



Joona Marttila

SaaS-Startup-yrityksen rahoitus- muodot

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden tutkinto-ohjelma

Opinnäytetyö

Toukokuu 2024

Tiivistelmä

Tekijä(t): Joona Marttila
Otsikko: SaaS-Startup-yrityksen rahoitusmuodot
Sivumäärä: 39 sivua + 1 liite
Aika: Toukokuu 2024

Tutkinto: Tradenomi
Tutkinto-ohjelma: Liiketalouden tutkinto-ohjelma
Suuntautumisvaihtoehto: Laskenta ja rahoitus
Ohjaaja(t): Lehtori Elisabeth Schauman

Tässä opinnäytetyössä käsiteltiin SaaS-startup-yrityksen rahoitusmuotoja. Tavoitteena oli selvittää, mitä rahoitusmahdollisuuksia SaaS-startupilla on ja mitkä olisivat optimaalisimmat rahoitusratkaisut. Lisäksi työssä käsiteltiin rahoituksen haasteita. Aihe on ajankohtainen kehittyvän teknologian ja digitalisaation myötä. SaaS-startup-yritykset luovat uusia ohjelmistoja tukemaan kuluttajien ja yritysten toimintaa.

Opinnäytetyön johdannossa kerrottiin olennaisimmat asiat opinnäytetyöstä ja sen toteutuksesta. Viitekehyksessä puolestaan paneuduttiin työn kannalta tärkeisiin määritelmiin eli startup-yrityksen luonteeseen, SaaS-palveluun sekä näiden kombinaatioon. Viitekehyksessä myös kerrottiin startup-yrityksen rahoituskerroksista ja tyypillisimmistä SaaS-startupin rahoituslähteistä. Aineistona käytettiin aiheeseen liittyviä kirjoja ja verkkolähteitä.

Opinnäytetyön tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista menetelmää eli tutkimusongelmaan tarvittavaa tietoa kerättiin haastattelemalla henkilöitä SaaS-startup-alalta. Haastatteluilla yritettiin saada mahdollisimman hyviä näkemyksiä ja kokemuksia SaaS-startup-yrityksen rahoittamisesta. Haastateltavaksi saatiin kaksi SaaS-startup-yrityksen perustajaa, joilla oli käytännön tuntemusta SaaS-startupien rahoittamisesta. Haastatteluista saatiin kerättyä kokemuksiin perustuvia näkemyksiä, SaaS-startupien rahoituksesta.

Tutkimuksen tuloksista selvisi, että SaaS-startup-yrityksen optimaaliset rahoitusratkaisut riippuvat paljon yrityksen päämääristä ja tavoitteista. Tutkimuksesta ilmenneet neljä tyypillisintä rahoituslähdeä olivat kaikki kelvollisia tapoja rahoittaa SaaS-startup. Näiden neljän tyypillisimmän rahoituslähteen käyttäminen perustui vahvasti siihen, mitä yrityksen omistajat yhtiöltään halusivat. SaaS-startupin tavoitteet voivat olla esimerkiksi nopea kasvu ja exit tai kestävämmän liiketoiminnan kehittäminen.

Avainsanat: Startup, SaaS-palvelu, rahoitus, rahoitusmuodot, SaaS-startup

Tämän opinnäytetyön alkuperä on tarkastettu Turnitin Originality Check -ohjelmalla.

Abstract

Author(s): Joonas Marttila
Title: Financial models for a SaaS Startup Company
Number of Pages: 39 pages + 1 appendices
Date: May 2024
Degree: Bachelor of Business Administration
Degree Programme: Economics and Business Administration
Specialisation option: Accounting and finance
Instructor(s): Elisabeth Schauman, Lecturer

This thesis discusses the financing forms of a SaaS startup company. The aim was to find out what funding opportunities a SaaS startup has, identify the most optimal funding solutions, and discuss the challenges of funding. This topic is current due to developing technology and digitalization. SaaS startups create new software to support the actions of consumers and companies.

This thesis begins with an introduction, which discusses the most essential aspects of the study and its implementation. The theoretical framework, on the other hand, focuses on defining some important concepts regarding the study, such as the nature of a startup company, SaaS service, and the combination of these. Additionally, the framework also discusses about the startup's funding rounds and the most typical SaaS-startup funding sources. Topic-related books and online sources were used as primary data.

This thesis used a qualitative research method. In other words, the information needed for the research problem was collected by interviewing people from the SaaS startup industry. The interviews were used to gather the best possible views and experiences on financing a SaaS startup company. The interviewees were two SaaS-startup founders who had practical knowledge of financing SaaS startups. The interviews gathered insights based on experience regarding the financing of SaaS startups.

The results of the study revealed that the optimal financing solutions for a SaaS startup depend a lot on the company's targets and objectives. The study identified four typical funding sources that are all valid ways to finance a SaaS startup. The choice between these four typical funding sources is based on what the company owners want to achieve from their company. The objectives of a SaaS startup can be, for example, rapid growth and exit or the development of a more long-term business.

Keywords: Startup, SaaS, funding, financing forms, SaaS-startup

The originality of this thesis has been checked using Turnitin Originality Check service.

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Työn taustaa	1
1.2	Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset	2
1.3	Tutkimusmenetelmät ja -materiaali	2
1.4	Toimeksiantaja	3
2	Määritelmät	3
2.1	Startup	3
2.2	SaaS-palvelu	7
2.3	SaaS-startup	8
2.4	Rahoituskierrokset	9
3	Tyypilliset SaaS-startupin rahoituslähteet	11
3.1	Yksityiset sijoittajat	11
3.2	Venture capital -rahoitus	14
3.3	Julkinen rahoitus	17
3.4	Bootstrapping	20
4	Tutkimus	22
4.1	Haastatteluiden toteutus	22
4.2	Haastattelukysymykset	23
4.3	Haastatteluiden analysointi	24
5	Tutkimuksen tulokset	25
5.1	SaaS-startup-yrityksen rahoitusmahdollisuudet	25
5.2	Optimaaliset rahoitusratkaisut	26
5.3	Rahoituksen haasteet	29
6	Päätäntö	31
6.1	Johtopäätökset	31
6.2	Pohdinta	33
	Lähteet	37
	Liitteet	

Liite 1. Haastattelukysymykset

1 Johdanto

1.1 Työn taustaa

Tässä opinnäytetyössä selvitetään, minkälaisia rahoitusmahdollisuuksia SaaS-startupeilla on ja pyritään avartamaan näkökulmaa rahoitusmuodoista. Lisäksi työssä pohditaan, minkälaiset rahoitusmuodot voisi olla optimaalisimmat SaaS-startupille erilaisissa tilanteissa. Opinnäytetyössä syvennytään myös rahoituksen haasteisiin. SaaS-startup (software as a service) on tuore yritys, joka tarjoaa uudenlaista ohjelmistoa pilvipalveluna. Palvelut ovat käyttäjän saatavilla internetin välityksellä joko jäsenyyden, tilauksen tai lisenssin kautta, mutta yleisesti tilausmallia hyödyntäen. (Amador 2023.) Opinnäytetyön on tarkoitus tarjota hyötyä niille, jotka harkitsevat SaaS-startup-yrityksen perustamista tai ovat juuri perustaneet sellaisen. Tulevat yrittäjät saavat arvokasta tietoa siitä, millaisia rahoitusmahdollisuuksia SaaS-startupeilla on, ja opinnäytetyö voi avata uusia näkökulmia rahoituksen hankkimiseen, jota ei välttämättä ole vielä edes mietitty. Opinnäytetyö on tietysti myös hyödyllinen heille, jotka ovat muuten vain kiinnostuneita aiheesta.

SaaS-Startupit ovat viime vuosina alkaneet ottamaan hyvin jalansijaa Suomen markkinoilla. Teknologian ja digitalisaation kehittymisen myötä pystytään luomaan koko ajan uusia ohjelmistoja, jotka tukevat ja helpottavat yritysten liiketoimintaa ja myös kuluttajien elämää. Suomessa ja muuallakin vallitseva tahmea taloustilanne ei ole hidastanut SaaS-yrityksien toimintaa maailmalla, mikä kertoo SaaS-startupien potentiaalista. Suomessa kuitenkin SaaS-yritykset ovat keskittyneet liikaa kotimaahan, vaikkakin SaaS-liiketoiminta soveltuu erinomaisesti myymiseen ympäri maailman verkon kautta. Kansainväliseen kasvuun pyrkivät suomalaiset SaaS-yritykset saattavat usein kohdata haasteita rahoituksen hankkimisessa, joten on vaivattomampaa myydä kotimaan markkinoille. (Heikinheimo & Roiha 2023.) Joka tapauksessa SaaS-palvelu on uudenaikainen sekä innovatiivinen ilmiö, ja se on tullut jäädäkseen (Pilvi 2017).

1.2 Tutkimusongelma ja tutkimuskysymykset

SaaS-startup tarvitsee rahaa kasvaakseen ja rahoitus on tärkeä ellei tärkein elementti kasvun saavuttamiseksi. Opinnäytetyössä pyritään löytämään optimaalisimmat rahoitusratkaisut SaaS-startupille ja selvittämään rahoituksen hankaluuksia sekä minkälaista rahoitusta kannattaisi mahdollisesti välttää. Tutkimusongelmaa tukevat alla olevat tutkimuskysymykset:

- Minkälaisia rahoitusmahdollisuuksia SaaS-startupilla on?
- Mitkä ovat optimaalisimmat rahoitusratkaisut SaaS-startupille?
- Mitä haasteita rahoitukseen liittyy?

Kuten todettiin, rahoitus on elintärkeä osa SaaS-startupia, jotta kasvupotentiaali voidaan luoda. Tämän takia on mielenkiintoista selvittää, minkälaisilla rahoitusratkaisuilla kasvu ja toiminnan ylläpito voitaisiin mahdollisesti parhaiten saavuttaa.

1.3 Tutkimusmenetelmät ja -materiaali

Tämä opinnäytetyö on kvalitatiivinen tutkimus eli tutkimusongelmaan tarvittavaa aineistoa kerätään syventymällä yksilöiden kokemuksiin ja näkökulmiin haastatteleamalla sekä havainnoimalla. Haastatteluilla pyritään saamaan mahdollisimman relevantteja käytännön kokemuksia ja näkemyksiä SaaS-startupien rahoituksesta ja sen hankkimisesta. Haastattelut litteroidaan sekä analysoidaan ja pohditaan, minkälaisia tuloksia on saatu. Haastatteluihin kutsutaan SaaS-startup-yrittäjiä. Tutkimus on rajattu käsittelemään SaaS-startup-yrityksen rahoitusta.

Viitekehyksen tekemiseen käytetään julkista tietoa, jota löytää kirjastoista ja verkosta, lähdekriittisyyttä noudattaen. Opinnäytetyössä käytetään esimerkiksi Antti Parviaisen kirjaa nimeltä ”Startup-sijoittaminen” ja Ville Kormilaisen teosta ”Kukaan ei puhu Fruugosta”, joka kertoo Suomen Startupeista. Verkkolähteiden muutamina esimerkkeinä toimivat sivustot SaaS Finland ja Pilvi.com.

1.4 Toimeksiantaja

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii hiljattain perustettu SaaS-startup. Yritys X myy SaaS-palveluna myyntityökalua, joka muuttaa staattiset esitykset vuorovaikutteisiksi ja osallistaviksi keskusteluiksi, jotka auttavat myyntihenkilöstöä saamaan enemmän kauppaa ja kasvattamaan liikevaihtoa. Preserobotti siis yhdistää olemassa olevat työkalut ja automatisoi asiakastiedon keruun asiakkuushallintajärjestelmään myyntitapaamisissa. Yrityksessä työskentelee tällä hetkellä kaksi henkilöä, ja yritys on perustettu vuonna 2023. (Marttila 2024.) Toimeksiantaja saa tästä työstä uutta näkökulmaa rahoituksen hankkimiseen ja mahdollisesti uutta tietoa eri rahoitusmalleista. Uutena yrityksenä rahoitus on ajankohtaista ja todella tärkeää kasvun kannalta.

2 Määritelmät

2.1 Startup

Startup-yrityksen määritelmää etsiessäni huomasin, että tarkkaa määritelmää startup-yritykselle ei oikein tahdo löytyä tai niitä on useita eri näkökulmilla. Startupin määritelmään ei esimerkiksi liity minkäänlaisia oikeudellisia vaatimuksia tai edellytyksiä eli startup ei ole kovinkaan selkeästi määriteltävissä (Honkinen ym. 2016, 11). Nämä seikat kuitenkin tekevät startupin määritelmän selvittämisestä mielenkiintoisen.

Kuitenkin startupin määritelmää etsiessä mielestäni seuraavat seikat nousivat vahvasti esille. Nämä seikat tukevat startupin määritelmän kokoamista.

- Nopea kasvu
- Skaalautuminen
- Uuden kehittäminen
- Exit

Yksi merkittävimmistä startupin määritelmän osista on startup-yrityksen nopean kasvun tavoittelu. Jos startupia ei ole kehitelty kasvamaa voimakkaasti, silloin ei yleisesti puhuta startupista. Kasvulla tarkoitetaan sekä liikevaihdon kasvua että asiakkuuksien lisääntymistä. (Honkinen ym. 2016, 12.)

Tässä kohtaa voisi miettiä, eikö nopean kasvun yrityksellä ole jo nimi ”kasvuyritys”. Kuitenkin kasvuyritykseksi voidaan kuvata yritystä, jonka liikevaihto kasvaa tietyn prosentin verran kolmen tai useamman peräkkäisen vuoden aikana (Moilanen 2023). Parviaisen (2017, 81) mukaan tämä kyseinen kasvuprosentti on vuositasolla 20. Eli mikä tahansa kasvava yhtiö voi tarkoittaa kasvuyhtiötä, myös esimerkiksi isohkoa pörssiin listautunutta yritystä (Moilanen 2023). Moilanen (2023) selventää, että startup-yritystä pidetään yleisesti aina kasvuyrityksenä, mutta kasvuyritys ei välttämättä ole startup-yritys.

On hyvä kuitenkin mainita, että kasvun tavoittelemisen ei aina tarkoita, että startup-yritys olisi tuloksellinen. Sen sijaan nopeasti kasvavat yritykset eivät useinkaan ole voitollisia. Kuitenkin kasvu tai kasvuun tähtääminen on startup-yritykselle hyvinkin keskeistä ja tämä seikka tulee esille muun muassa sijoittajilta, jotka usein vaativat kasvua startup-yritykseltä, johon ovat sijoittaneet. (Honkinen ym. 2016, 12.)

Toinen merkittävä esille noussut seikka startupin määritelmän etsinnässä oli skaalautuvuus. Skaalautuvuus itsessään tarkoittaa tietyn organisaation tai systeemin tehokkuuden parantamista ilman lisäresurssien tarvetta. Termiä voidaan havainnollistaa esimerkin avulla eli skaalautuva yhtiö pystyy lisäämään myyntiään ilman, että sen kulut nousevat. (Pulkinen 2017.) Ymmärrettävästi teknologia nousee vahvasti esille skaalautumisessa. Startupin määritelmään ei kuulu teknologia, koska startup on voinut kehittää esimerkiksi uuden fyysisen tuotteen. Kuitenkin teknologia on hyvin vahvasti läsnä nykypäivän startupeissa. Teknologia ja digitaalisuus ovat tärkeitä elementtejä startupeille, jotta he pystyvät tavoittamaan asiakkaitaan laaja-alaisesti. Tämä heijastuu myös skaalautuvuuteen eli suurin osa startup-yrityksistä käyttää digitaalisuutta jossain muodossa hyödykseen toimintansa skaalaamisessa. (Honkinen ym. 2016, 12.)

Kuten huomataan, skaalautuminen on startup-yritykselle elintärkeä voimavara, jotta saataisiin mahdollisimman paljon lisäarvoa yritykselle ilman kulujen nousua. Riippuen startup-yrityksen rahoituksesta, startupeilla ei välttämättä ole edes varoja tuottaa lisäarvoa ilman skaalautuvuutta.

Uuden kehittäminen on myös startup-yritykselle hyvin keskeistä. Startupin luonne perustuu jonkin konkreettisen ongelman ratkaisemiseen. Kuitenkaan uutta ei tule ellei vanhaa jollain tavalla muuteta. Hyvänä esimerkkinä tästä toimii Airbnb. Perinteiseen tyyliin maksettaisiin hotellihuone, mutta Airbnb loi uuden tavan majoittaa ihmisiä toistensa koteihin. Toisena hyvänä esimerkkinä toimii Spotify. Perinteiseen tapaan ostettaisiin musiikkia albumi tai kappale kerralla. Spotify keksi tavan, että musiikista maksetaan kuukausimaksua. (Kormilainen 2015, 20.)

Myös "exit" nousi esille startupin määritelmää selvittäessäni. Lyhyesti exit tarkoittaa sitä, kun startup-yrityksen omistajat ja sijoittajat myyvät osuutensa startup-yrityksestä joko voitolla tai häviöllä tietysti voittoa tavoitellen (Bennett 2023). Kun startup alkaa harkitsemaan exitiä, tarvitsee se exit-strategian. Exit-strategialla tarkoitetaan yrityksen perustajien toimintasuunnitelmaa siitä, miten, milloin ja kenelle yritys voitaisiin myydä (Parviainen 2017, 106). Hyvällä exit-strategialla irtautuminen sujuu jouhevasti ja myytävästä yrityksestä saadaan paras mahdollinen kauppahinta. Parhaimmassa tapauksessa yrityskaupassa voittaa sekä myyjä että ostaja. Strategian voi aloittaa tekemällä yritystarkastuksen, jossa startupin toiminta tutkitaan ja käydään läpi huolellisesti ja puolueettomasti. Sitteen voidaan tutustua mahdollisiin ostajiin. (Yritystehdas 2023.)

Startup-yritys tähtää exitiin yleisesti kolmessa erilaisessa tilanteessa. Ensimmäisessä tilanteessa startup ei enää kykene kasvamaan omin avuin haluamallaan tahdilla ja täten uusi ostaja voisi mahdollisesti toteuttaa toivottua kehitystä. Toisessa tilanteessa oikea ostaja voi muuttaa startup-yrityksen kokemat uhat mahdollisuuksiksi ja ostaja voi omilla voimavaroillaan, esimerkiksi olemassa olevalla asiakaskunnalla, muuttaa startupin suunnan. Kolmannessa tilanteessa perustajilla voi tulla into lähteä tekemään jotain uutta ja täten olemassa olevalle

startupille voidaan mahdollisesti haluta jatkaja ja saada pääomaa uudelle idealle. (Yritystehdas 2023.)

Lopuksi startupin määritelmää voidaan lähestyä tutkimalla, milloin startup ei olekaan enää startup ja Kormilaisen (2015, 21) mukaan tärkeimpiä lähestymistapoja ovat liikevaihto ja toimintatapa.

Kun yrityksen toiminta alkaa vakiintumaan, sille syntyy liikevaihtoa. Liikevaihto parhaassa tilanteessa kasvaa koko ajan, mutta kuitenkin jossain kohtaa liikevaihto alkaa tyyntymään. Kun tasaantuminen alkaa, voidaan sanoa, että startup ei ole enää startup, vaikka tiettyä mittaria liikevaihdon tasaantumiselle ei ole. Kuitenkin liikevaihdon tasaantuminen on merkki vakiintumisesta, ja kun startup alkaa vakiintumaan, sitä ei pidetä enää startup-yrityksenä. (Kormilainen 2015, 21.)

Toimintatapa voi kertoa myös, milloin startup ei ole enää startup. Kun startup alkaa muuttumaan kohti perinteistä yritystä eli lokeroitumaan ja hierarkisoitumaan, startup kadottaa ne piirteet, joita perinteisellä startup-yrityksellä on. Kun startup alkaa muuttumaan korporaatioksi ja niin sanotusti ”oikeaksi yritykseksi” voidaan ajatella, ettei kyseessä ole enää startup-yritys. (Kormilainen 2015, 21.) Esimerkkinä voidaan ottaa yritykset Google ja Facebook. Molemmat aloittivat startupyrityksinä, mutta nykyään nämä määritellään suuriksi teknologiayrityksiksi, eivätkä ne ole enää startupeja vaan isoja organisaatioita (Honkinen ym. 2016, 16).

Startupin määritelmää on yritetty kiteyttää virkkeeksi ja alla muutama hyvä yritys tästä.

”Startup on yritys, joka tekee töitä sellaisen ongelman ratkaisemiseksi, jossa ratkaisut eivät ole ilmiselviä tai menestys ei ole taattu -Neil Blumenthal” (Kormilainen 2015, 20).

”Startup on ihmisten luoma instituutio, jonka tarkoituksena on luoda uusi tuote tai palvelu äärimmäisen epävarmuuden vallitessa” -Eric Ries (Kormilainen 2015, 19).

2.2 SaaS-palvelu

SaaS-termi tulee englannin kielen sanoista software as a service. SaaS-palvelu voidaan suomentaa sanalla pilviohjelmisto (SaaS Finland). SaaS-palvelu on pilvessä sijaitseva ohjelmisto, jota ylläpitää palveluntarjoaja, kuten esimerkiksi jokin yritys. SaaS-palveluita yleisesti välitetään verkkosivujen kautta, mutta se onnistuu myös applikaatiolla tai molempien yhdistelmänä. (Pilvi 2017.)

SaaS-palvelun jakaminen perustuu siihen, että pilviohjelmiston käyttäjä ei saa palvelua konkreettisesti itselleen, vaan palveluntarjoaja vuokraa heidän hallitsemaa ohjelmistoa käyttäjälle ja antaa käyttäjälle ohjelmiston käyttöoikeuden internetin välityksellä. Palveluntarjoaja kehittää sekä päivittää SaaS-palvelua jatkuvasti ja tavallisesti tämä sisältää myös virustorjunnan ja tietoturvasta huolehtimisen. Yleisesti ohjelmiston käyttäjä eli asiakas maksaa tiettyä kuukausihintaa ohjelmiston käytöstä. Kuukausihinta yleensä määritellään käyttäjän käyttöajan tai käyttömäärän perusteella, ja palvelun taso on saumattomasti vaihdettavissa käyttäjän tarpeiden mukaan esimerkiksi lisäämällä tai vähentämällä palvelun tasoa. (Pilvi 2017.) Käytännössä SaaS-palvelua voisi karkeasti verrata jonkin suoratoistopalvelun käyttämiseen, kuten esimerkiksi Netflixiin, jossa henkilö maksaa kuukausihintaa siitä, että pääsee katsomaan elokuvia ja sarjoja Netflix-palvelusta.

SaaS-mallisen startup-yrityksen perustaminen on hyvä vaihtoehto skaalautuvuutensa ansiosta, mistä jo aikaisemmin puhuttiin startup-osiossa. SaaS-palvelut on alustavasti laadittu standardoidusti, jotta skaalautuminen onnistuu moitteetta. (Pilvi 2017.)

Pilviohjelmisto on käyttäjälle ketterä palvelu, koska hänen ei tarvitse huolehtia päivityksistä, vaan palveluntarjoaja hoitaa ne automaattisesti. Tavallisesti päivitykset yritetään tehdä ajankohtina, jolloin pilviohjelmistoa ei välttämättä käytetä, esimerkiksi viikonloppuisin. Pilviohjelmistoon pääsee käsiksi kaikkialla, missä on verkkoyhteys eli periaatteessa järjestelmät ovat käyttäjän käytössä melkein missä päin tahansa maailmaa. (Mepco 2023.)

Kuten lähes kaikkiin verkossa tapahtuviin palveluihin, myös SaaS-palveluihin liittyy riskejä, koska SaaS-palveluntarjoajalla voi olla pääsy käyttäjän sisäisiin toimintoihin ja suunnitelmiin. Relevanteimpia riskejä ovat esimerkiksi SaaS-palveluntarjoajan huono tietoturva omassa liiketoiminnassaan, joka voi aiheuttaa riskejä, että mahdolliset tietomurtajat voivat tunkeutua palveluntarjoajan IT-järjestelmiin ja sitä kautta päästä käsiksi SaaS-palvelun käyttäjän järjestelmiin. Tietovuodot voivat myös olla uhka. Mikäli SaaS-palveluntarjoaja tallentaa tai käsittelee käyttäjän tietoja tämän puolesta ja tietomurtajat pääsevät näihin käsiksi, käyttäjän tiedot saattavat kadota tai vaarantua. Lisäksi SaaS-palveluntarjoajan toiminnan jatkuvuus on myös riski. Jos palveluntarjoaja tekee esimerkiksi konkurssin, voi käyttäjän tiedot joutua vaaraan ja myös käyttäjän liiketoiminnan jatkuvuus voi kärsiä. (Kelly 2020.)

Riskejä voi kuitenkin hallita olemalla kriittinen SaaS-palveluntarjoajaa valittaessa. Kun sellaista mietitään, on hyvä arvioida sen tarjoamia palveluita ja etsiä niistä mahdollisia riskejä. Sopimukset kannattaa laatia ja tarkastaa niin, että ne varmasti sisältävät selkeitä tietoturva- ja tietosuojalausekkeita sekä liiketoiminnan jatkuvuutta koskevia ehtoja. SaaS-palveluntarjoajaa voi seurata ja varmistaa, että se noudattaa sovittuja standardeja ja käytäntöjä liittyen tietoturvaan ja katsoa, että palveluntarjoajan suorituskyky on vaaditulla tasolla. Omalta osalta on hyvä varmuuskopioida kaikki tärkeimmät tiedot ja luoda hätäsuunnitelma sen varalta, jos tiedot joutuvat vaaraan. (Kelly 2020.)

2.3 SaaS-startup

SaaS-startup on siis uudehko yritys, joka tarjoaa uudenlaista ohjelmistoa palveluna ratkaisemaan tai parantamaan jotakin ongelmaa. Palvelut ovat saatavilla internetin välityksellä joko jäsenyyden, tilauksen tai lisenssin kautta, mutta yleisesti tilausmallia hyödyntäen. (Amador 2023.)

Yleisimmin SaaS-startupit ovat joitakin toimisto-, viestintä-, asiakaspalvelu-, palkka- ja kirjanpito- sekä CRM-sovelluksia. On olemassa SaaS-startup-yrityksiä, jotka tekevät ohjelmistoja myös liike-elämän ulkopuolelle liittyvään. (Amador

2023.) SaaS-startup-yrityksiä on olemassa monenlaisia, mutta lähtökohtaisesti niillä on kaikilla sama tavoite tarjota helppokäyttöisiä ohjelmistoja, joita voidaan tarjota laajalle käyttäjäkunnalle. SaaS-startup-yrityksiä on syntynyt satoja viime vuosina, ja koko ajan niitä kehitetään lisää. Kyseisellä alalla kilpailu on kovaa ja kovinkaan moni yritys ei selviä pitkällä aikavälillä. SaaS-startup tarvitsee uskollisen asiakaskunnan ja heidän pitää luoda lisäarvoa asiakkailleen menestyäkseen. (Moo.)

2.4 Rahoituskierrokset

Aloittavalla yrityksellä on yleisesti rahoituksen alussa erilaisia rahoituskierroksia. Monesti ensimmäinen on FFF eli friends, fools & family. Tällä tarkoitetaan siis ystäviä, hyväuskoisia tai hölmöjä ja perhettä, jotka ovat mahdollisesti ensimmäisiä, jotka sijoittavat aloittavaan startupiin yrityksen lähipiiristä. (Muurikainen 2022.) Alkumetreillä olevan yrityksen on helpompi saada FFF-rahoitusta kuin oikealta sijoitustaholta. Kuitenkin FFF-rahoitusta kannattaa välttää, koska perhe ja ystävät eivät välttämättä näe riskiä sijoituksessaan vaan uskovat yritysideaan, koska he ovat läheisiä. FFF-rahoituksen ansiosta voi syntyä ikäviä tilanteita ihmissuhteiden välille. (Kormilainen 2015, 95.)

Seuraavaksi tulee pre-seed-vaihe eli esivaihe, jossa varsinaista yritystä ei ole vielä luotu, mutta tiimi ja idea on kasassa. Suomessa sijoitettu summa pre-seed-vaiheessa on useasti 50 000–100 000 euroa. Kyseinen rahoitus tulee yleisesti lähipiiriltä tai bisnesenkeliltä ja saatua rahoitusta käytetään tuotekehitykseen, ideointiin ja konseptiin. (Muurikainen 2022; Honkinen ym. 2016, 67.)

Tässä vaiheessa aloittavalla yrityksellä ei ole vielä olemassa olevaa arvoa eli sijoitus perustuu idean, tiimin ja toteuttamisen luotettavuuteen (Pihlava 2022). Tässä kohtaa huomataan, että sijoituksen riski on todella suuri ja sijoituksen menettämisen vaara on läsnä.

Pre-seed-vaiheen jälkeen tulee toinen rahoituskierros, seed-vaihe, eli siemenvaihe. Tässä vaiheessa tiimillä on jo alustava sovitus tuotteesta tai palvelusta ja tuotetta ja palvelua kehitetään lähemmäs kaupallistamisvaihetta eli tuotteen tai

palvelun markkinoille viemistä. Seed-vaiheessa rahoitusta käytetään tuotteen ja idean kehittämiseen sekä tiimin muodostamiseen. Nämäkin sijoitukset tulevat hyvin pitkälti bisnesenkeleiltä, joista kerrotaan myöhemmin työssä. Seed-kierroksen kuuluisi turvata aloittavan yrityksen jatkuvuutta ainakin 18 kuukautta yhden tai kahden sijoittajan voimin. Siemenvaiheessa aloittavan yrityksen omistussuhde voi olla melkein puolet ja puolet sijoittajien ja tiimin välillä. (Muurikainen 2022; Honkinen ym. 2016, 67; Pihlava 2022.)

Seed-vaiheen jälkeen alkaa rahoituskierrokset, joita yleensä kuvataan sanoilla series A, series B ja niin edelleen. Tässä vaiheessa tuote tai palvelu on viety markkinoille ja todettu toimivaksi. Uusi yritys on jo skaalautumisvaiheessa ja liikevaihto on kasvanut voimakkaasti. Tuotetta voidaan vielä kehittää rahoituksen avulla ja tiimiä voidaan vahvistaa uusilla palkkauksilla. A-kierroksen rahoitusta aletaan myös käyttämään yrityksen kovaan kasvuun ja kansainvälistymiseen. A-kierrosta voi sanoa kriittisimmäksi ja sijoitussummaltaan merkittäväksi rahoituskierrokseksi. Sijoitussumman haitari on kasvanut edellisiin kierroksiin verrattuna, ja A-kierroksen sijoitussummat kotimaassa pyörivät vajaasta miljoonasta kymmeneen miljoonaan. Rahoituksella pyritään suojaamaan yhtiön pääoman riittäisyys noin puolesta vuodesta kahteen vuoteen. Tässä vaiheessa voi olla tyypillistä, että sijoittajilla on suurempi omistusosuus yrityksestä kuin tiimillä ja omistajilla tilanteen mukaan. (Muurikainen 2022; Honkinen ym. 2016, 67; Pihlava 2022.)

Alla esitelty kuva 1 havainnollistaa hyvin omistussuhteiden muutoksista rahoituksen edetessä. Mitä pidemmälle rahoituskierrosten kanssa mennään sitä enemmän omistajien ja tiimin omistussuhde pienenee ja sijoittajat ottavat enemmän osuutta yrityksestä. Yrittäjien omistusosuus siis laskee eli syntyy diluutiota. (Kuva 1.)

	Founding		Pre-seed		Seed		Series A	
	Shares	%	Shares	%	Shares	%	Shares	%
Founders	1 000 000	100 %	1 000 000	81 %	1 000 000	66 %	1 000 000	50 %
Employee option pool			120 000	10 %	150 000	10 %	200 000	10 %
Pre-Seed investors			120 000	10 %	150 000	10 %	200 000	10 %
Seed investors					225 000	15 %	300 000	15 %
Series A investors							300 000	15 %
Total	1 000 000	100 %	1 240 000	100 %	1 525 000	100 %	2 000 000	100 %
Dilution				-19 %		-19 %		-24 %

Sakari Pihlava, General Partner, [Vendep Capital](#)

Kuva 1. Omistussuhteiden muutokset rahoituksen edetessä (Pihlava 2022).

3 Tyypilliset SaaS-startupin rahoituslähteet

3.1 Yksityiset sijoittajat

Yksityiset sijoittajat eli niin sanotut bisnesenkeli ovat yksityisiä henkilöitä, joilla on yleensä monien vuosien kokemusta yrittäjyydestä, liike-elämästä ja mahdollisesti toimialasta, jossa bisnesenkeliin sijoittama SaaS-startup toimii. Tätä kautta yleensä bisnesenkeli tuo muutakin, kun vain rahoitusta eli myös kokemuspääomaa. (FiBAN 2021.)

Kokemuspääomalla tarkoitetaan, että kokemuksensa ansiosta bisnesenkeli pystyy tarjoamaan osaamistaan esimerkiksi vaikean paikan tullen. Bisnesenkeli pystyy ennakoimaan haasteita ja auttamaan yritystä ylittämään tai ratkaisemaan haasteet. Yleisesti bisnesenkeliillä on kattavat verkostot liike-elämässä ja bisnesenkeli voi tarpeen mukaan tarjota aloittelevalle yritykselle omia verkostojaan. Saumaton yhteistyö bisnesenkeliin ja aloittavan startupin välillä on tärkeää, jotta aloittava yritys saa bisnesenkelistä kaiken irti. (FiBAN 2021.)

Kokemuspääomaa tarjoavaa bisnesenkeliä voidaan kutsua aktiiviseksi bisnesenkeliiksi. Passiiviset bisnesenkelit tuovat aloitusvaiheessa olevaan yritykseen vain rahallista pääomaa, ja he pitävät yhteyttä yritykseen vain harvoja kertoja vuodessa tai jopa vähemmän. Aktiivista ja passiivista bisnesenkeliä voidaan pitää äärirajoina ja on olemassa bisnesenkeleitä, jotka sijoittuvat johonkin siihen välille. Yleensä kuitenkin bisnesenkeliä totutaan pitämään aktiivisena. (FiBAN 2021.)

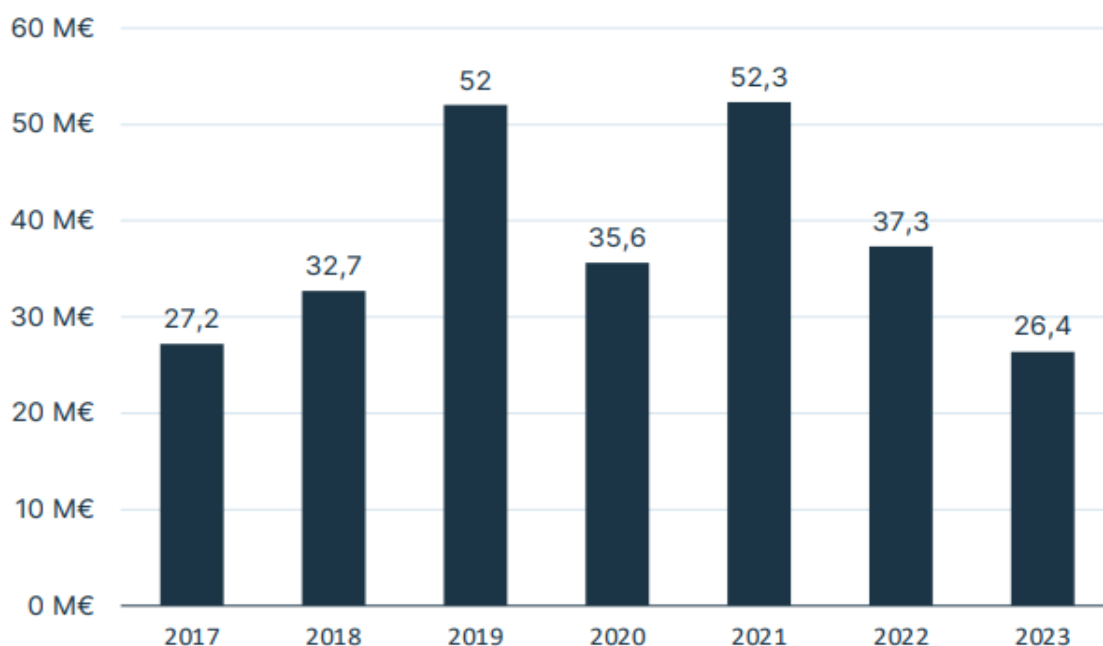
Bisnesenkelit sijoittavat siis alkuvaiheessa oleviin yrityksiin eli aikaisemmassa osiossa kerrotuissa pre-seed- ja seed-vaiheissa ja sijoitussumma vaihtelee 10 000–1 000 000 euron välillä. Joskus bisnesenkelit voivat sijoittaa enemmänkin.

Bisnesenkelin sijoitusprosessi alkaa sopivan yhtiön etsimisestä. Kun sellainen löytyy, bisnesenkeli ottaa aloittavan yhtiön tarkempaan seulaan ja käyttää tämän tarkasteluun yleensä noin 20 tuntia. Jos tarkastelun jälkeen yhtiö vaikuttaa bisnesenkelin mielestä suotuisalta, hän juttelee omistajien kanssa. Jos omistajat ja bisnesenkeli pääsevät yhteisymmärrykseen, sopimuksen ehdoista ja miten asiat etenevät, tehdään osakassopimus. Osakassopimus tietysti suojelee molempia osapuolia, jos tulee jokin konflikti. Tästä eteenpäin bisnesenkeli voi vaikuttaa sijoituksensa menestykseen olemalla aktiivinen ja luomalla lisäarvoa aloittavalle yritykselle yllä mainituilla keinoilla. Sijoitus yleisesti kestää noin 3–7 vuotta ja tämän jälkeen voi tapahtua exit eli irtautuminen, missä bisnesenkeli myy yhtiön omistuksensa pois. (FiBAN 2021.)

Alkuvaiheessa oleva yritys voi löytää itselleen sijoittajan bisnesenkeliverkoston kautta. Suomessa näitä ovat esimerkiksi FiBAN ry (Finnish Business Angel Network) tai Pääomasijoittajat ry. Alkuvaiheessa oleva yritys voi jättää hakemuksen bisnesenkeliverkoston esimerkiksi FiBAN ry:n hankerekisteriin. Kaikki hankerekisteriin jätetyt relevantit ja valmiit yritysprofiilit seulotaan FiBAN ry:n 6–8 sijoittajajäsenen toimesta. Tästä eteenpäin kiinnostavimmat yritykset pääsevät esittelemään eli ”pitchaamaan” yritystään ja ideaansa FiBAN ry:n järjestämässä FiBAN Pitch Finland -tapahtumassa joukolle bisnesenkeleitä. Tapahtumassa yrityksillä on kolme minuuttia aikaa esittää ideansa, jonka jälkeen bisnesenkelit

voivat kysyä kysymyksiä yrityksiltä. Pitchaus-tilaisuuksia järjestetään noin kahdeksan kertaa vuodessa ja joka tapahtumaan valitaan enintään kymmenen yritystä FiBAN ry:n 6–8 sijoittajajäsenen toimesta. Esitykset jäävät FiBAN ry:n hankevirtaan kolmeksi kuukaudeksi, josta bisnesenkelit voivat etsiä yrityksiä oman osaamisalueen, toimialan tai sijaintinsa mukaan. Bisnesenkelit voivat ottaa myös suoraan yhteyttä aloittavan yrityksen omistajiin. (FiBAN; Salminen 2022.)

Viime vuonna (2023) FiBAN ry:n kautta sijoitettiin 173 startup-yritykseen ja sijoitussummien yhteen laskettu määrä oli 26 miljoonaa euroa. Vuonna 2022 sijoitettiin 248 startup-yritykseen ja yhteen laskettu sijoitettu summa oli 37 miljoonaa euroa. Vuonna 2022 sijoitetuin toimiala oli ohjelmistot 16 prosentilla kaikista sijoitetuista toimialoista. (FiBAN 2023.) Niin kuin alla olevasta kuvasta nähdään, bisnesenkeleiden sijoittaminen on laskenut vuonna 2023. (Kuva 2.)



Kuva 2. FiBAN ry:n jäsenten sijoittamat summat vuosittain (FiBAN 2023).

3.2 Venture capital -rahoitus

Venture capital -rahoitus (VC-rahoitus) eli suomeksi riskipääoma on yksityisen pääoman edellyttämää sijoittamista listaamattomiin yrityksiin, jotka ovat yritysuran alkutaipaleilla ja kasvupotentiaalin mahdollisuus on todettu merkittäväksi ja vauhdikkaaksi. Yleisesti näillä yrityksillä tarkoitetaan kasvun hakuisia startup-yrityksiä. Sijoittaminen startup-yrityksiin tapahtuu pääomarahaston kautta, jota suitsivat hallinnointiyhtiö. Hallinnointiyhtiö kerää varoja sijoittajilta VC-rahastoon, joka sijoittaa aloittaviin kasvunhakuisiin startup-yrityksiin tai isompiin VC-rahastoihin. VC-rahastoa hoitaa ammattitaitoiset salkunhoitajat. (Business Finland Venture Capital 2024, 4, 9; Parviainen 2017, 105.)

VC-rahastoon ei pääse käsiksi kuka vain ja yleisimmät VC-rahastosijoittajat Suomessa ovat työeläkeyhtiöt, vakuutusyhtiöt, varakkaat yksityishenkilöt sekä yhdistykset ja säätiöt. VC-rahastosijoittaminen on riskillistä sijoittamista, minkä vuoksi sijoittajat ovat yleensä yllä mainittuja niin sanottuja ammattimaisia sijoittajia. Tavallisen yksityishenkilön voi olla vaikea päästä käsiksi VC-rahastoihin, koska sijoitussummat ovat suuret. Usein minimisijoituksen summa vaihtelee 100 000 ja 1 000 000 euron välillä. (Business Finland Venture Capital 2024, 4, 9; Parviainen 2017, 105.)

Riskipääoma kuuluu osaksi yksityistä pääomaa (Private Equity), joka nimensä mukaan tarkoittaa etteivät markkinat ole avoimia kaikille vaan enemmänkin aiemmin mainituille niin sanotuille ammattimaisille sijoittajille. Kuitenkin nykyään, kun puhutaan PE:stä (Private Equity), tarkoitetaan rahastoja, jotka sijoittavat jo ikääntyneempiin yrityksiin, joilla on jo huomattavasti liikevaihtoa ja liiketoiminta on vakiinnuttanut paikkansa markkinoilla. Sen sijaan Venture capital-rahastot sijoittavat uusiin startupeihin, joilla ei välttämättä ole edes vielä liikevaihtoa. Erona näillä on myös se, että PE-rahasto monesti pyrkii ostamaan koko yrityksen tai ainakin suuren osuuden osakekannasta, kun taas VC-rahasto voi ostaa alle puolet osakekannasta, yleisesti noin 15–35 % yrityksen osuudesta. (Kaukinen 2020.)

Venture capital -rahoituksen yhteistyö voi lähteä käyntiin esimerkiksi joistain startup-verkostoitumisryhmissä tai kiihdyttämöissä. Jos aloitteleva yritys on tehnyt vaikutuksen sijoittavaan tahoon heidän ideallaan ja liiketoiminnallaan, tekevät sijoittajat kattavan analyysin yhtiöstä, sen liiketoimintamallista, tuotteista tai palveluista, taloudellisesta tilanteesta sekä suorituskyvystä. Jos sijoittava taho edelleen näkee potentiaalin, he ehdottavat rahoituksen määrää ja kuinka monta prosenttia he ottavat yhtiön osakekannasta vastineeksi. Sopimuksessa voi olla myös muita ehtoja esimerkiksi paljonko yhtiön pitää itse kerätä varoja. Lisäksi VC-sijoittajat usein haluavat liittyä hallitukseen, jotta saisivat äänivaltaa yhtiön päätöksissä. Venture capital-rahoitus yleensä tapahtuu seed- eli siemenvaiheessa ja siitä eteenpäin. Joskus rahoitus voi tapahtua myös pre-seed-vaiheessa. (Silicon Valley Bank.) Exit eli irtautuminen tapahtuu usein noin 4–10 vuoden jälkeen ensimmäisestä sijoituksesta, jolloin yhtiön osuudet myydään ja sijoittajat saavat rahansa (Hayes 2024).

Venture capital -rahoitus tarjoaa nuorelle SaaS-startup tai startup-yritykselle muutakin kuin vain rahoitusta. Jos nuorella yhtiöllä on alkuun korkeat kustannukset eikä niinkään liikevaihtoa, voi VC-rahoittajat ottaa riskin nuoren yhtiön kanssa, jos näkevät kasvupotentiaalin ja tarjota omia resurssejaan kasvun mahdollistamiseen. (Silicon Valley Bank.) Tästä huomataan, että VC-rahoitus toimii melkein samanlailla kuin bisnesenkeli. Molemmathan kuuluvat pääomasijoittamisen piiriin. Näillä rahoitusvaihtoehdoilla on kuitenkin eroja, esimerkiksi bisnesenkeli sijoittaa omia varojaan, kun taas VC-rahoittaja sijoittaa varoja rahastosta, jotka ovat kerätty aiemmin mainituilta ammattimaisilta sijoittajilta. Lisäksi sijoitussummat vaihtelevat näiden välillä tilanteen mukaan niin, että VC-rahoittajan sijoitussumma on suurempi. Kun bisnesenkeli sijoittaa yleensä kymmeniä tuhansia euroja niin VC-rahoittaja sijoittaa puolesta miljoonasta ylöspäin. (Tynkynen 2023.)

VC-rahoittajilla on olemassa hyviä resursseja aloittavan yrityksen tukemiseksi. Nämä rahoittajat voivat toimia mentorina yrityksen alkutaipaleilla ja tarjota opastusta ja konsultaatiota nuorelle yritykselle omien kokemusten perusteella. Ylei-

sesti VC-rahoittajat ovat toimineet monien nuorten yritysten kanssa ja kerryttäneet kokemusta mahdollisesti esimerkiksi toimialasta, jossa heidän sijoittama yritys toimii. (Silicon Valley Bank.) He voivat myös auttaa liiketoimintamallin kehittämässä, kansainvälistymisessä, palkkauksissa ja uuden rahoituskierröksen edistämässä, jos sellaista tarvitaan (Tynkkynen 2023). VC-rahoittajilla on usein kattavat verkostot ja suhteet liike-elämään sekä toimialaan ja voivat näiden avulla tarjota esimerkiksi osaamista skaalautumista varten. (Silicon Valley Bank.)

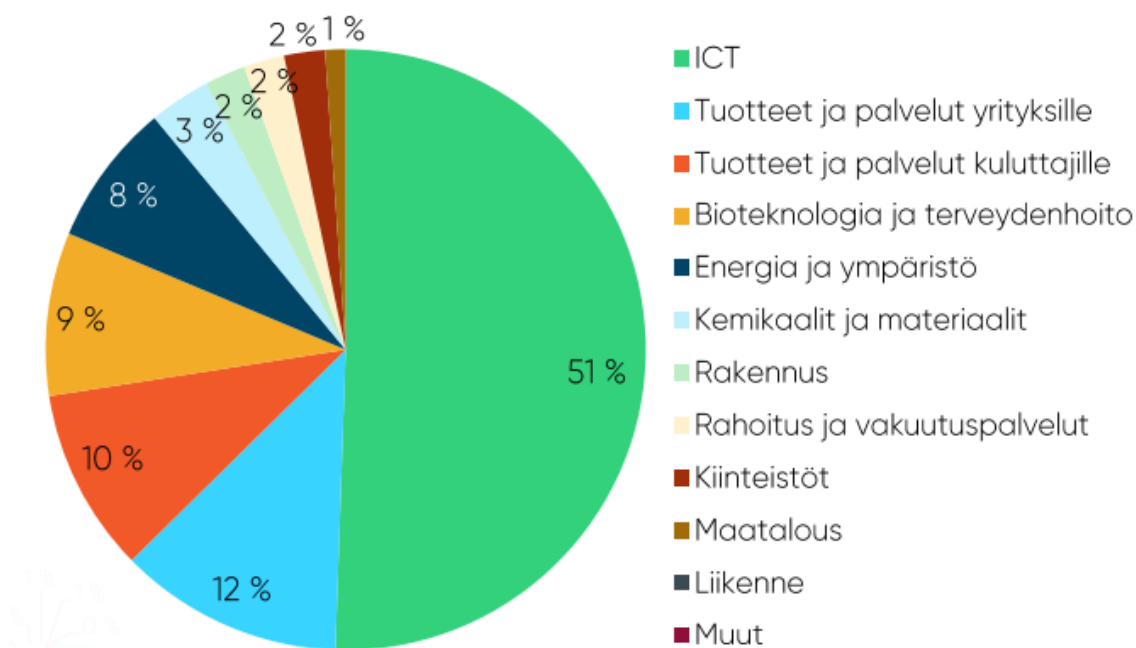
VC-rahoitus on takaisin maksun puolesta riskitöntä rahoitusta nuorelle yritykselle, koska toisin kuin lainan tapaan, saatua pääomaa ei tarvitse maksaa takaisin, ellei sopimuksessa ole siitä mainintaa. Myöskään lainan lyhennyksiä ei tarvitse maksaa, mikä auttaa yrityksen kassanhallinnassa. (Silicon Valley Bank.)

VC-rahoituksesta voi ilmetä myös huonoja puolia. VC-rahoitus ei aina takaa menestystä, koska VC-rahoittajien sijoitusfilosofiaan kuuluu tietämys siitä, että kaikki heidän sijoittamistansa startupeista ei selviä. Tämä luonnollisesti tarkoittaa, että VC-raha ei auta kaikkia. Lisäksi VC-sijoittajilla saattaa olla monta startup-yritystä portfoliossaan, joka voi tarkoittaa, että resurssien eli esimerkiksi mentoroinnin, konsultaation ja verkostojen jakaminen ei riitä kaikille yrityksille. Usein ne yritykset, joilla menee hyvin ja kasvu on jopa odotettua suurempaa, saavat he sijoittajien huomion sekä konsultaation. Puolestaan yritykset, joiden kasvu takkuu, eivät välttämättä saa täyttä kokemusta VC-rahoituksesta eli kokemus jää vain rahan saamiseen. (Filtness 2021.)

Viime vuonna (2023) 91 startup-yritystä sai VC-rahoitusta. Sijoitussumma oli yhteensä 102 miljoonaa euroa, josta 71 miljoonaa euroa tuli kotimaisilta sijoittajilta ja 31 miljoonaa tuli ulkomaisilta sijoittajilta. Suomalaiset VC-rahastot saivat kerättyä yhteensä 265 miljoonaa uusia varoja sijoitettavaksi. (Pääomasijoittajat 2023.)

Kuten alla olevasta kuvasta 3 huomataan, sijoitetuin toimiala oli ITC-ala yli puolella sijoitetuista toimialoista. Kyseinen ala kattaa siis esimerkiksi ohjelmistot, sovellukset, viestintä- ja tietokoneteknologian ja elektroniikan. (Pääomasijoittajat 2023.) Statistiikasta nähdään, että VC-rahoitus on suosittua ohjelmisto painotteisissa startupeissa. (Kuva 3.)

VC-sijoitukset suomalaisiin startupeihin toimialoittain H1/2023 (kpl yritykset)



Kuva 3. VC-sijoitukset suomalaisiin startupeihin toimialoittain (Pääomasijoittajat 2023).

3.3 Julkinen rahoitus

Julkinen rahoitus on rahoitusta, jonka tarjoaa aikaisemmin kerrottujen yksityisten rahoittajien sijasta julkinen sektori. Nämä eroavat siten, että yksityiset rahoittajat ovat yksityisiä henkilöitä ja toimijoita, kun taas julkinen sektori tarkoittaa valtioita ja kuntia. Julkisen rahoituksen tarkoitus on tukea alkuvaiheen yrityksen kasvua, rahoittamalla investointeja, kansainvälistymistä ja innovaatiohankkeita. Julkinen sektori voi tarjota rahoitusta joko lainarahoituksella tai avustuksilla. Lainarahoituksen korko on usein pienempi, jos verrataan esimerkiksi yksityiseen

lainarahoitukseen. Julkinen lainarahoitus pitää maksaa takaisin normaalin lainan tapaan, mutta avustuksia ei. Avustus ei kata koko rahoitustarpeen kustannuksia vaan yleensä noin 40–65 % riippuen rahoitustarpeen luonteesta ja yrityksen koosta. Julkisen rahoituksen tarkoitus valtion näkökulmasta on luoda lisää työpaikkoja ja kasvattaa verotuloja sekä viennin kasvua. (Rahoitusneuvoja; Grants 2020.)

Suomessa alkuvaiheessa oleva yritys voi hakea julkista rahoitusta esimerkiksi seuraavilta yleisimmiltä sijoitustahoilta

- Business Finland
- ELY-keskus
- Finnvera

Näillä kaikilla julkisilla rahoittajilla on sama tavoite auttaa uusia yrityksiä kasvamaan ja kehittymään, mutta nämä toimivat kuitenkin hieman eri toimintatavalla.

Business Finlandin tavoitteena on luoda Suomelle vaurautta ja tehostaa tuoreiden yritysten kestäväää kasvua. Heidän aikomuksensa on auttaa nuoria yrityksiä kasvamaan globaalisti sekä rohkaista luomaan uutta liiketoimintaansa. Business Finlandin rahoitustuki pyörii vahvasti tutkimusten, tuotekehityksen ja muun liiketoiminnan kasvattamisen ympärillä. Erityisesti pienet ja keskisuuret yritykset ovat Business Finlandin rahoituksen kohderyhmää. Business Finland on jokseenkin uusi yritys, joka syntyi Tekesin ja Finpron fuusioitumisella. Tekes oli aikaisemmin tunnettu Suomalainen julkinen rahoittaja, joka rahoitti yritysten kehitysprojekteja. (Rahoitusneuvoja; Business Finland.)

ELY-keskus (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus) niin ikään rahoittaa pienten ja keskisuurten yritysten investointeja ja kehityssuunnitelmia. Kuitenkin painottaen yrityksiä, joilla on haluna kansainvälistyminen. ELY-keskus haluaa sijoittamaltaan pk-yritykseltä kykeneviä resursseja suorittaa kilpailukykyä tehostava kehitysprojekti onnistuneesti. Lisäksi ELY-keskuksen ehtona on, että sijoit-

tettava yritys maksaa puolet kehitysprojektista itse. ELY-keskuksella on olemassa lainsäädäntöön perustuvia vaatimuksia, jotka liittyvät heidän rahoituksensa yleisiin valintaperusteisiin. Seuraavat vaatimukset rahoituksen saamiseen liittyvät kasvuun ja kilpailukykyyn. Nämä ovat ELY-keskuksen erityisiä valintaperusteita. (Rahoitusneuvoja.)

Finnvera kehittää Suomalaisten yritysten kilpailukykyä lainoilla, takauksilla ja vientitakuilla. Kasvat ja kansainvälistyvät yritykset ovat Finnveran mielenkiinnon kohteena ja he rahoittavat kasvavien yritysten investointeja, omistajavaihdoksia ja vientiä. Heidän tavoitteenansa on vaikuttaa yrityksiin eli kasvattaa liikevaihtoa, tulosta ja luoda työpaikkoja. (Finnvera a.)

Finnvera on myös vientitakuulaitos, joka auttaa yrityksiä viennin rahoitukseen liittyvissä poliittisissa ja kaupallisissa riskeissä (Finnvera a). Alla olevasta kuvasta 4 nähdään, kuinka paljon Finnvera on tarjonnut tukea yritysten kotimaan rahoitukseen ja viennin rahoitukseen rahallisesti vuosien varrella. (Kuva 4.)

Tarjottu rahoitus (mrd. €)	2023	2022	2021	2020	2019
Kotimaan rahoitus*	2,1	1,3	1,7	1,7	1,0
Viennin rahoitus**	5,1	5,7	4,3	2,9	5,2
Yhteensä	7,2	6,9	6,1	4,6	6,2

* sisältää lainat, takaukset, vientitakaukset ja pk-vientitakuut

** sisältää vientitakuut ja erityistakaukset

Kuva 4. Finnveran tarjottu rahoitus kotimaahan ja vientiin (Finnvera b).

Tuore startup-yritys voi hakea julkista rahoitusta kyseisiltä tahoilta monissa eri toiminnan vaiheissa. Kuitenkin idean pitää olla toimiva sekä muutettavissa innovaatioksi, josta sitten tuottavaksi liiketoiminnaksi. Liiketoiminnan on tarkoitus

vallata uusia markkinoita ja edistää kasvua, työllistymistä sekä kansainvälistymistä. Julkista rahoitusta voi hakea jättämällä hakemuksen julkiselle rahoittajalle ja asiantuntijat ottavat yhteyttä hakevaan yritykseen. ELY-keskus yleisesti kehottaa ottamaan ensin yhteyttä asiantuntijaan ennen hakemuksen jättämistä. (Rahoituskeskus.)

Julkisilla rahoittajilla on usein edulliset ehdot ja kustannukset, eivätkä he yleisesti ota omistusosuuksia yrityksestä toisin kuin yksityiset sijoittajat. Julkiset rahoittajat mahdollistavat laajaa kasvua ja kehittymistä ammattitaitoisuuden ja vankan rahoituspohjan ansiosta. Kuitenkin rahoituksen hakuohjelma voi olla aika vievä prosessi ja byrokraattinen. Kun hakemus on tehty, rahoitus voi kuitenkin olla epävarmaa eikä taattua. Julkisen rahoituksen käyttämiseen saattaa liittyä myös joitakin ehtoja ja raportointivelvoitteita. (Tuomola.)

3.4 Bootstrapping

Bootstrapping on rahoitusta, jossa yritys rahoittaa itse itsensä yrityksen omalla rahalla, tuotoilla ja säästöillä. Tarkoitetaan siis, että yritys ei käytä pääomarahoitusta millään tavalla. Jotta Bootstrapping onnistuu, yrityksen on pidettävä kulut mahdollisimman alhaisena. Yrityksen on mietittävä, mitä se oikeasti tarvitsee jatkuvuuden kannalta. Esimerkiksi, montako työntekijää yritys oikeasti vaatii tai tarvitaanko toimistotiloja vai voidaanko tehdä töitä kotoa käsin. Yrityksen täytyy myös pitää kassavirrat hallussa, jotta yritys saa tililleen rahaa mahdollisimman nopeasti. Tämä edellyttää esimerkiksi nopeaa laskutusta. (Rahoituskone 2024.)

Bootstrap -rahoitus vaatii yritykseltä paljon suoraviivaisuutta, ennakkointia ja reagointi kykyä muutoksiin. Kaikki aika pitää käyttää hyödyllisesti esimerkiksi tuotekehityksen ja myynnin saralla. Aikaa ei kannata tuhlaa ei välttämättömiin asioihin, jotka eivät edistä liiketoimintaa. Yrityksen pitää tietää kassavirtansa tarkasti, milloin rahaa on tulossa ja milloin sitä on menossa, jotta voidaan reagoida muuttuviin tilanteisiin. Tuote tai palvelu kannattaa saada markkinoille myyntiin niin nopeasti kuin mahdollista, jotta yritys saa kassavirtaa ja maksettua mahdollisia kuluja. Tuotteen tai palvelun kehittämistä voi jatkaa vielä lanseeraamisen

jälkeen, mutta yksi tärkeimmistä asioista on saada tuote markkinoille. (Rahoituskone 2024.)

Bootstrapping vaatii perustajaltaan vahvaa osaamista eri liiketoiminnan osa-alueista, koska esim. ulkoistaminen on minimoitu. Bootstrap -rahoitus ajaa yrittäjän/yrityksen luomaan tuottoisaa liiketoimintaa ja olemaan luova, koska ilman tuottoa ei ole rahoitusta. (Rahoituskone 2024.)

Hyvää kyseisessä rahoituksessa on se, että omistajuus pysyy koko ajan perustajalla/tiimillä, koska omistuksia ei tarvitse jaella rahoituksen edetessä. Täten myös päätösvalta pysyy yrityksen omistajalla/omistajilla ja yrityksen ulkopuolisia henkilöitä ei ole päättämässä asioista. (Rahoituskone 2024.) Bootstrapping on rahoituksen kannalta yrittäjälle riskitöntä. Jos yritys epäonnistuu, yrittäjä menettää vain omat -ja yrityksensä rahat, eikä ole lainoja tai muita lainan tapaisia instrumentteja, joita pitäisi maksaa takaisin. Muutenkin ulkopuolisen rahoituksen hankkiminen voi olla aikaa vievä ja mahdollisesti stressiä aiheuttava prosessi. Ilman ulkopuolisen rahoituksen aikaa ja vaivaa, yrittäjä voi käyttää kaiken aikansa tuotteen tai palvelun myymiseen ja kehittämiseen. Kuitenkin, jos ulkopuolista rahoitusta haluaa myöhemmin, sen saaminen on helpompaa. Rahoituksen saaminen helpottuu, koska rahoittajat ovat nähneet, että yritys on pärjännyt vain kassavirran avulla eli tiedetään, että tuote tai palvelu on toimiva. (CFI Team.)

Bootstrap -rahoituksella yrityksen kasvu voi olla vaikeaa. Yritykselle voi käydä niin, että kysyntää on liikaa ja yritys ei pysty vastaamaan siihen tarvittavalla tavalla vain kassaan tulevalla rahalla. Tähän liittyy lisäksi suurten investointien tekeminen, joka on vaikeaa ilman ulkopuolista rahoitusta. Bootstrap -rahoituksesta löytyy myös oma riskinsä, koska yrittäjä ottaa kaiken taloudellisen vastuun itselleen eikä jaa sitä muiden sijoittajien kanssa. Tämä voi olla yrittäjälle stressaavaa vaikeiden tilanteiden tullen, yrittäjän stressinsietokyvyn mukaan. (CFI Team.)

4 Tutkimus

4.1 Haastatteluiden toteutus

Tämä opinnäytetyö on kvalitatiivinen tutkimus, mikä tarkoittaa, että tutkimusongelmaan tarvittava aineisto kerätään syventymällä yksilöiden kokemuksiin ja näkökulmiin haastattelemalla ja havainnoimalla. Haastatteluista pyrittiin saamaan irti mahdollisimman relevantteja ja asiaan kuuluvia käytännön kokemuksia. Käytännön kokemukset antavat mahdollisesti parhaat näkemykset tutkimusongelman kannalta.

Haastattelut toteutettiin puolistrukturoituina eli teemahaastatteluina. Tämä tarkoittaa, että haastateltaville esitetään samat kysymykset lähes samassa järjestyksessä kuitenkin niin, että kysymysten paikat voivat vaihtua haastateltavien välillä. (Saaranen-Kauppinen & Puusniikka 2006.) Haastatteluissa kysymykset vaihtoivatkin paikkaa, koska haastateltavat saattoivat vastata yhdellä vastauksella kahteen kysymykseen. Täten muutin muutamaa kysymystä haastattelujen yhteydessä.

Haastattelut saivat elää vapaasti keskustelunomaisesti haastateltavan kanssa. Haastattelijana yritin kuitenkin pitää haastateltavan aiheessa ja haastattelun teemoissa. Haastatteluissa pyrin kysymyksilläni ohjaamaan haastateltavat vastaamaan mahdollisimman monipuolisesti niin, että käytännön kokemukset tulevat tarpeiden mukaan esille. Haastatteluissa kysyttiin myös lisäkysymyksiä tarpeen vaatiessa.

Haastateltaville lähetettiin viesti, jossa kysyttiin kiinnostuksesta osallistua haastatteluun. Kerroin viestissä itsestäni ja opinnäytetyöstäni eli mihin haastattelu liittyy. Sain hyviä kontakteja mahdollisista haastatteluihin osallistuvista henkilöistä toimeksiantajani avulla.

Sain haastatteluihin kaksi SaaS-startup-yrittäjää, jotka ovat vaikuttaneet SaaS-startup-alalla. He ovat olleet päättämässä rahoitukseen liittyvistä asioista. Haastateltavat pysyivät anonyymeinä, joten tekstissä esiintyy haastateltava A ja haastateltava B. Olisi ollut hyvä saada enemmänkin haastateltavia, mutta haasteena oli kuitenkin löytää yrittäjien yhteystietoja ja yrittäjien kiire tuotti myös vaikeuksia. Lisäksi aika koitui haasteeksi opinnäytetyön valmistumisen kannalta. Sain haastateltavaksi kuitenkin kaksi kokenutta yrittäjää. Haastateltava A:n yritys on ollut jo lähemmäs kymmenen vuotta markkinoilla, ja liikevaihto oli lähes kymmenen miljoonaa. Hän on ollut lisäksi mukana toisessakin SaaS-startupissa. Haastateltava B:n yritys on hiljattain perustettu SaaS-startup, mutta odotettu liikevaihto pyörii yli miljoonassa. Jälkimmäinen haastateltava on kuitenkin ollut aikaisemmin mukana muissakin SaaS-startupeissa ja tehnyt exitejä. Näin ollen sain relevanttia dataa SaaS-startup-yritysten rahoituksesta. Pyysin haastateltavia vastaamaan tiettyihin kysymyksiin miettien myös heidän tämänhetkisten yritystensä rahoituksen ulkopuolelta, kun sain kuulla, että haastateltavat ovat olleet muissakin SaaS-startupeissa mukana. Täten sain monipuolisempaa näkökulmaa SaaS-startupien rahoituksesta.

Haastattelut tehtiin etänä. Ensimmäinen haastattelu suoritettiin Google Meets -sovelluksessa ja jälkimmäinen haastattelu puhelimen välityksellä. Haastattelut tallennettiin, jotta vastauksia on helpompi analysoida jälkeen päin. Toisessa haastattelussa ilmeni hieman teknisiä ongelmia, mutta niistä selvittiin.

4.2 Haastattelukysymykset

Haastattelukysymykset laadittiin, kun viitekehys oli valmis. Pyrin luomaan haastattelukysymykset niin, että niiden vastaukset antaisivat mahdollisimman paljon tietoa tutkimusongelmaa varten. Kysymyksiä oli yhteensä 11 ja kysymysrunko pysyi melkein samana haastateltavien välillä (liite 1). Mielestäni 11 kysymystä oli riittävä määrä ja yritin saada haastattelut valmiiksi 15–45 minuutissa. Tähän aikahaarukkaan päästiin.

Jaoin kysymysrunгон näennäisesti kolmeen osaan, joista tuli haastattelujen teemat. Ensimmäisessä osassa kysyin taustatietoja haastateltavien yrityksistä esim. mitä he tekevät ja millä liikevaihdolla. Näillä kysymyksillä sain haastatteluille pohjan, jotta tiedän, ketä haastattelen ja millä volyyymillä haastateltavien yritykset toimivat. Kysyin myös, mitkä olivat heidän motiivinsa perustaa yritykset ja milloin ne on perustettu.

Toisessa osassa paneuduttiin enemmän haastateltavien yhtiöiden rahoitukseen. Kyselin rahoituksen alkuvaiheista eli miten ja millä rahoituslähteillä haastateltavien yritykset olivat rahoitettu. Tiedustelin myös molempien rahoitusstrategioista ja kasvurahoituksesta. Lisäksi toisessa osassa halusin tietää, miten valitut rahoituslähteet olivat toimineet yrityksen alkuvaiheissa ja millä instrumenteilla rahoituskaaren eri vaiheet olivat rahoitettu. Voisi sanoa, että tutkimuksen kannalta tämä osa oli haastatteluiden tärkein osa. Kyseisillä kysymyksillä pyrin saamaan mahdollisimman monipuolisesti tietoa ja kokemuksia tutkimusongelman kysymyksiä varten.

Kolmannessa osassa kyselin enemmän rahoituksen mahdollisista ongelmista sitä hankkiessa. Lisäksi kysyin haastateltavilta, onko olemassa rahoitusta, jonka kanssa kannattaisi olla varovainen tai mahdollisesti välttää. Näiden kysymysten tarkoituksena oli tuoda näkökulmaa rahoituksen haasteista. Kolmannessa osassa paneuduttiin miettimään rahoitusta myös haastateltavien muun kokemuksen perusteella eikä vain heidän tämänhetkisten yritysten näkökulmasta. Haastattelurunko kokonaisuudessaan löytyy työn liitteestä 1.

4.3 Haastatteluiden analysointi

Kun haastattelut olivat valmiit, litteroin ne eli kirjoitin haastatteluista saadut vastukset erilliselle Word -dokumentille luettavaan muotoon. Näin vastauksia oli helpompi analysoida ja tulkita. Haastattelut onnistuivat hyvin viimeisen haastattelun teknistä ongelmaa lukuun ottamatta.

Haastattelut pysyivät suunnitellun ajan haarukassa eli keskiarvolta haastatteluihin meni noin 15–20 minuuttia. Aika oli sopiva ja vastukset olivat riittävät aikaan nähden. Haastattelija eikä haastateltavat kokeneet, että aika olisi ollut liian lyhyt tai liian pitkä.

Haastattelut pysyivät hyvin aiheissa, vaikka haastattelut muodostuivat keskusteluyllisiksi. Haastateltavien vastaukset olivat kattavia ja kokemuksiin perustuvia. Analysoin saatuja vastauksia tutkimuskysymyksiä hyödyntäen.

5 Tutkimuksen tulokset

5.1 SaaS-startup-yrityksen rahoitusmahdollisuudet

Käytin SaaS-startup-yrityksen rahoitusmahdollisuuksien analysoinnissa hyödynseni viitekehystä ja haastattelujen tuloksia. Suomessa SaaS-startupilla on vaihtoehtoisia tapoja rahoittaa itsensä ja rahoitus on tärkeä osa SaaS-startupin kasvua, kehitystä ja toiminnan ylläpitämistä. Ilman minkäänlaista rahoitusta (mukaan lukien tulorahoitusta), SaaS-startup ei luonnollisesti tule pärjäämään. Sitä varten esimerkiksi alkuvaiheessa olevan yhtiön on hyvä tehdä suunnitelma, miten aikoo rahoittaa itsensä.

Tutkimuksessa tarkasteltiin keskinäisempiä rahoituslähteitä SaaS-startupille. Haastatteluista ei selvinnyt muita rahoituslähteitä ja kaikista haastatteluissa ilmenneistä rahoituslähteistä on kerrottu viitekehyksessä. Näin tämän hyvänä asiana. SaaS-startupille on olemassa muitakin rahoituslähteitä, mutta tässä työssä keskityttiin näkemykseni mukaan keskinäisimpiin ja yleisempiin rahoitusmuotoihin. Tutkimuksesta ilmeni seuraavia rahoituslähteitä, joita nähdään jokseenkin usein SaaS-startupien rahoituksessa.

- Bisnesenkelit (yksityiset rahoittajat)
- Riskirahoitus (venture capital -rahoitus)
- Julkinen rahoitus
- Tulorahoitus (bootstrapping)

Yllä olevien rahoituslähteiden käyttäminen riippuu useista tekijöistä, jotka liittyvät yrityksen tilanteeseen. Rahoituksen valintaan liittyviä tärkeimpiä seikkoja ovat esimerkiksi yrityksen ikä, toimiala, yrityksen kasvutavoitteet ja omistajien riskinotto kyky sekä tavoite, mitä yritykseltä haluaa. Rahoituspäätöksiä tehdessä kannattaa olla tarkkana ja valita rahoituslähteet harkiten. Yrittäjän kannattaa myös olla tietoinen ehdoista rahoitukseen liittyen ennen sopimuksien tekemistä.

5.2 Optimaaliset rahoitusratkaisut

Opinnäytetyössä yritettiin selvittää, mitkä olisivat optimaalisempia rahoitusratkaisuja SaaS-startupille. Tutkimuksen ja haastatteluiden edetessä huomattiin, että optimaalisten rahoitusratkaisujen löytäminen on todella vaikeaa, koska SaaS-startupien rahoittaminen on erittäin tapauskohtaista.

Rahoitusratkaisuja on saatavilla paljon eri variaatioilla. Lisäksi yrittäjillä on usein erilaisia näkemyksiä, mitä he haluavat yritykseltään. Osa haluaa tehdä räjähdysmäisen kasvun, jonka jälkeen tehdä irtautumisen eli exitin. Toiset taas puolestaan haluavat kehittää kestäväää liiketoimintaa ja tähdätä pitkäaikaiseen kasvuun. Yrityksien tilanteet vaikuttavat myös rahoitukseen eli halutaanko lähteä esimerkiksi kansainvälistymään tai tarvitseeko tuotekehitys rahoitusta. Näihin molempiin skenaarioihin liittyy erilaisia rahoitusratkaisuja. Räjähdysmäisten kasvutarinoiden myötä SaaS-startupeilla on erilaisia yllä mainittuja luonteita.

Vaikkakin optimaalisimpia rahoitusratkaisuja on vaikea löytää, haastatteluista silti selvisi näkemyksiä optimaaliseen rahoitukseen. Haastatteluista saadut näkemykset eivät kuitenkaan ole kultainen keskitie, koska SaaS-startupin rahoittaminen on niin tapauskohtaista.

Ensimmäisessä haastattelussa haastateltava A kertoi omia kokemuksiaan SaaS-startupien rahoituksesta. Haastateltava A:n nykyinen SaaS-startup kasvoi yrityksen alkuvaiheissa kassaan tulevalla rahalla. Haastattelusta kävi ilmi, että

haastateltava on ollut myös mukana päättämässä ainakin kolmesta rahoituslähteestä eri yrityksissä. Nämä rahoitusmuodot olivat VC-rahoitus, bisnesenkeli ja julkinen rahoitus. Haastattelusta selvisi, että on vaikea sanoa yhtä ja parasta rahoituslähdeä, joka sopisi kaikille, koska yrityksillä on olemassa erilaisia tavoitteita. Kuitenkin hän lähtisi yrityksen alkuvaiheessa hakemaan julkista rahoitusta ja bisnesenkeliä.

Haastateltava A hakisi julkista rahoitusta, koska Suomessa on hyvät mahdollisuudet hakea julkista rahoitusta ja julkiset rahoittajat eivät ota omistusosuuksia yrityksistä.

Haastattelussa haastateltava A korosti että bisnesenkeliä valittaessa pitää olla tarkkana ja hän muotoili asian näin:

”Bisnesenkelin valinnassa pitää katsoa kuka tuo sulle lisäarvoa ja pystyis opastaa sua siinä matkalla, että pääset oikeisiin tuloksiin. Olisi hyvä, jos bisnesenkeli pystyy tuomaan oikeesti lisäarvoa ja kasvua yritykselle.” (Haastateltava A.)

On siis tärkeää, että omistajilla ja bisnesenkeliillä arvot ja tavoitteet kohtaavat. Haastateltava puhui siis viitekehysessä mainitusta aktiivisesta bisnesenkelistä.

Yrityksen alkuvaiheissa haastateltava A ei välttämättä ottaisi yritykseen mukaan VC-rahoittajaa omistusosuuksien takia, koska siitä syntyy omistajille diluutiota. Eli mitä aikaisemmassa vaiheessa VC-rahoittaja tulee mukaan yritykseen, sitä isomman omistusosuuden se syö omistajilta ja yritykseltä. Jos yritystä pystyy kasvattamaan esimerkiksi tulorahoitteisesti järkevän kokoiseksi, omistajat pystyvät myydä pienemmän osuuden yrityksestä VC-rahoittajalle, koska yrityksellä on tällöin enemmän valuaatiota. Jos VC-rahoittaja tulee aikaisessa vaiheessa mukaan yritykseen, voi käydä niin, että omistajien yritys on kohta VC-yritys ja omistajat ovat pienemmässä osassa yritystä. Tämäkin kuitenkin riippuu sopimuksesta sekä VC-rahoittajan luonteesta ja tavoitteista. Haastateltava A jakoi oman mielipiteensä seuraavasti:

”Kannattaa kasvattaa yritystä ja oppia koko tuote ja kehittää tuotetta asiakaspalautteen mukaan. Kun tiedät mitä asiakkaat hakee niin sä pystyt kyllä kasvaa hyvin järkevästi. Siinä vaiheessa kun pystyt osoittaa hyviä numeroita, saat hyvät valuaatiot.” (Haastateltava A.)

Haastateltava A jakoi havainnollistavan esimerkin omistusosuuksista. Mietitään, että jos hypoteettisesti yrityksen arvo on kymmenen miljoonaa euroa ja yrityksessä on viisi omistajaa. Omistajuus on jaettu tasan eli yksi yrittäjästä omistaa 20 prosenttia eli kaksi miljoonaa euroa yrityksestä. VC-rahoittaja voi tarjota rahoitusta 30 prosentin omistusosuutta vastaa. Jos tämän tarjouksen hyväksyy, omistajan omistusosuus pienenee 14:ään prosenttiin ja omistus yrityksestä rahallisesti pienenee alle puoleentoista miljoonaan. Kun yrittäjä haluaa kasvattaa yritystä ja täten omistuksensa arvoa, joutuu yritys kasvamaan aina 30 prosenttia enemmän. Näin omistaja saisi saman tuloksen, mitä ilman VC-rahoittajaa. Tietysti VC-rahoittaja auttaa kasvussa, mutta sekään ei ole aina taattua.

Toisessa haastattelussa haastateltava B on myös ollut mukana päättämässä rahoituksesta. Haastateltava on ollut jokseenkin monissa SaaS-startupeissa mukana ja perustamassa niitä. Hänellä on myös kokemusta viitekehyksessä mainituista rahoituslähteistä. Haastattelusta ilmeni yhteneväisyys aikaisemman haastattelun kanssa siitä, että on vaikea löytää kaikille sopivia rahoituslähteitä juuri tapauskohtaisuuden vuoksi.

Toisessa haastattelussa kuitenkin kävi ilmi, että jos mahdollista, toiminnan ylläpito sekä kasvu kannattaa rahoittaa omalla- ja tulorahoituksella. Näin päätösvalta ja omistusosuudet pysyvät omistajilla, ja omistajat pystyvät toimimaan omien tavoitteiden mukaisesti. Tällöin mukana ei ole ketään, joka voisi toimia yrityksen omistajien päämäärien vastaisesti. Lisäksi kun kasvua on saatu tarpeeksi tulorahoitteisesti, muiden rahoituslähteiden saaminen helpottuu, kun yrityksen arvo on suurempi. Tällöin rahoittajat huomaavat, että yritys pystyy toimimaan ilman ulkopuolista rahoitusta eli tuote tai palvelu on kannattava.

Haastateltava B mainitsi myös bisnesenkeleistä. Hän kertoi, että hänellä on kokemusta ainakin kahdesta bisnesenkeli-rahoittajasta, ja haastateltava jakoi kokemukset kanssani. Tapaukset avasivat hyvin, minkälaista tukea bisnesenkeli voi antaa yrityksessä.

Ensimmäinen kokemus bisnesenkeliin kanssa tehdystä yhteistyöstä oli haastateltavan mukaan negatiivinen. Haastateltava B kertoi näin:

”Alkuun sanottiin, että hyvä meininki ja näin, mutta kun asiat ei mennyt suunnitelmien mukaan niin kommentti oli, että arvelinkin et noin varmaan tapahtuu ja ajattelin, että te tiedätte paremmin. Kuraa tuli niskaan, vaikka oltiin kysytty neuvoa ja sitä ei saatu. Vaikka tietysti itse ollaan vastuussa.” (Haastateltava B.)

Tässä on hyvä esimerkki tilanteesta, jolloin bisnesenkeli ei ole välttämättä hyödyksi muuten kuin rahallisesti, vaikka apua olisi kaivattu.

Toinen kokemus oli kuitenkin positiivinen. Haastateltavalla oli ollut yrityksessään mukana bisnesenkeli, joka oli todella hyvin läsnä yrityksen toiminnassa.

”Yhdessä firmassa meillä oli mukana yks (mainitsee nimen), joka oli todella hands on kaikessa esim. hinnoittelussa. Hän antoi sparria ja oli aktiivisesti mukana.” (Haastateltava B.)

Haastateltava B kertoi, että sama bisnesenkeli oli otettu mukaan toiseen yritykseen myös, koska hän tiesi mihin kyseinen bisnesenkeli kykenee.

Samoin kuin haastateltava A myös haastateltava B korosti kokemuksillaan olemaan huolellinen bisnesenkeliä valittaessa. Hän mainitsi, että kannattaa tutustua bisnesenkeliin kunnolla. Lisäksi on hyvä tutustua, millä toimialalla bisnesenkeli on toiminut ja mitä hän on urallaan tehnyt. Bisnesenkeliin ja yrittäjien välinen yhteistyö onnistuu varmemmin, kun tavoitteet ja kemiaat kohtaavat.

5.3 Rahoituksen haasteet

Opinnäytetyön tavoitteena oli myös selvittää, mitä haasteita SaaS-startup voi kohdata rahoittaessaan toimintaansa. Kun yritys lähtee hakemaan rahoitusta,

voi siihen liittyä aina mahdollisia haasteita. SaaS-startupit tarvitsevat pääomaa kasvaakseen ja säilyttääkseen kilpailukykyänsä. Lisäksi SaaS-alalla on kova kilpailu yritysten välillä. Nämä seikat voivat luoda painetta alkuvaiheessa oleville yrityksille ja aiheuttaa stressiä rahoituksen hankkimiseen. Haasteet on hyvä yrittää tiedostaa ennen rahoituksen hankkimista, mutta aina tulevaisuutta ei voi enustaa ja haasteet voivat olla yllättäviäkin.

Molemmilta haastateltavilta tuli päteviä nostoja kokemuksista, jotka kannattaa ottaa huomioon rahoitusta miettiessä. Huomiot haasteista ja siitä, missä yrityksen vaiheessa tietynlaista rahoitusta kannattaisi välttää, kohdistuivat suurimmaksi osaksi VC-rahoitukseen.

Haastateltavat nostivat esiin VC-rahoituksen, eli he korostivat, mitä pitää ottaa huomioon VC-rahaa nostaessa. Haastateltavat kertoivat VC-rahoituksesta seuraavasti. VC-filosofia perustuu lähtökohtaisesti siihen, että yksi kymmenestä VC-sijoituksesta onnistuu. Tämä johtaa siihen, että yrityksiltä odotetaan todella voimakasta kasvua.

Loppujen lopuksi VC-rahoittajalle on lähes saman tekevää, meneekö jokin VC-rahoittajan sijoittamista yrityksistä konkurssiin, koska he yrittävät saada kaikilta yrityksiltä maksimituloksen ja joku yrityksistä yleensä onnistuu. Maksimituloksella tarkoitetaan siis, että VC-rahoittaja yrittää saada sijoituksilleen moninkertaisia tuottoja. Nämä seikat johtavat siihen, että VC-rahoittajan sijoittama yritys joutuu ottamaan todella suuria riskejä, jotta he pääsevät VC-rahoittajan tavoitteisiin.

Haastateltavat nostivat esiin sen, kuinka erilaisia VC-rahoittajia on olemassa. Rahoituksen hankkiminen riippuu myös paljon yrittäjän tavoitteista ja yrityksen tilanteesta. Jos yritys haluaa kasvaa räjähdysmäisesti ja tavoitella vain maksimi kasvua, niin silloin VC-rahoittaja voi olla hyvä, koska kasvutavoitteet mahdollisesti kohtaavat. Jos kuitenkin haluaa rakentaa liiketoimintaa ja kasvua pitkäjänteisemmin ilman aikataulupaineita, silloin on todella tärkeää valita oikea VC-rahoittaja.

Jos löytää yrittäjän tavoitteille sopivan VC-rahoittajan, VC-rahoitus voi olla hyvä vaihtoehto, koska VC-rahoittajilla on kokemus- ja rahapääomaa. Jos omistajat ottavat vääränlaisen VC:n mukaan yritykseen ja osapuolien filosofiat eivät kohtaa, silloin VC-rahoittaja ei välttämättä ole paras vaihtoehto, koska osapuolilla voi olla eriävät näkökulmat riskien ottamiseen.

Haastateltava B jakoi kokemuksiaan myös julkisen rahoituksen haasteista:

”Sä et välttämättä saa sitä riittävästi ellei sulla ole riittävästi omaa pääomaa kuitenki. Esim. NIY-rahoituksessa valtio ei suostu myöskään siihen, että he vain yksin rahoittaa, vaan sulla pitää olla ulkopuolisia rahoittajia kanssa ketkä sitä yritystä rahoittaa. Jos NIY-rahoituksesta halutaan se 300k, niin kakkosvaiheessa sun pitää pysyä saamaan se sama summa ulkopuolisilta rahoittajilta. Tämä ei ole niin yksinkertaista, että noh haetaan valtiolta niin sanotusti ilmasta rahaa.” (Haastateltava B.)

Eli vaikka julkinen rahoitus voi olla hyvä rahoitusmuoto SaaS-startupille, se ei ole kuitenkaan itsestään selvyys.

6 Päätäntö

6.1 Johtopäätökset

Tutkimukseni SaaS-startup-yrityksen rahoitusmuodoista toi esille tietoa startup-yrityksen luonteesta, SaaS-palvelusta, keskeisimmistä SaaS-startupien rahoituslähteistä ja rahoituksen haasteista. Haastatteluista nousi ilmi samoja asioita, joita on kerrottu viitekehyksessä. Tämä nostaa viitekehyksen sisällön osuvuutta, käytännön kokemuksiin ja näkemyksiin verrattuna. Haastateltavien kokemukset SaaS-startupien rahoituslähteistä oli kaikki mainittu viitekehyksessä, mikä kertoo viitekehyksessä kerrottujen rahoituslähteiden olennaisuudesta.

Tutkimuksesta kävi ilmi, että SaaS-startup-yritykselle on olemassa verrattain monia rahoituslähteitä yrityksen eri tavoitteisiin ja tilanteisiin nähden. Tämä seikka tekeekin opinnäytetyön tutkimusongelman optimaalisten rahoituslähteiden selvittämisestä vaikeaa.

Optimaalisten rahoituslähteiden valinta perustuu hyvin paljon siihen, mitä yritys itseltään haluaa. Koska SaaS-alalla toimivilla yrityksillä on mahdollisuus tehdä räjähdysmäisiä kasvuja, se tuo rahoituslähteiden valintaan uutta näkökulmaa. Tietyt yrittäjät voivat perustaa SaaS-startupin siinä toivossa, että yritys saavuttaa räjähdysmäisen kasvun nopeasti. Suuren kasvun jälkeen yrittäjät voivat tehdä irtautumisen ja myydä yrityksensä huomattavien tuottojen toivossa. Toiset yrittäjät voivat puolestaan pyrkiä tekemään kestävämpää liiketoimintaa niin, että he ovat yrityksen mukana pitkään. Näin voi tapahtua esimerkiksi tilanteessa, jossa yrittäjä on aikaisemmin perustanut yrityksiä sekä tehnyt irtautumisia ja nyt haikailee pysyvämpää liiketoimintaa.

Nopean kasvun tavoittelemiseen löytyy vaihtoehtoisia rahoituslähteitä. Esimerkiksi VC-rahoituksen luonne yleisesti perustuu siihen, että sijoitetulta yritykseltä halutaan voimakasta kasvua. Jos VC-rahoittajan ja yrittäjän ajatukset kasvusta kohtaavat, VC-rahoittaja voi olla yrittäjälle suuri apu nopeiden kasvutavoitteiden saavuttamisessa juuri sen takia, koska se on VC-rahoituksen luonteen mukaista.

Toisena esimerkkinä bisnesenkeli pystyy mahdollisesti myös auttamaan nopean kasvun tavoittelemisessa. Nopean kasvun tavoittelemisen voi olla esimerkiksi joidenkin bisnesenkeleiden osaamisaluetta. Bisnesenkeliillä voi olla aikaisempaa kokemusta nopean kasvun tavoittelemisesta ja täten hän pystyy kokemuksellaan auttamaan yritystä tekemään niitä liikkeitä, jotka tukevat nopeaa kasvua.

Molemmissa kyseisissä esimerkkitapauksissa pitää muistaa ottaa huomioon, että nopean kasvun tavoittelemiseen liittyy yleisesti aina riskejä. Riskit kannattaa ottaa huomioon rahoitusratkaisuja miettiessä.

Jos yrityksellä on hillitympi kasvutavoite, ja tuote tai palvelu on hyvin skaalattu, kannattaa kasvu rahoittaa tulorahoituksella, jos se on suinkin mahdollista. Tuotteesta tai palvelusta riippuen, kasvu on yleensä luonnollisesti maltillisempaa kuin ulkopuolisen rahoittajan avulla. Kuitenkin SaaS-alan nopeatempoinen ja muuttuva toimintaympäristö voi mahdollistaa SaaS-startupille nopeaa kasvua

myös tulorahoitteisesti, jos asioita on tehty oikein. Tulorahoittaminen turvaa omistajille päätösvallan yrityksessä ja kaikki omistusosuudet.

Ennen minkään pysyvän rahoituspäätöksen tekemistä tuoreella SaaS-startupilla on hyvä olla rahoitusstrategia ja selkeä näkemys siitä, mitä yritykseltä halutaan ja mihin rahoitusta tarvitaan. Jos rahoitusta haetaan sokkona, eikä perehdytä rahoituksen ehtoihin, yritys voi mennä nopeasti omistajien näkemysten vastaiseen suuntaan. Eri rahoittajat voivat tarjota rahallista tukea ja rahoituksen ehtoja heidän näkemysten mukaan. Jos näkemykset eivät kohtaa yrityksen tavoitteiden kanssa, rahoitusta kannattaa luonnollisesti välttää.

Alkuvaiheessa olevan yrityksen kannattaa siis tutustua rahoittajien ehtoihin huolella. Rahoitukseen liittyy erinäisiä valtuuksia ja veto-oikeuksia, joiden kanssa täytyy olla tarkkana. Nuoret ja kokemattomat yrittäjät saattavat tehdä hätäisiä ratkaisuja rahoituksen toivossa. Kannustan siis nuoria ja kokemattomia yrittäjiä kysymään apua kokeneimmilta henkilöiltä, jos rahoituksen hankkiminen tuottaa epävarmuutta. Näin vältetään ikäviltilä tilanteilta rahoituksen suhteen.

6.2 Pohdinta

Tässä opinnäytetyössä haluttiin selvittää, mitä rahoitusmahdollisuuksia SaaS-startupilla on, mitkä olisivat optimaalisimmat rahoitusratkaisut ja käsiteltiin rahoituksen haasteita. Tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista menetelmää eli tutkimusaineisto kerättiin haastattelemalla. Haastatteluilla pyrittiin saamaan mahdollisimman hyviä käytännön kokemuksia ja näkemyksiä SaaS-startup-yrityksien rahoituksesta.

Tulokseksi saatiin, että SaaS-startupeilla on suotuisia vaihtoehtoja rahoittaa itseään. Rahoitusvalintaa tehdessä pitää vain tietää, mitkä ovat yrityksen tavoitteet. Optimaalisimmat rahoitusratkaisut riippuvat todella paljon yrityksen tilanteesta ja määrän päästä. Kaikki viitekehyksessä mainitut rahoitusratkaisut ovat hyödyllisiä, kunhan rahoittajan ja omistajien tavoitteet kohtaavat. Jos kuitenkin

SaaS-startupin omistajilla on paljon tietotaitoa ja he haluavat pitää omistusosuudet ja päätösvallan itsellään, tulo-rahoitus lienee optimaalisin rahoitusmuoto. Tämä vaatii hyvin skaalattua ja suureen kysyntään vastaavaa tuotetta tai palvelua. Tutkimuksesta nousi esiin, että rahoituksen haasteena voivat olla väärinymmärrykset omistajien ja rahoittajien välillä. Myös yrityksen riittävä varallisuus rahoituksen saamiseen voi koitua haasteeksi rahoituksen hankkimisessa.

Opinnäytetyön tutkimusongelman selvittäminen vaikeutui tutkimuksen edetessä. SaaS-startupeilla on erilaisia luonteenpiirteitä, jotka vaativat erilaisia rahoitusratkaisuja. Tästä huomataan, että SaaS-startupin rahoittamiselle ei ole kultaista keskitietä vaan rahoituksen hakeminen riippuu paljon yrityksen päämääristä. Tutkimuksessa yritettiin kuitenkin selvittää optimaalisia rahoitusratkaisuja eri tilanteisiin nähden parhaan mukaan.

Tutkimuksen luotettavuutta mitattiin reliabiliteetin ja validiteetin avulla. Reliabiliteetti mittaa työn luotettavuutta eli toistuvatko tutkimustulokset samaa tutkimusmenetelmää käyttäessä vastaavanlaisessa tutkimuksessa. Toisin sanoen, ovatko tutkimuksen tulokset pysyviä. Validiteetti kertoo, miten hyvin tutkimus käsittelee tutkittua aihetta eli tulosten oikeellisuutta. (Avoin tiede 2018.)

Reliabiliteetin kannalta kvalitatiivinen tutkimusmenetelmä oli mielestäni hyvä ratkaisu tutkimusongelman selvittämiseen, koska haastatteluilla sai hyviä käytännön kokemuksia ja näkemyksiä tutkimusongelman selvittämiseksi. Reliabiliteetin vahvistamiseksi, haastattelut nauhoitettiin, jotta voitiin kitkeä mahdolliset virheet haastatteluja analysoidessa. Haastatteluiden tuloksissa ja viitekehyyksessä oli kohtuullisesti yhteneväisyyksiä. Tämä kertoo, että haastatteluissa oli oikeita henkilöitä ja korrekkeja mainintoja nousi esiin haastatteluista. Koska haastattelu oli kvalitatiivinen ja haastateltavia oli kaksi, on hyvä huomata subjektiivisuus tutkimuksen tuloksissa. Tutkimuksen reliabiliteettia heikentää haastateltavien pieni määrä ja haastateltavien samankaltaiset taustat.

Validiteetin parantamiseksi haastattelut pyrittiin tekemään kokonaisuudessaan niin, että ne tuovat esille oikeita asioita tutkimusongelmaa varten. Validiteettia

tavoiteltiin tekemällä mahdollisimman osuvat haastattelukysymykset ja kysymällä lisäkysymyksiä tarvittaessa. Opinnäytetyössä haluttiin selvittää SaaS-startupien rahoitusta, joten luonnollisesti haastateltaviksi valittiin SaaS-startup-yrittäjiä. Mielestäni tutkimus ei saavuttanut saturaatiota, vaikka jo kahdesta haastattelusta saavutettiin kohtalaisesti yhteneväisyyksiä. Tämä johtuu luultavasti haastateltavien samankaltaisista taustoista.

SaaS-startupilla on monta vaihtoehtoa rahoittaa itseään, joten olisi ollut hyvä kuulla enemmän näkemyksiä tutkimuksessa esiin nousseista rahoituslähteistä tai jopa uusista rahoituslähteistä, joita ei astunut esiin tutkimuksesta. Tämä tarkoittaa, että tutkimuksesta esiin nousseet tulokset eivät koske kaikkia SaaS-startup-yrityksiä, vaan luultavasti on olemassa muitakin näkemyksiä. Eli myös validiteetin parantamiseksi haastateltavia olisi voinut olla enemmän. Tämä olisi tuonut enemmän näkemyksiä tutkimusongelmaa varten.

Lähteinä käytettiin kirjallisuutta ja verkkosivuja. Mielestäni lähteitä oli riittävästi ja ne olivat luotettavia. Kirjalähteistä sai vankkaa perustietoa aiheista ja verkkolähteistä päivitetympää sekä tuoreempaa tietoa opinnäytetyön aiheisiin liittyen.

Opin todella paljon uutta työtä kirjoittaessa. Vaikka tietyt asiat olivat entuudestaan tuttuja, niihin syventyminen toi esille paljon uutta tietoa aiheista. Myös haastatteluiden tekeminen opetti esimerkiksi uusia termejä liittyen SaaS-startupeihin ja rahoittamiseen. Opinnäytetyön kirjoittamista helpotti kiinnostus aihetta kohtaan. Kiteytettynä opinnäytetyön kirjoittaminen oli uusi ja antoisa kokemus.

Opinnäytetyön toimeksiantaja saa tästä työstä tietopaketin tyypillisimmistä SaaS-startup-yrityksen rahoituslähteistä. Tutkimuksen tuloksista toimeksiantaja saa vastauksia kysymyksiin miten, missä vaiheessa, millä rahoituslähteillä yritys voidaan rahoittaa. Tutkimuksesta voi herätä ajatuksia siitä, mitä toimeksiantaja yritykseltään haluaa ja miettiä rahoitusratkaisuja sen mukaan. Mielestäni toimeksiantajan kannattaa harkita rahoitusratkaisut tarkasti yrityksen päämäärien mukaan. Jos rahoitusta hakiessa nousee epävarmuuksia rahoituksen ehdoista, konsultaatio kokeneemmalta voi olla paikallaan. Ehdotan myös toimeksiantajaa

tekemään rahoitusstrategian rahoituspäätösten tukemiseksi. Toimeksiantajan lisäksi työstä voi hyötyä muut SaaS-startup-yrittäjät tai yrityksen perustamista miettivät. Lisäksi muut aiheesta kiinnostuneet saavat informaatiota.

Jatkotutkimusehdotuksena voisi paneutua vielä syvemmin SaaS-startup-yrityksen optimaalisiin rahoitusratkaisuihin etsimällä esimerkiksi menestyneimpiä SaaS-startupeja ja tutustumalla näiden rahoitukseen. Näin voisi saada dataa, miten onnistuneet yritykset ovat rahoittaneet itseään ja referoida näiden yritysten rahoitusratkaisuja. Työn tuloksena voisi syntyä esimerkiksi jonkinlainen kaavio, josta näkee, miten onnistuneet SaaS-startupit ovat rahoittaneet itsensä.

Lähteet

Amador, Ceci 2023. SaaS Startup: How to Launch a Software as a Service Business. Alliance Virtual Offices. <https://www.alliancevirtualoffices.com/virtual-office-blog/saas-startup-how-to-launch-a-software-as-a-service-business/>. Viitattu 8.3.2024.

Avoin tiede 2018. Todennettavuus ja toistettavuus. <https://avointiede.fi/fi/ajankohtaista/todennettavuus-ja-toistettavuus>. Viitattu 17.4.2024.

Bennett, Paige 2023. The Importance of Having a Startup Exit. Hubspot. <https://blog.hubspot.com/the-hustle/startup-exit-strategy#:~:text=A%20startup%20exit%20is%20when,profitable%20sale%20of%20their%20stock>. Viitattu 27.2.2024.

Business Finland Venture Capital 2024. Venture capital-rahaston toiminta. <https://www.businessfinland.vc/4907bf/siteassets/venture-capital/sijoitusdokumentit/vcopas.pdf>. Viitattu 17.3.2024.

CFI Team. Bootstrapping. Corporate Finance Institute. <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/bootstrapping/#:~:text=What%20is%20Bootstrapping%3F,sums%20of%20money%20from%20banks>. Viitattu 29.3.2024.

FiBAN 2021. Bisnesenkeli on avain nuoren yrittäjän menestykseen. <https://fiban.org/bisnesenkeli-on-avain-nuoren-yrittajan-menestykseen/>. Viitattu 14.3.2024.

FiBAN 2023. Angel Investment Data. <https://fiban.org/data/>. Viitattu 22.3.2024.

Filtness, Karl 2021. Miksi EI kannata kerätä VC-rahaa. Meom. <https://www.meom.fi/blogi/miksi-ei-kannata-kerata-vc-rahaa/>. Viitattu 18.3.2024.

Finnvera a. Tietoa Finnverasta. <https://www.finnvera.fi/finnvera/tietoa-finnverasta>. Viitattu 28.3.2024.

Finnvera b. Rahoitustoiminta. <https://www.finnvera.fi/finnvera/tietoa-finnverasta/rahoitustoiminta>. Viitattu 28.3.2024.

Grants 2020. Usein kysytyt kysymykset, osa 2: Julkinen tukirahoitus. <https://grants.fi/blogi/usein-kysytyt-kysymykset-osa-2-julkinen-tukirahoitus/>. Viitattu 26.3.2024.

Hayes, Adam 2024. What Is Venture Capital. Investopedia. <https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapital.asp>. Viitattu 18.3.2024.

Heikinheimo, Mika & Roiha, Rasmus 2023. Suomen SaaS-bisnes kasvaa ”vain” sadoilla miljoonilla – ”Menestyksen salaisuus löytyy siitä, miten yritys asiakkaat verkossa kohtaa”. Software Finland ry. <https://softwarefinland.fi/tiedotteet/suomen-saas-bisnes-kasvaa-vain-sadoilla-miljoonilla/>. Viitattu 12.2.2024.

Honkinen, Tuomas & Innanen, Antti & Lindgren, Jaakko & Pello, Jukka & Silta, Kyösti & Tuomala, Sara & Rantanen, Johanna 2016. Startup-juridiikan käsikirja. Alma Talent, Helsinki.

Kaukinen, Tomi 2020. Mikä on venture capital? License to fail. <https://licenceto.fail/mika-on-venture-capital/>. Viitattu 17.3.2024.

Kelly, Matt 2020. Risks You Need to Consider When Using SaaS Providers. Security boulevard. <https://securityboulevard.com/2020/12/risks-you-need-to-consider-when-using-saas-providers/>. Viitattu 2.3.2024.

Kormilainen, Ville 2015. Kukaan ei puhu Fruugosta: Tarinoita startup-Suomesta. Kauppakamari, Helsinki.

Moo, Ken. What Is a SaaS Startup And How To Start Your Own. Ken Moo. <https://kenmoo.me/what-is-a-saas-startup/>. Viitattu 8.3.2024.

Muurikainen, Jussi 2022. Startup-sanakirja. Liquido Ventures. <https://liquido.vc/blog/startup-sanakirja/>. Viitattu 14.3.2024.

Parviainen, Antti 2017. Startup-sijoittaminen. Kasvuyhtiösijoittaminen. Alma Talent, Helsinki.

Pihlava, Sakari 2022. Pääomasijoittajan vinkit hyvän Cap Tablen luomiseen. Software Finland. <https://softwarefinland.fi/blogi/paaomasijoittajan-vinkit-hyvan-cap-tablen-luomiseen/#:~:text=pre%2Dmoney%20arvostuksesta,Seed%2Dkierron,on%20kiinnostava%20sijoituskohde%20my%C3%B6s%20tulevaisuudessa>. Viitattu 14.3.2024.

Pilvi 2017. Mikä on SaaS-palvelu? SaaS-palvelu (Software as a Service), ohjelmisto palveluna, vuokrattava ohjelmisto. <https://www.pilvi.com/fi/mika-on-saas-palvelu/>. Viitattu 12.2.2024.

Pulkkinen, Verner 2017. Mitä tarkoittaa skaalautuminen? Inderes. Päivitetty 5.10.2017. <https://www.inderes.fi/articles/mita-tarkoittaa-skaalautuminen>. Viitattu 23.2.2024.

Pääomasijoittajat 2023. Venture capital Suomessa H1/2023. https://paaomasijoittajat.fi/app/uploads/2024/02/VC_Suomessa_H1_2023.pdf. Viitattu 26.3.2024.

Rahoituskone 2024. Bootstrap -rahoitus eli Bootstrapping. <https://www.rahoituskone.fi/bootstrapping>. Viitattu 28.3.2024.

Rahoitusneuvoja. Julkinen rahoitus avaa uusia polkuja. <https://www.rahoitusneuvoja.fi/yrityusrahoitus/julkinen-rahoitus>. Viitattu 26.3.2024.

Saaranen-Kauppinen, Anita & Puusniekka, Anna 2006. Strukturoitu ja puolistrukturoitu haastattelu. KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. https://www.fsd.tuni.fi/menetelmaopetus/kvali/L6_3_3.html. Viitattu 4.4.2024

SaaS Finland. SaaS, Software-as-a-Service. <https://saasfinland.fi/sanasto/saas-software-as-a-service/>. Viitattu 29.2.2024.

Salminen, Jaakko 2022. Bisnesenkeli haussa, miten toimia? Kasvu open. <https://kasvuopen.fi/bisnesenkeli-haussa-miten-toimia/#:~:text=Mist%C3%A4%20bisnesenkeleit%C3%A4%20I%C3%B6yt%C3%A4%C3%A4%3F,it-sens%C3%A4%20pitchaus%2Dtilaisuuksissa%20joukolle%20bisnesenkeleit%C3%A4>. Viitattu 22.3.2024.

Silicon Valley Bank. What is venture capital? [https://www.svb.com/startup-insights/vc-relations/what-is-venture-capital/#:~:text=Venture%20capital%20\(VC\)%20is%20generally,or%20even%20larger%20venture%20funds](https://www.svb.com/startup-insights/vc-relations/what-is-venture-capital/#:~:text=Venture%20capital%20(VC)%20is%20generally,or%20even%20larger%20venture%20funds). Viitattu 18.3.2024.

Tuomola, Aku 2024. Startup-yrityksen rahoitus - 6 Parasta rahoitusmuotoa vertailussa. Financer. Päivitetty 18.1.2024. https://financer.com/fi/wiki/startup-rahoitus/#Julkinen_rahoitus. Viitattu 28.3.2024.

Tynkkynen, Oona 2023. Miten saan yritykselle rahoitusta ja mitä rahoitusvaihtoehtoja on? Yritystehdas. <https://yritystehdas.fi/blogi/miten-saan-yritykselle-rahoitusta>. Viitattu 18.3.2024.

Yritystehdas 2023. Kasvuyrittäjä, näin valmistaudut startupin exitiin. <https://yritystehdas.fi/blogi/startup-exit>. Viitattu 27.2.2024.

Haastattelukysymykset

Kertoisitko lyhyesti yrityksenne toiminnasta, mitä teette?

Mikä on teidän liikevaihtonne?

Milloin perustitte yrityksen ja mikä oli motiivinne sen perustamiseen?

Millä rahoituslähteillä alun perin rahoititte yrityksenne?

Millainen strategia teillä on rahoituksen hankkimiseen ja sen käyttöön teidän yrityksenne kasvuvaiheissa?

Kuinka paljon rahoitusta tarvitsitte alkuvaiheessa, ja mihin käytitte nämä varat?

Entä käytittekö eri rahoituslähteitä eri rahoituskierroksilla?

Toimivatko valitsemanne rahoituslähteet odotuksien mukaisesti?

Miten valittu/valitut rahoitusratkaisut ovat vaikuttaneet SaaS-startupin toimintaan ja kasvuun?

Onko joitakin rahoitusratkaisuja tai lähestymistapoja, joiden kanssa olisitte varovaisia tai jopa välttäisitte?

Oletteko kokeneet tai nähneet tapauksia, joissa tietyn tyyppinen rahoitus on aiheuttanut ongelmia SaaS-startupille?