattujen koulutusten ja tapahtumien merkitys

Kuva 22. Kiinnostus FiBANia kohtaan

Kuva 23. Sijoitusvalmius

Kuva 24. Sijoituksen aikajänne

Kuva 25. Riskinottovalmius

Kuva 26. Enkelisijoittajan profiili

Naisten enkelisijoittaminen

Hei, olen Maiju Mähönen ja opiskelen Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa hyvinvointiliiketoiminnan johtamista. Tämä kysely on osa opinnäytetyötä, jossa tutkitaan **naisten enkelisijoittamista**. Teen opinnäytetyön toimeksiantona FiBANille.

Webropol-kyselyyn vastaaminen vie aikaa noin 5 minuuttia. Osallistuminen on vapaaehtoista. Vastaukset kerätään **anonymisti** ja käsitellään luottamuksellisesti. Vastausaikaa on 25.9.2024 saakka.

Tutkimukseen osallistumisesi ja antamasi vastaukset ovat ensiarvoisen tärkeitä. Naisten enkelisijoittamista on tutkittu vain vähän ja vastaamalla tähän kyselyyn annat tärkeää tietoa naisten enkelisijoittamisesta. Samalla myös autat kehittämään FiBANin toimintaa naisille sopivammaksi sekä autat opinnäytetyön toteutumisessa. Kyselyn kohderyhmiä on kaksi: enkelisijoittamisesta kiinnostuneet naiset sekä FiBANin naisjäsenet. Molemmille ryhmille lähetetään erilliset kyselyt.

Kiitos osallistumisestasi kyselyyn!

Lisätietoja tarvittaessa:

Maiju Mähönen

emama042@edu.xamk.fi

1. Kuinka kauan olet ollut enkelisijoittaja?

- Alle vuoden
- 1–3 vuotta
- 4–9 vuotta
- 10–20 vuotta
- Yli 20 vuotta

2. Kuinka kauan olet ollut FiBANin jäsen?

- Alle vuoden
- 1–3 vuotta
- Yli 3 vuotta

3. Kuinka monta enkelisijoitusta olet tehnyt?

- En vielä yhtään
- 1–5
- 6–10
- Yli 10
- Yli 20

4. Koetko olevasi enkelisijoittajana itsevarma ja osaava?

- Kyllä
- En

5. Pidätkö tärkeänä vain naisille suunnattuja enkelisijoittamisen tapahtumia ja koulutuksia?

- Kyllä
- En

6. Sijoitatko mieluummin naisjohtoisiin yrityksiin kuin miesjohtoisiin?

- Kyllä
- En

7. Minkä vaiheen startup-yrityksiin sijoitat ensisijaisesti?

- Ajatusvaihe (pre-seed)
- Siemenvaihe (seed)
- Käynnistysvaihe / selviytyminen (startup / survival)
- Nopea kasvuvaihe (later growth)
- Laajentuminen (expansion)

8. Mikä sijoitussektori sinua kiinnostaa eniten?

- Data ja Analytiikka
- Terveysteknologia
- Tiede- ja Tekniikka
- Fyysiset laitteet
- Internet palvelut
- Muu, mikä? _____

9. Millaisia summia sijoitat tyypillisesti rahoituskierrökselle?

- En ole vielä sijoittanut
- Alle 10 000 euroa
- 10 000–15 000 euroa

- 15 000–20 000 euroa
- 20 000–30 000 euroa
- Yli 30 000 euroa

10. Kuinka monta startupia sinulla on tällä hetkellä portfoliossa?

- 0–2
- 3–5
- 6–10
- Yli 10

11. Sijoitatko yleensä syndikaatissa?

- Kyllä
- En

12. Teetkö sijoituspäätöksesi itsenäisesti?

- Kyllä
- En

13. Mikä kuvaa parhaiten aktiivisuuttasi sijoituksen jälkeen?

- Osallistun viikoittain yrityksen toimintaan.
- Osallistun kuukausittain yrityksen toimintaan.
- Osallistun muutamia kertoja vuodessa yrityksen toimintaan.

14. Kerro lyhyesti miksi olet ryhtynyt enkelisijoittajaksi?

15. Oletko toiminut yrittäjänä?

- Kyllä
- En

16. Minkä ikäinen olet?

- Alle 30 vuotta
- 30–39 vuotta
- 40–49 vuotta
- 50–59 vuotta
- 60 vuotta tai vanhempi

17. Mikä on korkein suorittamasi koulutus?

- Peruskoulu
- Lukio tai ammatillinen koulutus
- Alempi korkeakoulututkinto
- Ylempi korkeakoulututkinto
- Tohtorintutkinto

18. Mikä oli tärkein tekijä päätöksessäsi liittyä FiBANIin?

- Koulutukset ja tapahtumat
- Verkostoitumismahdollisuudet
- Jäsenedut
- FiBANin maine ja tunnettuus
- Laadukas deal flow
- Muu, mikä? _____

19. Miten mielestäsi FiBAN voisi houkutella lisää naisia jäsenikseen?

Naisten enkelisijoittaminen

Hei, olen Maiju Mähönen ja opiskelen Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa hyvinvointiliiketoiminnan johtamista. Tämä kysely on osa opinnäytetyötä, jossa tutkitaan **naisten enkelisijoittamista**. Teen opinnäytetyön toimeksiantona FiBANille.

Webropol-kyselyyn vastaaminen vie aikaa noin 5 minuuttia. Osallistuminen on vapaaehtoista. Vastaukset kerätään **anonymisti** ja käsitellään luottamuksellisesti. Vastausaikaa on 25.9.2024 saakka.

Tutkimukseen osallistumisesi ja antamasi vastaukset ovat ensiarvoisen tärkeitä. Naisten enkelisijoittamista on tutkittu vain vähän ja vastaamalla tähän kyselyyn annat tärkeää tietoa naisten enkelisijoittamisesta. Samalla myös autat kehittämään FiBANin toimintaa naisille sopivammaksi sekä autat opinnäytetyön toteutumisessa. Kyselyn kohderyhmiä on kaksi: enkelisijoittamisesta kiinnostuneet naiset sekä FiBANin naisjäsenet. Molemmille ryhmille lähetetään erilliset kyselyt.

Kiitos osallistumisestasi kyselyyn!

Lisätietoja tarvittaessa:

Maiju Mähönen

emama042@edu.xamk.fi

1. Mikä seuraavista vaihtoehtoista kuvaa parhaiten sijoitustaitojasi?
 - Olen täysin aloittelija
 - Minulla on jonkin verran kokemusta
 - Minulla on paljon kokemusta
2. Mitkä seuraavista tekijöistä on vaikuttanut siihen, ettet ole vielä aloittanut enkelisijoittamista?
 - Tiedon puute
 - Taloudelliset riskit
 - Ajanpuute
 - Epävarmuus omista sijoitustaidoista

- Ei selkeää käsitystä, mistä aloittaa.
 - Muu, mikä?
-

3. Miten tärkeänä pidät sijoittajakoulutuksen saamista ennen enkelisijoittajaksi ryhtymistä?

- Ei niin tärkeä
- Vähän tärkeä
- Tärkeä
- Erittäin tärkeä
- Ei merkitystä

4. Miten tärkeänä pidät vain naisille suunnattuja koulutuksia ja tapahtumia?

- Ei niin tärkeä
- Vähän tärkeä
- Tärkeä
- Erittäin tärkeä
- Ei merkitystä

5. Kerro lyhyesti miksi olet kiinnostunut enkelisijoittamisesta

6. Kuinka paljon olet valmis sijoittamaan vuodessa startup-yrityksiin?

- Alle 10 000 euroa
- Yli 10 000 euroa
- Yli 20 000 euroa
- Yli 50 000 euroa
- Yli 100 000 euroa

7. Kuinka pitkäksi aikaa olet valmis sijoittamaan rahasi?

- Alle vuosi
- 1–4 vuotta
- 5–9 vuotta
- Yli 10 vuotta

8. Kuinka suuren riskin olet valmis ottamaan sijoituksellasi?

- Olen valmis sijoittamaan pienellä riskillä.
- Kohtuullisen riskin, jos voin kasvattaa sillä sijoitusteni tuottoa.
- Huomattavan riskin, jos voin saavuttaa sillä huomattavasti suuremmat tuotot.

9. Minkä ikäinen olet?

- Alle 30 vuotta
- 30–39 vuotta
- 40–49 vuotta
- 50–59 vuotta
- 60 vuotta tai vanhempi

10. Mikä on korkein suorittamasi koulutus?

- Peruskoulu
- Lukio tai ammatillinen koulutus
- Alempi korkeakoulututkinto
- Ylempi korkeakoulututkinto
- Tohtorintutkinto

11. Miten arvioisit kiinnostustasi liittyä FiBANin jäseneksi seuraavan 3 kuukauden aikana?

- Erittäin kiinnostunut
- Melko kiinnostunut
- En ole kiinnostunut tällä hetkellä

12. Mitkä tekijät saisivat sinut liittymään FiBANin jäseneksi?

