

Startup-yrityksen alkuvaiheen rahoitus



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Liiketalous, Hämeenlinnan korkeakoulukeskus

kevät, 2021

Arttu Saksa

Liiketalouden koulutusohjelma
Hämeenlinnan korkeakoulukeskus

Tekijä	Arttu Saksa	Vuosi 2021
Työn nimi	Startup-yrityksen alkuvaiheen rahoitus	
Työn ohjaaja/t	Anu Viherä	

TIIVISTELMÄ

Valtaosa aloittavista startup-yrityksistä joutuu lopettamaan toimintansa ensimmäisen viiden vuoden aikana. Yrittäjillä on idea ja suuret visiot tulevaisuudesta, mutta ei rahaa idean toteuttamiseksi. Startup-yritys on yleensä nuori, innovatiivisiin ideoihin perustuva, nopeaa kasvua tavoitteleva yritys.

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on kartoittaa, mitä eri rahoitusmahdollisuuksia aloittavalla startup-yrittäjällä Suomessa on ja mikä rahoitus olisi case-yrityksen tilanteeseen sopivin. Opinnäytetyön tutkimus on toteutettu laadullisin menetelmin ja aineisto case-osuuteen on kerätty havainnointimenetelmin. Havainnointia on tehty case-yrityksen perustamisvuodesta 2018 lähtien.

Johtopäätökset-luvussa on analyysiä siitä, mikä on case-yritykselle sopivin rahoitusvaihtoehto. Johtopäätöksiä on perusteltu teoriaosuuden avulla. Case-yrityksen tilanne on tarkentunut opinnäytetyöprosessin aikana ja rahoituksen hakemista on siirretty myöhemmäksi. Case-yrityksessä on päätetty tehdä liikeidean pilotointi ennen rahoituksen hakemista. Onnistuneen pilottihankkeen tuoman kokemuksen ja datan avulla case-yrityksen tilanteeseen sopivin rahoitusvaihtoehto olisi pääomasijoitus.

Avainsanat startup-yritys, yrittäjä, rahoitus

Sivut 26 sivua

Degree Programme in Business Administration
Hämeenlinna University Centre

Author	Arttu Saksa	Year 2021
Subject	Funding for an Early Stage Startup Company	
Supervisors	Anu Viherä	

ABSTRACT

Huge portion of startup companies end up shutting down their business within the first five years. Entrepreneurs have an idea and visions for future, but no money to execute their plans. Startup company is often young, based on innovative ideas and seeking for fast growth.

The aim of this thesis is to clarify all funding possibilities in Finland for a new startup founder and to find out which funding would be most suitable for company X. The research used qualitative methods and data collection for the case study was gathered by using observation.

Conclusions chapter consists of analysis about which funding works best for company X. Theory section of the thesis provides explanations for the conclusions. Direction of company X has changed during the process of writing this thesis and search for funding is not topical at the time of writing. Company X has decided to do a pilot project before applying for funding. After a successful pilot project company X can use the data and experience to apply funding from a venture capitalist.

Keywords startup company, entrepreneur, funding

Pages 26 pages

Sisällys

1	JOHDANTO.....	1
2	ALOITTAVAN STARTUP-YRITYKSEN RAHOITUS.....	2
2.1	Liiketoimintasuunnitelma	3
2.2	Rahoituslaskelma	3
2.3	Ulkopuoliset rahoitukset.....	4
2.3.1	Pankki	6
2.3.2	Pääomasijoittajat.....	7
2.3.3	Julkiset rahoittajat	9
2.3.4	Joukkorahoitus	10
3	CASE: YRITYS X.....	12
3.1	”Viimeisen mailin haaste”	13
3.2	Pilotti	14
3.3	Rahan tarve	15
4	JOHTOPÄÄTÖKSET	19
5	POHDINTA.....	21
	LÄHTEET	22

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä tutkitaan aloittavan startup-yrityksen rahoitusmahdollisuuksia ja niiden edellytyksiä. Suomessa perustetaan vuosittain tuhansia startup-yrityksiä ja niistä valtaosa kaatuu rahoituksen puutteeseen. Rahoitus voi jäädä saamatta monesta syystä. Usein kyseessä on suunnittelun puute. Rahoitusta hakiessa tärkeimpiä arvioitavia asioita on yrityksen liiketoimintasuunnitelma ja rahoituslaskelma. Ne on suunniteltava huolellisesti, ennen kuin lähtee hakemaan rahoitusta. Ilman rahoitusta voi jäädä myös siitä syystä, että ei osaa hakea sitä oikeasta paikasta.

Opinnäytetyössä käydään läpi teoriaa erilaisista rahoittajista Suomessa ja sitä, mitä kukin rahoittaja vaatii yritykseltä, jotta tälle rahoitus myönnettäisiin. Opinnäytetyön case-osuudessa käydään läpi yritys X:n liiketoimintasuunnitelmaa ja rahoitustarpeita. Niiden perusteella arvioidaan, mikä olisi yritys X:n tilanteessa sopivin rahoitusvaihtoehto. Teoriaosuudessa käsitellyjä asioita verrataan yritys X:n tilanteeseen ja käydään läpi, mitä yrityksen täytyisi vielä kehittää parantaakseen mahdollisuuksiaan saada tarvittava rahoitus yrityksen toiminnan aloittamiseen. Yrityksiä on monenlaisia ja niillä on erilaisia kriteerejä rahoituksia varten. Tässä työssä keskitytään rahoitusmahdollisuuksiin alkuvaiheessa olevan teollisuusalan startup-yrityksen näkökulmasta, jonka liiketoiminnan käynnistäminen edellyttää rahoituksen saamista. Muut toimialat on rajattu pois opinnäytetyöstä.

Työn toimeksiantaja yritys X on aloittava startup-yritys, jonka tarkoituksena on suunnitella, valmistaa ja myydä innovatiivisia sähkötarvikekootteita. Suunnitteluvaihe on pitkällä ja sitä on tehty vuodesta 2018 lähtien. Prototyypistä on valmistettu yksi versio ja 3D mallinnukset tuotantoversiosta ovat tekeillä. Yritys on saanut jo Business Finlandin myöntämän innovaatioasetelin, jonka avulla on rahoitettu suomalainen patenttihakemus tavaraskootterille. Vuoden 2021 alussa tilanne yritys X:llä on se, että yritys tarvitsisi X määrän alkupääomaa tavaraskootterin jatkosuunnitteluun sekä tuotannon käynnistämistä varten.

Teoriaa eri rahoitusvaihtoehtoista on haettu kirjallisuudesta ja eri verkkoalustoilta. Teoriaosuudessa käsitellään opinnäytetyön kannalta relevantteja käsitteitä sekä eri rahoitusvaihtoehtoja ja sitä, mitkä asiat kunkin rahoittajan päätöksiin vaikuttavat. Tietoa on haettu useista eri lähteistä, jotta työn case-osuudelle saataisiin mahdollisimman kattava pohja.

Työssä on laadullinen tutkimusote ja case-yrityksen etenemisen seuraaminen on ollut osana opinnäytetyöprosessia. Työn tarkoitus on selvittää case-yrityksen tilanteeseen sopivin rahoitusvaihtoehto. Opinnäytetyön case-osuuden aineistoa on kerätty havainnoimalla yrityksen toimintaa yrityksen perustamishetkestä saakka.

2 ALOITTAVAN STARTUP-YRITYKSEN RAHOITUS

Usein yritystä perustaessa tilanne on se, että menot ylittävät tulot reilusti. Alkuun on tehtävä paljon investointeja. Maksettavaa tulee suunnittelusta, työtiloista, markkinoinnista ja jopa työntekijöiden palkoista, ennen kuin yritystoiminnasta tulevat tuotot riittävät kulujen kattamiseen. Todenmukainen rahoitustarve on syytä laskea hyvissä ajoin yritystoimintaa suunniteltaessa välttyäkseen yllätyksiltä.

Startup-yrityksiin kuuluu tiettyjä tyyppielementtejä. Startup-yritys on yleensä nuori, enintään muutaman vuoden ikäinen, kasvuhakuinen yritys, joka perustuu innovatiivisiin ideoihin. Startup-yritys usein kehittää ensimmäistä tuotettaan, mutta ei tuota vielä voittoa. (Moilanen 2013) Startup-yritysten pyrkimyksenä on kasvaa nopeasti, eli niillä pitäisi olla tuote tai palvelu, jota voidaan myydä suurelle yleisölle. Tavallinen yritys ei tarvitse suuria markkinoita toimiakseen, vaan tavallisen yrityksen on vain pystyttävä tavoittamaan juuri oma markkinansa ja löydettävä markkinarakonsa. (Landau 2014.) Tämä voi olla syy, miksi monet teknologiayhtiöt ovat startup-yrityksiä, sillä internetin välityksellä tuote on helposti tavoitettavissa suurellekin yleisölle. Esimerkiksi teknologiajätti WhatsAppin perustaja Jan Koum piti yritystään startup-yrityksenä (Olson 2014).

Startup-yrityksen rahoitus tulee usein eri tavoin, kuin tavallisen yrityksen. Startup-yritykset luottavat pääosin enkelisijoittajiin tai sijoitusyrityksiin. Tavalliset yritykset sen sijaan pyrkivät saamaan rahoituksensa lainoista, lahjoituksista tai apurahoista. (Landau 2014.) Exit-strategia tehdään melko alkuvaiheessa. Startupeilla usein on ajatuksena myydä yritys eteenpäin heti, kun se on mahdollista, ja siksi ulkopuoliset sijoittajat halutaan mukaan toimintaan. Tällöin startup-yrittäjä ei ole enää yksin päättämässä yrityksen myyntiajankohdasta, vaan myös sijoittajien intressit ratkaisevat. (Landau 2014.)

Rahoitusneuvottelussa myydään yritys ja sen liikeidea rahoittajan edustajalle. Rahoittajalle kiinnostavin ominaisuus on yrityksen maksukyky neuvotteluhetkellä ja tulevaisuudessa. Tärkeimpiä dokumentteja yrityksen tulevaisuuden maksukyvyn arviointiin ovat liiketoimintasuunnitelma ja rahoituslaskelma. (Rahoitusyritykselle n.d.) Myyntipuhe, eli pitch, on usein yrittäjien ensimmäinen kontakti sijoittajiin. Monet sijoittajat näkevät todella paljon myyntipuheita vuosittain, joten startup-yrittäjän kannattaa panostaa myyntipuheeseensa. Myyntipuhe pidetään tavallisesti suomeksi ja materiaali on tapana olla englanniksi, paitsi jos paikalla on ulkomaalaisia, jolloin koko esitys pidetään englanniksi (Etula 2014, 29).

2.1 Liiketoimintasuunnitelma

Ensimmäinen askel rahoitusta tavoittelevalla yrittäjällä on laatia liiketoimintasuunnitelma, mikäli sitä ei vielä ole tehtynä. Se kannattaa tehdä haki ulkopuolista rahoitusta tai ei. Liiketoimintasuunnitelman tekoa aloittaessa täytyy olla mietittynä markkinat, tuotteet ja palvelut sekä tapa toimia. Kun nämä liikeidean osatekijät ovat hallussa, ymmärtää yrittäjä mitä ja kenelle myy, mikä on oma kilpailuetu sekä miten yritystä pyöritetään. Menestymisen kannalta onkin tärkeää osata yhdistää edellä mainitut osatekijät toimivaksi kokonaisuudeksi. (Holopainen 2021, 12-13.)

Hyvä liiketoimintasuunnitelma kertoo yrittäjän näkemyksen siitä, miten yritys päihittää kilpailijansa ja miten luodaan asiakkaalle lisäarvoa keinolla, joka on hankalasti kopioitavissa. Liiketoimintasuunnitelmasta selviää myös yrityksen tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat. (Hesso 2015, 10.) Liiketoimintasuunnitelma täytyy olla tehtynä, ennen kuin lähtee hakemaan rahoitusta yritystoiminnalleen (Holopainen 2021, 13).

Liiketoimintasuunnitelman runko yleensä koostuu suunnitellun yritystoiminnan perustiedoista, yrityshankkeen kuvauksesta, kirjanpidon ja talouden suunnittelusta, laskelmista, SWOT-analyysistä sekä tiivistelmästä ja johtopäätöksistä. Perustietoja ovat yrityksen nimi, muoto, sijainti, toimiala ja tiedot perustajista. Yrityshankkeen kuvaus avaa yrityksen tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja niiden tarpeet, kohdemarkkinan ja kilpailijat, tavan toimia sekä yrityksen voimavarat. Kirjanpidosta ja talouden suunnittelusta liiketoimintasuunnitelmassa pitäisi selvittää, että kuinka yritys järjestää kirjanpidon ja maksuliikenteen, sekä tiedot mahdollisista lainoista, takauksista sekä vakuuksista. Rahoituslaskelma, kannattavuuslaskelma ja myyntilaskelma sekä tulosbudjetti ovat erilaisia liiketoimintaa kuvaavia laskelmia, jotka osana liiketoimintasuunnitelmaa kertovat minkälaisista luvuista yrityksen tilanteessa on kyse. SWOT-analyysi avaa yrityksen sisäiset vahvuudet ja heikkoudet sekä ulkoiset mahdollisuudet ja uhat. (Holopainen 2021, 13-14)

2.2 Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelma on yrityksen rahavirtalaskelma, joka kertoo yrityksen rahojen liikkeistä tilikauden aikana. Tilikausi on ajanjakso, jonka aikaisesta kirjanpidosta tehdään yrityksen tilinpäätös. Suomessa tilikausi on pääosin 12 kuukautta, poikkeuksia lukuun ottamatta. Rahoituslaskelman rahavirrat voidaan jaotella kolmeen osaan: liiketoiminnan rahavirtaan, investointien rahavirtaan ja rahoituksen rahavirtaan. Rahoituslaskelmaa käytetään yrityksissä esimerkiksi investointien suunnitteluun, tulo-rahoituksen riittävyyden laskemiseen ja yrityksen rahoituksen rakenteen kuvaamiseen. Rahoituslaskelmaa voidaan käyttää myös yrityksen tulevaisuuden

rahoituksen suunnitteluun. Liiketoiminnan rahavirta voidaan laskea myynnin tuoman rahavirran ja liiketoiminnan ylläpitoon vaadittujen kulujen erotuksella. Investointien rahavirta viittaa yrityksen käyttöomaisuuden hankintoihin ja myynteihin, esimerkiksi laitteiston hankintaan tai henkilöstön koulutukseen. Rahoituksen rahavirrasta ilmenee yrityksen oman ja vieraan pääoman muutokset sekä rahoituksen alkuperä. Myös mahdolliset osinjonjaot selviävät rahoituksen rahavirrasta. (Hyyppä 2018)

Julkisen osakeyhtiön tilinpäätöksessä rahoituslaskelma on pakollinen. Rahoituslaskelmaa edellytetään myös yksityiseltä osakeyhtiöltä tai osuuskunnalta, mikäli päättyneellä ja sitä edeltäneellä tilikaudella on täytynyt kaksi seuraavasta kolmesta ehdosta: 1) yli 7 300 000 euron liikevaihto 2) taseen loppusumma yli 3 650 000 euroa 3) yhteisön palveluksessa yli 50 henkilöä. Kirjanpitolautakunta on antanut yleisen ohjeen rahoituslaskelman tekemisestä. Ohjeen mukaan rahoituslaskelman on kuvattava rahavirtoja ja tällaista rahoituslaskelmaa voidaan kutsua myös rahavirtalaskelmaksi. Kyseessä on kuitenkin vain ohje, joten rahoituslaskelman voi laatia muussakin muodossa, kuin rahavirtalaskelmana. (Minilex n.d.)

Yritystoiminnan perustaminen vaatii lähes aina rahaa, joten aloittava yrittäjä voi rahoituslaskelman perusteella selvittää, paljonko yrityksen perustaminen maksaa. Siitä syystä se on erityisen tärkeä laskelma ulkopuolista rahoitusta hakiessa. Hyvä rahoituslaskelma ottaa huomioon kaikki yrityksen perustamiseen tarvittavat investoinnit, toimistotarvikkeita, sähköjä ja palkkoja unohtamatta. (Arola 2019) Suomalainen yrittäjä voi tehdä rahoituslaskelman esimerkiksi Yritys-Suomen Oma Yritys-Suomi -palvelussa.

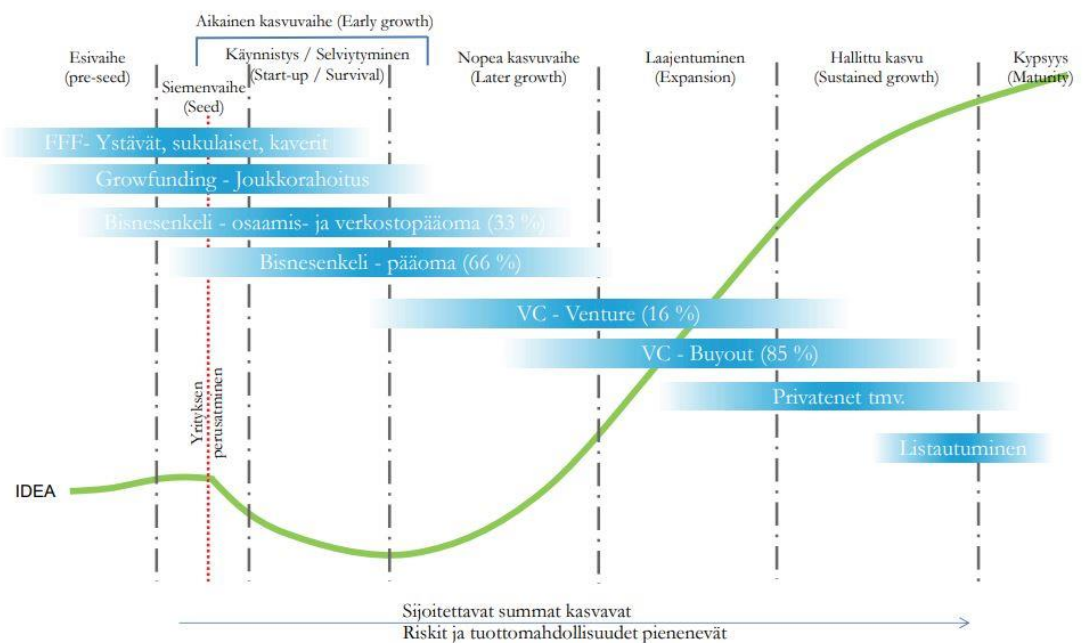
2.3 Ulkopuoliset rahoitukset

Alkurahoituksen saaminen on aloittelevalle startup-yritykselle haasteellista. Pankista on hankala saada lainaa, sillä lainakelpoisuuden arviointi on pankille vaikeaa ilman kunnollisia tilinpäätöstietoja. Muut rahoittajat joutuvat punnitsemaan sijoituksen kannattavuutta, sillä alkuvaiheessa yrityksen menestyvyys ja taloudellinen tilanne tulevaisuudessa ovat epävarmoja. Yrityksen on mahdollista hankkia rahoitusta julkisilta rahoitusmarkkinoilta tai erilaisilta rahoituksen välittäjiltä, kuten Fundu, jotka tuottavat palveluita rahoitusmarkkinoilla sijoittajille ja yrityksille (Knüpfer & Puttonen 2018, 54).

Alkuvaiheessa tai käynnistymisvaiheessa yrityksellä on yleensä tiimi ja ensimmäinen versio tuotteesta. Liikevaihtoa saattaa jo olla, mutta se ei riitä vielä menojen kattamiseen. Alkuvaiheen sijoitus käytetään yleensä tuotekehitykseen tai käyttöpääomaan, eli kuolemanlaakson ylittämiseen. (Etula 2014, 14.) Kuolemanlaaksolla tarkoitetaan yrityksen perustamisesta seuraavaa 3-5 vuotta, jolloin yritys joko ajautuu konkurssiin tai etenee

seuraavalle tasolle toiminnassaan. Tilastojen mukaan kuolemanlaaksoon vajoaa jopa puolet uusista yrityksistä. (Koivikko 2019.)

Jos startup-yritys selviää alkuvaiheen ongelmista, on sillä parempi mahdollisuus saada jokin yksityinen riskisijoitus. Tällöin yrittäjän on helpompi perustella sijoittajalle yrityksen valuaatio. Yritys on löytänyt keinoja päästä ongelmista ylitse ja yrityksen liikeideaakin on mahdollisesti päästy hiomaan ajan kuluessa. Jos pääomaa on kertynyt alkuvaiheen ongelmien jälkeen, on ulkopuolinen rahoittajakin helpompi saada mukaan toimintaan.

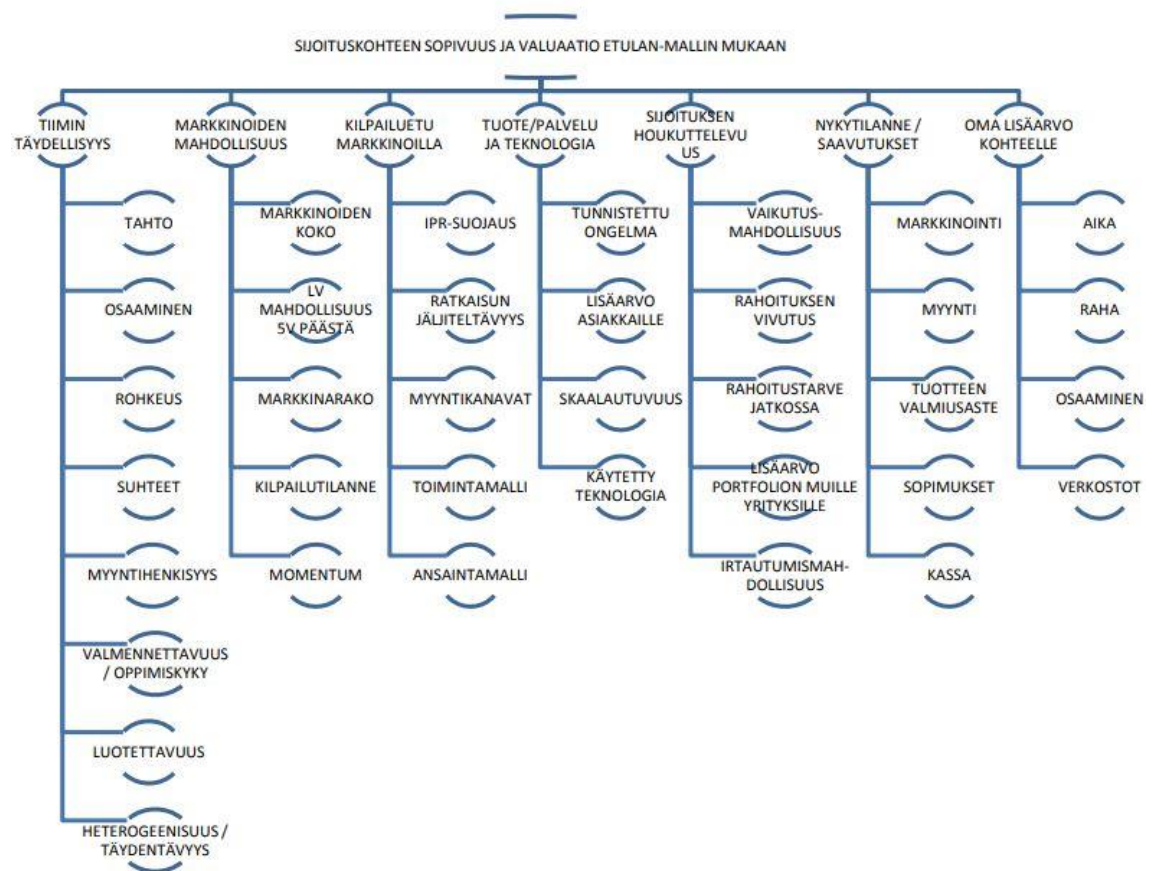


Kuva 1. Yrityksen elinkaari (Etula 2014, 13)

Kaavio havainnollistaa yrityksen elinkaaren ja sijoittajamahdollisuudet sen eri vaiheilla. Yleensä vaikeudet alkavat idean kehittyttyä esivaiheesta siemenvaiheeseen, mikäli omaa pääomaa ei ole riittävästi liiketoiminnan käynnistämiseen. Aikaisen kasvuvaiheen menestys tarkoittaa sitä, että pääoma yrityksen toiminnan käynnistämiseen on saatu jostain, liikevaihtoa on jo kertynyt merkittävästi ja yritys siirtyy nopeaan kasvuvaiheeseen, jonka jälkeen kaikki on mahdollista. Mitä pidemmälle yrityksen elinkaarta mennään, sitä suuremmaksi sijoitettavat summat kasvavat, ja samalla myös riskit ja tuottomahdollisuudet pienenevät.

Monet sijoittajat, alan kirjailijat ja yritysjohtajat ovat listanneet tärkeimmiksi asioiksi sijoituksen kannalta kohdeyrityksessä tiimin, tuotteen, markkinan koon ja yrityksen arvon (Etula 2014, 32). Myös Viljanmaan (2017) tekemässä Pro Gradu -tutkielmassa haastatellut pääomasijoittajat pitivät tärkeimpinä kriteereinä kohdeyrityksen toiminnassa tiimin, innovatiivisuuden ja kilpailukyvyn, kansainvälistymispotentiaalin, sijoittajan oman osamisen hyödyntämisen kohdeyrityksessä ja mahdollisen

toimialatuntemuksen sekä todisteen siitä, että tuotteella tai palvelulla on potentiaalisia asiakkaita, eli proof-of-conceptin.



Kuva 2. Sijoituskohteen valinta Etulan mallin mukaan (Etula 2014)

Yrittäjän hankkeeseen sijoittaman oman pääoman määrä kertoo paljon tahtotilasta tehdä töitä yrityksen menestymisen eteen sekä luottamuksesta omaan liikeideaan. Yleinen ajatus on, että yrittäjän oman sijoituksen määrä olisi vähintään 20 % tarvittavasta pääomasta, yrityksen koosta riippuen (Holopainen 2021, 220). Monesti on kuitenkin tilanteita, joissa yrittäjällä ei ole mahdollisuutta sijoittaa niin suurta määrää yritykseensä ja silloin on tukeuduttava täysin ulkopuolisiin rahoittajiin. Tässä luvussa perehdytään erilaisiin ulkopuolisiin rahoittajiin, joilta aloittavan yrittäjän on mahdollista hakea rahoitusta. Luvussa käydään läpi kunkin rahoitusvaihtoehdon hyviä ja huonoja puolia, sekä niiden vaatimuksia rahoitusta hakevalta yritykseltä.

2.3.1 Pankki

Pankkilaina on yleisin ulkopuolinen yrityksen rahoitusmuoto. Yhdysvalloissa vuosina 2007–2008 tapahtuneen finanssikriisin vaikutuksesta on yrityslainan saaminen pankista vaikeutunut kiristyneiden lainaehtojen

johdosta. Aloittavan yrittäjän voi olla haastavaa saada yrityslainaa pankilta, mikäli sillä ei ole näyttöjä kannattavuudesta. Pankit arvioivat yrityksen luottokelpoisuuden sekä olemassa olevat vakuudet. Pankit siis selvittävät yrityksen takaisinmaksukyvyn ja vakuudeksi kelpaavat omaisuudet. Tällaista omaisuutta voi olla esimerkiksi auto, asunto tai arvopaperiomistukset. Pankki ei myönnä lainaa, jos yrittäjä vaikuttaa liian riskialttiilta tai hänellä ei ole riittävästi omaisuutta vakuudeksi. Pankin myöntämän lainan määrään vaikuttavia asioita, luottokelpoisuuden ja vakuuksien lisäksi, ovat yrittäjän itse sijoittaman pääoman määrä, lainan käyttökohde sekä takaisinmaksuaika. (Yrityksen-perustaminen n.d.) Osuuspankin (n.d.) nettisivuilla kerrotaan, että vakuudeksi kelpaa myös takaus. Lainan takaajana voi olla henkilö tai esimerkiksi valtion omistama erityisrahoittaja Finnvera.

Yrityslaina on hyvä kilpailuttaa usealla eri pankilla, sillä korkojen määrät vaihtelevat pankeittain. Yleensä lainojen korot liikkuvat 2 prosentin molemmin puolin. Mikäli kyseessä on pienlaina, voi korkoprosentti olla korkeampi. Pankkilaina on kuitenkin lähtökohtaisesti edullisempi, kuin yksityisten rahoituslaitosten tarjoamat lainat, joihin ei vaadita vakuutta. (Yritysluottoa n.d.) Pankkilainan kulut muodostuvat pääosin korkokuluista, mutta lisäkuluja voi myös olla erilliset avausmaksut tai käsittelykustannukset. Lainatarjouksia vertaillaessa kannattaakin katsoa korkoprosentin sijaan todellista vuosikorkoa, joka pitää sisällään kaikki lisäkustannukset. (Yrityksen-perustaminen n.d.)

Hyvässä tilanteessa oleville yrityksille, joilla on omaisuutta lainan vakuudeksi, pankin yrityslainan saatavuus on hyvä. Pienemmällä, omaisuutta vailla olevilla yrityksillä pankkilainan saaminen voi olla erittäin hankalaa. (Siltaraha n.d.) Pankista haetuille yrityslainoille vaaditaan aikaisempaa suurempia vakuuksia ja sen vaikutuksesta markkinoille on tullut monia yksityisiä rahoituslaitoksia ja luotonmyöntäjiä, jotka tarjoavat yritykselle lainaa ilman vakuuksia, joilla taata takaisinmaksu (Vakuudeton n.d.).

2.3.2 Pääomasijoittajat

Pääomasijoittamisella tarkoitetaan keskipitkän tähtäimen rahoitusta, yleensä listaamattomaan tai alkuvaiheessa olevaan nopeasti kasvavaan yritykseen, osakeomistusta vastaan. Pääomasijoittaja edistää yrityksen arvonnousua tarjoamallaan lisäarvolla ja tarkoituksena on irtautua yhtiöstä yleensä muutaman vuoden kuluttua sijoituksen tekemisestä. Suomessa pääomasijoituksia tekevät pääomasijoitusyhtiöt sekä bisnesenkelit. Julkisia pääomasijoitusyhtiöitä ovat Sitra, Teollisuussijoitus Oy sekä Veraventure Oy. (Suomen pääomasijoitusyhdistys 2006, 6.) Julkisista pääomasijoitusyhtiöistä lisää tietoa kohdassa julkiset rahoittajat. Suomessa on myös paljon yksityisen sektorin pääomasijoitusyhtiöitä, jotka tarjoavat erilaisia rahoituspalveluita. Suomen Pääomasijoitusyhdistys ry:llä on 73 varsinaista

pääomasijoittamista tekevää jäsenyritystä, joista suurin on CapMan Oyj (Pääomasijoittajat n.d.).

Pääomasijoittajat tarjoavat erilaisia ja joustavampia rahoituksia, monesti myös tilanteissa, jolloin pankilta ei rahaa saa, esimerkiksi vakuuksien puutteen takia. Suomalaisen Guida Investin verkkosivuilla (n.d.) kerrotaan, että heiltä on mahdollista hakea käyttöpääomarahoitusta, kun rahatilanne vaikeuttaa suuren tilauksen toteuttamista. Heillä on siis valmius rahoittaa yrityksen saamia tilauksia, joita yritys ei itse pysty toteuttamaan, jo ennen kuin loppuasiakkaalle on voitu edes muodostaa laskua.

Enkelisijoittaminen on yksi pääomasijoittamisen muoto ja sillä tarkoitetaan varakkaan yksityishenkilön tekemää pääomasijoitusta mielestään potentiaaliseen kasvuyritykseen. Bisnesenkelit ovat yritysmaailman ammattilaisia, jotka haluavat myös itse osallistua yritysten päätöksentekoon. Yleensä sijoitusten määrä vaihtelee 10–150 000 euron välillä, ja sijoitusaika kahden ja neljän vuoden välillä. (Holopainen 2021, 253.) Enkelisijoittaminen eroaakin perinteisestä pääomasijoittamisesta juuri siinä, että enkelisijoittajat osallistuvat aktiivisesti sijoittamiensa yritysten toimintaan hyödyntäen liike-elämän taitojaan ja verkostojaan tarkoituksenmukaisesti. (Suomen pääomasijoitusyhdistys 2006, 7.)

Laurent Belsien (2016) mukaan startup-yritykset, joiden rahoittamisessa on mukana enkelisijoittajia, menestyvät, avaavat enemmän työllistymismahdollisuuksia ja omaavat suuremman potentiaalisen menestyksekkääseen exitiin niihin yrityksiin nähden, joilla enkelisijoittajia ei ole mukana rahoituksessa. Enkelisijoittajista onkin startup-yrityksille monin tavoin etua, ja startup-yrittäjälle on hyödyllistä tutustua enkelisijoittajien sijoituskriteereihin. Tutustumalla enkelisijoittajien sijoituskriteereihin ja siihen, mikä motivoi enkeliä sijoittamaan startup-yritykseen, voi startup-yrittäjä lisätä mahdollisuuttaan onnistua rahoituksen saamisessa.

Suomessa alulle pantu Slush on kasvuyritystapahtuma, joka tuo yhteen kasvuyrittäjät ja pääomasijoittajat. Petteri Lindholm kertoo Turun Sanomien artikkelissaan (2019), että vuoden 2019 Slush-tapahtuma loppuunmyytiin ja kävijöitä oli noin 25 000. Se on siis yksi erittäin tehokas kanava kasvuyrittäjälle tavata sijoittajia. Pääomasijoittajia kiinnostaa yrityksen kasvupotentiaali, jonka tunnistamisessa auttaa laaja ja luotettava markkinatutkimus (Veraventure 2017, 4). Tärkeää on myös varmistaa toimintakonseptin monistettavuus ja skaalautuvuus sekä selvittää kansainvälisen markkinan saavutettavuus ja jakelutiet. Tuotteelle tarvittavat suojaukset on myös hyvä olla hankittuna. (Veraventure 2017, 4.) Sijoituskriteerit ovat pääpiirteittäin samoja pääomasijoitusyhtiöillä sekä enkelisijoittajilla (Suomen pääomasijoitusyhdistys 2006, 6). Tärkeimpiä sijoituskriteerejä ovat innovatiivisuus, kasvuhakuisuus ja -kykyisyys, yrittäjän ja tiimin osaaminen sekä liiketoimintasuunnitelman realistisuus ja irtaantumisen mahdollisuus (Veraventure 2017, 8).

Pääomasijoittajien hyviä puolia ovat niiden mukana tuomat verkostot, ammattitaito ja uskottavuus. Pääomasijoittajien rahoituksen saa pääsääntöisesti ilman korkokuluja ja sitä ei tarvitse lyhentää sijoitusaikana. Pääomasijoittajan ollessa mukana toiminnassa myös liiketoimintariski jakautuu. Huonona puolena se, että yrittäjän suhteellinen osakeomistus kaventuu pääomasijoituksen myötä ja myös se, että pääomasijoittajan talousvaikeudet voivat heijastua yritykseen. (Yrittäjät 2015.)

2.3.3 Julkiset rahoittajat

Julkisesta rahoituksesta puhutaan silloin, kun rahoituksen tarjoaa yksityisten rahoittajien sijaan julkinen sektori, joka tarjoaa avustuksia ja lainarahoituksia. Julkista rahoitusta voi hakea innovaatio- ja kehityshankkeisiin, kansainvälistymiseen ja investointeihin. Rahoitettavan yrityksen odotetaan olevan hyödyllisiä valtiolle tuottaen uusia työpaikkoja, lisää verotuloja sekä viennin kasvua. Saadakseen julkista rahoitusta täytyy yrityksen käydä läpi haku- ja neuvotteluprosessi samaan tapaan, kuin yksityisten rahoittajien kanssa. (Rahoitusneuvoja n.d.)

Julkinen sektori rahoittaa startup-yrityksiä lukuisten eri kanavien kautta yrityksen erilaisiin vaiheisiin ja olosuhteisiin. Yrittäjän onkin siis hyvä tietää, mistä rahoitusta on eri tilanteissa saatavissa. Alla avataan merkittävimpiä julkisia rahoittajia ja sitä millaisia rahoituksia kukin myöntää.

ELY-keskus voi rahoittaa pienten ja keskisuurten yritysten investointi- ja kehityshankkeita. Kehittämisavustusta on tarjolla yrityksille, joilla on edellytykset liiketoimintaa edistävän kehityshankkeen toteuttamiseen. Yrityksen täytyy myös rahoittaa vähintään puolet kehityshankkeesta itse. ELY-keskuksen rahoituksen valintaperusteet on jaettu kahteen osaan, joita ovat yleiset valintaperusteet ja erityiset valintaperusteet. Yleiset valintaperusteet perustuvat lainsäädäntöön ja erityiset valintaperusteet perustuvat kasvuun, kilpailukykyyn ja työllisyyteen. (Rahoitusneuvoja n.d.)

Finnvera on valtion omistama erikoisrahoitusyhtiö, joka tarjoaa tukea erilaisille yrityksille. Finnveralta on mahdollista saada yrityslainaa, lainojen takauksia tai suoria pääomasijoituksia lupaaville yrityksille. (Finnvera 2020.) Jos yritykseltä puuttuu pankin vaatima lainan vakuudeksi kelpaava omaisuus, voi Finnveralta hakea osittaista takausta rahoituksen järjestymistä varten. (Holopainen 2021, 234.) Finnvera eroaa yksityisistä rahoittajista siten, että vakuuksien sijaan Finnveran rahoituspäätös perustuu yrityksen kasvumahdollisuuksien arviointiin (Rahoitusneuvoja n.d.).

Business Finland tarjoaa pk-yrityksille useita erilaisia rahoituksia liiketoiminnan kehittämiseen, tuotekehitykseen ja tutkimukseen. Rahoitus voi kattaa kuluja kehittämistoiminnasta, ulkopuolisista hankinnoista ja palveluista. Lähtökohtaisesti Business Finlandin rahoitus maksetaan toteutuneista kustannuksista jälkikäteen. Business Finlandilta voi hakea lainaa tai erilaisia avustuksia. Laina soveltuu lähellä kaupallistamista olevan

yrittäjien pilotointiin ja tuotekehitykseen. Laina on vakuudetonta riskilainaa, josta osa maksetaan ennakkoon. Avustukset ovat uutta osaamista ja tietoa tuovia tutkimus- ja tuotekehitysprojekteja varten. Ennen rahoituksen hakemista on kannattavaa keskustella Business Finlandin asiantuntijan kanssa siitä, mikä on paras mahdollinen etenemistapa kasvupolulle. (Holopainen 2021, 235.)



Kuva 3. Esimerkkejä Business Finlandin rahoituksista (Business Finland 2019)

2.3.4 Joukkorahoitus

Joukkorahoitus on rahoitusmuoto, jossa rahaa haetaan isolta joukolta ihmisiä pieninä osina saavuttaakseen tarvittava kokonaismäärä. Joukkorahoitusta haetaan tiettyä hanketta tai investointia varten, käyttäen jotain Internetissä toimivaa palvelualustaa. (Yli-Korhonen 2020.) Maailmalla on useita eri joukkorahoituspalveluita, joista suurin on yhdysvaltalainen Kickstart. Suomen suurin joukkorahoituspalvelu on Mesenaatti.me. (Tampereen kaupunki 2017, 6.) Joukkorahoitus on lähtökohtaisesti pienten tai aloittavien yritysten hyödyntämä rahoitusmuoto. Englanninkielinen termi crowdfunding on yleisesti tunnettu nimitys joukkorahoitukselle (Yli-Korhonen 2020). Yksinkertaisuudessaan joukkorahoituksen ideana on se, että hyväksi pitämänsä hanketta voi tukea haluamallaan summalla ja kun näin tekee suuri joukko ihmisiä voi rahaa kertyä isommankin hankkeen toteuttamiseen. Sijoittaja voi itse vaikuttaa millaisia tuotteita tai palveluita syntyy ja näin poistuvat välikädet tuottajan ja yleisön väliltä. (Tampereen kaupunki 2017, 5.)

Joukkorahoitus jakautuu kahteen eri kategoriaan, jotka ovat vastikkeeton ja vastikkeellinen joukkorahoitus. Ainoa vastikkeeton joukkorahoitusmuoto on lahjoitusperusteinen joukkorahoitus, jossa yleisöltä kerätään lahjoituksia tiettyä hanketta varten ilman vastiketta. Vastikkeellisia

joukkorahoitusmuotoja on kolme erilaista, joita ovat lainapohjainen joukkorahoitus, sijoituspohjainen joukkorahoitus ja vastikepohjainen joukkorahoitus. (Valtiovarainministeriö 2016.) Sijoituspohjainen joukkorahoitus tarkoittaa tilannetta, jossa yritykselle välitetään rahoitusta tarjoamalla sijoituskohteiksi esim. osakkeita tai joukkovelkalainakirjaa (Finanssivalvonta 2018). Sijoituspohjainen kampanja vaatii sen, että toiminta on vakiintunut ja rahoitusta hakeva yritys pystyy todistamaan valuaationsa (Artman 2015, 54). Lainapohjainen joukkorahoitus tarkoittaa sitä, että yritykselle välitetään velkarahoitusta muulla kuin rahoitusvälineellä niin, että joukkorahoituksen välittäjän asiakkaan ja lainaa saavan välille syntyy velkasuhde. Lainapohjaisen joukkorahoituksen sijoittajat ovat rekisteröityneitä sijoittajia, jotka voivat olla yrityksiä tai yksityishenkilöitä. Lainan korkotasoa täsmennetään vasta, kun joukkorahoituspalvelu on antanut myönteisen päätöksen lainan myöntämisestä. (Finanssivalvonta 2018.) Joukkorahoituspalvelu tekee omat luottoluokituksensa lainaa hakevan yrityksen kannattavuuteen, vakavaraisuuteen ja kassavirtaan liittyen. Vakavarainen yritys voi saada lainamuotoisen joukkorahoituksen edullisilla korkoehdoilla, mutta riski-investoinneissa kulut ovat suuret. (Vakuudeton n.d.) Vastikepohjaisen joukkorahoituksen rahoittajille tarjotaan jonkinlaista vastiketta, joka voi olla esimerkiksi rahoitettavan yrityksen tuote (UB-rahoitus 2017).

Joukkorahoituslaki astui voimaan Suomessa 1.9.2016. Se koskee laina- ja sijoitusmuotoista joukkorahoitusta ja Finanssivalvonta valvoo rahoituksen välittäjiä. Lahjoitusmuotoista joukkorahoitusta sääntelee rahankeräyslaki, koska se on vastikkeetonta toimintaa. Vastikemuotoista joukkorahoitusta sääntelee kuluttajansuojalaki ja joissain tapauksissa kauppalaki. (Valtiovarainministeriö 2016.)

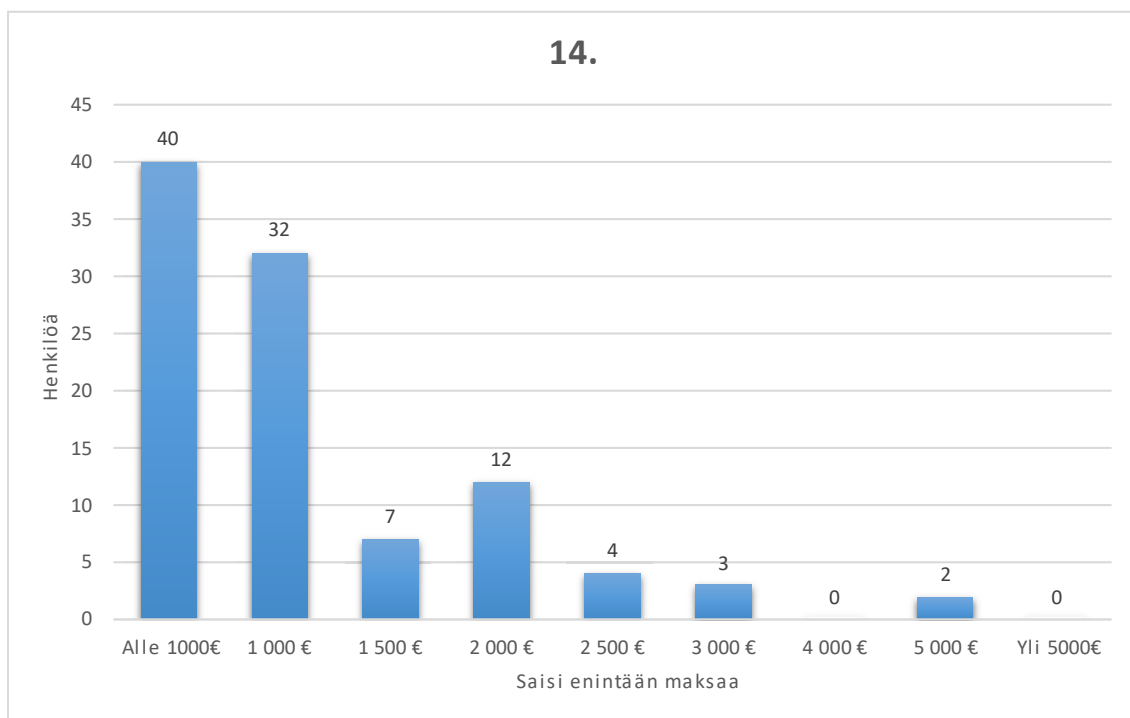
Joukkorahoitus houkuttelee startup-yrityksiä, koska se on kevyesti toteutettavissa ja rahoitusta saa yleensä nopeammin, kuin muita rahoitusmuotoja käyttäen. Merkittävä etu joukkorahoituksessa on myös sen tuoma näkyvyys yritykselle. Monesti joukkorahoitus on myös ainoa vaihtoehto, kun muuta rahoitusta ei ole tarjolla ja yritykselle ei myönnetä yrityslainaa. Joukkorahoituksesta aiheutuvia kuluja ovat mahdollinen joukkorahoitus-alustan ottama kiinteä maksu alustan käytöstä ja/tai tietty prosenttiosuus rahoituskampanjan koko tuotosta. Vaikka lähtökohtaisesti joukkorahoitus on nopea tapa kerätä rahaa, on kääntöpuolena kuitenkin se, että rahoitusta hakeva yritys ei tiedä milloin rahoitusmäärä täyttyy. Pienten kotimaisten palvelualustojen kautta voi myös olla haasteellista saada isompaa summaa kerättyä. (Yli-Korhonen 2020.) Kampanjoinnin tuoman näkyvyyden kääntöpuoli on se, että idean kopioiminen on mahdollista (Artman 2015, 28).

3 CASE: YRITYS X

Yritys X valmistuttaa ja myy itse kehittämäänsä tavarankuljetukseen tarkoitettua sähkökäyttöistä skootteria. Skootterin rungon valmistus ulkoistetaan ja loput osat tilataan muilta valmistajilta. Skootterien kokoonpanon hoitaa yritys itse. Yritys on saanut Business Finlandin innovaatioaseteli-rahoituksen, joka on käytetty patentin tekemiseen. Liiketoiminnan aloittaminen vaatii kuitenkin suuremman määrän pääomaa, jotta skootterien tuotanto saataisi aloitettua.

Case-yrityksen toimitusjohtaja on käynyt Pirkanmaan Yrityskummit Ry:n yrityskummitapaamisessa tavoitellen apua rahoituksen hakemiseen. Pirkanmaan yrityskummien nettisivuilla (n.d.) toimintaa kuvaillaan yrittäjien tukipalveluna, jossa yrittäjä saa mahdollisuuden keskustella luottamuksellisesti tilanteestaan ja sen lisäksi asiantuntijoiden apua ongelmien ratkaisuun. Case-yrityksen pohjana toimii patentilla suojattu tuote, mutta liiketoimintasuunnitelmaan on tullut muutoksia opinnäytetyöprosessin aikana. Ensin ajatus on ollut, että tuotteen prototyypin avulla yritys hakisi rahoitusta tavaraskootterien tuottamista varten, jonka jälkeen skoottereita markkinoitaisi eri kanavia hyödyntäen ja niitä myytäisi verkkokaupan ja myymälän kautta kuluttaja-asiakkaille. Yrityskummitapaamisesta valitun yrityskummin kanssa käydyt palaverit ovat johtaneet siihen, että case-yrityksen rahoituksen hakeminen ei olekaan ajankohtaista opinnäytetyön kirjoitushetkellä, vaan liiketoiminnan suunnitteluun on käytettävä vielä aikaa. Myös ajatus skootterin myymisestä kuluttaja-asiakkaille on muuttunut siihen suuntaan, että asiakkaita olisivatkin yritykset, joille skootterit myytäisiin käyttöön erilaisiin lähettipalveluihin. Tämä muutos hyvällä suunnitellulla ja laadukkaalla toteutuksella tekisi case-yrityksestä kiinnostavamman rahoittajien silmissä. Pääomasijoitustoiminnan tutkijan Pasi Sorviston (2016) mukaan yrityksen tuote on vasta kolmanneksi tärkein asia pääomasijoittajille arvioidessa pääomaa hakevaa yritystä.

Case-yritys on teettänyt markkinatutkimuskyselyn Suomessa vuonna 2019, johon vastasi yhteensä sata vähintään 15-vuotiasta yksityishenkilöä. Tutkimuksen tavoitteena oli kartoittaa, kuinka tunnettuja ja kysytyjä kulukuvälineitä tavarapyörät ovat. Yhtenä kysymyksenä oli, kuinka paljon sähkötavarapyörä saisi enintään maksaa. Valtaosa vastanneista vastasi tuhat, tai alle tuhat euroa. Case-yrityksen skootteri on laadukas tuote ja sen myyntihinta on arviolta useita tuhansia euroja. Yrityskummin mukaan kohderyhmän ollessa kuluttajan sijaan yritys, ei hinnalla ole niin suurta painoarvoa.



Kuva 3. Kuinka paljon tavarapyörä saisi enintään maksaa?

Case-yritys suunnittelee uutta palvelukonseptia, jonka ajatuksena on se, että yritys tekee kohdeyrityksen, esimerkiksi ruokakaupan kanssa yhteistyösopimuksen. Ruokakaupalle tulisi uusi lisäpalvelu, jonka kohderyhmänä olisi asiakkaat, jotka eivät halua tai ehdi hakea ostoksiaan kaupasta vaan haluavat ne kotiovelle lyhyessä ajassa tilaushetkestä verrattuna 1-3 päivän odotukseen normaalin jakelukanavan kautta. Case-yritys antaisi kysynnästä riippuen ruokakaupalle yhden tai useamman skootterin vuokralle, joka olisi liikkeen väreissä ja logoilla varustettuna. Tämä mahdollistaisi asiakasyritykselle lisää asiakkaita sekä mainosta skootterin liikkeessä jakealueella.

3.1 ”Viimeisen mailin haaste”

Case-yrityksen liikeidea on tuoda yrityksille uudenlainen ratkaisu ”viimeisen mailin haasteseen” eli siihen, miten tuotteet saadaan kuljetettua toimittajalta kuluttajalle. Viimeisen mailin haastetta kutsutaan myös last mile challenge -nimellä. Verkkokauppatilaukset ovat viime vuosina lisääntyneet merkittävästi, eritoten koronapandemian aikana, joka on johtanut siihen, että kotiin toimitusten lukumäärä on kasvanut luoden haasteita niitä tarjoaville yrityksille. Kotiinkuljetuksia tehdään erilaisten tuotteiden lisäksi myös elintarvikkeille ja valmiille aterioille. Erilaisia toimituspalveluita, kuten Wolt, onkin syntynyt alalle monia, sillä perinteiset toimituskanavat eivät ole kyenneet niin nopeisiin toimituksiin, mitä kuluttajat haluavat. Kyseisten palvelujen kysyntä on kasvanut räjähdysmäisesti koronapandemian aikana. Kuluttajien käyttäytyminen on muuttunut kuljetuspalvelujen

lisäännyttyä ja on oletettavaa, että niitä tullaan käyttämään myös koronapandemian jälkeisenä aikana. (Logistiikanmaailma 2021.)

Vastuullisuus puhututtaa ja se on ollut pinnalla ruokalähettiläpalveluja tarjoavien yritysten lähettien asemista puhuessa. Palvelualojen ammattiliitto PAM:in sopimuspäällikkö, Ismo Kokko kertoo PAM:in blogissa (2021), että Woltin ruokalähetit ovat kumppaneita, eli toimivat yrittäjinä, vaikka heitä kohdellaan kuin työntekijöitä. Etelä-Suomen aluehallintovirasto pyysi 4.2.2020 työneuvostolta lausuntoa liittyen työaikalain soveltamiseen ruokalähettilätyöhön. Työneuvosto katsoi lausunnossaan (2020), että ruokalähettilätyö täytti kaikki työsuhteelta vaadittavat yksittäiset tunnusmerkit. Woltin ja muiden vastaavien ruokalähettiläpalveluiden toimintatapa mahdollistaa loppukäyttäjälle edullisen hinnan, osittain asiakasyrityksen ja lähetin kustannuksella.

Yksi suuri ero case-yrityksen ja Woltin kaltaisten yritysten viimeisen mailin haasteen B2B ratkaisussa on se, että case-yrityksen palveluratkaisu toteutetaan asiakasyrityksen kanavia ja työntekijöitä hyödyntäen, eli asiakasyritys tarjoaa omille asiakkailleen nopean ja edistyneen kuriiripalvelun, jonka case-yritys mahdollistaa. Täten asiakasyritys parantaa omaa imagoaan parempien palveluiden tarjoajana ja luoden työpaikkoja tilausten kerääjille ja kuljettajille. Case-yrityksen mahdollistama kuriiripalvelu on oletettavasti hieman kalliimpi loppukäyttäjälle, mutta monet ovat valmiita maksamaan vastuullisuudesta ja ympäristöystävällisyydestä verrattuna autolla tehtävään jakeluun.

3.2 Pilotti

Case-yrityksen seuraava askel on pilottihanke, joka mahdollistaa sen, että liikeideaa voi kokeilla käytännössä ilman suurta riskiä. Pilotti tarkoittaa kokeilua, jonka avulla kerätään palautetta toimivuudesta ja tarpeista jatkokehitykseen (Luoma n.d.). Pilotin toteuttamista varten yrityksen täytyy saada valmistettua 1-2 skootteria, joka voisi olla mahdollista ilman ulkoista rahoitusta. Pilotin tarkoituksena on kokeilla case-yrityksen palvelukonseptiä, jonkin ajanjakson ajan, yksittäisessä liikkeessä. Pilotin kohdeyritystä ei vielä ole valittu, mutta se voi olla esimerkiksi jokin päivittäistavarakauppa.

Onnistunut pilottihanke lisäisi case-yrityksen uskottavuutta. Sen avulla case-yritys saisi palautetta asiakkaalta tavaraskootterista, mahdollisista kehitystarpeista ja liikeidean toimivuudesta käytännössä. Pilottihankkeesta on tarkoitus kerätä mahdollisimman paljon dataa, jota analysoidulla voi palvelua optimoida viralliseen kaupallistettavaan muotoonsa.

Pilottihanke toisi case-yritykselle näkyvyyttä ja arvokasta kokemusta. Pilotoinnin tavoite on saada vahvistus palvelukonseptin lupauksien ja olettamien täyttymisestä sekä lisäarvon luomisesta asiakkaalle. Vaihtoehtoisesti pilottihanke osoittaa, että palvelu ei tuotakaan ennakoituja hyötyjä ja vaatii kehitystoimenpiteitä.

3.3 Rahan tarve

Osana opinnäytetyötä on tehty rahoituslaskelma, joka kuvaa rahan tarvetta siinä vaiheessa, kun pilottihanke on toteutunut ja rahaa tarvitaan useamman tavaraskootterin valmistukseen sekä markkinointiin, toimitiloihin ja muihin kuluihin. Rahoituslaskelma on tehty Yritys-Suomen Oma Yritys-Suomi -palvelussa, jossa yrittäjä voi laatia liiketoimintasuunnitelman talouslaskelmineen sähköisessä toimintaympäristössä. Yritys X ei ole vielä kilpailuttanut tavaraskootterin rungolle valmistajaa, eikä pyörään kiinnitettävälle osille toimittajaa, joten rahoituslaskelmassa olevat rahamäärät eivät ole tarkkoja, vaan suuntaa antavia. Laskelma ei siis ole eurolleen todennukainen, mutta antaa käsityksen siitä minkälaisista summista on kyse.

Yritys X ei vielä tässä vaiheessa pysty arvioimaan, kuinka suurista tilauksista puhutaan pilottihankkeen jälkeen ensimmäisten mahdollisten asiakkaiden kanssa, joten myös rahoituslaskelmaa tehdessä on päätetty arvioitu määrä siitä, kuinka monta skootteria valmistetaan. Rahoituslaskelma on laskettu siten, että skoottereita valmistetaan 50 kappaletta ja yhden skootterin valmistuskustannus on 3000 euroa. Valmistuserän kokonaiskustannus on merkitty kohtaan koneet ja kalusto. Arviot skootterin valmistuskustannuksista sekä markkinointi- ja toimitilakustannuksista on etsitty eri verkkolähteistä. Käyttöpääoma on laskettu kahden kuukauden juoksevien kulujen arvioiduista määristä. Käyttöpääomalaskurissa kertaluontoisia kuluja ovat alkuvarasto ja työkalut. Rahoituslaskelman tarkoitus on selvittää arvio rahan tarpeesta tilanteessa, jolloin taustatyö on tehty ja yritystoiminta on valmis käynnistymään. Kun rahan tarve on selvitetty, on helpompi arvioida, mistä hakea rahoitusta.

Investoinnit ja rahoitus

Alkuinvestoinnit

- Maa-alueet: 0.00 €
- Rakennukset: 0.00 €
- Koneet ja kalusto: 150000.00 €
- Asiakas- ja markkinaselvitykset: 0.00 €
- Myynnin ja markkinoinnin käynnistäminen: 1000.00 €
- Tarvittavan tuotekehityksen ja tuotesopeutuksen kustannukset: 50000.00 €
- Aineettomat investoinnit: 0.00 €

Käyttöpääoma (Ks. käyttöpääomalaskuri alla)

16240.00 €

Alkuinvestoinnit ja käyttöpääoma yhteensä

217240.00 €

Kustannusylitysvaraus (5 % kokonaissummasta)

10862.00 €

Yhteensä

228102.00 €

Rahoituslähteet

- Lainat rahoituslaitoksilta: 0.00 €
- Muu korollinen rahoitus: 0.00 €
- Julkiset tuet: 0.00 €
- Oma rahoitus: 15000.00 €

Yhteensä

15000.00 €

Lainat rahoituslaitoksilta eriteltyinä

Rahoituksen tarkempi kuvaus

Vakuudet:

Rahoituksen järjestäminen:

Käyttöpääomalaskuri

- Yrityksen perustamiskulut: 0.00 €
- Alkuvarasto: 5000.00 €
- Henkilöstökulut: 6000.00 €
- Yrittäjän palkka / yksityisnostot: 0.00 €
- Tilavuokrat + vuokravakuus: 2000.00 €
- Sähkö, vesi, lämpö, jäte: 40.00 €
- Toimitilakulut: 0.00 €
- Työkalut: 1000.00 €
- Koneiden ja kaluston vuokrat ja leasing: 0.00 €
- Koneiden ja kaluston huolto ja korjaukset: 0.00 €
- Ajoneuvokulut: 0.00 €
- Matkakulut: 0.00 €
- Vapaaehtoiset henkilösivukulut: 0.00 €
- Myynnin kulut: 0.00 €
- Markkinointi: 2000.00 €
- Kirjanpito: 0.00 €

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA (13/21)

- Asiantuntijapalvelut: 0.00 €
- Posti, puhelin, tietoliikenne: 80.00 €
- Tietotekniikkakulut: 0.00 €
- Toimisto- ja hallintokulut: 0.00 €
- Vakuutukset: 120.00 €
- Jäsenmaksut: 0.00 €
- Muut kulut ja muu rahan tarve: 0.00 €

Käyttöpääoman tarve yhteensä
16240.00 €

Yrityksen rahoitus - tarkentavat tiedot

Yritys X:n rahan tarve liiketoiminnan käynnistämistä varten on karkeasti arvioituna 228 000 euroa. Summa pitää sisällään viidenkymmenen tavaraskootterin valmistuskustannukset tuotekehityksineen, markkinoinnin ja myynnin käynnistämisen kulut sekä kahden kuukauden käyttöpääoman. Tuotekehitys koostuu sekä omasta että ostetusta ulkopuolisesta suunnittelusta. Rahan tarve riippuu ensimmäisen tuotantoerän koosta, kilpailutuksesta, markkinointistrategiasta ja monesta muusta asiasta.

Käyttöpääomalaskurin alkuvaraston summa 5 000 euroa koostuu tavaraskootterin varaosista, joita tarvitsee heti olla saatavilla. Henkilöstökulut on laskettu siten, että yrityksellä olisi yksi työntekijä palkattuna ja hänen bruttokuukausitulonsa olisivat noin 2500 euroa. Visma Passeli Oy:n verkkosivuilta (n.d.) löytyvän laskurin avulla on laskettu paljonko työntekijä tuolla bruttotulolla maksaa yritykselle ja vastaus on noin 3 000 euroa kuukaudessa. Yritys X tarvitsee vuokrattavan toimitilan, jossa koota ja säilyttää tavaraskoottereita. Summa toimitilavuokrat kohtaan on arvioitu tutkimalla Tampereella olevia, noin sadan neliömetrin vuokratilojen vuokrahintoja, jotka ovat keskimäärin noin 1000 euroa kuukaudessa. Laadukkaita ja kestäviä työkaluja yritys X tarvitsee pyörien kokoamista ja huoltoa. Työkalujen osuus 1 000 euroa on arvioitu tutkimalla ammattikäyttöön tarkoitettuja työkalusettejä ja pyörien asennustelineitä. Markkinoinnin kulut riippuvat paljon siitä, mitä kaikkia kanavia hyödyntäen markkinointia tekee. 1000 euron markkinoinnin kuukausibudjetti käyttöpääomalaskurissa koostuu Google Ads ja LinkedIn -mainonnasta. Google Ads -mainonnan B2B toimialan Cost per Click eli klikkauksen hinta on keskiarvolta 2,73 euroa. LinkedInissä klikki maksaa keskimäärin 3,5 euroa (Särmö 2019). Viisi klikkiä per päivä per kanava tekisi kuukaudessa noin 1000 euroa. Vakuutukset kohtaan on laskettu vain yrittäjälle pakollinen vakuutus, joka täytyy olla, kun palkkaa työntekijän. Arvio työntekijän vakuutuksen hinnasta on katsottu IF Vahinkovakuutus Oyj:n verkkosivulta (n.d.), jossa polkupyörän

korjaustöitä tekevän työntekijän vakuutuksen vuosihinnaksi on ilmoitettu noin 700 euroa. Käyttöpääomalaskurissa on siis 2 kuukauden osuus vakuutuksen vuosihinnasta.

4 JOHTOPÄÄTÖKSET

Yritys X ei opinnäytetyön kirjoitushetkellä täytä tarvittavia kriteerejä, joita eri ulkopuoliset rahoittajat vaativat yrityksiltä, jotka hakevat rahoitusta. Siitä syystä liiketoiminnan suunnittelun eteneminen on erittäin tärkeää yritys X:n tilanteessa. Pilottihankkeella ja muulla liikeidean/yrityksen esille tuomisella on suuri merkitys yrityksen matkassa kuolemanlaakson ylitse. Rahoituslaskelma ja analyysi yritys X:lle sopivimmasta rahoitusmuodosta onkin tilanteen huomioon ottaen tehty kuvitellen tilanne, jossa yritys X on saanut päätökseen onnistuneen pilottihankkeen ja täten yrityksellä on jo dataa liikeideasta käytännössä. Pilotin jälkeen yritys X:llä on jo mahdollisesti alustavia tilauksia useasta skootterista ja se on otettu huomioon eri rahoitusmuotojen soveltuvuutta arvioidessa.

Yritys X:n rahan tarve yritystoiminnan käynnistämistä varten on noin 228 000 euroa, ja sen suuruisten summien rahoittamiseen tarvitaan usein pankkia avuksi. Pankki ei myönnä yrityslainaa, jos yrittäjä vaikuttaa liian riskialttiilta tai sillä ei ole riittävästi omaisuutta vakuudeksi. Case-yrityksellä ei rahoitusta hakiessa ole näyttää todellisia lukuja luottokelpoisuuden arviointia varten, sillä mitään ei ole vielä myyty. Potentiaaliset asiakkaat ovat voineet osoittaa jo kiinnostuksensa, mutta virallisia kauppvoja ei ole vielä voitu tehdä. Pilottihankkeesta kerätty data on ainoa todiste yrityksen liikeidean toimivuudesta. Case-yrityksellä ei myöskään ole riittävästi pankin vaatimaa omaisuutta vakuudeksi. Finnveran takaus voisi auttaa, kun on pulaa vakuuksista. Finnveran takausosuus hankkeesta riippuen on 50-80 % lainan määrästä, joten parhaimmassa tapauksessa case-yritykselle jäisi 45600 euroa, jolle täytyisi keksiä vakuudet.

Pääomasijoittajille lähtökohtaisesti tärkeintä sijoituskohteen valuaatiossa on yrityksen tiimi. Tiimijäsenten aikaisempi kokemus liikemaailmassa on merkittävää ja sillä saralla yritys X:llä on kehitettävää. Yhden tai useamman kokeneemman yhtiökumppanin löytäminen avuksi liiketoiminnan kehittämiseen lisäisi yritys X:n uskottavuutta pääomasijoittajien silmissä. Pääomasijoittajien ja etenkin yksittäisten enkelisijoittajien kriteerit sijoitettavalle yritykselle eivät ole tarkoin määritelty, kuten pankilla. Enkelisijoittajien henkilökohtaiset intressit voivat vaikuttaa sijoituspäätökseen, joten case-yrityksen olisi kannattavaa yrittää tavoittaa pääomasijoittajia, jotka ovat erityisen kiinnostuneita case-yrityksen toimialasta. Pääomasijoittajat tarjoavat joustavampia rahoituksia ja pilottihankkeella sekä alustavilla tilauksilla voi olla suurempi vaikutus pääomasijoittajan päätöksenteossa kuin pankilla. Jotkut pääomasijoittajat voivat esimerkiksi rahoittaa yrityksen saamia tilauksia tilanteessa, jossa yrityksellä ei ole rahaa niiden toteuttamiseksi, eikä asiakkaalle ole vielä tehty laskua. Sellainen käyttöpääomarahoituksen muoto olisi case-yrityksen tilanteeseen sopiva, mikäli pilottihankkeen avulla yritys herättäisi kysyntää ja alustavia tilauksia olisi useita.

Julkisen sektorin rahoittajien moniin kriteereihin case-yritys sopii hyvin. Ongelma on kuitenkin se, että julkinen rahoitus ei voi koskaan kattaa koko hankkeen rahoitusta. Pääomaa pitäisi olla paljon omasta takaa. ELY-keskuksen kehittämisavustus voi rahoittaa enintään puolet kehityshankkeesta. Business Finlandilla on useita erilaisia rahoituspalveluita, jotka kattavat 50-75 % rahan tarpeesta. Business Finlandin isommat avustukset ovat sellaisia, että ne maksetaan toteutuneiden kustannuksien perusteella jälkikäteen, joten raha täytyisi ensin saada jostain muualta. Julkisen sektorin rahoitukset ei siis voi täyttää case-yrityksen rahan tarvetta.

Joukkorahoituksen muotojen kirjo mahdollistaa monin eri tavoin rahoituksen hakemista isolta joukolta ihmisiä. Joko lainana, vastiketta vastaan, omistusta vastaan tai lahjoituksena. Case-yrityksen rahan tarpeeseen lahjoitusperustainen joukkorahoitus ei sovellu. Vastikeperustainen joukkorahoitus sopisi konseptina hyvin, mutta vaadittava vastikkeen summa poikkeaa paljon tyyppillisestä vastikkeen summasta (Tampereen kaupunki 2017, 17.) Lainamuotoisen joukkorahoituksen kerääminen on mahdollista, mutta yrittäjän täytyisi olla valmis ottamaan suuri laina ja ilman kassavirtaa case-yritys luokitellaan riski-investoinniksi ja lainan korot olisivat liian suuret. Osakeperustainen kampanja vaatii yrityksen valuaation todistamista sekä toiminnan vakiintuneisuutta. Case-yrityksen valuaatiota ei pysty todistamaan todellisilla luvuilla, sillä yrityksellä ei ole vielä liikevaihtoa rahoitusta hakiessa.

Kaikista rahoitusmuodoista case-yrityksen tilanteeseen sopivin vaihtoehto olisi pääomasijoitus. Joko yksityinen enkelisijoittaja tai jokin pääomasijoitusyhtiö. Verkostoituminen on avainsana. Tutustumalla samalla toimialalla toimiviin yrittäjiin voi löytää uusia liikemaailman kontakteja, joka voi johdattaa siihen, että alasta kiinnostunut enkelisijoittaja kuulee case-yrityksestä ja kiinnostuu asiasta.

5 POHDINTA

Opinnäytetyö on tehty Hämeen ammattikorkeakoulun opinnäytetyö-mallipohjaan opinnäytetyöoppaan ohjeiden (Hämeen ammattikorkeakoulu 2020) mukaan. Opinnäytetyö on kirjoitettu noudattaen eettisiä periaatteita, jotka on lueteltu Hämeen ammattikorkeakoulun opinnäytetyöoppaassa. Lähteet on merkitty ohjeiden mukaisesti, ja lähteisiin on viitattu asianmukaisella tavalla. Lähdeviitteissä olevat virheet ovat mahdollisia, mutta ovat merkattuina samalla tavoin koko työhön. Lähdeluettelon lähteistä ei ole irrotettu asioita kontekstista, vaan alkuperäinen konteksti on säilytetty luotettavuuden takaamiseksi. Laadullisen tutkimuksen yksi luotettavuuden mittareista on riippuvuus, jonka arviointikeinona voidaan käyttää vertaisarviointia (Kananen 2015, 353). Opinnäytetyön on lukenut useampi alan opiskelija päätyen aineiston pohjalta samaan lopputulokseen, mihin työn johtopäätökset kohdassa on päädytty. Case-yrityksen yrittäjä on antanut luvan käyttää yritystään case-yrityksenä opinnäytetyössä. Ajallisesti opinnäytetyöprosessi on edennyt suunnitelman mukaan.

Rahoitusmuotojen teoria on etsitty lähtökohtaisesti kotimaisista lähteistä, sillä tavat ja rahoitusmuodot ovat erilaisia eri valtioissa ja työssä keskitytään suomalaisen startup-yrityksen rahoitukseen. Suomessa on paljon erilaisia aloittavaa yrittäjää tukevia rahoituksia, mutta jos kokematon yrittäjä on luomassa liiketoimintaa, joka vaatii jonkin uuden tuotteen tuotannon käynnistämistä, rahoitusta on vaikea saada ilman omaa pääomaa. Käytännössä ainoa vaihtoehto on pääomasijoittaja, jonka vaatimuskriteerit yritykselle ovat korkeat. Tutkimusta tehdessä on selvinnyt, että täytyy olla hyvin poikkeuksellinen tuote, jotta sille saisi rahoituksen ilman todistettavaa kassavirtaa, kokemusta yrittäjyydestä ja riittävää määrää omaa pääomaa. Yrittäjän täytyy verkostoitua ja keksiä keinoja, millä myydä idea rahoittajalle. Pilottihanke on ratkaisu, joka auttaa case-yritystä löytämään rahoittajan.

Opinnäytetyöprosessi kokonaisuudessaan on onnistunut hyvin ja yhteistyö toimeksiantajan sekä opinnäytetyöohjaajan kanssa on ollut mutkatonta. Toimeksiantajayrityksen rahoitussuunnitelma on tarkentunut opinnäytetyöprosessin sekä yrityskummin neuvojen ansiosta. Toimeksiantohetkellä case-yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa tehtiin ja rahoitusta yritystoiminnan aloittamista varten etsittiin. Työn lopputuloksena todettiin, että rahoituksen hakeminen ei juuri tällä hetkellä olekaan ajankohtaista.

LÄHTEET

Arola, J. 12.3.2019. Rahoituslaskelma paljastaa paljonko tarvitset euroja. Luettu 10.4.2021. <https://y-studio.fi/yrityksen-perustaminen/laskelmat/rahoituslaskelma/>

Artman, H. 2015. Askelmerkkejä joukkorahoitukseen. Luettu 22.5.2021. <https://www.keuke.fi/client/keuke2017/userfiles/askelmerkkeja-joukkorahoitukseen.pdf>

Belsie, L. 17.5.2016. How Angel Investors Help Startup Firms. Luettu 15.4.2021. <https://blog.vcexperts.com/2016/05/17/how-angel-investors-help-startup-firms/>

Business Finland. 2019. Business Finlandin palvelut kansainvälistä kasvua hakevalle yritykselle. Diaesitys. Luettu 27.4.2021. <https://www.slideshare.net/Metsakeskus/business-finlandin-palvelut-kansainvlist-kasvua-hakevalle-yritykselle/5>

Etula, S. 2014. Osaamista, verkostoja, rahaa – Opas enkelisijoituksen hakemiseen. Helsinki: FiBAN. Luettu 13.3.2021. https://www.businessoulu.com/media/2015/tyokalupakki/opas_enkelisijoituksen_hakemiseen.pdf

Finanssivalvonta. 27.8.2018. Joukkorahoituksen välittäjät. Luettu 11.4.2021. <https://www.finanssivalvonta.fi/paaomamarkkinat/joukkorahoituksen-valittajat/>

Finnvera. 2020. Finnvera lyhyesti. Luettu 10.4.2021. <https://www.finnvera.fi/finnvera/tietoa-finnverasta>

Guida Invest. (n.d.). Rahoituspalvelut. Luettu 19.5.2021. <https://www.guida.fi/rahoituspalvelut/>

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. 2. painos. Kauppakamari.

Holopainen, T. 2021. Yrityksen perustamisopas: käytännön perustamistoimet. 31. painos. Asiakastieto T. Holopainen Oy.

Hyyppä, J-P. 8.8.2018. Rahoituslaskelma pähkinänkuoressa. Luettu 11.4.2021. <https://www.finazilla.fi/rahoituslaskelma-pahkinankuoressa/>

Hämeen ammattikorkeakoulu. 2020. Opinnäytetyöopas. Luettu 21.5.2021.

If. (n.d.). Yritysvakuutusten hintaesimerkkejä. Luettu 21.5.2021. <https://www.if.fi/yritysasiakkaat/vakuutukset/yrittajan-vakuutukset/yrittajaksi/yritysvakuutusten-hintaesimerkkeja>

Irvine, M. 23.4.2021. Google Ads Benchmarks for YOUR Industry. Luettu 22.5.2021 <https://www.wordstream.com/blog/ws/2016/02/29/google-adwords-industry-benchmarks>

Kananen, J. 2015. Opinnäytetyön kirjoittajan opas. Jyväskylän ammattikorkeakoulu.

Koivikko, K. 19.6.2019. Rahoitus on monelle yritykselle elämän ja kuoleman kysymys: Tässä vaihtoehtot. Luettu 14.4.2021. <https://y-studio.fi/yrityksen-alku/talous/yrityksen-rahoitus/>

Kokko, I. 22.2.2021. Wolt, riistäjä vai Robin Hood? Palvelualojen ammattiliitto. Luettu 17.5.2021. <https://www.pam.fi/blogi/wolt-riistaja-vai-robin-hood.html>

Landau, C. 22.5.2014. What's the Difference Between A Small Business Venture and a Startup? Bplans. Luettu 12.3.2021. <https://articles.bplans.com/whats-difference-small-business-venture-startup/>

Lindholm, P. 21.11.2019. Laservalojen ja höyrykoneiden Slush tekee kävijäennätyksen huippukalliista lipuista huolimatta. Luettu 19.5.2021. <https://www.ts.fi/uutiset/talous/4775473/Laservalojen+ja+hoyrykoneiden+Slush+tekee+kavijaennatyksen+huippukalliista+lipuista+huolimatta>

Logistiikanmaailma. 2021. Nettikaupan logistiikka. Luettu 10.5.2021. <https://www.logistiikanmaailma.fi/logistiikka/digitalisaatio/nettikaupan-logistiikka/>

Luoma, H. 2020. Pilottihankkeet myyntitoiminnan kehittämisen osana. Luettu 30.4.2021. <https://www.actional.fi/pilottihankkeet-myyntitoiminnan-kehittamisen-apuna/>

Minilex. (n.d.). Rahoituslaskelman sisällyttäminen tilinpäätökseen. Luettu 21.5.2021. <https://www.minilex.fi/a/rahoituslaskelman-sis%C3%A4llytt%C3%A4minen-tilinp%C3%A4%C3%A4t%C3%B6kseen>

Knüpfer, S. & Puttonen, V. 2018. Moderni rahoitus. 10. painos. Alma Talent.

Moilanen, R. 2013. Kasvuyritys ja startup-yritys. Luettu 24.3.2021. <https://www.kielikello.fi/-/kasvuyritys-ja-startup-yritys>

UB-rahoitus. 17.11.2017. Lainamuotoinen joukkorahoitus – todellinen vaihtoehto pankkilainalle. Luettu 20.4.2021. <https://ubrahoitus.fi/artikkelit/lainamuotoinen-joukkorahoitus-todellinen-vaihtoehto-pankkilainalle/>

Olson, P. 19.2.2014. Exclusive: The Rags-To-Riches Tale of How Jan Koum Built Whatsapp Into Facebook's New \$19 Billion Baby. Forbes. Luettu 13.3.2021. <https://www.forbes.com/sites/parmyolson/2014/02/19/exclusive-inside-story-how-jan-koum-built-whatsapp-into-facebooks-new-19-billion-baby/>

Oma Yritys-Suomi. 2019. Yrittäjän työkalut. Luettu 3.5.2021. <https://oma.yritysuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma/kenelle-ja-miksi>

Osuuspankki. (n.d.). Yrityslaina. Luettu 10.5.2021. <https://www.op.fi/yritykset/rahoitus/investoinnit/yrityslaina>

Pirkanmaan yrityskummit. (n.d.). Tukipalvelu yrittäjille. Luettu 3.5.2021. <https://www.yrityskummit.net/toiminta/tukipalvelu/>

Pääomasijoittajat. (n.d.). Jäsenet. Luettu 19.5.2021. <https://paaomasijoittajat.fi/yhdistys/jasenet/>

Rahoitusneuvoja. (n.d.). Julkinen rahoitus avaa uusia polkuja. Luettu 21.4.2021. <https://www.rahoitusneuvoja.fi/yritysrahoitus/julkinen-rahoitus>

Rahoitusyritykselle. (n.d.). Valmistautuminen rahoituksen hakemiseen. Luettu 13.4.2021. <https://rahoitusyritykselle.fi/liiketoimintasuunnitelma-ja-vakuudet/>

Siltaraha. (n.d.). Yrityslainan ja pankkilainan vertailua. Luettu 15.4.2021. <https://www.siltaraha.fi/yrityslainan-ja-pankkilainan-vertailua/>

Sorvisto, P. 20.9.2016. Yrittäjän pitää ymmärtää pääomasijoittajan maailmaa. Luettu 5.5.2021. <https://blog.kauppalehti.fi/viivan-alla/yrittajan-pitaa-ymmartaa-paaomasijoittajan-maailmaa>

Suomen pääomasijoitusyhdistys ry. 2006. Pääomasijoitus – avain yrityksen kasvuun. Luettu 27.4.2021.

Särmö, J. 3.10.2019. Some mainonta B2B markkinoijalle: Facebook, LinkedIn ja Twitter. Luettu 22.5.2021. <https://www.advanceb2b.com/fi/blog/some-mainonta-b2b-markkinointi-facebook-linkedin-twitter>

Tampereen kaupunki. 2017. Joukkorahoitusopas. Luettu 15.4.2021.

Tiainen, A. 16.8.2020. Sähköpyörien suosio räjähti Suomessa, sanovat kauppiaat – Monia mietityttää akun kesto, mutta asiantuntijan mukaan huoli on aiheeton. Helsingin Sanomat. Luettu 13.3.2021. <https://www.hs.fi/teknologia/art-2000006603821.html>

Työneuvosto. 5.10.2020. Lausunto: Työaikalain (872/2019) soveltaminen X Oy:n ruokalahettien työhön. Luettu 19.5.2021. <https://tem.fi/documents/1410877/2191939/TN+1482-20+%281%29.pdf/c9d186ec-a15d-52db-b137-cf8632a7619e/TN+1482-20+%281%29.pdf?t=1604560026492>

Vakuudeton. (n.d.). Joukkorahoitus yritykselle. Luettu 22.5.2021. <https://vakuudeton.com/joukkorahoitus-yritykselle/>

Valtiovarainministeriö. 12.4.2016. Miksi tarvitaan joukkorahoituslaki? Luettu 20.4.2021. <https://vm.fi/-/miksi-tarvitaan-joukkorahoituslaki->

VeraVenture Oy. 24.11.2010. Aloitusrahasto Vera Oy. Luettu 27.4.2021. <https://docplayer.fi/18691851-Veraventure-oy-aloitusrahasto-vera-oy.html>

Visma Passeli Oy. (n.d.). Työntekijän kustannukset. Luettu 21.5.2021. <https://www.visma.fi/passeli/tyontekijan-kustannukset/>

Viljanmaa, V. 2017. Pääomasijoittaminen ja arvonmäärittäminen – alkuvaiheen yritykset. Jyväskylän yliopisto. Pro Gradu. Laskentatoimi.

Yli-Korhonen, J. 10.5.2021. Kaikki, mitä joukkorahoituksesta pitää tietää. Luettu 20.4.2021. <https://financer.com/fi/lainaa/joukkorahoitus/>

Yrittäjät. 2.6.2015. Mistä pk-yritys saa rahaa? – Katso yhdeksän eri mahdollisuutta. Luettu 10.4.2021. <https://www.yrittajat.fi/uutiset/495181-mista-pk-yritys-saa-rahaa-katso-yhdeksan-eri-mahdollisuutta>

Yrityksen-perustaminen. (n.d.). Pankkilaina yritykselle. Luettu 15.4.2021. <https://yrityksen-perustaminen.net/pankkilaina-yritykselle/>

Yritysluottoa. (n.d.). Yrityslaina pankista. Luettu 15.4.2021. <https://www.yritysluottoa.com/yrityslaina-pankista/>