



Open your mind. LUT.
Lappeenranta University of Technology

Kauppateellinen tiedekunta

Kandidaatin tutkielma

Talousjohtaminen

STARTUP-MOBIILIPELIYRITYSTEN RAHOITUS SUOMESSA

FINANCING OF STARTUP MOBILEGAME COMPANIES IN FINLAND

5.1.2015

Tekijä: Tuomas Kuparinen

Ohjaaja: Timo Leivo

Opponentti: Essi Becker

Sisällysluettelo

1	Johdanto	1
1.1	Tutkielman aihe ja tausta	1
1.2	Tutkielman tavoitteet	1
1.3	Tutkielman teoreettinen viitekehys	2
1.4	Tutkimusmetodologia	2
1.5	Tutkielman rakenne	3
2	Rahoituksen teorioita	3
2.1	Epätäydellinen informaatio	3
2.2	Signalointi	4
2.3	Pecking order	5
2.4	Agenttiteoria	5
2.5	Haitallinen valikoituminen.....	6
2.6	Riskien arviointi ja hallinta	7
3	Rahoituslähteitä.....	8
3.1	Oma rahoitus	9
3.2	Tekes	9
3.3	ELY-keskus.....	10
3.4	TE-palvelut	10
3.5	Finnvera	11
3.6	Pankkirahoitus.....	11

3.7	Pääomasijoittajat	12
3.8	Bisnesenkelit	13
4	Rahoituksen saantiin vaikuttavia tekijöitä	14
4.1	Liiketoimintasuunnitelma	14
4.2	Tiimi.....	15
5	Empiria.....	16
5.1	Tutkielman tavoitteet	16
5.2	Haastattelut	16
5.3	Tulokset	24
6	Yhteenveto ja johtopäätökset	30
	Lähdeluettelo	32
	Haastattelurungot	35

1 Johdanto

1.1 Tutkielman aihe ja tausta

Mobiilipelimarkkinat käyvät kuumana niin Suomessa kuin ympäri maailmaa ja onkin nopeimmin kasvava viihdeteollisuuden haara. Peliteollisuuden arvo maailmanlaajuisesti on arvioitu olevan 65 miljardia dollaria vuonna 2012. Alun tälle muutokselle ovat antaneet matkapuhelinyhtiöiden luomat pelipuhelimet. Nykyään puhelimet ovat pikemminkin kämmentietokoneita, joihin voidaan kehittää pelejä, joiden rajana on vain pelintekijöiden mielikuvitus. Suomen peliteollisuus on kasvanut dramaattisesti muutaman viimeisen vuoden aikana ja siitä on muodostunut merkittävä osa suomalaista kulttuurivientiteollisuutta. Peliteollisuus on merkittävä tekijä myös kansantalouden ja vientitulojen kannalta, sillä suomalaisesta pelituotannosta yli 90 % päätyy vientiin. (Neogames, 2014)

Peliala on vasta alkutekijöissä ja sen odotetaan kasvavan tulevaisuudessa. Ala on vielä niin nuori, ettei sille ole vielä kehitetty tai löydetty toimivia valmiita malleja. Tämän työn tarkoitus on löytää jonkinlainen perusmalli, jonka mukaan yritykset pyrkivät saamaan rahoitusta. Tämä työn tarkoituksena on selvittää, mistä aloittava yrittäjä voi saada rahoitusta toiminnan aloittamiseen, ja millaisia rahoituksellisia ongelmia hän saattaa kohdata.

Start-up yritysten rahoitusta on tutkittu ennenkin, mutta vain yleisellä tasolla. Mobiilipelialaan ei suoraan voi käyttää samanlaista kaavaa, kuin esim. kenkäkaupan perustamisen rahoitukseen, vaikka joitakin samoja malleja voikin käyttää.

1.2 Tutkielman tavoitteet

Mobiilipelialan nuoruudesta ja tuntemattomuudesta johtuen, ei ole vielä selkeää rakennetta ja valmiita malleja, kuinka alan rahoitusta toteutetaan. Tämän tutkielman tavoite on löytää niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat rahoitusratkaisuihin ja sen mallin muodostumiseen. Aineistona käytän kirjallisuutta, tieteellisiä julkaisuja ja haastatteluita. Haastattelut käsittelevät sekä rahoittajan että rahoitettavan näkökulman. Tutkielma perustuu seuraaviin ongelmiin.

Päätutkimusongelma:

- Mitkä tekijät vaikuttavat startup-mobiilipeliyrityksen rahoitukseen?

Alatutkimusongelmat:

- Mistä lähteistä yritys voi saada rahoitusta?
- Mitä ongelmia rahoitukseen liittyy?
- Miltä yrityksen pitäisi teoriassa näyttää?

1.3 Tutkielman teoreettinen viitekehys

Startup-yritysten rahoituksesta ei löydy juurikaan suomalaisia tutkielmia. Maailmalla niistä on tehty useampia tutkimuksia. Mobiilipeliyhtiöiden rahoitukseen liittyviä tutkimuksia en ole löytänyt. Löytämäni aikaisemmat tutkimukset ovat koskeneet yleisemmällä tasolla startup-yritysten rahoitusta, eivätkä ole keskittyneet erityisesti mihinkään toimialaan.

Tämän työn tarkoitus on saada selville niitä asioita, joita mobiilipeliyhtiön tulee huomioida rahoitusta hakiessaan. Pyrin myös löytämään niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat rahoittajan päätökseen peliyhtiöiden rahoituksesta.

1.4 Tutkimusmetodologia

Tutkielman empiirinen osuus koostuu teemahaastattelulla saadusta aineistosta. Rahoittajan näkökulmaa sain Finnveralta ja bisnesenkelinä toimivalta Assi Vanjoelta. Pääsin myös haastattelemaan kahta mobiilipeliyhtiötä, jotka toimivat Kaakkois-Suomen alueella. Haastateltavat halusivat pysyä anonyymeina, joten käytän haastateltavista yrityksistä nimiä: Yritys K ja Yritys N. Henkilöt joita haastattelin ovat yritysten toimitusjohtajia. He ovat olleet perustamassa yritystä ja ovat yrityksen osaomistajia. Sain haastattelun myös Heikki Suvannolta, joka toimii Cursor Oy:n pelialan projektiasiantuntijana, ja hänellä on myös ollut oma pelialan yritys.

Haastattelut on tehty teemahaastatteluina ja jokainen haastattelu on suoritettu kasvokkain. Halusin aina paikan päälle keskustelemaan, jotta saisin haastateltavilta enemmän tietoa. Lomaketyyliset haastattelut olisivat voineet tulla takaisin liian vähäsanaisina. Kasvokkain keskusteltaessa, asiat pystyttiin käymään läpi tarpeeksi yksityiskohtaisesti ja laajasti. Minulla oli myös mahdollista esittää lisäkysymyksiä tarvittaessa. Haastatteluilla haettiin vastauksia alatutkimusongelmiin teoriaosuuden pohjalta.

1.5 Tutkielman rakenne

Tutkielmani koostuu kuudesta luvusta. Tutkielman teoria osuus käsittää luvut kaksi, kolme ja neljä. Teorian jälkeen luvussa viisi käydään läpi empiirinen aineisto.

Luvussa kaksi käsitellään yleisiä rahoitukseen liittyviä teorioita, joilla oletan olevan vaikutusta startup-mobiilipeliyrityksen hakiessa rahoitusta tai sen saannissa. Nämä ovat epätäydellinen informaatio, signalointi, pecking order -teoria, agenttiteoria, haitallinen valikoituminen sekä riskien arviointi ja sen hallinta.

Luvussa kolme käydään läpi rahoituslähteitä, joilla suomalainen yritys voi rahoittaa toimintaansa. Rahoituslähteet koostuvat oman pääoman ehtoista rahoituksesta, sekä julkisista rahoituslähteistä, jotka ovat enemmän vieraan pääoman kaltaista rahoitusta. Luvussa neljä käydään läpi liiketoimintasuunnitelman sekä tiimin vaikutusta, sillä näillä oletan olevan suuri merkitys rahoituksen saannissa.

Viidennessä luvussa käydään läpi tekemäni haastattelut ja selvitetään tulokset. Luku kuusi pitää sisällään yhteenvedon ja johtopäätökset.

2 Rahoituksen teorioita

Joku voisi sanoa, ettei ole olemassa kuin epätäydellistä informaatiota. Rahoituksesta päätettäessä informaatio on avainasemassa ja kaikki päätökset perustuvat saadulle informaatiolle. Rahoittajan on tehtävä päätös yrityksen riskisyyden kannalta. Yritykselle ei anneta rahoitusta, jos se arvioidaan liian riskiseksi saadun informaation perusteella. Seuraavassa kappaleessa käsitellään epätäydellistä informaatiota ja siihen liittyviä tekijöitä sekä yrityksen riskisyyteen liittyviä tekijöitä.

2.1 Epätäydellinen informaatio

Yritysten käytännössä toteuttamia rahoitusrakenteita on pyritty ymmärtämään monien teorioiden kautta. Epätäydellisellä informaatiolla viitataan usein tilanteeseen, jossa yhtiön johto tietää yrityksensä riskeistä ja arvoista enemmän kuin ulkopuoliset tahot. Johdon ilmoittaessa suuremmista osingoista, seuraa sitä usein osakkeen arvon nousu. Tästä voi päätellä, että johto tietää enemmän kuin omistajat ainakin hetkellisesti. (Brealey et al., 2011, 489)

Epätäydellisellä informaatiolla voi olla oma vaikutuksensa rahoituksen saantiin. Jos rahoittajan mielestä hän ei tiedä yhtä paljon kuin johto, voi rahoituksen antaminen tuntua liian riskiseltä. Epätäydellisen informaation tiedostaminen voi siis johtaa tulkintaan korkeammasta riskisyydestä ja tätä kautta rahoituksen hintaan. Epätäydelliseen informaatioon liittyy teorioita, jotka koskevat johdon ja sijoittajien välistä suhdetta ennen kuin yritykseen on sijoitettu sekä suhdetta kun yritykseen on sijoitettu. Teoriat sijoittajiin vaikuttamisesta ennen kuin yritykseen on sijoitettu, voidaan yleisesti jakaa kahteen pääryhmään. Ensimmäisen pääryhmän teorioissa yritykset pyrkivät signaloimaan rahoitusrakenteellaan yrityksensä laadusta (Ross, 1977). Toisen ryhmän teorioissa yritykset pyrkivät rahoitusrakenteeseen, joka vähentää epätäydellisen informaation jakautumisesta aiheutuvaa tehottomuutta investointipäätöksissä (Myers & Majluf, 1984). Yrityksen omistajan ja johdon väliseen suhteeseen liitetään usein agenttiteoria.

2.2 Signalointi

Epätäydellisestä informaatiosta puhuttaessa käytetään usein termiä signalointi. Tällä tarkoitetaan niitä toimia, joilla yrityksen johto pyrkii signaloimaan positiivista tietoa ja laatua ulkopuolisille sidosryhmille. Yksi tapa signaloida on valita tietynlainen rahoitusrakenne. Rahoitusrakenne pyritään valitsemaan niin, että ulkopuoliset tahot saisivat laadukkaan kuvan yrityksestä ja heidän kiinnostuksensa heräisi yritystä kohtaan. Ross on luonut mallin, jonka mukaan sijoittajat tulkitsevat korkeaa velkaantumistasetta signaalina positiivisesta kannattavuudesta sekä laadukkuudesta sijoituskohteena. Signalointi voidaan toteuttaa sanallisena raporteissa, joita rahoittajat uskovat helpommin. Raporteissa voi olla maininta kohoavista osingoista tai muutoksista, joilla oletetaan olevan kasvattava vaikutus yrityksen arvoon. Yritys voi mainita myös kohoavista kassavirtaodotuksista. (Ross, 1977)

Velkarahalla signalointi perustuu oletukseen, jonka mukaan kannattamaton toiminta ei saa rahoitusta. Huonosti menestyvä yhtiö ei saa edullista rahoitusta, joten sen ei oleteta kasvattavan velkaansa. Yhtiön hakiessa rahoitusta se voi valita osake-emission ja velkarahan välillä. Kannattava yritys pystyy ottamaan velkaa, joten lainaemissio nähdään positiivisena merkinä markkinoilla. Osakeanti voidaan nähdä viimeisenä rahoituskeinona, joten se voi vaikuttaa osakekurssiin laskevasti. Velkaantumisella halutaan viestittää, eli signaloida toiminnan kannattavuudesta. Rossin mallissa velkaantuminen ja kannattavuus ovat yhteydessä toisiinsa. (Ross, 1977)

2.3 Pecking order

Myers & Majluf (1984) ovat luoneet mallin, jonka mukaan yrityksen johto pyrkii toimimaan vanhojen osakkeenomistajien edun mukaisesti. Ulkopuolisten sijoittajien heikompi informaatio yrityksestä voi johtaa osakeannissa yrityksen kannalta liian alhaiseen osakkeen arvoon. Jos yhtiön turvautuu osakeantiin uuden investoinnin rahoittamisessa ja uudet sijoittajat saavat osakkeet aliarvostettuun hintaan, niin he saavat suurimman hyödyn, jos investointi toteutetaan. (Myers & Majluf, 1984)

Pecking order –teorian mukaan investoinnit pyritään rahoittamaan niin, että vanhojen omistajien edut otetaan huomioon. Teoria käsittelee siis hierarkiaa, jolla investoinnit rahoitetaan. Teorian mukaan rahoituksessa edetään edullisimmasta vaihtoehdosta epäedullisimpaan. Investointiin käytetään ensisijaisesti sisäistä rahoitusta, eli tulorahoitusta. Tämän jälkeen käytetään velkarahaa, sitten väli-rahoituksen muotoista rahoitusta ja viimeisenä osakeantia. Teorian mukaan kannattavat yritykset käyttävät tulorahoitusta, kun taas heikosti menestyvät turvautuvat ulkopuoliseen omanpääomanehtoiseen rahoitukseen. (Brealey et al., 2011, 489)

2.4 Agenttiteoria

Jensen ja Meckling (1976) ovat luoneet teorian, jossa yrityksen johdon ja omistajien välille voi syntyä intressiristiriitoja, kun tavoitteet eivät ole samanlaiset molemmilla osapuolilla. Osakeyhtiön tärkeimpänä tehtävänä pidetään omistajien varallisuuden maksimointia. Osakeyhtiöissä tämä tarkoittaa osakkeen mahdollisimman korkeaa arvoa. Yhtiön voiton maksimoinnista puhuttaessa tarkoitetaan niitä johdon toimia, jotka takaavat riskittömän tulevaisuuden ja toiminnan jatkuvuuden. Osakkeen arvon maksimointi on omistajien tavoite, kun taas voiton maksimointi on johdon tavoite. Tämä tilanne synnyttää ristiriitaa omistajien ja yhtiön johdon välille. Tästä ristiriidasta käytetään käsitettä agenttiteoria. Rahoituksessa nämä ristiriidat on syytä ottaa huomioon. Omistaja ja rahoittaja voivat pyrkiä ehkäisemään agenttiongelmien syntymistä erilaisilla kannustimilla ja rajoituksilla. Rajoittavia toimia ovat esim. ulkoisen kirjanpitäjän palkkaus tai rajoitukset ostoihin ja myynteihin. Kannustimia voivat olla johdon tulossidonnainen palkkaus tai bonukset. Edellisistä toimista syntyviä kuluja kutsutaan agenttikustannuksiksi. (Leppiniemi & Puttonen, 2002, 20; Niskanen & Niskanen, 2007a, 14)

Intressiristiriitoja ilmenee, kun osapuolille syntyy erilainen näkemys yrityksen tulevaisuudesta. Omistaja-osapuolella saattaa olla yrityksen johtoa suurempi halu kasvattaa yrityksen kasvuvauhtia ja kokoa. Omistajilla voi olla tavoitteita, joiden tavoittelu voi vaarantaa yhtiön tulevaisuuden. Johdolla taas on tavoitteena säilyttää asemansa ja pyrkiä varmistamaan sen pysyvyys. Johto ei halua tehdä ratkaisuja, jotka vaarantavat yrityksen olemassa olon. Tavoitteiden erilaisuus aiheuttaa agenttiongelman. Tavoitteiden erilaisuus voi johtua myös epätäydellisestä informaatiosta. Johto on saattanut antaa muokatun ja todellisuutta paremman kuvan yrityksen arvosta ja sen tulevaisuuden tapahtumista. Tällä pyritään saamaan yhtiöön rahoitusta. Agenttiongelmia syntyy oletuksesta, että epätäydellistä informaatiota ilmenee. (Niskanen & Niskanen, 2007a, 14)

2.5 Haitallinen valikoituminen

Akerlofin (1970) artikkeli Market for the lemons, loi pohjan haitalliselle valikoitumiselle. Siitä lähtien sitä on pidetty merkittävimpana syynä markkinoiden häiriöille. Haitallinen valikoituminen johtuu epätäydellisestä informaatiosta, eli vaihdantaa tehtäessä toinen osapuoli tietää enemmän kuin toinen (Levin, 2001). Akerlof käytti artikkelissaan esimerkkinä autojen myyntiä. Autoja on kahdenlaisia, hyviä ja huonoja. Oletuksen mukaan ostaja ei tunnista eroa hyvän ja huonon auton välillä. Myyjä asettaa hinnan hyvän ja huonon auton välille, jonka seurauksena myyjä haluaa tuoda markkinoille huonoja autoja suuremman katteen vuoksi. Kun kuluttajat ovat ymmärtäneet tämän, he haluavat maksaa keskiarvoa alhaisemman hinnan. Tällöin hyvälaatuisia autoja ei ole kannattavaa tuoda markkinoille ja jäljelle jää vain huonoja autoja. (Akerlof, 1970)

Akerlofin teoriaa autoista voidaan soveltaa rahoitukseen. Rahoittaja tietää markkinoilla olevan yrityksiä joilla on potentiaalia menestymiseen, sekä myös yrityksiä jotka eivät todennäköisesti menesty. Menestystä ei kuitenkaan voi tietää ennen toiminnan aloittamista. Rahoittajan on tehtävä päätös rahoituksen hinnasta olettamustensa perusteella. Turvallisinta on asettaa rahoituksen hinta huonoimman odotuksen mukaan ja näin madaltaa riskiä. Rahoitusta hakevan yhtiön kannalta tämän kaltainen ajattelumalli on huono asia, sillä hinta voi muodostua liian korkeaksi ja rahoitusta ei voida ottaa kalleuden vuoksi.

Takola ja Tanayma (2008) tutkivat valtion toteuttaman tukiohjelman vaikutuksia, kun innovatiivisissa projekteissa yksityiseen ja julkiseen rahoitukseen liittyy epätäydellisestä

informaatiosta johtuvaa haitallista valikoitumista. He havaitsivat, että valtion myöntämällä tuilla on vaikutuksia haitallisen valikoitumisen aiheuttamien rajoitteisiin. Valtion myöntäessä tukia se antaa myös vaikutelman startup-yrityksen laadusta. Valtion tukiessa yritystä, se antaa muille ulkoisille rahoittajille laatusertifikaatti-vaikutelman. Tämä voisi olla vähentämässä haitallisen valikoitumisen vaikutuksia startup -yrityksiin. (Takola & Tanayma, 2008) Tätä voisi soveltaa myös mobiilipeliyhtiöihin. Rahoittajat, kuten bisnesenkelit voivat tulkita myönteisenä signaalina, kun valtion rahoitusyhtiö on tulkinnut yhtiön tulevaisuuden kannattavaksi ja antanut luottoa.

Haitallisen valikoitumisen aiheuttamia seuraamuksia voidaan välttää informaation täydentämisellä. Rahoittajan ollessa epävarma rahoituksen hakijan kyvyistä huolehtia taloudellisista velvoitteista, hän voi luvanvaraisesti tarkistaa luottotiedot. (Finnvera, 2014) Cummingin (2006) tutkimuksen mukaan ainakin pääomasijoittajat pyrkivät vähentämään haitallista valikoitumista syndikoinnin avulla. Se on toiminto, jolla sijoittajat pyrkivät jakamaan taloudellista riskiä muiden sijoittajien kanssa, sekä jakamaan tietoa (Bygraven, 1988). Syndikointi auttaa löytämään potentiaalisia investointikohteita, sekä pienentämään riskiä sijoittaa kannattamattomiin yrityksiin (Cumming, 2006).

2.6 Riskien arviointi ja hallinta

Riskillä viitataan usein epäsuotuisiin tulevaisuuden odotuksiin. Riskistä puhutaan, kun ei olla varmoja tulevaisuudesta ja se ilmaistaan usein kielteisessä mielessä. Kun on riski, niin on myös mahdollisuus. Sanotaankin, että riski ja mahdollisuus kulkevat käsikkäin. (Andersen, 2006) Yrityksen strategia perustuu mahdollisuuksiin, joita toiminnalla tavoitellaan. Tällöin strategiaan liittyy myös riskejä ja tuottavassa toiminnassa näitä riskejä on kyettävä tunnistamaan ja hallitsemaan.

Riski voi olla erilainen johdolle kuin omistajalle. Johdolle on tärkeää turvata asemansa ja tulevaisuutensa yhtiössä. Osakkeenomistajat ovat usein hajauttaneet omaisuuttaan useisiin kohteisiin pienentääkseen epäsystemaattista riskiä. Jos riski ei kannata, ja yrityksen arvo romahtaa, he menettävät vain sijoittamansa osuuden, eikä heidän vastuunsa ylety pidemmälle. Osakkeenomistajat saattavat tämän vuoksi olla halukkaampia ottamaan suurempia riskejä, verrattuna yrityksen johtoon. Riskillisen hankkeen onnistuessa velkarahalle maksettavien korkojen jälkeen ylijäävä osuus jää osakkeenomistajille. (Leppiniemi & Puttonen, 2002, 21)

Taloudellinen epävarmuus vaikuttaa sekä pääomasijoittajiin että muihin rahoittajiin, jotka sijoittavat riskisiin, mutta mahdollisesti korkeatuottoisiin yrityksiin. Pääomasijoittajat ovat kehittäneet erilaisia strategioita riskin pienentämiseen, ja yksi tällainen on sijoituksen syndikointi. Syndikoinnissa vähintään kaksi pääomasijoittajaa rahoittavat yritystä. Yksi pääomasijoittaja lähtee mahdollisesti johtamaan rahoitusta, joka luo suhteen yritykseen, neuvottelee sopimusehdoista, takauksista ja hinnasta. Tämän jälkeen se hakee muita sijoittajia, jotka rahoittavat osan tarvitusta summasta. Pääjärjestäjä kattaa suurimman osan tarvitusta summasta. On havaittu, että pääjärjestäjän maineella voi olla merkitystä. Hyvä maine kasvattaa muiden luottamusta ja alentaa kynnystä lähteä mukaan rahoitushankkeeseen. (Sufi, 2007)

Rahoittajan on käytännössä vaikeaa tai lähes mahdotonta purkaa sijoituspäätös. Tämän vuoksi vastuu riittävän tiedon antamisesta siirretään yrityksen johdolle tai osakkaille. Rahoittaja voi sisällyttää sopimukseen sanktiopykälän, johon on kirjattu sopimussakko ja korjausaika. Jos on tapahtunut virhe ja tapahtunutta virhettä ei korjata, yritys joutuu korjaamaan mahdollisesti syntyneet vahingot. Näillä toimilla pyritään ohjaamaan rahoitettavaa yritystä, sekä estämään epätäydellisen informaation syntymistä. (Fiban, 2014)

3 Rahoituslähteitä

Yrittäjällä tai yhtiöllä on päämäärä, jota varten he perustavat toimintansa. Päämäärän takana on liikeidea, jolla he uskovat saavuttavansa päämääränsä. Liikeidean toteuttaminen vaatii rahaa. Tarvittava rahan määrä riippuu toiminnan suuruudesta. Jos työt tehdään kotona jo ostetulla kalustolla, niin tällöin alkuinvestoinnit ovat melko matalat. Toiminnan vaatiessa oman toimiston, tehokkaita koneita ja palkattuja alaisia, niin tällöin puhutaan jo suuremmista investoinneista. Monella aloittavalla yrittäjällä ei ole vaadittua alkupääomaa, jonka vuoksi rahoitusta on haettava ulkopuolisesta lähteestä. Ennen rahan hankintaa on tiedettävä mihin sitä tarvitaan ja kuinka paljon. Ensiksi on syytä tehdä investointisuunnitelma, jonka pohjalta tehdään rahoitussuunnitelma, jotta tiedetään paljonko toiminnan aloittaminen vaatii pääomaa. (Niskanen & Niskanen, 2007a, 9)

Tuoreella peliyhtiöllä on harvoin tarjota peliä heti myytäväksi. Pelien rakentamiseen menee aikaa, ja se vie rahaa. Kun yhtiöllä on palkallisia työntekijöitä, niin tällöin myös palkat on kyettävä maksamaan. Näihin kuluihin tarvitaan pääomaa. Rahoituksen saaminen tuntemattomana tekijänä on usein haastavaa, varsinkin kun talouden tilanne on heikko.

Mobiilipeliala on nosteessa ja kehittyä kokoajan eteenpäin. Alalla on paljon pelintekijöitä ja uusia tulee jatkuvasti. Kovenevan kilpailun aikana on osattava löytää ne lähteet, mistä rahoitusta voidaan saada toiminnan aloittamiseen ja pyörittämiseen. Seuraavaksi käsitellään yleisimmät rahoituslähteet, joista rahoitusta voidaan hakea.

3.1 Oma rahoitus

Omarahoitteinen toiminnan aloitus on rahoituksen muodoista yksinkertaisin. Perustajat sijoittavat yritykseensä omaa pääomaa, jolloin heistä tulee yrityksen omistajia. Tällainen rahoitus on pysyvää, sitä ei tarvitse maksaa takaisin, ellei yrityksen toimintaa lopeteta. Tulorahoitusta syntyy yritysten myydessä tuotteitaan tai palvelujaan. Suomessa tulorahoitus on käytännössä suosituin ja merkittävin rahoituslähde yrityksille. (Niskanen & Niskanen, 2007a, 334, 329)

Yrityksillä ei yleensä ole pääsyä julkisille osakemarkkinoille ollessaan vasta siemenvaiheessa, tai toiminnan alkuvaiheessa. Yrityksillä ei myöskään ole halua luopua omistuksistaan ulkopuolisille. Onkin huomattu, että yritysten omistajat pyrkivät säilyttämään omistuksensa mahdollisimman pitkään. Omistuksen säilyessä voidaan pitää kontrolli itsellään ja ohjata toimintaa haluttuun suuntaan. (Niskanen & Niskanen, 2007a, 334) Yrittäjän paineet ovat usein pienemmät, kun ei ole ulkopuolisia rahoittajia. Toimiessaan omarahoitteisesti yrittäjä on vähemmän riippuvainen ulkoisista kumppaneista. Tutkimusten mukaan yritykset haluavat ensiksi saada tulorahoitusta, jolla he voisivat tehdä investointeja. Investointeja ei tehdä, jos tilillä ei ole rahaa. (Gadenne, 1998)

3.2 Tekes

Tekes on Suomessa toimiva innovaatio- ja tutkimuskeskus, joka toimii yritysten, yliopistojen, korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten haastavien tutkimus- ja kehitysprojektien sekä innovaatiotoiminnan rahoittajana. Tekes rahoittaa nuoria innovatiivisia yrityksiä. Nuoren yrityksen on oltava alle viisi vuotta vanha ja pieni. Henkilöstön määrä on oltava alle 50, ja sen vuosiliikevaihto tai taseen loppusumma saa olla enintään 10 miljoonaa euroa. Yrityksellä tulee olla liiketoimintavastuu, ja mahdolliset aineettomat oikeudet on oltava yrityksen hallinnassa. (Tekes, 2014)

Startup-yritys voi saada rahoitusta enintään 1,25 miljoonaa euroa. Tämä koostuu avustuksesta ja lainasta. Avustusta voi saada enintään 500 000 euroa ja lainaa 750 000 euroa. Rahoitus tapahtuu vaiheittain, vähintään kolmessa jaksossa. Rahoituksen määrä on 75% hyväksytyistä kustannuksista. Ensimmäisen jakson rahoitus on 250 000 euroa ja sen kesto on 6-12 kuukautta. (Tekes, 2014)

Tekesillä on rahoitusohjelma, jonka tavoite on vahvistaa Suomen globaalia asemaa peli- ja viihdeteollisuuden huipulla. Rahoituksen lisäksi ohjelma tarjoaa matchmaking-tapahtumia, markkinaselvityksiä sekä verkostoitumista. Vuodesta 1995 lähtien Tekes on rahoittanut pelialaa noin 60 miljoonalla eurolla. Vuosittain rahoitus on useissa miljoonissa euroissa. Vuonna 2011 Tekes rahoitti noin 8,6 miljoonalla eurolla. (Tekes, 2014)

3.3 ELY-keskus

ELY-keskus, eli elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus tukee pk-yritysten perustamista, kasvua ja kehittämistä. Sen palveluihin kuuluu neuvontaa, koulutusta ja kehittämisspalveluja sekä rahoitus. ELY-keskus myöntää rahoitusta harkinnanvaraisesti, ja se vaatii yrityksen perustajalta varmistuksen yrityksen rahoituksesta perustamis- ja käynnistysvaiheessa, joko omalla tai vieraalla pääomalla. Rahoitusta haetaan oman alueen ELY-keskuksesta. (ELY-keskus, 2014)

Kehittämisasiavustusta voivat saada hankkeet, jotka kehittävät yrityksen pitkän aikavälin kilpailukykyä. Hankkeella tulee olla merkittävä vaikutus yrityksen kasvuun, teknologiaan, kansainvälistymiseen, tuottavuuteen tai liiketoimintaosaamiseen. Kehittämisasiavustusta on haettava ennen hankkeen aloittamista. Avustukset maksetaan jälkikäteen, erillisten hakemusten perusteella ja vaadittujen edellytysten täytyessä. (ELY-keskus, 2014)

3.4 TE-palvelut

TE-toimisto tarjoaa palkkatukea, kun yritys, muu yksityisen sektorin työnantaja, kunta tai kuntayhtymä palkkaa työttömän työnhakijan. Tuen suuruus ja kesto päätetään tapauskohtaisesti. Palkkatukea voidaan hakea jälkikäteen TE-toimistosta. (TE-palvelut, 2014)

3.5 Finnvera

Finnvera on valtion omistama erikoisrahoitusyhtiö, joka tarjoaa rahoitusta toiminnan aloittamiseen, kasvuvaiheeseen, kansainvälistymiseen, sekä viennin riskeiltä suojautumiseen. Parantaakseen suomalaisten yritysten toimintaa ja kilpailukykyä Finnvera tarjoaa lainoja, takauksia, pääomasijoituksia ja vientitakuuta. Valtion elinkeino- ja omistajapoliittiset tavoitteet sekä erityislainsäädäntö ohjaavat Finnveran toimintaa. (Finnvera, 2014)

Finnvera kykenee ottamaan suurempia riskejä antolainaustoiminnassaan, koska valtio osallistuu sen luotto- ja takaustappioiden kattamiseen. Rahoitukseen liittyvää riskiä se jakaa muiden rahoittajien kanssa. (Finnvera, 2014)

Rahoituksen saaminen edellyttää toimintasuunnitelman ja ansaintamallin esittämisen. Toimintasuunnitelman perusteella selvitetään tarvittava rahoitus. Rahan tarpeen suuruus vaikuttaa, voiko Finnvera toimia ainoana rahoittajana, vai edellytetäänkö muitakin rahoittajia sekä millainen on omarahoitusosuus. Vastaperustetun uusyrittäjän arviointiin vaikuttaa usein myös kehityskeskusten ja pankin antamat arviot. (Finnvera, 2014)

3.6 Pankkirahoitus

Pankkilainat ovat merkittävin vieraan pääoman lähde suomalaisille yrityksille, koosta riippumatta. Aivan tuoreelle yhtiölle ei usein myönnetä lainaa, vaan yrittäjän on otettava laina henkilökohtaisesti. Toiminnan kasvaessa, ja yrityksen saatua varallisuutta, se voi saada pankista lainaa. Laina perustuu neuvotteluihin, jonka mukaan lainan määrä ja kustannukset määräytyvät. Pankit antavat arvoa suhteen laadulle ja pitkäaikaisuudelle. (Niskanen & Niskanen, 2007a, 28)

Robert Cressy on tutkinut epäsymmetrisen informaation ja haitallisen valikoitumisen vaikutusta pankkien lainoihin ja niiden ehtoihin. Pankit luovat kannustimia lainan ottajille, jotta he sitoutuisivat toimintaansa ja saisivat sen menestymään. Lainan kesto on keskeinen tekijä prosessissa. Epäsuotuisia toimia vastaan pankit vaativat vakuuksia ja varallisuuden sitomista. Tulosten mukaan vanhemmat henkilöt ovat myönteisempiä antamaan varojaan pantiksi. Pankit myös hyödyntävät tämän tiedon määrittäessään lainaehdot. Tutkimuksen mukaan ammatillisen pätevyyden omaavilla iäkkäillä henkilöillä on matala riski epäonnistumiseen. Tämän vuoksi pankit antavat lainaa mieluummin iäkkäimmille ja koulutetuille, kuin nuorille. (Cressy, 1996)

Lainaa hakiessa pankki määrittää riskisyyden ja koron annettujen tietojen perusteella. Siitä johtuen pankki tai lainanantaja toivoo, että yritys ei muuta toimintaansa riskipitoisemmaksi, kuin on annettu ymmärtää. Liiketoiminnan riskisyyden nousun tuottamat lisävoitot eivät vaikuta pankkiin, sillä sen saamat korkotuotot pysyvät samana. Pankin intressi on vain saada korkomaksut sovitusti ja että yritys ei lopeta toimintaansa. (Leppiniemi & Puttonen, 2002, 21)

3.7 Pääomasijoittajat

Pääomasijoittajat tekevät oman pääoman ehtoista rahoitusta yrityksiin, joilla on potentiaaliset kasvumahdollisuudet. Sijoitusten myötä heistä tulee osaomistajia, ja he ovat yleensä mukana strategian luomisessa ja kehittämisessä, hallitustyöskentelyssä ja liiketoiminnan kehittämisessä. Pääomasijoitukset vaihtelevat pääsääntöisesti 100 000 euron ja viiden miljoonan euron välillä. (Niskanen & Niskanen, 2007b, 334) Pääomasijoitus tapahtuu usein rahastojen kautta, jotka koostuvat osakkeista ja muista arvopapereista. Rahaston omistavat siihen sijoittaneet henkilöt ja yhteisöt. (Martikainen & Martikainen, 2002)

Ennen hakemista yrittäjän on ymmärrettävä, että päätös lähteä hakemaan sijoitusta on samalla sitoumus myydä yritys, mikäli potentiaalinen ostaja löytyy, eli yrityksestä tarjotaan riittävän korkea hinta. Yritys ei siis saa olla yrittäjille elämäntehtävä, vaan pikemminkin yksi työelämän vaihe. Ajattelumallien ero on suuri. Sijoittajaa hakiessa on ymmärrettävä seuraamukset, jos sijoittaja saadaan. Sijoittajan tuleminen yritykseen merkitsee osuuden menettämistä yrityksestä. On siis hyvä miettiä, onko yritys perustajan elämäntyö, vai tuleeeko siitä vain yksi vaihe hänen elämässään. FiBAN (2014) on tehnyt listauksen asioista, joita on syytä miettiä ennen rahoituksen hakemista bisnesenkeleiltä, mutta asiat sopivat myös rahoituksen hakuun pääomasijoittajilta.

1. Yritystä kannattaa rahoittaa omista ja ystävien rahoista niin pitkään kuin mahdollista.
2. Jos yritys päättää hakea sijoittajaa, on päätettävä osuus, josta yrittäjät ovat henkisesti valmiit luopumaan.
3. On arvioitava etukäteen, mitkä ovat sijoittajien tuomat edut ja haitat yritykselle nykytilanteessa.
4. On määriteltävä, mikä on realistinen rahoitustarve ja mihin se perustuu.

5. On opittava, miten pääomasijoittajat sijoittavat ja millä periaatteilla.
6. Edellisten jälkeen on helppo määrittää ihanneprofiili: Minkälainen sijoittaja yritykseen haluttaisiin? Mitä osaamista ja verkostoja tarvitaan? Entä minkä verran sijoittajan aikaa?
7. ... ja ottaa vasta tämän jälkeen ensimmäinen kontakti sijoittajiin.

Yrityksen tulee olla tietoinen omasta valuaatiostaan, eli arvostaan. Yrittäjä saattaa herkemmin arvioida yrityksensä todellista arvokkaammaksi ja sijoittaja puolestaan minimoida arvoa. Tällöin syntyy valuaatiokuilu, ja näkemysero yrityksen arvosta voi johtaa sijoitusneuvotteluiden keskeytymiseen. Virheellinen valuaatio voi olla esteenä seuraaville rahoituskierroksille ja estää yrityksen rahoituksen saannin.

3.8 Bisnesenkelit

Bisnesenkelit ovat yksityishenkilöitä, jotka sijoittavat oman pääoman ehtoista rahoitusta yrityksiin, joilla he olettavat olevan kehittymismahdollisuuksia. Sijoitus tekee bisnesenkelistä osaomistajan, joka tuo hänelle tiettyjä oikeuksia. Yleensä sijoittaja osallistuu strategian luomiseen ja kehittämiseen, hallitustyöskentelyyn ja liiketoiminnan kehittämiseen. Sijoitusten suuruus on tyypillisesti 10 000 - 150 000 euron välillä. (Niskanen & Niskanen, 2007b, 334) Bisnesenkeleille on tyypillistä tehdä sijoitukset vaiheittain, kun taas pääomasijoittajat tekevät usein suuria kertasijoituksia (Fiban, 2014).

Sijoittajien on tarkkailtava sijoitukseen liittyviä riskejä. Sijoittajan on tärkeää huomioida mahdollinen agenttiriski, joka johtuu jo aikaisemmin todetuista sijoittajan ja johtoryhmän välisistä intressiristiriidoista. Manson (2004) esittää aikaisempien tutkimusten (Fiet 1995b, Van Osnabrugge, 2000, Fiet, 1995a) perusteella neljä syytä, miksi sijoittajan on kiinnitettävä huomiota mahdolliseen agenttiriskiin

- Suurimmalla osalla sijoittajista on rajallinen tarjousvirta ja siksi puutetta vertailukelpoisesta tiedosta arvioidakseen markkinoiden riskiä.
- Sijoittajilla ei usein ole suuria resursseja kerätä ja analysoida markkinoiden informaatiota (Fiet, 1995b). Huolellisuus tiedon tulkinnassa (Van Osnabrugge, 2000).
- Sijoittajan ja yrittäjän välinen sopimus on usein yksinkertainen ja epämuodollinen, jonka vuoksi sijoittajan on vaikeaa turvautua pakotteisiin.

- Sijoittajilla on usein aikaisempaa kokemusta alalta, ja he uskovat olevansa kykeneväisiä arvioimaan riskiä ja mahdollisia vahingollisia seuraamuksia (Fiet, 1995a).

Haines (2003) on päätellyt tarkasteltavan kohderyhmän perusteella, että tärkein tekijä investointipäätöksessä ovat henkilöt, eli tiimi. Sijoittajat tulevat olemaan usein tekemisissä näiden henkilöiden kanssa, joten on tärkeää, että henkilöt ovat oikeanlaisia työhön sekä yksilöinä sellaisia, joiden seurassa viihtyy. Sijoittavat haluavat tiimin koostuvan henkilöistä, jotka ovat rehellisiä, omaavat vahvan työmoraalin, ymmärtävät mitä menestyminen vaatii, ovat sijoittaneet toimintaansa ja osaavat arvioida liiketoiminnan arvon realistisesti. Yrityksen heikon johtamisosaamisen havaitseminen, johtaa yhteistyöstä kieltäytymiseen. Johtamistaidot ovat tärkeä ominaisuus, mutta sijoittajat pitivät tärkeänä yrityksen mahdollisuuksien kasvupotentiaalia ja yrittäjän tai yrittäjien kykyä tajuta heidän potentiaalinsa. Markkinoilla jo olleet yritykset ovat sijoittajille houkuttelevampia kuin ne, jotka ovat vasta aloittaneet toimintansa. Jo jonkin aikaa toiminnassa olleen yrityksen arvioitiin vaikuttaa enemmän markkinaliitännäiset kuin yrittäjälitännäiset asiat. (Mason & Stark, 2004)

4 Rahoituksen saantiin vaikuttavia tekijöitä

Tässä osiossa käydään läpi tekijöitä, joiden oletetaan olevan tärkeitä tekijöitä rahoitusta hakiessa ja sitä myönnettäessä.

4.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma antaa kuvan yrittäjän toiminnasta. Suunnitelmalla voidaan havainnollistaa yrityksen toimintaa ennen kuin sitä on ehditty aloittaa. Toisin sanoen se kertoo kuinka yritys tulisi toimimaan. Tämän vuoksi liiketoimintasuunnitelman luominen on tärkeää. Sen avulla rahoittaja saa käsityksen millaisesta toiminnasta on kyse. Jos toimintasuunnitelma ei toimi, se pitää rohkeasti vaihtaa, vaikka joku muu olisi menestynyt sillä. Sama suunnitelma ei sovi kaikille. Suunnitelma on oletamus siitä miten joku asia voisi toimia. Kun sen laittaa käytäntöön, niin huomataan miten se todellisuudessa toimii. Jos siinä on ongelmia, ne pitää ratkaista ja tarpeen vaatiessa päivitettävä suunnitelmaa. (Casadesus-Masanell & Ricart, 2011)

Hyvästä liiketoimintasuunnitelmasta ilmenee ulkopuoliselle kuinka yritys alkaa tuottaamaan arvoa itselleen, asiakkailleen ja rahoittajille. Monet yritykset keskittyvät ydinosaamiseensa, eli tässä tapauksessa pelien tekemiseen, mutta muu taustatyö jää vähemmälle.

Harvard Business Schoolin Clay Christensen on suositellut, että hyvä liiketoimintamalli pitää sisällään neljä asiaa:

- Asiakkaan arvon esitys
- Ansaintamalli
- Avainresurssit
- Avainprosessit (Casadesus-Masanell & Ricart, 2011)

Toimintasuunnitelmaa suunniteltaessa tulisi päättää, kuinka käytännön päätökset toteutetaan, kuinka pääomaa käytetään, ja miten yrityksen hallinto toteutetaan. On myös syytä miettiä suunnitelman luonnetta. Joustava suunnitelma mahdollistaa nopeat muutokset tarvittaessa, kun taas jäykkä suunnitelma aiheuttaa hitautta toiminnan uudelleen järjestämisessä. Liiketoimintasuunnitelmaa ei saa ajatella kiinteänä. Suunnitelmaa on noudatettava, mutta ei liian tiukasti. Maailma muuttuu, taantumia tulee ja taloustilanteet muuttuvat. Tällöin on osattava muokata suunnitelmia ja mukauttaa ne harkitusti nykytilanteeseen. (Casadesus-Masanell & Ricart, 2011) FiBANin oppaan mukaan liiketoimintasuunnitelmaa joudutaan muokkaamaan vähintään kuusi kertaa, ennen kuin lopullinen suunnitelma löydetään (Fiban, 2014).

4.2 Tiimi

Tiimillä on suuri merkitys yrityksen menestymisessä. Vaikka yrityksellä on hyvä liiketoimintaidea ja riittävä rahoitus, se ei voi menestyä, jos ei ole tiimiä, jolla tavoitteet voitaisiin tavoittaa. Seuraavana lista ominaisuuksista, joita FiBANin (2014) mukaan sijoittajat etsivät tiimistä

- Tahto
- Osaaminen
- Rohkeus
- Suhdeverkosto

- Myyntihenkisyys
- Valmennettavuus / Oppimiskyky
- Luotettavuus
- Heterogeenisyys

5 Empiria

Tutkielman empiirinen aineisto perustuu tekemiini haastatteluihin sekä omiin johtopäätöksiini. Tulosten läpikäyminen mukailee teoriaosuuden rakennetta.

5.1 Tutkielman tavoitteet

Tämän tutkielman tavoitteena, eli pääongelmana oli selvittää niitä tekijöitä, jotka vaikuttavat startup-mobiilipeliyhtiöiden rahoitukseen. Lähestyin pääongelmaa sekä rahoittajan että rahoitettavan näkökulmasta ja pyrin selvittämään, kuinka ne vaikuttavat toisiinsa. Lähdin selvittämään pääongelmaa seuraavien alakysymysten kautta:

- Mistä lähteistä yritys voi saada rahoitusta?
- Mitä ongelmia rahoitukseen liittyy?
- Miltä yrityksen pitäisi teoriassa näyttää?

5.2 Haastattelut

Tässä osiossa käyn läpi tekemäni haastattelut. Seuraavassa ilmenee vain haastateltavien näkemykset. Seuraavassa alakappaleessa peilaan teorioita haastatteluista saatuun materiaaliin, joka sisältää omia johtopäätöksiäni.

Epätäydellinen informaatio

Yhtenä alakysymyksistä on rahoitukseen liittyvät ongelmat. Yksi suurimmista ongelmista on varmasti epätäydellinen informaatio ja siihen liittyvät tekijät. Usein epätäydellisestä informaatiosta puhuttaessa asia liittyy johdon ja rahoittajan väliseen tiedon jakoon. Se sisältää usein ajatuksen siitä, että johto pyrki vaikuttamaan ulkopuoliin tahoihin antamallaan tiedoillaan.

Henkilö K:n mukaan Yritys K ei juurikaan signaloi tarkoituksenmukaisesti. Hänen mukaansa alalla on kuitenkin yrityksiä, jotka puhuvat paljon ja kertovat eri medioissa heidän peliensä latauskerroista, jotka voivat näyttää suurilta. Pelialaa ymmärtävä henkilö kuitenkin tajuaa, että latauskerrat eivät ole merkittäviä, eikä menestystä ole, mutta julkikuva antaa ymmärtää toisin. Signaalointia Yritys K pyrkii käyttämään siinä mielessä, että rahoitusta hakiessa pääomasijoittajilta, heille pyritään korostamaan, että rahaa haetaan kasvua varten eikä rahojen loppumisen vuoksi. Epätoivossa rahoitusta ei kannatta hakea, sillä sijoittajien haistaessa epätoivon he kaikkoavat. Henkilö K näkee, että aggressiivisempi signaalointi osana rahoituksen hakua voi toimia paremmin amerikkalaisiin sijoittajiin kuin suomalaisiin.

Yrityksen N Henkilö N näkee että epätäydellistä informaatiota on vaikea välttää varsinkin silloin, jos yritys on toiminut kauemmin. Yrityksen hakiessa rahoitusta se ei ehdi tai pysty kertomaan kaikkea itsestään. Rahoittajan on osattava myös itse tulkita yritystä saamallaan ja keräämillä tiedoillaan. Yrityksen perustajat ovat pyrkineet kasvattamaan osuuksia yrityksessä, mikä voi vaikuttaa tarkoitukselliselta signaaloinnilta, mutta perimmäisenä tarkoituksena on kasvattaa omaa omistusta. Yritys N ei tarkoituksellisesti pyri signaloimaan itsestään markkinoille.

Vanjoki ei näe velkaisuutta kannattavuuden mittarina. Suuri velkaisuus tuntuu olevan enemmänkin karkote. Sijoittajat eivät halua yrityksen maksavan velkojaan heidän sijoituksillaan. Jossakin tapauksessa tämäkin voisi olla mahdollista. Sijoittajilla on omat kriteerinsä, joilla he tekevät päätöksensä. Vanjoki ei usko, että tietoisesti tekemällä väärää ratkaisuja kukaan voisi pärjätä. Hänen mukaansa rahoitusteorian yksiselitteisyys ja selkeys auttavat arvioimaan yritystä, kun mietitään mitä omapääoma on ja mikä sen hinta, ja mitä vieraspääoma on ja mikä on sen hinta. Tuloslaskelmasta ja taseesta usein näkee mitä yritys on ja mitkä sen odotukset ovat.

Agenttiteoria

Suvannon mukaan mobiilipeliyritykset käyttävät lähes poikkeuksetta ulkopuolisia tilitoimistoja. Tähän ei hänen mukaansa kuitenkaan liity sijoittajien vaatimuksia, vaan ulkoistaminen lähtee yrityksestä itsestään. Syitä ulkoiselle kirjanpidolle ovat oman osaamisen puute ja ajan säästö. Tuotot ovat suurimmalta osin ulkomaanmaksu liikennettä, joka

monimutkaistaa kirjanpitoa. Suvanto näkee myös, että julkiset rahoittajat tykkäävät, että kirjanpito luotettavaa ja ajan tasalla.

Vanjoen mukaan ristiriidat liittyvät usein ajassa oleviin odotuksiin. Alkuvaiheessa yrityksen tekevät tappiota ennen kuin saavat pelin julkaistua ja sitä kautta tulorahoitusta. Intressiristiriitoja on tapana syntyä silloin, kun pelien julkaiseminen viivästyy ja joudutaan arvioimaan, kauanko tappiota ollaan vielä valmiita kestämään ja kuinka paljon. Riskin realisoituessa sijoittaja ei aina ole halukas jatkamaan toimintaa. Pelin kehittäjillä usko peliin kestää usein kauemmin kun rahoittajalla. Riitaa voi tulla päätettäessä voidaanko projektia enää jatkaa, vai pitääkö siitä jo luopua. Ongelmallisemmaksi tilanne voi muodostua kun molemmat pyrkivät pääsemään tilanteeseen, joka olisi parempi itselle.

Henkilö N ei koe, että intressiristiriitoja olisi syntynyt. Hän ei kuitenkaan pidä mahdottomana etteikö niitä syntyisi. Sijoittajat pyritään valitsemaan niin, että intressit ovat samanlaiset joka jo sinänsä ennaltaehkäisee intressiristiriitojen syntymistä. Yrityksessä N ja Yrityksessä K pääomasijoittajat osallistuvat hallitustustyöskentelyyn.

Henkilö K näkee, että mahdollisia intressiristiriitoja sijoittajan kanssa voi syntyä varsinkin silloin, kun sijoittaja haluaa toimia pelijulkaisijana, mutta yritys itse haluaa päättää kuka heidän pelin julkaisee tai julkaiseeko itse. Yritys K:lle on tehty vähemmistöosakastarjous aasialaiselta peliyhtiöltä joka toimii myös julkaisijana, mutta he kieltäytyivät siitä juuri sen takia, että pelijulkaisuista päätettäessä syntyisi intressiristiriitoja.

Haitallinen valikoituminen

Valinta rahoituksesta perustuu usein yrityksen toiminnan riskisyyteen. Finnvera ja Vanjoki näkevät erittäin positiivisena, jos rahoitusta hakeva yritys on omatoimisesti luonut riskinhallintastrategian. Se antaa kuvan, siitä että yrittäjä tiedostaa toimintansa riskit ja osaa ottaa ne huomioon päätöksiä tehdessään.

Henkilö K uskoo, että pelialaa tuntevien analyytikoiden puute pankki- sekä sijoituspuolella aiheuttaa sen, että ne eivät uskalla lähteä rahoittamaan. On olemassa pelialaan erikoistuneita sijoitusrahastoja, jotka usein lähtevät vetämään rahoituskerroksia, eli johtamaan syndikoitua rahoitusta. Henkilö N näkee, että muiden mobiilipeliyritysten menestys vaikuttaa muihin niin hyvässä kuin pahassa.

Yritys N nostaa rahoitusta jaksottaisesti, eli he luottavat yrityksensä menestykseen ja arvonnousuun. Tällöin he uskovat tulevaisuudessa saavansa nostettua rahaa halvemmalla.

Rahoituksen hankinta

Perustettavan yrityksen tarvitsevaa rahoituksen määrää on Suvannon mukaan vaikea sanoa, koska aloittavan yrityksen tarvitseva alkupääoma on aina yrityskohtainen. Aloittavan yrityksen koko vaikuttaa suoraan yrityksen tarvitsemaan rahamäärään ja sen kulutukseen, eli burn-rateen. Oma osaansa näyttelee myös tiimin kokemus, joka omalta osaltaan vaikuttaa odotettuun tuotantoon kuluvaan aikaan. Tärkeä osansa on myös muut kuin suoraan pelin tuotantoon ja yrityksen toimintaan liittyvät kustannukset, jotka liittyvät pelin tuotantoon ja markkinoille tuomiseen. Nämä pitävät sisällään esimerkiksi markkinointikustannukset, lakipalvelut, testauksen ja analytiikan, verkostojen luomisen, jotka voivat olla merkittävä osa tarvittavaa rahoitusta.

Oma- ja tulorahoitus

Suurin osa suomalaisista yrityksistä lähtee liikkeelle omarahoitteisesti. Tällöin yrittäjä tai yrittäjät sijoittavat omaa henkilökohtaista rahaansa yritykseen. Rahoitusta voidaan hakea myös perheeltä ja ystäviltä. Yritysmuodoksi on järkevää valita osakeyhtiö, koska yrityksen saadessa sijoittajien kiinnostus, yrityksellä on valmiina osakkeita, joilla käydä kauppaa. Omarahoitus ja sen suuruus ovat merkittäviä tekijöitä rahoituksen saannissa, kun ei ole mahdollista saada pääomarahoittajaa mukaan, koska esimerkiksi tiimi on tuntematon. Oman rahan sijoittaminen yritykseen antaa myös viestiä ulkopuolisille. Se vakuuttaa rahoittajan siitä, että yrityksessä on uskoa itseensä ja siihen ollaan valmiita sijoittamaan omaa rahaa. Finnveran ja Vanjoen mukaan usko omaan tekemiseen ja henkilökohtaisen rahapanoksen sijoittaminen ovat ratkaisevia tekijöitä rahoituksesta päätettäessä. Molemmat pitävät osaamista kuitenkin rahapanostusta merkittävämpänä tekijänä.

Suvanto korostaa oman pääomapanoksen merkitystä, kun rahoitusta haetaan julkiselta sektorilta. Merkitystä on siinä mielessä, että tuilla on mahdollista jopa tuplata pääoman määrä. Mitä enemmän yrityksellä on omaa pääomaa, sitä enemmän se voi saada tukirahaa. Rahoitusta hakiessa pitää olla tietoinen, mitä ollaan tekemässä, mihin rahaa tarvitaan ja kuinka paljon sitä tarvitaan. Rahoitusta hakiessa ei pyritä hakemaan rahoitusta sattumanvaraiselle ajalle, eikä sitä

pidä hakea mahdollisimman paljon, ellei se ole ilmaista rahaa. Rahoitusta haetaan usein kierroksittain. Esimerkiksi ensimmäisellä kierroksella rahoitusta voidaan hakea toiminnan käynnistämiseen, toisella kierroksella rahaa voidaan hakea henkilöstön palkkausta ja muita resursseja varten, kolmannella prototyypin valmistukseen ja niin edelleen. Rahoitusta haetaan siis tarvittaessa vallitsevan tilanteen mukaan.

Normaalista poiketen Yritys K:n perustajat eivät olleet sijoittaneet yritykseen omaa henkilökohtaista rahaa, koska heillä oli pääomasijoittaja valmiina kun yritystä perustettiin. Yritys N on puolestaan entinen PC- ja konsolipelinen kehittäjä, ennen kuin se aloitti kehittämään ainoastaan mobiilipelejä. Heillä oli tätä kautta pientä tulorahoitusta. Kun he vuonna 2007 perustivat yrityksen, he sijoittivat henkilökohtaista rahaa yritykseen.

Julkiset tuet

Suvanto pitää Tekesiä tärkeänä rahoituslähteenä startup-yrityksille. Monet peliyritykset ovat saaneet Tekesiltä rahoitusta toimintansa kehittämiseen joko tuen tai lainan muodossa. Tekes on kansainvälisesti pelialan näkökulmasta tarkasteltuna poikkeuksellinen taho, jonka tarjoamia tukimuotoja ei juuri muualla maailmassa ole tarjolla ja tämä onkin varmasti osaltaan vaikuttanut positiivisesti pelialan kehittymiseen Suomessa. Tekesin tuen saaminen ei kuitenkaan ole itsestäänselvyys, ja yrityksellä pitää olla Tekesin kanssa toteutettaviin projekteihin omarahoitusosuus, joka on yleensä tukimuotoisissa projekteissa puolet projektin kokonaiskustannuksista.

Haastateltavista yrityksistä molemmat ovat käyttäneet Tekesin palveluita. Yritys N on käyttänyt kahdesti Tekesin T&K-projektia ja Yritys K on saanut Skene-tukea. Molemmat ovat myös saaneet ELY-keskukselta valmistelurahoituksen. Yritys N:llä on meneillään myös ELY:n tukiprojekti. Yritys K saa myös TE-toimistolta palkkatukea, joka kattaa takautuvasti yrityksen työntekijöiden palkkakulut. Yritys K ei ole käyttänyt Finnveran palveluita, koska puhutaan suurista summista ja suuret summat tarvitsevat pankin mukaan. Yritys N on puolestaan ottanut lainamuotoista rahoitusta vuosien varrella.

Pääomasijoittajat

Yritys K etsi pääomasijoittajaa jo kun yritystä oltiin perustamassa. Yritys K:n toimitusjohtaja kuuluu erään yhtiöryhmän hallitukseen, jonka pääomasijoitusyhtiö etsi uutta alaa ja

sijoituskohdetta, kun Yritys K:ta oltiin perustamassa. Tässä tilanteessa pääomasijoittajan oli helppo saada tarvittavat tiedot päätöksentekoa varten. Pääomasijoittajan saaminen on tärkeää, jotta voidaan maksaa palkat ja muut juoksevat kulut ennen kuin tulorahoitusta rupeaa muodostumaan. Yritys K ei pyri panttaamaan osuuksiaan vaan on valmis ottamaan mukaan suuremman pääomasijoittajan, kunhan sijoittajan näkemä valuaatio on tarpeeksi korkea.

Henkilö K näkee, että peliala eroaa muista aloista siinä, että muilla aloilla ei voida tehdä seitsemän hengen tiimillä tuotetta vuodessa, joka voi tuottaa kaksimiljoonaa euroa päivässä. Tämä on hänen mielestään suuri houkute pääomasijoittajille. Hänen mielestään suurten mahdollisten tuottojen vuoksi pääomasijoittajat eivät hakisi nopeaa ”exittä” vaan saisivat hyvän ja jatkuvan tulolähteen. Tätä Yritys K myös tarjoaa kun he neuvottelevat mahdollisten sijoittajien kanssa.

Yritys N on nostanut pääomasijoitusrahaa, jotta heidän olisi mahdollista tehdä paras mahdollinen tuote etupainotteisella kassalla. Yritys N:llä ei ole rahastosta koostuvaa pääomasijoittajaa. Heidän kohdallaan pääomasijoittajat ovat yksityissijoittajia, mutta heidän tekemiensä sijoitusten arvon mukaan he eivät ole enää bisnesenkeleitä. Pääomasijoittajat ovat heidän ystäviänsä tai kuuluvat muuten heidän lähipiiriinsä. Suurten pääomasijoittajien kanssa ollaan oltu yhteyksissä, mutta ne ovat jääneet neuvottelutasolle.

Bisnesenkelit

Suvannon mukaan sijoittaja valitaan tietenkin muun muassa yrityksen rahoitusvaiheen ja haettavan sijoituksen koon mukaan. Bisnesenkelit lähtevät yritykseen mukaan suhteellisen pienellä sijoituksella jo alkuvaiheessa, kun taas isommilta pääomasijoitus-rahastoilta haettavat sijoitukset tulevat mukaan myöhemmin seuraavilla rahoituskierroksilla.

Yritys K haki heti toiminnan alkaessa bisnesenkeliä, mutta 20 000 euron pyyntö 10 prosenttia vastaan oli sijoittajalle liikaa. Tämä kuvastaa Henkilö K:n mielestä hyvin, että bisnesenkelit eivät välttämättä sovi kovinkaan hyvin alalle, koska toiminnan kasvaessa se vaatii suuria summia rahaa. Henkilö K ei tiedä tai ainakaan muista, että tutuilla pelifirmoilla olisi bisnesenkeleitä mukana, ainakaan suoraan.

Yksi syy miksi bisnesenkelit eivät Henkilö K:n mielestä välttämättä sovi alalle on, että bisnesenkelit haluaisivat osallistua peliin liittyviin päätöksiin, ilman kunnollista pelialan

kokemusta. Hän on kuullut puheita, joiden mukaan bisnesenkeille on asetettu jopa ehtoja, että he eivät saa osallistua pelin tekemiseen. Henkilö K näkee bisnesenkelin siinäkin mielessä hankalana, että jos alkuvaiheessa luopuu suhteellisen isosta omistusosuudesta 20 000 euroa kohti, niin siinä voi menettää enemmän kuin saa, vaikka sen hetken valuaatio olisikin realistinen. Bisnesenkelille 20 000€:n sijoitus voi olla suuri ja he pyrkivät valvomaan sijoitustaan turhankin tiiviisti, joka voi olla jo häiritsevää.

Yritys N:llä ei ole ollut bisnesenkeleitä. Yrityksellä on yksityishenkilöitä sijoittajina, mutta heidän sijoituksensa ovat olleet niin suuria, että heidät tulkitaan pääomasijoittajiksi.

Pankkirahoitus

Yrityksistä kumpikaan ei näe pankkirahoitusta sopivana pelialle. Pankkilainaa ei haluta ottaa, koska moni ei ole valmis ottamaan henkilökohtaista lainaa ja antamaan vakuuksia. Yritys N on kuitenkin nostanut lainaa pankista, mutta vain 100 000 euroa.

Liiketoimintasuunnitelma

Vanjoelle kassavirtojen neutraalisuus on keskeinen tekijä päätöksessä. Hän haluaa, että liiketoimintasuunnitelmasta ilmenee millä edellytyksillä, missä ajassa ja kuinka suurella rahamäärän käytöllä yritys saa keulan pinnalle ja alkaa olemaan kassavirtaneutraali. Suunnitelmassa pitää olla myös ennuste milloin yritys alkaa saamaan tulorahoitusta. Tämän jälkeen mietitään lisärahoitusta.

Vanjoki korostaa että se missä ajassa nollatulot saavutetaan, ei ole merkitystä, vaan tärkeämpää ovat ne edellytykset joilla se saavutetaan. Asioiden on oltava uskottavia siinä aikajänteessä josta puhutaan. Suunnitelmassa on tärkeää osata kertoa, paljonko rahaa tarvitaan ja mihin sitä käytetään.

Henkilö K teki toimintasuunnitelman Yritys K:lle ja moni asia on mennyt niin kuin oli oletettu, mutta sitä on jouduttu päivittämään pelialan muuttuessa nopeaan tahtiin. Suurin muutos tuli ansaintalogiikan muuttamiseen. Suunnitelmaa tehtäessä free-to-play malli, eli tehdään peli ja annetaan se ilmaiseksi, ei ollut vielä olemassa. Nykyään yrityksen pelit toimivat free-to-play – ansaintalogiikalla.

Yritys K:n toimintasuunnitelmaa muokattiin myös, koska tarkoituksena oli tehdä pienempiä pelejä joiden valmistus kestää 3-4kk, mutta alettiinkin tekemään laadukkaampia pelejä, ja ensimmäiseen peliin kuluikin 10kk. Päätös strategian muutoksesta sovittiin hallituksessa eikä siinä ollut ongelmia

Tiimi

Tiimin koolla ei ole suurta merkitystä rahoituksen saamisen kannalta. Yhden henkilön yritystä ei katsota ongelmalliseksi ainakaan Finnveralla. Suvannon mukaan tyypillisesti aloittava mobiilipeliyritys työllistää 2-10 henkilöä painotuksen ollessa pienemmässä päässä. Toiminnan aloitukseen riittää yleensä rahamäärä, joka vaihtelee muutamista kymmenistä tuhansista noin sataan tuhanteen euroon. Tämä rahamäärä ei kuitenkaan yleensä riitä muutamaa kuukautta pidemmälle. Tyypillisimmillään etenkin korkeamman profiilin peli-startupit ovat viimeaikoina hakeneet Suomessa useamman miljoonan euron rahoituskierroksia ensimmäisten pelituotteidensa markkinoille lanseeraamiseksi. Tietenkään kaikki peli-startupit eivät tällaisia summia kykene saamaan kasaan, tai ne haluavat toimia pienemmillä budjeteilla ja tavoitteilla.

Vanjoelle on tärkeää, että idealla on kantokykyä, ja tiimi on osaava. Hänen mielestään on parempi, mitä vähemmän porukkaa tiimissä on. Edellinen perustuen siihen, että porukkaa voi aina kasvattaa. Ensimmäinen tärkeä asia tiimiä tarkastellessa on, että tiimin kokoonpanossa pitää olla sellaista osaamista mikä on olennaista sen liiketoiminnalle. Toinen tekijä on, että siinä on intoa ja motivaatiota. Kolmanneksi hän haluaa nähdä onko tiimikoheesiota. On tärkeää nähdä osaavatko tiimiläiset tehdä töitä yhdessä. Myös Finnveralle on tärkeää nähdä, että tiimi pystyy toimimaan yhdessä. Jos kolme edellistä asiaa ilmenevät tiimissä, niin on mahdollista että tiimi saa jotakin aikaiseksi.

Tiimi on ratkaisevassa asemassa rahoituksen saannin kannalta. Kokemus on suuri tekijä rahoittajien mielessä. Henkilö K toteaaakin, että ensimmäisen kierroksen rahoitusta hakiessa, voi olla suurikin merkitys, jos tiimissä on joku joka on työskennellyt aiemmin Roviolla tai Supercellillä. Vaikka kokemus ja osaaminen olisivat samalla tasolla, niin nimekäs henkilö tiimissä voi vaikuttaa positiivisesti rahoituksen saantiin.

5.3 Tulokset

Tässä osiossa peilaan haastatteluista saatua aineistoa tutkielman teoriaosuuteen. Läpikäyminen mukailee teoriaosuuden rakennetta.

Epätäydellinen informaatio

Yrityksistä molemmat kokevat, että heidän suhteensa rahoittajia kohtaan ovat olleet hyvin avoimia, eikä epätäydellistä informaatiota ole ainakaan tarkoituksellisesti pyritty luomaan. Pecking order-teorian mukaan yritys pyrkii ensisijaisesti käyttämään tulorahoitusta investointeihin ja näin vaikuttamaan kannattavalta sijoituskohteelta sijoittajien mielessä. Peli-startup yrityksellä on harvoin tulorahoitusta hakiessaan rahoittajia. Ensimmäisen tuotteen tuottamiseen voi kulua lähes vuosi tai jopa kauemmin, riippuen pelin monimutkaisuudesta. Tulorahoituksen alkaessakaan harva yritys kykenee aloittamaan uutta peliprojektia ilman lisärahoitusta. Rahaa onkin usein haettu kerralla useammalle projektille, mikä on viisasta, jos ensimmäinen ei tuota tarpeeksi. Pelialalla alkuvaiheen yrityksille pecking order teoria ei tunnu olevan toimiva, mikä voi johtua pelialan luonteesta. Pecking order –teorian mukaista rahan käyttöä ei voida suorittaa, koska yrityksellä ei ole tulorahoitusta. Illuusiota kannattavuudesta on turha lähteä edes hakemaan, sillä se ei ole toimintana kannattavaa. Yrityshän ei ole kannattava ennen kuin se tekee voittoa. Sijoittajankaan ei ole vaikeaa tarkistaa tuloslaskelmasta yrityksen kannattavuutta. Uskon että ne yritykset jotka hakevat suoraan sijoittajia tulevat menestymään todennäköisemmin, vaikka raha ei tuo menestystä automaattisesti.

Suuret sijoittajat eivät niinkään hae kannattavuutta vaan uutta Supercellin kaltaista yritystä, jonka pelistä tulee maailmanlaajuinen hitti. Osakeanti tuntuu olevan ainut keino, jos haluaa tuottaa laadukkaan ja menestyvän pelin lyhyessä ajassa. Yritys voisi tehdä alkuun pienempiä projekteja ja pyrkiä näin saamaan tulorahoitusta, jonka avulla tuotettaisiin laadukkaampi peli. Tämän päivän tyyliin kuuluu kuitenkin, että pelit ovat ilmaisia, mutta sisältävät maksullisia lisäosia. Jos pelistä ei tule hittiä eikä sille saada suuria latauskertoja, niin sillä on vaikeaa saada tarpeeksi suurta tulorahoitusta isomman pelin luomiseen. Omien rahojen loppuessa yritys voisi hakea oman pääoman ehtoista rahoitusta, mutta jos sijoittavat tajuavat epätoivon, he tuskin sijoittavat.

Teoriat signaloinnista ja pecking-orderin käytöstä vaikuttavat käyttökelpoisilta teorioina, mutta käytännössä ne eivät vaikuta toimivan mobiilipeliyrityksissä. Molemmat liittyvät tulkintojen ja mielikuvien luomiseen, tietynlaisen informaation avulla. Signaloinnin voi tulkita kattavan monia asioita. Yrityksen mainospuheet ovat jo signalointia. Yritys voi harrastaa signalointia, kun se haluaa jakaa positiivista tietoa itsestään. On muistettava, että signalointi joka perustuu rahoittajan tahalliseen harhauttamiseen, voi johtaa rahoituksen poisvetämiseen ja korvauksiin.

Haastateltavat yrityksen eivät tietoisesti käytä signalointia. Yritys N:n perustajaryhmä kuitenkin pyrkii kasvattamaan omaa omistusosuuttaan yrityksessä, mikä saattaa signaloida pääomasijoittajille yrityksen suuresta luottamuksesta heidän tulevaan peliinsä.

Uskon, että signalointia käytettäessä sen merkitys kasvaa kun sijoittajan ammattitaito laskee. Signalointi latauskerroilla puhumisesta, voi vaikuttaa joihinkin sijoittajiin, varsinkin niihin jotka luottavat fiilikseen sen sijaan että käyttäisi Due Diligence – prosessia.

Agenttiteoria

Ihmisillä on harvoin identtiset tavoitteet ja suunnitelmat, joka voi johtaa intressiristiriitoihin. Haastateltavissa yrityksissä intressiristiriitoihin ei ole törmätty. Molemmissa yrityksissä sijoittajat ovat heille entuudestaan tuttuja ja kuuluvat lähipiiriin. Tämä voi osaltaan vaikuttaa johdon ja omistajien väliseen luottamukseen. Kummallekaan yritykselle ei myöskään ole annettu kovenantteja, mikä antaa vaikutelman hyvästä luotosta johtoa kohtaan.

Uskon, että haastateltavien ja sijoittajien välille ei syntynyt agenttiongelmia juuri heidän läheisyytensä vuoksi. Toiminnan nuoruus on varmasti myös yksi tekijä miksi agenttiongelmia ei synny. Sijoittajien osallistuessa hallitustyöskentelyyn he saavat tarkempaa tietoa yrityksestä ja voivat tulkita laadukkaammin johdon toimia.

Suurin syy miksi agenttiongelmia ei synny vaikuttaisi olevan johdon suuri omistusosuus. Omistusosuudella on varmasti merkitystä, koska silloin johto tietää että mitä enemmän yrityksen arvo nousee, niin sitä enemmän hekin hyötyvät, kuten sijoittajat. Johdon omistusosuudet motivoivat johtoa pyrkimään mahdollisimman voimakkaaseen kasvuun, mikä varmasti miellyttää ulkopuolisia omistajia. Pelialalla tuntuu olevan yleistä hakea nopeaa arvon nousua ja myydä yritys, joka miellyttää yritykseen sijoittaneita. Omistajien varallisuuden maksimointiin ei pyritäkään osinkojen kautta, vaan yrityksen kasvatetun valuaation kautta.

Haitallinen valikoituminen

Teoriaosassa kävin läpi haitallista valikoitumista ja kuinka sitä voidaan soveltaa rahoitukseen. Oletin, että rahoittajien päätöksiin yritystä kohtaan vaikuttaisi muiden alan yritysten epäonnistuminen. Haastatteluiden perusteella tällaista ei esiintyisi. Tämä johtuu rahoittajien mahdollisuudesta saada suuri määrä informaatiota mahdollisesta rahoituskohteesta, joka helpottaa päätöksenteossa. Jokainen rahoitusta hakeva yritys käsitellään erikseen, eikä näin verrata muihin. Informaation runsaus, helppo saatavuus ja yksilöllinen käsittely vaikuttavat olevan tekijöitä, jotka estävät haitallisen valikoitumisen syntymistä. Haastateltavista yrityksistä kumpikaan ei ollut kokenut joutuvansa kärsimään haitallisesta valikoitumisesta.

Teoriassa käsiteltiin julkisten tukien toimivan tietynlaisena laatusertifikaattina ja poistavan haitallista valikoitumista. Ulkomaalaiset sijoittajat voivat nähdä julkisen vallan osallistumisen outona ja pelottavana, ja olla sijoittamatta tämän vuoksi, sillä julkiset tuet ovat heille vieraita. Nykyään Rovion ja Supercellin menestyksen myötä maailmalla aletaan kuitenkin ymmärtämään paremmin julkisten tukien hyötyjä ja merkitystä yrityksille. Yritys voi saada tukirahaa enimmillään oman pääomansa verran. Tämän vuoksi sijoittajat näkevät tuet mahdollisuudeksi kasvattaa yrityksen pääomaa suuremmaksi, kuin mitä he itse siihen sijoittavat. Sijoittaja voi ajatella, että kun hän sijoittaa tietyn summan yritykseen, niin tämän jälkeen yritys voi saada jopa saman verran tukirahaa, ja tällöin rahat tulevat todennäköisemmin riittämään paremmin.

Haitallisen valikoitumisen näkökulmasta rahoitusta vaikuttaa saavan vain ne, jotka uskaltavat antaa takauksia. Voi hyvinkin olla, että mahdollinen hittipeli ei saa rahoitusta, koska yrityksellä ei ole antaa takausta. Peli, joka on varma floppi voi kuitenkin saada rahoitusta, kunhan yrityksellä on vain antaa takaus. Olisi mielenkiintoista tietää aiheuttaako haitallinen valikoituminen enemmän kansantalouden kannalta menetyksiä, kuin mitä pankit menettäisivät jos haitallista valikoitumista ei olisi mobiilipelialalla.

Oma rahoitus

Bisnesenkelit ja julkiset rahoittajat tuntuvat olevan enemmän kiinnostuneita yrittäjän omasta rahapanoksesta yritykseen. Se tuntuu tuovan uskoa rahoittajiin ja helpottavan rahoituksen saantia. Julkiselle rahoitus puolelle ei kuitenkaan vaikuta olevan niin paljon väliä koostuuko

yrittäjän oma pääoma yrittäjän henkilökohtaisesta panostuksesta vai onko se tullut oman pääoman ehtoisena rahoituksena. Yrittäjän ei siis välttämättä tarvitse edes sijoittaa omaa rahaansa, jos se saa sijoittajan jo heti toiminnan alussa.

Ideaalitilanne perustajille olisi jos omat rahat riittäisivät pelin tuottamiseen, eikä sijoittajia tarvittaisi. Toiminta kuitenkin vaatii paljon pääomaa ja tämän vuoksi omistusosuuksista ollaan valmiita luopumaan jo varhaisessa vaiheessa.

Julkiset tuet

Haastatteluista ilmeni selkeästi julkisten tukien merkitys yrityksille. Jokaista teoriassa mainittua julkista rahoituslähdeä on käytetty tai käytetään ainakin toisen osalta. Molemmat yritykset näkevät julkiset tuet tärkeänä osana yrityksen rahoitusta, myös senkin jälkeen kun sijoittajia on saatu.

Julkinen rahoitus tuntuu antavan suuren avun yrityksen perustamiseen ja toiminnan aloittamiseen. Suomessa onkin hyvät edellytykset perustaa yritys juuri julkisten tukien avulla. Kuten jo mainittu, julkiset tuet voivat kuitenkin olla ulkomaalaisille enemmän pelottavina, kun toiminta ei ole puhtaasti kapitalistista. Pääomaköyhässä Suomessa tuet ovat kuitenkin äärettömän tärkeitä.

Pankkirahoitus

Rahoituksen kirjallisuudessa pankkilainat mainitaan usein yleisimpänä rahoituslähteenä aloittaville yrityksille. Niskanen & Niskanen (2007a) mainitsevat kirjassaan pankkilainojen olevan jopa merkittävin ulkoisen pääoman lähde aloittaville yrityksille. Haastatteluiden perusteella huomasin, että mobiilipelialalla näin ei ole. Yhtiö K:lla ei ollut pankkilainaa, eikä myös aikomustakaan ottaa pankkilainaa lähitulevaisuudessa. Tämä johtuu lainan saannin vaikeudesta ja tarvittavasta lainan määrästä. Pankit tuntuvat pitävän mobiilipelialaa riskisenä ja vaativat vakuuksia. Haastateltava osasi sanoa vain yhden peliyhtiön, jolla olisi ollut pankkilainaa hänen tietämyksensä mukaan ja sekin peliyhtiö on mennyt konkurssiin.

Pankkirahoitus olisi usein edullisin rahoituksen muoto, jos sen saaminen järkevillä ehdoilla olisi mahdollista. Lainan saaminen pankilta peliyritykselle on kuitenkin erittäin vaikeaa ja pienenkin lainan saamiseksi tarvitaan usein esimerkiksi Finnveran mukaan saaminen

takaajaksi, sekä omistajien oma takaus. Pankkirahoituksen epäsuosio johtuu sen saamisen vaikeudesta tai yrittäjien kannalta huonoista ehdoista. Tämän lisäksi mahdollisesti saatavissa olevan lainan määrä ei ole riittävän iso yrityksen rahoitustarpeiden tyydyttämiseksi. Laina on kuitenkin joissakin tilanteissa toimiva lisä muun rahoituksen ohessa. Yritys N:llä on pankkilainaa, mutta sitä oli otettu vain 100 000€. Toiminnan vaatiman rahan määrän, sekä riskisyyden aiheuttaman lainan hinnan vuoksi, pankkilaina ei näytä järkevältä rahoituslähteeltä. Pankkilainen hakeminen tuntuisi olevan järkevämpää vasta, kun yhtiöllä on tulorahoitusta ja toiminta näyttää kannattavalta ulkopuoliselle. Tällöin lainan hinta voisi olla edullisempi ja yrittäjiltä ei vaadittaisi henkilökohtaisia vakuuksia.

Pääomasijoittajat

Pääomasijoittajat vaikuttavat olevan tavoite monille yrityksille. Yrittäjät pyrkivät tietenkin pitämään oman omistusosuutensa mahdollisimman suurena, mutta tietävät että osasta on luovuttava, jotta yritykseen saadaan tarpeeksi rahaa tavoitteiden täyttämiseen. Monet yritykset pyrkivätkin tietoisesti tilanteeseen, jossa pääomasijoittaja tekisi tarpeeksi suuren tarjoukset ja omistajat luopuisivat omistuksesta kokonaan.

Elämäntyötä mobiilipeliyrityksillä ei tunnuta hakevan. Toiminnan alusta asti yritykset pyrkivät löytämään pääomasijoittajia. Tällöin sijoitukset liikkuvat muutamissa miljoonissa. Yrityksen pyrkivät tekemään hitin, jonka avulla he saavat suuret pääomasijoittajat kiinnostumaan. Suuret pääomasijoittajat tuntuvatkin olevan kiinnostuneita suomalaisista mobiilipeliyrityksistä. Haastateltavat yrityksetkin ovat saaneet tarjouksia, mutta osuuksia ei ole myyty tarjousten ollessa liian pieniä yrityksen omistajien sen hetkisiin valuaatioihin nähden.

Bisnesenkelit

Bisnesenkelit eivät haastatteluiden perusteella vaikuta olevan yleisiä pelialalla. Bisnesenkeleille rahoitusta hakevan yrityksen potentiaali on avainasemassa ja jos tiimistä tuntuu puuttuvan tarvittavia taitoja, niin se ei ole ongelma, koska osaamista voidaan palkata lisää. Uskon, että bisnesenkeleiden vähäisyys johtuu toiminnan vaatimasta rahan määrästä. Bisnesenkelit sijoitukset ovat usein liian pieniä suhteessa siihen mitä tarvitaan. Tästä voi päätellä, että monet yritykset pyrkivät nopeaan kasvuun heti alusta alkaen.

Liiketoimintasuunnitelma

Rahoituksen saaminen ilman liiketoimintasuunnitelmaa vaikuttaa olevan lähes mahdotonta. Tämän on hyvin ymmärrettävää, sillä se antaa rahoittajalle kuvan yrittäjien ymmärryksestä alaa kohti. Pelialan tyylin kuuluu nopea kasvun hakeminen, jolla on vaikutuksensa ettei agenttiteorioiden kaltaisia ongelmia synny.

Mobiilipeliala on hyvin nuori ala ja se muuttuu ja hakee muotoaan vielä, tällöin on vaikeaa tehdä pitkän aikavälin suunnitelmia. Yritys N on laatinut kahden vuoden suunnitelman, mikä on normaalia suunnitelmaa lyhempi. Yritys K oli laatinut suunnitelman viideksi vuodeksi eteenpäin, mutta joutui jo parin vuoden päästä muuttamaan sitä.

Ansaintamallien muuttuminen alalla on varmasti vaikuttanut monen yrityksen ansaintalogiikkaan. Kova kilpailu on aloittanut kilpajuoksun kohti ilmaisia mobiilipelejä. Pelien muuttuessa free to play – ansaintamalliin, monet ovat joutuneet suunnittelemaan pelit niin, että asiakkaalla on mahdollisuuksia ostaa lisäosia pelin edetessä. Yritys K tuotti ennen pelejä, jotka asiakas sai käyttöön tiettyä summaa kohtaan. Nyt yritys on kuitenkin siirtynyt free to play – ansaintamalliin.

Mobiilipeliteollisuuden eläessä vielä niin paljon on syytä tehdä joustava toimintasuunnitelma, jota voidaan muokata tarvittaessa. On hyvä jos pystyy luomaan realistisia oletuksia tulevaisuudesta, tällöin rahoittaja näkee yrityksen kyvyn ymmärtää toimialaa.

Tiimi

Koulutus ei tunnu vaikuttavan suuresti, mutta sille annetaan arvoa. Tärkeimpiä tekijöitä ovat edelliset tuotokset ja työnantajat. Rahoittajasta riippuen, jotkut voivat vakuuttua jo pelkästään siitä, että henkilö on työskennellyt Roviolla. Sekin voi jo riittää, että henkilö olisi työskennellyt Roviolla vasta sen jälkeen kun yritys tuli jo tunnetuksi. Edellisillä työnantajilla on siis merkitystä.

Henkilön historia

Ihmisillä on tapana unohtaa historian merkitys. Moneen asiaan pätee se, että menneisyys vaikuttaa nykyhetkeen. Tämä pätee myös rahoituksen maailmassa. Yhtiöillä on tänä päivänä

saatavilla suuret massat tietoa ihmisistä ja heidän taloudellisesta historiasta. Usein ei oteta huomioon pieniä asioita, jotka luovat suurempaa kuvaa ja muodostavat profiilia muille tahoille. Laskuja maksettaessa on tärkeää noudattaa eräpäiviä, sillä viivästyneestä laskun maksusta menee tieto rekisteriin, josta voidaan tarkistaa henkilön luottoluokitus. Luottoa ja rahoitusta on hankala saada, kun luottoluokitus on heikko. Henkilökohtaisilla luotto-ongelmilla voi olla vaikutusta yrityksen rahoituksen saantiin.

6 Yhteenveto ja johtopäätökset

Tässä tutkielmassa kävin läpi yleisiä rahoitukseen liittyviä teorioita, joilla oletin olevan vaikutusta startup-mobiilipeliyrityksen hakiessa rahoitusta tai sen saannissa. Pyrin selvittämään onko yrityksillä keinoja, joilla he pyrkivät tehostamaan rahoituksen saantia. Tarkoitukseni oli myös selvittää muodostuuko johdon ja ulkopuolisten sijoittajien välille intressiristiriitoja, ja jos muodostuu, niin mistä nämä ovat johtuneet. Kävin läpi myös haitallista valikoitumista ja rahoitukseen liittyviä riskejä.

Täytyy muistaa, että teoriat ovat vain pohdintoja mahdollisesta, kun toimitaan jollakin odotetulla tavalla. Teorioiden antamat ajattelumallit voivat siis olla kaukana todellisuudesta. Valitsemani rahoitukseen liittyvät teoriat eivät mielestäni sopineet tutkielmaani niin hyvin kuin olin olettanut, tai sitten peliala ei sovi valitsemiini teorioihin. Tämä voi johtua mobiilipelialan erilaisuudesta ja nuoruudesta. Voi olla että teoria toimivat paremmin suuremmissa yrityksissä tai ehkä peliala on hengeltään vain sellainen, että asiat tehdään eri tavalla kuin yleisesti muilla aloilla.

Tavoitteena oli löytää jonkinlaista perusrunkoa siitä, miten ja mistä rahoitusta haetaan. Jokainen startup-yritys on kuitenkin erilainen, joten on mahdotonta tehdä tarkkoja yleistyksiä. Perusrungoksi voisin kuvitella, että perustajat sijoittavat ensiksi omaa rahaansa, jonka jälkeen haetaan julkisia tukia. Tämän jälkeen tulisivat bisnesenkelit ja pääomasijoittajat. Rahoitus voi kuitenkin muodostua monella eri tapaa, kuten haastateltavien yritystenkin kohdalla nähtiin. Tärkeimpänä tekijänä rahoituksen saantiin vaikuttaisi olevan tiimi, ja sen sisältämä osaaminen ja kokemus. Jotta luotettavampia yleistyksiä pystyisi tekemään, olisi haastatteluja pitänyt olla useampia ja joitakin olisi ollut hyvä haastatella toistamiseen. Olisi ollut mielenkiintoista, jos tämän työn olisi voinut tehdä yhteistyössä useamman yrityksen kanssa ja näin saanut laajemman perspektiivin aiheeseen.

Valitsemani tutkielman aihe osoittautui mielestäni liian laajaksi. Aikaisempien tutkimusten puute aiheutti myös sen, ettei ollut materiaalia mihin verrata omia tuloksia. Aihetta jatkotutkimukselle on vaikea keksiä.

Lähdeluettelo

Akerlof, G. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500

Brealey, R.A., Myers, S.C., Allen, F. (2011) *Principles of Corporate Finance*. 10th edition. McGraw-Hill Companies, Inc.

Bygrave, W. D. (1988) The structure of the investment networks of venture capital firms. *Journal of Business Venturing*, 3(2), 137-157

Casadesus-Masanell, R. & Ricart, J. E. (2011) How to design a winning business model. *Harvard Business Review*, Jan-Feb

Cressy, R. (1996). Commitment lending under asymmetric information: Theory and tests on U.K. startup data. *Small Business Economics*, 8(5), 397-408

Cumming, D. (2006). Adverse Selection and Capital Structure: Evidence from Venture Capital. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30, 155-184

Ely-keskus (2014) Rahoitus ja avustukset - ELY-keskus. [Verkkodokumentti] Saatavilla: <http://www.ely-keskus.fi/web/ely/rahoitus-ja-avustukset#.VI30CKM8KUk> [14.12.2014].

FiBAN (2014) Opas Enkelisijoituksen hakemiseen. FiBAN – Finnish Business Angels Network. [Verkkodokumentti] Saatavilla: <https://www.fiban.org/opas-bisnesenkelisijoittamisen-hakemiseen> [14.12.2014].

Fiet, J. O. (1995a). Reliance upon Informants in the Venture Capital Industry. *Journal of Business Venturing*, 10(3), 195-223

Fiet, J. O. (1995b) Risk Avoidance Strategies in Venture Capital Markets. *Journal of Management Studies*. 32(4), 551-574

Finnvera, (2014) Liiketoiminnan aloittaminen - Finnvera. [Verkkodokumentti] Saatavilla: <http://www.finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloittaminen> [14.12.2014].

Gadenne, D. (1998) Critical Success Factors for Small Business: An Inter-industry Comparison. *International Small Business Journal*, 17(1), 36-56.

Jensen, M. & Meckling, W. (1976) Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360

Leppiniemi, J. & Puttonen, V. (2002) *Yrityksen rahoitus*. WS Bookwell Oy, Porvoo.

Levin, J. (2001) Information and the Market for Lemons. *The RAND Journal of Economics*, 32(4), 657-666

Martikainen, T. & Martikainen, M. (2002). *Rahoituksen perusteet*. WSOY, Helsinki

Mason, C. & Stark, M. (2004). What do Investors Look for in a Business Plan. *International Small Business Journal*. 22(3), 227-248

Myers, S. C. (1984). Capital Structure Puzzle. *Journal of Finance*, 39(3), 575-592

Myers, S. & Majluf, N. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221

Niskanen, J. & Niskanen, M. (2007a) *Yritysrahoitus*. Edita Publishing Oy, Helsinki.

Niskanen, J. & Niskanen, M. (2007b) *Kasvun Rahoittaminen PK-Yrityksissä*. Teoksessa *Kasvuyritys*, Toimittanut Mauri Laukkanen. Talentum, Helsinki.

Ross, S. (1977) The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach. *The Bell Journal of Economics*, 8(1), 23-40

Sufi, A. (2007) Information Asymmetry and Financing Arrangements: Evidence from Syndicated Loans. *The Journal of Finance*, 62(2), 629-668

Takola, T. & Tanayama, T. (2008) Adverse Selection and Financing of Innovations: Is There Need for R&D Subsidies. *Bank of Finland Research Discussion Paper*, 19

Tekes, (2014) *Rahoitusta yritysten kehitysprojekteihin* | Tekes. [Verkkodokumentti] Saatavilla: <http://www.tekes.fi/rahoitus/rahoitusta-yritysten-kehitysprojekteihin/> [14.12.2014].

Te-palvelut, (2014) Palkkatuki- TE-palvelut. [Verkkodokumentti] Saatavilla: http://te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/loyda_tyontekija/tukea_rekrytointiin/palkkatuki/ [14.12.2014].

Haastattelurungot

Finnvera ja Anssi Vanjoki

- Epätäydellinen informaatio
- Signaointi
- Pecking order
- Agenttiteoria
- Haitallinen valikoituminen

Yritys N ja Yritys K

- Epätäydellinen informaatio
- Signaointi
- Pecking order
- Agenttiteoria
- Haitallinen valikoituminen
- Rahoituslähteet
 - Mitä rahoituslähteitä olette käyttäneet?