

Opinnäytetyö

Yhteisöllinen rahoitusohjeistus uuden yrityksen rahoitussuunnittelun avuksi

Työn ohjaaja
Työn teettäjä

yliopettaja, tekniikan tohtori Rami Lehtinen
Hermia Oy, Uusi Tehdas, valvojana suunnittelupäällikkö
Jukka Matikainen

Tampere 12/2011

Tekijä	Tanila, Timo
Työn nimi	Yhteisöllinen rahoitusohjeistus yrityksen rahoitussuunnittelun avuksi
Sivumäärä	40
Valmistumisaika	12/2011
Työn ohjaaja	yliopettaja, tekniikan tohtori Rami Lehtinen
Työn tilaaja	Hermia Oy, Uusi Tehdas, valvojana Suunnittelupäällikkö Jukka Matikainen

TIIVISTELMÄ

Vuoden 2011 alussa näin yrittäjyyden mielenkiintoisena vaihtoehtona omalla työurallani. Huomasin, että uusille yrittäjille tarkoitettuja yrityshautomoja toimi myös Tampereella. Tutustuin tarkemmin Tampereen Uuteen Tehtaaseen ja huomasin, että Uusi Tehdas oli hyvä yrittäjille tarkoitettu toimintaympäristö, joka kannusti yrittäjyyteen. Mietin kuitenkin, miten uusi yrittäjä saisi helposti ja luotettavasti ajantasaista tietoa myös yritystoiminnan rahoitukseen liittyvistä asioista.

Keskusteltuani Uuden Tehtaan suojissa toimivien yrittäjien kanssa, alkoi mielessäni hahmottumaan uusi keino yritystoiminnan rahoitukseen liittyvän tiedon jakamiseen. Toimintamalli, jossa keskeisinä toimijoina olisivat yrittäjät itse. Havaitsin, että tietoa vaihdettiin jo aika hyvin käytävillä ja kahvipöytäkeskusteluissa, mutta totesin kuitenkin, että uudet yrittäjät hyötyisivät heille räätälöidystä internet-sivustona toteutettavasta rahoitusohjeituksesta. Haastattelin uusia yrittäjiä ja usein toiveena oli rahoitukseen ja sen hakemiseen tarvittavien perustietojen löytäminen tarvittaessa helposti ja luotettavasti.

Tämän tutkintotyön tuloksena julkaistiin Tampereen Uudelle Tehtaalle uuden yrityksen rahoitusohjeisiin keskittyvä yhteisöllinen internet-sivusto. Projekti vietiin päätökseen toukokuussa 2011 julkaisemalla sivuston ensimmäinen versio. Samalla pyrin sitouttamaan yrittäjät sivuston ylläpitoon, jotta tiedot pysyisivät ajantasaisina myös tulevaisuudessa.

Tulevaisuudessa sivuston jatkuva ylläpitäminen saattaisi onnistua parhaiten rahoittajien toimesta. Heillä olisi vielä selkeämpi intressi sivuston ylläpitämiseen. Huono puoli rahoittajien mukaan ottamisessa olisi tiedon tuottajan puolueettomuuden menettäminen, koska sivustosta saattaisi muodostua ainoastaan uusi markkinointikanava rahoittajille. Kuitenkin uskon, että sivuston jatkokehityksessä rahoittajien rooli olisi tärkeä. Toinen parannusidea sivuston kehittämiseksi, olisi jonkun Uuden Tehtaan työntekijän sitoutuminen sivuston ylläpitoon. Kyseinen henkilö esittäisi yrittäjille uusia ideoita rahoitukseen liittyvän tiedotuksen parantamiseksi ja toteuttaisi niitä yhdessä yrittäjien kanssa toimien samalla projektipäällikkönä näissä kehityshankkeissa.

Writer: Tanila, Timo
Thesis: Collaborative funding guide helping the company's financial planning
Pages 40
Graduation time 12/2011
Thesis supervisor Senior Lecturer, Doctor of Technology Rami Lehtinen
Co-operating company Hermia Oy, Uusi Tehdas, Supervisor Planning Chief Jukka Matikainen

ABSTRACT

In the beginning of 2011, I considered entrepreneurship as an interesting option to my next job. I noticed that there were a few incubators available at Tampere area. I studied one of them more closely, Tampere New Factory, and I noticed that the New Factory was a good example of an incubator, which really encouraged new people to try entrepreneurship. At the same time, I was wondering where the entrepreneurs could get information about funding new businesses easily and reliably.

After I had discussed with entrepreneurs at New Factory, I had an idea of a new way of sharing the information regarding the funding of new businesses. The idea was to have the entrepreneurs themselves as the key contributors. I noticed that entrepreneurs were sharing the knowledge already during the coffee breaks, but I realized the need for a written guide of business funding that could be implemented as customizable web pages. I interviewed the entrepreneurs and usually they hoped to find basics of business funding easily and reliably when needed.

The main accomplishment of this thesis project was the business funding guide published on Tampere New Factory web pages. The project was closed on May 2011 by releasing the first version of the guide. I introduced the pages at New Factory and hoped that the entrepreneurs would be committed to continue the work so that the guide would be improved and kept up-to-date as time goes on.

In the future, the updating and further development of the guide might be more successful if the sponsors will be asked to update the information. They would have the real interest to keep the information up-to-date. The downside of letting the sponsors to do the updates might be that information would not be objective anymore but rather a new way for sponsors to promote their own solutions and funding offers. Anyway, I see that further development might require the sponsors to take the active role. Another improvement idea is to find a dedicated person to pick up the responsibility of the further development. The person would propose new information sharing ideas to entrepreneurs and implement those with the entrepreneurs.

Keywords: business start-up, financing, incubator, peer support

Alkusanat

Uskon, että yrittäjäksi ryhtyminen on käynyt ainakin jossain elämän vaiheessa mielessä suurimmalla osalla työkäisistä suomalaisista. Kuitenkin vain harva suomalainen on toteuttanut ajatuksensa ja perustanut yrityksen.

Yksi suurimmista kynnyksistä yrittäjän saappaisiin astumisessa on taloudellinen epävarmuus ja sen sietäminen. Näin on ainakin ollut omalla kohdallani.

Toivon, että tämä opinnäytetyö antaa lukijalleen apua yrityksen rahoituksen järjestämiseksi ja sitä kautta helpottaisi yrityksen perustamista.

Kiitän kaikkia tämän työn suunnittelussa ja toteuttamisessa auttaneita. Erityiskiitos vaimolleni Katriinalle.

Ylöjärvellä vuonna 2011,
Timo Tanila

Sisällysluettelo

1	Johdanto.....	7
2	Yritysesittely.....	9
2.1	Uuden Tehtaan tarkoitus	9
2.2	Uuden Tehtaan toimintamalli	10
3	Rahoittajat Suomessa.....	12
3.1	Yrittäjän omat varat ja starttiraha	12
3.2	Pääomasijoittajat.....	13
3.3	Bisnesenkelit.....	15
3.4	Asiakkaat rahoittajina	16
3.5	Keksintösäätiö.....	17
3.6	Tekes.....	17
3.7	Crowdfunding	19
4	Rahoituksen hakemiseen valmistautuminen Suomessa.....	20
4.1	Yrityksen liiketoimintastrategia.....	20
4.2	Visio.....	21
4.3	Markkinointistrategia.....	21
4.4	Liikeidea ja liiketoimintamalli.....	22
4.5	Teknologiastrategia.....	22
4.6	Pääomasijoittajan valinta	23
5	Projektisuunnitelma Uuden Tehtaan rahoitusohjeistuksen kehittämiseksi	24
5.1	Lähtökohtatilanne	24
5.2	Kohderyhmät ja edunsaajat.....	25
5.3	Tavoitteet ja niiden toteutumisen mittarit.....	25
5.4	Keskeisimmät konkreettiset tuotokset	27
5.5	Muut projektissa huomioitavat asiat.....	28
5.6	Työsuunnitelma sivuston tekniselle toteutukselle	29

5.7	Yrityshaastatteluihin valmistautuminen	30
6	Tulokset	32
6.1	Sivuston esittely	32
6.2	Sivuston toiminnot	35
7	Pohdinta	36
7.1	Rahoitusopas-sivusto	36
7.2	Yhteisön aktivoiminen	37
8	Johtopäätökset	38
9	Mahdolliset jatkotoimet	39
10	Lähteet	40

1 Johdanto

Kilpailu innovaatioista ja niihin liittyvästä liiketoiminnasta on maailmanlaajuista. Suomi ei voi enää menestyä massatuotantoaloilla, jossa halpa työvoima näyttelee usein tärkeintä roolia. Suomen tulevaisuuden menestys tulee pohjautumaan korkeaan teknologiaan ja innovaatioihin, ja erityisesti siihen miten onnistumme muuttamaan tämän aineettoman pääoman menestyväksi liiketoiminnaksi. On tärkeää ymmärtää, että innovaatioiden kaupallistaminen vaatii määrätietoista investointitoimintaa, joka perustuu tulevaisuuden tuotto-odotuksiin. (Tekes 2010, 5)

Suomessa tarvitaan lisää yrittäjyysaktiivisuutta. Vuonna 2009 yrittäjyysaktiivisuus putosi talouskriisin seurauksena, ja myös suomalaisten yritysten heikko kasvuhaluus asettaa jatkossa haasteita Suomen työllisyydelle (Bosma ym. 2009, 28). Henkilökohtaisesti näen, että Suomessa on nyt tilaisuus ja tarve perustaa useita uusia innovatiivista IT-alan yrityksiä korvaamaan Nokia Oyj:n vähenevää korkean teknologian tutkimuksellista ja työllistävää vaikutusta Suomessa. Esimerkiksi ohjelmistoyritykset ovat kasvupotentiaalinsa vuoksi tärkeitä Suomen talouden kasvulle (Ahokas 2009, 4). Valitettavasti vaikuttaa siltä, että liian harva korkeasti koulutettu yksilö näkee yrittäjyyden huokuttelevana, ja sen takia tarvitaan lisää kannustimia yrittäjyyden lisäämiseksi Suomessa (Bosma ym. 2009, 17). Tampereen Uusi Tehdas on yksi hyvä esimerkki apukeinoista, joilla yksilöitä voidaan kannustaa yrittäjyyteen.

Tampereen Uusi Tehdas on uudenlainen yrittäjille tarkoitettu toimintaympäristö, jonka tavoitteena on kannustaa yrittäjyyteen ja madaltaa kynnystä yrittäjäksi ryhtymiseen. Uusi Tehdas tarjoaa tällä hetkellä esimerkiksi monia palveluita, jotka pienentävät uuden yrityksen perustamiseen liittyviä taloudellisia riskejä.

Vuoden 2011 alussa näin yrittäjyyden erittäin mielenkiintoisena vaihtoehtona omalla työurallani. Kuitenkin uuden yrityksen toiminnan rahoittaminen oli minulle täysin tuntematon asia. Huomasin, että myös esimerkiksi Tampereen Uuden Tehtaan alla toimivat uudet yrittäjät voisivat hyötyä heille räätälöidystä rahoitusohjeistuksesta, joten otin tämän opinnäytetyön tavoitteeksi uudenlaisen yhteisöllisen rahoitusoppaan

tekemisen Tampereen Uudelle Tehtaalle, ajatellen, että sekin olisi yksi uusi apukeino yrittäjäksi ryhtymiseen liittyvän kynnyksen madaltamiseen.

2 Yritysesittely

Uusi Tehdas on monialainen ja yhteisöllinen innovaatio- ja yrittäjäympäristö. Se tarjoaa yrittäjäurasta kiinnostuneille osaajille maksuttomat fasilitteetit, täydentävää osaamista, yhteisön tuen ja asiantuntijoiden sparrausta uusien tuotteiden ja palvelujen markkinoille viemisen tueksi. Uusi Tehdas on avoin kansallinen palvelu, jonka toiminnasta vastaa Hermia Oy.

2.1 Uuden Tehtaan tarkoitus

Uuden Tehtaan tavoitteena on synnyttää uutta liiketoimintaa ja sitä kautta uusia työpaikkoja erityisesti Tampereen seudulle. Tarkoituksena on myös kansainvälisyyden edistäminen ja kansainvälisen kasvuyritysoasaamisen kehittäminen. Uusi Tehdas pyrkii tuomaan työurallaan eri vaiheissa olevia henkilöitä yhteen ja näin toimien auttaa levittämään osaamista ja kokemusta Uuden Tehtaan sisällä toimivan yhteisön keskuudessa. Opiskelijat tuovat mukanaan tuoretta osaamista kun taas työelämässä jo pidempään mukana olleet tuovat mukanaan ennen kaikkea kokemusta. Uusi Tehdas odottaa tämän yhdistelmän mahdollistavan uusien ideoiden ja innovaatioiden nopean toteuttamisen ja käytäntöön viemisen.

Uusi Tehdas ei pyri ohjaamaan yrittäjien ja muiden yhteisön jäsenien toimintaa, vaan ainoastaan mahdollistamaan tehokkaan ja ketterän innovaatioiden kehittämisen ja niihin pohjautuvien yritysten perustamisen, kannattavan yritystoiminnan aloittamisen ja yrityksen kasvattamisen. Byrokratia on pyritty minimoimaan, jotta yhteisön aika ja energia kohdistuisi mahdollisimman hyvin ainoastaan prototyyppien, tuotteiden ja yritysten kehittämiseen.

Mukana Uuden Tehtaan toiminnassa ovat jo kaikki alueen korkeakoulut, useat kymmenet yritykset ja vaihteleva joukko osaajia ja kansainvälisiä kumppaneita. Toimintaa tukemassa on iso joukko kaupunkeja ja kuntia eli käytännössä Tampere ja ympäristökunnat. Lisäksi mukana on lukuisia muita toimijoita joiden motiiveihin

Uuden Tehtaan toiminta sopii. Näistä esimerkkeinä voidaan mainita Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset, Pirkanmaan liitto, Tampereen teknillinen yliopisto, Tampereen yliopisto, Tampereen ammattikorkeakoulu, Tampereen kauppakamari, osaamiskeskusohjelma sekä kehittäjäorganisaatiot Tredea Oy ja Hermia Oy.

2.2 Uuden Tehtaan toimintamalli

Uuden Tehtaan toiminta on jaettu niin sanottuihin konehuoneisiin. Konehuoneet ovat nimeltään Demola, Protomo, Suuntaamo ja StartupStairs. Niillä on kaikilla oma kohderyhmänsä ja toiminta-ajatuksensa.

Demolan tarkoitus on tuoda opiskelijat ja yritykset yhteen. Opiskelijat kehittävät yrityksille erilaisia tuoteprototyyppisiä ja -demoja, joista on tarkoitus tehdä kannattavaa liiketoimintaa. Usein uuden tuotteen tai palvelun ympärille perustetaan uusi yritys. Demolassa tärkeässä roolissa ovat alueen korkeakoulut, jotka saavat käyttöönsä uudenlaisen oppimisympäristön, jossa asioita tehdään käytännötasolla.

Protomo on tarkoitettu esimerkiksi työelämässä jo pidempään jonkin yrityksen palveluksessa työskenneelle henkilölle, joka haluaa ryhtyä yrittäjäksi vaikkapa jonkin oman liikeideansa innostamana. Kohderyhmää ei ole kuitenkaan rajattu, vaan mukana voi olla myös kokemattomampia uusia osajia ja kuka tahansa liikeidean kehittänyt henkilö. Protomo tarjoaa ennen kaikkea maksuttomat työskentelytilat, joiden suojissa on samaan aikaan useita uusia yrittäjiä ja yrityksiä. Näin ollen vertaistukea on tarjolla silloin kun sitä tarvitsee.

Suuntaamo on palvelu, jonka tarkoituksena on uusien liikeideoiden, esimerkiksi jonkin uuden palvelun, kokeileminen ja testaaminen oikeiden ihmisten toimesta. On tarkoitus, että Suuntaamon avulla uusi yritys saa kehitteillä olevasta tuotteestaan tai palvelustaan palautetta nopeammin kuin olisi mahdollista oikeiden asiakkaiden kautta. Palautteen avulla yritys pystyy tekemään oikeita päätöksiä ja kehittämään yritystään oikeaan suuntaan, jotta kannattava liiketoiminta saataisiin nopeasti käyntiin.

StartupStairs on vielä alkuvaiheessa, joten tarkkaa kuvausta StartupStairsin toiminnasta ei ole vielä saatavilla. Perusajatuksena kuitenkin on, että toiminta keskittyy kasvuyrityksiin, jotka saavat kohdennettua tukea ja valmennusta yrityksensä kasvun vauhdittamiseksi.

3 Rahoittajat Suomessa

Tässä kappaleessa keskitytään yrityksen elikaaren kolmen ensimmäisen vaiheen, perustamisen, käynnistämisen ja kasvun, tyypillisimpien ja potentiaalisimpien rahoitusvaihtoehtojen esittelemiseen. Uuden yrityksen käynnistysvaiheessa yrittäjän oma raha, mahdolliset julkiset lainat ja avustukset sekä enkelisijoittajien rooli ovat tärkeimmät rahoituslähteet. Ulkoisten pääomasijoittajien rooli on tärkeä erityisesti uusissa kasvuvaiheessa olevissa teknologiayrityksissä, koska tuotekehitys ja markkinointi vaativat useimmiten isoja rahallisia investointeja, joita ei pystytä kattamaan kokonaisuudessaan ensimmäisiltä asiakkailta saatavalla tulorahoituksella. (Ahokas 2009, 9)

3.1 Yrittäjän omat varat ja starttiraha

Alkuvaiheessa yrityksen on vaikea saada pankkilainaa ilman reaalivakuuksia, jolloin yrittäjien henkilökohtaisen varallisuuden käyttäminen lainan vakuutena on avainasemassa pankkilainan saamiseksi. Yksityishenkilön on myös mahdollista saada myös starttirahaa, joka on tarkoitettu uusille päätoimisiksi yrittäjiksi ryhtyville henkilöille yrittämisen alkuvaiheen avustamiseksi ja näin ollen yrittäjyyden kannustimeksi Suomessa (Ahokas 2009, 11).

Oma varallisuus ja henkilökohtainen pankkilaina on hyvä vaihtoehto, jos halutaan välttää esimerkiksi pääomasijoittajan omistajavaikutusta (Ahokas 2009, 25). Päätöksenteko on yksinkertaisinta kun omistajia on vain yksi ja päätöksenteon nopeus voi olla merkittävä etu etenkin nopeasti kehittyvillä toimialoilla kuten esimerkiksi IT-palveluissa.

Yrittäjän oman varallisuuden sijoittaminen yritykseen on osoitus sitoutumisesta yritykseen. Oman sitoutumisen osoittaminen voi olla tärkeätä pääomasijoittajan mukaan saamiseksi (Ahokas 2009, 25).

3.2 Pääomasijoittajat

Hyvä määritelmä pääomasijoittamisesta löytyy Suomen pääomasijoitusyhdistyksen vuosikirjasta 2010, jossa todetaan, että pääomasijoittaminen on sijoitusten tekemistä sellaisiin julkisesti noteeraamattomiin yrityksiin, joilla on hyvät kehittymismahdollisuudet. Pääomasijoittajasta todetaan, että kyseessä ei ole pysyvä omistaja, vaan taho joka pyrkii irtautumaan yrityksestä sovitun suunnitelman mukaisesti. Pääomasijoittaja on usein mukana myös yrityksen strategian luomisessa, rahoitussuunnitelman tekemisessä, hallitustyöskentelyssä, budjetoinnissa, markkinoinnissa ja niin edelleen. Pääomasijoittajan tavoitteena on yrityksen arvonnousu ja lopulta arvonnousun realisoiminen irtautumisvaiheessa, jolloin pääomasijoitusyhtiö myy osuutensa kohdeyrityksestä muille omistajille tai kolmannelle osapuolelle. (Myllyaho 2010, 23)

Suomen pääomasijoitusyhdistyksen mukaan on tutkittu, että pääomasijoituksen saaneissa yrityksissä liikevaihto kasvoi keskimäärin kolme kertaa enemmän ja henkilöstömäärä kuusi kertaa enemmän kuin verrokkiyritysten. Suomessa pääomasijoituksien koko vaihtelee paljon, mutta tyypillisesti sijoituksen koko on 0,1 ja 5 miljoonan euron välillä. Pääomasijoittaja voi sijoittaa yritykseen periaatteessa missä tahansa vaiheessa, mutta tyypillisesti sijoitus tehdään yrityksen alkuvaiheessa viimeistään silloin kun yritys on siirtynyt kasvuvaiheeseen. (Myllyaho 2010, 17)

Pääomasijoittaja on mukana tyypillisesti useita vuosia. Eräs esimerkki on Hybrid Graphics, joka sai ensimmäisen pääomasijoituksen vuonna 1998 ja jonka NVIDIA osti menestyksekkään grafiikkaohjelmistopakettien kehittämisen ja tuotteistuksen jälkeen vuonna 2006. (Myllyaho 2010, 29)

Kun yritystoiminta on saatu siemenvaiheen jälkeen käyntiin, on yksityisten pääomasijoitusten käyttäminen yleinen rahoituskeino (Ahokas 2009, 28). Pääomasijoituksen hyviä puolia ovat vankka rahoituspohja, rahoituksessa ei lyhennystarvetta kuten lainassa, tulo-rahoitus käytettävissä tehokkaammin yrityksen kehittämiseen, pääomasijoittaja tuo mukanaan liiketoimintaosaamista, reaali- vakuuksia

ei tarvita, pääomasijoitus lisää vakavaraisuutta, pääomarahoitusta voi saada monille eri toimialoille ja yrityksen kehitysvaiheesta riippumatta (Ahokas 2009, 32).

Pääomasijoittaja haluaa yleensä paikan yrityksen hallituksesta ja joskus myös veto-oikeuden isoihin päätöksiin yrityksen strategiassa ja investoinneissa. Pääomasijoittaja haluaa sijoitukselleen parhaan mahdollisen tuoton, ja pyrkii sen vuoksi kasvattamaan yritystä mahdollisimman tehokkaasti. (Ahokas 2009, 33)

Sijoitusprosessi on yleensä samankaltainen riippumatta valitusta pääomasijoittajasta. Aluksi pääomasijoittaja arvioi yrityksen ja tekee due diligence -tarkastuksen. Tämän jälkeen sijoittajan ja yrityksen välisissä neuvotteluissa sovitaan sijoitusaika ja irtautumisen yksityiskohdat. Sijoitusaikana pääomasijoittaja on aktiivisesti mukana yrityksen hallituksessa ja lopuksi irtautuu ennalta sovitun aikataulun mukaisesti. Irtautuminen voi tarkoittaa käytännössä yrityksen myymistä jollekin kolmannelle osapuolelle kuten esimerkiksi toiselle yritykselle, jolloin pääomasijoittaja saa tuottoa tekemälleen sijoitukselle. (Ahokas 2009, 33)

Eräs julkinen pääomasijoittaja Suomessa on valtion omistama erityisrahoitusyhtiö Finnvera Oyj, jonka rahoitustoiminta kohdentuu lähes kaikille toimialoille (Ahokas 2009, 20). Vaatimuksena Finnveran rahoitukselle on hyvä liikeidea ja kannattavien liiketoimintaedellytyksien olemassaolo ja niiden selvittämiseksi Finnvera tekee ennen rahoituspäätöstään tutkimuksen yrityksen menestymisen mahdollisuuksista (Ahokas 2009, 21).

Varsinkin ohjelmisto- ja IT-bisnekseen keskittyvien uusien yritysten alkupääomantarve on pienentynyt viime vuosina johtuen esimerkiksi pilvipalveluiden, avoimien ohjelmistokehitystyökalujen ja internet-palvelintilan vuokraamisen edullisuudesta verrattuna muutaman vuoden takaiseen tilanteeseen. Näin ollen myös pääomasijoittajien merkitys on pienentynyt kyseisellä toimialalla. (Marom ym. 2010, 39)

3.3 Bisnesenkelit

Bisnesenkeli eli yksityinen riskisijoittaja on yksityinen henkilö, joka sijoittaa henkilökohtaista varallisuuttaan uuteen yritykseen ilman yhtä tiukkoja rahallisia tavoitteita kuin normaalit riskisijoittajat (Takamäki 2010, 3). Useimmiten bisnesenkelit ovat entisiä tai aktiivisia yrittäjiä tai he ovat toimineet esimiestehtävissä (Ahokas 2009, 28)(EBAN 2009, 10). Tyypillisesti bisnesenkeli on mukana vain yrityksen alkuvaiheessa ensimmäiset kahdesta neljään vuotta ja he tuovat mukanaan rahasisjoituksen ohessa usein uudelle yritykselle tarpeellista liiketoimintaosaamista ja kokemusta (Takamäki 2010, 3). Usein bisnesenkeli näkee tärkeäksi mahdollisuuden osallistua yrityksen päätöksentekoon (EBAN 2009, 66). Huomionarvoista on, että bisnesenkeli ottaa ison riskin sijoittamalla alkuvaiheessa olevan yrityksen ensimmäisiin vuosiin, mutta onnistuessaan hän saa sijoitukselleen myös korkean tuoton (EBAN 2009, 20).

Pelkän rahasisjoituksen tekeminen on bisnesenkeleille epätavallinen toimintamalli (Ahokas 2009, 28). Useimmiten bisnesenkelin motiiveina kannattavan sijoitustoiminnan ohella on osallistuminen kohdeyrityksen kehittämiseen sekä itsensä kehittäminen uusilla alueilla (Ahokas 2009, 29). Keskimäärin bisnesenkelit osallistuvat kohdeyrityksensä toimintaan vähintään yhtenä päivänä viikossa (EBAN 2009, 10). Bisnesenkeleitä ei pidä sekoittaa varsinaisiin osaamissijoittajiin, joiden tärkein hyöty yritykselle on heidän oma osaamisensa ja joille pääomasijoitus on valinnaista (Ahokas 2009, 29).

Finnveran tytäryhtiönä toimiva Veraventure auttaa bisnesenkeleitä ja uusia yrityksiä löytämään toisensa SijoittajaExtra-palvelunsa avulla. Palvelussa on nähtävillä Veraventuren aloitusrahaston hankkeita, joista bisnesenkelit voivat löytää omasta mielestään potentiaalisia uusia sijoituskohteita (Ahokas 2009, 40). Veraventure tavoittelee yritysten kasvua ja muiden rahoittajien kiinnostuksen heräämistä kohdeyrityksiään kohtaan (Ahokas 2009, 22).

Bisnesenkeleiden tekemät sijoitukset alkuvaiheen yrityksiin vaihtelevat yleisesti kymmenestä tuhannesta eurosta muutamaan sataan tuhanteen euroon (Ahokas 2009,

29). Ennen mahdollista sijoitustaan bisnesenkeli arvioi yrityksen kaksivaiheisesti siten, että aluksi hän arvioi liikeidean pintapuolisesti luottaen omaan ensivaikutelmaansa sekä yrityksen soveltuvuuden omaan sijoittajaprofiiliinsa ja ydinosaamiseensa. Jos liikeidea vaikuttaa ensiarvion jälkeen edelleen kiinnostavalta, bisnesenkeli analysoi yksityiskohtaisesti yrityksen liiketoimintasuunnitelman ja keskustelee tarkemmin yrityksen omistajien kanssa. Bisnesenkelin sijoittamispäätös perustuu lopulta yrityksen liikeideaan, yrityksen johtoryhmään ja sijoituksen tuotto-odotukseen. Edellä mainituista bisnesenkelille tärkein yksittäinen sijoittamisperuste ovat yrityksen johtoryhmän antama vaikutelma ja persoonallisuus. (EBAN 2009, 11-12)

Bisnesenkeltä voi saada rahoituksen nopeasti sillä jossain tapauksissa bisnesenkeli on tehnyt sijoituksen vain kuukauden tutustumisen ja neuvotteluiden jälkeen (EBAN 2009, 80). Useimmiten bisnesenkeli poistuu yrityksen toiminnasta joko myymällä oman osuutensa yrityksestä muille omistajille tai siten, että yrityskaupassa kyseinen yritys myydään kokonaisuudessaan jollekin toiselle yritykselle (EBAN 2009, 20).

European Business Angel Network toteaa, että euroopassa bisnesenkeleiden mielenkiinto on kohdentunut ICT ja ohjelmistoalalle viime vuosina, mutta myös kestävään kehitykseen ja puhtaaseen energiaan liittyvät liikeideat ovat lisänneet osuuttaan bisnesenkeleiden tekemissä sijoituksissa (EBAN 2009, 11).

3.4 Asiakkaat rahoittajina

Jokaisen menestyvän yrityksen tärkein rahoituslähde ovat asiakkaat. Joskus uudella juuri perustetulla yrityksellä voi olla asiakaskunta jo valmiina kun taas jollain toisella ensiaskelia ottavalla yrityksellä ensimmäisten asiakkaiden saaminen kestää pidempään. Yrittäjän on joka tapauksessa hyvä pitää kirkkaana mielessä, että asiakkaat ovat tärkeitä rahoittajia alusta asti, joten asiakkaiden hankkimiseksi on tehtävä työtä jo heti ensimetreillä. (Ahokas 2009, 35).

3.5 Keksintösäätiö

Keksintösäätiön mielenkiinnon kohteena ovat uudet keksinnöt ja uudet mahdollisesti lisensointikelpoiset ideat (Ahokas 2009, 19). Ennen keksintösäätiön kontaktointia on suositeltavaa varmistaa mahdollisimman hyvin oman keksinnön tai idean uutuusarvo tutkimalla olemassaolevia patenteja ja käyttämällä internetin hakukoneita (Ahokas 2009, 19). Keksintösäätiön antama rahoitus ei vaadi vakuuksia yrittäjältä eli se on keksintösäätiön kannalta katsoen riskirahoitusta (Ahokas 2009, 20). Keksintösäätiöltä voi saada tukirahaa esimerkiksi keksinnön tai idean patentointiin, proof-of-concept testaukseen ja prototyypin tai tuotteen kehittämiseen (Ahokas 2009, 20).

Rahoituksen ohella Keksintösäätiön Tuoteväylä-palvelu on yksi apukeino innovaatioon pohjautuvan liikeidean eteenpäin työstämiseksi. Palvelussa keksintösäätiön asiantuntijat arvioivat idean kasvupotentiaalia, kehittämiskelpoisuutta ja kaupallistamisen lähtökohtia luottamuksellisesti. (Keksintösäätiö 2010, 5)

3.6 Tekes

Tekes eli Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus on merkittävimpiä perustamis- ja käynnistysvaiheen julkisia rahoittajia Suomessa. Alkuvaiheessa Tekesin tuotekehityslainat ja kehitysavustukset voivat muodostaa yrityksen merkittävimmän ulkoisen rahoituslähteen. (Ahokas 2009, 9) Tekes toimii Työ- ja elinkeinoministeriön alaisuudessa.

Tekesin rahoituspäätökset 2008

Yhteensä 516 miljoonaa euroa 1 983 projektiin.

Avustukset yritysten tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintaan 208 milj. euroa.

Tutkimusrahoitus yliopistoille, korkeakouluille ja tutkimuslaitoksille 223 milj. euroa



Lainat yritysten tutkimus- ja innovaatiotoimintaan 85 milj. euroa

Kuvio 1: Tekes on ollut rahoittamassa esimerkiksi vuonna 2008 lähes kahtatuhatta eri projektia. (Ahokas 2009, 14)

Tekes haluaa olla synnyttämässä, kehittämässä ja kansainvälistämässä uutta liiketoimintaa ja kohdentaa tukensa innovatiivisiin ja kasvuhakuisiin uusiin yrityksiin, mutta vaatii kohdeyritykseltä myös selkeän bisnessuunnitelman ja korkean uutuusarvon (Ahokas 2009, 15). Tekes voi rahoittaa useiden eri osa-alueiden kehittämistä kohdeyrityksessä, kuten esimerkiksi asiakkaiden ja markkinoiden analysointia, liiketoimintamallin kehittämistä, tuotekonseptointia, tuotteiden tai palveluiden kehitystyötä, yrityksen osaamisen kehittämistä ja yrityksen organisaation kehittämistä (Ahokas 2009, 16).

Tekesillä on myös erillinen ainoastaan nuorille innovatiivisille pienille yrityksille räätälöity palvelukokonaisuus sekä kasvuyrityspalvelu (Tekes, 2010: 2). Tekesin

tarjoamia palveluita ovat muun muassa rahoitus, asiantuntija-apu, kansainvälinen yhteistyötoiminta ja tiedottaminen. Rahoituskohteita valitessaan Tekes painottaa haasteellisia ja uutuusarvoa sisältäviä hankkeita sekä arvioi rahoituksen vaikutuksen yrityksen kasvuun, kansainvälisyyteen ja työllisyyteen. Pienten ja keskisuurten yritysten rahoituksesta Tekesin avustus ja laina kattavat tyypillisesti puolet tarvittavasta rahoituksesta. Alkuvaiheessa Tekesin tuki on usein avustusta ja myöhemmässä vaiheessa esimerkiksi tuotteistusta Tekes rahoittaa tyypillisesti lainan muodossa. (Ahokas 2009, 15 - 18)

Jokaisen tuotekehitystä tekevän uuden yrityksen kannattaa tutustua Tekesin rahoituspalveluihin. Tekesin dokumentaatiosta löytyy tarkemmat kuvaukset esimerkiksi immateriaalioikeuksien ja Tekesin rahoituksen suhteesta toisiinsa. (Tekes, 2010: 39)

3.7 Crowdfunding

Crowdfunding on uusi ilmiö, jolle ei ole vielä edes vakiintunutta suomennosta. Kyseessä on yhteisöllinen tapa rahoittaa uusia yrityksiä, jotka ovat tietyille yhteisölle jollain tavalla merkityksellisiä ja tärkeitä yrityksiä. Crowdfunding on karkeasti kuvattuna uudenlainen sosiaalisen verkostoitumisen synnyttämä toimintamalli, jossa joukko ihmisiä antaa rahapanoksensa yhteiseen rahastoon, josta jokin tai jotkin yhteisön valitsevat yritykset saavat rahoitusta omaan toimintaansa. (Marom ym. 2010, 1)

On nähtävissä, että ainakin ohjelmistoliiketoiminta on siirtynyt entistä enemmän avoimen lähdekoodin ohjelmistokehitykseen, jolloin ohjelmistoa kehittävät tahot voivat saada taloudellista hyötyä tuotemyynnin sijasta esimerkiksi yhteisöltä saatavien lahjoitusten tai avustusten kautta. (Marom ym. 2010, 172)

4 Rahoituksen hakemiseen valmistautuminen Suomessa

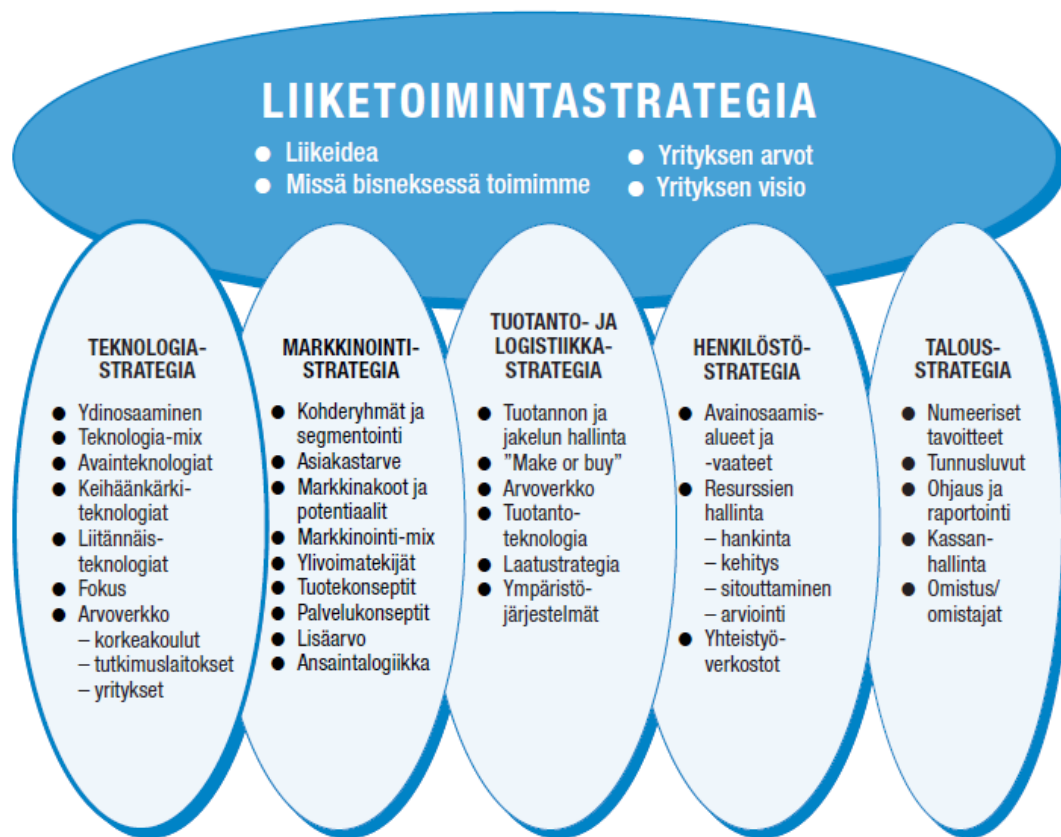
Ennen rahoituksen hakemista on käytännössä välttämätöntä kehittää liikeidea ja tehdä hyvä liiketoimintasuunnitelma ja markkinointisuunnitelma, jotta rahoittajilla on mahdollisuus arvioida yritystoiminnan edellytykset ennen rahoituspäätöksen tekemistä (Ahokas 2009, 18). On tärkeää olla sinnikäs ja yritteliäs myös rahoitusta hakiessaan, sillä esimerkiksi erään tutkimuksen mukaan vain kaksi prosenttia rahoittajille esitellyistä liiketoimintasuunnitelmista onnistuu saamaan rahoituksen ja jopa 60% hylätään jo puolen tunnin arvioinnin jälkeen (EBAN 2009, 78).

Yrityksen alkutaipaleella pääomasijoittajat kiinnittävät erityishuomion avainhenkilöiden kompetenssiin, markkinointisuunnitelmaan ja liiketoimintamalliin eikä taloudellisilla tunnusluvuilla ole vielä suurta merkitystä pääomasijoituksen saamiseen (Ahokas 2009, 34). Tuotekehityskompetenssin ohella pääomasijoittaja arvostaa avainhenkilöiden liiketoimintaosaamista, jotta tuotteiden kaupallistaminen ja yrityksen kasvattaminen on ammattitaitoista (Ahokas 2009, 34). Eräs yrityksille tärkeä menestystekijä on avainhenkilöiden vahva kyvykkyyshdistelmä, jonka avulla yritys kykenee tarvittaessa muuttamaan strategiaa ketterästi ja vastaamaan nopeisiin muutoksiin toimintaympäristössä (Tekes 2010, 25). On tärkeää kyetä perustelemaan miten yrityksen avainhenkilöt ja liikeidea erottuu edukseen muista yrityksistä. Olemassa olevat asiakkaat ja tulorahoitus on vakuuttava osoitus yrityksen liiketoimintaosaamisesta, jolloin myös pääomasijoituksen saaminen on helpompaa (Ahokas 2009, 35).

4.1 Yrityksen liiketoimintastrategia

Liiketoimintastrategia kuvaa yrityksen liikeidean, arvot ja vision.

Liiketoimintastrategia jakaantuu alistrategioihin, joista teknologiastrategia ja markkinointistrategia luovat yhdessä yrityksen menestyksen edellytykset. (Sjöholm, 2006: 4)



Kuvio 2: Liiketoimintastrategia koostuu alistrategioista. (Sjöholm, 2006: 4)

4.2 Visio

Yrityksen visio eli päämäärä on lähtökohta yrityksen strategian määrittelyyn. Visio on se keskeisin tavoite, johon yritys pyrkii kaikissa toiminnoissaan. Tuo tavoite voi olla esimerkiksi yrityksen kasvu, kansainvälistyminen, erikoistuminen, myyminen, listauttaminen ja niin edelleen. Vision määrittelyssä on hyvä muistaa myös realiteetit ja arvioida päämäärän saavuttamiseksi tarvittavat panostukset ja onnistumisen mahdollisuudet. (Sjöholm, 2006: 10)

4.3 Markkinointistrategia

Yksi tapa määritellä yrityksen tuotteet on jakaa ne markkinavetoisiin ja teknologia- tai lähtöisiin tuotteisiin. Markkinavetoisella tuotteella on jo olemassa olevat

markkinat ja sen vuoksi liiketoiminnan onnistuminen on todennäköisempää. Teknologiaavetoinen tuote on uusi tuote, jolla ei ole vielä olemassa olevaa markkinaa eikä selkeää asiakastarvetta, jolloin markkinoinnin onnistuminen ja kannattava liiketoiminta ovat epävarmempia. (Sjöholm, 2006: 19)

4.4 Liikeidea ja liiketoimintamalli

Liikeidean jalostaminen on ensiarvoisen tärkeää. Esimerkiksi Tekesin nuorille innovatiivisille yrityksille räätälöityyn rahoitukseen kannattaa hakea vasta kun liikeidea on jalostettu ja liiketoimintakonsepti todettu toimivaksi (Ahokas 2009, 18). Lyhyesti voidaan sanoa, että liikeidean määrittelystä tulee selvittää mitä yritys tuottaa, kenelle tuotteet on tarkoitettu ja miten tuotanto saadaan aikaan (Sjöholm, 2006: 14). Selkeää ja jalostettua liikeideaa pidetään yleisesti tärkeimpänä yksittäisenä yritystoiminnan aloittamiseen edellytyksenä.

4.5 Teknologiastrategia

Yrityksen teknologiastrategian määrittäminen on tärkeää, jotta ymmärrys yrityksen omasta ydinosaamisesta ja avainteknologiasta on selkeä. Liiketoimintaa voi olla kannattavaa ohjata teknologialähtöisesti oma kilpailukyky huomioiden. Joka tapauksessa teknologiastrategia ja sen kommunikointi yrityksen sisällä ohjaa henkilöstöä samaan yhteiseen suuntaan ja auttaa yritystä erottautumaan kilpailijoista. (Sjöholm, 2006: 6)

Sjöholm (2006: 12) kuvaa teknologiastrategian suunnitteluprosessin yksityiskohtaisesti ja mainitsee, että ulkopuolisen asiantuntijan käyttö voisi olla suotavaa ainakin ensimmäisellä kerralla. Tekesin asiantuntijan osallistuminen teknologiastrategian tekemiseen voi olla mahdollista, joten uuden yrityksen kannattaa ottaa yhteyttä Tekesiin ja selvittää asia.

4.6 Pääomasijoittajan valinta

Potentiaalisiin pääomasijoittajiin on hyvä tutustua mahdollisimman aikaisin, sillä tyypillisesti pääomasijoitusta edeltää 6-24 kuukauden pituinen valmistelujakso, jolloin pääomasijoittaja tutustuu yritykseen ja neuvottelut yrityksen ja sijoittajan välillä etenevät. Eri pääomasijoittajien väliset heikkoudet ja vahvuudet on hyvä selvittää mahdollisimman tarkasti, jotta yritys saa mahdollisimman hyvin omaan toimintaansa sopivan pääomasijoittajan kumppanikseen. (Ahokas 2009, 33)

5 Projektisuunnitelma Uuden Tehtaan rahoitusohjeistuksen kehittämiseksi

Uudet Uuden Tehtaan suojissa käynnistettävät yritykset tarvitsevat lisää rahoitukseen liittyvää opastusta. Eräitä käynnistysvaiheen yrityksiä haastateltuani tuli selväksi, että yhteinen toive uran aloittaneilta yrittäjiltä on saada yksinkertaiset toimialakohtaiset ohjeet tyypillisimmistä rahoituksen hakemiseen tarvittavista toimenpiteistä. Toivottiin jopa yksinkertaista internet-sivuille rakennettavaa lomaketta, johon yrittäjä syöttäisi vain toimialakohtaiset tiedot ja saisi napin painalluksella lyhyet ohjeet rahoituksen hakemiseen. Näin yksinkertaista työkalua en kuitenkaan nähnyt realistiseksi tavoitteeksi, koska rahoituksen hakeminen on lopulta hyvin monivaiheinen, muuttuva ja jatkuva prosessi.

5.1 Lähtökohtatilanne

Uudella Tehtaalla ei ole tällä hetkellä rahoitusopasta tai rahoitussuunnittelupalvelua uusille yrittäjille. Uudesta Tehtaasta löytyy kuitenkin henkilöitä, jotka osaavat auttaa tarvittaessa uusia yrityksiä myös rahoitukseen liittyvissä asioissa, mutta heidän aikansa ei riitä rahoittamisen perusteiden opettamiseen jokaiselle uudelle yrittäjälle.

Uudet yrittäjät tarvitsevat yksinkertaisia ohjeita yrityksensä rahoitussuunnitteluun ja apua ensimmäisten askelten ottamiseen rahoitusta haettaessa, jotta he saavat rahoitussuunnitelmansa nopeasti laadittua ja voivat näin ollen keskittyä itse enemmän tuotekehitykseen, asiakastutkimukseen ja markkinointiin. Olisi kuitenkin tärkeää, että yrittäjällä itsellään olisi jonkinlainen ymmärrys rahoitukseen liittyvistä perusasioista, ennen kuin hän sopii palavereita tarvittavien asiantuntijoiden ja mahdollisten rahoittajien kanssa.

Haastattelemieni uusien yrittäjien toiveena olisi saada rahoitukseen ja sen hakemiseen tarvittavat perustiedot tarvittaessa käyttöön helposti ja luotettavasti. Hyvänä ja helppokäyttöisenä ideana pidettiin Uuden Tehtaan internet-sivuille rakennettavaa sivustoa, jossa olisi uuden yrityksen rahoittamiseen liittyvää tietoa. Sivustolta saisi tietoja tyypillisistä toteutuneista rahoituspaketeista ja ohjeita ensimmäisiä konkreettisia toimenpiteitä varten.

Uudella Tehtaalla ei ole muita uuden yrityksen rahoitukseen keskittyviä kehityshankkeita meneillään tällä hetkellä.

5.2 Kohderyhmät ja edunsaajat

Uuden Tehtaan suojissa toimivat yrittäjät saavat kehittämistehtävänä toteutettavan yhteisöllisen rahoitusoppaan kautta apua rahoituksen suunnitteluun ja hakemiseen. Tarkoituksena on, että edunsaajia ovat kaikki aktiivisesti mukana olevat henkilöt, jotka verkostoituvat ja tekevät yhteistyötä toistensa kanssa.

Uuden Tehtaan henkilökunta saa projektin tuloksena syntyvästä sivustosta apuvälineen uusien yritysten rahoitussuunnitteluun. Sivusto tulee olemaan työkalu, jonka kautta he voivat ylläpitää ja jatkokehittää uuden yrityksen rahoitukseen liittyvää ohjeistusta. Oppaan kautta henkilökunta saa itsekin arvokasta tietoa ja kokemusta uusien yrityksen rahoittamiseen liittyvistä asioista.

5.3 Tavoitteet ja niiden toteutumisen mittarit

Projektin tavoitteena on tehdä Uuden Tehtaan internet-sivuille uuden yrityksen rahoitusohjeisiin keskittyvä sivusto, josta uusi yrittäjä löytää helposti ajantasaiset uuden yrityksen rahoittamiseen liittyvät perustiedot ja rahoituksen hakemiseen tarvittavat ensimmäiset toimenpiteet sekä eri rahoitustahojen yhteystiedot.

Tärkein tavoite on kuitenkin yrittäjien kannustaminen rahoitusoppien jakamiseen muille yrittäjille ja toisaalta yrittäjäyhteisön aktivoiminen rahoitusoppaan jatkokehittämiseen ja ylläpitämiseen. Olisi erinomaista, jos oppaassa olisi mukana jokaisen Uuden Tehtaan alla toimivan yrityksen rahoitustilanteen esittely. On kuitenkin syytä asettaa kehittämistehtävälle realistisempi tavoite ja haastatella aluksi vain muutama merkittävä Uuden Tehtaan alla toimiva yritys. Näiden haastatteluiden perusteella kirjoitetaan ensimmäiset yritysesitykset rahoitusoppaaseen, jotta yhteisöllinen toiminta saadaan alkuun.

Haastatteluissa selvitetään myös yrityksen rahoituksesta vastaava henkilö. Hänen nimensä tulee olemaan yritysesityksen ohessa, jotta yhteisö löytää helposti oikean henkilön jokaisesta yrityksestä aina kun on tarpeen esimerkiksi tiedottaa jostain uudesta yritysrahoitukseen liittyvästä asiasta tai käynnistää jotain uutta yritysrahoitukseen liittyvää yhteistyötä.

Rahoitusopasta tulee kyetä päivittämään helposti. Kuka tahansa voi päivittää tietoja kun tieto muuttuu tai kun lisää tietoa on saatavilla. Tämä on sivuston tärkeimpiä ominaisuuksia, koska rahoitusohjeistus on käyttökelpoinen vain niin kauan kuin tiedot ovat ajantasalla. Mitä helpompaa tietojen päivitys on, sitä todennäköisempää on yhteisön jäsenten osallistuminen sivuston päivittämiseen.

Lisäksi projektin tavoitteena on kehittää toimintamalli sivuston ylläpitämiseen, koska on tärkeää, että Uusi Tehdas -yhteisö ottaa vastuun tietojen päivittämisestä crowdsourcing-mallille ominaiseen tapaan. Jotta yhteisö haluaa ottaa ylläpitovastuun, tulee aktiivisesta osallistumisesta saada kunniaa ja mainetta yhteisön sisällä, jolloin myös motivaatio tietojen ylläpitämiseen ja muiden auttamiseen säilyy. Yhteisölle tulee luoda uuden yrityksen rahoitusohjeistukseen liittyvä missio, joka on luettavissa sivuston etusivulta. Mission tulee olla niin selkeä, että sen luettuaan uusi yrittäjä ja yhteisön jäsen ymmärtää mikä on rahoitusoppaan tarkoitus ja toisaalta niin ytimekäs, että missio voidaan kertoa suullisesti minuutin mittaisessa 'hissipuheessa' uudelle yhteisön jäsenelle.

Sivustolle on listattava myös tekemättömät tehtävät, joita kuka tahansa yhteisön jäsen voi ottaa työn alle. Eräs esimerkki listalla olevasta tehtävästä voisi olla muistutus

jonkin oppaan osan päivitystarpeesta. Kyseisen tehtävän olisi voinut lisätä joku yhteisön jäsenistä, joka on huomannut vanhentunutta tietoa, mutta ei ole itse ehtinyt päivittää tietoja toistaiseksi. Opas ja tekemättömät tehtävät on linkitettävä toisiinsa siten, että oppaan lukija näkee helposti, jos jokin oppaassa oleva tieto on linkitetty tehtävään, jossa pyydetään esimerkiksi tietojen päivittämistä. Tällöin lukija huomaa, että hän ei voi luottaa oppaan tietoihin vaan joutuu opiskelemaan kyseistä aihetta myös muista lähteistä. Asian opeteltuaan kyseinen lukija toivottavasti sitoutuu päivittämään oppaan tiedot seuraavaa lukijaa varten.

Lisäksi yhteisö tarvitsee yhteiset käytöstavat, jotta esimerkiksi mahdollisia riitatilanteita varten on ylöskirjoitetut säännöt miten toimia. Eräs esimerkki tällaisista säännöistä on Ubuntu-yhteisön Code of Conduct ja samoja sääntöjä voidaan käyttää Uusi Tehdas -yhteisössä vaikkapa sellaisenaan.

Projektin onnistuminen mitataan sivuston käyttökelpoisuudella ja vertaisverkon henkilöiden sitoutumisella sivuston jatkokehittämiseen. Itse näen, että projekti on onnistunut erinomaisesti, jos Uusi Tehdas voi todeta käyttäjäpalautearvioinnilla vuoden kuluttua, että rahoitusopas on edelleen ajantasalla ja aktiivisessa käytössä.

5.4 Keskeisimmät konkreettiset tuotokset

Projektin tärkeimmät tuotokset ovat internet-sivustona toteutettava rahoitusopas ja ensimmäisten yritysten ja niissä toimivien avainhenkilöiden sitouttaminen sivuston ylläpitämiseen ja jatkokehittämiseen.

Myös toimintamallin rakentaminen sivuston ylläpitämiseen on tärkeää. Toimintamalli määrittelee keskeiset toimintatavat eri tilanteisiin sivuston ylläpitämiseksi. Tärkeintä on listata tekemättömiä tehtäviä sitä mukaa kun niitä tulee esiin, jotta sivuston ylläpitäminen on helppoa.

5.5 Muut projektissa huomioitavat asiat

Projektin suunnittelussa on laadittu valmistumisaikataulu rahoitusoppaan ensimmäiselle versiolle ja sen pohjana toimivalle internet-sivustolle. Myös sivustosta tiedottaminen ja ensimmäisten henkilöiden sitouttaminen sivuston ylläpitämiseen on aikataulutettu.

Suunnitelmassa ovat mukana myös resurssit. Tässä projektissa tärkein resurssi tulee olemaan henkilöresurssit, joita ovat allekirjoittanut eli Timo Tanila ja yksi Uuden Tehtaan web-kehittäjä. Timon tehtävänä on sivuston ensimmäisen version laatiminen ja toimintamallin kehittäminen sivuston ylläpitämiseen sekä ensimmäisten henkilöiden sitouttaminen rahoitusohjeiden jatkokehittämiseen ja päivittämiseen. Toisena henkilöressina on webkehittäjä, joka auttaa sivuston teknisessä toteuttamisessa.

Projektin rahabudjetti on käytännössä nolla (0) euroa. Webkehittäjän rahapalkkaa ei huomioida erikseen, koska sivuston tekninen toteuttaminen tehdään jo käytössä olevan Drupal-ohjelmiston avulla eikä sivuston rungon tekeminen vaadi kuin muutaman tunnin web-kehittäjän työaikaa.

Projektilla on riskejä, jotka voivat toteutuessaan aiheuttaa projektin epäonnistumisen, jolloin rahoitusopas ja siihen liittyvä sivusto ja toimintamalli eivät valmistu. Merkittävin ja ainoa projektisuunnitelmaan kirjattu riski on allekirjoittaneen ajan riittäminen sivuston rakentamiseen. Riskeihin ei ole varauduttu projektisuunnitelmassa. Yksi mahdollisuus kuitenkin on, että Uuden Tehtaan yrittäjistä löytyy joku tai joitakin henkilöitä, jotka ovat valmiita käyttämään omaa aikaansa sivuston kehittämiseen projektin aikana.

Projektiorganisaatiossa projektin valmistumisesta vastaa Timo Tanila ja projektin valvojana toimii Jukka Matikainen. Toimenkuvat ja vastuut on määritelty siten, että Timo Tanila tekee sivuston, toimintamallin sivuston ylläpitämiseen sekä tiedottamisen ja ensimmäisten yrittäjien sitouttamisen sivuston ylläpitämiseen. Webkehittäjä keskittyy sivuston tekniseen toteuttamiseen. Projektiorganisaation kokouskäytännöt

ovat yksinkertaiset, sillä projektilla ei ole tarvetta säännöllisesti toistuviin palavereihin.

Projektin raportointi ja seuranta tapahtuu siten, että projektin etenemisestä raportoidaan tarvittaessa suullisesti Uuden Tehtaan viikkopalaverien yhteydessä. Tiedotussuunnitelmassa todetaan, että valmistuvasta internet-sivustosta tiedotetaan Uuden Tehtaan internetin pääsivulla sekä erillisissä tiedotuspalavereissa.

Projektin arviointi tapahtuu projektin päättyessä. Onnistuminen arvioidaan ensisijaisesti Uusi Tehdas henkilökunnan vapaamuotoisen palautteen perusteella. Internet-sivustoon on mahdollista tehdä palautekaavake ja keskustelupalsta, joihin käyttäjät voivat laittaa palautetta sivuston toimivuudesta ja ehdottaa jatkokehitysideoita. Projektin arviointitulokset hyödynnetään laatimalla niiden perusteella toimenpidelista sivuston jatkokehittämiseksi. On tärkeää kehittää niitä ominaisuuksia ja sitä rahoitukseen liittyvää ohjeistusta, jota asiakkaat eli uudet yrittäjät eniten toivovat.

5.6 Työsuunnitelma sivuston tekniselle toteutukselle

Tampereen Uusi Tehdas antoi käyttöön noin muutaman päivän ajaksi webkehittäjäresurssin, jonka tehtäväksi annettiin sivuston tekninen toteutus. Suunnittelupalaverissa webkehittäjän kanssa todettiin, että käytössä olevan ajan vähyyden vuoksi sivustosta kannattaa tehdä mahdollisimman yksinkertainen ja käyttää ohjelmakoodina jo käytössä olevaa avointa Drupal-ohjelmistoa pohjana. Myös MediaWiki-ohjelmistoa harkittiin, mutta se olisi vaatinut uuden asennuksen Uuden Tehtaan sivustolle, joten web-kehittäjä näki Drupal-ohjelmiston käyttämisen parempana ja helpompana vaihtoehtona. Webkehittäjän kanssa suunniteltiin sivuston tuleva rakenne ja lisäksi mallinsin tulevat työtehtävät Gantt-kaavioon käyttämällä ilmaista ja avointa OpenProj-sovellusta.

1	Oppaan sisällysluettelo
2	Tietosivut, jotka sisältävät lyhyet yhteenvedot miten kukin rahoittajataho toimii ja mitä erityispiirteitä niillä on. Muutamia esimerkkejä oleellisista rahoittajista ovat Finnvera, Tekes, Keksintösäätiö, jne. Tietosivuille myös

	linkit näiden toimijoiden omille Internet-sivuille.
3	Toteutuneita esimerkkejä joidenkin Tampereen Uuden Tehtaan suojissa toimivien startup-yritysten rahoituspaketeista.
4	Henkilökortit, joissa tiedot rahoittamisoppaan tekemisessä auttaneista ja auttavista henkilöistä. Toisin sanoen, henkilökortit esittävät sen verkoston, joka on kiinnostunut yrityksen rahoituksesta ja mahdollisesti auttaa toinen toistaan rahoitukseen liittyvissä asioissa. Kyseessä on avoin verkosto, johon voi liittyä kuka tahansa, jota aihe kiinnostaa.
5	Rahoitusoppaan tekemättömät tehtävät eli niin sanottu ToDo -lista. Lista toteutetaan taulukkona, jossa on kuvattu jokaisen tehtävän kohdalle mitä pitää tehdä ja linkki kyseiselle rahoitusoppaan sivulle. Lisäksi listauksesta näkee, jos joku on jo ottanut tehtävän työn alle.

Taulukko 1: Sivuston rakennesuunnitelma

Sivuston tekninen toteuttaminen nähtiin varsin suoraviivaiseksi, koska Uuden Tehtaan internet-sivuille oli tehty Drupal-pohjaisia sivuja myös aiemmissa projekteissa.

Oheinen OpenProj-sovelluksella luotu Gantt-kaavio kuvantaa arvion tarvittavista webkehittäjän työtehtävistä sivuston toteuttamiseksi toukokuun 2011 ensimmäisellä viikolla. Sivuston asiasisällön kirjoittaminen ei siis ole mukana web-kehittäjän työtehtävissä.



Kuvio 3: Gantt-kaavio webkehittäjän työtehtävistä sivuston toteuttamiseksi

5.7 Yrityshaastatteluihin valmistautuminen

Rahoitusoppaaseen tulevat yritysesitykset muodattavat samaa rakennetta, jotta oppaan lukijan on helppo vertailla tiettyjä rahoitusratkaisuita eri yritysten välillä. Näin tarpeelliseksi haastatella muutaman yrityksen ja kirjoittaa ensimmäiset yritysesitykset haastatteluiden pohjalta. Toinen vaihtoehto olisi ollut esimerkiksi sähköpostikysely, mutta yrittäjien kiireiden takia en nähnyt tätä vaihtoehtoa realistisena.

Jotta yritysesittelyissä toistuisivat samat tiedot jokaisen yrityksen kohdalla, oli järkevää käyttää haastattelumenetelmänä lomakehaastattelua. Lomakehaastattelussa haastattelija esittää ennakkoon suunnitellut kysymykset haastateltavalle suullisesti ja kirjaa vastaukset ylös (Hirsjärvi ym. 2001, 23). Haastatteluita varten laaditut kysymykset pohjautuivat henkilökohtaiseen ymmärrykseeni siitä, mikä oli siihen mennessä tapaamieni yrittäjien mielestä oleellista tietoa yritysten rahoitukseen liittyen.

1. Mikä on yrityksen toimiala ja liikeidea?
2. Missä vaiheessa yrityksen toiminta on nyt?
3. Millaista rahoitusta yritys on käyttänyt tähän mennessä ja mihin tarkoituksiin?
4. Kuinka paljon ulkopuolista rahoitusta tarvitaan seuraavassa vaiheessa ja mistä lähteistä rahoitus on tarkoitus hankkia?
5. Mikä tai mitkä asiat yrityksen toiminnassa vaativat eniten rahoitusta?
6. Millainen rahoitus tai mikä rahoittajataho vaikuttaa parhaimmalta vaihtoehdolta?
7. Mitä yrityksen rahoitukseen ja rahoituksen hakemiseen liittyviä vinkkejä yritys haluaa antaa muille yrittäjille?
8. Kuka on yrityksenne ensisijainen kontaktihenkilö rahoitusasioissa?

Taulukko 2: Haastattelukysymykset

6 Tulokset

Tämän tutkintotyön tuloksena julkaistiin Tampereen Uudelle Tehtaalle uuden yrityksen rahoitusohjeisiin keskittyvä internet-sivusto. Projekti vietiin päätökseen toukokuussa 2011 julkaisemalla sivuston ensimmäinen versio, jonka ylläpitäminen ja jatkokehittäminen jää Uuden Tehtaan alla toimivista yrittäjistä koostuvan yhteisön vastuulle.

Sivustolle tehtiin kolme osiota: Yritykset, Caset ja Rahoittajat. Lisäksi sivustolle rakennettiin toiminnot uusien sivujen lisäämiseksi sivustolle sekä tekemättömien tehtävien lisäämiseksi sivuilla olevien artikkeleiden oheen.

6.1 Sivuston esittely

Kuvio 4: Rahoitusoppaan etusivu Uuden Tehtaan internet-sivuilla

Oppaan etusivu tehtiin mahdollisimman yksinkertaiseksi. Siinä näkyy vain erittäin lyhyt kuvaus oppaan tehtävästä ja vasemmassa reunassa linkit oppaassa oleviin yritysten haastatteluihin, uusiin rahoitukseen liittyviin tutkimuskohteisiin ja vinkkeihin eli 'Caseihin' ja olemassa oleviin rahoittajatahoihin. Lisäksi vasemmasta reunasta löytyy toiminnot-osio, jota yrittäjistä koostuva rahoitusasioista kiinnostunut yhteisö tarvitsee sivuston jatkokehittämiseksi. Kuka tahansa mukana oleva yrittäjä voi lisätä uuden 'Casen', uuden yrityshaastattelun tai kuvauksen rahoittajasta.

Yritysten haastattelut niiden rahoitukseen liittyvistä asioista ovat ensimmäisten kokemusten perusteella erittäin kiinnostavia uusien yrittäjien mielestä. Niinpä se on päätetty asettaa oppaan vasemmassa laidassa ylimmäiseksi.

UUSI TEHDAS / NEW FACTORY

Yritykset

- [Zonear](#)
- [Ovelin](#)
- [Tuokio](#)

Caset

- [Yrityksen perustaminen maksuttoman verkkopalvelun avulla](#)

Rahoittajat

- [Tekes](#)
- [Bisnesenkeli](#)
- [Asiakkaat rahoittajina](#)
- [Keksintösäätiö](#)
- [Yrittäjän omat varat ja starttiraha](#)
- [Pääomasijoittajat, Venture Capital \(VC\)](#)
- [Crowdfunding](#)

Toiminnot

- [Lisää case](#)
- [Lisää yritys](#)
- [Lisää rahoittaja](#)

OVELIN

[Näytä](#) [Muokkaa](#)

Ovelin

päivitetty viimeksi 20.5.2011

Mikä on yrityksen toimiala ja liikeidea?

Liikeideana on tehdä digitaalisia musiikkipelejä aluksi iOS alustalle ja myöhemmin myös muille esimerkiksi Windows-alustalle. Ensimmäinen peli on kitaransoittopeli Wild Chords. Yrityksen toimiala on ohjelmistoteollisuus ja erityisesti pelit.

Missä vaiheessa yrityksen toiminta on nyt?

Yrityksessä on meneillään tuotekehitysvaihe ja ensimmäisen tuotteen Wild Chordsin markkinoille saaminen: launchaus ja markkinointi.

Millaista rahoitusta yritys on käyttänyt tähän mennessä ja mihin tarkoituksiin?

Yritys on saanut rahoitusta useamman liikeideakilpailun kautta: Club Alumni NTB, [AVEK D2](#), [Iida ideakilpailu](#), [startup sauna](#).

Yksityistä pääomarahoitusta on myös jonkin verran, leikkisästi kuvattuna rahoittajina ovat 'Friends, Fools And Family'. :-)

Yritys on saanut nyt myös [AVEK digidemo rahoitusta](#), sekä Tekesin ja Keksintösäätiön rahoitushakemukset ovat menneet nyt läpi.

Kuinka paljon ulkopuolista rahoitusta tarvitaan seuraavassa vaiheessa ja mistä lähteistä rahoitus on tarkoitus hankkia?

Rahoitustarve on noin 250000e.

Ensisijaisesti pyritään saamaan tämä rahoitus yksityisiltä pääomasijoittajilta.

Mikä tai mitkä asiat yrityksen toiminnassa vaativat eniten rahoitusta?

1. Palkkakulut
2. Asiakashankinta (kun käynnistämme markkinoinnin)
3. Ulkopuoliset palvelut (tuotekehitys)

Millainen rahoitus tai mikä rahoittajataho vaikuttaa parhaimmalta vaihtoehdolta?

Yksityinen rahoittaja, joka toisi mukanaan hyvän kontaktiverkoston ja bisnesosaamista. Kotimaisista Keksintösäätiö on hyvä ja joustava rahoittaja tässä vaiheessa.

Mitä yrityksen rahoitukseen ja rahoituksen hakemiseen liittyviä vinkkejä yritys haluaa antaa muille yrittäjille?

- Ole aikaisin liikkeellä rahoituksen hakemisessa. Kartoita eri rahoittajatahot ja selvitä mihin eri julkiset rahoittajat keskittyvät ja miten oman yrityksesi toiminta sopii heidän osaamiseensa ja suunnitelmiinsa.
- Bisnespläni kannattaa tehdä kevyenä, koska pläniä on oltava mahdollista päivittää helposti kun muutoksia tulee.
- Katsele rohkeasti myös ulkomaisia rahoittajia ja ideakilpailuita yms.

Kuka on yrityksenne ensisijainen kontaktihenkilö rahoitusasioissa?

Mikko Kaipainen

Kuvio 5: Rahoitusoppaan yrityshaastattelu Uuden Tehtaan internet-sivuilla

Yrityshaastattelu on koostettu mahdollisimman lyhyeksi ja ytimekkääksi.

Yrityshaastattelun alkuun on merkitty päivämäärä, jotta lukija tietää, kuinka ajantasainen haastattelu hänellä on luettavanaan. Vanha päivämäärä antaa lukijalle signaalin siitä, että yrityksen rahoitukseen liittyvät asiat ovat voineet muuttua, eivätkä haastattelussa mainitut asiat ole enää välttämättä sovellettavissa nykyhetkeen.

Vasemmassa reunassa toisena otsikkona on 'Caset', jonka alle on tarkoitus laittaa kaikki uudet rahoitukseen liittyvät palvelut ja tutkimukset, joista yhteisö voi hyötyä.

Otsakkeen alle laitettavat dokumentit ovat siis vapaasti yhteisön päätettävissä.

UUSI TEHDAS / NEW FACTORY

YRITYKSEN PERUSTAMINEN MAKSUTTOMAN VERKKOPALVELUN AVULLA

[Näytä](#) [Muokkaa](#)

www.perustayritys.fi

Aiemmin yrityksen perustaminen vaati kymmenien eri lomakkeiden täyttämisen. Perustayritys.fi on yksityinen palvelu, jonka kehittämisessä eri viranomaiset ovat olleet mukana. Sivusto on ollut käytössä 2010 vuodesta alkaen, mutta laajemmin se on otettu käyttöön 2011.

Palvelun kautta voi hoitaa viranomaisilmoitukset ja pankki- ja vakuutuspalveluiden sopimisen. Mitään erillisiä kaavakkeita ei tarvitse enää täyttää.

On tärkeää kuitenkin huomioida **ainakin kolme asiaa** ennen yrityksen perustamista. Ensinnäkin, jos aikeena on hakea myös starttirahaa, on se haettava ennen yrityksen perustamista. Toiseksi, on syytä tehdä yritykselleen liiketoimintasuunnitelma jo etukäteen; mitä yritys aikoo tehdä? ketkä ovat asiakkaita? miten tulot ja kulut muodostuvat? tarvitaanko pääomaa ja mistä sitä saa? Kolmanneksi, on mietittävä mikä yhtiömuoto soveltuu yritykselle parhaiten - toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö vai osuuskunta. Kaksi ensimmäistä ovat vaivattomia ja helppoja hallita. (Taloustaito, 5/2011)

[Kirjaudu sisään](#) kirjoittaaksesi kommentteja

Yritykset

[Zonear](#)

[Ovelin](#)

[Tuokio](#)

Caset

[Yrityksen perustaminen maksuttoman verkkopalvelun avulla](#)

Rahoittajat

[Tekes](#)

[Bisnesenkeli](#)

[Asiakkaat rahoittaina](#)

Kuvio 6: Rahoitusoppaan 'Caset'-sivu Uuden Tehtaan internet-sivustolla

Caset-sivuille on tehty mahdollisuus kommentointiin, koska nämä dokumentit voivat olla vasta tarkemman tutkimuksen alla ja sen vuoksi yhteisöstä tulevat kommentit ovat ilmeisen hyödyllisiä.

Vimeisenä dokumentteja sisältävänä otsikkona vasemmassa reunassa on eri rahoittajien kuvaukset. Kuvaukset ovat lyhyitä, koska ideana on tarjota lukijalle ainoastaan helposti omaksuttava yhteenveto jokaisesta rahoittajasta.

UUSI TEHDAS / NEW FACTORY

TEKES

[Näytä](#) [Muokkaa](#)

Yritykset

- [Zonear](#)
- [Ovelin](#)
- [Tuokio](#)

Caset

- [Yrityksen perustaminen maksuttoman verkkopalvelun avulla](#)

Rahoittajat

- [Tekes](#)
- [Bisnesenkeli](#)
- [Asiakkaat rahoittajina](#)
- [Keksintösäätiö](#)
- [Yrittäjän omat varat ja starttiraha](#)
- [Pääomasijoittajat, Venture Capital \(VC\)](#)
- [Crowdfunding](#)

Toiminnot

Tekes eli Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus on merkittävimpiä perustamis- ja käynnistysvaiheen julkisia rahoittajia Suomessa. Alkuvaiheessa Tekesin tuotekehityslainat ja kehitysavustukset voivat muodostaa yrityksen merkittävimmän ulkoisen rahoituslähteen. (Ahokas ym. 2009) Tekes toimii Työ- ja elinkeinoministeriön alaisuudessa.

Tekes haluaa olla synnyttämässä, kehittämässä ja kansainvälistämässä uutta liiketoimintaa ja kohdentaa tukensa innovatiivisiin ja kasvuhakuisiin uusiin yrityksiin, mutta vaatii kohdeyrityksestä myös selkeän bisnessuunnitelman ja korkean uutuusarvon (Sjöholm, 2006). Tekes voi rahoittaa useiden eri osa-alueiden kehittämistä kohdeyrityksessä, kuten esimerkiksi asiakkaiden ja markkinoiden analysointia, liiketoimintamallin kehittämistä, tuotekonseptointia, tuotteiden tai palveluiden kehitystyötä, yrityksen osaamisen kehittämistä ja yrityksen organisaation kehittämistä. (Ahokas ym. 2009)

Tekesillä on myös erillinen ainoastaan nuorille innovatiivisille pienille yrityksille räätälöity palvelukokonaisuus sekä kasvuyrityspalvelu. Tekesin tarjoamia palveluita ovat muun muassa rahoitus, asiantuntija-apu, kansainvälinen yhteistyötoiminta ja tiedottaminen. Rahoituskohteita valitessaan Tekes painottaa haasteellisia ja uutuusarvoa sisältäviä hankkeita sekä arvioi rahoituksen vaikutuksen yrityksen kasvuun, kansainvälisyyteen ja työllisyyteen. Pienten ja keski suurten yritysten rahoituksesta Tekesin avustus ja laina kattavat tyypillisesti puolet tarvittavasta rahoituksesta. Alkuvaiheessa Tekesin tuki on usein avustusta ja myöhemmässä vaiheessa esimerkiksi tuotteistusta Tekes rahoittaa tyypillisesti lainan muodossa. (Ahokas ym. 2009)

Jokaisen tuotekehitystä tekevän uuden yrityksen kannattaa tutustua Tekesin rahoituspalveluihin. Tekesin dokumentaatiosta löytyy tarkemmat kuvaukset esimerkiksi IP-oikeuksien ja Tekesin rahoituksen suhteesta toisiinsa.

Lähteet:

Ahokas, Mika ym. 2009. Ohjelmistoyritysten rahoitusopas. Ohjelmistoyrittäjät ry ja Teknologiateollisuus ry.

Sjöholm, Harri. 2006. Pk-yrityksen liiketoiminnan kehittäminen. Helsinki: Tekes.

Kuvio 7: Rahoitusoppaan rahoittajasivu Uuden Tehtaan internet-sivustolla

Lyhyt yhteenveto rahoittajasta sisältää myös lähdeluettelon, jotta lukija tietää mihin tietoihin yhteenveto perustuu.

6.2 Sivuston toiminnot

Internet-sivuston ylläpitämiseksi on tehty toimintoja, joilla yhteisön jäsenet voivat lisätä ja muokata sivuston sisältöä. Toimintojen avulla pystyy kirjoittamaan uusia sivuja, muokkaamaan nykyistä sisältöä, lisäämään näkyville uusia tehtäviä asiasisällön päivittämiseksi ja kommentoimaan sisältöä.

7 Pohdinta

Projektin tuloksien pohdinta jakaantuu pääpiirteissään kahteen osaan. Ensimmäkin on hyvä pohtia, miten internet-sivustona toteutetun rahoitusoppaan kehittäminen onnistui ja kuinka hyvin sisältö palvelee uusia yrittäjiä. Toiseksi, on tärkeää tarkastella miten yhteisön muodostaminen ja sitouttaminen rahoitusohjeiden jatkokehittämiseen ja toisten auttamiseen rahoitukseen liittyvissä asioissa onnistui. On hyvä huomata, että kehittämistehtävän aikana ei tehty kvantitatiivista tutkimusta. Kehittämistehtävä oli projekti, jonka tarkoituksena oli uuden yhteisöllisen rahoitusoppaan tekeminen jo valmiiksi olemassa oleviin tietoihin perustuen.

7.1 Rahoitusopas-sivusto

Julkaisuajankohtana sivuston sisältö oli pääosin tavoitteita vastaava. Alunperin suunnitelmassa mukana olleet henkilökortit päätettiin korvata yrityshaastatteluiden yhteydessä julkaistavilla henkilötiedoilla. Tämä muutos selkeytti sivuston rakennetta ja poisti tarpeen erillisten henkilökorttien ylläpitämiselle.

Yritysten erilaisuus toi mukanaan haasteita oppaan asiasisällön kirjoittamiseen. Yritysten suunnalta ei tullut missään vaiheessa selkeää yhdenmukaista toivomusta oppaan asiasisällöstä. Näin ollen näin parhaaksi ratkaisuksi kirjoittaa ainoastaan lyhyet esittelyt tärkeimmistä uusien yritysten rahoittajista Suomessa, enkä kirjoittaa yksityiskohtaisia kuvauksia kaikista rahoittajiin liittyvistä erityispiirteistä tai niiden palveluista. Uskon myös, että lyhyt ja ytimekäs teksti saa enemmän lukijoita osakseen kuin pitkä ja yksityiskohtainen selvitys, varsinkin kun ottaa huomioon yrittäjien ainaisen kiireen, joka tuntuu olevan yhteistä ainakin useimmille tapaamilleni yrittäjille.

Alunperin tarkoitukseni oli rakentaa sivustolle erillinen tekemättömien tehtävien lista, joka olisi sisältänyt kaikki rahoitusoppaaseen liittyvät tekemättömät tehtävät. Web-kehittäjä näki kuitenkin järkeväksi toteuttaa päivitystarpeiden listaaminen

ainoastaan niille sivuille, joita päivitystarve koskee. Tämä oli mielestäni hyvä ratkaisu, koska uskon, että sivuston yksinkertaisuus helpottaa ylläpitoa oleellisesti. On hyvä huomata, että tämä muutos muutti myös sivuston käyttötapaa tilanteessa, jossa joku yhteisön jäsen haluaa lisätä näkyville uuden tehtävän esimerkiksi jonkin uuden rahoittajan tietojen lisäämiseksi sivustolle. Nykytoteutuksella kyseisen henkilön täytyy itse vähintäänkin luoda kyseinen otsikko ja tyhjä sivu, ja lisätä sen jälkeen tehtäväkuvaus sisällön kirjoittamiseksi kyseiselle sivulle.

7.2 Yhteisön aktivoiminen

Projektin kriittisin vaihe oli sivustosta tiedottaminen uusille yrittäjille ja Uuden Tehtaan henkilökunnalle, joiden tehtävänä jatkossa on pitää sivusto elinvoimaisena ja ajantasalla. He ovat sivuston asiakkaita, mutta samalla myös sivuston tärkein ylläpitäjä tulevaisuudessa. Tiedottaminen tapahtui yhden Uuden Tehtaan viikottaisen avoimen palaverin yhteydessä. Kyseistä palaveria ennen lähetettiin Uuden Tehtaan sähköpostilistalle tiedote, jossa kerrottiin, että esittelen rahoitusoppaan kyseisenä päivänä. Tiedotustilaisuudessa oli mukana muutama yrittäjä ja kehotin heitä levittämään tietoa edelleen. Lisäksi palaverin jälkeen lähetin vielä erillisen tiedotteen Uuden Tehtaan sähköpostilistalle, jossa kuvasin rahoitusoppaan toiminnot ja odotukseni yhteisön aktivoitumisesta oppaan ylläpitämiseen ja jatkokehittämiseen.

Jatkon kannalta on oleellista, että yhteisöstä löytyy tarpeeksi henkilöitä, joille rahoitusasiat ovat ajankohtaisia ja jotka haluavat auttaa toisia myös yrityksen rahoitukseen liittyvissä asioissa. Näen jatkon kannalta yhtenä isoimmista riskeistä sen, että Uuden Tehtaan alla toimii suhteellisen pieni määrä yrityksiä. On siis mahdollista, että on ajanjaksoja, jolloin rahoitusasiat eivät ole aktiivisessa selvityksessä yhdessäkään yrityksessä ja rahoitusopas unohdetaan. On siis tärkeää, että Uuden Tehtaan henkilöstö muistuttaa aika ajoin yrittäjiä rahoitusoppaan olemassa olosta ja kannustaa yrityksiä oppaan ylläpitämiseen.

8 Johtopäätökset

Opinnäytetyönä tehty kehittämistehtävä oli erittäin haastava, koska sillä ei ollut selkeää tilaajaa alkuvaiheessa. Aihe kiinnosti minua henkilökohtaisesti ja olin itse aloitteellinen osapuoli projektin käynnistämiseksi. Käytännössä ehdotin Uuden Tehtaan vetäjälle itse, että voisinko tehdä heille uuden yrityksen rahoitusasioihin keskittyvän kehittämistehtävän opintoihini liittyen. Sain hankkeelleni heti vihreää valoa ja innostuneen vastaanoton, mutta toisaalta aito tilaaja-tuottajamalli puuttui. Olisi ollut helpompaa edetä, jos asiakasvaatimukset Uuden Tehtaan puolelta olisivat olleet erittäin selkeät. Ehkä oli kuitenkin loppujen lopuksi parempi, että sain hyvin vapaat kädet kehittämistehtäväni määrittelemiseen, jolloin sain keskittyä asioihin, jotka kiinnostivat minua johtuen omista aikeistani yrittäjäksi ryhtymiseen.

Lopullinen tavoite projektille muotoutui vasta parin kuukauden rahoitusasioiden opiskelun jälkeen. Tein muutaman erilaisen ehdotuksen Uuden Tehtaan rahoitusoppaan kehittämiseksi ja työni valvoja ehdotti niihin muutoksia. Uuden Tehtaan puolelta nähtiin rahoitusoppaan selkeästi tärkeimmäksi lisäarvoksi paikallisten uusien yritysten jo toteutuneiden rahoituspakettien kuvaamista sivustolla. Ymmärsin hyvin, että tuo tavoite olisi selkeä ja tärkeä tavoite, ja se toisi Uuden Tehtaan yrittäjäyhteisöön paremmin luottamusta ja halua auttaa toinen toistaan.

9 Mahdolliset jatkotoimet

Tulevaisuudessa rahoitusopasta ja Uuden Tehtaan alla toimivien yritysten välistä yhteistyötä voitaisiin kehittää monin eri tavoin. On kuitenkin todettava, että tulevaisuudessa tärkeitä kehityskohteita ovat ainoastaan ne, jotka Uuden Tehtaan alla toimiva yhteisö näkee tärkeiksi. Haluan kuitenkin listata muutaman kehityskohteen, jotka näen itse varteenotettaviksi.

Ensinnäkin, voisi olla hyödyllistä ottaa rahoittajat mukaan rahoitusoppaan ylläpitämiseen ja jatkokehittämiseen. Samalla voisi olla mahdollista saada jokaisen rahoittajan puolelta joku paikallinen kontaktihenkilö, joka olisi käytettävissä keskitetysti Uuden Tehtaan alla toimivien yritysten palvelemiseen. Haittapuolena saattaisi olla rahoittajiin liityvän tiedon puolueettomuuden menettäminen eli rahoittajat saattaisivat mainostaa itseään rahoitusoppaan kautta ja tietosivut muuttuisivatkin mainossivuiksi.

Toiseksi, yritysesittelyt voisivat olla jatkossa Uuden Tehtaan henkilöstön vastuulla. Käytännössä Uuden Tehtaan henkilöstön edustaja haastattelisi yritykset ja kirjoittaisi yritysesittelyt haastatteluiden perusteella. Näin toimien tulisi samalla tehtyä rahoitusoppaasta tiedottaminen uusille yrityksille ja luultavasti saataisiin rahoitusoppaaseen mukaan mahdollisimman monen yrityksen esittelysivu.

10 Lähteet

Tekes 2010. Aineeton pääoma ja tuotto-odotukset. Tekesin katsaus 270/2010. Helsinki: Tekes.

Bosma, Niels, Levie, Jonathan 2009. Global Entrepreneurship monitor 2009 Global Report. Global Entrepreneurship Research Association 2009.

Ahokas, Mika 2009. Ohjelmistoyritysten rahoitusopas. Ohjelmistoyrittäjät ry ja Teknologiateollisuus ry 2009.

Sjöholm, Harri. Pk-yrityksen liiketoiminnan kehittäminen. Teknologia ja innovaatiot hyödyksi. Tekes 2006.

Myllyaho, Annina 2010. FVCA vuosikirja 2010. Suomen pääomasijoitusyhdistys ry 2010.

Marom, Dan, Lawton, Kevin 2010. The Crowdfunding Revolution: Social Networking Meets Venture Financing. CreateSpace 2010.

Takamäki, Ilari 2010. Veraventure Info Syksy 2010. Veraventure Oy 2010.

EBAN 2009. EBAN Tool Kit: Introduction to business angels and business angels network activities in Europe. European Business Angel Network 2009.

Keksintösäätiö 2010. Tuoteväylä-esite. Keskintösäätiö 2010.

Hirsjärvi, Sirkka, Hurme, Helena 2001. Tutkimushaastattelu – Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki Yliopistopaino 2010.