

Opinnäytetyö (AMK)

Tradenomi

Myyntityö

2018

Ida Pentikäinen

RAHOITUSVAIHTOEHTOJEN KARTOITTAMINEN STARTUP- YRITYKSELLE

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Myyntityön koulutusohjelma

2018 | 42+1

Jukka Rantala

Ida Pentikäinen

RAHOITUSVAIHTOEHTOJEN KARTOITTAMINEN STARTUP-YRITYKSELLE

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli tutustua siihen, millaisia rahoitusvaihtoehtoja markkinoilla on tarjolla kasvavalle startup-yritykselle. Työn tarkoituksena oli auttaa toimeksiantajayritystä kartoittamaan mahdollisia rahoitusvaihtoehtoja heidän tämän hetkisiin tavoitteisiinsa. Opinnäytetyön aihe syntyi yhteistyössä toimeksiantajayrityksen edustajien kanssa. Toimeksiantajan päämääränä on liiketoiminnan kasvu ja työssä tutkittiin mitkä, rahoitusvaihtoehdot tukevat parhaiten kasvun onnistumista.

Opinnäytetyö koostuu teoriaosuudesta sekä tutkimusosuudesta. Teoriaosuudessa käsitellään yleisesti yrityksen eri vaiheita, rahoitusrakennetta sekä rahoitussuunnittelua. Lisäksi teoriaosuudessa esitellään kasvavalle startup-yritykselle tarjolla olevia rahoitusvaihtoehtoja. Tutkimusosuudessa esitellään toimeksiantajayritys, tutkimuksen tavoite sekä tutkimusmenetelmät. Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena, jossa hyödynnettiin haastattelua tutkimusmenetelmänä. Tutkimusosuudessa käydään lisäksi läpi haastattelun tulokset ja sen perusteella tehdyt tutkimustulokset. Lopuksi kerrotaan tutkimuksen keskeisimmät johtopäätökset sekä arvioidaan tutkimuksen toteuttamista. Viimeisessä luvussa kerrotaan myös mahdollisista jatkotutkimusideoista.

Opinnäytetyön lopputuloksena syntyi kattava kuvaus kasvaville startup-yrityksille siitä, minkälaisia rahoitusvaihtoehtoja markkinoilla on tarjolla. Opinnäytetyössä arvioitiin perustellusti, mitkä rahoitusvaihtoehdot ovat parhaimpia toimeksiantajayrityksen tämän hetkisiin tarpeisiin. Tutkimustuloksina toimeksiantajalle löydettiin kaksi potentiaalista rahoitusvaihtoehtoa, joita heidän kannattaa lähteä hakemaan tämän hetkisessä tilanteessa. Lisäksi tutkimustuloksista löydettiin myös tulevaisuudelle mahdollisia rahoitusvaihtoehtoja.

ASIASANAT:

rahoituksen lähteet, rahoitus, rahoitusrakenne, rahoitussuunnittelu, startup-yritys, yritystoiminta

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Professional Sales

2018 | 42+1

Jukka Rantala

Ida Pentikäinen

MAPPING FUNDING OPTIONS FOR STARTUP COMPANY

The purpose of this thesis is to find out what kind of financing options the markets are offering to a growing startup company. The purpose was to help the commissioning company to identify possible financing options for their current goals. The subject of the thesis was created in cooperation with the representatives of the sponsor company. The aim of the sponsor's business growth was to find out which financing options best support the success of the growth.

The thesis consists of the theoretical part and the research part. The theoretical part deals with the various phases of the company, the financial structure and the financial planning. In addition, the theoretical section presents the funding options available to a growing startup company. The research section presents the sponsor company, the objective of the research and the research methods. The research was carried out as a qualitative study utilizing the interview as a research method. In addition, the results of the research of the interview and the results of the research will be analyzed.

Finally, the main conclusion of the study is examined, as well as evaluating the implementation of the study. The final chapter also discusses possible further research ideas. The final result of the thesis was comprehensive description of emerging start-ups; what kind of funding options are available on the market. The thesis correctly evaluated which funding alternatives are best suited to the current needs of the sponsor company. As a result of the research, two potential financing options were found for the sponsor, which they should apply considering their current situation. In addition, the research results also found financing options for the future.

KEYWORDS:

business, financial planning, financial structure, financing, sources of finance, startup

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 YRITYKSEN RAHOITUS	7
2.1 Kasvava startup-yritys	7
2.2 Yrityksen kehityskaari	8
2.3 Yrityksen rahoitusrakenne	9
2.3.1 Lyhyen aikavälin rahoituspäätökset	13
2.3.2 Pitkän aikavälin rahoituspäätökset	14
2.4 Yrityksen rahoitussuunnittelu	15
2.5 Rahoitusvaihtoehdot	16
2.5.1 FFF-rahoitus (Friends, Family and Fools)	16
2.5.2 Pankkirahoitus	17
2.5.3 Rahoituslaitosten myöntämät yrityslainat	18
2.5.4 Hikipääoma	20
2.5.5 Joukkorahoitus	20
2.5.6 Bisnesenkeli	21
2.5.7 Pääomasijoittaja	22
2.5.8 Tulorahoitus	23
2.5.9 Julkinen rahoitus	23
2.5.10 EU-rahoitus	27
3 TUTKIMUS	29
3.1 Yrityksen esittely	29
3.2 Tutkimuksen tavoite ja tutkimusmenetelmät	29
3.3 Haastattelun tulokset ja analysointi	30
3.3.1 Yrityksen rahoitusrakenteen tilanne	31
3.3.2 Yrityksen rahoituksen tarve	32
3.3.3 Rahoituksen hakuun vaikuttavat tekijät	33
3.4 Rahoitusvaihtoehtojen kartoittaminen	33
4 JOHTOPÄÄTÖKSET	38
LÄHTEET	41

LIITTEET

Liite 1. Haastattelukysymykset

KUVIOT

Kuvio 1. Yrityksen rahoitusrakenne	10
Kuvio 2. Rahoituksen lähteet	12

TAULUKOT

Kuvio 1. Yrityksen rahoitusrakenne	10
Kuvio 2. Rahoituksen lähteet	12

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on kartoittaa rahoitusvaihtoehtoja pienelle innovatiiviselle startup-yritykselle, joka maahantuo uutta tuote- ja palvelukategoriaa. Kartoituksen tarkoituksena on auttaa yritystä kehittämään omaa liiketoimintaansa sekä markkinointia. Pidemmällä tähtäimellä yrityksen on tarkoitus laajentua myös kansainvälisille markkinoille. Työn tavoitteena on tutkia rahoitusvaihtoehtoja, jotka palvelisivat yritystä parhaiten heidän tavoitteissaan.

Opinnäytetyö tehdään toimeksiantona kaarinalaiselle C&J Partners Oy -nimiselle yritykselle. Yritys tarjoaa puhtaanapito- ja suojausratkaisuja kodin ja kiinteistöjen laatta-, lasi-, kivi- ja betonipinnoille nanoteknologiaa hyödyntäen. Yrityksen visio on tulla pinnoituspalveluiden johtavaksi tavaramerkiksi Suomessa ja myöhemmin laajentaa toimintaa kansainvälisesti. Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan, miten yritys pystyisi hyödyntämään erilaisia rahoitusvaihtoehtoja liiketoiminnan sekä markkinoinnin kehittämiseksi.

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, minkälaisia rahoitusvaihtoehtoja on markkinoilla tarjolla tämänkaltaiselle startup-yritykselle ja mitkä niistä olisi parhaat vaihtoehdot toimeksiantajan tämän hetkiseen tilanteeseen. Lisäksi työn tarkoituksena on tuottaa tietoa samankaltaisessa olevien yritysten tarpeisiin. Teoriaosuudessa käydään läpi yleisesti yritysten tarvetta rahoitukselle, rahoituspäätöksiä, rahoitusrakennetta ja rahoitus-suunnittelua. Lisäksi teoriaosuudessa esitellään yleisesti, mitä rahoitusvaihtoehtoja yrityksille tarjotaan. Tässä opinnäytetyössä on esitelty rahoitusvaihtoehtoja nimenomaan yrityksen kasvuvaiheen rahoittamiseen. Opinnäytetyöstä on rajattu pois yrityksen perustamisvaiheen rahoitusvaihtoehdot.

Teorian jälkeen käydään läpi tämän opinnäytetyön tutkimusta, joka on rahoitusvaihtoehtojen kartoitus toimeksiantajalle. Kartoitusta toteutetaan haastattelun avulla, jolloin saadaan selville tarkemmin toimeksiantajayrityksen kriteerit rahoitukselle. Näiden kriteerien perusteella tutkitaan, mitkä vaihtoehdot olisivat toimeksiantajalle paras tapa kehittää omaa liiketoimintaansa. Toimeksiantajalla on tällä hetkellä suuri halu kasvaa, joten myös uudelle rahoitukselle on tarvetta.

2 YRITYKSEN RAHOITUS

2.1 Kasvava startup-yritys

Teknologiavaikuttaja Steve Blank määrittelee startup-yrityksen tilapäiseksi organisaatioksi, jonka tarkoituksena on etsiä toistettavissa oleva ja skaalautuvaa liiketoimintamallia. Elinkeinoelämän tutkimuslaitoksen mukaan Blankin määritelmään mahtui Suomessa vuonna 2016 yhteensä satakunta yritystä. Nämä yritykset kiinnostavat erityisesti pääomasijoittajia (Lukkari 2018.) Startup-yritystä määriteltäessä yksi tärkeä pääkohta on ikä. Startup-yrityksen liiketoiminnan tulee olla korkeintaan viisi vuotta vanha, jotta sitä voidaan kutsua *startup-yritykseksi*. Toinen tärkeä ominaisuus on yrityksen koko. Startup-yrityksen tulee työllistää vähintään yhtä työntekijää, mutta korkeintaan 49 henkilöä. Kolmanneksi startup-yrityksellä tulee olla perusedellytykset kasvulle. Yrityksen tulee olla rekisteröitynä työnantajarekisteriin, jolloin sen aikomuksena on työllistää myös muita henkilöitä kuin yrittäjä itse. Yhtiömuodon tulisi olla osakeyhtiö, sillä osakeyhtiöllä on yhtiömuotona selkeänä tavoitteena kasvu. Lisäksi startup-yrityksen on oltava itsenäinen, yksityinen ja sen on oltava suomalaisessa omistuksessa. Näillä kriteereillä voidaan rajata pois erilaiset tytäryhtiöt sekä kuntien ja valtion omistamat yritykset. Yritys saa startup-yrityksen statuksen silloin, kun se täyttää kriteerit ensimmäisen kerran. *Startupiksi* ei voida kutsua enää yritystä, joka on esiintynyt jo edellisen viiden vuoden aikana useammin kuin kerran startup-yrityksenä. Vuonna 2013 Suomessa esiintyi 4 843 näiden kriteerien täyttämää startup-yritystä. Keskimäärin kasvavat startup-yritykset työllistivät noin viisi henkilöä vuonna 2011. (Kotiranta, Pajarinen & Rouvinen 2016, 3–4.)

Kasvuyrityksen tarkoituksena on luonnollisesti saada aikaan liiketoiminnan kasvua. Tämä tarkoittaa, että yrittäjän on tarkoituksena laajentaa toimintaansa nykyisestä. Ei välttämättä tavoitella räjähdysmäistä kasvua. Kasvuhakuiseksi yrittäjäksi voidaan Elinkeinoelämän tutkimuskeskuksen mukaan tulkita uusyrittäjä, jonka yrityksen aikomuksena on työllistää kolmen vuoden kuluttua vähintään 10 henkeä ja kasvattaa henkilöstömäärää keskimäärin vähintään 20 % vuosittain. Vuonna 2015 kasvuhakuisia yrityksiä oli 12,5 % kaikista uusyrittäjistä. (Kotiranta ym. 2016, 14.) Elinkeinoelämän tutkimuskeskuksen mukaan vuonna 2015 aloittaneista yrittäjistä 9 % koki, että rahoitus on ollut este liiketoiminnan kasvulle. Näin ollen voidaan todeta, että hyvä rahoitussuunnittelu on tärkeää yrityksen hakiessa kasvua. (Kotiranta ym. 2016, 8.)

Minkä vain yrityksen, myös startup-yrityksen, perustaminen lähtee aina liikeideasta. Ilman liikeideaa ei synny liiketoimintaa. Liikeideaa tulee alussa testata ja kehittää eteenpäin, ennen kuin potentiaaliset rahoittajat ja asiakkaat voidaan tavoittaa. Yritys tarvitsee luonnollisesti myös heti perustamisvaiheessaan rahaa. Yrityksen perustajien omat rahat harvoin riittävät yrityksen toimintaan, joten ensimmäisinä kysymyksinä herääkin, mistä saadaan rahoitusta yrityksen toimintaan. Kolmas ratkaiseva tekijä yritystä perustettaessa on johtoryhmä. Uudet kasvuyritykset tarvitsevat taidokkaan, toisiaan ominaisuuksiltaan täydentävän johtoryhmän. Yrityksen perustajien kannattaa tarkastella liikeideoita myös sijoittajan näkökulmasta. Liiketoimintasuunnitelma kannattaakin tämän vuoksi laatia tarkasti, sillä sijoittajat haluavat tietää tarkkaan, minkälaiseen yritykseen he rahoittavat sijoittavat. (McKinsey & Company 2001, 20–21.)

Yrityksen liikeidean tulisi olla ratkaisun kehittäminen johonkin potentiaalisen asiakkaan tarpeeseen tai ongelmaan. Se voi olla uusi tuote tai palvelu, mutta se voi olla myös uudistus ja parannus jo olemassa olevaan liiketoimintaan. Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa on tärkeää kehitellä liiketoiminnalle kokonaisvaltainen suunnitelma. Liiketoimintasuunnitelman tulisi sisältää pohdintaa mahdollisista riskeistä ja niiden vakavuudesta. Lisäksi tulee myös suunnitellusti varautua odottamattomiin tilanteisiin. Näin ollen yritystoiminnan jatkuvuutta voidaan taata paremmin. Lisäksi liiketoimintasuunnitelma sisältää suunnitelmat ja budjetit liiketoiminnan tarpeisiin, kuten tuotekehitykselle, tuotannolle, markkinoinnille, jakelulle ja taloushallinnolle. (McKinsey & Company 2001, 23.) Hyvän liiketoiminnan ansiosta rahoittajat kiinnostuvat helpommin yrityksestä. Ulkopuoliset rahoittajat voivat sijoittaa luottamuksella yritykseen, jolla on jo hyödyke, joka todistettavasti toimii. Tällöin yrityksellä on mahdollisuus saada enemmän ulkoista rahaa, mikä auttaa yritystä nopeuttamaan omien tavoitteidensa saavuttamista. (Cremandes 2016, 24–25.)

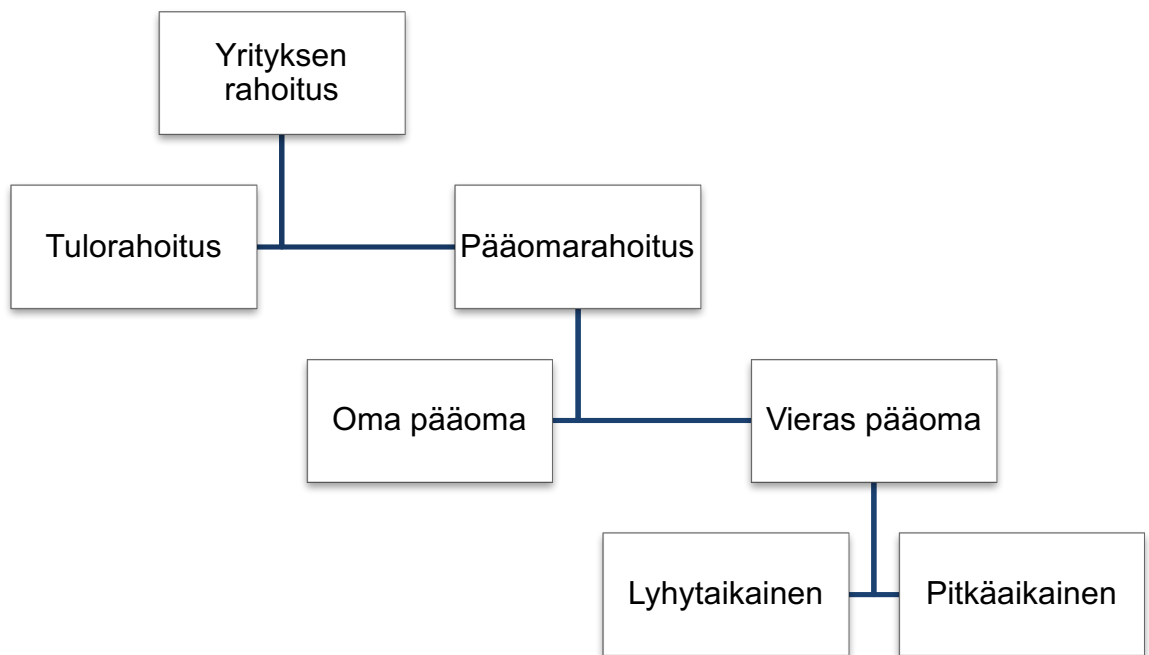
2.2 Yrityksen kehityskaari

Yrityksen kehityskaaren voidaan nähdä lähtevän ideavaiheesta, jolloin liikeidea alkaa kehittyä ja pohditaan omia mahdollisuuksia menestyä yrittäjänä. Ideavaiheen jälkeen tulee perustamisvaihe, jossa liikeidea saadaan toimintaan perustamalla sen ympärille yritys. Perustamisvaiheessa rahaa tarvitaan perusinvestointeihin, kuten liiketiloihin, kone-

ja laitehankintoihin sekä materiaalihankintoihin riippuen yrityksen luonteesta. Tässä vaiheessa rahoitus koostuu usein yrittäjän omasta omaisuudesta. Perustamisvaiheessa yrityksen on tärkeä saada myyntiä ja tätä kautta tulorahoitusta yritykseen. Aloittavan yrittäjän olisi hyvä varautua käyttöpääomaa suunniteltaessa vähintään 2–3 kuukauden palkka- ja vuokramenoihin. Lisäksi on hyvä varautua 2–3 kuukauden varalle myös muihin kustannuksiin ja ottaa huomioon kustannusylitysvaraus. Kustannusylitysvaraus laskeaan investointien ja käyttöpääoman lisäksi kattamaan odottamattomia kuluja, joita ei välttämättä osata huomioida. Perustamisvaiheen jälkeen yrityksen kehityskaaressa voidaan nähdä kehittämisvaihe, jossa yritystoiminta usein laajenee. Tällöin kysymykseen tulee usein ulkopuolisen rahoituksen hankkiminen yrityksen kehitys- ja laajentumistarpeisiin. Kypsyysvaiheessa yritys on jo siinä vaiheessa, että se pystyy rahoittamaan omat perusinvestointinsa tulorahoituksella. Tällöin merkittäviä investointeja tehdään usein markkinointiin, sillä uusia kasvumahdollisuuksia etsitään jatkuvasti. Viimeisenä kehitysvaiheena on laajentumisvaihe, jolloin uutta pääomaa tarvitaan entistä enemmän. Tällöin myös kilpailu kiristyy ja suuret yritykset kiinnostuvat toimialasta. Laajentumisvaiheessa pääomaa tarvitaan huomattavasti enemmän kuin aikaisemmin. (Raatikainen 2011, 120–121.)

2.3 Yrityksen rahoitusrakenne

Yrityksen rajoitusrakenne tarkoittaa oman ja vieraan pääoman suhdetta eli sitä, mistä lähteistä yrityksen kokonaisrahoitus koostuu. Yrityksen voidaan nähdä kasvattavan arvoaan kahdella tavalla: liiketoiminnan kautta tai tekemällä hyviä rahoituspäätöksiä. (Knüpfer & Puttonen 2009, 179.) Yrityksen rahoitus voidaan jakaa tulo- ja pääomarahoitukseen. Tulorahoitusta yritys saa myyntituotoista, joista on vähennetty vastaavat menot, kuten ostomenot. Pääomarahoitus voidaan jakaa kahteen osaan, omaan pääomaan ja vieraaseen pääomaan, joiden yhdistelmällä yritys pääosin rahoittaa toimintansa. (Raatikainen 2011, 118.) Oma pääoma voidaan jakaa ulkoiseen ja sisäiseen pääomaan. Ulkoinen oma pääoma on osakkeita myymällä hankittu pääoma, kun taas sisäinen on tulorahoituksella hankittu pääoma. (Knüpfer & Puttonen 2009, 29.) Vieras pääoma voidaan jakaa lyhytaikaiseen ja pitkäaikaiseen rahoitukseen. Lyhytaikaisella rahoituksella tarkoitetaan rahoitusta, joka tulisi maksaa takaisin vuoden kuluessa, kun taas pitkäaikaisen rahoituksen takaisinmaksuaika on yli vuoden. (Raatikainen 2011, 118.) Yrityksen rahoituslähteiden yksinkertaistamiseksi se voidaan kuvata helposti kuviolla.



Kuvio 1. Yrityksen rahoitusrakenne

Rahoitusrakennetta suunnitellessa tulee huomioida yrityksen kannattavuus, maksuvalmius, tuottavuus sekä vakavaraisuus (Suomi.fi 2018). Kannattavuudella tarkoitetaan yksinkertaisesti yritystoiminnassa sitä, että tuloja on enemmän kuin menoja. Yritystoimintaa aloittaessa toiminta saattaa olla tappiollista, mutta tavoitteena on hyvä olla kannattava yritys, sillä se takaa yritystoiminnan jatkuvuuden. Yrityksen ollessa kannattamaton on syytä vähentää yrityksen menoja tai pyrkiä kasvattamaan yrityksen myyntiä. Usein leikkaamalla menoja, yritys saadaan nopeammin kannattavaksi. Ulkopuolisten rahoittajien kiinnostus kannattavaa yritystä kohtaan on myös usein luonnollisesti suurempi, kuin kannattamatonta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 70–78.) Yrityksen kannattavuutta voidaan mitata erilaisilla tunnusluvuilla, jotka voidaan jakaa sekä liikevaihtoon, että pääomaan suhteutettuihin mittareihin. Pääomarakennetta ajatellessa tärkeimmät mittarit ovat oman pääoman tuotto-% (ROE), sijoitetun pääoman tuotto-% (ROI) sekä kokonaispääoman tuotto-% (ROA). ROE on yksi omistajien ja sijoittajien kannalta tärkeimmistä kannattavuuden mittareista. Tämä kertoo yrityksen kyvystä huolehtia yrityksen omistajien yritykseen sijoittamista pääomista. Luku kertoo, kuinka paljon yritys on saanut tuottoa omalle pääomalle tilikauden aikana. Oman pääoman tuotto-% on erinomainen sen ollessa yli 20 prosenttia. Sijoitetun pääoman tuotto-% (ROI) mittaa yrityksen suhteellista kannatta-

vuotta. Siitä voidaan nähdä se tuotto, joka on saatu yritykseen sijoitetun pääoman ko-
rosta tai muusta tuotosta. Sijoitetun pääoman tuotto-% on erinomainen sen ollessa yli 15
prosenttia. (Alma Talent, Tunnuksluopas 2018.)

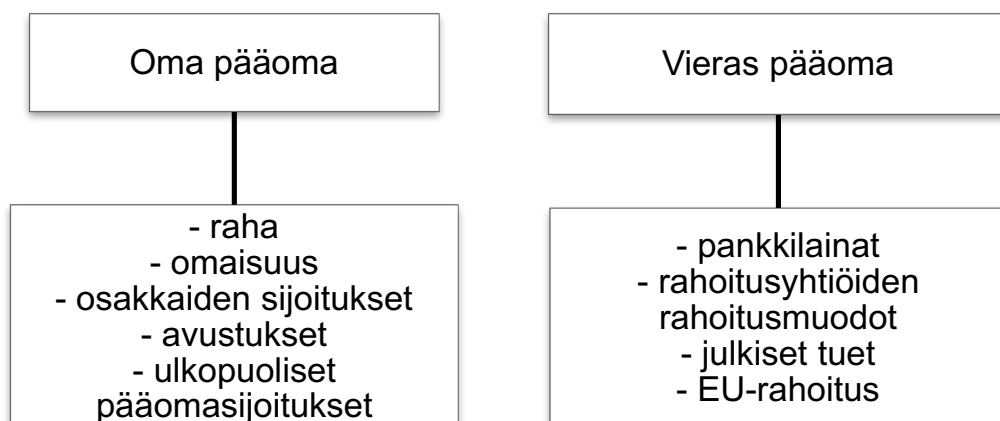
Maksuvalmiudella eli likviditeetillä tarkoitetaan rahaa, joka on yrityksen käytettävissä ja
kertoo siitä, riittävätkö rahat kaikkiin yrityksen kuluihin. Huolellinen rahoitussuunnittelu
takaa sen, että yritys pystyy maksamaan esimerkiksi palkat, velat ja korot ajallaan, ei-
vätkä joudu maksuvalmiusvaikeuksiin. Tuottavuus kertoo yrityksen tehokkuudesta suun-
nitella ja organisoida asioita. Hyvää tuottavuutta ja kannattavaa liiketoimintaa ei kuiten-
kaan kannata sekoittaa, sillä vaikka yritys tuottaa tehokkaasti ja nopeasti tuotetta tai pal-
velua, asiakkaat eivät silti välttämättä kiinnostu yrityksen tarjoamista hyödykkeistä. Täl-
löin yritys on tuottava muttei kannattava. (Meretniemi & Ylönen 2008, 70–78.) Yrityksen
maksuvalmiutta voidaan mitata *quick ratio* sekä *current ratio* tunnuslukuja käyttämällä.
Quick ratio mittaa yrityksen kykyä selviytyä lyhytaikaisista veloistaan, kun taas current
ratiolla voidaan mitata maksuvalmiutta pidemmällä aikavälillä. (Alma Talent, Tunnuks-
luopas 2018.)

Vakavarainen yritys on sellainen, joka ei ole ottanut liikaa velkaa. Vakavaraisuuden eli
omavaraisuusasteen laskiessa, yritykselle saattaa aiheutua rahoitusongelmia. Tällöin
kaikki yrityksen varat menevät lainojen lyhennyksiin, eikä toiminnan pyörittämiseksi jää
tarpeeksi rahaa. Tällöin voidaan sanoa, että mitä enemmän yrityksellä on omaa pää-
omaa, sitä vakavaraisempi se on ja sitä suuremmat mahdollisuudet sillä on saada mu-
kaan ulkopuolisia rahoittajia. (Meretniemi & Ylönen 2008, 70–78.) Yrityksen vakavarai-
suutta voidaan mitata velkaantuneisuusasteella sekä omavaraisuusasteella (Koponen
2017). Omavaraisuusaste ilmaisee, kuinka monta prosenttia yrityksen oma pääoma on
sen koko pääomasta taseesta laskettuna (Leppiniemi 2009, 161). Yrityksen vakavarai-
suutta voidaan myös mitata hyödyntäen nettovelkaantumisprosentilla ja suhteellisella
velkaantumisprosentilla. (Alma Talent, Tunnuksluopas 2018).

Rahoituksen osalta suunnitelmat kannattaa tehdä sekä lyhyelle että pitkälle aikavälille
(suomi.fi 2018). Yrityksen pääomarakennetta muodostaessa keskeiseksi kysymykseksi
nousee, kuinka suuri osa investoinneista rahoitetaan velalla ja kuinka suuri osa omalla
pääomalla. Kun yritys saavuttaa optimaalisen pääomarakenteen, yrityksen rahoituksen
hinta eli yrityksen keskimääräinen painotettu pääoman kustannus (*weighted average
cost of capital WACC*) on pienimmillään. Sijoittajat saattavat käyttää keskimääräisen pai-
notetun pääoman kustannusta mittarina sille, kannattaako yritykseen sijoittaa vai ei.
(Knüfer & Puttonen 2009, 183.) Yrityksen rahoitusrakenteessa oman pääoman osuus

tulisi olla vähintään 30%. Oman pääoman osuuden ollessa alle 30% yrittäjän tulee pitää huolta siitä, että laskut pystytään silti maksamaan ajallaan. (suomi.fi 2018.) Suomalaisen teollisuusyrityksen keskimääräinen pääomarakenne on 82 % vierasta pääomaa ja 18 % omaa pääomaa, kun taas Ruotsissa vastaava tilanne on 70% ja 30 %. Taloudellisen yhteistyön ja kehityksen järjestön jäsenmaissa pääomarakenne on keskimäärin 65% vierasta pääomaa ja 35 % omaa pääomaa. Suomen tilanne on tässä suhteessa ongelmallinen, sillä eurooppalaisen rahoituskäytännön mukaan asiantuntevan sijoittajan ei tulisi sijoittaa yritykseen, jonka vieraan pääoman osuus on yli 75%. (Sutinen & Viklund 2005, 98.) Jyrki Niskasen ym. (2010) mukaan optimaalisena pääomarakenteena voidaan pitää rakennetta, joka maksimoi yrityksen ja sen osakepääoman markkinoilla. Yrityksellä ei saisi olla liikaa velkarahaa suhteessa omaan pääomaan, sillä tällöin yritystoiminnan riskit, kuten konkurssiriski, kasvavat. Usein jos vieraan pääoman osuus on liian suuri, oman pääoman tuottovaatimus kasvaa johtuen mahdollisesta rahoitusriskistä. (Knüpfer & Puttonen 2009, 37.) Yrityksen optimaalinen pääomarakenne riippuu kuitenkin toimialasta, maasta, suhdanteista, rahoitusmarkkinoiden kireydestä, verojärjestelmästä sekä muista mahdollisista tekijöistä (Knüpfer & Puttonen 2009, 190).

Yrityksen oman pääoman sekä vieraan pääoman lähteitä ovat yritykset varat, omaisuus, erilaiset sijoitukset, avustukset ja tuet, pankkilainat, rahoitusyhtiöiden vakuudettomat lainat sekä EU-rahoitus (Raatikainen 2011, 118). Kuvio 2 voidaan nähdä rahoituksen jakautuminen omaan ja vieraaseen pääomaan. Näiden väliin jäävät optiolaina, vaihtovelkakirjalaina, pääomalaina ja etuosake. Välirahoitusinstrumentit omaavat piirteitä molemmista omasta sekä vieraasta pääomasta, mutta ne eivät selkeästi ole kumpaakaan. (Knüpfer & Puttonen 2009, 39.)



Kuvio 2 : Rahoituksen lähteet (Raatikainen 2009)

Yrityksellä on hyvä olla tarpeeksi omaa pääomaa liiketoiminnan pyörittämiseen, mutta usein myös vierasta pääomaa tarvitaan. Tähän tarvitaan hyvää rahoitussuunnittelua. Rahoitussuunnittelu kannattaa tehdä vähintään tilikausittain. Yrityksen perustamisvaiheessa omistajien rahoitus on hyvin merkittävää. Varsinkin vierasta pääomaa haettaessa hyvät rahoituslaskelmat sekä liiketoimintasuunnitelma ovat hyvin tärkeitä. Tällöin yrityksellä on paremmat mahdollisuudet saada ulkoista rahoitusta mukaan yrityksen toimintaan. Usein varsinkin yrityksen kasvuvaiheessa tarvitaan vierasta pääomaa kasvun toteuttamiseen. (Koponen 2017.)

Rahoitusrakennetta suunnitellessa yrittäjän kannattaa ottaa huomioon myös vieraan pääoman vipuvaikutus. Vipuvaikutuksella tarkoitetaan oman pääoman tuoton kasvattamista lisäämällä vieraan pääoman osuutta yrityksen rahoitusrakenteessa. Taloudellisesti vipuvaikutus perustuu siihen, että vieraalle pääomalle maksettava korvaus on yleensä kiinteä ja kaikki tuotto, jota vieraalla pääomalla ansaitaan, joka ylittää lainalle maksettavan korvauksen, tulee omalle pääomalle. Toisaalta vipuvaikutus voi olla myös negatiivinen, jos yrityksen tuotto alittaa vieraalle pääomalle maksettavan korvauksen, vieraan pääoman korvaus tulee maksaa omasta pääomasta. (Leppiniemi 2009, 162.)

2.3.1 Lyhyen aikavälin rahoituspäätökset

Lyhyen aikavälin rahoitus on myös hyvin tärkeää pitkän aikavälin rahoitussuunnittelun ohella. Lyhyen aikavälin rahoitusta yritykselle ovat esimerkiksi kassavirta, likviditeetti sekä luottojen ja varaston hallinta. Yleensä lyhyen aikavälin rahoitussuunnittelu tehdään yhdeksi vuodeksi kerrallaan. Vuosi voidaan suunnittelussa jakaa myös lyhyempiin jaksoihin kuten kvartaaleihin, jolloin taloutta tarkastellaan neljännesvuosittain, kolmen kuukauden jaksoissa. Sen sijaan kassanhoitosuunnitelma voidaan tehdä vielä lyhyemmäksi ajaksi kuten päiväksi, viikoksi tai kuukaudeksi kerrallaan. Lyhytaikaista rahoitusta yritys tarvitsee jatkuvasti, jotta esimerkiksi tuotannollisia kustannuksia, kuten palkka- ja materiaalikuluja pystytään kattamaan. Yritys tarvitsee myös raaka-aine-, puolivalmiste- ja valmistevarastoja eli vaihto-omaisuutta, joka sitoo rahoitusta. Toimintaan sitoutunutta rahoitusta ja vaihto-omaisuutta kutsutaan *liikepääomaksi*. Liikepääoma saadaan laskeamalla, kun rahoitusomaisuuteen lisätään vaihto-omaisuus ja vähennetään lyhytaikainen vieras pääoma. Lyhyen aikavälin rahoitusbudjetin tarkoituksena on varmistaa rahan riittäminen koko vuodeksi. Samalla yrityksen on hyvä laatia maksuvalmiusbudjetti 12 kuukaudeksi. (Martikainen & Martikainen 2006, 136–137.) Maksuvalmiusbudjettia voidaan

tarkentaa kassabudjetin avulla lähipäivien ja viikkojen osalta. Kassabudjetin avulla voidaan arvioida odotettavissa olevia kassayli- ja -alijäämiä. Lyhyen aikavälin rahoitusbudjettia toteutetaan usein matalammalla organisaatiotasolla kuin pitkän aikavälin budjettia. Lyhyen aikavälin budjeteissa kassatapahtumat ovat toisistaan irrallisia, kun taas pitkän aikavälin rahoitussuunnittelussa rahavirrat ovat toisistaan riippuvaisia. Pitkän aikavälin rahoitusbudjetissa tehdään suunnitelmia suoriteperusteisesti, jotka muuttuvat lyhyessä rahoitusbudjetissa kassaperusteisiksi. Tämän avulla voidaan arvioida, ovatko yrityksen rahoitussuunnitelmat rahoituksellisesti toteuttamiskelpoisia. Jos esimerkiksi budjeteissa esiintyy vajausta, sitä voidaan korjata erilaisilla kassanhallinnan menetelmillä. (Martikainen & Martikainen 2006, 146–147.)

Yrityksen kykyä selviytyä sen lyhytaikaisista veloistaan voidaan mitata quick ration avulla. Tunnusluku mittaa yrityksen kassavalmiutta. Quick ration tulisi olla 1, jolloin yrityksen rahoitusomaisuus kattaa täysin lyhytaikaisten velkojen määrän. Quick ratio on erinomainen sen ollessa yli 1,5. Quick ratio voidaan laskea seuraavaa laskukaavaa käyttäen: $Quick\ ratio = \frac{\text{Lyhytaikaiset saamiset} + \text{rahat ja pankkisaamiset} + \text{rahoitusarvopaperit}}{\text{lyhytaikainen vieras pääoma} - \text{lyhytaikaiset saadut ennakkomaksut}}$. (Alma Talent, Tunnuslukuopas 2018.)

2.3.2 Pitkän aikavälin rahoituspäätökset

Pitkän aikavälin rahoitussuunnittelussa on tärkeää suunnitella yrityksen kannattavuutta sekä pääomarakennetta. Rahoitussuunnitelma on hyvä laatia kahden tai kolmen seuraavan tilikauden ajalle, ottaen huomioon yrityksen kasvuennuste. Pitkän aikavälin rahoitussuunnitelma on tärkeää, jos yrityksellä on aikeissa tehdä suurempia investointeja, jotka vaativat enemmän vierasta pääomaa. Usein myös julkiset rahoittajat vaativat yritykseltä tarkan liiketoiminta- sekä rahoitussuunnitelman rahoituspäätöksensä pohjalle. Pitkän aikavälin rahoitussuunnittelussa on tärkeintä mallintaa investoinnin tuottamaa tulorahoitusta, vieraanpääoman takaisinmaksua sekä kassatilannetta. (Koponen 2017.) Pidemmän aikavälin maksuvalmiutta voidaan mitata current ratiolla. Tätä mitataan usein yrityksen tilinpäätöshetkellä. Current ratio on erinomainen sen ollessa yli 2,5. Current ratio voidaan laskea seuraavalla kaavalla: $Current\ ratio = \frac{\text{vaihto-omaisuus} + \text{lyhytaikaiset saamiset} + \text{rahat ja pankkisaamiset} + \text{rahoitusomaisuusarvopaperit}}{\text{lyhytaikainen vieras pääoma}}$. (Alma Talent, Tunnuslukuopas 2018.)

2.4 Yrityksen rahoitussuunnittelu

Yrityksen perustamisvaihetta helpottaa huomattavasti se, että rahoituksen osalta suunnitelmat ja laskelmat on tehty hyvin. Hyvän liiketoimintasuunnitelmassa yritysidea esitetään numeroina, joissa suunnitelmat budjetoidaan. Budjetilla voidaan myös testata liikeidean toimimista ja sitä, onko yrityksellä tarpeeksi rahaa idean toteuttamiseen. Aloittavalla yrittäjällä usein rahaa kuluu jo ennen kuin yritys saa myyntituloa. Yrittäjällä kuluu rahaa huomattavasti jo pelkkien yritystoiminnan puitteiden luomiseen eli käyttöomaisuuteen kuten kone- ja laitehankintoihin. Lisäksi rahaa tarvitaan myös päivittäisten toimintojen pyörittämiseen eli käyttöpääomaan kuten vuokra-, sähkö- ja puhelinlaskun maksamiseen. (Raatikainen 2011, 138.)

Yritys voi seurata maksuvalmiuttaan kassa- eli maksuvalmiusbudjetin avulla. Kassabudjetin laadinnassa pääsääntönä on, että yrityksellä on varoja ostovelkojen maksuun. Toisaalta yrityksen pitää myös pystyä myymään hyödykkeitään laskua vastaan, jolloin rahaa sitoutuu myyntisaamisiin. Kassabudjettiin kerätään yritykseen ennustettu saapuva rahamäärä ja maksuihin menevä rahamäärä. Pienyrittäjä voi tehdä laskelman jopa viikokotasolle. (Raatikainen 2011, 138–139.)

Tämän lisäksi rahaa sitoutuu myös vaihto-omaisuuteen: varastossa on oltava tarpeeksi raaka-aineita tuotannon tarpeisiin. Lisäksi asiakkaille on oltava tarjolla yrityksen tarjoamia hyödykkeitä, joista osaa on pidettävä varastossa. Tämä lisää myös käyttöpääoman tarvetta. Nykyään kuitenkin useat yritykset haluavat pyrkiä ylläpitämään mahdollisimman pieniä varastoja. (Raatikainen 2011, 138.)

Aloittava yrittäjän ongelmana on usein pääomatarpeen alimitoitus. Pääomatarvetta arvioitaessa ja arviot summia käytettäessä on ne hyvä arvioida hieman yläkanttiin. Käyttöomaisuutta hankkiessa kannattaa myös vaihtoehtona miettiä vuokrausta ja leasingia. (Raatikainen 2011, 138.)

Yrityksen juoksevaan toimintaan tarvitaan aina rahaa. Tämä tulee ottaa huomioon yrityksen tehdessä käyttöpääoman tarvelaskelmia. Laskelmassa on otettava huomioon kaikki yrityksen alkukuukausien kuluessa katettavat kustannukset. Koska tulorahoitusta ei välttämättä synny heti yritystoiminnan alussa, kustannukset tulee maksaa lainalla. Tämä kuitenkin riippuu toimialasta, sillä palveluyrityksissä raha alkaa kiertää usein nopeammin kuin tuotannollisessa yrityksessä. (Raatikainen 2011, 138.)

Yrityksen rahan riittävyys selvitetään rahoitustarvelaskelmalla. Mitä enemmän yrittäjä sijoittaa omaa rahaa yritykseen, sitä uskottavammalta yrityksen idea vaikuttaa. Ulkopuoliset sijoittajat suhtautuvat myös lainanantoon myönteisemmin, jos yrittäjä on sitoutunut myös itse ideaansa. Investointeihin ja käyttöpääomaan sekä muihin pidempiaikaiseen rahoitukseen haetaan usein pitkäaikaista lainaa, kun taas lyhyempään rahoitukseen soveltuu esimerkiksi luotollinen pankkitili. Yrityksen kannattaa myös selvittää olisiko sillä mahdollisuus hakea julkista tukirahoitusta. Tulorahoituksen osalta arviot kannattaa tehdä varovasti, sillä kaikki asiakkaat eivät ole käteisasiakkaita, jolloin myyntisaamisten suoritukset saattavat viivästyä. Myyntisaamisia varten yrityksen on tärkeä miettiä myös sopiva maksuaika (Raatikainen 2011, 139.)

Aloittavan yrityksen tulee myös laatia perustamisvaiheessaan myyntikatetarve, eli laskea se euromäärä, jolla yritys saavuttaa nollatuloksen. Myyntikatetarpeesta voidaan johtaa liikevaihtotarve, jolla määritellään se summa, jolla yritys pystyy kattamaan lisäksi yritystoiminnan muuttuvat kulut. Kun liikevaihtotarpeeseen lisätään arvonlisävero, yritys saa laskettua minimimyyntitarpeensa. Tilanteessa, jossa yrityksellä ei ole muuttuvia kuluja laisinkaan, myyntikatetarve on sama kuin liikevaihtotarve. Näiden rahoitussuunnitelmien ja laskelmien lisäksi hyvä liiketoimintasuunnitelma sisältää myös koko vuoden kattavan tulossennusteen (Raatikainen 2011, 139)

2.5 Rahoitusvaihtoehdot

Kun yritys on selvittänyt tarpeensa pääomaan, sen seuraavana tehtävänä on selvittää mistä rahoitusta lähdetään hakemaan. Yritys voi saada rahoitusta useista eri lähteistä. Haettava rahoitus voi olla oman pääoman tai vieraan pääoman lähtöistä. Rahoitusvaihtoehtoja on monia. Yrityksen rahoitus voi koostua konkreettisen rahan lisäksi myös henkisestä pääomasta, kuten osaamisesta. Tavallisesti yrityksen haettava rahoitus on joko lainaa tai avustusta.

2.5.1 FFF-rahoitus (Friends, Family and Fools)

Tässä rahoituksen muodossa rahoitusta haetaan lähipiiriltä, kuten perheeltä, sukulaisilta tai ystäviltä. Tällöin yrittäjän ja rahoittajan välinen suhde perustuu liiketaloudelliseen pohdintaan. (Sekki & Niemi 2016.) Tämä on usein ensimmäinen luonteva rahoituslähde aloit-

tavalle kasvuyrittäjälle. FFF-rahoitusta käytetään paljon Yhdysvalloissa, mutta Suomessa sen käyttö on vielä melko nuorta. (Lappi 2014.) Usein perhe ja ystävät ovat valmiita sijoittamaan yritykseen, sillä he ovat läheisiä yrittäjälle ja haluavat tukea hänen toimintaansa. He haluavat kuitenkin usein tutkia tarkasti koko liiketoimintasuunnitelman tai vaativat suurempaa palautusta heidän sijoitukselleen. Haettaessa rahoitusta lähipiiriltä, suureksi ongelmaksi saattaa muodostua tunneperäiset sekä henkilökohtaiset ongelmat, eikä suhde tällöin perustukaan enää pelkkään liiketaloudelliseen pohjaan. Usein myös lähipiirin antama rahoitus saattaa tuottaa epäselvyyksiä. Yrittäjä saattaa pitää rahoitusta lainana, jonka hän maksaa takaisin korkojen kanssa, kun taas lähipiirin jäsen saattaa tulkita sen sijoitukseksi, joista hän saa omistusosuuksia yrityksestä. FFF-rahoitusta hankkiessa kannattaa pitää mielessä muutama tärkeä sääntö. Ensimmäinen on, että lähipiiriä tulisi kohdella kuin tuntemattomia rahoituksen osalta. On tärkeää vaatia viralliset paperit, jotka yrittäjä laatisi myös tuntemattoman sijoittajan kanssa. Näin ollen kummallekaan osapuolelle ei ole epäselvyyksiä tehdyn sopimuksen suhteen. Toiseksi laina saattaa olla tässä tapauksessa parempi vaihtoehto kuin pääomasijoitus. Tällöin jos joku lähipiiristä lainaa yrittäjälle rahaa, yrittäjän tulee vain maksaa laina takaisin korkojen kera. Jos lähipiiri sijoittaa pääomaa yritykseen, hänestä tulee myös tällöin omistaja osaksi yritystä ja saattavat mahdollisesti haluta vaikuttaa yrityksen toimintaan. Kolmanneksi on tärkeää sitoa kaikki maksut rahavirtaan. Yrittäjän kannattaa sopia takaisinmaksusta prosenttiosuuksilla kassavirrasta, kuin sopia kiinteistä takaisinmaksueristä. Neljänneksi voi miettiä mahdollisuutta äänioikeudettomista osuuksista, jos lähipiirin jäsen ei suostu lainaan. Näin ollen lähipiirin jäsenellä ei ole vaikutusvaltaa yrityksen toimintaan. (Ennico 2002.)

2.5.2 Pankkirahoitus

Pankkirahoitus on ehkä yrittäjälle yleisin rahoitusvaihtoehto. Pankkirahoitus on pankin myöntämä laina yritykselle. Pankkilaina edellyttää vakuuksia, jotka yrittäjä voi itse hankkia lähipiiriltä tai saada yrityskiinnitysten kautta. Jotkin rahoitusyhtiöt tarjoavat myös vakuuksia aloittaville yrittäjille. Esimerkiksi Finnvera tarjoaa yrittäjille alkutakausta, jossa voidaan tarjota jopa 80 prosentin vakuuden normaaliin pankkilainaan. Alkutakausta kevennä yrittäjän omaa riskiä. (Sekki & Niemi 2016.)

Elokuussa 2018 uusia yrityslainoja nostettiin 2,8 miljardin euron edestä Suomen Pankin tilastojen mukaan. Keskikorko uusille nostetuille yrityslainoille oli 2,97 prosenttia elokuussa 2018. Yhteensä samana aikana yrityksille myönnettyjen lainojen euromääräinen kanta oli 84,3 miljardia euroa, joista asuntoyhteisöille myönnettyjä lainoja oli 30,5 miljardia euroa. Suurimmat lainaosuudet olivat OP Ryhmän (38,7%) ja Nordean (30,3%) kaikista pankkien myöntämistä yrityslainoista. Kolmanneksi eniten yrityslainoja oli Danske Bankilla (9,3%). (Suomen Pankki 2018a.)

2.5.3 Rahoituslaitosten myöntämät yrityslainat

Myös rahoituslaitokset myöntävät yrityksille yrityslainoja. Rahoituslaitosten myöntämä laina on usein pankkilainaa nopeampi ja helpommin saatavilla oleva laina, mutta sisältää myös usein suurempia kuluja. Yritys voi hakea rahoituslaitokselta yrityslainaa esimerkiksi yrityksen perustamiseen tai kasvuvaiheeseen. Yrityslainaa voidaan myös käyttää pankkilainojen vakuutena, jolloin sitä kutsutaan yhdistelmälainaksi. Yrityslainan korot ovat huomattavasti suurempia kuin pankeilla, mutta yrityslainaa rahoituslaitokselta on helpompi saada, sillä ne eivät yleensä vaadi yritykseltä reaali- vakuuksia. Rahoituslaitosten myöntämiä yrityslainoja on helppoa vertailla verkossa. Suomessa tunnetuimpia yrityslainaa tarjoavia rahoituslaitoksia ovat esimerkiksi Ferratum Business –rahoitus, Suomen Yrityslaina rahoitus, Yritysluotto.fi, Qred sekä Vauraus yritysrahoitus. Rahoituslaitoksen myöntämä yrityslaina sopii yritykselle, joka tarvitsee äkillisesti rahaa investointeihin, kustannuksiin, toimitilojen laajentamiseen ja uusimiseen, tilapäiseen kassavajeeseen sekä uusien työntekijöiden palkkaamiseen. Rahoituslaitokset tarjoavat yrityslainaa kukin erilaisilla ehdoilla sekä hinnoittelulla. Eri rahoituslaitokset tarjoavat yrityslainaa 1 000 eurosta aina 5 miljoonaan euroon. Useimmat rahoituslaitokset eivät vaadi reaali- vakuuksia, mutta haluavat usein henkilötakauksen yrittäjältä. (Yrityksen perustaminen 2018.)

RAHOITUSLAI-TOS	LAINAN MÄÄRÄ	LAINA-AIKA	VAKUUDET	PERUSTAMIS-MAKSUT	KUUKAUSIKUSTANNUK-SET	LAINAPÄÄTÖS	RAHAT TILILLÄ	MUUTA
FERRATUM BUSINESS	2 000 - 25 000€	Jopa 24kk	ei reaalivakuuksia	2,5 % lainapääomasta	3 % lainapääomasta	1 arkipäivä	2 arkipäivää	Kassavirtaan perustuvat päätökset
SUOMEN YRITYSLAINA	1 000 - 25 000 €	1-6kk	ei reaalivakuuksia, yrittäjän henkilötakaus	Ei nostokulua	1,75-4,95% lainapääomasta	Minuuteissa	1 arkipäivä	Kuukausikulut vain laina-ajalta
YRITYSLUOTTO.FI	3 000 - 100 000€	1-22kk	henkilövakuus, omavelkainen takaus	Kiinteä toimituspalkkio	Kiinteä toimituspalkkio	Samana päivänä	1 arkipäivän kuluttua päätöksestä	
QRED	1 000 - 50 000€	1-12kk	henkilötakaus	ei avausmaksua	Alkaen 1,75% lainapääomasta	Samana päivänä	Samana päivänä	Korot vain laina-ajalta
VAURAUUS YRITYSRAHOITUS	20 000 - 5 000 000€	6kk-7vuotta	Riittävän hyvä lainan takaisinmaksukyky	ei avausmaksua	Kuukausierä tai kertaluontoiset lainalhennykset, minimikorko 6%	Lainahakemus voimassa 60 päivää, jolloin rahoittajat voivat sijoittaa lainaan	2 arkipäivää tarjouksen hyväksymisestä	Toimii joukkorahoitusperiaatteella

Taulukko 1: Rahoituslaitosten vertailu (Ferratum Business 2015, Qred 2018, Suomen Yrityslaina 2018, Yritysluotto.fi 2018, Vauraus 2018.)

Rahoituslaitosten erilaisen hinnoittelun ja ehtojen perusteella rahoituslaitoksien myöntämiä lainoja on helppo vertailla esimerkiksi laina-ajan, lainan määrän sekä kuukausikustannuksien perusteella. Taulukosta voidaan havaita, että laina-ajat eri rahoituslaitosten välillä vaihtelevat aina yhdestä kuukaudesta seitsemään vuoteen. Määrällisesti vertailuun otetut rahoituslaitokset tarjoavat lainaa aina 1 000 eurosta viiteen miljoonaan euroon. Vauraus Yritysrahoitus on kuitenkin muista vertailuista rahoituslaitoksista poikkeava sen vuoksi, että se toimii joukkorahoitusperiaatteella. Tämän vuoksi Vauraus Yritysrahoitus tarjoaa huomattavasti suurempia määriä lainaa, pidemmällä takaisinmaksuajalla. Vertailusta voidaan kuitenkin havaita, että kaikille rahoituslaitoksille yhteistä on nopea lainan saanti. Myös rahat maksetaan tilille hyvin nopeassa ajassa. Tämä onkin rahoituslaitokselta hankittavan lainan etu verrattuna pankkien myöntämiin yrityslainoihin. Myöskään yksikään rahoituslaitos ei vaadi yrityslainalle reaalivakuuksia, mutta useihin vaaditaan sen sijaan henkilötakaus. Henkilötakauksessa yrittäjä vastaa lainastaan kuin se olisi hänen omansa.

2.5.4 Hikipääoma

Hikipääomalla tarkoitetaan yksityishenkilöiden tai yritysten osaamisen hyödyntämistä yrityksen toiminnassa. Hikipääoma tuo yrityksen toimintaan selvää lisäarvoa. (Sekki & Niemi 2016.) Hikipääomaa hyödynnetään usein rahoituksen lähteenä startup-yrityksissä. Hikipääomaa hyödyntäessä asiantuntijalle tarjotaan palkkioksi tehdystä työstä esimerkiksi yrityksen osakkeita tehtyä työtä vastaan. Hikipääoma on tärkeä uutta yritystä perustettaessa, erityisesti silloin, kun käteisvaroja on vähän. Alkuvaiheessa on helppo tarjota osakkeita työn vastineeksi, mutta myöhemmässä vaiheessa hikipääoman hankkiminen saattaa tulla erittäin kalliiksi ja heikentää jäljellä olevien sijoittajien saatavilla olevaa pääomaa. Hikipääomasuhde on mitattava pitkällä aikavälillä, osallistujien pitkäaikaisella sitoutumisella ja osallistujien tarjoamalla lisäarvolla yrityksen yleisiin tavoitteisiin. (InvestingAnswers 2018.) Asiantuntijan tehtävänä on antaa yritykselle ulkopuolista näkemystä, varmistaa strategiaa, nopeuttaa jalkautumista, luoda kontakteja sekä verkostoja ja tuoda yritykselle ideoita ja erityisongelmien ratkointaan erityisosaamista. (Heinilä 2011.) Hikipääoman ongelmaksi voidaan kuitenkin nähdä se, että millainen arvo tarjotulle työpanokselle voidaan laskea. Sopimuksellisesti on myös vaikea määrittellä, onko vastikkeena tarjottu työ sitä, mistä alun perin ollaan sovittu. Työn laatu saattaa vaihdella huomasti pelkästään sen mukaan, onko tekijä innostunut tekemästään. (Talouselämä 2011.)

2.5.5 Joukkorahoitus

Joukkorahoitus on myös yrityksen yksi yleinen rahoitusmuoto. Joukkorahoituksessa yksittäinen henkilö voi päästä kasvuyrityksen osakkaaksi muutaman sadan euron sijoituksella. Joukkorahoituksessa yleistä on, että usein rahoitusringissä on satoja henkilöitä. Joukkorahoituksessa rahoitus kerätään usein suurelta yleisöltä internetissä toimivien palvelualustojen kautta pienempinä summina. Rahoitukseen voi tätä kautta osallistua kuka vaan ja mistä päin maailmaa tahansa. (Holopainen 2017, 223–224.) Joukkorahoitus voidaan karkeasti jakaa kolmeen kategoriaan; 1. Lainarahoitus 2. Osakerahoitus 3. Vastikepohjainen Tuotteiden ennakkomyynti. Joukkorahoituksessa sijoittajat saavat takaisin sen mukaan kuinka paljon kohdeyritys myy tuotteitaan tai palvelujaan ennalta sovittoon aikahorisonttiin. (Sekki & Niemi 2016.) Markkinoilla on mukana monenlaisia liikeideoita ja tämän vuoksi joukkorahoitus edistää pienten ja keskisuurten sekä aloittavien yritysten rahoituksen saantia. Joukkorahoitus soveltuu hyvin esimerkiksi tilanteeseen,

jossa startup-yritys on alkuvaiheessaan lanseeraamassa uutta kuluttajatuotetta. Yritys hakee joukkorahoitusta internetin joukkorahoitusalojen kautta. Joukkorahoituksen hakemisessa tärkeää on osata markkinoida omaa rahoituksen kohdettaan tarpeeksi hyvin ja tehokkaasti kohderyhmälle, eli rahoittajille. (Holopainen 2017, 223–224.) Internetissä toimivia joukkorahoitusaloja ovat esimerkiksi Invesdor Oy, Funded By Me, Grow VC Group, Kansalaisrahoitus, Mesenaatti. (Sekki & Niemi 2016.) Viime vuosien aikana joukkorahoitusmarkkinat ovat kasvaneet suuresti. Yhä useammat yritykset hakevat projekteilleen rahoitusta joukkorahoituksen kautta. Vuonna 2017 lainamuotoista joukkorahoitusta välitettiin Suomessa yrityksille 75,8 miljoonaa euroa sekä sijoitusmuotoista 63,0 miljoonaa euroa. Hyödyke- ja vastikepohjaista joukkorahoitusta välitettiin 1,0 miljoonan euron edestä. (Suomen Pankki 2018b.)

2.5.6 Bisnesenkeli

Bisnesenkeli on usein varakas ja osaava yksityishenkilö, joka sijoittaa omaa rahaansa listaamattoman potentiaalisen kasvuyrityksen toiminnan kehittämiseen. Tavallisesti bisnesenkelin antama rahoitus on pääomaehtoista, mutta mahdollista on myös tehdä velkakirja. Rahoituksen ohella bisnesenkeli voi tuoda yritykseen osaamista sekä verkostoja. (Sekki & Niemi 2016.) Bisnesenkelit ovat usein kokeneita yritysmaailman edustajia. Bisnesenkelit haluavat usein myös osallistua omistamiensa yritysten päätöksentekoon ja näin ollen tuovat tietoa ja osaamista yritykseen. Usein bisnesenkelin sijoituksen määrä on 10 000 – 150 000€. Sijoitusaika on tyypillisesti 2 – 4 vuotta. (Holopainen 2017, 222.) Yleensä bisnesenkeli sijoitus on 10-40% ja se kohdistuu yrityksen esivaiheeseen, aikaiseen- tai nopeaan kasvuvaiheeseen. Euroopassa on arviolta 260 000 bisnesenkeliä joista Suomessa noin 1 000. Bisnesenkelin pyrkimyksenä on yleensä vaikuttaa sijoituksensa onnistumiseen aktiivisesti. Bisnesenkelit voivat tarjota yritykselle myös mentorointia ja kontakteja. Enkelisijoittamisella tähdätään kasvun vauhdittamiseen. Bisnesenkelin tekemä sijoitus on aina väliaikaista ja kestää ennalta määrätyn ajan. Tavoiteaika sijoituksille on noin viisi vuotta, mutta enkelisijoittaja saattaa olla pisimmillään mukana sopimuskohtaisesti jopa 10 vuotta. Tyypillisesti enkelisijoituksia hakevat yritykset, joiden liikevaihto on alle miljoona euroa, mutta yritys pyrkii kovaan kasvuun. Vuonna 2012 47% enkelisijoituksista tehtiin ICT-alan yrityksiin, joissa bisnesenkelit ovat nähneet kasvupotentiaalia. (Etula 2014, 12–19.) Enkelisijoituksesta tehdään aina osakassopimus, joka sitoo pitkäaikaisesti molempia osapuolia. Jokainen osakassopimus on yksilöllinen sijoit-

tajan ja yrityksen tarpeita varten laadittu sopimus. (Etula 2014, 44.) Sijoitus voidaan toteuttaa oman pääomanehtoisena tai välirahoituksena, jota kutsutaan mezzanine-rahoitukseksi (Etula 2014, 58).

2.5.7 Pääomasijoittaja

Rahoituksen muotona pääomasijoittaja on ammattimaisesti hoidettu hallinnointiyhtiö, joka on kerännyt sijoitusvarallisuutensa pääosin muilta sijoittajatahoilta, kuten varakailta yksityishenkilöiltä tai rahoitusinstituutioilta. (Sekki & Niemi 2016.) Pääomasijoittajat tekevät tyypillisesti sijoituksia julkisesti noteeraamattomiin yrityksiin, joilla he näkevät olevan hyvät kehittymismahdollisuudet. Pääomasijoittamista tehdään pääomanehtoisesti, usein merkitsemällä osakkeita osakepääoman korotuksessa. Pääomasijoittamisessa on myös mahdollisuutena vaihtovelkakirjalainat ja muut lainat sekä välirahoitusinstrumentit. Yleensä pääomasijoittajien antama rahoitus on 100 000 – 5 miljoonaa euroa. Pääomasijoittajien rahoituksessa usein enemmistön yrityksestä omistaa yrittäjä itse tai omistus jakautuu useammalle taholle siten, ettei kenelläkään ole yksin enemmistöä omistuksesta. Pääomasijoittajan tarkoituksena on irtautua yrityksestä sovitun suunnitelman mukaisesti, kun tuotto-ennuste on täyttynyt. Pääomasijoittajan tarkoituksena ei ole olla yrityksen pysyvä omistaja. (Holopainen 2017, 219–220.) Startup-yritykset nostavat rahoitusta usein pääomasijoittajilta, sillä ne pyrkivät usein voimakkaaseen kasvuun, eivätkä ole alkuvaiheessa voitollisia. Pääomasijoittajat pyrkivät kasvattamaan yrityksen arvoa työskentelemällä aktiivisesti yhteistyössä yrityksen kanssa ja tämän jälkeen irtautumaan yrityksestä yrityskaupan tai listautumisen kautta. Yleensä pääomasijoitus tehdään minimissään 5-7 vuodeksi. Pääomasijoittajat haluavat tehdä sijoituksia yrityksiin, joille he näkevät suurta kasvupotentiaalia. Yleensä pääomasijoittajat pyrkivät tekemään sijoituksia sellaiseen toimialaan, joka kasvaa. Myös toimialat, joille nähdään liiketoiminnan kansainvälistyminen, kiinnostavat pääomasijoittajia. (Pääomasijoittajat 2018, 6–7.) Tehdyt pääomasijoitukset startup-yrityksiin vaihtelevat vuosittain melko paljon, mutta alkuvaiheessa vain pieni joukko startup-yrityksistä saa pääomasijoituksia. Eniten pääomasijoituksia startupeihin tehtiin 2007, jolloin sijoituksia sai 47 yritystä, kun taas vuonna 2014 niitä sai vain 16 yritystä. Keskimäärin kaikista startupeista pääomasijoituksia saa 0,4-1,1%. Kasvatvat startupit saavat pääomasijoituksia paremmin ja niistä keskimäärin 1,0-4,6% saa sijoituksia. (Kotiranta ym. 2016, 8.) Pääomasijoituksen etuna muihin rahoitusvaihtoehtoihin on se, että se tarjoaa rahan lisäksi myös osaamista, kontakteja sekä

kumppanuutta. Usein sijoittajan ja yrittäjän tavoitteet ovat samat; saada yritykselle mahdollisimman hyvä menestys, sillä tällöin pääomasijoittaja saa sijoitukselleen kasvun tuomaa arvonnousua, joka koituu kaikkien omistajien hyödyksi. (Pääomasijoittajat 2018, 9.)

2.5.8 Tulorahoitus

Tulorahoituksella tarkoitetaan liiketoiminnan rahavirtaa eli sitä, kuinka paljon jäljelle jää, kun myyntituotoista vähennetään pakolliset kulut. Näin ollen tulorahoitusta syntyy silloin kun yrityksen kassavirta on positiivinen. Usein muiden rahoitusmuotojen tarkoituksena on auttaa tulorahoituksen muodostumista, sillä useiden yritysten ensisijainen tavoite on myynnin ja markkinaosuuden kasvattaminen. (Elo 2007.) Rahoituksen muotona aito tulorahoitus on paras rahoituksen muoto yrittäjälle. Tulorahoituksessa raha tulee asiakailta, jolloin valta säilyy yrittäjällä itsellään. Tulorahoituksella ei ole kustannuksia, sillä raha ei tule sijoittajilta. Tulorahoituksen käytöllä on selvä etu muihin rahoitusmuotoihin nähden, sillä sen hankkimisesta ei aiheudu yritykselle erilaisia järjestelykustannuksia. (Knüpfer & Puttonen 2009, 33.) Tulorahoituksen käyttöä ei myöskään tarvitse perustella kriittisille rahoitusmarkkinoille. Tulorahoitus on myös yrityksen yksi tärkeä elinehto, sillä ilman tuottoa yritys jää kannattamattomaksi. (Knüpfer & Puttonen 2009, 36.)

2.5.9 Julkinen rahoitus

Julkista rahoitusta tarjoaa monet eri toimijat Suomessa. Tunnetuimpia ovat esimerkiksi TEKES, ELY-keskus, Finnvera, FinnFund, Finpartnership, Nopef sekä TEM. Julkinen rahoitus tarjoaa monenlaisia rahoitus instrumentteja yrityksen toimintaan. Julkisen rahoituksen hankkimisessa on tärkeää kohdistaa oma yritys tiettyyn rahoitusinstrumenttiin. Tällöin yrityksellä on paremmat mahdollisuudet rahoituksen saamiselle. Julkista rahoitusta haettaessa on tärkeää selvittää omat mahdollisuudet hyvin ja valmistautua tapaamiseen kunnolla. Yrityksen hankkiessa julkista rahoitusta, on yrityksellä hyvä olla valmiiksi omaa pääomaa. Oma pääoma tuo yritykselle uskottavuutta toteutettavaan hankkeeseen. Omaa pääomaa olisi hyvä olla vähintään 20% toteutettavan hankkeen budjetista. (Sekki & Niemi 2016.)

Finnvera

Finnvera tarjoaa lainoja ja takauksia yritystoiminnan aloittamiseen liittyviin rahoitustarpeisiin. Finnveran rahoitus voi toimia uuden yrityksen ainoana rahoittajana silloin, kun rahoitus on enintään 50 000 euroa. Suurempiin rahoitustarpeisiin yritys tarvitsee myös muita rahoittajia sekä tarpeeksi suurta omavaraisuutta. (Holopainen 2017, 201.)

Finnveran tarjoamien lainojen alaraja on 10 000 euroa. Finnveran lainan takauksen alarajana on 5 000 euroa. Näin ollen Finnvera takaa lainoista yleensä 50%. Finnvera myöntää myös alkutakausta, jos yrityksen omat vakuudet eivät riitä pankkilainan saamiseen. Tällöin pankki voi hakea alkutakausta alkavan yrityksen luoton osittaiseksi vakuudeksi. Pankki siis hakee alkutakauksen Finnveralta yrityksen puolesta. Alkutakaus on tarkoitettu aloittavalle yritykselle, jonka kaupparekisteriin merkitsemisestä on kulunut enintään 3 vuotta. Alkutakauksen takausosuus on enintään 80% silloin kun alkutakauksen määrä on enintään 80 000€. (Holopainen 2017, 202.)

Finnvera tarjoaa yrityksille myös yrittäjälainaa. Yrittäjälainalla yritys voi täydentää omaa pääomaansa. Yrittäjälaina on yrittäjän oma henkilökohtainen laina. Yrittäjälaina voidaan myöntää myös osakeyhtiön osakkaalle, jonka osuus yrityksen omistuksesta on vähintään 20%. Se voidaan myöntää myös usealle saman yrityksen perustajalle tai osakkaalle, jotka työskentelevät yrityksessä. Finnveran myöntämän yrittäjälainan suuruus on enintään 100 000 euroa. Yrittäjälainan saamiseksi edellytetään vähintään 20% omarahoitusosuutta. Yrittäjälainan laina-aika on enintään 10 vuotta, joista kolmea voidaan pitää lyhennysvapaana. (Holopainen 2017, 202.)

Finnvera tarjoaa yrityksille myös finnvera-lainaa. Finnvera-laina voi olla rahoituksen osalta mukana rahoittamassa yrityksen liiketoimintaan liittyviä rakennus-, kone- ja laiteinvestointeja ja yrityksen käyttöpääomaa. Tätä lainaa yrittäjän on myös mahdollista saada aloittamis- ja laajennushankkeisiin sekä yrityksen kehittämishankkeisiin. Finnvera-lainan laina-aika on yleensä 3–15 vuotta riippuen investoinnin luonteesta ja koosta. (Holopainen 2017, 202.)

Finnvera tarjoaa myös siltarahoitusta. Siltarahoitus on käyttöpääomalainaa, joka myönnetään yritykselle, joka on saanut avustusta esimerkiksi ELY-keskukselta tai Tekesiltä. Siltarahoitus kattaa yrityksen avustuspäätöksen ja avustuksen maksatuksen välisen ajan. Siltarahoituksen määrä voi kuitenkin olla enintään 70% avustuksen määrästä. (Holopainen 2017, 202.)

Viimeisimpänä Finnvera tarjoaa yritykselle kansainvälistymislainoja ja -takauksia. Tällä voidaan rahoittaa suomalaisten yritysten ulkomailla tapahtuvaa liiketoimintaa. Tämän rahoituksen kohteena voi olla esimerkiksi ulkomailla toimiva tytäryhtiö tai toimipaikan investoinnit, kehittäminen ja kasvu. (Holopainen 2017, 202.)

Finnvera myönsi pk- ja midcap yrityksille (liikevaihto alle 300 miljoonaa) rahoitusta vuonna 2017 yhteensä 963 miljoonaa euroa kysynnän ollessa 1,5 miljardia. Näistä 38% (385 miljoonaa euroa) myönnettiin kasvaville ja kansainvälistyville yrityksille. Näistä joka viides rahoitettu projekti sisälsi investointeja. Yhteensä Finnvera sai pk- ja midcap-yrityksiltä yhteensä 18 700 rahoitushakemusta vuoden 2017 aikana. Pk- ja midcap rahoitus ilman vientitakauksia ja -takuita oli vuonna 2017 keskimäärin 107 000 euroa kun taas vientiin liittyviä takuita myönnettiin vuonna 2017 yhteensä 66 miljoonaa euroa. (Finnvera 2017.)

Business Finland

Tammikuussa 2018 innovaatorahoitusta tarjoava Suomessa toimiva Tekes sekä kansainvälistymispalveluja tarjoava Finnpro yhdistyivät yhdeksi toimijaksi, Business Finlandiksi. Aikaisemmat Tekesin tarjoamat palvelut jatkoivat kuitenkin edelleen Business Finlandissa. Tekes on aikaisemmin tarjonnut suomalaisille yrityksille innovatiiviorahoitusta ja samalla verkostopalveluja sekä asiantuntemusta. Tekesin ja nykyisin Business Finlandin tarkoituksena on auttaa suomalaisia yrityksiä kehittämään innovatiivista liiketoimintaa. (Business Finland 2018b.) Business Finland tarjoaa molempia sekä lainaa että avustusta suomalaisille yrityksille. Laina soveltuu ennemminkin pilotointiin ja tuotekehitykseen tuotteelle, joka on lähellä kaupallistamista. Business Finland tarjoaa riskilainaa ilman vakuutta, josta osa maksetaan jo ennakkona. Avustuksella Business Finland rahoittaa yleensä yrityksen tutkimusprojekteja, joiden tarkoituksena on uuden osaamisen luominen. (Holopainen 2017, 203.) Startup-yrityksille Business Finland tarjoaa monenlaisia erilaisia rahoitusinstrumentteja, joista tunnetuimpia ovat TEMPO, INTO, NIY sekä innovaatioaseteli. (Business Finland 2018b.)

Business Finlandin TEMPO-rahoitusinstrumentti on tarkoitettu startup-yrityksen alkuvaiheen kasvuun. Näiden yritysten tavoitteena on tähdätä vientimarkkinoille. Yritysten tuote- tai palveluidealla on oltava kilpailuetua valitulla markkina-alueella. Tempo-rahoituksella yrityksen on mahdollista päästä testaamaan hyödykkeensä ennen vientimarkkinoille menoa. Tempo-rahoituksen avulla yritys voi esimerkiksi testata sen liiketoimintakonseptin toimivuutta, saada palautetta potentiaalisilta asiakkailta, kartoittaa kysyntää

uudella kansainvälisellä markkina-alueella sekä toteuttaa nopeasti ensimmäisiä demoja tai prototyyppejä. Tempo-rahoitus on enintään 50 000 euroa, jolloin rahoitus kattaa 75% yrityksen projektin kokonaisbudjetista. Business Finland maksaa rahoituksesta 70% enakkona ja loput, kun yritys on toimittanut projektistaan loppuraportin. Tempo-rahoituksen saamiseksi kohdeyrityksellä on oltava riittävästi omaa rahaa projektin toteuttamiseen. Tempo-rahoitus on de minimis -ehtoista. (Holopainen 2017, 204.)

Intorahoituksella yritys voi ostaa käyttöönsä asiantuntijapalveluja vahvistamaan aloitettua innovaatiotoimintaa. Into-rahoituksella voidaan ostaa myös IPR-oikeuksia suojaamaan yrityksen aineetonta omaisuutta. Into-rahoituksella yritys voi myös palkata väliaikaisen asiantuntijan suuresta yrityksestä tai tutkimusorganisaatiosta. Into-rahoitus sopii yritykselle, joka haluaa hyödyntää uusia ideoita ja markkinatietoa, on siirtymässä kokonaan uusien liiketoimintamallien ja ratkaisujen kehittämiseen, joka tarvitsee henkilöstön innovaatio-osaamisen kehittämistä, jonka IPR-oikeudet tarvitsevat tarkastelua ja parannuksia ja joka tavoittelee kansainvälistä kasvua. Into-rahoitus on avustus, joka maksetaan yritykselle jälkikäteen loppuraportin yhteydessä. Into-rahoituksen myöntämisen edellytyksenä on, että yritys tavoittelee innovaatio-toiminnan kehitystä. Rahoitusta myönnetään enintään 50% kokonaisbudjetista. Rahoitus voi olla enintään 200 000 euroa. Koska rahoitus maksetaan jälkikäteen, yrityksellä tulee olla projektiin omaa pääomaa. (Holopainen 2017, 206–207.)

Nuorten innovatiivisten yritysten rahoitus eli NIY tarjoaa rahoitusta yritysten toiminnan kokonaisvaltaiseen kehittämiseen. Tämän rahoitusinstrumentin tarkoituksena on auttaa yritystä nopeuttamaan omaa kasvuaan sekä kansainvälistymistä. NIY-rahoitus ei ole tarkoitettu yrityksen tutkimukseen tai kehittämiseen. NIY-rahoituksen saamiseksi yrityksellä tulee olla edellytykset nopeaan kasvuun kansainvälisillä markkinoilla, kattava liiketoimintasuunnitelma sekä riittävät resurssit sen toteuttamiseen, näyttöä lupaavasta liiketoiminnasta ja asiakasreferenssejä, kilpailuetu, jolla on saavutettavissa merkittävä markkina-asema valituilla kansainvälisillä markkinoilla sekä sitoutunut ja osaava johtotiimi yrityksen takana. Rahoituksen saamiseksi yrityksen tulee olla alle 5 vuotias, jonka henkilöstön määrä on alle 50. NIY-rahoitus on enintään 1,25 miljoonaa euroa, jossa avustuksen osa on 500 000 euroa ja lainaa 750 000 euroa. (Holopainen 2017, 204–205.)

Business Finland tarjoaa myös innovaatioaseteleitä sellaiselle pk-yritykselle, jolla on jo vakiintunutta liiketoimintaa ja jotka haluavat käynnistää innovaatiotoimintaa. Setelin tarkoituksena on mahdollistaa, että yritys voi ostaa uutta tietoa ja osaamista itselleen. In-

novaatiosetelillä voi hankkia myös palveluja. Setelin käyttökohteita voivat olla esimerkiksi tuote- ja palvelustrategian kehittämiseen liittyvät palvelut, kokeilut ja ketterä tuote- ja palvelukehitys, innovaatioprojektien valmistelu, innovaatio toimintaan liittyvät mittaus- ja testauspalvelut, soveltuvuustutkimukset, asiantuntijalausunnat sekä tutkimustulosten arviointiin ja hyödyntämiseen liittyvät palvelut. (Holopainen 2017, 207–208.)

Edellä mainittujen lisäksi Business Finland tarjoaa startup-yrityksille Explorer-rahoitusta, joka mahdollistaa asiantuntemuksen ostamista yrityksen tarpeisiin. Explorer-rahoitus on tarkoitettu kansainvälistymisen aloittamiseen. Business Finland tarjoaa myös startup-yrityksille sekä pk-yrityksille messuavustusta kansainvälisiin b2b-tapahtumiin. Molemmat sekä explorer sekä messuavustus ovat de minimis -ehtoista rahoitusta. (Business Finland 2018a.)

De minimis-ehtoisella tuella tarkoitetaan vähämerkityksentä tukea. De minimis-ehtoista tukea yritys voi saada enintään 200 000 euroa menneen ja kuluvan verovuoden aikana. De minimis –tuki on merkitykseltään niin vähäistä, ettei yrityksen tarvitse ilmoittaa siitä ennakoon Euroopan Komissiolle. Tuesta ei tarvitse myöskään raportoida komissiolle tai kansallisille viranomaisille jälkikäteen. De minimis-muotoisia tukia yrityksille myöntävät esimerkiksi Finnvera, Business Finland sekä ELY-keskukset. Pienten tukien ei katsota vääristävän kilpailua tai vaikuttavan Euroopan unionin jäsenmaiden väliseen kauppaan. Tämän vuoksi ne on vapautettu komissiolle tehtävästä ennakoilmoitusvelvollisuudesta. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2016, 5–8.)

Tekesin ja nykyään Business Finlandin tarjoaman rahoituksen saaminen on yleisempää startupien joukossa kuin esimerkiksi pääomasijoituksen saaminen. Vuosittain noin 100–200 startupia saa julkista rahoitusta Tekesiltä, joka on noin 3–4% kaikista Suomessa toimivista starupeista. Keskimäärin vuosina 2006–2011 startupeille on myönnetty Tekesin rahoitusta 142 000 euroa. Kasvavat startupit ovat saaneet keskimäärin 232 000 euroa näiden vuosien aikana. Keskimääräisesti Tekesin myöntämiä tukia startup-yritykset ovat saaneet 200 000 euroa. (Kotiranta ym. 2016, 8.)

2.5.10 EU-rahoitus

Euroopan unionin yhtenä päätehtävänä on edistää EU-alueen tasapainoista kehittymistä ja vähentämään alueen kehityseroja myöntämällä sen jäsenmaille rahoitusta tavoiteoh-

jelmien kautta. EU:n rakennerahastojen rahoitus ja kansallinen julkinen rahoitus muodostavat EU:n ohjelmista myönnettävän rahoituksen. Suomi saa EU:sta tukea kahdesta eri rakennerahastosta: Euroopan aluekehitysrahastosta (EAKR) ja Euroopan sosiaalirahastosta (ESR). Suomessa rahastojen rahoituksesta 60,5% tulee aluekehitysrahastosta ja 39,5% sosiaalirahastosta. Näiden rahastojen tehtävänä on parantaa työllisyyttä, lisätä EU-alueen kilpailukykyä ja elinvoimaisuutta. Tällä hetkellä EU:ssa on meneillään Kestävä kasvua ja työtä – ohjelmakausi 2014–2020, jonka avulla tuetaan erityisesti uuden liiketoiminnan luomista, pk-yritysten kasvua ja niiden kansainvälistymisen edistämistä, pk-yritysten energiatehokkuuden edistämistä sekä yritysten innovaatiotoiminnan vahvistamista. Tätä ohjelmaa toteutetaan kaikkialla Suomessa lukuun ottamatta Ahvenanmaata. (Holopainen 2017, 191–193.)

3 TUTKIMUS

3.1 Yrityksen esittely

Nanoteknologiaa on hyödynnetty maailmalla jo pidemmän aikaa. Yrityksen liikeidea lähti liikkeelle nanoteknologian hyödyntämisen tuomisesta myös Suomen kotitalouksiin. C&J Partners perustettiin maaliskuussa 2017 ja myöhemmin syksyllä, marraskuussa, rekisteröitiin tuotemerkki Hohdepinnoitus. Hohdepinnoitus toteuttaa kodin ja kiinteistöjen laatta-, lasi-, kivi- ja betonipintojen puhtaanapito- ja suojausratkaisut. Hohdepinnoitus perustuu nanoteknologian hyödyntämiseen, joka tuo kodin pinnoille kestävyyttä sekä hygieenisyyttä, mutta on samalla ympäristöystävällinen ratkaisu kodin puhtaanapitoon. Palvelukonseptointi myös uusia tuotemerkkejä kohtaan on käynnissä.

C&J Partnersin yritystoiminta lähti liikkeelle suoramarkkinoinnilla Varsinais-Suomen alueella. Perustamisesta nykyhetkeen on ollut käynnissä yrityksen proof of concept -vaihe, jossa on testattu, onko yrityksen tarjoamalla palvelulla kysyntää. Testauksen tuloksena todettiin, että kysyntää löytyy. Tästä eteenpäin yrityksen on tarkoituksena tehdä kasvua. *Tämä osio opinnäytetyöstä on salattu toimeksiantajan johdosta.*

3.2 Tutkimuksen tavoite ja tutkimusmenetelmät

Tämän tutkimuksen tarkoituksena on löytää toimeksiantajan yrityksen tarpeisiin soveltuvia rahoitusmahdollisuuksia. Tutkimuksessa tarkastellaan myös toimeksiantajayrityksen rahoitusrakennetta ja vertaillaan sitä samankaltaisen yrityksen rahoitusrakenteeseen ja sitä, tulisiko siihen tehdä muutoksia. Lisäksi toisena tavoitteena oli tuottaa uutta tietoa kasvavan startup-yrityksen tarpeisiin rahoituksen osalta. Tutkimus pyrkii vastaamaan seuraaviin tutkimuskysymyksiin:

- Mitä rahoitusvaihtoehtoja on tarjolla kasvavalle startup-yritykselle?
- Mitkä rahoitusvaihtoehdot palvelevat parhaiten toimeksiantajan yrityksen kasvuvaihetta?
- Tuleeko toimeksiantajan muuttaa rahoitusrakennettaan?

Opinnäytetyön tutkimuksesta on rajattu pois rahoitusvaihtoehdot perustamisvaiheessa olevalle yritykselle, sillä niiden käsittely ei tue aiheen tutkimusosuutta toimeksiantaja yrityksen kannalta.

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena. Hirsjärven, Remeksen ja Sajavaaran (2007, 157) mukaan kvalitatiivisen tutkimuksen tarkoituksena on *todellisen elämän* kuvaaminen. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pyritään tutkimaan kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Sen tarkoituksena on löytää tai paljastaa tosiasioita eikä todentaa olemassa olevia väittämiä. Tutkimusmenetelmäksi valittiin kvalitatiivinen tutkimus, sillä se on luonteeltaan kokonaisvaltaista tiedon hankintaa ja aineisto kootaan luonnollisissa, todellisissa tilanteissa (Hirsjärvi ym. 2007, 160.) Koska tutkimuksessa tutkitaan tietyn yrityksen rahoitusvaihtoehtoja tietyssä tilanteessa, kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä oli tähän tutkimukseen paras vaihtoehto. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti, ei satunnaisotosmenetelmää käyttäen. Lisäksi laadullisessa tutkimuksessa tapaukset käsitellään ainutlaatuisina ja aineistoa tulkitaan sen mukaisesti. (Hirsjärvi ym. 2007, 160.)

Tutkimus toteutettiin haastattelun avulla, joka on kvalitatiivisen tutkimuksen päämenetelmä. (Hirsjärvi ym. 2007, 200). Tutkimuksen tarkoituksena oli kartoittaa rahoitusmahdollisuuksia toimeksiantajan kriteerien mukaan, joten haastattelu tuki tutkimuksen toteutusta ja tavoitetta hyvin. Tutkimuksen toteuttamiseen valittiin haastattelu, sillä haastattelun avulla haluttiin selvittää millaisia kriteerejä toimeksiantaja yritys asettaa omalle rahoitukselleen, lähdetäessä kartoittamaan mistä rahoitusta voitaisiin lähteä hankkimaan kasvun edistämiseksi. Haastattelun kohteeksi valikoitui luonnollisesti toimeksiantajayrityksen edustajat. Haastattelu toteutettiin ryhmähaastatteluna, sillä haastatteluun osallistui kolme yrityksen edustajaa. Haastattelun muodoksi valittiin puolistrukturoitu haastattelu, sillä haastattelun teema ja kysymykset olivat määrätty ennalta. Puolistrukturoidussa haastattelussa on ominaista, että osa haastattelun näkökohta on lyöty valmiiksi lukkoon, mutta ei kaikkia. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 47.)

3.3 Haastattelun tulokset ja analysointi

Haastattelu toteutettiin 27.11.2018 yrityksen toimitiloissa Kaarinassa. Haastattelun ajankohta oli sovittu aiemmin sähköpostin välityksellä. Haastatteluun osallistui kolme yrityksen edustajaa. Haastattelutilanne nauhoitettiin, jotta haastattelu saatiin kulumaan sujuvasti ilman katkoja. Haastattelun nauhoitukseen oli saatu lupa kaikilta haastatteluun

osallistuneilta osapuolilta. Tämän jälkeen haastattelun nauhoitus litteroitiin. Litterointi tarkoittaa nauhoitteen purkamista sanasta sanaan tekstiksi (Hirsjärvi & Hurme 2008, 138). Litteroinnin jälkeen haastattelu teemoitettiin, eli järjesteltiin aihealueittain kokonaisuuksi. Haastattelu oli jo lähes kokonaan teemoitettu kysymysten laadintavaiheessa, jotta haastattelu etenisi selkeässä järjestyksessä.

Haastattelun tulokset ja niiden analysointi tutkimuksen kannalta on esitetty aihealueittain, jotta tutkimusta on helppo seurata. Aihealueet on jaettu tutkimusta tukevien kysymysten alle.

3.3.1 Yrityksen rahoitusrakenteen tilanne

Haastattelun alussa käytiin läpi yrityksen nykyisen rahoitusrakenteen ja talouden tilannetta. Haastattelun alussa tarkasteltiin yrityksen toiminnan rahoittamista sen perustamisvaiheessa. Yritystä rahoitettiin perustamisvaiheessa yrittäjien omalla pääomalla. Myöhemmin, kun yritys lähti perustamaan omaa tuotemerkkiään, Hohdepinnoitusta, yritys otti pankkilainan. Pankkilainaa varten yritys sai Finnveralta alkutakauksen, jolla laina pystyttiin osittain takaamaan. Yrittäjät takasivat loppuosan lainasta itse. Pankkilainan myönsi Osuuspankki. Haastattelusta käy ilmi, että yrittäjät eivät perustamisvaiheessa miettineet muita rahoitusvaihtoehtoja, vaan heillä oli rahoituksen suhteen selkeä suunta. Haastateltavat kertovat, että he ovat olleet tyytyväisiä perustamisvaiheen rahoitusratkaisuun ja se on tuonut tuottavuutta yritykselle yrityksen alkuvaiheen aikana. Tällä hetkellä yrityksen vieraan pääoman osuus on 44% kun taas oman pääoman osuus on 66%.

Yritys kokee maksuvalmiutensa haastattelun perusteella hyväksi. Haastattelussa yrityksen edustajat kertovat, että he pystyvät hoitamaan kaikki laskunsa. Vakavaraisuuden sekä tuottavuuden yritys näkee heidän kokoiselleen kasvuyritykselle hyväksi. Kannattavuuden suhteen yritys näkee, että heillä on suhteellisen hyvä. Ensimmäinen vuosi startup-yritykselle on kuitenkin kova, koska yritys on joutunut tekemään paljon investointeja, joten rahoituksen saaminen niihin on ollut ydinkysymyksenä. Haastateltavat kertovat, että vaikka yritys on tehnyt voittoa, investoinnit on tehty voitosta, sillä he ovat lähteneet liikkeelle pienellä pääomalla. Haastattelusta käy ilmi, että yrityksen kulurakenteessa on vielä hiomista. Yrityksen edustajat kertovat, että heidän tavoitteenaan on seuraavan vuoden aikana lanseerata uusi tuoteperhe/palvelulinja ja kolmen vuoden tavoitteeksi yritys asettaa, että yritys olisi valtakunnallinen toimija omalla alallaan.

3.3.2 Yrityksen rahoituksen tarve

Haastattelussa kysyttiin, että mihin yrityksen rahoituksen tarve kohdistuu. Vaihtoehdoksi kysymykseen annettiin markkinointi, tuotesuunnittelu, investoinnit, liiketoiminnan kasvu tai jokin muu. Haastateltavat kertovat, että rahoituksen tarve kohdistuu kaikkiin näistä, mutta enimmäkseen liiketoiminnan kasvuun. Yrityksellä ei ole tiedossa suurempia investointeja lähiaikoina esimerkiksi koneeseen, joka vaikeuttaa yrityksen rahoituksen hankkimista, sillä rahoitustarve kohdistuu nimenomaan liiketoiminnan kasvuun. Yrityksen tavoitteena on olla kolmessa vuodessa valtakunnallinen toimija, joten rahoituksen tarve on kova. Yrityksen edustajat kertovat, että rahoituksen tarve pyörii määrältään sadoissa tuhansissa, lähes miljoonassa eurossa. Yritys näkee mahdollisuutensa kasvun onnistumiseen hyvinä. Yritys on jo alustavasti keskustellut mahdollisista rahoitusvaihtoehdoista ja tutkimuksen toteutuksen aikana yritykselle on myönnetty Business Finlandin innovaatio-seteli. Yritys on myös alustavasti keskustellut rahoituksesta Vauraus Yritysrahoituksen kanssa. Lisäksi yrityksen edustajat sivuavat, että pääomasijoittajat etenkin Finnvera kiinnostaa, mutta eivät usko täysin mahdollisuuksiinsa saada Finnvera pääomasijoittajaksi yritykseen. Yrityksen edustajat eivät näe kasvulle esteitä. Haastattelussa he kertovat, että kasvun esteenä ei ole enää osaaminen vaan ainoastaan rahoituksen saaminen. Yrityksen edustajat kokevat suurimmaksi riskiksi sen, että kasvua ei pystytä toteuttamaan tarpeeksi nopeasti, sillä silloin toinen toimija saattaa ehtiä markkinoille.

Haastattelussa yrityksen edustajilta kysyttiin, mistä he voisivat omasta mielestään hakea rahoitusta ensisijaisesti. Haastattelusta ilmenee ensisijaiseksi rahoitusvaihtoehdoksi julkinen rahoitus. Yritys perustelee julkista rahoitusta sillä, että tällä hetkellä heillä on rahoituksen suhteen kaikki omalla vastuulla, jolloin pelkän riskirahoituksen ottaminen vain lisäisi taakkaa. Yritys on palveluvetoinen yritys, joka tulee tulevaisuudessa työllistämään paikallista työvoimaa ja ihmisiä, joten julkiselle rahoitukselle on hyvät syyt. Yritys kokee, että heidän tulee kuitenkin ottaa myös riskirahaa, jotta julkista rahoitusta saadaan. Haastattelusta käy ilmi, että yritys ei koe enkelisijoittajia hyväksi rahoitusvaihtoehdoksi omalle kohdalleen, sillä yritys on tällä hetkellä vielä sen verran pieni ja sen toiminta pohjautuu tällä hetkellä vielä enemmän omaan tekemiseen kuin omaan rahoitukseen. Yritys kokee, että he eivät ole vielä sellaisessa neuvotteluasemassa, että enkelisijoittajan mukaan tuominen olisi järkevää. Yritys nimeää, että rahoituksen ominaisuuksia tarkastellessa tär-

keää on tukimuotoisuus, osittainen valtioneuvosto sekä yhdisteltävyys muihin rahoitusvaihtoehtoihin. Yrityksen edustajat uskovat, että tällä hetkellä heillä olisi tarvetta pidempiaikaiselle rahoitukselle.

3.3.3 Rahoituksen hakuun vaikuttavat tekijät

Yrityksen yhtiömuoto, toimiala sekä koko saattavat vaikuttaa rahoituksen hakuun, joten haastattelussa tarkasteltiin myös näitä tekijöitä, jotta voidaan valita oikeat rahoitusvaihtoehdot yrityksen tarpeisiin. Yrityksen yhtiömuotona on osakeyhtiö. Toimialana on tällä hetkellä myynnin edustus. Haastateltavat kertovat, että yritys työllistää tällä hetkellä yhteensä viisi henkilöä. Yrityksen ennustettu liikevaihto vuodelle 2018 on noin 410 000 euroa. Yritys kertoo myös, että vuoden 2019 liikevaihtotavoitteen olevan noin 500 000 – 700 000 euroa.

3.4 Rahoitusvaihtoehtojen kartoittaminen

Tutkimusta lähdettiin toteuttamaan yritykselle tehdyn haastattelun pohjalta. Rahoitusvaihtoehtoja analysoitiin yrityksen tarpeisiin sopiviksi haastattelussa ilmenneiden kriteerien perusteella.

Yrityksen rahoitusrakenne

Haastattelun perusteella yrityksen rahoitusrakenne on tällä hetkellä hyvässä tilassa. Oman pääoman osuus yrityksellä on 66% ja vieraan 44%. Toimeksiantaja pystyy vielä hyvin kasvattamaan vieraan pääoman osuutta, sillä yrityksen oman pääoman tulisi olla vähintään 30%. Yritys tarvitsee liiketoiminnan kasvuun lisää rahoitusta eikä lisärahoituksen hankkiminen vielä vaikuta negatiivisesti yrityksen rahoitusrakenteeseen. Toimeksiantajan tilanne on tässä suhteessa hyvässä mallissa, kunhan yrityksen kannattavuus, maksuvalmius, tuottavuus ja vakavaraisuus pysyvät vieraan pääoman lisääntymisen myötä hyvinä.

Pankkirahoitus

Yritys on perustamisvaiheessa hyödyntänyt pankkirahoitusta rahoituksen lähteenä. Yritys otti alkuvaiheessa Osuuspankista lainan, jolla he lähtivät rahoittamaan toimintaansa. Haastattelun perusteella yrityksen edustajat ovat olleet tyytyväisiä perustamisvaiheen

rahoituksen valintaan. Usein yrityksen perustamisvaiheessa pankkilaina on luonnollinen ja usein myös helpoin vaihtoehto.

Rahoituslaitosten myöntämät yrityslainat

Haastattelusta kävi ilmi, että yrityksellä olisi tarvetta lisärahoitukselle riskirahoittajien kautta, jotta he voisivat hakea haluamaansa julkista rahoitusta. Haastateltavat eivät pitäneet tärkeinä, sitä, että rahat saisi nopeasti tilille, sillä heillä ei ole rahoituksen suhteen niin suurta kiirettä. Haastateltavat mainitsivat myös, että lainan pienet kulut eivät välttämättä ole lainan tärkein kriteeri, mutta eivät kuitenkaan toivo, että kulut olisivat liian suuret. Yrityksen edustajat kertovat, että tarvittava lainan suuruus riskirahoittajilta olisi 30 000 euroa.

RAHOITUSLAITOS	Lainan määrä	Laina-aika	Lyhennys/kk	Kuukausikulu	Yhteensä/kk	Laina kuluineen yhteensä
FERRATUM BUSINESS	25 000€	6kk	4 395 €	ei eritelty, sisältää kk-maksun ja perustamismaksun	4 395 €	26 375 €
SUOMEN YRITYSLAINA	25 000€	6kk	4 167 €	500 €	4 667 €	28 002 €
YRITYSLUOTTO.FI	25 000€	6kk	5 000 €	ei eritelty	5 000 €	30 000 €
QRED	25 000€	6kk	4 167 €	500 €	4 667 €	28 000 €
		laina-aika	korko%	laina yhteensä		
VAURAUUS YRITYSRAHOITUS	25 000€	36kk	8 %	30 000€		

Taulukko 2: Lainan vertailu rahoituslaitoksissa (Ferratum Business 2015, Qred 2018, Suomen Yrityslaina 2018, Yritysluotto.fi 2018, Vauraus 2018.)

Tutkimuksessa vertailtiin lainoja samoilta rahoituslaitoksilta, joita vertailtiin aiemmin teoriaosuudessa (Taulukko 3). Lainojen vertailu osoittautui osittain haasteelliseksi, sillä osa rahoituslaitoksista tarjosi enimmillään 25 000 euroa lainaa. Tämän vuoksi tutkimuksessa vertailtiin 25 000 euron lainaa. Lainoja vertailtiin rahoituslaitosten internet-sivuilta löytyvien lainalaskureiden avulla. Ferratum Business ei tarjonnut lainalaskuria internet-sivuiltaan ja Vaurauden laskurilla ei pystynyt laskemaan lainaa 25 000 euron mukaan, joten näiden kohdalta laina on laskettu eri tavoin. Ferratum Businessin kohdalla kokonaislainamäärä laskettiin yrityksen internet-sivuilta löytyvien tietojen mukaan, joissa kerrottiin, että yrityksen perustamismaksu on 2,5% lainan pääomasta ja kuukausikustannukset 3% lainan pääomasta. Ferratum Businessin kuukausikustannus määräytyy kuitenkin viimekädessä yrityksen luottokelpoisuuden mukaan (Ferratum Business 2018.) Vauraus Yritysrahoituksen osalta vertailuun saatiin tiedot yrityksen internet-sivuilta löytyvien toteutuneiden lainojen tietojen mukaan, jossa laina-aika oli kuitenkin pidempi.

Vertailun perusteella edullisimmat kustannukset ovat Ferratum Businessin myöntämässä yrityslainassa. Suomen Yrityslaina sekä Qred tarjoavat lainaa yhtä suurilla kokonaiskustannuksilla. Yritysluotto.fi sekä Vauraus Yritysrahoitus tarjoavat myös lainaa yhtä suurilla kokonaiskustannuksilla, mutta Vauraus Yritysrahoitus tarjoaa kuitenkin pidemmän maksuajan lainalleen. Haastattelun perusteella toimeksiantajalla on tällä hetkellä tarve pidempiaikaiselle lainalle, joten Vauraus Yritysrahoituksen myöntämä laina olisi heidän tilanteeseensa parhain vertailtavista rahoituslaitoksista. Muut rahoituslaitokset tarjoavat enimmillään 24 kuukauden takaisinmaksuajan ja useimmat vain 6 kuukautta (Taulukko 3.) Vauraus yritysrahoitus tarjoaa kuitenkin kokonaiskustannuksiltaan lähes yhtä edullisen lainan kuin muut rahoituslaitokset, mutta huomattavasti pidemmällä takaisinmaksuajalla. Muiden vertailtujen rahoituslaitosten kokonaiskustannukset suurenevät kuitenkin pidemmällä maksuajalla. Lisäksi tiedot Vauraus Yritysrahoituksen lainasta ovat valideimmat, sillä ne perustuvat oikeasti toteutuneeseen lainaan, kun taas muiden rahoituslaitosten tiedot lainasta perustuivat suuntaa-antavaan laskuriin, josta ei välttämättä selviä täysin lainan todelliset kulut. Vertailun ja haastattelun perusteella Vauraus Yritysrahoituksen yrityslaina on yrityksen tämän hetkisiin kasvuvaiheen tarpeisiin paras vaihtoehto rahoituslaitoksien myöntämistä lainoista. Lisäksi Vauraus oli jo alustavasti antanut lainatarjouksen toimeksiantajalle, johon tutkimuksen mukaan yrityksen kannattaa tarttua.

Joukkorahoitus

Jos yritys valitsee rahoitusvaihtoehtokseen vertailun perusteella Vauraus Yritysrahoituksen lainan, sen rahoitusvaihtoehtoksi muodostuu myös joukkorahoitus. Vauraus yritysrahoitus tarjoaa yrityslainaa joukkorahoitusperiaatteella. Joukkorahoituksen muotona Vauraus tarjoaa lainamuotoista joukkorahoitusta. Toimeksiantajalle annettussa alustavassa tarjouksessa Vauraus oli luvannut, että kun toimeksiantajan lainahakemus laiteetaan markkinapaikalle, se löytää sijoittajat lainalle jo päivän kuluessa. Lainahakemus on voimassa markkinapaikalla enintään 60 päivän ajan ja lainan tulee tänä aikana löytää sijoituksia 25% haetusta rahoituksesta. Tämän jälkeen yrityksellä on seitsemän päivää aikaa hyväksyä tarjottu laina (Vauraus 2018.) Haastattelun perusteella toimeksiantajalle ei ollut prioriteettina rahoituksen nopea saanti, joten Vaurauden tarjoama laina sopii tarpeisiin hyvin.

Bisnesenkeli

Haastattelun perusteella yritys ei näe mahdollisuutena enkelisijoittajaa vielä tässä vaiheessa. Haastattelusta käy ilmi, että yrityksen edustajat kokevat, etteivät ole vielä sellaisessa neuvotteluasemassa, että bisnesenkelin mukaan tuominen olisi järkevää. Toimeksiantaja kokee bisnesenkelin haastattelun perusteella mahdottomaksi vaihtoehdoksi heidän tilanteeseensa tällä hetkellä. Toimeksiantajayritys kokee, että bisnesenkelin avulla voisi mahdollisesti myöhemmin vauhdittaa kasvua, mutta se ei ole oikea vaihtoehto aloittamaan sitä.

Pääomasijoittaja

Haastattelussa yrityksen edustajat sivusivat hieman pääomasijoitusta rahoitusvaihtoehtona. Toimeksiantajaa kiinnosti etenkin Finnvera pääomasijoittajana yritykselle. Tällä hetkellä Finnveran pääomasijoitustoiminta keskittyy olemassa olevien sijoituskohteiden kehittämiseen ja irtautumiseen. Finnvera ei tee enää ensisijoituksia aikaisen vaiheen yrityksiin. Lisäksi Finnvera on luopumassa pääomasijoitustoiminnasta sen hallituksen linjausten mukaisesti (Finnvera 2018.) Tämän perusteella Finnveraa pääomasijoittajana ei voida pitää toimeksiantajalle mahdollisena rahoitusvaihtoehtona. Muuta pääomasijoittajaa yritys voi harkita mahdollisesti myöhemmässä vaiheessa, mutta yrityksen kasvu on vielä hyvin alkuvaiheessa, joten pääomasijoittajaa ei nähdä tutkimuksen kannalta potentiaalisesti rahoitusvaihtoehtoksi tällä hetkellä yrityksen tarpeisiin.

Tulorahoitus

Toimeksiantaja on tällä hetkellä rahoittanut suurimman osan toiminnastaan tulorahoituksella, joka on luonnollista uudelle aloittaneelle yritykselle. Tulorahoitus säilyy kuitenkin yrityksen rahoitusvaihtoehtona läpi yrityksen elinkaaren, sillä se on elinehto yrityksen toiminnalle. Tulorahoitusta pyritään kuitenkin kasvuvaiheessa kasvattamaan jatkuvasti. Yrityksen edustajat kertovat, että tulorahoituksella pystytään rahoittamaan tämän hetkistä toimintaa, mutta se ei vielä riitä nopean kasvun toteuttamiseen.

Julkinen rahoitus

Haastattelun perusteella julkinen rahoitus on tällä hetkellä toimeksiantajalle ensisijainen rahoitusvaihtoehto. Yritys kokee, että heillä on mahdollisuudet julkisen rahoituksen saamiseksi, sillä heidän toimintansa on palveluvetoista, joka tulee työllistämään paikallista työvoimaa. Aiemmin yritys on saanut julkista rahoitusta Finnveran myöntämän alkutukauksen kautta. Tutkimuksen toteuttamisen aikana Business Finland myönsi toimeksiantajalle innovaatioasetelin toimintansa kehittämiseen. Haastattelusta käy myös ilmi, että

toimeksiantajalle on tärkeää, että rahoitus on tukimuotoista. Haastattelun perusteella soveltuvimmaksi julkisen rahoituksen vaihtoehdoksi valikoituisi Business Finlandin tarjoama TEMPO-rahoitus. TEMPO-rahoitus on tarkoitettu startup yrityksen kasvuvaiheeseen ja vientimarkkinoille tähtäämiseen. Sen avulla yritys pystyy testaamaan hyödykkeitään ennen vientimarkkinoille viemistä. Toimeksiantaja yrityksen ensi vuoden tavoitteena on lanseerata uusi tuoteperhe, jota TEMPO-rahoituksen tavoitteet tukisivat hyvin. Lisäksi TEMPO-rahoituksen tavoitteena on liikevaihdon kehittyminen, joten se tukisi myös hyvin toimeksiantajan pidemmän tähtäimen kasvutavoitteita. Business Finlandin TEMPO-rahoitukselle asettamat ehdot täyttyvät myös toimeksiantaja yrityksessä hyvin. TEMPO-rahoitukseen yritys tarvitsee 30 000 euroa oman pääoman ehtoista rahoitusta, jonka yritys pystyy hakemaan rahoituslaitokselta projektiaan varten.

Jos toimeksiantajalle myönnetään TEMPO-rahoitus ja saavat sen avulla tuloksia, seuraavana vaiheena yritys voi hakea Business Finlandin myöntämää Nuorten innovatiivisten yritysten rahoitusta eli NIY-rahoitusta. NIY rahoitus on euromääräisesti suurempi ja sen tarkoituksena on auttaa yritystä nopeuttamaan kasvua ja kansainvälistymistä. NIY-rahoitus ei kuitenkaan tule vielä kyseeseen yrityksen tämän hetkisessä vaiheessa, mutta yritys voi pitää tätä rahoitusvaihtoehtoa pidemmän aikavälin tähtäimenä, kun toiminta ja kasvu lähtee kunnolla liikkeelle.

Muut vaihtoehdot

Yrityksen edustajat kertovat, että tällä hetkellä heillä on olemassa FFF-rahoitusta sekä sijoitusrahan että velkarahan muodossa. Yrityksen tämän hetkinen FFF-rahoitus ei ole tunneperäistä, vaan kaikista rahoituksista on luotuna tarvittavat dokumentit osakeyhtiölain puitteissa. Toimeksiantaja ei kuitenkaan ole lisäämässä FFF-rahoitusta, sillä ei koe sen olevan vaihtoehto kasvun toteuttamiselle. Lisäksi toimeksiantajayrityksellä on tällä hetkellä hikipääomaa, jota myöskään ei ole tarkoituksena lisätä.

4 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tuottaa yleisesti tietoa kasvavan startup-yrityksen rahoitusvaihtoehtoista. Toisena tavoitteena oli kartoittaa rahoitusvaihtoehtoja toimeksiantajayritykselle, jonka tavoitteena on tuottaa liiketoiminnan kasvua. Lisäksi tavoitteena oli tutkia, pitääkö yrityksen muuttaa rahoitusrakennettaan. Opinnäytetyössä tavoitteisiin päästiin ja jokaiseen tutkimuskysymykseen löydettiin vastaukset.

Opinnäytetyön tuloksena saatiin kerättyä paljon tietoa kasvavalle startup-yritykselle. Opinnäytetyö esittelee laajasti eri rahoitusvaihtoehtoja, rahoituksen rakennetta ja rahoitussuunnittelua. Opinnäytetyön tuloksena on kattava tietopaketti, jota aloittava tai kasvua tavoitteleva startup-yritys pystyy helposti hyödyntämään liiketoiminnassaan.

Opinnäytetyön tuloksena toimeksiantajalle löydettiin rahoitusvaihtoehtoja sen tämän hetkisiin sekä tulevaisuuden tarpeisiin. Tutkimuksen ja yrityksen tämän hetkisen tilanteen perusteella voidaan todeta, että parhaimmat rahoitusvaihtoehdot yritykselle ovat tällä hetkellä julkinen rahoitus, jonka hakua tuetaan rahoituslaitoksen myöntämällä yrityslainalla. Yrityksen kannattaa lähteä tavoittelemaan Business Finlandin TEMPO-rahoitusta, jota tuetaan Vauraus Yritysrahoituksesta haettavalla yritysainalla. TEMPO-rahoitus on yrityksen tämän hetken tilanteeseen paras julkisen rahoituksen vaihtoehto, sillä sillä yritys pystyy aloittamaan kasvutavoitettaan ja se tukee myös uuden tuoteperheen lanseerausta. Vauraus Yritysrahoituksen myöntämä yritysainalla oli paras vaihtoehto rahoituslaitosten tarjoamista lainoista, sillä heidän tarjoamassaan lainassa oli pisin maksuaika, joka oli yritykselle tärkeää, sillä heidän tarkoituksenaan oli lähteä hakemaan pidempiaikaista rahoitusta. Vauraus Yritysrahoitus on jo aiemmin näyttänyt yritykselle vihreää valoa ja luvannut, että joukkorahoitustarjous saadaan täyteen yhden vuorokauden aikana. Tutkimustulokset tukevat sitä, että yrityksen kannattaa tarttua Vauraus Yritysrahoituksen tarjoukseen.

Tutkimuksesta saatiin selville myös muutamia tulevaisuuden rahoitusvaihtoehtoja. Kun yritys on saanut hieman kasvua jo aikaan, heidän kannattaa lähteä tavoittelemaan Business Finlandin myöntämää NIY eli Nuorten innovatiivisten yritysten rahoitusta. Lisäksi tulevaisuudessa yrityksen mahdollisuutena on tavoitella bisnesenkelin tuomista mukaan liiketoimintaan vauhdittamaan kasvua. Kun yritys saa lisättyä tulo-rahoitustaan, se voi myös hakea lisärahoitusta pankkirahoituksesta, sillä usein pankkirahoituksen saamiselle

on tiukemmat ehdot kuin rahoituslaitosten myöntämille yrityslainoille. Näitä vaihtoehtoja toimeksiantaja voi hyödyntää, kun kasvua on jo saatu aikaan.

Tutkimuksesta saatiin selville, että toimeksiantajayrityksellä on hyvin varaa muuttaa omaa rahoitusrakennettaan. Toimeksiantajan oman pääoman osuus on tällä hetkellä 66 % ja vieraan 44 %. Toimeksiantaja pystyy hyvin kasvattamaan vielä vieraan pääoman osuuttaan, sillä optimaalisessa rahoitusrakenteessa oman pääoman osuus tulisi olla yli 30 %. Yrityksen rahoitusrakenne ei muutu negatiiviseksi, vaikka se hakeekin lisää vierasta pääomaa.

Opinnäytetyöprosessi aloitettiin syyskuun 2018 loppupuolella ja saatiin valmiiksi joulukuussa 2018. Prosessi aloitettiin asettamalla itselle tavoitteet ja aikataulu. Tämä auttoi suuresti prosessin aikana, sillä työ eteni hyvin tasaista tahtia loppuun saakka. Aikataulut saatiin myös toimeksiantajan kanssa hyvin sovitettua yhteen. Teoriaosuudessa hyödynnettiin monia lähteitä, jotta yrityksen rahoituksesta saataisiin laaja, monipuolinen käsitys. Teoriaosuus loi tutkimuskysymyksiin hyvän perustan, jonka pohjalta toimeksiantajalle pystyttiin toteuttamaan haastattelu, jolla toimeksiantajan kriteerejä haettavaa rahoitusta kohtaan saatiin helposti selvitettyä. Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena, joka oli ainut ja oikea vaihtoehto tämän kaltaiselle tutkimukselle. Tutkimusmenetelmäksi valittiin haastattelu, joka tuki tutkimuksen toteuttamista todella hyvin. Haastattelu analysoitiin tarkkaan, jonka perusteella saatiin kattavat tutkimustulokset. Itsessään opinnäytetyön tekeminen oli kiinnostavaa ja opettavaa. Yrityksen rahoitus tuli kokonaisvaltaisesti tutuksi prosessin aikana. Kokonaisuudessaan opinnäytetyöhön voidaan olla tyytyväisiä. Teoria- ja tutkimusosuus työssä täydentävät hyvin toisiaan ja haastattelussa esille tulleet havainnot pystyttiin sitomaan teoriaosuuteen hyvin.

Opinnäytetyön tulokset esiteltiin toimeksiantajalle 19.12.2018. Toimeksiantaja oli erittäin tyytyväinen koko tutkimukseen ja sen tuottamiin tuloksiin. Yritys lähtee hakemaan tutkimustuloksissa esitettyjä rahoitusvaihtoehtoja. Yritys koki myös, että tulevaisuudelle suunnatut rahoitusvaihtoehdot olivat erittäin potentiaalisia. Tähän saakka yritys on pystynyt hyvin hyödyntämään monia eri rahoitusvaihtoehtojaan liiketoiminnassaan. Tällä hetkellä yrityksen rahoitus koostuu pankkirahoituksesta, tulo-rahoituksesta, FFF-rahoituksesta sekä hikipääomasta. Kun yritys hakee vielä tutkimustuloksissa esille tulleita rahoituslaitoksen myöntämää lainaa sekä julkista rahoitusta, toimeksiantaja on pystynyt monipuolisesti hyödyntämään tarjolla olevia rahoitusvaihtoehtoja. Toimeksiantaja uskoo, että tutkimustuloksissa esille tuodut rahoitusvaihtoehdot tukevat heidän tavoitettaan kasvun toteuttamisessa.

Kehitysideana toimeksiantajan tulisi lisätä omaa markkinointiaan ja tätä myötä lisätä omaa tunnettavuuttaan. Toimeksiantajan tavoitteena on olla kolmessa vuodessa valtakunnallinen toimija, joten sen kannattaisi hyödyntää markkinointia, jotta yritys saataisiin kaikkien ihmisten tietoisuuteen paremmin. Nanoteknologian hyödyntäminen kodin puhtaanapidossa on hyvin innovatiivinen toimintatapa ja uudenlainen ratkaisu, josta monet eivät vielä ole tietoisia. Markkinoinnin avulla yritys pystyy myös helpommin toteuttaa kasvutavoitteitaan ja saada omaa toimintaansa ihmisten tietoisuuteen. Lisäksi yritys on omalla alallaan Suomessa vielä ainut laatuaan, joten heidän kannattaisi saada brändiään esille nopeasti, ennen kilpailijoiden tuloa markkinoille.

Toimeksiantajan kanssa aihetta miettiessä esille tuli myös markkinointisuunnitelman yhdistäminen rahoitusvaihtoehtojen kartoittamiseen. Opinnäytetyöksi tästä olisi kuitenkin tullut liian laaja, joten aihe rajattiin pelkkään rahoitusvaihtoehtojen kartoittamiseen. Markkinointisuunnitelma yritykselle olisi kuitenkin hyvä jatkotutkimusidea, sillä tämä tukisi hyvin kasvun tavoittelua. Toisena jatkotutkimusideana yrityksen tunnuslukuja voisi tutkia tarkemmin, sillä tällöin rahoituksen tilasta saataisiin vielä laajempi ja tarkempi kokonaiskuva ja rahoitusta pystyttäisiin tutkimaan yhä tarkemmin.

LÄHTEET

- Alma Talent 2018. Tunnuslukuopas. Viitattu 20.11.2018 <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas/>.
- Business Finland 2018a. Explorer. Viitattu 17.9.2018 <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/rahoitus/startup/explorer/>.
- Business Finland 2018b. Suomalaisille asiakkaille Viitattu 17.9.2018 <https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/etusivu/>.
- Cremandes, A. 2016. Art of Startup Fundraising. Hoboken, New Jersey: Wiley.
- Elo, H. 2007 Päivä 20: Tärkein rahoitusmuoto on tulorahoitus. Kauppalehti 9.2.2007. Viitattu 30.11.2018 <https://blog.kauppalehti.fi/80-plus-paivassa-osakesijoittajaksi/paiva-20-tarkein-rahoitusmuoto-on-tulorahoitus>.
- Ennico, C. 2002 Accepting Money From Friends & Family. Entrepreneur Europe 6.5.2002. Viitattu 20.10.2018 <https://www.entrepreneur.com/article/51542>.
- Etula, S. 2014 Osaamista verkostoja rahaa, opas enkelisijoituksen hakemiseen. Helsinki: FIBAN.
- Ferratum Business 2015. Etusivu. Viitattu 17.9.2018 <https://www.ferratumbusiness.fi>.
- Finnvera 2017. Tätä on Finnvera. Viitattu 18.10.2018 <https://annualreport2017.finnvera.fi/vuosi-2017/tata-on-finnvera.html>.
- Heinilä, J. 2011 Sweat Equity – Osaamissijoitus. Diaesitys, FIBAN. Viitattu 22.10.2018 <https://www.slideshare.net/FIBAN/sweat-equity-sijoittaminen-jussi-heinil>.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2008. Tutkimushaastattelu. Helsinki: Gaudeamus.
- Hirsjärvi, S.; Remes, P. & Sajavaara, P. 2007 Tutki ja kirjoita. 13. painos. Keuruu: Otavan kirjapaino Oy.
- Hohdepinnoitus 2017. Palvelumme. Viitattu 15.9.2018 <https://www.hohdepinnoitus.fi>.
- Holopainen, T. 2017. Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamistoimet. Espoo: Asiatieto.
- InvestingAnswers 2018. Viitattu 20.10.2018 <https://investinganswers.com/financial-dictionary/businesses-corporations/sweat-equity-1638>.
- Knüpfer, S. & Puttonen, V. 2009 Moderni rahoitus. 3. painos. Helsinki: WSOYpro.
- Koponen, T. 2017 Mistä yrityksen rahoitusrakenne koostuu? Viitattu 2.10.2018 <https://blogi.konnektor.fi/ajankohtaista/mista-yrityksen-rahoitusrakenne-koostuu/>.
- Koponen, T. 2017 Yrityksen rahoitussuunnittelu. Viitattu 2.10.2018 <https://blogi.konnektor.fi/ajankohtaista/yrityksen-rahoitussuunnittelu/>.
- Kotiranta, A.; Pajarinen, M. & Rouvinen, P. 2016 Miltä startupit näyttävät tilastojen valossa? ETLA raportit. No 66. Viitattu 18.10.2018 <https://www.etla.fi/wp-content/uploads/ETLA-Raportit-Reports-66.pdf>.
- Kotiranta, A.; Pajarinen, M. & Rouvinen, P. 2016 Onko uusyrityksyyden luonne muuttunut? ETLA raportit. No 67. Viitattu 18.10.2018 <https://www.etla.fi/wp-content/uploads/ETLA-Raportit-Reports-67.pdf>.

- Leppiniemi, J. 2009 Rahoitus. 5. painos. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.
- Lukkari, J. 2018 Etlä: Suomessa syntyy vuodessa sata startup-yritystä – vain yksi yritys on onnistunut kasvamaan todella isoksi. Tekniikka ja talous 23.5.2018. Viitattu 18.10.2018 https://www.tekniikkatalous.fi/talous_uutiset/yritykset/etla-suomessa-syntyy-vuodessa-sata-startup-yritysta-vain-yksi-yritys-on-onnistunut-kasvamaan-todella-isoksi-6725954.
- Martikainen, T. & Martikainen, M. 2006 Rahoituksen perusteet. 6. painos. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit.
- McKinsey & Company. 2001 Ideasta kasvuyritykseksi, käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. 2. painos. Porvoo: WS Bookwell Oy.
- Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008 Yrityksen perustamisen käsikirja. Helsinki: Otava.
- Niskanen, J. & Niskanen, M. 2010 Yritysrahoitus. 5–6. painos. Helsinki: Edita.
- Pääomasijoittajat 2018 Näin haet pääomasijoitusta – opas yrittäjille. Helsinki: Pääomasijoittajat.
- Qred 2018. Viitattu 17.9.2018 <https://qred.com/fi/>.
- Raatikainen, L. 2011 Liikeideasta liikkeelle. 8. painos. Helsinki: Edita.
- Ratkaisutoimisto Seedi 2018. Viitattu 20.10.2018 <https://seedi.fi/mista-rahaa-kasvuyritykselle/>.
- Sekki, A. & Niemi, M. 2016 Menesty yrittäjänä: 68 käytännön ohjetta. Helsinki: Talentum Pro. E-kirja.
- Suomen pankki 2018a. Tilastot. Viitattu 18.10.2018 <https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/>.
- Suomen pankki 2018b. Joukkorahoitus. Viitattu 18.10.2018 https://www.suomenpankki.fi/fi/Tilastot/joukkorahoitus_linkki/.
- Suomen Yrityslaina 2018. Hae Yrityslainaa. Viitattu 17.9.2018 <https://suomenyrityslaina.fi/>.
- Suomi.fi 2018. Rahoituksen suunnittelu. Viitattu 17.9.2018 <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-rahoitus-ja-tuet/rahoituksen-suunnittelu>.
- Sutinen, M. & Viklund, E. 2005 Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. 10. painos. Kuopio: Kirjakas Ky.
- Talouselämä 2011. Mitä on sweat equity? Talouselämä. Viitattu 22.10.2018 <https://www.talouselama.fi/uutiset/mita-on-sweat-equity/ae8abc64-2973-38cd-ab2a-05c9d0e43489>.
- Työ- ja elinkeinoministeriö 2016. Opas de minimis -tuista, EU:n valtiontukisäännöt. Viitattu 8.11.2018 <https://tem.fi/documents/1410877/2851861/Opas+de+minimis-tuista+%282015%29/d1c03961-09db-4f81-af50-3dfaae57c4c6/Opas+de+minimis-tuista+%282015%29.pdf>.
- Vauraus Yritysrahoitus 2018. Joukkorahoitettua yrityslainaa. Viitattu 17.9.2018 <https://vauraus.fi>.
- Yrityksen Perustaminen 2018. Yrityksen rahoitus. Viitattu 17.9.2018 <https://yrityksen-perustaminen.net/rahoitus/>.
- Yritysluotto.fi 2018. Etusivu. Viitattu 17.9.2018 <https://www.yritysluotto.fi>.

Haastattelukysymykset

1. Mikä on yrityksen yhtiömuoto, toimiala, koko ja ennustettu liikevaihto vuodelle 2018
2. Miten toimintaa rahoitettiin perustamisvaiheessa?
3. Mietittekö jotakin muuta rahoitusvaihtoehtoa perustamisvaiheessa?
4. Oletteko olleet tyytyväisiä perustamisvaiheen rahoitusratkaisuun?
5. Onko rahoitus tuonut tuottavuutta?
6. Millainen yrityksen rahoitusrakenne on tällä hetkellä
 - a. Oman pääoman osuus
 - b. Vieraan pääoman osuus
7. Millaiseksi koette yrityksen kannattavuuden, maksuvalmiuden, tuottavuuden ja vakavaraisuuden tällä hetkellä?
8. Mitkä ovat yrityksen tulevaisuuden tavoitteet?
9. Miten koette yrityksen mahdollisuudet kasvuun? Mikä on mahdollisesti kasvun estävä tekijä?
10. Kuinka suuri on yrityksen rahoituksen tarve?
11. Mihin yrityksen rahoitustarve kohdistuu
12. Onko yrityksellä tiedossa investointeja lähitulevaisuudessa?
13. Mistä yritys voisi hakea ensisijaisesti rahoitusta toimintaan?
14. Mikä tai mitkä ominaisuudet rahoituksessa on tärkeää?
15. Muuta mainittavaa?