



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU
Yhdessä enemmän

Suomalaisten joukkorahoitusyritysten eroavai- suudet

Kaltio, Lauri

2015 Leppävaara

Laurea-ammattikorkeakoulu
Laurea Leppävaara

Suomalaisten joukkorahoitusyritysten eroavaisuudet

Lauri Kaltio
Liiketalous
Opinnäytetyö
Maaliskuu, 2015

Kaltio, Lauri

Suomalaisten joukkorahoitusyritysten eroavaisuudet

Vuosi 2015 Sivumäärä 39

Tämän opinnäytetyön tarkoitus oli selvittää, mitä ovat suomalaisten joukkorahoitusyritysten eroavaisuudet. Tarkoitus oli tuoda selvyttä suomalaisten joukkorahoitusyritysten kenttään. Työssä haastatellaan joukkorahoitusyritysten edustajia ja vertaillaan sisällönanalyysin avulla saatua haastatteluaineistoa toisiinsa ja eritellään ydinasiat.

Tietoperustassa käytiin läpi joukkorahoituksen perusasioita kuten historiaa, nykytilannetta, huonoja ja hyviä puolia, rahoittajan ja rahoituksenhakijan asemaa ja Internetin sekä sosiaalisen median vaikutusta alaan. Tutkimus on kvalitatiivinen ja tutkimusmenetelmänä käytettiin teemahaastattelua eli puolistrukturoitua haastattelua. Analyysitapana on sisällönanalyysi. Haastateltavat yritykset olivat Mesenaatti, Vauraus, Pocket Venture ja Kiririnki. Tutkimustulosten validuus perustui haastateltavien asiantuntemukseen ja haastattelijan perehtyneisyyteen. Tutkimustulokset kuvasivat hyvin suomalaisten joukkorahoitusyritysten kenttää. Selville tutkimuksessa saatiin, että joukkorahoitus on saapunut myös Suomeen kokonaisuudessaan ja kaikissa neljässä muodossaan. Vain yhdellä haastatelluista oli selvä toimiala, kun taas muut kolme yritystä toimivat kaikilla aloilla. Nämä kolme muuta painottivat toiminnassaan enemmän muita asioita kuten joukkorahoituskampanjan tekijää ja meriittejä. Selville saatiin myös, että joukkorahoitus sopii monenlaiseen alaan. Suuri osa haastatelluista toimii niin Suomessa kuin ulkomaillakin. Voidaan myös sanoa, että ala on vielä nuori ja vaatii kehittämistä niin kilpailun kuin lainsäädännönkin osalta.

Kaltio, Lauri

The Divergence between Finnish Crowdfunding Companies

Year	2015	Pages	39
------	------	-------	----

The objective of this thesis is to clarify the differences between Finnish crowdfunding companies and examine the field of Finnish crowdfunding companies. In this thesis four representatives of Finnish crowdfunding companies were interviewed and the material was then compared and analyzed.

The knowledge base of the thesis contains information about basic aspects of crowdfunding, including history, present situation, pros and cons, the role of the investor, and the role of the Internet and social media in the crowdfunding business. This thesis is a qualitative study and the research method used is the theme interview. The method of analysis is content analysis. The companies interviewed were Mesenaatti, Vauraus, Pocket Venture and Kiririnki. The validity of the study results were based on both the expertise of the interviewees and the interviewer. The study results described the field of Finnish crowdfunding companies well. It was discovered that crowdfunding has arrived in Finland in its entirety and in all of its four dimensions. Only one of the interviewees clearly operated in one branch, whereas the other three operated in several branches. These three crowdfunding companies emphasized other factors such as the maker of the campaign and the merits of the campaign maker. In conclusion it can be said that crowdfunding is a flexible financing instrument and can be used in many different branches. Most of the interviewed companies were also very international. All in all the crowdfunding industry is still very young and there is a need for development both of legislation and competition.

Keywords Finnish Financial Supervisory Authority, social media, Securities and exchange commission

Sisällys

1	Johdanto.....	6
2	Mitä on joukkorahoitus?.....	6
2.1	Joukkorahoituksen eri muodot.....	7
2.2	Joukkorahoituksen huonot puolet.....	8
2.3	Joukkorahoituksen lait ja sääntely.....	9
2.4	Rahoittajan rooli.....	10
2.5	Historiallinen näkökulma joukkorahoitukseen.....	11
2.6	Joukkorahoitus nykypäivänä sekä Internet ja Some.....	13
2.7	Joukkorahoituksen kysyntä.....	13
3	Tutkimusmenetelmät.....	14
4	Haastattelutulosten analyysi ja pohdinta.....	18
4.1	Tulokset ja niiden validius.....	18
4.2	Mihin joukkorahoitustyyppiin kukin haastateltava yritys kuuluu?.....	19
4.3	Toiminta-alue.....	20
4.4	Yhtiön painottamat alat.....	21
4.5	Rahoituksen hakijoiden määrä.....	22
4.6	Valintakriteerit rahoituksen hakijalle.....	22
4.7	Minkälaisia yrityksiä on asiakkaana.....	24
4.8	Joukkorahoitusyrityksen työntekijät.....	24
4.9	Ansaintalogiikka.....	25
4.10	Riskit ja haasteet.....	26
4.11	Tulevaisuudennäkymät.....	27
4.12	Reitit hakea rahoittajia ja rahoitusta hakevia.....	27
4.13	Kilpailijat.....	29
4.14	Alan lainsäädäntö.....	29
5	Johtopäätökset ja pohdinta.....	31
	Lähteet.....	34
	Liitteet.....	35

1 Johdanto

Tämän työn tarkoituksena on selvittää suomalaisten joukkorahoitusyritysten eroavaisuuksia haastatteleamalla neljän eri joukkorahoitusyhtiön edustajia ja saada selvyyttä alaan Suomessa. Yhtiöt ovat Vauraus Oy, Kiririnki, Pocket Venture ja Mesenaatti. Aihe valittiin, koska joukkorahoitus on uusi ilmiö Suomessa ja maailmalla. Aiheesta ei myöskään ole tehty paljon opinnäytetöitä tai tutkimuksia, joten aihe on myös siksi kiinnostava. Aihe on myös mielenkiintoinen uutena rahoitusmuotona, jota kuka tahansa voi hakea tai rahoittaa. Lisäksi joukkorahoitusyritykset ovat suhteellisen uusia ja siksi kiinnostavia tutkimuskohteita.

Tässä opinnäytetyössä käytetään kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Tässä työssä tutkimusmenetelmäksi on valittu teemahaastattelu eli puolistrukturoitu haastattelu. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006). Haastattelukysymyksillä pyritään saamaan mahdollisimman monipuolista tietoa suomalaisten joukkorahoitusyrityksien toiminnasta.

Haastatteleamalla saadulle aineistolle tehdään sisällönanalyysi. Siinä tarkastellaan aineistoa eritellen ja vertaillen sisältöjä toisiinsa. Yritetään siis saada tiivistetty kuvaus aineistosta. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006).

Tietoperustassa kerrotaan joukkorahoituksen eri muodoista, sääntelystä ja laeista sekä hyvistä ja huonoista puolista. Lisäksi kerrotaan Fivan (Finanssi valvonnan) roolista uuden rahoitusmuodon kehittämisessä. Joukkorahoitusta siis käsitellään opinnäytetyössä perustavanlaatuisesti ja vertailemalla suomalaisia joukkorahoitusyrityksiä.

Tutkimusmenetelmiä käsitellään luvussa Tutkimusmenetelmät. Kappaleessa perustellaan, miksi käytetään valittuja tutkimusmenetelmiä ja mitä ovat käytetyt tutkimusmenetelmät. Lähteinä työssä käytetään kirjallisuutta, Internetiä ja mediaa.

2 Mitä on joukkorahoitus?

Tässä luvussa kerrotaan, mitä on joukkorahoitus ja sen eri muodoista. Lisäksi kerrotaan mihin joukkorahoituksen muotoihin vaaditaan toimilupa sekä pohditaan miksi joukkorahoitus on tullut suosituksi viime aikoina. Myös joukkorahoituksen käyttötarkoituksia käsitellään.

2.1 Joukkorahoituksen eri muodot

Joukkorahoitus on rahoitusinstrumentti eli yrityksen rahoittamiseen tarvittava väline ja sitä kutsutaan myös rahoitusvälineeksi (=financial instrument). Joukkorahoitus on Suomessa nopeasti yleistynyt ja kasvava rahoituksen muoto. Joukkorahoituksessa on kyse rahoituksen keräämisestä tietyille yhtiölle, monesti pienille ja keskisuurille sekä aloittaville yrityksille tai myös yksittäisille ihmisille ja järjestöille. Joukkorahoituksen menestymiseen on monia selityksiä. Yksi syy on, että Internetin olemassaolo edesauttaa sitä, että rahoituksen hakijat ja rahoittajat löytävät toisensa helpommin kuin ennen. Toinen on se, että yksittäisillä rahoittajilla ei ole finanssikriisin takia halua sijoittaa suuria summia ainoana rahoittajina johonkin yritykseen. Kun sijoittajia on monia pienenee yksittäisen sijoittajan riski huomattavasti, kuin silloin jos vain yksi sijoittaja sijoittaa koko sen summan, mitä rahoituksen hakija tarvitsee. (Saarinen 2014, A 36.)

Kyse on siis suurelle ihmisjoukolle annettava pyyntö saada varoja johonkin tiettyyn hankkeeseen. Joukkorahoitusta voi käyttää yksityisten henkilöiden hankkeille, organisaatioiden hankkeille tai yritysten toimintaan. Internetissä olevat joukkorahoituspalvelut edesauttavat joukkorahoituksen hankkimista huomattavasti. Yleensä tietyille hankkeelle on myös asetettu aikaraja, jonka aikana tavoitesumma yritetään saavuttaa. (Saarinen, 2014 A 36.)

Tapoja varojen keräämiseen joukkorahoituksen avulla on pääasiassa neljä. Ne ovat vastikkeellinen, vastikkeeton, osakepohjainen ja lainan antaminen. Vastikkeellinen joukkorahoitus tarkoittaa sitä, että yksittäinen sijoittaja sijoittaa tietyn valitsemansa summan rahaa yritykseen tai hankkeeseen ja saa vastikkeeksi jotain takaisin, kun hanke on valmis. Sijoittajia yritetään haalia mahdollisimman monta mukaan hankkeeseen, jotta saadaan hankkeen tavoitesumma tavoitettua. Tavoitesumman määrittelee rahoitusta hakeva osapuoli. Hanke voi olla vaikkapa kirjan, lehden tai albumin tekeminen. Kun hanke on valmis, saavat kaikki sijoittajat itselleen tehdyn tuotteen. Esimerkkinä tällaisesta hankkeesta on vaikkapa Huma-niminen naistenlehti, joka tehtiin suurella joukolla ja juuri joukkorahoituksen avulla. Rahoittajat saivat valmiin lehden, kun hanke oli valmis sijoittamiensa rahoitensa vastikkeeksi. Rahoittajia oli hankkeen lopuksi 1500 ja kerättyä rahaa 28 000 €. (Saarinen 2014, A 36. ja Kallionpää, 2014, D3.)

Yksi vastikkeellisen joukkorahoituksen etu on myös se, että rahoituksen hakija saa pitää 100% yrityksestä itsellään jos kyseessä on siis yrityksen kuten start-upin tai aloittavan yrityksen perustaminen. Jos rahoitusta hankitaan puolestaan business enkeleiltä tai muilta sijoittajilta on rahoituksen hakijan annettava prosenttiosuus yrityksestään näille sijoittajille. Tässä joukkorahoitus on edullisempi vaihtoehto. Kampanjan aloittaja saa siis pitää täyden hallinnan projektissa. Myös se on etu, että joukkorahoituksen hakija saa testattua hankkeensa tai yrityk-

sensä kysynnän samalla kun rahoituskierrös käydään läpi ja saattaa samalla saada lisäapua rahoitukseen mukaan lähteneiltä rahoittajilta. (Young 2013, 16-17.)

Vastikkeellisessa joukkorahoituksessa on myös tärkeää, että vastike on sopivassa suhteessa annettuun yksittäisen rahoittajan sijoitukseen. (Nuortila 2013, 6.)

Vastikkeeton joukkorahoitus tarkoittaa sitä, että rahoittajat antavat valitsemansa summan rahaa hankkeeseen, mutta eivät saa siitä taloudellista hyötyä itselleen. Tällaista joukkorahoituksen muotoa voidaan myös kutsua hyväntekeväisyydeksi. Tällaista rahoitusta hakeva tarvitsee Suomessa luvan rahankeräyslain mukaisesti, ainakin toistaiseksi. Esimerkinä vastikkeetomalle joukkorahoitukselle voidaan pitää vaikkapa SPR:n eli Suomen punaisen ristin keräystä. Vastikkeettoman rahankeräyksen rahojen on lisäksi mentävä yleishyödylliseen hankkeeseen. (Saarinen 2014, 36.) Eräs toinen hyvä esimerkki vastikkeettomasta joukkorahoituksesta on yhtiö nimeltä Kiva. Kiva perustettiin vuonna 2005 ja sen liikeidea oli kerätä mikrolainoja köyhille kehitysmaissa Internetiä hyväksikäyttäen. Kiva-yhtiöllä oli Internet-sivut, joiden kautta USA:laiset mikrolainojen antajat olivat yhteydessä suoraan ihmisiin, joille lainoja halusivat antaa. Kehitysmaissa elävät mikrolainojen hakijat ostivat rahalla lehmää, moottoripyöriä tai muita hyödykkeitä, joita saattoi käyttää pienen liiketoimen harrastamiseen. Liiketoiminnasta tienatut rahat menivät heidän perheilleen. Pikkuhiljaa mikrolaina maksettiin takaisin. Kivan Internet-sivujen kautta lainoittajien oli mahdollista seurata lainansaajaa, kun hän perusti liiketoimen ja kun hänen elämänlaatunsa parani. (Dresner 2014, 9.)

Osakepohjainen joukkorahoitus tarkoittaa sitä, että sijoittajat saavat rahojensa vastikkeeksi rahoitusta hakevan yhtiön osakkeita. Tällaisissa tapauksissa osakkeet voivat olla äänivaltaisia tai äänivallattomia osakkeita. (Saarinen J. 2014, A 36.) Myös joukkovelkakirjamuotoisia sijoituksia on olemassa. (Vain osa joukkorahoituksen muodoista tällä hetkellä säänneltyä ja siten valvonnan piirissä 2014.) Sijoituspalvelujen tarjoaminen on Suomessa toimiluvanvaraista. Tähän kuuluu muun muassa arvopapereiden välittäminen. (Hirvi 2013, 6.)

Lainan antaminen ilman korkoa tai koron kanssa on myös yksi joukkorahoituksen muoto. Tässäkin joukkorahoituksen muodossa yksittäinen rahoittaja antaa vain pienen osan koko haettavasta summasta. (Saarinen 2014, A 36.) Lainatun pääoman takaisinmaksuun voi liittyä myös muita ehtoja. (Fiva 2014.)

2.2 Joukkorahoituksen huonot puolet

Yksi ilmeisimmistä joukkorahoituksen varjopuolista on suuri työmäärä, joka projektin läpiviemiseen liittyy. Työtä on tehtävä koko ajan ja kampanjaa seuraa suuri määrä ihmisiä, ra-

hoittajia. Näille rahoittajille on jatkuvasti tarjottava tietoa ja vastattava heidän kysymyksiinsä. On oltava jatkuvasti selvittämässä kampanjan etenemiseen ja yksityiskohtiin liittyviä seikoja. Varsinkin jos tekee kampanjaa päivätyön ohessa voi ajanpuute yllättää. (Young 2013, 18-19.)

Joukkorahoitus on uusi konsepti ja tämän takia kampanjan tekemiseen ei ole aina saatavilla ohjausta. Jotkut joukkorahoituslupausalustat tosin tarjoavat apua kampanjan tekemiseen, joten rahoituksen hakija ei ole täysin yksin kampanjansa kanssa. Rahoituksen hakijan tulee olla itsevarma ja antaa rahoittajille hyvä kuva itsestään sekä vakuuttaa rahoittajat, että hanke todella toteutuu. Myös sosiaalisuus on tärkeää. Vuorovaikutus kampanjan edetessä somessa on tärkeää ja sitä on tehtävä koko ajan. (Young 2013, 18-19.)

On myös otettava huomioon, että kaikki joukkorahoituskampanjat eivät onnistu saavuttamaan tavoitettaan. Voi käydä niin, että tarpeeksi rahaa ei saada kerättyä tai hanketta ei saada vain muuten vietyä loppuun. Voi myös olla että kampanjan johtaja eli rahoituksen hankkija on epäpätevä kampanjan tekemisessä. Noin 50 % kampanjoista ei onnistu saavuttamaan tavoitettaan. (Young 2013, 20.)

Avainasemassa kampanjan onnistumiseen on esimerkiksi se miten somea on käytetty, kuinka hyvä ja kohtuullinen on vastike, paljonko rahaa todella tarvitaan, onko kampanja tarpeeksi mielenkiintoinen ja onko hankkeelle annettu riittävästi aikaa ja vaivaa. On todistettu, että monessa kampanjassa ei ole asetettu tarpeeksi suurta rahoitustavoitetta. Monesti on kampanjaan tullut niin sanottuja kätettyjä kuluja kuten suunnittelemattomat kulut ja lisä avun kustannukset. Liikaa rahaa saattaa mennä myös vain suunnitteluun, jolloin itse tuottamiseen ei jää rahaa. Näitä välttääkseen on alussa tehtävä täsmällinen kulusuunnittelu. (Young 2013, 22.)

2.3 Joukkorahoituksen lait ja sääntely

Suomessa ei ole joukkorahoitukselle lainsäädäntöä tai sääntelyä, koska ilmiö on sen verran uusi. Vaikka lakeja juuri joukkorahoitukselle ei ole, on mahdollista, että muu lainsäädäntö asettaa rajoja harrastetulle joukkorahoitustoiminnalle. Tällaisia rajoja vetävät muun muassa rahankeräyslaki, kauppa- ja kuluttajansuojalaki ja rahoitusmarkkinalainsäädäntö. Rahoitusmarkkinalainsäädäntöön kuuluvat luottolaitoslaki sekä arvopaperimarkkinalaki. Joukkorahoituksen järjestäjältä voidaan vaatia erilaisia lupia ja rekisteröintejä. Lainapohjaista rahoitusta säätelee velkakirjalaki. Osakepohjaista joukkorahoitusta säätelee puolestaan osakeyhtiölaki ja jos on kyseessä ennakkotilaus, mistä on yleensä kyse vastikkeellisessa joukkorahoituksessa, säätelee sitä kauppalaki. (Fiva 2014.)

Osa joukkorahoitustoiminnasta on kuitenkin luvanvaraista. Fiva eli Finanssivalvonta valvoo joukkorahoitusalaan niiden sääntöjen osalta mitä tällä hetkellä on olemassa. Fiva on rahoitus- ja vakuutusvalvontaviranomainen, joka valvoo pankkeja, vakuutus- ja eläkeyhtiöitä, vakuutusalaan, rahastoyrityksiä, pörssiä ja sijoituspalveluyrityksiä kuten tässä opinnäytetyössä käsiteltävät joukkorahoitusyritykset. Fivan toiminnan rahoittavat sen valvomat alat ja Suomen Pankki. Fiva tekee päätöksiä itsenäisesti, vaikka toimiikin Suomen Pankin yhteydessä. Fivan toiminnan tavoite on sen hallitsemien alojen kuten pankkien, vakuutus- ja eläkeyhtiöiden kuten myös sijoituspalveluyritysten vakaa toiminta sekä myös luottamuksen säilyttäminen näihin aloihin ja finanssimarkkinoihin. On myös tärkeää, että sääntöjen ja hyvien menettelytapojen noudattamista suojellaan. (Fiva 2014.) Nämä tavoitteet on myös merkitty Suomen lakiin, joka on säädetty eduskunnan päätöksen mukaisesti. Kuuluu myös Fivan toimenkuvaan ”myöntää finanssimarkkinoilla toimiville toimilupia, rekisteröidä finanssimarkkinoilla toimivia ja vahvistaa niiden toimintaa koskevia sääntöjä.” Fiva myös ”valvoo rahoitusvälineiden liikkeeseenlaskua ja niillä tapahtuvaa kaupankäyntiä sekä selvitys- ja säilytystoimintaa koskevien säännösten ja määräysten noudattamista”. Myös finanssimarkkinoita määrävien lakien kehittämisen aloite tulee juuri Fivalta. Tämä tarkoittaa, että Fiva tekee myös aloitteen joukkorahoitusta koskevien lakien päivittämisestä. (Eduskunta 2008.)

Koska selvää sääntelyä joukkorahoitukselle ei vielä ole, ovat kaikki joukkorahoitusalueet ja maat, joissa ne toimivat hieman erilaisia toimintatavoissaan. Jotkut maat ovat toisia maita edellä lakien ja säännösten kehityksessä kuten esimerkiksi Italia. Jos EU säätäisi ydinsäännöt ja standardit joukkorahoitusalueille, voisivat ne luoda yhtenäisen ja hyvän toimintaympäristön joukkorahoitusyrityksille ja nämä yritykset voisivat myös toimia rajojen yli, maiden välillä. Tästä olisi se hyöty Suomelle, että rahoitus ei valuisi ulkomaisiin joukkorahoitusyrityksiin, koska säännöt olisivat samat koko Euroopassa. (Dresner 2014.)

2.4 Rahoittajan rooli

Ottaen huomioon alan nuoren iän, monimuotoisuuden, vakiintumattomuuden sekä säätelemättömyyden on sijoittajan otettava huomioon muutama asia, kun alkaa rahoittaa jotain joukkorahoitusta käyttävää yritystä, hanketta tai henkilöä. Alaan liittyy riskejä. Sijoittajan tulisi olla tietoinen siitä, mihin sitoutuu kun antaa varojaan jollekin yritykselle. Aloittaviin yrityksiin sijoittamiseen liittyy riskejä ja oikean tiedon saaminen ja hankkiminen voi olla hankalaa. Voi esimerkiksi käydä niin, että yritys tai hanke ei menestykään ja sijoitus, jota vastaan on saatu osakkeita menettävätkin arvonsa. On myös mahdollista, että sijoitukselle ei ole säädeltäviä jälkimarkkinoita ja siten myös sen myyminen eteenpäin voi olla vaikeaa tai mahdollonta. Sekin on otettava huomioon, että sijoitusta vastaan saadut osakkeet voivat olla erilaisia

kuin normaalit osakkeet. Tällä tarkoitetaan sitä, että osake saattaa olla äänivallaton ja osinko-oikeudeton. Sijoittajan perspektiivistä on tärkeää tajuta, mitä sijoittajalle oikeen tarjotaan sekä tutustua rahoitusmalliin ja sen käytäntöihin. Näitä tietoja voi kysyä vaikkapa rahoitusta hankkivalta osapuolelta tai joukkorahoitusyrittäjältä. Sijoitusta ei kannata tehdä jos ei ole saatavilla riittävästi tietoa rahoitushankkeen luonteesta ja toimintatavoista. (Fiva 2014.)

2.5 Historiallinen näkökulma joukkorahoitukseen

Joukkorahoituksen idea on kerätä resursseja monelta henkilöltä ja muuttaa idea hankkeeksi tai liiketoimeksi. Sen sijaan, että olisi muutama suuri sijoittaja, on monia, jopa satoja tai tuhansia, pieniä sijoittajia. Joukkorahoitus on tällä hetkellä polttopisteessä globaalissa liiketaloudessa. Joukkorahoitusta hakemalla mitataan samalla yksittäisen idean arvo sen saaman suosion eli rahoituksen avulla. (Dresner 2014, 3-4.)

Vaikka joukkorahoitus onkin noussut pintaan aivan viime vuosina, se ei ole täysin uusi ilmiö. Jo 3000 eKr. pienet kyläyhteisöt rahoittivat liiketoimiaan hyvin pitkälti samalla tavalla kuin nykyajan joukkorahoitus toimii. Nykyään joukkorahoituksen apuna käytetään Internetiä helpottamaan sitä käytännössä. Ennen lainoja yksityisille henkilöille ja yhteisöille myönsivät rikkaat suvut sekä hallitsijat. Tämä oli yleinen tapa ennen pankkien tai muiden taloudellisten instituutioiden kehittymistä. Tyypillisiä rahoituksen kohteita olivat liiketoimet ja infrastruktuuri. Korkotaso määriteltiin sen mukaan kuinka hyvin lainanantaja ja lainanhakija tunsivat toisensa. Jos tuli maksuhäiriö, olivat seuraukset kovat. (Dresner 2014, 3-4.)

Myös keskiajalla harrastettiin joukkorahoitusta, kun esimerkiksi oli kyse laivanvarustamisesta ja laivan lastista. Silloin useat ihmiset sijoittivat rahaa laivan lastiin. Riski oli suuri, koska laiva saattoi upota. Oli siis kyse kaikki-tai-ei-mitään tyyppisestä hankkeesta. (Dresner 2014, 200.)

Rakennus- ja lainayhdistykset olivat yksi vastaus siihen, miten saada pääomaa yksityishenkilöille ja liiketoimille. Ajatuksena näissä yhdistyksissä oli, että joukko ihmisiä tallettivat rahaa yhdistykseen. Kun rahaa oli kertynyt tarpeeksi, yhdistys myönsi jäsenilleen esimerkiksi asuntolainoja. Tällaista toimintaa harjoitettiin 1900-luvulla. Tällaisten yhdistysten avulla useat työväenluokan ihmiset saivat ostettua asuntoja. (Dresner 2014, 3-4.)

Yksi kuuluisa projekti, joka rahoitettiin joukkorahoituksen avulla USA:ssa oli Vapauden patsas. Vapauden patsas rakennettiin vuonna 1876. Patsaan maksoivat Ranskan kansalaiset ja alustan,

jolla patsas seisoo rahoittivat puolestaan amerikkalaiset. Erilaisia joukkorahoitukseen kuuluvia apukeinoja rahoitusta haettaessa käytettiin. Sellaisia olivat muun muassa Ranskassa järjestetyt tapaamiset, teatteriesitykset, taidehuutokaupat ja kokoontumiset, jotta saataisiin kerättyä tarpeeksi rahaa. Vapauden patsaan arkkitehti Frederic Auguste Bartholdi keräsi rahaa patsasta varten tarjoamalla edun lahjoitusta vastaan. Etuna oli pieni miniatyyri versio tulevasta patsaasta, jossa oli myös miniatyyrin omistajan nimi kaiverrettuna. (Dresner 2014, 3-4.)

Myös kuuluisa sanomalehtijulkaisija Joseph Pulitzer osallistui vapaudenpatsashankkeeseen käyttämällä New Yorkin kaupungin sanomalehteä järjestääkseen tukea. Jokaisen lahjoittajan nimi julkaistiin kyseisessä lehdessä. Tämä kaikki järjestettiin, vaikka olisi tarvittu vielä 250 000 dollaria lisää hankkeen toteuttamiseen. Tämä varojen hakuhanke onnistui hyvin sillä miljoonat ihmiset USA:ssa lähettivät rahaa vapauden patsas-hanketta varten. (Dresner 2014, 3-4.)

Kuten useille joukkorahoitushankkeille on tyypillistä myös tälle vapaudenpatsasprojektille oli tyypillistä rahoittajien yhteishenki ja tunne siitä, että on mukana jossain suuressa. Tällainen yhteishenki on keskeistä myös nykyajan joukkorahoitushankkeissa. (Dresner 2014, 3-4.)

1900-luvun alulla start-up-firmojen ja pienten yritysten rahoittaminen tapahtui useimmiten juuri rikkaiden henkilöiden ja perheiden toimesta. Tuolloin pääoman hakemista joukkorahoituksen keinoin valvottiin lainsäädännön avulla. (Dresner 2014, 5.)

Yleensä juuri suurten pörssiromahdusten jälkeen on vaikea saada rahoitusta esimerkiksi juuri start-up-yrityksille ja muille hankkeille, koska riski menettää rahat on niin suuri ja rahaa ei ole paljoa riskeerattavaksi. Jopa vakavaraisten suuryritysten voi olla tällaisina aikoina vaikea saada lainaa. Tällaisia isoja pörssiromahduksia ovat muun muassa vuoden 1929 suuri pörssiromahdus ja vuoden 2008 pörssiromahdus. Hakemalla joukkorahoitusta yksittäisen ison rahoittajan sijaan pienenee riski merkittävästi. Tämän takia joukkorahoitusta suositaan juuri romahdusten ja lamojen sekä taantumien hetkellä. On myös tärkeää, että sijoitusten, esimerkiksi joukkorahoituksen, rahoittaja osapuoli saa tarpeeksi tietoa yrityksestä, johon on rahojaan sijoittamassa. Sijoittajien suojelemista on pidetty tärkeänä asiana ja sitä varten on säädetty lakeja suojelemaan juuri sijoittajia. USA:ssa sijoittajien puolta sekä markkinoiden vakautta ylläpitää SEC. SEC eli Securities and Exchange Commission eli Arvopaperien ja pörssikaupan komissio, joka perustettiin suuren vuoden 1929 pörssiromahduksen jälkeen valvoo näitä asioita. (Dresner 2014, 5-6.)

Muutenkin joukkorahoituksen järjestäjän on annettava rahoittajille riittävät tiedot sijoitus-päätökselleen. On siis kiellettyä antaa sijoittajille harhaanjohtavaa tai väärää tietoa sijoitus-kohteesta. Tietoa on annettava riittävästi, jos rahoittaja sitä vaatii. (Hirvi 2013, 8.)

2.6 Joukkorahoitus nykypäivänä sekä Internet ja Some

Internetin käytön ja erityisesti sosiaalisen median yleistymisen oli suuri etu joukkorahoituksen yleistymiselle. Facebook, Twitter ja Instagram edesauttoivat ihmisten tutustumista toisiinsa ja siten samalla joukkorahoituksen helpoutta. Sosiaalisessa mediassa uudet ideat ja kiinnostuksen kohteet leviävät nopeasti. Tämä koskee myös joukkorahoitushankkeita. Erityisesti vastikkeelliset joukkorahoitushankkeet hyötyivät erityisen paljon sosiaalisesta mediasta. Sijoitusten tekeminen helpottui huomattavasti ja sen lisäksi sana hankkeista levisi helpommin ja nopeammin, kun ihmiset kehuivat ja suosittelivat hankkeita ystävilleen ja tutuilleen. Näin sekä hankkeiden menestys lisääntyi, että koko kasvoi. Internetin sosiaalinen media on myös yksi syy siihen, miksi joukkorahoitus on viime vuosina tullut niin suosituksi. (Dresner 2014, 10-14.)

Muissa maissa kuin Suomessa myös lainsäädännön uudistuminen edesauttoi joukkorahoituksen suosittumaksi tulemistakin. Siksi myös Suomessa olisi kannattavaa luoda sellainen lainsäädäntö, joka auttaa joukkorahoitusalaan. Luonnollisesti eri mailla on erilaisia joukkorahoituslainsäädäntöjä kuten myös eri järjestöillä. Esimerkiksi Maailman pankki (=World Bank) tekee sääntöjä kehitysmaille sopiviksi. (Dresner 2014, 10-14.)

2.7 Joukkorahoituksen kysyntä

Viimeaikoina joukkorahoituksen kysyntä on tullut suuremmaksi. Tämä johtuu siitä, että taloudelliset ajat ovat olleet kovemmat. Tämä tarkoittaa esimerkiksi vuoden 2008 talouskriisiä. Start-up-yritysten ja aloittavien yritysten on ollut vaikea saada rahoitusta yksittäisiltä sijoittajilta. Mitä vähemmän sijoittajia on, sitä enemmän he joutuvat sijoittamaan ja sitä suurempi on sijoittajan riski menettää paljon rahaa. Joukkorahoitus tuo ratkaisun tähän. Kun sijoittajia on kymmeniä tai satoja tai jopa enemmän, pienenee yksittäisen sijoittajan sijoitus huomattavasti ja siten myös hankkeen tai yrityksen epäonnistuessa menetetyn rahan määrä vähenee. Tämän takia joukkorahoitus on erinomainen rahoitusmuoto taloudellisesti epävarmoina aikoina tai taantuman sekä laman aikana. Myös poliitikot ovat huomanneet tämän monissa maissa

ja ovat tehneet sen takia lakeja suosimaan joukkorahoitusta. Yrittäjien suosiminen auttaa esimerkiksi siksi, että uusien yritysten avulla voidaan saada koko maan talous paremmalle tolalle. Kyse on siis pohjimmiltaan yritysten ja yrittämisen suosimisesta. On tärkeää, että asetetut joukkorahoitussäännöt eivät ole monimutkaisia ja hankalia, jotta ne eivät haittaa rahoitusmuodon käyttämistä. (Dresner 2014, 15.)

Esimerkki tällaisesta joukkorahoituksen suosimisesta on Barack Obaman ja kongressin poliittinen ratkaisu vuodelta 2012 nimeltään JOBS(=Jumpstart our Business Startups). Tässä aloitteessa oli tarkoituksena auttaa yrittäjiä hakemaan sijoituspääomaa joukkorahoituksen avulla. (Dresner 2014, 15.)

3 Tutkimusmenetelmät

Kvalitatiivista tutkimusta käytetään tapauksissa, joita kvantitatiivinen tutkimus ei pysty mittaamaan. Kvalitatiivisen tutkimuksen kysymykset voivatkin tarjota syvemmän puolen tutkittavasta ilmiöstä. (Silverman 2001.) Tässä työssä tuo syvempi puoli on tuoda esiin suomalaisten joukkorahoitusyritysten ominaisuuksia haastatteleamalla yrityksiä puolistrukturoidulla eli teema haastattelulla ja myös vertailla näiden yritysten eroavaisuuksia.

Tämän opinnäytetyön haastatteluissa kysytään sellaisia kysymyksiä, joihin ei voi vastata vain kyllä tai ei. Tavoitteena on saada haastateltavat, tässä työssä joukkorahoitusyritysten edustajat, kertomaan yhtiöstä, jossa he ovat töissä laajasti ja monipuolisesti. Haastattelijan rooli on kannustaa haastateltavaa kertomaan riittävästi ja kattavasti omasta työpaikastaan ja sen toimintatavoista sekä toiminnasta. Jotta haastateltava saatiin puhumaan riittävästi asetti haastattelija lisä- ja ohjauskysymyksiä haastateltaville. Kaikille eri yhtiöille asetetaan samat haastattelukysymykset, jotta myöhemmin voidaan verrata haastateltavien vastauksia toisiinsa. Kysymyksiä on noin kymmenen. Haastatteluihin varattiin aikaa noin 30-45 minuuttia, jotta saadaan riittävästi tutkimusaineistoa, mutta kuitenkin rajaten haastattelun siten, että aineistoa ei kerry liiallisesti.

Tässä opinnäytetyössä ei käytetä litterointia. Litteroinnin puute ei kuitenkaan haittaa työn luotettavuutta, koska haastateltavan puheen äänenpainojen ja taukojen jne. huomioiminen ei tuo lisäarvoa työhön. Tarkoituksena oli saada tietoa haastateltavien joukkorahoitusyritysten edustajilta. (Silverman 2001.)

Tässä työssä haastattelu valittiin tiedonkeruumenetelmäksi, koska sillä saatiin paras tehokkuus, tarkkuus ja luotettavuus valittuun tutkimusongelmaan. Haastattelu on myös yksi käytetyimpiä tiedonkeruunuuotoja ja hyväksi havaittu sellainen. Haastattelu on myös menetelmä,

jota voi käyttää useisiin tutkimustarkoituksiin. Kun haastattelija on vuorovaikutuksessa suoraan haastateltavaan voi hän ohjata keskustelua niin, että saa juuri ne tiedot haastateltavalta, jotka ovat tutkimuksen kannalta tärkeimpiä. Lisäksi osa kysymyksistä oli mielipidekysymyksiä tai muuten laajaa vastausta tarvitsevia ja siksi vastaus on helpompi käydä läpi puhumalla kuin esimerkiksi paperiin kirjoittamalla. Siksi siis ei valittu esimerkiksi vastauslomaketta ja kysymyslomaketta, vaan valittiin juuri teemahaastattelu. Kun kysymyksessä on teemahaastattelu, on haastattelijan myös helpompi kysyä selvennystä haastateltavan vastauksiin välittömästi eikä tarvitse uudestaan useaan kertaan häiritä haastateltavaa vaan haastattelu saadaan kerralla saatettua loppuun. Lisäksi voidaan kysyä perusteluja ja lisäkysymyksiä saatuihin vastauksiin. Tässä tutkimuksessa käytetyt kysymykset eivät käsitelleet arkoja tai vaikeita asioita, joten suora kielellinen vuorovaikutus ei asettanut haastateltavia vaikeaan asemaan. Joskus nimittäin vaikeat tai arat asiat kannattaa kysyä mieluummin vaikkapa anonyymisti kysymyspaperilla. Haastattelu on myös parempi kuin kyselylomake siksi, että haastattelussa, jossa ollaan suorassa vuorovaikutuksessa haastateltavaan, on helpompi motivoida haastateltavaa ja käydä kysymykset läpi haastattelijan määräämässä järjestyksessä. Jos olisi puolestaan käytetty kyselylomaketta, tekijä olisi voinut käydä kysymykset läpi haluamassaan järjestyksessä. (Hirsijärvi ja Hurme 2008, 34-36.)

Haastattelu oli tässä opinnäytetyössä hyvä myös siksi, että haastateltavia ei ollut kovin monta. Haastattelun huono puoli on se, että se vie enemmän resursseja kuten aikaa ja rahaa kuin kyselylomake, jonka voi vain lähettää monelle tutkimukseen osallistuvalla nopeasti. Koska haastateltavia on vain neljä toimii haastattelu tässä tutkimuksessa paremmin kuin esimerkiksi kyselylomake. (Hirsijärvi ja Hurme 2008, 36.)

Opinnäytetyön tekijä toimi siis tässä työssä luonnollisesti myös haastattelijana. Haastattelijalla ei ollut juuri kokemusta tai koulutusta haastattelemisesta, mutta haastattelut saatiin läpikäytyä silti pääosin hyvin. Haastattelijana käyttäydyin kuitenkin mahdollisimman ammattimaisesti esimerkiksi toimimalla tehtäväkeskeisesti ja haastattelemalla puolueettomasti. Tämä näkyi siinä, että saatiin haastateltavalta juuri ne asiat, joita haettiin. Haastatteluajan kohdat sovittiin pääosin sähköpostia ja puhelinta käyttäen. Kaikkia yrityksiä, joita haettiin yhteistyökumppaniksi ei saatu kuitenkaan mukaan. Ottaen huomioon, että suomalaisia joukkorahoitusyrityksiä ei ole kovin monta, saatiin mukaan riittävästi yrityksiä. Riippuen keneltä kysytään suomalaisia joukkorahoitusyrityksiä on noin 4-7. Mukaan saatiin neljä yritystä, jotka ovat Mesenaatti, Pocket Venture, Kiririnki ja Vauraus. Kaikki haastateltavat sallivat, että heidän yhteyshenkilöidensä ja yrityksiensä nimiä saa käyttää tässä opinnäytetyössä. Niihin yhtiöihin, jotka lähtivät mukaan tähän tutkimukseen oli suhteellisen helppo saada yhteys ja haastattelu aika sovituksi. Voisi jopa sanoa, että osa lähti mukaan innokkaasti. (Hirsijärvi ja Hurme 2008, 35.)

Kysymykset tässä opinnäytetyössä laadittiin huolellisesti ja tavalla, joka hyödyttää tutkimusta parhaalla mahdollisella tavalla. Tämä tarkoittaa sitä, että saatiin mahdollisimman laajasti tietoa suomalaisista joukkorahoitusyrityksistä, jotta niitä voidaan vertailla toisiinsa. Kaikille haastateltaville asetettiin samat kysymykset. Näin saatiin yhdenmukaisia tietoja yrityksistä ja siten voidaan vertailla niitä toisiinsa. Kysymyksiä laadittaessa yritettiin niistä saada mahdollisimman laajoja. Tutkimuksessa yritettiin myös vältellä tietoisesti kysymyksiä, joihin voi vastata suppeasti esimerkiksi kyllä- tai ei-vastauksilla. Vaikka puolistrukturoidussa haastattelussa voidaankin vaihdella kysymysten järjestystä eri haastattelukerroilla, tässä työssä oli kysymysten järjestys aina sama. Se että haastateltavat saivat kertoa vastauksensa omin sanoin ja laajasti oli tärkeää tässä haastattelussa, jotta saataisiin mahdollisimman paljon tietoa. (Hirsijärvi ja Hurme 2008, 47.)

Haastattelukysymyksissä painotettiin temaattisiin kysymyksiin. Temaattinen kysymys tarkoittaa sellaista, joka ohjaa haastattelun tutkimuksen teoriaan ja aiheeseen. Kysymykset pyrittiin pitämään mahdollisimman selkeinä ja täsmällisinä, mutta kuitenkin laajoina, jotta saadaan paljon aineistoa. Kysymykset olivat myös tarpeeksi lyhyitä ja ymmärrettäviä sekä kohteliaita ja sellaisia jotka eivät koske arkaluonteisia asioita. Dynaamisuutta eli myönteistä ja sujuvaa haastattelua tavoiteltiin puolestaan luomalla kevyt ilmapiiri muun muassa alussa olevalla pienellä kevyellä keskustelulla sekä myös haastattelupaikan valitsemisella. Kysymykset kokonaisuudessaan löytyvät tämän opinnäytetyön liitteistä. (Hirsijärvi ja Hurme 2008, 105.)

Kysymyksistä kahdeksan ensimmäistä on niin sanottuja täsmällisiä tosiasiatietoja. Niihin vastaajilla oli faktoja omasta edustamastaan yrityksestä. Kysymys numero yhdeksän oli arvionvarainen tosiasiatieto kysymys, kun taas kysymys numero 10 oli mielipide kysymys. Lisäksi kysyttiin myös arvioita muista alalla toimivista yrityksistä. Nämä arviot lukeutuvat myös mielipidekysymyksiin. (Hirsijärvi ja Hurme 2008, 106.)

Tämän tutkimuksen haastatteluissa tärkeää oli vastausten sisältö, ei niinkään se miten kysymyksiin vastattiin. Se voidaan kuitenkin sanoa, että kaikki haastateltavat tekivät yhteistyötä mielellään eivätkä esimerkiksi yrittäneet vältellä joitakin kysymyksiä. Yritykset olivat yhteistyöhalukkaita.

”Haastattelu on vuorovaikutustilanne, jonka haastattelija on pannut alulle saadakseen tutkimuksen kannalta merkityksellistä tietoa.” (Hirsijärvi ja Hurme 2008, 102.) Tämä lainaus huomioon ottaen on myös tärkeää, että haastattelija kysyy haastattelukysymykset oikealla tavalla. Haastattelijan on helpotettava tiedon kulkua haastateltavalta haastattelijalle sekä myös

motivoida haastateltavaa kertomaan laajoja vastauksia haastattelukysymyksiin. Jotta nämä tavoitteet saavutetaan, on haastattelijan käytettävä kielellisiä ja ei-kielellisiä keinoja. Kaikissa haastatteluissa haastattelijä ohjasi haastattelun kulkua niin, että haastattelu eteni loogisella tavalla. Myös kysymysten muotoilu edesauttoi juuri niiden tietojen saamista haastateltavilta, joita alun perin juuri haettiin. Kysymykset olivat selkeästi muotoiltuja. Haastatteluissa pyrittiin myös rentoon keskustelun kaltaiseen tunnelmaan ja rentoon kysymyksien esittämiseen. On tärkeää, että haastattelijä on myös hyvä kuuntelija sen lisäksi että kysyy kysymykset. Joskus kuuntelemisella voi olla jopa suurempi merkitys kuin sillä, että esittää vain kysymykset. Jos haastattelu alkaakin lähteä sellaiseen suuntaan teemoiltaan, johon haastattelijä ei juuri nyt hae vastauksia on haastattelijan ohjailtava haastateltava takaisin itse teemaan eli siihen, mitä kysyttiin. Myös tässä onnistuttiin haastatteluissa. (Hirsijärvi ja Hurme 2008, 102-105.)

Haastattelut toteutettiin aina haastateltaville sopivissa paikoissa. Vaurauden osalta tämä tarcoitti heidän omaa toimipaikkaansa Aleksanterinkadulla konferenssihuoneessa. Kiriringin tapauksessa haastattelu toteutettiin Kiriringin tiloissa Otaniemessä. Ainoa poikkeus siitä, että haastattelu toteutettiin yritysten omissa tiloissa oli Mesenaatti. Mesenaatin haastattelu toteutettiin Yrjönkadulla kahvila Pjazzassa. Pocket Venturen haastattelu toteutettiin myös yrityksen omissa tiloissa Mikonkadulla.

Tässä opinnäytetyössä haastattelut tallennettiin käyttämällä Laurea-ammattikorkeakoulusta lainattua nauhuria. Haastattelut tallennettiin nauhuriin ja nauhoitus siirrettiin usb-johdon avulla tietokoneeseen myöhempää tarkastelua varten. Jotta haastatteluun saadaan mahdollisimman vapautunut ja luonteva ilmapiiri, on haastattelun aikana yritettävä olla tekemättä muistiinpanoja paperille. On myös vältettävä keskittymästä mihinkään muuhun kuin käsillä olevaan haastatteluun. Kun nauhuri nauhoittaa saadaan haastattelu sujumaan nopeasti ja ilman katkoja, liiallista kiirehtimistä kuitenkin välttämällä. Näitä seikkoja noudattaen nauhurin paikalla olo unohtuu pian ja ilmapiiri rentoutuu. Näitä ohjenuoria noudattaen suoritettiin myös tämän opinnäytetyön haastattelut. Haastattelijä, siis tämän opinnäytetyön tekijä, vei kaikki haastattelut läpi näitä ohjenuoria käyttäen. Haastattelun nauhoituksesta on myös se etu, että on mahdollista palata haastatteluihin jälkeen päin ja huomata myös ne nyanssit haastatteluista, joita ei muuten olisi muistanut. Kaikki haastateltavat suhtautuivat nauhurin käyttöön myönteisesti. (Hirsijärvi ja Hurme 2008, 92.)

Haastatteluihin valittiin sellainen henkilö yrityksistä, joka osaa parhaiten kertoa yrityksen toiminnasta ja joukkorahoitusosalasta yleensä. Valinnan tästä henkilöstä tekivät kuitenkin yhtiön jäsenet itse ei haastattelijä. Mesenaatin osalta haastateltavaksi tuli Tanja Jänicke, jonka rooli yrityksessä on tuottaja. Kiriringiltä haastateltavana oli yrityksen toinen omistaja ja pe-

rustaja Ville Simola (Toinen omistaja/perustaja on Arto Väisänen). Vauraudelta haastateltavaksi tuli Jaakko Tannerkoski, joka on hallituksen puheenjohtaja ja perustaja. Pocket Venturen haastateltava oli Markku Mutanen, jonka rooli yrityksessä on perustaja.

Tässä opinnäytetyössä valittiin analyysitavaksi sisällönanalyysi. Sisällönanalyysissa verrataan, eritellään ja haetaan yhtäläisyyksiä ja eroja aineistosta ja sopii siksi juuri tähän opinnäytetyöhön. Lisäksi aineistoa myös tiivistetään. Aineisto, jota analysoidaan voi olla haastattelu, puhe, keskustelu, kirja tai muu vastaava. Tässä analyysitavassa on tavoitteena tiivistää aineisto ja löytää sen tärkeimmät asiat. Lisäksi on tarkoitus liittää aineisto tietoperustaan eli laajempaan kokonaisuuteen. On myös tarkoitus, että aineistosta löydetään tärkein sisältö. Tässä opinnäytetyössä käytetään sisällönanalyysia laadullisesti eli kuvaamalla aineistoa sanallisesti. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

Tässä opinnäytetyössä analysoidaan neljää nauhoitettua teemahaastattelua eli puolistrukturoitua haastattelua, jotka tehtiin neljälle suomalaiselle joukkorahoitusyritykselle. Kuten sisällönanalyysille on tyypillistä, nauhoitetuista haastatteluista haetaan pääkohtia, eritellään ja tiivistetään niitä, jonka jälkeen niitä verrataan toisiinsa etsien yhtäläisyyksiä ja eroavaisuuksia sekä myös liittäen aineiston tietoperustaan kunkin yrityksen kohdalla erikseen. Tehtyjä haastatteluja tutkitaan kuuntelemalla nauhoituksia sekä tekemällä muistiinpanoja nauhoituksista. Itse haastattelujen yhteydessä ei tehdä kuitenkaan muistiinpanoja, koska se häiritsee itse haastattelua. (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006.)

4 Haastattelutulosten analyysi ja pohdinta

Seuraavassa analysoidaan ja kerrotaan, mitä haastatteluissa saatiin selville. Tiedot, joita kerrotaan ja analysoidaan saatiin haastateltavilta suomalaisten joukkorahoitusyritysten edustajilta. Lisäksi pohditaan tulosten validiutta.

4.1 Tulokset ja niiden validius

Kun tehdään kvalitatiivista tutkimusta, on myös pohdittava tutkimustuloksien validiutta eli luotettavuutta ja paikkaansapitävyyttä. Luotettavaa analyysia ja luotettavia johtopäätöksiä on mahdollista tehdä ja saada vain jos tehdyt haastattelut ovat luotettavia. Tässä opinnäytetyössä nuo haastattelut tehtiin suomalaisille joukkorahoitusyrityksille.

Tämän opinnäytetyön haastattelut ovat luotettavia, koska ne tehtiin sellaisille henkilöille, jotka tietävät parhaiten vastaukset haastattelukysymyksiin ja tekevät haastatteluvastauksista uskottavia. Haastateltavat olivat siis asiantuntijoita alalla. Jotta voidaan todistaa, että tutki-

muksen haastattelutulokset, analyysi ja johtopäätökset ovat valideja on voitava näyttää opinäytetyön haastatteluissa käytetyt haastattelutallenteet. Näitä audiotallenteita on säilytettävä niille, jotka ovat kiinnostuneita tästä opinäytetyöstä ja haluavat kuulla kyseiset audiotallenteet. Opinäytetyön tekijän on voitava näyttää, mitä menetelmiä hän käytti opinäytetyönsä tekemiseen. (Silverman 2000, 175.)

Myös tutkimuksen tekijällä on osansa, jotta saadaan luotettavia eli valideja analyysseja ja johtopäätöksiä haastatteluaineistosta. Tutkimuksen tekijän on oltava perehtynyt siihen aiheeseen, jota tutkimus käsittelee. Tässä työssä se on joukkorahoitus. Jos tekijällä ei ole tarpeeksi tietämystä aiheesta on analyysin ja johtopäätöksen tekeminen vaikeaa. (Silverman 2000.) Tämän työn tekijä perehtyy aiheeseen lukemalla aineistoa aiheesta joukkorahoitus sekä kirjoittamalla tämän työn tietoperustan. Myös itse haastattelujen tekeminen ja joukkorahoitusyritysten asiantuntijoiden kuunteleminen edesauttoi tietämyksen karttumista aiheesta.

Joukkorahoitusyritysten edustajien haastattelut tehtiin lokakuun viikon 42 ja 19.11.14 välisenä aikana. Ensimmäisenä haastateltiin Vaurauden Tannerkoskea. Sen jälkeen Kiriringin Simolaa 28.10.14, jonka jälkeen vuorossa oli Mesenaatin Tanja Jänicke 12.11.14. Viimeisenä haastateltavana oli Pocket Venturen Mutanen 19.11.14..

4.2 Mihin joukkorahoitustyyppiin kukin haastateltava yritys kuuluu?

Vauraus on joukkorahoitusyritys, jonka avulla voi hakea osakepohjaista joukkorahoitusta. Rahoitusta hakeva siis antaa osan yrityksensä omistajuudesta rahoittajille rahoitusta vastaan. Rahoittaja saa antamansa rahoituksen vastineeksi osakkeita. Vauraus valitsi juuri osakepohjaisen joukkorahoituksen alalla toimimisen, johtuen perustajien menneisyydestä. Perustajat ovat finanssialla ja tämän takia halusivat toimia sellaisten yritysten kanssa, jotka hakevat osakepohjaista joukkorahoitusta. Vauraus välittää kuitenkin myös yrityslainoja. (Tannerkoski 2014.)

Kiririnki on valinnut omakseen joukkorahoituksen päätyypeistä puolestaan vastikkeellisen joukkorahoituksen. Yritys ei siis tarjoa osake tai omistupohjaista rahoitusta kuten Vauraus. Myöskään vastikkeetonta joukkorahoitusta ei tarjota, koska siihen tarvitaan erityislupa Suomessa. Kiriringin avulla rahoitetaan urheilijoita. (Simola 2014.)

Mesenaatti toimii 95 %:sti myös vastikkeellisella joukkorahoituksen alalla. Mesenaatti on eriyvä yritys muihin haastateltaviin nähden siten, että se tarjoaa myös vastikkeettomia lahjoituspohjaisia hankkeita eli juuri sellaisia joihin Suomessa tarvitaan nykyisen lainsäädännön mukaan rahankeräyslupa. (Jänicke 2014.)

Pocket Venture toimii myös niin sanotulla pre-sales-pohjaisella joukkorahoituksen alalla eli vastikkeellisen tyyppin mukaisesti. Tämä pre-sales on alun perin Kickstarterin eli maailman suurimman joukkorahoitusyrityksen luoma malli. Keskustelut tapahtuvat rahoituksenhakijayrityksen ja rahoittajien välillä. Eli käytännössä on kyse tuotteen etukäteismyynnistä. (Mutanen 2014.)

Eli johtopäätökseksi joukkorahoituksen päätyypeistä voidaan sanoa, että kolme neljästä toimii vastikkeellisella alalla ja yksi neljästä osakepohjaisella alalla. Suomalaiset joukkorahoitusyritykset ovat siis pääosin vastikkeellisella tyyppillä. Tärkeää huomio on kuitenkin se, että Mesenaatti toimii myös vastikkeettomalla alalla, jossa yksikään toinen haastatelluista ei toimi.

4.3 Toiminta-alue

Vauraus toimii pääasiallisesti Suomessa. Haastateltava kuitenkin kertoi yrityksen tulevaisuudesta sen verran, että vuonna 2015 toiminta saattaa siirtyä myös muihin Pohjois-maihin ja mahdollisesti kahdelle muulle isommallekin markkinalle. Näiden kahden ison markkinan nimiä ei kuitenkaan haluttu paljastaa vielä näin aikaisin. (Tannerkoski 2014.)

Myös Kiririnki toimii tällä hetkellä vain Suomessa. Kuten Vauraudella myös Kiriringillä on ollut suunnitelmia siirtyä myös ulkomaille. Kiriringin kaksi perustajaa ovat kuitenkin ajanpuutteen vuoksi pysyneet vielä vain Suomessa. Perustajat ovat mukana myös muissa yrityksissä. Siitä johtuu ajanpuute. Ulkomaista mahdollisia hyviä markkinoita voisivat Simolan mukaan olla vaikkapa Italia ja Espanja. Simola myös paljastaa, että Kiriringissä on harkittu myös franchise-tyyppistä toimintaa. Tällä hetkellä perustajat haluavat kuitenkin pitää kaikki vaihtoehdot avoinna. (Simola 2014.)

Mesenaatin Jänicke kertoo, että yritys toimii Suomesta käsin, mutta yrityksellä on ollut myös kansainvälisiä kampanjoita. Kansainvälisiä kampanjoita on kuitenkin ollut vähän, koska yritys on vasta nuori. Niiden määrä on kuitenkin kasvussa. Mesenaatti on haastatteluhetkellä noin 15 kk vanha tosin yritystä on rakennettu jo pitempäänkin. (Jänicke 2014.)

Pocket Venture on haastateltavista yrityksistä ehkä kansainvälisin. Se toimii Mutasen mukaan neljällä mantereella. Asiakkaita, toimintaa ja myyntiä on Aasiassa, Euroopassa, Amerikassa (pohjois) ja viimeisimpänä tulokkaana Australia. (Mutanen 2014.)

Voidaan siis sanoa, että kaikki yritykset ovat toiminta-alueeltaan hyvin erilaisia ja eri vaiheissa kansainvälistymisen kanssa. Pocket Venture oli pisinällä kansainvälistymisessä. Vauraus on kuitenkin myös suunnitellut ulkomaille siirtymistä Suomen lisäksi. Kiririnki puolestaan on myös

harkinnut ulkomaille siirtymistä tai vaihtoehtoisesti franchise-tyyppistä toimintaa. Mesenaatilla on jo ollut kansainvälisiä kampanjoita, mutta vasta vähän koska yritys on vielä nuori.

4.4 Yhtiön painottamat alat

Vauraus ei painota mitään erityistä alaa kuten taiteilijoita, it-alaa tai muuta vastaavaa. Kaikki yritykset ovat tervetulleita Vauraudelle. Vauraudelle on tärkeää valinta prosessi eli se kuka pääsee hakemaan rahoitusta. Tähän mennessä on ollut 700 hakijaa, joista vain 18 eli 3 % on päässyt hakemaan rahoitusta. Eri aloja rahoitusta hakevien joukossa on vuosittain noin 20-30. Haastattelussa tuli kuitenkin ilmi, että tällä hetkellä Vauraudella on niin sanotusti ”jarru päällä” toiminnassa tarkoittaen, että uusia rahoituksen hakijoita ei ole otettu lainkaan johtuen Fivan pyynnöstä. Fivan mielestä Vauraus oli ottanut liian nopeasti lisää rahoituksen hakijoita. Tämän takia on Vauraus toiminutkin viimeaikoina enemmän lainapuolella, sitten viime maaliskuun. (Tannerkoski 2014.)

Kiririnki on painottanut toimintansa selvästi vain urheiluun, vaikka yrityksen käyttämällä alustalla olisikin potentiaalia taipua moneen. On harkittu laajentamista muihinkin aloihin, mutta Simola kuitenkin sanoo, että kotimaan markkinoilla ei kannata lähteä ”rönsyilemään” tarkoittaen, että on järkevämpiä keskittyä vain yhteen alaan. (Simola 2014.)

Myöskään Mesenaatilla ei ole erityistä alaa johon yritys painottaisi. Jänicke kuitenkin kertoo, että hankkeista suuri osa on yhteiskunnallisia- ja kulttuurihankkeita. Mesenaatti on kuitenkin avoinna kaikille hankkeille. Taiteeseen on painotettu lähinnä sen takia, että taiteen alalta on ensimmäisenä lähdetty mukaan joukkorahoituksen rahoitusmuotoon. Näin voidaan myös sanoa monen muunkin joukkorahoitusyrityksen osalta. Tämä johtuu lähinnä siitä, että taidehankkeisiin on vaikea saada perinteistä rahoitusta ja rahantarve on taidealalla suuri. Joukkorahoitusta taiteelle on kuitenkin helpompi saada. Nykyään erityisesti muusikot hakevat joukkorahoitusta, koska musiikkialalla on kriisi. Rahoitusta hankkivat puolestaan ovat sekä yksityisiä että yhdistyksiä. (Jänicke 2014.)

Myöskään Pocket Venturella ei ole erityistä alaa, johon se painottaisi toimintansa. Mutanen kertoo, että yritys haluaa pysyä avoimena eri aloille. Se että yritys on potentiaalinen, innovatiivinen ja kasvuhaluinen riittävät kriteereiksi rahoitusta hakevan yrityksen ottamiseen mukaan hakemaan rahoitusta Pocket Venturen kautta. (Mutanen 2014.)

Haastateltavista yrityksistä siis vain Kiriringillä oli selvä ala, johon se oli suuntautunut. Muut yritykset painottivat rahoitusta hakevien yritysten potentiaalia ja muita ominaisuuksia kuin

alaa. Vaikka Mesenaatilla ei ole erityistä painotusta, on suurin osa sen asiakkaista kulttuuri- ja yhteiskunnallisia hankkeita.

4.5 Rahoituksen hakijoiden määrä

Kiririnki on auttanut tähän mennessä 30 urheilijaa. Autettavien joukossa ei ole ollut yrityksiä, mutta kuitenkin yhdistyksiä ja seuroja. Monet rahoituksen hakijoista ovat kuitenkin yksittäisiä urheilijoita. Esimerkkinä voidaan mainita ry-pohjainen lumilautaseura. Perusteena sille, että rahoituksen hakijat ovat usein yksittäisiä urheilijoita on se, että yksittäiselle urheilijalle riittää vähempikin tavoitesumma. Yhdistykset tarvitsevat puolestaan isomman tavoitesumman saadakseen rahoituksesta todellista hyötyä. (Simola 2014.)

Vauraudella on tähän mennessä ollut 700 hakijaa, joista 18 on päässyt hakemaan rahoitusta Vaurauden kautta. Se vastaa 3 % hakijoista. Vuosittain Vauraudella on 20-30 eri alojen yritystä. Mesenaatilla oli ensimmäisenä toimintakautenaan puolestaan 150 toimijaa, joka on Jänicken mukaan paljon. (Tannerkoski 2014.)

Pocket Venturella on haastattelun tekohetkellä 150 rahoitusta hakevaa yritystä aktiivisena ja näille toimijoille on kaikille vähintään luotu kontakteja. (Mutanen 2014.)

Yhteenvetona voidaan sanoa, että rahoituksen hakijoiden määrä vaihtelee sen mukaan kuinka suuresta joukkorahoitusfirmasta on kyse. Esimerkiksi Pocket Venturella ja Kiriringillä on vähemmän hakijoita kuin vaikkapa Mesenaatilla.

4.6 Valintakriteerit rahoituksen hakijalle

Vaurauden edustaja kertoo, että Vauraudella prosessi on tehty helpoksi sekä rahoituksen hakijalle että rahoittajille. Tavoitteena on, että kummallekin osapuolelle on mahdollisimman vähän vaivaa. Ensimmäinen kriteeri rahoituksen hakijalle on, että hänellä tai heillä on hyvä idea hankkeelle. Lisäksi on tärkeää, että rahoituksen hakijalla on hyvä tiimi tekemään kampanjaa. On oltava kokemusta ja suhteita ulkomaille sekä kyky siihen, että pystyy viemään idean läpi. Hyvällä katsotaan myös sitä, että hakijalla on exittejä(aikaisempien firmojen myynti tai laittaminen pörssiin). Myös liikevaihtoa ja voittoja painotetaan. Vaurauden rahoituksenhakijat harvemmin ovat aivan uusia firmoja kertoo haastateltava. Mahdollisen riskin suuruutta arvioidaan ja myös hakijoiden taustoja. (Tannerkoski 2014.)

Kiriringillä näkökulmana on huippu-urheilu. Rahoituksen hakijan, joita Kiriringillä ovat usein yksittäiset urheilijat, on oltava vähintään sm-tason urheilija ja heillä on oltava tavoitteet vielä korkeammalla, Euroopan tai maailman tasolla. Rahanhakijan on ymmärrettävä, mikä on joukkorahoituksen konsepti tarkoittaen, miten markkinoida ja tuotteistaa itsensä rahanhake- mista varten. (Simola 2014.)

Mesenaatti painottaa kampanjoita ja kuinka kampanja on rakennettu. Esimerkiksi jos kampan- jan tekijä eli rahanhakija on muusikko ei Mesenaatti arvioi musiikin laatua. Mesenaatille tär- keämpää on, että kampanja on oikein rakennettu ja että kampanjasta ilmenee tarvittavat asiat. Kampanjassa on oltava taloudellinen logiikka tarkoittaen, että kaikki hankkeessa kerä- tyt rahat eivät mene pelkästään vastikkeen toimittamiseen. Rahanhakijan täytyy osata hyvin esitellä, mitä ollaan tekemässä ja miksi ollaan tekemässä. Hankkeen tulee olla realistinen. Mesenaatti ei myöskään arvioi tiimin pätevyyttä, koska yleensä jos kampanjan esittely on hy- vä myös tiimi on hyvä. Kampanjan tekijällä on oltava kuitenkin kyky markkinoida kampan- jaansa sekä olla kyky toteuttaa hanke. (Jänicke 2014.)

Pocket Venturella rahoitusta hakevan yrityksen valinta on joukkoistettu tarkoittaen, että pal- veluun voi jättää ilmoituksen kuka tahansa ja vasta kun ilmoitus saa kiinnostusta ruetaan miettimään millaisia rahoitusvaihtoehtoja tai projekteja sille voidaan valita. Kun rahoitusta aletaan antamaan hakevalle yritykselle, on yritys käyty ainakin jollain tasolla läpi. Tärkeää Pocket Venturelle on myös, että yritys on laillinen ja omistajat ovat keitä he sanovat olevan- sa. Myöskään Pocket Venture ei ota kantaa ideaan. Pocket Venture ei sano onko idea hyvä vai huono vaan sen arvioiminen jää rahoittajille. Rahoittajan tehtäväksi jää selvittää minkälai- seen hankkeeseen he ovat lähtemässä mukaan. Pocket Venture kuitenkin muistuttaa, että kasvuyrityksiin sijoittaminen sisältää huomattavia riskejä. (Mutanen 2014.)

Voidaan siis sanoa, että Vauraus on ainoa haastateltavista, joka ottaa kantaa hankkeen ide- aan, kun taas Mesenaatti ja Pocket Venture eivät ota siihen kantaa. Mesenaatti painottaa kampanjan rakentamista ja Pocket Venture puolestaan jättää idean arvioimisen täysin rahoit- tajan osaksi. Vauraus arvioi myös rahanhakijatiimiä toisin kuin Mesenaatti, joka painottaa kampanjan esittelyä. Vauraus arvostaa hyvää ja pätevää tiimiä. Pocket Venture arvioi rahoit- tusta hakevaa yritystä kuitenkin pintapuolisesti ottaen huomioon esimerkiksi yrityksen rehelli- syyden. Kiririnki puolestaan arvioi rahanhakijaa sen perusteella, kuinka hyvä urheilija tämä on ja onko hänellä tavoitteet korkealla. Kiririnki arvostaa myös sitä, että rahanhakija rakentaa kampanjansa hyvin kuten Mesenaattikin.

4.7 Minkälaisia yrityksiä on asiakkaana

Vauraus auttaa sellaisia yrityksiä, jotka ovat jo kokeneita. Vauraus auttaa sellaisiakin yrityksiä, jotka eivät saa pankista lainaa ja kääntyvät sen takia joukkorahoituksen puoleen. Este pankkilainan saamiselle saattaa olla vaikkapa huonot taloudelliset ajat. (Tannerkoski 2014.)

Kiririnki auttaa usein yksilöurheilijoita, jotka ovat vähintään sm-tasolla ja joilla on tavoitteet vielä korkeammalla esimerkiksi Euroopan tai maailman tasolla. Rahanhakijan on ymmärrettävä joukkorahoituksen konsepti. Heidän on ymmärrettävä, miten markkinoida ja tuotteistaa itsensä rahanhakemista varten. (Simola 2014.)

Mesenaatti auttaa minkälaisia yrityksiä tahansa. Jänicke kuitenkin tarkentaa, että start-upeja ja kasvuyrityksiä on ollut heillä vain vähän. Lisäksi hän kertoo, että tulevaisuudessa, vuonna 2015, niihin ollaan kuitenkin painottamassa. (Jänicke 2014.)

Pocket Venture toivoo, että myös isot yritykset löytäisivät joukkorahoituksen kanavan erityisesti uusien tuotteiden tai palveluiden laukaisemisessa. (Mutanen 2014.)

Voidaan siis sanoa, että kaikki neljä haastateltavaa joukkorahoitusyritystä palvelevat hieman erialaista asiakaskuntaa. Vauraus ja Kiririnki haluavat alallaan kokeneita rahanhakijoita, kun taas Mesenaatti palvelee kaikkia yrityksiä.

4.8 Joukkorahoitusyrityksen työntekijät

Vaurauden työntekijöistä suurimmalla osalla on korkeampi koulutus. Yhtiöissä on juristeja ja kauppa- ja korkeakoululaisia kuten myös ammattikorkeakoululaisia liiketalouden ja markkinoinnin alalta. Haastateltava kuitenkin kertoo, että periaatteessa koulutuksella ei ole väliä, koska alan oppii vasta töissä. On kuitenkin hyödyllistä alalla työskentelevälle, että on jonkinlaiset talouden perusteet hallussa. (Tannerkoski 2014.)

Kiriringillä on kaksi perustajaa ja omistajaa, joista toinen, haastateltava Simola, on kaupalliselta puolelta Aalto-yliopiston kauppa- ja korkeakoulusta. Hän on opiskellut organisaatioita ja johtamista sekä sivuaineena yrittäjyys ja kansainvälinen liiketoiminta. Toinen omistaja/perustaja Väisänen on puolestaan it-tradenomi Haaga-Heliasta. Lisäksi Kiriringillä on ollut kumppaneita, joita on käytetty graafiseen suunnitteluun. (Simola 2014.)

Mesenaatilla on vain kolme perustajajäsentä töissä, joista kaksi on yhteiskuntatieteilijää ja yksi muotoilija. Lisäksi Mesenaatilla on yksi tai kaksi harjoittelijaa, joilta haetaan kulttuu-

rialan tai tuottajan kokemusta/koulutusta coachamaan(=valmentamaan) hakijoita. (Jänicke 2014.)

Pocket Ventura ei ole työntekijöitä vaan omistajia ja seitsemän edustajaa, jotka ovat valikoituneet rahoitusosalta. Mutanen kertoo myös, että koulutuksen lisäksi alalla on tärkeää laajat verkostot. Myös myynnilliset- ja markkinointitaidot ovat kaivattuja. (Mutanen 2014.)

Alalla ei siis tarvitse olla välttämättä rahoituksen tai markkinoinnin alan koulutettu vaan sen voi oppia myös töissä. Voidaan kuitenkin sanoa, että talouden alan opinnot ovat hyödyksi. Verkostot ovat myös hyödyksi alalla.

4.9 Ansaintalogiikka

Vauraus sanoo ottavansa palkkion kohdeyhtiöltä ja sijoittajalta merkintäpalkkio(Vauraus toimii osakepohjaisella joukkorahoituksen alalla). Palkkio riippuu myös sijoitussummasta. Vauraus kertoo olevansa varmin, muttei halvin joukkorahoitusyritys. Palkkioprosentti sijoittajalle aina sama, mutta kohdeyhtiölle se vaihtelee. Palkkioon vaikuttaa valuaatio eli firman arvo. Suurin osa palkkioista tulee optioina eli rahoitusta hakevilta yhtiöiltä. Myös osakkeina ja kerätyistä rahasta. Due diligence(kohteen tarkastus) tehdään hakijayhtiön puolesta. Tämä tarkoittaa siis että firmat arvioidaan sijoittajan puolesta. Vaurauden onnistumisprosentti on 100 eli rahoitusta hakeva yritys voi olla varma, että saa rahansa. Myös kaikki niin sanotut lakimiespuolen asiat tehdään Vaurauden puolesta. (Tannerkoski 2014.)

Kiriringin ansaintalogiikka on, että urheilijoiden keräämistä varoista otetaan tietty komissio. Se on 10% kerätyistä varoista. Lisäksi Kiririnki laittaa tuotteita urheilijoille myyntiin heidän puolestaan ja tästä tuotteen hinnasta otetaan pieni osuus Kiriringille. (Simola 2014.)

Mesenaatti ottaa provision, joka on 7 % ja sisältää alv:n. Mesenaatti laskuttaa vain onnistuneista kampanjoista. Suomi on kuitenkin haastateltavan mukaan pieni markkina-alue ja täten provisio ei yksin riitä. Provision osa on vain 1/3 ansainnasta ja muu ansainta tulee muista tuotteista ja palveluista. Tällaisia ovat kampanjoiden tekijöille myytävät lisäpalvelut. Näitä lisäpalveluita ovat auttaminen viestinnässä ja markkinoinnissa kuten myös erilaisten säätöiden ja organisaatioiden kanssa tehtävät isommat yhteistyöhankkeet. Sitten on vielä koulutus- ja konsultointipalvelut. Mesenaatilla on tuote nimeltä Mesenaatti Pro, joka on organisaatioille suunnattu laajempi palvelutuote, joka on vuosimaksullinen. Mesenaatti Pron avulla asiakasorganisaatio voi hakea useille omille hankkeilleen rahoitusta. (Jänicke 2014.)

Pocket Venturen palvelu on ilmainen ja sen tulot tulevat transaktioista. Rahanhakijayritys voi päättää sisältyvätkö palkkiot hintaan vai lisätäänkö ne laskun summaan. Asia-

kas/tukija/sijoittaja maksaa. Jos ei tule myyntiä ei tule mitään kustannuksia. Pocket Venturella on siis pre-sales-pohjainen joukkorahoitustyyppi käytössä. (Mutanen 2014.)

Kiringillä ja Mesenaatilla on käytössään provisio, mutta myös lisätuljoa saadaan esimerkiksi lisätuotteiden myynnillä. Vauraus taas ottaa merkintäpalkkion merkityistä osakkeista, mutta palkkioprosentti vaihtelee eri yritysten välillä.

4.10 Riskit ja haasteet

Vaurauden näkemys omista vaikeuksistaan liittyvät lainsäädäntöön. Lainsäädäntö on hankala. Vauraus on hakenut lupaa osakkeiden merkitsemiseen ja saanut sen Fivalta. (Tannerkoski 2014.)

Kiringin Simola kertoo, että alalla on aina pieniä riskejä. Kiririnki ei ole täyspäiväinen palkkatyö kahdelle perustajajäsenelle ja tämän takia riskit ovat pieniä. Riskit liittyvät hyvin pitkälti liiketoiminnan aloittamiseen. Esimerkiksi kysymys siitä riittääkö niin sanottua urheilijamassaa mukaan tarkoittaen, että onko tarpeeksi urheilijoita, jotka haluavat hakea joukkorahoitusta. Eli voidaan siis sanoa, että uusien urheilijoiden hakeminen on riski. (Simola 2014.)

Mesenaatti kertoo, että yleisesti luullaan että alalla on suuria riskejä, mutta vastoin näitä luuloja niitä ei todellisuudessa ole paljon. Rahoitus ei koskaan kulje palveluyritysten kautta kuin vain joissain muutamissa maailmalla olevissa joukkorahoitusyrityksissä. Tällaiset yritykset ovat kuitenkin sittemmin epäonnistuneet. Rahoitussopimus onkin siis yleensä rahoituksen hakijan ja rahoittajan välillä. Mesenaatti on media, jonka avulla rahoittaja ja rahoituksen hakija kohtaavat. Mesenaatti ei siis ole rahoitusyhtiö. Tämän takia riskit ovat vähäiset. Riskit ovatkin usein rahoituksen antajan ja rahoituksen hakijan välillä. Joukkorahoituksessa vastuu on hajautettu. Mesenaatilla ei ole ollut suuria vaikeuksia. Työstä suuri osa menee lobbaamiseen ja virheellisten tietojen oikaisemiseen sekä tiedottamiseen kertoo Jänicke. (Jänicke 2014.)

Pocket Venturen mielestä suurin vaikeus alalla on se, että Fiva on tehnyt säädöksiä ja tulkinut lakia niin, että on tullut kansalaisten mielen vastaisia lakeja. Tällä tarkoitetaan, että lait ovat epäsuosittuja ja hankalia. Mutanen myös kertoo, että iso takaisku alalle oli se kun osakepohjainen joukkorahoitus meni pankkilupien alle. Kaiken kaikkiaan jarruttavat säännöt ja lait ovat alalle huonoja. Pre-sales-puolella kuitenkin positiivisia tuloksia alalla. (Mutanen 2014.)

Yleinen mielipide on, että vaikeudet alalla liittyvät juuri huonoon ja hankalaan lainsäädäntöön. Riskejä alalla on vähän toisin kuin on yleinen luulo. Alaa voitaisiin helpottaa helpolla ja yhtenäisellä lainsäädännöllä, joka on yhteneväinen kansainvälisesti.

4.11 Tulevaisuudennäkymät

Vaurauden tulevaisuudennäkymät ovat valoisat. Alalla on kasvava trendi ja ihmiset ovat kiinnostuneita alasta. Haastateltavan mielestä pankeilla on kuitenkin vaikeampaa. (Tannerkoski 2014.)

Kiririnki haluaisi, että heidän joukkorahoitusalueensa ja palvelusta tulisi suomalaisen urheiluun vakiintunut sponsori ja rahoituksenhakukanava. Lisäksi he haluaisivat muuttaa suomalaisen urheilun sponsorointikulttuuria, jossa urheilijat ovat mielenkiintoisia rahoituskohteita ja että ihmiset haluvat tukea hyvää tarkoitusta. Kiririnki ei myöskään poissulje mahdollisuutta laajentua myös Suomen ulkopuolelle. Suuria kasvunäkymiä ei kuitenkaan ole, koska mukana yrityksessä on vain kaksi henkilöä eikä heillä ole kokopäiväistä toimintaa yrityksessä. Ensimmäinen tavoite on saada Suomen toiminta paremmin rullaamaan. (Simola 2014.)

Myös Mesenaatilla on positiiviset tulevaisuuden näkymät. Kasvu alalla hieman odotettua hitaampaa johtuen vääristä käsityksistä alalle. Jänicken mielestä alalla tarvitaan uudistusta, vaikka niille ei olekaan suoraa vaikutusta Mesenaatin toimintaan. Jänicken mielestä tärkeää on että alaa selvennetään ihmisille. Mesenaatissa ollaan tyytyväisiä omaan toimintaan ja kasvuun uskotaan. Näyttää siltä Jänicken mielestä, että kasvu noudattaa nousujohteista käyrää. (Jänicke 2014.)

Pocket Venturella on myös positiiviset näkymät alalle johtuen siitä, että joukkorahoitus on yksi kasvavimmista teollisuuden haaroista. Tämän takia valoisat näkymät. Pocket Venturella olisi tarkoitus saada oma kansainvälinen myynti kasvamaan. (Mutanen 2014.)

Kaikenkaikkiaan voidaan sanoa, että alalla on positiiviset tulevaisuudennäkymät. Se johtuu osin siitä, että ala on vielä nuori ja toisaalta siitä, että ala on lähtenyt nousujohteiseen kasvuun jo nyt.

4.12 Reitit hakea rahoittajia ja rahoitusta hakevia

Vauraus käyttää rahoittajien hakemiseen lähes pelkästään puhelinta, vaikka yrityksellä onkin luonnollisesti myös Internet-sivut. Vaurauden mukaan rahoittajien hakeminen muilla tavoilla on hankalaa. Internetin avulla ei tule juuri uusia asiakkaita, mutta näkyvyyttä kuitenkin. (Tannerkoski 2014.)

Kiririnki hakee asiakkaita käyttäen digitaalista markkinointia. Asiakkaina siis yksityisiä ja yrityksiä, 90% yksityisiä ja 10 % yrityksiä. Välillä rahoituksenhakija urheilijoilla saattaa olla tukihenkilöitä, jotka auttavat rahoituksen hankinnassa. Hieman harrastetaan myös niin sanottua ”kavereille vinkkaamista” mutta se ei ole systemaattista. Pääasiassa käytetään nettimarkkinointia ja se toimiikin hyvin. Jo pienellä panostuksella saadaan mukaan 100 yksityistä ja viisi yritystä mukaan rahoitukseen. Internetissä tärkeitä työkaluja ovat Twitter, Facebook ja sähköposti. Tärkeintä markkinoinnissa on kuitenkin urheilija itse. Tuki- ja faniyhteisö ovat tärkeä osa kampanjan markkinoinnissa. He levittävät viestiä ja lähtevät itsekin mukaan rahoitukseen. (Simola 2014.)

Mesenaatille tärkeää ei ole rahoittajatapahtumat kuten Slush, koska kohderyhmä ei ole oikea. Slushissa puhutaan pääomasijoittamisesta enemmän kuin joukkorahoituksesta. Joukkorahoituksesta ovat kiinnostuneet eri tahot kuin pääomasijoittajat. Mesenaatille merkittävin työkalu hakea joukkorahoittajia on media, sekä perinteinen että sosiaalinen media. Myös kampanjan tekijällä on suuri rooli rahoittajien hakemisessa. Yleensä 40 % rahoituksesta tulee kampanjan tekijän lähipiiristä tutkimusten mukaan. Lähipiiriksi lasketaan kollegat, fanit, suku, entiset asiakkaat, yhteistyökumppanit, naapurit jne.. Kampanjan laadusta riippuen lähipiiristä tulevan rahan määrä vaihtelee 15 %:sta 90%:tiin. Kun kampanjan alku on ohi kasvaa Mesenaatin rooli kampanjassa. Usein kampanjoissa voidaan huomata lumipalloefekti. Kun kampanjaa saadaan alkuun rupeaa se ottamaan lisää vauhtia. Suuren tuntemattoman yleisön tavoittaminen on myös tärkeää ja sen tavoittamiseksi Mesenaatti voi auttaa kampanjan tekijää. Mesenaatilla on myös vakirahoittajia, jotka seuraavat, mitä kampanjoita Mesenaatilla on menossa. Näille vakirahoittajille myös ilmoitetaan uusista kampanjoista. (Jänicke 2014.)

Päinvastoin kuin Mesenaatille, Pocket Venture kokee, että on tärkeää olla esillä rahoitusalan tapahtumissa kuten Slushissa. Pocket Venturen taustalla on toinen yhtiö nimeltä Business Angels Finland Oy, joka on juridinen yhtiö. Tämän taustayhtiön kautta on myös tullut rahoitusta hakevia ja antavia asiakkaita. Business Angels Finland Oy:lla myös oma tapahtuma, jossa pitchataan ja verkostoidutaan. (Mutanen 2014.)

Eri reittejä hakea rahoittajia ja rahoituksenhakijoita on ainakin neljää eri tyyppiä. Ne ovat puhelin, tapahtumat, Internet ja verkostoituminen. Haastateltujen joukkorahoitusyritysten tavat ovat osittain ristiriidassa toistensa kanssa. Esimerkiksi Vauraus vannoo lähes täysin puhelimen käyttöön, kun taas muut firmat pitävät useampaa reittiä avoinna, näistä näkyvin on Internet ja SOME.

4.13 Kilpailijat

Vauraus kertoo, että heidän toimintansa on ammattimaista verrattuna muihin yrityksiin. Muut suomalaiset joukkorahoitusyritykset toimivat Internet-pohjaisesti, kun taas Vauraus toimii puhelinta käyttäen. Vauraus myös tekee due diligencet ammattimaisesti. Vauraudella on myös kokemusta sijoituspuolelta. Vaurauden rahoitusta hakevat yritykset ovat tarkaan tarkastettu ja ovat potentiaalisia menestyjiä koko maassa. Vauraus ottaa rahoituksenhakijafirmoihin vain sellaisia yrityksiä, jotka aikovat kansainvälistyä. Vaurauden haastateltavan mukaan heillä on eniten kokemusta toiminnastaan verrattuna muihin. (Tannerkoski 2014.)

Kiriringin Simola kertoo, että he tuntevat myös muut alalla Suomessa toimivat toimijat. Suurimpana erona muihin toimijoihin hän kertoo sen, että Kiririnki ei tee töitä täyspäiväisesti kun taas muut toimijat tekevät. Muut myös Simolan mielestä panostavat toimintaansa hieman enemmän. Haasteeksi hän sanoo alalla olevan se, että keissien määrä on rajallinen kaikilla alan yrityksillä. Kiririnki on kuitenkin löytänyt hyvän oman toimialueensa joukkorahoitusala. Tämä ala on siis urheilu ja urheilijat. Kiririnki haluaa nimenomaan olla auttamassa suomalaisia tulevia huippu-urheilijoita. Simola myös kehui Invesdoria ja Mesenaattia, jotka ovat enemmän suuntautuneet yhteiskunnallisiin ja sosiaalisiin projekteihin. (Simola 2014.)

Mesenaatin Jänicke kertoo, että Suomessa on vain kaksi muuta vastikkeellista joukkorahoitusyritystä, jotka ovat Kiririnki ja Rapport. Haastateltava tähdentää, että toista kaikille avointa joukkorahoitusyritystä ei Suomessa ole. Kilpailijoita ovat enemmän ulkomaiset kollegat kuten Kickstarter ja Indiegogo. Suomalaisia kilpailijoita ei ole. Mesenaatti on kilpailukykyinen palvelu ulkomaillekin mennessä. (Jänicke 2014.)

Pocket Venturen mielestä kilpailu on hyvä asia alalle, koska se kasvattaa markkinoita. Sen takia kilpailua kaivattaisiinkin lisää alalle. (Mutanen 2014.)

Kaikki haastatellut suomalaiset joukkorahoitusyritykset eivät ole kilpailijoita toisille johtuen siitä, että kunkin yrityksen toimialue on hieman erilainen. Esimerkiksi Kiririnki toimii urheilualalla kun taas Vauraus on osakepohjaista joukkorahoitusta harrastava yritys. Mesenaatti puolestaan on kaikille avoin joukkorahoitusyritys ja toista sellaista ei ole Suomessa. Pocket Venture erottui siten, että se ainoana toivoi lisää kilpailua alalle.

4.14 Alan lainsäädäntö

Vaurauden Tannerkoski sanoo, että valvonta on tiukkaa. Paperityötä on paljon ja työmäärä lisääntyy alalla. Toiminnan pitäisi olla vapaampaa. Luotettavuus alaa kohtaan kuitenkin lisääntyy, kun tulee lisää lainsäädäntöä ja valvontaa. Tällä hetkellä ala on Fivan eli Finanssi-

valvonnan alainen. Liiketoiminnan aloittamien joukkorahoituslainsäädännöllä kuitenkin on vaikeutunut uusien säädöksiä takia. (Tannerkoski 2014.)

Kiririnki haluaa alalle lisää selkeyttä lainsäädäntöön. Haastateltava Simola kertoo, että alalla oli aluksi epäilyjä siitä onko toiminta edes laillista. Sittemmin tällaiset epäilyt ovat hävinneet. Osakepohjaisessa joukkorahoitustoiminnassa on paljon enemmän lakiepäselvyyksiä kuin vaikkapa vastikkeellisella puolella. Muutenkin Suomessa Simolan mielestä toiminta on tehty liian vaikeaksi. Suomen lainsäädäntö verrattuna muihin maihin on epäselvää ja siksi esimerkiksi Yhdysvaltalainen Kickstarter ei laajentunutkaan Suomeen ollenkaan. EU:ssa pitäisi haastateltavan mukaan olla yhteinen lainsäädäntö alalle. Myöskään joukkorahoitusta ei pitäisi sekoittaa rahankeräyslakiin ollenkaan. Lainsäädäntö on alussa ollut Suomessa vanhanaikaista. (Simola 2014.)

Jänicke kertoo, että joukkorahoitusta säätelevää lakia ei tällä hetkellä ole Suomessa, mutta valtionvarainministeriössä käsitellään aihetta haastattelun tekemisen aikoina. Mesenaatin mukaan tulevaan lakiin pitäisi sijoittaa kaikki neljä joukkorahoituksen puolta: vastikkeellinen, vastikkeeton, osakepohjainen ja lainapohjainen, kuten myös mahdolliset muut joukkorahoitusmallit. Muita malleja voisivat olla vaikkapa joukkovelkakirjalaina. Jänicken mielestä lainsäädäntöä mietittäessä ei tulisi vaikeuttaa alaa lainsäädännöllä, koska joukkorahoitus on merkittävä juttu. Ensi tulisi katsoa mihin suuntaan ala kehittyy ja vasta sitten säätää sopivat lait. Lainsäädäntö voisi sanoa jotain yleistä joukkorahoituksesta mutta kuitenkin jokaiselle eri joukkorahoituksen tyyppille tulisi olla omat sääntönsä. Lakien tulisi myös olla yhtenäisiä siten, että esimerkiksi EU:ssa olisi yhtenäiset joukkorahoituslait. Myös kuluttajansuojat on huomioitava tehtäessä joukkorahoituslakeja. (Jänicke 2014.)

Pocket Venturen Mutanen sanoo, että regulointi tulisi olla markkinaehtoista ja sen ei tulisi jarruttaa tai tappaa markkinoita. Lainsäädäntöä ei kaivattaisi lisää vaan se on hyvällä tasolla. Olisi oltava selkeät pelisäännöt, miten myydään ja markkinoidaan tuotetta. Olisi myös tärkeää, että kaikki osapuolet tajuavat joukkorahoituksen luonteen. Joukkorahoituksessa on olemassa riskejä ja voittomahdollisuuksia. Myö Mutanen sanoo, että olisi oltava kansainvälisesti yhtenäiset säännöt joukkorahoituslainsäädännölle. (Mutanen 2014.)

Kaikki haastateltavat olivat yksimielisiä ainakin kahdesta asiasta. Sääntelyn ja lainsäädännön tulisi olla kansainvälisesti yhtenäistä ja sääntelyn ei tulisi tehdä alaa hankalaksi rahoittajille, rahoituksenhakijalle tai joukkorahoituslustoille. Joukkorahoituslustojen toiminnan tulisi olla vapaata. Vauraus kertoo, että liiketoiminnan aloittaminen joukkorahoituslainsäädännöllä on vaikeutunut uusien säädösten myötä.

5 Johtopäätökset ja pohdinta

Johtopäätökseksi voidaan sanoa, että Suomessa on haastateltujen neljän joukkorahoitusyrityksen lisäksi kaksi muuta joukkorahoitusyritystä eli yhteensä kuusi yritystä. Haastatteleamalla neljää saatiin kuitenkin hyvin selvyttä suomalaisten joukkorahoitusyritysten kenttään. Tämän opinäytetyön tarkoituksena oli juuri selvittää suomalaisten joukkorahoitusyritysten liiketoimintaa ja liiketoimintojen eroavaisuuksia. Tässä tavoitteessa onnistuttiin hyvin.

Suurin osa haastatelluista toimii vastikkeellisella joukkorahoituksen alalla. Voidaan kuitenkin myös sanoa, että kaikkia neljää joukkorahoituksen osa-aluetta harjoitetaan ainakin jossain suomalaisessa joukkorahoitusyrityksessä. Eli siis vastikkeellista, vastikkeetonta, osakepohjaista ja lainapohjaista harjoitetaan Suomessa kaikkia. Tosin osakepohjaista ja vastikkeetonta harjoitetaan vain kumpaakin yhdessä haastatelluista yrityksistä. Tämä kertoo siitä, että joukkorahoitus kaikkine osa-alueineen on rantautunut myös Suomeen ja on suosittua myös Suomessa.

Haastatelluista vain Kiriringillä on selvä oma suuntautumisalansa, ja se on urheilu ja urheilijat. Muilla yrityksillä ei ole selvää alaa vaan ne painottavat enemmän hankkeiden ja yritysten potentiaaliin. Joukkorahoitus onkin siis monipuolinen rahoitusinstrumentti, joka soveltuu monenlaisiin hankkeisiin ja yrityksiin urheilusta kulttuuriin ja yhteiskunnalliseen alaan. Haastateltavilta kysyttiin myös lainsäädännöstä, johon kaikki haastateltavat halusivat selvyyttä ja yhteinäisyyttä kansainvälisesti. Osa haastateltavista toimii myös ulkomailla. Pocket Venture oli kaikkein kansainvälinen, kun taas resurssien puutteen vuoksi Kiririnki oli vähiten kansainvälinen. Johtopäätökseksi voidaan siis sanoa, että myös suomalaisten joukkorahoitusalojen on mahdollista toimia kansainvälisesti Internetin ja Somen avulla. Ainoa rajoitus näyttää olevan joukkorahoitusyritysten omat resurssit ja kansainvälinen lainsäädäntö.

Haastateltavat joukkorahoitusyritykset olivat eri kokoisia. Kiririnki oli pienin, mitattuna työntekijöiden määrällä, kun taas Vauraus oli suurin.

Opinäytetyön teon aikana kävi ilmi, että joukkorahoituksella on pitkä historia, joka ulottuu satojen tai tuhansien vuosien päähän (Dresner 2014, 3-4). Toisaalta nykyaikainen joukkorahoitus on vasta nuorta. Kaikki haastateltavat yritykset olivatkin nuoria, korkeintaan muutamia vuosia vanhoja. Se, miksi joukkorahoitus on noussut juuri nyt pinnalle johtuu maailman taloudellisesta tilanteesta. Kun rahoitusta on vaikea saada perinteisiä rahoituskeinoja käyttämällä huonoina taloudellisin aikoina käännetään joukkorahoituksen puoleen, jossa yksittäinen rahoittaja riskeeraa vain vähän rahaa verrattuna siihen, että yksittäinen rahoittaja rahoittaisi yksin koko hankkeen tai yrityksen.

Suurin osa haastateltavista joukkorahoitusyrityksistä ei myöskään arvioi hankkeen ja kampanjan ideaa. Tästä voisi vetää sellaisen johtopäätöksen, että idea ei ole yhtä tärkeä kuin kampanjan tekijä tai tiimi. Pocket Venture jättääkin idean arvioimisen lähes täysin rahoittajien arvioitavaksi. Toisaalta haastatelluista vain Vauraus arvioi rahoituksen hakijan ideaa.

Joukkorahoitusyritysten puoleen kääntyviä kampanjan tekijöitä tai yrityksiä on start-upeista kokeneisiin yrityksiin. Monesti joukkorahoituksen puoleen käännytäänkin sen takia, että muualta ei saa rahoitusta. Esimerkiksi huonot taloudelliset ajat voivat olla syynä siihen, että rahoitusta ei saa esimerkiksi pankeista. Toinen joukko, jonka on vaikea saada rahoitusta perinteisiä keinoja käyttäen ovat taiteilijat kuten muusikot. Ehkä tulevaisuudessa joukkorahoitus vakiinnuttaakin asemansa juuri edellämainituissa tilanteissa.

Joukkorahoitusalaalla työskentelee muotoilijoita, yhteiskuntatieteilijöitä, lakitieteilijöitä sekä myös taloustieteilijöitä. Koulutus ei kuitenkaan ole avainasemassa alalla. Haastatteluissa selvisi, että avainasemassa ovat ennemminkin hyvät verkostot ja että joukkorahoitusalan oppii työskentelemällä alalla. Voidaan kuitenkin sanoa, että talouden perusasioiden tietämyksestä ja ymmärtämisestä on hyötyä alalla.

Tärkeä huomio on myös se, että alaa tulisi helpottaa yhtenäisellä ja selkeällä lainsäädännöllä. Tämän mielipiteen jakoivat kaikki haastateltavat. Olisi myös tärkeää, että lainsäädäntö olisi yhteneväinen kansainvälisesti. Lisäksi haastateltavien mielestä joukkorahoitusalan tulevaisuudennäkymät ovat valoisia. Lisää kilpailua alalle toivoi Pocket Venturen Mutanen. Kilpailu Suomen joukkorahoitusyrityskenttään saattaisi tehdäkin hyvää alalle, koska se kasvattaisi markkinoita. Voitaisiin siis sanoa, että alalle Suomessa mahtuisi myös uusia joukkorahoitusyrityksiä. Joukkorahoitusalan tulisi ollakin helppoa niin rahoittajille, rahoituksenhakijoille kuin myös joukkorahoitusaloille. Lisäksi erikoistuminen tiettyyn alaan, kuten esimerkiksi Kirin-ki urheiluun, on mahdollista tulla alalle ja menestyä. Kun yritykset ovat tarpeeksi erilaisia on niiden helpompi mahtua alalle ilman huolta kovasta kilpailusta.

Joukkorahoitusala on vielä nuori ja kehittymässä niin Suomessa kuin maailmallakin, mutta niin päättäjät, kuin lainsäätäjätkin voivat edesauttaa joukkorahoituksen muotoutumista hyväksi, helpoksi rahoitusinstrumentiksi ja yhdenvertaiseksi muiden perinteisten rahoitusinstrumenttien rinnalla. Joukkorahoitusyritykset voivat myös tehdä osansa parempien sääntöjen ja lakien puolesta. Yritykset voivat lobata ja tehdä ehdotuksia sääntöjen aloitteen tekijälle Fivalle ja muille päättäjille.

Lähteet

Kirjat

Young T. S. 2013. The Everything Guide to Crowdfunding

Dresner S. 2014. Crowdfunding: Raising Capital on the Internet

Silverman D. 2001. Doing qualitative research

Hirsijärvi S. ja Hurme H. 2008. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö

Sanomalehtiartikkelit

Hirvi H. 2013. Joukkorahoitus - kokonaan valvonnan ulkopuolella? Joukkorahoitus, 2-13

Saarinen J. 2014. Joukkorahoituksen pelisäännöt auki HS 5/2014

Kallionpää K. 2014. Pienistä puroista kasvaa iso ilmiö HS 9/2014, D3

Hirvi H. 2013. Joukkorahoitus - kokonaan valvonnan ulkopuolella? Joukkorahoitus, 2-13

Sähköiset lähteet

Anita Saaranen-Kauppinen & Anna Puusniekka. 2006. KvaliMOTV, Sisällönanalyysi(verkkajulkaisu), viitattu 10.11.14.,

http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L7_3_2.html

Fiva 2014. Vain osa joukkorahoituksen muodoista tällä hetkellä säänneltyä ja siten valvonnan piirissä, viitattu 26.6.2014.

http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Tiedotteet/Verkkouutiset/Pages/09_2014.aspx

Flva 2014. Mitä on joukkorahoitus, viitattu 12.11.14.

http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Tuotteita/Sijoittaminen/muut_tuotteet/joukkorahoitus/Pages/Default.aspx

Fiva 2014. Tietoa Finanssivalvonnasta, viitattu 27.10.2014.

<http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Fiva/Pages/Default.aspx>

Eduskunta 2008. Laki Finanssivalvonnasta, viitattu 19.12.2008.

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2008/20080878>

Flva 2014. Mitä on joukkorahoitus, viitattu 12.11.14.

http://www.finanssivalvonta.fi/fi/Finanssiasiakas/Tuotteita/Sijoittaminen/muut_tuotteet/joukkorahoitus/Pages/Default.aspx

Anita Saaranen-Kauppinen & Anna Puusniekka. 2006. KvaliMOTV, Sisällönanalyysi(verkkajulkaisu), viitatti 10.11.14.,

http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus/kvali/L7_3_2.html

Opinnäytetyöt

Nuortila E. 2013 Joukkorahoitus itsenäisen elokuvan rahoitusmuotona, s.6

Äänitteet

Jänicke, Tanja. Haastattelu 2014 haastattelijana Lauri Kaltio. Nauhoite 3.

Mutanen, Markku. Haastattelu 2014 haastattelijana Lauri Kaltio. Nauhoite 4.

Simola, Ville. Haastattelu 2014 haastattelijana Lauri Kaltio. Nauhoite 2.

Tannerkoski, Jaakko. Haastattelu 2014 haastattelijana Lauri Kaltio. Nauhoite 1.

Liitteet

Liite 1 Teemahaastattelun kysymykset	36
--	----

Liite 1 Teemahaastattelun kysymykset

1. On olemassa neljä eri joukkorahoituksen päätyyppiä, jotka ovat vastikkeellinen, vastikkeeton, osakepohjainen ja laina. Mihin näistä yhtiönne painottuu? Ja miksi juuri siihen?
2. Missä muualla toimitte kuin Suomessa?
3. Mihin aloille yhtiönne toiminta painottuu? Miksi se ala?
4. Kuinka montaa eri alojen yritystä autatte samaan rahoitusta vuosittain?
5. Mitä valintakriteerejä te asetatte, jotta pääsee hakemaan rahoitusta teidän yhtiönne kautta?

6. Minkälaisia yrityksiä autatte(muita kuin aloittavia yrityksiä)?

7. Minkälaisia koulutustaustoja on työntekijöillänne? Minkälaista osaamista tarvitaan alallanne?

8. Mikä on ansaintalogiikkanne eli miten teette rahaa? Onko yhtiönne kannattava?

9. Minkälaisia riskejä tai vaikeuksia yhtiönne on kohdannut?

10. Millaiset tulevaisuudennäkymät yhtiöllänne on?

11. Mitä eri reittejä käytätte toiminnassanne? Miten haette rahoittajia? Miten haette rahoitusta hakevia? (internet, tapahtumat, puhelin)