



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU
Yhdessä enemmän

Yrityksen joukkorahoitusprosessin onnistumiseen vaikuttavat tekijät

Lehti, Matilda

2015 Leppävaara

Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Leppävaara

Yrityksen joukkorahoitusprosessin onnistumiseen vaikuttavat tekijät

Matilda Lehti
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Toukokuu, 2015

Matilda Lehti

Yrityksen joukkorahoitusprosessin onnistumiseen vaikuttavat tekijät

Vuosi 2015 Sivumäärä 28

Tämän opinnäytetyön aiheena on viime aikoina paljon yleistynyt ilmiö nimeltään joukkorahoitus. Rahoitusmuotona joukkorahoituksen juuret kuitenkin ulottuvat kauas historiaan. Internetin aikakauden kukoistamisen ansiosta yritysten ja potentiaalisten rahoittajien on entistä helpompaa kohdata ja sitä kautta joukkorahoitus on myös lisääntynyt. Pienin kustannuksin pystytään tavoittamaan suuriakin ihmisjoukkoja. Työ rajautuu tutkimaan joukkorahoituksen onnistumisen tekijöitä tutkimuksen perusteella, johon osallistui kaksi saman toimialan yritystä, joilla toisen osakepohjainen joukkorahoitusprosessi onnistui ja toisen ei. Tutkimus toteutettiin haastatteluiden avulla joulukuussa 2014.

Tavoitteena on saada opinnäytetyön kautta esiin asioita, joita joukkorahoitusta harkitseva tai prosessiin lähdössä oleva yritys voisi hyödyntää. Opinnäytetyössä puhutaan myös joukkorahoituksesta yleisesti ja sen kehittymisestä tulevaisuudessa sekä siitä miten haastatellut yritysten edustajat luulevat sen kehittyvän. Joukkorahoitus tarkoittaa rahoituksen keräämistä suurelta joukolta, jolloin yksittäisen rahoittajan riski pienenee ja mukaan voi päästä pienilläkin panoksilla. Joukkorahoituksen pohjalla on hyvä idea, johon joukko ihmisiä haluaa sijoittaa.

Opinnäytetyö perustuu tutkimukseen ja teoriaan joukkorahoituksesta. Ensin tarkastellaan joukkorahoitusta ja sen neljää eri muotoa: lainamuotoista, osakepohjaista, vastikepohjaista ja vastikkeetonta joukkorahoitusta. Seuraavaksi kerrotaan tutkimuksesta tarkemmin ja tutkimusongelmaa sekä tutkimusmenetelmää käsitellään. Sen jälkeen puhutaan yrityksille tehdyistä haastatteluista ja niissä ilmi tulleista asioista. Haastatteluiden perusteella päästään johtamaan onnistumisen tekijöitä. Yrityksiä vertaillaan ja tehdään yhteenvetoa haastatteluissa ilmi tulleista asioista. Lopuksi käsitellään opinnäytetyön luotettavuutta ja kerrotaan jatkotutkimusehdotus.

Tutkimuksessa ja pohdinnoissa kävi ilmi, että on monia asioita, jotka vaikuttavat joukkorahoitusprosessin onnistumiseen. Esimerkiksi suunnitelmallisuus, realistiset tavoitteet, taustajoukko ja toteuttamiskelpoinen idea olivat asioita, joita tuli ilmi tutkimuksessa. Kuitenkin jokainen prosessi on omanlaisensa ja tarkkaa kaavaa joukkorahoitusprosessin toteutumiseen on mahdoton määrittellä.

Lehti, Matilda

The reasons for success in a company's crowdfunding process

| Year | 2015 | Pages | 28 |
|------|------|-------|----|
|------|------|-------|----|

The topic of this thesis is a phenomenon called crowdfunding which has become more popular recently. Although historically the crowdfunding is a very old funding method. As the era of internet continues to blossom it is easier for companies and investors to meet. Large crowds can be reached with small costs on the internet. Therefore crowdfunding has increased.

The thesis is focused on researching the reasons for success in the crowdfunding process. The used method was a survey that was carried out for two companies from the same industry. The other company's share based crowdfunding campaign succeeded and the other one's didn't. The survey was implemented through interviews in December 2014.

The goal is to get usable knowledge from the thesis. For example to a company which is considering crowdfunding for their company's finance, or is going to start a campaign of crowdfunding. This thesis also talks about crowdfunding in general and what the representatives of the companies think about the future of crowdfunding. Crowdfunding means collecting funds from a large amount of people. The risk of one investor will diminish and you can get involved with a smaller amount of money. Crowdfunding is based on a good idea which a group of people want to invest in.

This thesis consists of the research and theory. First the crowdfunding and its four forms: loan, stock, compensation and without compensation have been taken for a closer look. Then the research is talked about more thoroughly: the research problem, research method and research material are handled. After that the interviews are gone through and the topics that were talked about in the interviews. The reasons for success are led from the interviews. The companies are compared and the summary from the interviews is made. In the end the reliability of the thesis is evaluated and the proposal for further research is told.

From the research and speculations there came out many things that have an impact on the success of the crowdfunding process. For example a good plan, realistic goals, group at the background and executable idea, were the things that came out from the research. Although every process is one of a kind and the specific formula for the success is impossible to determine.

Keywords crowdfunding, corporate funding, funding form

Sisällys

| | | |
|---|--|----|
| 1 | Johdanto..... | 6 |
| 2 | Joukkorahoitus | 7 |
| | 2.1 Lainamuotoinen joukkorahoitus | 8 |
| | 2.2 Osakepohjainen joukkorahoitus | 8 |
| | 2.3 Vastikepohjainen joukkorahoitus..... | 9 |
| | 2.4 Vastikkeeton joukkorahoitus | 9 |
| 3 | Tutkimus..... | 10 |
| | 3.1 Tutkimusongelma | 10 |
| | 3.2 Tutkimusmenetelmä..... | 10 |
| 4 | Haastattelut..... | 11 |
| | 4.1 Bryggeri Helsinki | 12 |
| | 4.2 Ravintola Paksu..... | 15 |
| 5 | Onnistumisen tekijät | 19 |
| | 5.1 Yritysten vertailu..... | 19 |
| | 5.2 Yhteenveto | 22 |
| 6 | Luotettavuus | 24 |
| 7 | Jatkotutkimusehdotus..... | 25 |
| | Lähteet | 26 |
| | Liitteet..... | 28 |

1 Johdanto

Joukkorahoitus luo sitä, mitä ihmiset haluavat. Se on yhteistyötä suoraan yrittäjien ja kuluttajien välillä. Ihmiset päättävät sen tiedon perusteella mitä yritys heille antaa uskovatko he ideaan, ja haluavatko he olla osallisina sen toteuttamista. Joukkorahoitus on yhdessä luomista. Koko joukkorahoitus perustuu suureen taustajoukkoon, joka uskoo yritykseen ja sen liiketoimintaideaan, ja haluaa sen takia antaa yritykselle rahaa.

Maailmanlaajuisesti joukkorahoitus on kasvava trendi. Yritykset tarvitsevat vaihtoehdon rahoittaa toimintaansa vuoden 2008 finanssikriisistä johtuvan pankkisääntelyn kiristymisen vuoksi. Internet luo mahdollisuuden tavoittaa yhä enemmän joukkorahoituksesta kiinnostuneita ihmisiä. Yritysten on helpompi saada idealleen näkyvyyttä ja sitä kautta kannatusta. Internetpohjaiset joukkorahoituspalvelut, kuten Invesdor tarjoavat kohtauspaikan sekä yrityksille että kuluttajille.

Opinnäytetyö keskittyy pohtimaan joukkorahoitusprosessin onnistumisen tekijöitä: siinä pohditaan, mitä joukkorahoitusprosessi vaatii onnistuakseen. Tulevaisuudessa Suomessakin odotetaan joukkorahoituksen trendinä kasvavan. Tarkoituksena on saada sellaisia tutkimustuloksia, joista joukkorahoitusprosessiin lähtevät yritykset voivat hyötyä.

Opinnäytetyössä yritykset on valittu sen perusteella, että toisen joukkorahoitusprosessi on onnistunut ja toisen ei. Yritykset ovat samalla toimialalla ja ovat yrittäneet molemmat saada kerättyä osakepohjaista joukkorahoitusta. Aiheena joukkorahoitus kiinnostaa erittäin paljon ja on mielenkiintoista päästä tutkimaan kyseistä rahoitusmuotoa lisää.

Joukkorahoituksen odotetaan lisääntyvän tulevaisuudessa. Joukkorahoituksen kasvamiselta rahoitusmuotona odotetaan paljon. Uusien innovaatioiden ja aloittavien yritysten rahoitusmuotona se on parhaimmillaan tehokasta, nopeaa ja joustavaa. (Valtiovarainministeriö 2014.)

Opinnäytetyössä rajaus tehdään keskittymällä tarkastelemaan osakepohjaista joukkorahoitusta. Kuitenkin myös joukkorahoituksen kaikki muodot esitellään yleisesti. Suurin pääpaino, jonka avulla rajaus tehdään, on opinnäytetyön nimen mukaisesti löytää joukkorahoitusprosessiin vaikuttavia onnistumisen tekijöitä. Tutkimus on rajattu koskemaan kahta osakepohjaisen joukkorahoitusprosessin tehnyttä yritystä.

2 Joukkorahoitus

Jatkuva digitalisoitumisen kehittyminen on luonut rahoitusmaailmaan uusia mahdollisuuksia. Joukkorahoituksen suosion kasvamisen taustalla on vuoden 2008 finanssikriisi, joka loi tarpeita yritysten uusille rahoitusmahdollisuuksille sääntelyiden kiristyessä. Joukkorahoituksella tarkoitetaan rahoituksen keräämistä suurelta joukolta, jolloin rahoittajan yksittäinen riski pienenee, sillä mukaan voi päästä suhteellisen pienilläkin panoksilla. Taustalla on saada rahoittajat innostumaan ja investoimaan ideaan. Samalla joukkorahoitusta voidaan käyttää markkinoinnin kanavana, kun ihmiset jotka uskovat ja sijoittavat ideaan kertovat siitä eteenpäin. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014.)

Ideana joukkorahoituksessa on päästä osallistumaan yleensä melko pienillä sijoitussummilla. Sen takia korostuukin rahoituksen järjestäjän eli joukkorahoituslujan tärkeä rooli huolehtia siitä, että sijoittajan kannalta kaikki tarvittava tieto on nopeasti, helposti ja ilmaiseksi saatavilla, jotta rahoituspäätöksen informaation hankintaan käytetyt voimavarat eivät ole liian suuria. Toisin sanoen yritysten on kerrottava itsestään ja yrityksen toiminnasta mahdollisimman paljon, jotta voidaan voittaa rahoittajien luottamus yrityksen puolelle. Ilman tarpeellisen informaation antamista voi sijoittajan päätös rahoittaa jäädä tekemättä. (Oksanen 2014.)

Rahoituksen kerääminen joukolta ei kuitenkaan ole uusi asia ja sitä on käytetty rahoitusmuotona läpi historian muun muassa sotien rahoittamiseen. (Ferguson 2009). Kuitenkin Internetin kehityksen myötä on avautunut uusi mahdollisuus saattaa joukkorahoituksesta kiinnostuneet henkilöt ja yritykset löytämään toisensa. Internetissä on paljon tarjolla joukkorahoituslustoja kuten Invesdor, jossa sijoittaja voi kohtuullisen pienellä panoksella päästä mukaan rahoittamaan yritystä. Joukkorahoituslustoilla kiinnostuneet sijoittajat voivat katsoa avoimena olevia rahoituskierroksia ja halutessaan osallistua niihin.

Joukkorahoitusta on olemassa neljä erilaista muotoa: lainamuotoinen, osakepohjainen, vastikepohjainen ja vastikkeeton. Lainamuotoinen joukkorahoitus tarjoaa vaihtoehdon perinteiselle pankkilainalle. Osakepohjainen joukkorahoitus on yrityksille helppo tapa saada rahoitusta ilman, että välttämättä joudutaan luopumaan päätösvallasta. Vastikepohjainen joukkorahoitus voi olla esimerkiksi ennakko-osto, jostain tuotteesta tai palvelusta. Vastikkeeton eli lahjoitusmuotoinen joukkorahoitus on toiminut yleishyödyllisten organisaatioiden rahoitusmuotona jo ennen nykyistä joukkorahoitustrendiä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014.) Seuraavaksi kerrotaan vielä tarkemmin lisää joukkorahoituksen neljästä eri muodosta.

2.1 Lainamuotoinen joukkorahoitus

Sijoittaja saa vastikkeeksi lainamuotoisesta joukkorahoituksesta rahallisen korvauksen, lainan korkoineen. Lainamuotoinen joukkorahoitus on hyvä vaihtoehto silloin, kun tavoitteena on saada houkutelua ulkopuolisia sijoittajia ja halutaan pitää omistusoikeudet yrityksellä itsellään. Sijoitusmuotona se on sijoittajan kannalta selkeä, sillä sijoituksesta saatava tuotto perustuu ennalta tehtyyn sopimukseen, jossa määritellään sijoituksesta saatava tuotto ja aikataulu, jolloin tuotto realisoidaan. Selkeyden tarjoaminen sijoittajalle on myös kasvuyritysten etu, sillä joukkorahoituskampanjalla on suurempi todennäköisyys onnistua, mitä enemmän se houkuttelee sijoittajaa, vaikka sosiaalinen ja eettinen näkökulma ovat yleensä myös mukana rahoituspäätöstä tehtäessä. (Oksanen 2014)

2.2 Osakepohjainen joukkorahoitus

Periaatteena osakepohjaisessa joukkorahoituksessa on, että toiminnan rahoittamiseen yritys myy omia osakkeitaan ulkopuolisille sijoittajille. Motiivina osallistua on usko yritykseen ja tarkemmin odotukset osakkeiden arvonnoususta sekä osingoista, kuitenkin unohtamatta sosiaalisia ja eettisiä tekijöitä taustalla, jotka vaikuttavat myös tässä joukkorahoituksen muodossa. Tämä muoto käy yrityksille, joilla ei ole vielä pitkään aikaan tulossa kassavirtaa, mistä pystyisi maksamaan lainarahoituksen korkoja tai pääoman palautuksia. (Oksanen 2014.)

Sellaisille yrityksille, joiden liiketoiminta on riskipitoista, mutta myös vastaavasti mahdollisuus on suuriin tuottoihin, voi tämä muoto olla paras vaihtoehto. Haasteena osakepohjaisessa joukkorahoituksessa on yrityksen arvonnäyttö, jonka pohjalta määritellään osakkeen hinta. On tärkeää saada hinta oikeaksi niin sijoittajien houkuttelemisen kannalta kuin myös yrityksen mahdollisen potentiaalisen rahoituksen maksimoimisen kannalta. Yrittäjän kannalta osake-
muotoinen joukkorahoitus on edullista omaa pääomaa varsinkin jos sijoittajajoukko ei hallitse arvonnäyttöä tai jos sijoittajat kokevat eettiset sekä sosiaaliset perusteet taloudellisia tärkeämmiksi. (Oksanen 2014.)

Esimerkkinä osakepohjaista joukkorahoitusta tarjoavasta alustasta on Invesdor, joka on perustettu vuonna 2011. Verkkopalvelu on kohtauspaikka pääomarahoitusta etsiville yrittäjille ja sijoittajille, jotka ovat kiinnostuneita lupaavista pohjoiseurooppalaisista kasvu- sekä startup-yrityksistä. Invesdor auttaa yrityksiä varainhankinnassa joukkorahoituksen kautta ja tarjoaa sijoittajille helpon keinon selata sekä etsiä sijoituskohteita Invesdorin sivuilta. (Invesdor 2015a.)

Vuonna 2014 Invesdor auttoi sivustolla olevia yrityksiä keräämään noin kaksi miljoonaa euroa. Aikaisempina vuonna 2013 Invesdorin sivuilla kerättiin 1,2 miljoonaa euroa, kun työ- ja elin-

keinoministeriön arvion mukaan Suomen koko joukkorahoitusmarkkinan koko oli noin kaksi miljoonaa euroa. Ala kasvaa ja kehittyy koko ajan. Invesdorin voidaan sanoa olevan johtavassa asemassa. (Tikkanen 2014.)

2.3 Vastikepohjainen joukkorahoitus

Palkintomuotoinen eli vastikepohjainen joukkorahoitus tarjoaa vastineeksi rahoituksesta tuotteen tai ennakko-osto mahdollisuuden. Se tarkoittaa sitä, että tuotteen on oltava niin hyvä, että kuluttaja haluaa saada tuotteen ennakko-ostolla sen kehittämiseen ja valmistamiseen liittyvistä mahdollisista riskeistä huolimatta. (Oksanen 2014.)

Vastikkeena yritys antaa jotain projektin luonteelle ominaista. Se voi olla esimerkiksi pääsylippu esitykseen, kutsu avajaisiin, kirja, levy, peli tai mahdollisuus hyödyntää jotain palvelua. (Tanninen 2015.) Vastikepohjaista joukkorahoitusta käytetään paljon peli- ja elokuvateollisuudessa. (Oksanen 2014.)

2.4 Vastikkeeton joukkorahoitus

Vastikkeetonta eli toisin sanoen lahjoitusmuotoista joukkorahoitusta käytetään lähinnä hyväntekeväisyysprojekteissa. Nykyisellään rahankeräyslaki estää sen käyttämisen muihin kuin yleishyödyllisiin asioihin. Joukkorahoitukseen osallistumisen taustalla ovat vahvassa roolissa sosiaaliset ja eettiset syyt lähteä rahoittamaan. (Oksanen 2014.)

Suomessa vastikkeeton joukkorahoitus on luvanvaraista, koska sitä säätelee rahankeräyslaki. Rahankeräys määritellään toiminnaksi, jossa yleisöön vetoamalla voidaan kerätä rahaa vastikkeetta yleishyödylliseen tarkoitukseen. Rahankeräykseen luvan voi saada ainoastaan yleishyödyllisellä periaatteella Suomessa rekisteröity yhteisö tai säätiö. (Finlex 2014.)

Nykyisten lakien puitteissa vastikkeeton joukkorahoitus ei ole mahdollinen rahoitusmuoto yrityksille. Lakiehdotus ei mennyt läpi tammikuussa 2015 ja päätös siirtyy seuraavalle vaalikaudelle. Tällä hetkellä vain yleishyödyllisiin tarkoituksiin voi kerätä rahaa vastikkeettomasti. Puhutaan oikeastaan vain lahjoittamisesta. (Nalbantoglu 2015.)

3 Tutkimus

Seuraavaksi kerrotaan opinnäytetyön tutkimusongelmasta ja tutkimusmenetelmän valitsemisesta. Tutkimus toteutettiin joulukuussa 2014 laadullisella tutkimusmenetelmällä haastattelemalla kahden eri yrityksen edustajia. Kvalitatiivisella eli laadullisella tutkimusmenetelmällä tarkoitetaan tieteellisen tutkimuksen menetelmäsuuntausta, jossa tarkoituksena on ymmärtää kohteen laatua, ominaisuuksia ja merkitystä kokonaisuutena. (Koppa 2015).

Yritysten edustajia käytiin haastattelemassa kasvokkain ja haastattelut nauhoitettiin, jonka jälkeen aineisto litteroitiin. Se tarkoittaa, että nauhoitettu aineisto kirjoitettiin tekstimuotoon tulosten tulkitsemisen ja käsittelyn helpottamiseksi (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006).

3.1 Tutkimusongelma

Tutkimusongelma on tarkentava näkökulma johonkin tiettyyn aiheeseen, jota lähdetään tutkimaan. (Laitinen, Rantasaari & Pitkänen 2012). Tässä opinnäytetyössä aiheena on joukkorahoitus ja tarkentavana näkökulmana eli tutkimusongelmana on onnistumiseen vaikuttavat tekijät yrityksen joukkorahoitusprosessissa. Tutkimusongelmaa lähdettiin kartoittamaan tarkastelemalla kahta joukkorahoitusprosessia, joissa lopputulokset olivat erilaiset.

Tutkimusongelmana käytetään yleensä kysymystä tai joukkoa kysymyksiä joihin opinnäytetyö vastaa. Nämä kysymykset tulisi määritellä mahdollisimman yksiselitteisiksi. Tutkimusongelmat voivat olla erilaisia riippuen aiheesta sekä määritellyistä tavoitteista. (Kajaanin ammattikorkeakoulu, 2014.) Opinnäytetyön lähtökohtana on löytää vastaus kysymykseen, mitkä ovat joukkorahoitusprosessin onnistumisen tekijät. Tutkimusongelmaa lähestytään kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä, josta kerrotaan seuraavassa kappaleessa lisää.

3.2 Tutkimusmenetelmä

Tässä opinnäytetyössä tutkimusmenetelmäksi valittiin laadullinen tutkimus, koska haluttiin tutkia perusteellisesti kahden yrityksen kautta joukkorahoitusta ja löytää vastaus tutkimusongelmaan. Laadullisessa tutkimuksessa on yleistä keskittyä pieneen määrään tapauksia tarkoituksena pystyä analysoimaan niitä mahdollisimman kattavasti. Aineiston kriteerinä käytetään laatua eikä määrää (Eskola & Suoranta, 1998. s.18)

Laadullisen tutkimuksen menetelmänä oli teemahaastattelu. Se tarkoittaa, että haastattelu etenee ennalta suunniteltujen teemojen pohjalta. Tarkoituksena on, että haastateltavilla on mahdollisuus vastata vapaasti esitettyihin kysymyksiin. Ennalta päätetyt teemat kuitenkin

pyritään keskustelemaan läpi jokaisen haastateltavan kanssa. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006b.)

Teemahaastattelussa luodaan keskustelunomainen tunnelma, jossa käydään läpi ennalta päätettyjä teemoja. Kaikkien haastateltavien kanssa ei välttämättä puhuta kaikista teemoista yhtä laajasti, koska se riippuu vastaajasta. Tutkijalla on haastatteluissa mukana vain lyhyet muistiinpanot teemoista, jotta itse keskusteluun voidaan rauhassa keskittyä ja syventyä. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006b.)

Haastattelut sujuivat yritysten edustajien kanssa hyvin ja luontevasti. Haastattelussa mukana ollut nauhuri antoi rauhan keskittyä keskusteluun, sillä ei tarvinnut tehdä muistiinpanoja. Vastaajasta riippuen joitakin teemoja käsiteltiin pidempään ja toisia teemoja vähemmän. Kaikki suunnitellut teemat saatiin käytyä läpi ja haastatteluista saatiin ilmi mielenkiintoisia asioita.

Tutkimusaineistona tässä opinnäytetyössä käytetään yritysten haastatteluja. Kuitenkin myös verkkojulkaisuja liittyen yrityksiin hyödynnetään. Kysymysten muodossa oli pieniä eroja johtuen siitä, että toisella yrityksellä joukkorahoituskampanja oli onnistunut ja toisella ei. Kysymyksiin sai vastata vapaasti ja tarvittaessa haastattelussa pystyttiin esittämään lisäkysymyksiä.

4 Haastattelut

Haastattelut toteutettiin joulukuun 2014 aikana tapaamalla yritysten edustajia, jotka olivat olleet itse suuressa roolissa joukkorahoituksen toteuttamisessa. Bryggeri Helsingin edustajana haastateltiin yrityksen toimitusjohtajaa ja Ravintola Paksun edustajana haastateltiin hallituksen puheenjohtajaa.

Yritysten valinnan perusteena käytettiin samaa toimialaa sekä sitä, että toisen yrityksen joukkorahoitusprosessi toteutui ja toisen ei toteutunut. Molemmat yritykset tarjosivat sijoittajille osakepohjaista joukkorahoitusta internetissä olevan joukkorahoituslusta Invesdorin kautta. Saman toimialan, internetalustan ja joukkorahoitusmuodon valitsemisen ansiosta yritysten vertailua pystyttiin suorittamaan paremmin sekä tekemään johtopäätöksiä siitä, mitä yritykset tekivät hyvin ja miten olisi mahdollisesti saatu parempi tulos erilaisilla keinoilla.

Molemmista yrityksistä on seuraavaksi lyhyesti taustatietoa, jotta voidaan paremmin ymmärtää, mistä lähtökohdista yritykset lähtivät toteuttamaan joukkorahoituskampanjoitaan. Jokainen joukkorahoituskampanja ja yritys ovat omanlaisensa, mutta ymmärtämällä lähtökotia ja

tarkastelemalla yritystä kokonaisuutena voidaan löytää samankaltaisuuksia, joista kuitenkin pystytään tekemään mahdollisesti myös yleistettäviä johtopäätöksiä.

4.1 Bryggeri Helsinki

Taustatiedot

Olutpanimoravintola Bryggeri Helsingillä on juuret jo 1700-luvulla, kun Suomen ensimmäinen teollinen olutpanimo perustettiin Etelärantaan Helsinkiin. Vuonna 1756 kahdeksan kauppaporvaria perustivat Stora Bryggeriet - nimisen panimon. Rakuuna Olut Oy:n omistama Bryggeri Helsinki aloitti toimintansa toukokuussa 2013 onnistuneen joukkorahoitusprosessin ansiosta. Rakuuna Olut Oy on vuonna 1993 perustettu alkuperäisesti sijoitusyhtiöksi aikanaan toimineeseen Lappeenrannan Panimoon. Osakeyhtiö laajensi toimintaansa perustamalla uuden lähipanimon, ravintolan sekä myymälän Helsinkiin. Tämän uuden yrityksen nimeksi tuli Bryggeri Helsinki. Ravintolassa tarjoillaan paikanpäällä valmistettua olutta, johon käytetään aitoja ja puhtaita kotimaisia raaka-aineita. Ravintolassa on kaksikerrosta ja sen kokonaispinta-ala on 650 m². (Invesdor 2013b.)

Yrityksellä on jo pitkä historia osakkaiden saamisesta, koska taustalla on vanhoja yhtiöitä. Taustalla olevaan yritykseen Lappeenrannan panimoon tehtiin ensimmäinen osakeanti jo vuonna 1994, vuosi sen jälkeen kun yritys oli perustettu. Silloin kerättiin 520 osakasta ja miljoona markkaa. Lappeenrannan panimo meni konkurssiin vuonna 1996, mutta taustalla ollut osakeyhtiö jäi voimaan. Kun Bryggeri Helsinkiä lähdettiin suunnittelemaan, se rakennettiin Satakunnan olut Oy:n pohjalle. Valmiina yrityksessä oli 520 osakasta ja rahoitusta lähdettiin hakemaan sekä vanhoilta, että uusilta osakkailta. Sen jälkeen kun yksi kierros oli toteutettu, tuli joukkorahoituslupa Invesdor mukaan.

Rahoitusmuodon valinta

Yhteydenotto tuli Invesdorista Bryggeri Helsinkiin päin siinä vaiheessa, kun rahoituksen kerääminen oli jo käynnissä. Toimitusjohtajan mukaan Invesdor toimi yritykselle tarjousalustana, sillä työ oli jo muutenkin tavallaan jo tehty. Se tarjosi mahdollisuuden yritykselle saavuttaa laajemmin asiasta kiinnostuneita. Bryggeri Helsingille Invesdorin kautta kerätty joukkorahoituksen osuus jää lopulta kuitenkin pieneksi kokonaiskuvassa. Suurin merkitys on ollut itse toimitusjohtajan yhteyksillä, joista on saatu 1,5 miljoonaa rahoitusta. Invesdorin osuus rahoituksessa on ollut kymmeniä tuhansia. Järjestelmänä Invesdor on ollut hyvä ja toimiva. Bryggeri Helsingillä on ollut koko ajan monia rahoitusmuotoja käytössään. Käytössä on esimerkiksi leasingia, osamaksua, lainarahoitusta ja useita oman pääoman ehtoisia rahoitusmuotoja.

Bryggeri Helsinkiä oltiin perustamassa jo ennen joukkorahoituksen ottamista mukaan ja olisi pystytty toteuttamaan koko yrityksen perustaminen ilman sitä. Toimitusjohtaja korosti kuitenkin, että joukkorahoitus toi lisäarvoa saavuttamalla lisää potentiaalisia osakkaita ja asiasta kiinnostuneita. Joukkorahoituksen avulla saatiin parannettua yrityksen tavoitettavuutta.

Joukkorahoitusprosessin eteneminen

Yrityksen jo käynnissä olevaan osakeantiin yhdistettiin joukkorahoituskampanja, johon ei mennyt sen vuoksi paljon aikaa. Puhutaan alle kuukaudesta toimitusjohtajan mukaan. Käynnissä ollut kampanja saavutti sekä vanhoja että uusia osakkeen omistajia ja se liitettiin suoraan Invesdorin joukkorahoitustarjoukseen. Tällä hetkellä yrityksellä on 900 osakasta, joista neljäsataa on tullut uusina Bryggeri Helsingin myötä.

Yhteistyö joukkorahoituslupien kanssa

Bryggeri Helsinki oli ensimmäisiä joukkorahoituskampanjoita Invesdorin sivuilla. Toimitusjohtaja oli toteuttanut osakeanteja useampiin pieniin yhtiöihin 80-luvun lopulta asti ja hän kertoo pitkästä kokemuksestaan olleen paljon hyötyä. Hän oli vaikuttamassa ja antamassa neuvoja myös Invesdoriin päin aika paljon. Joitain asioita, mitä Invesdorilla ei ollut käynyt mielessä, ovat tällä hetkellä toiminnassa.

Odottamattomat asiat

Erityisiä haasteita ei ilmennyt ja asiat sujuivat niin Invesdorin kanssa kuin muutenkin. Kuitenkin kysymyksiä oli alussa siitä kuinka paljon voidaan kerätä, mihin hintaan ja mikä on yrityksen potentiaali. Hinnoittelu ja määrät ovat Bryggeri Helsingin toimitusjohtajan mukaan vaatineet eniten pohdintaa ja se, että jouduttiin keräämään lisää rahaa vielä budjetin ylittämisen jälkeen.

Jotain mitä olisi voinut tehdä eritavalla

Jos Invesdor ja Bryggeri Helsinki olisivat tehneet yhteistyötä jo alusta alkaen, niin joitakin asioita olisi luultavasti voitu yhdistää puolin jos toisin. Bryggeri Helsingillä oli niin suuri työ tehty jo ennen kuin Invesdorista alettiin ottaa yhteyttä ja se tulikin mukaan ”juoksevaan juunaan”, toimitusjohtajan sanoin. Asiat olivat jo käynnissä ja hankkeen toteutuminen oli varmistettu. Bryggeri Helsingillä ei ollut samaa ongelmaa kuin joillakin muilla Invesdorissa rahoitusta hankkivilla yrityksillä, että toteutetaan, mikäli saavutetaan tietty määrä rahoitusta. Vanhoille sekä uusille osakkaille oli jo varmistettu hankkeen toteutuminen ennen kuin joukko-

rahoituskampanjan tulosta tiedettiin. Yritystä oltiin joka tapauksessa perustamassa, vaikka Invesdorin kautta olisi tullutkin vain yksi osakas lisää.

Uutta joukkorahoituksesta

Uusia asioita, joita tuli ilmi joukkorahoitusprosessin aikana olivat markkinointi ja kanava löytää uusia väyliä saada tavoitettua potentiaalisia osakkaita. Joukkorahoituksen kautta Bryggeri Helsinki on mennyt omaan osakasrekisteri järjestelmään, jonka toimitusjohtaja uskoo puuttuvan monilta yrityksiltä. Hän sanoo myös, että sen kautta voi löytyä sellainen hyvä juttu, joka voi auttaa monia pieniä yrityksiä.

Positiivisia seurauksia

Markkinointi ja näkyvyys mediassa ovat olleet Bryggeri Helsingille iso juttu ja tärkeä, joka on seurannut joukkorahoituksen valitsemisesta, koska yrityksellä ei ollut itsellään niihin resursseja. Toimitusjohtaja on tehnyt itse jossain vaiheessa osakepääoman keräämistä ihan päätyönään ja siksi apuja kaivattiinkin juuri tavoitettavuuteen, markkinointiin ja saavutettavuuteen. Joukkorahoituksesta saatiin lisäarvoa.

Toteutunut joukkorahoitus

Joukkorahoitusprosessin onnistumisen syyksi toimitusjohtaja toteaa rahoituksen onnistumisen varmistamisen etukäteen. Yritys ei ollut pelkästään sen varassa. Jos Bryggeri Helsingin rahoitus olisi ollut pelkästään sen varassa, olisi voinut olla paljon ihmettelemistä ja epävarmempaa. Vanhan yhtiön oleminen taustalla ja tunnettavuuden saavuttaminen jo alussa olivat myös tärkeitä. Yritys oli saanut paljon julkisuutta jo ennen osakepääoman lanseeraamisia. Pienessä mittakaavassa kysytään edelleenkin. Ihmisillä olisi halukkuuksia tulla mukaan omistamaan yritystä.

Osakkeenomistajien edut

Bryggeri Helsinkiin sijoittaneilla on omat tarjoukset, esimerkiksi omistajaklubilla on -10 % alennus talon omista tuotteista. Kaikista osakkaista tulee klubin jäseniä. Osakkaat saavat myös omia tarjouksia sekä kutsuja tai tapahtumia. Yhtiökokoukset ovat yksi tapahtuma, mutta myös muitakin tapaamisia on ja osakaskuntaa pyritään käyttämään mukana yrityksen toiminnassa. Osa tapahtumista pidetään ravintolan omissa toimitiloissa, mutta osakkaat saattavat saada kutsuja myös erilaisiin olutalan tapahtumiin esimerkiksi Suuret oluet pienet panimot.

Tavoitteena on saada yrityksen toiminta myös kannattavaksi ja jakaa tulevaisuudessa osinkoja. Osakskuntaan pyritään pitämään yhteyttä esimerkiksi kerran kuussa lähtevällä kirjeellä ja muutaman kerran vuodessa lähtevillä osakaskirjeillä. Yhteyden pidossa osakkaisiin ollaan vasta alkuteillä ja paljon on toimitusjohtajan mukaan vielä tekemättä.

Joukkorahoituksen kehittyminen tulevaisuudessa

Bryggerin toimitusjohtaja kertoi mietteistään joukkorahoitusta kohtaan yleisesti. Hänen kokemuksensa mukaan se on vielä niin alussa, että kun miettii tulevaisuutta, ettei joukkorahoitus kuumene liikaa. Esimerkiksi jos tulee hankkeita, jotka eivät ole niin realistisia, kuten lehdien tai jonkun taiteellisen asian hyväksi haettu joukkorahoitus. Ihmisten tulee tietää riskit osallistuessaan. Rahoitustarkastus paimensi ravintola Bryggeri Helsingin osakeanneissa tarkastamalla ne etukäteen ja heiltä tuli viesti, että myös riskit pitää kertoa selkeästi. Oikeasti voi menettää rahansa. Sellaisten pitää olla selkeästi näkyvissä. Ettei ihmisiä houkuteltaisii asioihin, jotka eivät toteudu ja tulee odottamattomia pettymyksiä.

Jos joku sijoittaa johonkin on tiedettävä myös riskit. Jollekin, kun antaa 20 euroa on mietittävä, saako sen takaisin ja mikä sen funktio on. Toimitusjohtajan mukaan Bryggeri Helsingin tapauksessa on ollut liiketaloudelliset perusteet, mutta kuitenkin sydäntä mukana. Ravintolaa on haluttu perustaa talkoo hengessä, on paljon osakkaita jotka ovat halunneet olla hengessä mukana. He ovat tehneet sijoituksen niin sanotusti ”aatteen palolla”.

4.2 Ravintola Paksu

Taustatiedot

Ravintola Paksun taustalla on Tuho & Turma Oy, joka perustettiin vuonna 2012 päätoimialanaan ravintolatoiminta. Tuho & Turman toimipisteenä toimi Ravintola Paksu. Osakkeita yrityksessä oli maksimissaan mahdollista olla 80 000, joista joukkorahoituskampanjassa oli tarjolla 40 000. Ravintola Paksu avattiin aluksi 5.12.2012 vain ruokaravintolana ja klubipuoli saatiin auki asiakkaille tammikuun 2013 alussa, jossa oli mahdollisuus kuunnella livemusiikkia. (Invesdor 2013c.)

Rakennusvaiheessa tuli kuitenkin odottamattomia ongelmia, joista koitui lisäkustannuksia. Budjettiin kuulumattomien kustannusten lisääntymisestä johtuen ravintola joutui taloudellisiin vaikeuksiin. Joukkorahoituskierrökselle lähdettiin tarkoituksena saada yhtiölle lisää käyttöpääomaa, jotta liiketoimintaa pystyttäisiin jatkamaan. (Invesdor 2013c.)

Ravintolayritys joutui pahoihin vaikeuksiin hyvin nopeasti ja yritettiin etsiä monenlaista apua siihen tilanteeseen, ravintola Paksun hallituksen puheenjohtaja kertoi. Joukkorahoitus tuli puheeksi ja sitä lähdettiin kokeilemaan. Rahoituskierrosta ei ehditty kovinkaan paljon suunnittelemaan ennen sen alkamista. Sitä lähdettiin tekemään pelastaja - kampanjan pohjalta.

Hallituksen puheenjohtaja korostaa, ettei joukkorahoitukseen lähtemistä tehty oikeaoppisesti ja kovinkaan suunnitellusti. Aluksi lähdettiin myymään pelastaja passia - kanta-asiakaskorttia joukkorahoituksen idealla, mutta ihan selkeästi myynnissä oli tuote. Koska ensimmäinen yritys ei tuonut vielä toivottua tulosta ravintola Paksu tutustui vielä syvemmin joukkorahoitukseen ja lähti tekemään ihan oikeata joukkorahoitus Pitchiä eli yrityksen esittelyvideota ja kierrosta. Vahingon kautta saatiin hyvä tsemppi ja lähdettiin kokeilemaan. Joukkorahoitukseen ajaututtiin.

Rahoitusmuodon valinta

Aluksi yritykselle oli tehty ihan perinteinen rahoitus pankkien, Finnveran ja omien rahojen avulla. Sen jälkeen kun ravintola Paksu kohtasi taloudellisen seinän ja ylitti budjetin odottamattomien kustannusten vuoksi, yrityksessä tutkittiin kaikki mahdollinen perinteinen rahoitus, aina pankkilainoista sukulaisten aarrearkkuihin. Ravintola Paksun hallituksen puheenjohtajan mukaan joukkorahoitus oli toivon kipinä, jota lähdettiin kokeilemaan. Yritys sai siitä paljon toivoa ja uskottiin, että se voisi toimia tosi hyvin, koska ravintola Paksulla oli takanaan iso fanijoukko ja paljon kiinnostuneita ihmisiä. Joukkorahoituksen ajateltiin sopivan tilanteeseen todella hyvin.

Joukkorahoitusprosessin eteneminen

Prosessin alla oli jo valmiina pelastaja - kampanja, jonka aikana laitettiin jo asiaa eteneväseen. Parin kolmen viikon jälkeen yritys sai Pitchin Invesdorin sivuille ja osakeannin käyntiin. Ravintolan elinkaari oli kulumassa loppuun rahoituksen puuttuessa ja lopulta joukkorahoituskampanja ehti olla Invesdorin sivuilla vain viikon. Yrityksen piti nähdä tulos hyvin nopeasti, koska se kertoi jatkuuko ravintolan toiminta. Hallituksen puheenjohtaja kuvailee ravintolan viimeistä viikkoa sydänhieronta, koska ovea pidettiin vain auki, jotta nähtäisiin tuottaako nopea joukkorahoitus mitään vai laitetaanko homma pakettiin.

Yhteistyö joukkorahoitusalueen kanssa

Hallituksen puheenjohtaja kuvailee joukkorahoitusalueesta Invesdorin kanssa tehtyä yhteistyötä todella jouhevaksi. Kaikki toimi todella hienosti ja se innosti, koska kaikki oli jouhevaa sekä

oli hyvä meininki. Hän innostui joukkorahoituksesta, kun pääsi tutustumaan siihen tarkemmin. Hän yllättyi, että sellaistaakin on olemassa, sillä siitä puuttui kylmyys sekä jäykkyys, jota hän oli kohdannut perinteisten rahoitusmuotojen kanssa. ”Modernia hommaa, niin toimivaa ja tätä päivää”, kommentoi hallituksen puheenjohtaja. Jos joskus tulevaisuudessa hänelle tulee vastaava tilanne, että tarvitsee yritykselle rahoitusta, niin hän ehdottomasti haluaisi ottaa joukkorahoituksen mukaan jo alusta asti ennen kuin menisi puhumaan pankeille mitään.

Odottamattomat asiat

Yllättävä asia oli yksinkertaisuus. Se, että kaikki toimi niin hyvin ja idea oli niin yksinkertaisesti toteutettu. Invesdorin kanssa yhteistyötä hallituksen puheenjohtaja vertaa siihen, kun ensimmäisen kerran sai Applen tuotteen käteen. Sitä oli vain liian helppo käyttää, ja eihän sitä melkein osannut käyttää kun se oli niin helppoa.

Haasteita oli koko ravintolan pystyssä pitäminen. Siinä oli haastetta 24/7 ja Hän sanoo, että joukkorahoituksen haasteet tuntuivat siinä kohtaa kovin pieniltä jos siellä jotain olikin. Enemmän oma haaste hänelle oli saada tehtyä sijoittajia houkutteleva Pitch yrityksestä Invesdorin sivuille. Firman paketoiminen, että se näyttäisi houkuttelevalta jonkun toisen silmin, oli haaste, kun hän itse oli niin syvällä siinä jutussa. Siinä olisi vaadittu ehkä enemmän myyjän lahjoja ja olisi voinut yrittää miettiä sitä enemmän katsojan tai sijoittajan näkökulmasta.

Jotain mitä olisi voinut tehdä eritavalla

Ravintola Paksun kanssa oli paljon asioita, joita olisi voitu tehdä eri tavalla. Hallituksen puheenjohtaja pohti erityisesti sitä mahdollisuutta olisiko koko jutun voinut toteuttaa joukkorahoituksen kautta. Jos sitä olisi suunniteltu hyvin ennen kuin lähdettiin tekemään mitään, niin olisiko lopputulos ollut erilainen. Ravintolalla oli jatkuvasti haasteita ja aika tuli vastaan, siihen tilanteeseen oli vaikea keksiä, mitä olisi voitu tehdä paremmin.

Uutta joukkorahoituksesta

Yrittäjänä, kun hän miettii koko joukkorahoitusta niin hän ehdottomasti tulevaisuudessa jos joskus jotain yritystä perustaa niin haluaa ottaa mukaan joukkorahoituksen ja alkaa miettiä koko jutun sen kautta. Hän ei ole niinkään kiinnostunut omistamaan 100 prosenttia vaan enemmänkin hän on kiinnostunut niistä kaikista mahdollisuuksista, mitä joukkorahoitus voi tuoda tullessaan. Ison massan tietoa, osaamista ja tukiverkkoa, mitkä ei välttämättä olisi suoranaisesti mukana, mutta olemassa kuitenkin. Riskien ja omalta osaltaan myös voittojenkin jakaminen on osa prosessia. Hän uskoo, että joukkorahoituksen avulla pystyy tehdä paljon isompia asioita, mitä pystyisi tekemään yksin. Vaatimattomammista lähtökohdista pystytään

polkaisemaan kasaan todella isoja juttuja, mitä kukaan ei pystyisi tekemään yksin, ellei olisi valtavaa määrää rahaa.

Positiivisia seurauksia

Hallituksen puheenjohtaja näkee tilanteen niin, että vaikka he eivät onnistuneet keräämään rahoitusta joukkorahoituksen avulla joku muu voi nähdä, mitä he tekivät väärin ja ottaa opiksi. Hän haluaisi nähdä isoja ravintoloita perustettavan Helsingin keskustaan. Positiiviset seuraukset ovat olleet kiinnostus joukkorahoitusta kohtaan ja mahdollisuus ensi kerralla oppia virheistä.

Ei toteutunut joukkorahoitus

Joukkorahoitukseen lähdettiin pelastaja - kampanjan kautta alun perin, joka oli humaani ihmisläheinen kampanja. Ravintola Paksulla oli paljon ihmisiä ympärillä, jotka halusivat pitää ravintolaa pystyssä. Pelastaja kampanjassa ostettiin kanta-asiakaskorttia. Kun ravintola Paksu lähti tekemään oikeaa osakepohjaista rahoituskerrosta, oli asiakkaita vaikeampi saada ostamaan jo osakkeita. Se ei ollut enää yhtä yksinkertaista. Sijoittajien houkuttelemisen ravintolaan, joka oli jo pahoissa taloudellisissa vaikeuksissa. Joukkorahoitus ehti olla käynnissä vain hyvin vähän aikaa ravintolan elinkaaren kuluessa loppuun.

Osakkeenomistajien edut

Pitchissä yritettiin saada ihmisiä mukaan Ravintola Paksun ”jengiin” ja osakkeenomistajille luvattiin vip - kohtelua sekä osakkeenomistajien iltamia. Ravintola Paksulla ei ollut paljon mitä tarjota, kertoi hallituksen puheenjohtaja. Suuria osinkojakaan ei ollut tiedossa lähitulevaisuudessa.

Joukkorahoituksen kehittyminen tulevaisuudessa

Hallituksen puheenjohtaja kuvailee joukkorahoitusta tämän päivän meiningiksi ja uskoo, että se tulee viemään vielä muutamat yritykset pankeilta jonosta. Se tuo vaihtoehdon rahoitusmaailmaan ja hyvän tilaisuuden esimerkiksi nuorille yrittäjille, joilla on hyviä visioita. Ei tarvitse yksin tehdä vaan voi saada ympäriltä tukea ja apuja. Häntä koko joukkorahoitus miellyttää ajatuksena todella paljon ja hän uskoo sen tulevan yleistymään tulevaisuudessa vielä paljon. ”Siinä vaan on raikas ja porukalla tekemisen meininki”, hallituksen puheenjohtaja kuvailee.

5 Onnistumisen tekijät

Haastatteluiden pohjalta lähdetään vertailemaan yrityksiä ja niiden joukkorahoitusprosesseja. Sen jälkeen tehdään yhteenvetoa ja lähdetään johtamaan onnistumisen tekijöitä. Jokaisen yrityksen joukkorahoitusprosessi lähtee eri lähtökohdista. Kampanjan toteuttamiseen vaikuttavat monet muuttuvat tekijät. Kuten esimerkiksi se onko yrityksellä käytössä muita rahoitusmuotoja kuin joukkorahoitus mukana ja missä vaiheessa joukkorahoitusprosessiin lähdetään. Yrityksistä toinen Ravintola Bryggeri otti joukkorahoituksen mukaan yhtenä rahoitusmuotona, kun taas Ravintola Paksulle joukkorahoitus oli viimeinen oljenkorsi pelastaa ravintolayritys konkurssilta. Onnistumisen tekijöitä pohditaan haastatteluiden perusteella ilmi tulleiden asioiden pohjalta.

5.1 Yritysten vertailu

Seuraavaksi vertaillaan yritysten joukkorahoitusprosesseja. Yritykset lähtivät eri lähtökohdista toteuttamaan joukkorahoitusta. Molemmat yritykset oppivat prosessin aikana asioita, joita olisi ehkä voinut tehdä paremmin heidän tapauksissaan. Myös joukkorahoituksesta opittiin paljon uusia asioita rahoitusmuotona. Sen jälkeen pohditaan joukkorahoitusprosessin seurauksia ravintoloille ja lopuksi luodaan yhteenvetoa yritysten joukkorahoitusprosesseista ja onnistumisen tekijöistä myös yleisesti.

Ravintola Paksulle joukkorahoitukseen lähteminen tarkoitti pelastus yritystä ja sitä lähdettiin kokeilemaan todella nopeasti idean saamisen jälkeen. Odottamattomien kustannusten takia Ravintola Paksu otti viimeiseksi oljenkorrekseen joukkorahoituksen. Yrityksen kampanjalla ei ollut paljoa aikaa olla käynnissä ja siihen lähdettiin ilman sen suurempia suunnittelemta.

Bryggeri Helsinki lähti joukkorahoitukseen kuitenkin aivan eri lähtökohdista. Invesdorista tuli kiinnostusta heihin päin ja yhteydenotto lähteä tekemään yhteistyötä. Siinä vaiheessa Bryggeri Helsingin ensimmäinen osakeanti oli jo käynnissä ja alle kuukaudessa saatiin tehtyä koko joukkorahoituskampanja. Joukkorahoitukseen lähdettiin ajatuksena tavoittaa lisää potentiaalisia osakkaita sekä asiasta kiinnostuneita.

Yrityksille joukkorahoituksen mahdollinen saaminen merkitsi eri asioita. Bryggeri Helsingille se oli oikeastaan markkinoinnin kanava, sillä rahoitus oli muuten jo kunnossa ja ravintolaa oltiin perustamassa, alun perin ilman joukkorahoitusta jo. Ravintola Paksulle kampanja merkitsi ravintolan elinkaaren jatkumista tai sen pysähtymistä. Jos lähdetään miettimään potentiaalisen osakkaan ajatuksia, siitä kumpaa yritystä osakas haluaisi olla omistamassa ja myös sijoittamismielessä mahdollisten osinkojen kannalta, on vastaus melko selkeä. Bryggeri Hel-

singillä oli rahoitus kunnossa ja ravintola perustumassa, kun taas Ravintola Paksu melkein konkurssissa.

Kuitenkin kuten kaikissa joukkorahoituskampanjoissa myös sosiaalisilla tekijöillä on vaikutusta. Ravintola Paksulla oli takanaan asiakaskunta, joka toivoi ravintolan jatkavan toimintaansa ja pohjalla oli pelastaja- kampanja, jossa ostamalla kanta-asiakas kortin saattoi tukea ravintolaa. Joukkorahoituskampanja vedettiin kasaan hyvin nopeasti ja se ehti olla tarjolla vain viikon ajan kunnes ravintola laittoi ovet kiinni lopullisesti. Tulos piti nähdä todella nopeasti. Kuitenkin viikko on todella lyhyt aika pitää joukkorahoituskampanjaa pystyssä ja mielestäni se oli ehdottomasti yksi osasyy sen epäonnistumiseen. Kuinka moni kiinnostunut ehti löytää käynnissä olevan joukkorahoituskampanjan, ja ehkä jos jäi miettimään asiaa muutamaksi päiväksi, ei enää ollutkaan mahdollisuutta siihen osallistua.

Ravintola Paksun hallituksen puheenjohtaja oli erittäin tyytyväinen yhteistyöhön Invesdorin kanssa. Kaikki toimi jouhevasti ja koko ajan hän pääsi innostumaan lisää joukkorahoituksesta ja sen toimivuudesta. Hänelle jäi positiivinen mielikuva joukkorahoituksesta, vaikka kampanja ei toteutunutkaan. Tulevaisuudessa hän aikoo pitää joukkorahoituksen ensimmäisenä vaihtoehtona ennen perinteisiä pankkirahoituskeinoja jos tulevaisuudessa tarvitsee miettiä jollekin yritykselle rahoitusmuotoa.

Bryggeri Helsinki oli ensimmäisiä joukkorahoituskampanjoita Invesdorin sivuilla ja toimitusjohtaja oli vaikuttamassa myös aika paljon Invesdoriin päin neuvojen muodossa, sillä hänellä on pitkä kokemus jo osakkaiden keräämisestä ja osakeantien tekemisestä.

Vahva osaaminen ja kokemus Bryggeri Helsingin taustalla oli paljon hyödyksi. Joitain asioita, mitä silloin tuli ilmi Bryggeri Helsingin joukkorahoituksessa ja ehdotuksia, ovat tällä hetkellä käytännössä Invesdorilla.

Yritykset kokivat erilaisia haasteita joukkorahoituksen osalta. Ravintola Paksussa haasteen loi yrityksen paketoiminen Pitchiin eli esittelyvideoon, jonka tarkoituksena on houkutellessa ihmisiä osallistumaan joukkorahoituskampanjaan. Ajatteleminen jonkun toisen silmin, miltä video näyttäisi niin, että potentiaalisia osakkaita saataisiin kiinnostumaan. Bryggeri Helsingin haasteena joukkorahoituksen kannalta oli miettiä sitä, miten paljon pystytään keräämään rahaa ja mihin hintaa. Eniten pohdintaa vaativat juuri hinnoittelu ja määrät sekä yrityksen kokonaispotentiaalin kartoittaminen.

Ravintola Paksun kanssa oli paljon asioita, joita olisi voitu tehdä eri tavalla. Hallituksen puheenjohtaja pohti erityisesti sitä mahdollisuutta olisiko koko jutun voinut toteuttaa joukkorahoituksen kautta. Jos sitä olisi suunniteltu hyvin ennen kuin lähdettiin tekemään mitään, niin olisiko lopputulos ollut erilainen. Ravintolalla oli jatkuvasti haasteita ja aika tuli vastaan, sii-

hen tilanteeseen hallituksen puheenjohtajan oli vaikea keksiä, mitä olisi voitu tehdä paremmin.

Jos Invesdor ja Bryggeri Helsinki olisivat tehneet yhteistyötä jo alusta alkaen, niin joitakin asioita olisi luultavasti voitu yhdistää puolin jos toisin. Bryggeri Helsingillä oli niin suuri työ tehty jo ennen kuin Invesdorista alettiin ottaa yhteyttä ja se tulikin mukaan ns. juoksevaan junaan. Asiat oli jo käynnissä ja oli varmistettu jo hankkeen toteutuminen. Bryggeri Helsingillä ei ollut samaa ongelmaa kuin joillakin muilla Invesdorissa rahoitusta hankkivilla yrityksillä, että toteutetaan, mikäli saavutetaan tietty määrä rahoitusta. Vanhoille sekä uusille osakkaille oli jo varmistettu hankkeen toteutuminen ennen kuin joukkorahoituskampanjan tulosta tiedettiin. Yritystä oltiin joka tapauksessa perustamassa.

Yrittäjänä, kun Ravintola Paksun hallituksen puheenjohtaja miettii koko joukkorahoitusta niin hän ehdottomasti tulevaisuudessa jos joskus jotain yritystä perustaa niin haluaa ottaa mukaan joukkorahoituksen ja alkaa miettiä koko jutun sen kautta. Hän ei ole niinkään kiinnostunut omistamaan 100 prosenttia vaan enemmänkin hän on kiinnostunut niistä kaikista mahdollisuuksista, mitä joukkorahoitus voi tuoda tullessaan. Ison massan tietoa, osaamista ja tuki-verkkoa, mitkä ei välttämättä olisi suoranaisesti mukana, mutta olemassa kuitenkin. Riskien ja omalta osaltaan myös voittojenkin jakaminen on osa prosessia. Hän uskoo, että joukkorahoituksen avulla pystyy tehdä paljon isompia asioita, mitä pystyisi tekemään yksin. Vaatimattomammista lähtökohdista pystytään polkaisemaan kasaan tosi isoja juttuja, mitä kukaan ei pystyisi tekemään yksin, ellei olisi valtavaa määrää rahaa.

Ravintola Bryggerin toimitusjohtajalle uusia asioita joukkorahoituksesta oli sen tehokkuus markkinoinnin ja uusien väylien etsimisen kannalta. Potentiaalisten osakkaiden tavoitettavuutta saatiin parannettua ja näkyvyyttä koko ravintolalle lisää samalla. Bryggeri Helsinki ravintola on mennyt myös joukkorahoitusprosessin kautta omaan osakasrekisterijärjestelmään. Kokonaisuudessaan joukkorahoitus toi ravintolan rahoitusprosessiin lisäarvoa tavoitettavuuteen, markkinointiin ja saavutettavuuteen.

Joukkorahoitus oli alun perin enemmän uusi asia ravintolayritys Paksun hallituksen puheenjohtajalle kuin Bryggeri Helsingin toimitusjohtajalle, sillä ravintola Bryggerin taustalla oli joukko vanhoja yhtiöitä ja osakkaiden keräämisestä oli jo kokemusta. Ravintolayritys Paksu kuuli joukkorahoituksesta vasta liian myöhään ja lähti tekemään kampanjaa vasta viimeisenä yrityksenään. Jos Ravintola Paksussa olisi ollut jo tietoa joukkorahoituksesta, voisi olla että kampanja olisi saatu käynnistettyä jo paljon aiemmin ja kuka tietää olisiko yritysikin pystyssä.

Hallituksen puheenjohtaja näkee tilanteen niin, että vaikka he eivät onnistuneet keräämään rahoitusta joukkorahoituksen avulla joku muu voi nähdä, mitä he tekivät väärin Ravintola

Paksun kanssa ja ottaa opiksi. Hän haluaisi nähdä isoja ravintoloita perustettavan Helsingin keskustaan. Positiiviset seuraukset ovat olleet kiinnostus joukkorahoitusta kohtaan ja mahdollisuus ensi kerralla oppia virheistä.

Joukkorahoitus loi ravintola Bryggerille mahdollisuuden tavoittaa enemmän potentiaalisia osakkaita ja saada näkyvyyttä mediassa. Markkinointiin yrityksellä ei itsellään ollut kovinkaan paljoa resursseja, joten joukkorahoitus lisäsi tavoitettavuutta. Invesdorin sivuilla on vieläkin joukkorahoituskampanja ja se, miten hyvin se onnistui. Ravintola Bryggerin nimi ja saavutettu rahoitusmäärä antavat hyvää julkisuutta ja näkyvyyttä ravintolayritykselle.

5.2 Yhteenveto

Ravintola Bryggeri Helsinki lähti keräämään joukkorahoitusta vanha yritys ja sen osakkaat pohjana. Lähtökohtana oli tavoittaa lisää potentiaalisia osakkaita sekä asiasta kiinnostuneita. Joukkorahoitus yhdistettiin jo voimassaolevaan osakeantiin ja yrityksen rahoitussuunnitelma oli kunnossa, sillä ravintolaa oltiin perustamassa joka tapauksessa, vaikka oltaisi saatu vain yksikin osakas lisää. Koko ajan oli varmuus, että ravintola perustetaan. Osaltaan sekin varmasti sai sijoittajia mukaan toimintaan. Suunnitelmallisuus koko prosessissa loi siihen varmuutta.

Joukkorahoitusprosessin tekeminen on omalta osaltaan myös markkinointia. Yritys kerää osakeannin aikana mahdollisimman paljon näkyvyyttä niin sosiaalisessa mediassa, yrityksen sivuilla kuin muillakin mainonnan välineillä. Innostuneet sijoittajat saavat muitakin osallistumaan. Jos mietitään ihmistä, joka on esimerkiksi Ravintola Bryggeri Helsingin osakkeenomistaja, luultavasti hän mieluummin menee oluelle tai syömään ravintolaan jota itse omistaa, kuin ravintolaan, jota ei omista. Ja saattaa olla, että hän mainitsee siitä myös ystävilleen ja lähipiirilleen.

Onnistumisen tekijöiksi ravintola Bryggerille voidaan luokitella joukkorahoitusprosessin suunnitelmallisuus, realistiset tavoitteet, taustajoukot ja toteuttamiskelpoinen idea. Niin kuin muutenkin eikä vain joukkorahoituksessa, kun lähtee toteuttamaan jotain todella tärkeää, haluaa siihen panostaa paljon. Suunnitelman tekeminen ja siihen kunnolla ajan käyttäminen on tärkeä osa koko prosessin toteutumista.

Oma varmuus ja usko omaan ideaan ovat tärkeitä. Se, että itse uskoo siihen mitä on tekemässä mahdollistaa sen, että muutkin voivat uskoa. Joukkorahoitus vaatii kiinnostavan idean ja siitä innoissaan olevat ihmiset. Koko joukkorahoituksen ideana on saada joukko ihmisiä innostumaan ja sijoittamaan ideaan. Ravintola Bryggeri onnistui siinä ja sai kannatusta idealleen

lisää joukkorahoituksen kautta. Ihmiset löysivät ravintolan ja melko pienillä panoksilla pääsivätkin jo ”omistamaan” ravintolaa.

Ravintolayritys Paksu oli jo taloudellisissa ongelmissa yrittäessään kerätä lisärahoitusta joukkorahoituksen avulla. Joukkorahoitusta käytettiin viimeisenä keinona nostaa yritys uuteen nousuun ja selvittää sen tappioista. Yrityksen perustamisvaiheessa kohdattiin odottamattomia ongelmia, joista koitui budjetoimattomia menoja. Perustusvaiheen ylimääräiset kustannukset heijastuivat ravintolan toimintaan, kun se ei pystynyt tuottamaan yhtä nopeasti tulosta. Yrityksen kannattajilta yritettiin jo kertaalleen kerätä rahaa myymällä kanta-asiakas, pelastajakorttia. Kampanjan avulla ei kuitenkaan saatu kerättyä vielä tarpeeksi rahaa vaan sen pohjalta lähdettiin joukkorahoitusprosessiin toiveena saada lisärahoitusta.

Mahdollisille potentiaalisille sijoittajille kerrottiin alusta alkaen rehellisesti niin kuin kuuluukin ravintola Paksun tilanne. Yritys tarvitsi rahaa, jotta pystyisi jatkamaan toimintaansa. Vaikka kuitenkin ravintolalla oli kannustajajoukkoa sen asiakaskunnasta, ei se riittänyt heidän tarvitsemaansa rahoitustarpeeseen. Osalle osakkeiden ostaminen tuntui jo paljon suuremmalta asialta kuin kanta-asiakas kortin hankkiminen. Kynnys lähteä ostamaan osakkeita saattoi joillekin olla liikaa, pohti ravintolayrityksen hallituksen puheenjohtaja.

Niille, joille ravintola Paksu oli uusi ravintola, eikä ollut vielä ehtinyt tutustua saattoi se olla sijoituskohteeksi kuitenkin liian riskipitoinen. Ravintolabisnes ei aina muutenkaan ole sitä kaikista tuottoisinta ja tieto siitä, että on mahdollista, ettei ravintolayritys enää jatka toimintaansa, ei välttämättä houkutellut ihmisiä siihen sijoittamaan. Osakeanti Invesdorin sivuilla oli muutenkin niin lyhyen aikaa avoinna, että asiasta kiinnostuneiden olisi pitänyt todella nopeasti tehdä sijoituspäätös.

Ravintola Paksun tapauksesta asioita, joista kannattaa ottaa opiksi ja ottaa niistä onnistumisen tekijöitä on ensinnäkin suunnitelmallisuus. Hyvä suunnitelma varasuunnitelmiseen on tärkeää joukkorahoitusprosessiin lähtiessä ja myös ajoissa kaikkien asioiden miettiminen. Ihmisille pitää antaa aikaa innostua ideasta niin, että he haluavat siihen sijoittaa. Idean tulisi olla niin hyvä, että potentiaalinen sijoittaja tai asiasta kiinnostunut haluaa siihen tulla mukaan ja myös samalla kertoa siitä lähipiirilleen. Sanan leviäminen näissä asioissa on todellakin sitä markkinointia parhaimmillaan. Joukkorahoituksessa, kun saadaan joukko ihmisiä idean taakse ja kannattamaan sitä, se tarkoittaa että luultavasti myös rahoitusta saadaan.

6 Luotettavuus

Laadullisessa tutkimuksessa luotettavuutta arvioidaan aineiston käsittelyn ja analyysin kautta. Tässä tapauksessa kun on kyse kvalitatiivisesta eli laadullisesta tutkimuksesta voidaan esittää myös toistettavuuden kriteeri. Sen mukaan myös toinen tutkija päätyisi samanlaisiin tulkitoihin kuin tutkija saman aineiston ja esitettyjen tulkintamuotojen avulla. (Anttila, P. 1998.)

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli etsiä onnistumisen tekijöitä joukkorahoitusprosessissa sekä tuottaa käytännön tietoa joukkorahoituksesta sitä harkitseville tai joukkorahoitusprosesseja aloitteleville yrityksille. Vertailukelpoisuuden luotettavuuden vuoksi haastatteluihin otettiin kaksi yritystä samalta toimialalta, joilla molemmilla oli tarkoituksena saada osakepohjaisista joukkorahoitusta. Toinen yrityksestä onnistui ja toinen ei. Tarkoituksena oli saada yrityksistä vertailuasemaa ja siitä johdettua onnistumisen tekijöitä.

Opinnäytetyö onnistui mielestäni vastaamaan alkuperäiseen tutkimusongelmaan ja tuottamaan tarkoituksenmukaista tietoa. Kuitenkin luotettavuuden kriteeriä heikentää, se että tutkimuksessa oli mukana vain kaksi yritystä. Uskon, että jos mukana olisi ollut esimerkiksi kymmenen, oltaisi voitu saada enemmän yleistettäviä onnistumisen tekijöitä ja kehittää jonkinlaisia sääntöjä siihen, miten saa joukkorahoitusprosessin onnistumaan. Kuitenkin haasteen siihen olisi muodostanut se, etteivät Suomen joukkorahoitusmarkkinat ole vielä kovinkaan suuret ja sen vuoksi olisi voinut olla haasteellista löytää niin monta saman toimialan yritystä.

Haastateltavat eivät nähneet haastattelukysymyksiä etukäteen vaan ne kysyttiin heiltä haastattelu hetkellä, jolloin he saivat vastata spontaanisti. Haastattelut nauhoitettiin keskustelumaisen ilmapiirin luomiseksi ja niiden tekoon sekä raportointiin varattiin tarpeeksi aikaa, jotta ne ehti tehdä huolella.

Uskon, että tämän opinnäytetyön tutkimus on luotettava, sillä kvalitatiivisessa eli laadullisessa tutkimuksessa tärkeintä ei ole määrä vaan laatu. Huolellinen valmistautuminen haastatteluihin ja niiden auki kirjoittamiseen varattu riittävä aika ovat varmistaneet tutkimuksen huolellisesti tekemisen. Jos toinen henkilö tekisi samanlaisen tutkimuksen kyseisille yrityksille, voisin kuvitella, että lopputulokset olisivat melko samankaltaisia.

Opinnäytetyössä on pyritty käyttämään teorialähteitä aina uudesta informaatiosta kerrottaessa. Lähteitä valittaessa on aina arvioitu niiden luotettavuutta ja paikkaansa pitävyyttä. Teoria osuutta kirjoitettaessa on jonkin verran ollut haastetta hyvien lähteiden löytämisessä, mutta kuitenkin olen tyytyväinen lopputulokseen ja voin sanoa, että käytettyjä lähteitä on harkittu tarkkaan ennen niihin viittaamista.

7 Jatkotutkimusehdotus

Joukkorahoitus on kasvavana trendinä mielenkiintoinen aihe uusille tutkimuksille ja uskon, että tutkimuksista on mahdollista monen yrityksen vielä hyötyä. Jatkotutkimusehdotuksena voisin ehdottaa tukimusta joukkorahoitusprosessin onnistumiseen johtavista tekijöistä suuremmalla mittakaavalla. Tässä opinnäytetyössä on keskitytty lähinnä vain osakepohjaiseen joukkorahoitukseen ja siihen vaikuttaviin tekijöihin yritysten kautta.

Olisi mielenkiintoista lähteä pohtimaan onnistumiseen vaikuttavia tekijöitä niin, että mukana olisi paljon enemmän yrityksiä. Myös joukkorahoituksen eri muodoista olisi mielenkiintoista saada tuloksia. Jatkotutkimuksessa voitaisiin lähteä erittelemään esimerkiksi, mitkä ovat osakepohjaisen, lainapohjaisen, vastikkeellisen ja vastikkeettoman joukkorahoituksen onnistumisen tekijöitä.

Tutkimuksen toteuttaminen suuremmalla mittakaavalla voisi auttaa yrityksiä niiden joukkorahoitusprosesseissa ja antaa vinkkejä, mitä kannattaa huomioida joukkorahoitusprosessiin lähtiessä. Suuremman mittakaavan tutkimuksessa voitaisiin suoraan kertoa jopa toimintamalleja sekä myös eritellä lisää joukkorahoituksen eri muotoja ja niiden sopivuutta erilaisille yrityksille.

Uskon, että tulevaisuudessa joukkorahoitus tulee kasvamaan huomattavasti yrityksen rahoitusmuotona, sillä sen mahdollistaa internetin ja varsinkin sosiaalisen median näkyvyys ihmisten jokapäiväisessä elämässä. Maailma jatkaa muuttumistaan tekniikan kehittymisen myötä ja entistä monimuotoisempia ovat tulevaisuudessa vaihtoehdot, joilla voi rahoittaa yritystoimintaa.

Lähteet

Kirjalliset lähteet

Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Jyväskylä: Vastapaino.

Ferguson, N. 2009. Rahan nousu: Maailman rahoitushistoria. Helsinki: Hakapaino.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2014. Yrityskatsaus 2014: Murroksia ja uudistumista. Helsinki: Edita Publishing Oy

Sähköiset lähteet

Anttila, P. 1998. Tutkimisen taito ja tiedonhankinta. 10.2.1 Laadullisen tutkimuksen Reabilitteetti. Viitattu 26.4.2015.

http://www.metodix.com/fi/sisallys/01_menetelmat/01_tutkimusprosessi/02_tutkimisen_taito_ja_tiedon_hankinta/10_tutkimuksen_luotettavuus/10_2_1laadullisen_tutkimuksen_reliabilitteetti

Finlex. 2014. Hallituksen esitys eduskunnalle laiksi rahankeräyslain muuttamisesta. Viitattu 3.5.2015. <http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2014/20140006>

Invesdor Oy. 2015a. Meistä. Viitattu 5.4.2015
<https://www.invesdor.com/finland/fi/about>

Invesdor Oy. 2013b. Uusi panimoravintola keskelle Helsinkiä. Viitattu 8.12.2014
<https://www.invesdor.com/finland/fi/pitches/53>

Invesdor Oy 2013c. Paksu uuteen nousuun! Viitattu 5.4.2015
<https://www.invesdor.com/finland/fi/pitches/66>

Kajaanin ammattikorkeakoulu. 2014. Tutkimusongelmat sekä -tehtävät ja hypoteesit. Viitattu 26.4.2015. <http://www.kamk.fi/opari/Opinnaytetyopakki/Teoreettinen-materiaali/Tukimateriaali/Tutkimusongelmat>

Koppa. 2015. Laadullinen tutkimus. Jyväskylän Yliopisto. Viitattu 4.4.2015.
<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus>

Laitinen, M. Rantasaari, J. & Pitkänen, J. 2012. Mitä-Miksi-Milloin. Päijät-Hämeen koulutus-konserni. Viitattu 5.4.2015. http://www.lpt.fi/tietokeskus/tiedonhankinta/2_nakokulma.htm

Rakuuna Olut Oy. 2013. Ravintolaprojekti Viitattu 8.12.2014.
<http://rakuunaolut.fi/ravintolahanke/>

Nalbantoglu, M. 2015. SDP kaatoi rahankeräyslain uudistuksen. Helsingin sanomat. Viitattu 3.4.2015
<http://www.hs.fi/politiikka/a1421377305065?jako=309f0d948ce0534ffb98e591f9bbed39&ref=fb-share#>

Oksanen, T. 2014. Alkuvaiheen yrityksen rahoitus. Ferrum Capital. Viitattu 21.3.2014.
<http://www.ferrumcapital.com/blog/alkuvaiheen-yrityksen-rahoitus;jsessionid=6A3F85EB06D11CDBDB7779030837D6F5.09>

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006a. Litterointi. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 3.4.2015.
http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L7_2_1.html

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006b. Teemahaastattelu. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarkisto. Viitattu 14.4.2015.
http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_2.html

Tanninen, M. 2015. Yhteisörahoitus. Viitattu 5.4.2015.
<http://www.sedu.fi/loader.aspx?id=693673e1-30f7-400e-9912-e61da7b8a790>

Tikkanen, J. 2014. Markkina kasvaa - nämä 5 suomalaisyritystä ovat keränneet isot joukkorahat. Viitattu 5.4.2015 <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/paijathameenyrittajat/nastola/uutinen/?groupId=b0404538-fc86-4c4f-838f-7a20d9db0b13&announcementId=a608e591-f882-4434-909f-8c309910276b>

Valtiovarainministeriö. 2014. Raportti: Joukkorahoitus on tehokas, nopea ja joustava rahoitusmuoto. Viitattu 4.2.2015.
[Khttp://www.vm.fi/vm/fi/03_tiedotteet_ja_puheet/01_tiedotteet/20140313Raport/name.jsp](http://www.vm.fi/vm/fi/03_tiedotteet_ja_puheet/01_tiedotteet/20140313Raport/name.jsp)

Liitteet

| | |
|--------------------------------------|----|
| Liite 1 Haastattelu kysymykset | 29 |
|--------------------------------------|----|

Liite 1 Haastattelu kysymykset

Bryggeri Helsinki, Toimitusjohtajan haastattelu

- Miksi päätitte valita joukkorahoituksen yrityksenne rahoitusmuodoksi?
- Mitä muita rahoitusmuotoja harkitsitte ennen joukkorahoituksen valitsemista? Onko muita käytössä?
- Miten joukkorahoitusprosessi eteni? Kauanko prosessiin meni aikaa?
- Miten yhteistyö Invesdorin kanssa sujui? Saitteko tarpeeksi apua/neuvoja?
- Mitkä asiat olivat odottamattomia? Ilmenikö haasteita?
- Oliko jotain mitä olisi voinut tehdä eri tavalla koko joukkorahoitusprosessissa?
- Mitä uutta opitte joukkorahoituksesta prosessin aikana?
- Mitä positiivisia asioita on seurannut joukkorahoituksen valitsemisesta?
- Mistä johtui teidän mielestänne joukkorahoitusprosessin onnistuminen?
- Mitä etuja Bryggeriin sijoittaneilla on?
- Miten luulet yleisesti joukkorahoituksen kehittyvän rahoitusmuotona tulevaisuudessa?

Ravintola Paksu, Hallituksen puheenjohtajan haastattelu

- Miksi päätitte valita joukkorahoituksen yrityksenne rahoitusmuodoksi?
- Mitä muita rahoitusmuotoja harkitsitte ennen joukkorahoituksen valitsemista? Onko muita käytössä?
- Miten joukkorahoitusprosessi eteni? Kauanko prosessiin meni aikaa?
- Miten yhteistyö Invesdorin kanssa sujui? Saitteko tarpeeksi apua/neuvoja?
- Mitkä asiat olivat odottamattomia? Ilmenikö haasteita?
- Oliko jotain mitä olisi voinut tehdä eri tavalla koko joukkorahoitusprosessissa?
- Mitä uutta opitte joukkorahoituksesta prosessin aikana?
- Onko joukkorahoitusprosessilla ollut positiivisia seurauksia, vaikka se ei toteutunut?
- Mistä johtui teidän mielestänne se, että joukkorahoitus ei toteutunut?
- Mitä etuja Ravintola Paksuun sijoittaneilla oli?
- Miten luulet yleisesti joukkorahoituksen kehittyvän rahoitusmuotona tulevaisuudessa?