



Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Tiit Elenurm, Silja Lassur, Külliki Tafel-Viia,
Liina Joller, Külli Hansen, Marek Mühlberg

2017 Tallinnas



ETTEVÕTLUSÕPPE
PROGRAMM



Sisukord

Sisukord	2
Lühikokkuvõte	4
1. Sissejuhatus	9
2.1. Äriinglite roll alustavas kasvuettevõtluses	11
2.2. Ühisrahastuse areng ja roll alustavas ettevõtluses	15
3. Uuringu andmekogumise metoodika	23
4. Intervjuude tulemused	25
4.1. Äriinglite vaade	25
4.1.1. Levinumad investeerimiseelistused	25
4.1.2. Äriingli rolli mõistmine ja eduka äriinglina tegutsemise eeldused.....	26
4.1.3. Põhilised probleemid ja takistused koostöös ettevõtjatega ning takistuste ületamise võimalused	27
4.1.4. Valdkondlikud eripärad	28
4.1.5. Koolitusvajadus – äriinglite vaade.....	30
4.1.6. Ühisrahastusplatvormi esindajate vaade	33
4.1.7. Tegutsemiskogemusest lähtuvad tähelepanekud	34
4.1.8. Põhilised probleemid ja takistused koostöös ettevõtjatega	34
4.1.9. Põhilised probleemid koostöös investoritega	35
4.1.10. Valdkondlikud eripärad	35
4.1.11. Investorite ja ettevõtjate koolitusvajadus	36
4.2. Ettevõtjate vaade	38
4.2.1. Investeeringuid kaasanud ettevõtjate profiil ning levinumad investeeringute kaasamise praktikad.....	38
4.2.2. Investeeringute kaasamise edukuse kriteeriumid	39
4.2.3. Põhilised koostööprobleemid ja -takistused rahastuse hankimisel	41
4.2.4. Tegevusvaldkonna roll ja spetsiifika investeeringute hankimisel	43
4.2.5. Koolitusvajadus – ettevõtjate vaade	45
5. Järeldused ja soovitused ettevõtlusõppe arendamiseks	49
5.1. Järeldusi uuringust programmi Edu ja Tegu ettevõtlusõppe kontekstis	49
5.2. Ettepanekuid ettevõtlusõppe arendamiseks programmi Edu ja Tegu kontekstis.....	50
5.3. Üldised järeldused ja soovitused investorite ja alustavate ettevõtjate koostöö soodustamiseks	52
6. Viidatud kirjandus	54
7. Lisad	60
7.1. Lisa 1: Ühisrahastusplatvorme Eestis	60

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

7.2. Lisa 2: Äriinglite ja alustavate ettevõtjate koostöö eeldused ja takistused. Küsimused äriinglite intervjuudeks.....	62
7.3. Lisa 3: Äriinglite ja alustavate ettevõtjate koostöö eeldused ja takistused. Küsimused äriinglitelt raha kaasanud ettevõtjate intervjuerimiseks	65
7.4. Lisa 4: Äriinglite ja alustavate ettevõtjate koostöö eeldused ja takistused. Küsimused ühisrahastuse platvormi kaudu raha kaasanud ettevõtjate intervjuerimiseks	68
7.5. Lisa 5: Äriinglite ja alustavate ettevõtjate koostöö eeldused ja takistused. Küsimused ühisrahastusplatvormide arendajate intervjuerimiseks	72
7.6. Lisa 6: Ettevõtlus- ja ettevõtlikkuspädevuste struktuur programmi Edu ja Tegu käsitluses (versioon jaanuar 2017)	76
7.7. Lisa 7: Ettevõtlusõppe baasmoodul (seisuga jaanuar 2017).....	78

Lühikokkuvõte

Eesti ettevõtlusuuringutes on seni vähe tähelepanu pööratud ettevõtete võimekusele kaasata investeringuid koostöös äriinglite ja ühisrahastuse platvormidega. Seetõttu oli käesoleva uuringu eesmärk välja selgitada äriinglite ja ühisrahastuse platvormide ning alustavate ettevõtjate koostöö eeldused ja takistused, arvestades sealjuures ettevõtete ärimudelite erinevusi. Uuringuga soovitakse anda sisend Edu ja Tegu õppemoodulite ja eelinkubatsiooni programmi ning ettevõtluskoolituste arendamiseks, aga ka sellealaste uute võimaluste otsingusse.

Uuringu peamisteks andmekogumise meetoditeks olid intervjuud ning kirjanduse- ja dokumendianalüüs. Teemakohaste teadusartiklite ja varasemate uuringute abil anti ülevaade äriinglite ja ühisrahastuse rollist alustavas ettevõtluses, pöörates eeskätt tähelepanu alustavate ettevõtjate ja investorite koostöö käsitlustele, eeldustele ja barjääridele, arvestades ka tegevusvaldkondade eripära. Uute andmete kogumiseks kasutati intervjuusid, mis viidi läbi 2016. aastal. Intervjueeritavate valim moodustati põhimõttel, et esindatud oleks nii äriinglite kui ka ühisrahastuse esindajad, aga ka ettevõtjad, kes on kaasanud neist emma-kumma või ka mõlema rahastust oma äriidee arendamisel või üritanud seda teha. Kokku tehti uuringu raames 38 intervjuud, sh intervjueeriti 19 äriinglit- ja/või ühisrahastuse investorit, 2 ühisrahastusplatvormi esindajat ning 17 ettevõtjat.

Intervjuude tulemused esitati kolme vaadena: 1) äriinglite vaade, 2) ühisrahastusplatvormide esindajate vaade ning 3) rahastust kaasanud ettevõtjate vaade ettevõtjate ja investorite vahelisele koostööle.

- 1) **Äriinglite** investeerimiskogemus kiire kasvuga alustavatesse ettevõtetesse ehk *startup*idesse investeerimisel varieerus vanuse ja kogemuse mõjul, kuid enamasti olid intervjueeritud äriinglid teinud 10–15 investeringut. Summa investeringu kohta jäi enamasti 25 000–50 000 euro vahele, kuid mainiti ka ühekordseid kuni 10 000 euroseid investeringuid ning investeringuid, mis ületasid 100 000 euro piiri. Enamik intervjueeritud investeeris üksikinvestorina, kuid mitmed olid valmis tegema ja olid teinud investeringuid ka ühisrahastusplatvormide kaudu. Ühisrahastusplatvormide kaudu investeerimist nägid äriinglid võimalusena investeringute hajutamiseks. Investorid leidsid, et igasuguste sündikaatinvesteeringute ehk ühisinvesteeringute eelis on ühe investori panusena vajaliku summa vähendamine, mistõttu nähti perspektiivi võrgustikku panustamise kaudu tegutsemises. Sündikaatinvesteeringuteks vajalikke koostööoskusi rõhutati ka edasisi koolitusvajadusi selgitades.

Äriinglite investeerimisloogikat iseloomustab eelkõige soov teenida äriühingu väärtuse kasvult tulu, s.t investeringust mõne aasta pärast väljumist. Äriinglina edu saavutamiseks peeti oluliseks kannatlikkust, kontseptuaalset mõtlemist, selgeid prioriteete, tolerantsust ja avatust teiste ideedele ning koostöövõimet, optimismi ja uudishimu koos riskide mõistmisega ja realistliku suhtumisega ebaõnnestumisesse. Ettevõtjatega koostöö arendamisel näevad investorid kõige sagedamini takistusena ettevõtlustiimi ebapiisavat pühendumist ja pädevust äriidee elluviimisel. Tihti mainisid intervjueeritud äriinglid takistusena veel äriidee tehnoloogilise lahenduse ebaselgust, tehnoloogiliste riskide alahindamist või valdkonnapõhise tehnoloogilise pädevuse puudumist tiimis, eriti infotehnoloogiaga seotud äriideede puhul. Ettevõtjatega koostööd takistavate teguritena nägid äriinglid ka ettevõtjate vähest sihtturu ja klientide tundmist ja äriidee nõrkust, sh selle vähest turupotentsiaali, samuti tehnoloogilise lahenduse vähest läbitöötatust või tervikliku väärtusahela visiooni puudumist.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Äriinglite investeerimiskogemustes olid hästi esindatud finants- ja infotehnoloogia sektorid, elektroonika, telekommunikatsioon ning mõnevõrra vähem biotehnoloogia. Uusi väljakutseid ja ärivõimalusi nägid äriinglid eeskätt uue ehk teadmispõhise majanduse valdkondades. Tagasihoidlikuks hinnati investeerimist tööstuslikku tootmisesse, kus tuleb teha suuri investeeringuid seadmetesse ja tootmishoonetesse.

- 2) **Ühisrahastusplatvormide arendajate vaade** esitati kahe Eesti osaluspõhise ühisplatvormi kogemuse põhjal – Fundwise ja Funderbeam. Mõlema platvormi loomise ajendiks oli suurendada ettevõtete kasvuks vajalike rahastusallikate hulka. Aastane praktika on näidanud, et eelkõige on kasvukapitali vajanud algusfaasis olevad ettevõtted. Siiski kumbki platvorm ei ole enda tegevust piiranud ainult alustavate ettevõtetega. Teenust pakutakse kõigile, kes soovivad kasvada, kas siis uute toodete ja teenuste turule toomisega või uutele turgudele laienemisega. Platvormide tulek on laiendanud oluliselt investorite ringi. Ühisrahastuse platvormid annavad võimaluse investeerimiseks ka neile väikeinvestoritele, kes ei ole suutelised või ei soovi kogu summat ise välja panna ning vajavad seetõttu kaasinvestoreid. Teisalt võimaldavad platvormid kaasata inimesi, kes ei ole kunagi varem investeerimisega tegelenud või on mingi toote või ettevõtte fännid. Miinimumsumma platvormil investeerimiseks on olnud 100 eurot. Platvormi ja ettevõtjate vahel käib tihe suhtlus, sellegipoolest suuri või olulisi probleeme platvormide esindajad välja tuua ei osanud. Platvormid nõustavad ettevõtjaid enne, kui projekt üles läheb ning selle käigus selgubki tihti, et projektiga on vaja veel tööd teha enne, kui saab rahastust hankima tulla. Üldjuhul on platvormil otsest kontakti rohkem ettevõtetega kui investoritega. Projektipõhine suhtlus ettevõtjate ja investorite vahel käib platvormi kaudu. 2016. aasta praktika põhjal saab väita, et kumbki platvorm ei ole ennast piiranud konkreetsete valdkondadega. Funderbeam seab projektidele tingimuseks, et need peavad olema suunatud laiemale turule kui koduturg, sest soov on kaasata välismaiseid investoreid. Fundwise'i praktika näitab, et eelkõige investeerivad ühisrahastuse kaudu Eesti inimesed ja seetõttu on platvormil edukad olnud mitmed siseturule orienteerunud ettevõtted. Mõlemad platvormid peavad valdkonnast olulisemaks asjaolu, et a) ettevõtte peab ise olema kommunikatsioonivõimeline ja b) toode või teenus, mida ettevõtte arendab ja pakub, peab olema nii investoritele kui ka teistele inimestele arusaadav. Ühisrahastuse platvormil nähakse suurt lisandväärtust teavituse ja turunduse näol – see annab võimaluse tutvustada oma ettevõtet ja oma toodet või teenust laiale ringile. Ühisrahastuse platvormide kohta teabe saamine on oluline ka ettevõtlusõppes, sest see on investeerimisvõimalus ka noortele, kellel puudub finantsvõimekus suuremateks investeeringuteks.
- 3) **Ettevõtjate vaade** põhines väga mitmekesise valdkondliku profiiliga ettevõtjate arvamusel. Ettevõtjate tegutsemisvaldkond oli sagedasti seotud või kombinatsioonis ITga, rakendatuna kirjastamise, logistika, tervise, hariduse jm valdkonnas. Lisaks tegutsesid intervjueeritud ettevõtjad moe, toiduainete tööstuse, tootedisaini jm valdkondades. Kaasatud investeeringute summa varieerus laial skaalal: 10 000 eurost 250 000 euroneni. Keskmiseks kaasatud investeeringu summaks kujunes ligi 80 000 eurot. Äriinglitelt ja ühisrahastusplatvormide kaudu kaasatud keskmised investeeringusummad on küllalt lähedased: esimesel juhul 86 000 ja teisel juhul 73 000 eurot. Erinevused äriinglitelt ja ühisrahastusplatvormidelt raha kaasanud ettevõtjate vahel on märgatavad eelkõige tulususe ootuse puhul. Ühisrahastusplatvormidelt investeeringuid kaasanud ettevõtjad märkisid mitmel juhul, et ühtegi „köva” lubadust nad andnud ei ole. Samas mitmed äriinglitelt investeeringuid saanud ettevõtjad rääkisid kümnekordsest tulususest; tagasihoidlikumad pakkusid, et väljumisel saadav summa peaks investeeritud summat ületama kahe- kuni kolmekordselt. Kõige enam arvavad ettevõtjad, et investeeringu edukaks kaasamiseks on oluline omada head (tugevat, kompetentset ja pühendunud) meeskonda, nägemust turu suuruselt ja äriidee kasvupotentsiaalset, ning toimivat rahastusmudelit ja arusaama tasuvusest ehk sellest, kuidas raha teenima hakatakse.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Esmaseks kokkupuutepunktiks investorite ja ettevõtjate vahel on üldjuhul äriidee ja enda tutvustamine investoritele. Kõige sagedasemate põhjustena, miks investering on investorite poolt jäänud tegemata, koorusid intervjueritud ettevõtjate arvamustest välja järgmised kolm: investeeritav summa on olnud liiga suur, äriidee rakendamise tehnoloogia ei olnud selge või on olnud liiga riskantne ning tiimis ei ole olnud vajalikke tehnoloogilisi oskusi. Huvitav ja oluline on märkida, et ettevõtjate ja investorite vaated ei ühti. Peaaegu ükski ettevõtjate arvatud investeringu ärajäämise peamistest põhjustest ei olnud investorite poolt välja toodud olulisemate põhjuste hulgas. Investeeringute hankimise protsessis, aga ka investeerimisjärgsetes olukordades võimalike tekkivate lahkumiste põhjuste osas olid ettevõtjad ühel meelel, jagades arvamust, et üheks erimeelsuste põhjustajaks on vajakajäämised kommunikatsioonis, sh oskamatus mõista teist osapoolt, erinev suhtlemise „keel”, erinevad varasemad kogemused. Äriinglitelt raha kaasanud ettevõtjad tõid erimeelsuste põhjusena välja ka erineva nägemuse strateegiast – sellest, kuidas eesmärkideni jõuda. Ühisrahastusplatvormidelt raha kaasanud ettevõtjad pidasid koostöökäitumise allikaks ka investorite vähest teadlikkust ühisrahastuse kaudu investeerimisest ja sellega kaasnevatest nõuetest ja reeglitest.

Olulise tähelepanu all oli uuringus ettevõtjate ja investorite teadmiste, oskuste puudulikkus ehk teisisõnu **koolitusvajadus**, millest lähtuvalt annab uuring sisendit ettevõtlusõppe arendamiseks, eriti kasvuettevõtlust, tehnoloogiaettevõtlust ja piiriülest ettevõtlust toetava ettevõtlusõppe valdkondades. Intervjuude tulemustest ilmnis küllalt selge nägemuste erinevus teise osapoolte koolitusvajaduste osas. Siiski nii intervjueritud äriinglid kui ka intervjueritud ettevõtjad hindasid alustavate ettevõtete teadmiste ja oskuste täiendamise vajadust märksa suuremaks kui investorite oma. Kõige olulisemaks peavad ettevõtjad enesetäiendamist uute turgude ja koostöövõrgustike leidmise lihvimise osas. Järgmised kolm olulist valdkonda, mis välja toodi, olid: a) äriühingu müügiks ettevalmistamine ja uute investorite otsing (eelkõige peeti selle all silmas just uute investorite otsingu oskuste täiustamist); b) ettevõtte kasvu finantseerimine ja juhtimine, mis samuti seostub investorite otsimise ja kaasamisega; ning c) idee testimine sihtturul ja toote prototüübi kohta klientidelt tagasiside saamine. Viimati nimetatud valdkond on investorite ja äriinglite arvates kõige olulisem enesetäiendamise valdkond Eesti alustavate ettevõtjate seas, sest nende jaoks on oluline, et investeerimisobjektile oleks nn turu kinnitus. Osapoolte erimeelsused tulid välja eelkõige äriinglite ja investorite koolitusvajaduse valdkondades. Ettevõtjate arvates peaksid investorid oma teadmisi ja oskusi eelkõige täiendama koostöö tegemise võimekuse osas, seda nii kaasinvestoritega koostöö osas, sh sündikaatinvesteeringute tegemine, kui ka oma koostöövõrgustike arendamise ja kasutamise osas. Kõige vähem täiustamist vajav valdkond Eesti investorite seas ettevõtjate arvates oli äriühingu omanike ringist sobival ajal väljumine. Antud valdkonda pidasid jällegi äriinglid kõige rohkem täiendamist vajavaks valdkonnaks ning ettevõtjate arvates olulisemad valdkonnad asetasid äriinglite pingereas pigem tahapoole.

Uuringu põhijäreldused esitati kahe plokina: (1) uuringust tulenevad soovitud programmi Edu ja Tegu raames välja töötatava ettevõtlusõppe (sh ettevõtluse baasmooduli ja eelinkubatsiooni programmi) arendamiseks ning (2) uuringu üldiste järeldustena.

Järeldused uuringust ettevõtlusõppe programmi Edu ja Tegu kontekstis

- Uuringu fookuses olnud investorite ja ettevõtjate koostöö on oluline osa ettevõtlusprotsessist. Raha kaasamine investoritelt on paljude alustavate, aga ka tegutsevate ettevõtete jaoks hädavajalik nende toote ja ärimudeli väljaarendamiseks ning samas keeruline probleem. Intervjuude tulemused näitavad, et investorite ja ettevõtjate koostöö parandamiseks, on ettevõtlusõppes vajalik järgmiste pädevuste (vt ka Lisa 6) arendamine: **motivatsioon ja sotsiaalne pädevus, (äri)keskkonna mõistmine ja**

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

loovus uute ärivõimaluste leidmiseks, aga ka **eetilisus**, mis toetab vastastikuste usaldussuhete kujunemist. Rakenduslikest oskustest on oluline enda ärimudeli faktipõhine esitlemine piiratud ajalimiiti ja investorite ootusi arvestades.

- Äriinglite arvates on ettevõtjale olulised pädevused eeskätt järgmised: ettevõtlusmeeskonna hoidmine ja pühendumine äriidee elluviimisele ka pärast investeeringu saamist. Samuti arvasid investorid, et ettevõtjad peaksid paremini tundma sihtturgu ja kliente ning olema valmis kasutama äriinglite kui mentorite nõuandeid. Seega ettevõtlusõppes tuleb eeskätt tähtsaks pidada (autonoomse) **motivatsiooni, meisterlikkusetootluse ja koostööoskusi puudutavate pädevuste**, aga ka konteksti mõistmise ja turualaste teadmiste ja oskuste arendamist.
- Äriinglitele vajalikest pädevustest rääkides pidasid ettevõtjad oluliseks koostöövõimet ja kontaktvõrgustiku loomise oskust kui **sotsiaalseid pädevusi ja emotsioonidega toimetulekut** – kannatlikkust, tolerantsust ja avatust. Tähtsaks peeti ka kontseptuaalset mõtlemist (**teadusmõisteline mõtlemine**), prioriteetide seadmise oskust (üks **planeerimispädevuse** komponente) ning **majandusalaseid teadmisi** – riskide mõistmist ja investeerimisvaldkonna tundmist. Seega on oluline ettevõtlusõppes pöörata tähelepanu ka nende pädevuste arendamisele.
- Uuring tõi esile vajaduse pöörata tähelepanu mitme pädevuse süvendatud arendamisele ettevõtlusõppes. Ühelt poolt ilmneb uuringu tulemustest selgelt **riskijuhtimise ja ebaõnnestumistest õppimise tähtsus**, samuti tõi uuring välja **rahatarkuse** teema eri aspektide (sh nt investeeringute hajutamise) olulisuse.

Ettepanekud ettevõtlusõppe programmi Edu ja Tegu raames välja töötatavate ettevõtlikkuse ja ettevõtlusalaste pädevuste ning ettevõtlusõppe baasmooduli (ja teiste spetsialiseerumismoodulite) ja eelinkubatsiooni ja täienduskoolituste arendamiseks:

- **Ettevõtlusõppes (sh ettevõtluse baasmoodulis)** tuleb pöörata rohkem tähelepanu äriidee sobivuse hindamise ehk valideerimise alaste teadmiste ja meeskonnatööoskuste arendamist puudutavatele teemadele. Selgelt enamat tähelepanu vajab ka intellektuaalomandi kaitsega seotud teadmiste ja oskuste arendamine.
- Eraldi väärib ettevõtlusõppe arendamisel tähelepanu **investori ja ettevõtja rolli mõistmine**. Ettevõtlusõppe baasmooduli edasiarendamisel tuleb tähelepanu pöörata eeskätt järgmiste teemade kaetusele ja täpsustamisele:
 - investorite ja ettevõtjate rollide täpsustamine varase faasi ettevõtte arendamisel,
 - ettevõtjate ja investorite suhete õiguslik reguleerimine,
 - suhtlemis- ja kommunikatsioonialaste pädevuste arendamine,
 - äriidee esitlemisoskus.
- Mentorite täienduskoolitusel tuleb arendada ka nende investeerimisalast **pädevust**; pidades silmas, et ühisrahastusplatvormide levikuga tekib järjest uusi investorgrupe, mistõttu rahatarkuse temaatika on järjest enam oluline ka ettevõtlusõppes.
- Ettevõtlusõppes (sh ettevõtluse baasmoodulis) võiks kaaluda **investori vaate lisamist ettevõtlusprotsessile**. Eriti oluline on investorivaate käsitlemine kliendi ja turu valideerimise protsessis ja samuti ärimudeli kaitsmisel. Investeerimisealaseid teadmisi tuleb edastada tegevuse ning reaalse ettevõtlusesse investeerimise kogemuse reflekteerimise kaudu.
- Loomettevõtluse moodulis on oluline käsitleda investeerimise temaatika osas ühisrahastuse kaudu investeeringute kaasamise võimalusi, kuna uuring andis kinnitust,

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

et just ühisrahastusvõimalused on ühed peamistest investeeringute kaasamise viisidest loomevaldkonna ettevõtetele; analoogselt on tehnoloogiavaldkonna ettevõtlusmoodulis oluline enam rõhutada äriinglite abil investeeringute kaasamist, kuna äriinglite kompetents ning investeerimispraktika on jätkuvalt enam tehnoloogiavaldkonna suunas kaldu.

- **Ettevõtlusõppesse tuleb kaasata enam erinevaid osapooli**, k.a EstBANI, et kontaktvõrgustiku (sh mentorvõrgustiku) arendamine kujuneks ettevõtlusõppe osaks. Samuti eelinkubatsioonil ettevõtlusõppe osana tuleb näha olulist rolli mentorsidemete ja ettevõtja-investor-suhtluse tekitamisel.
- Pidades silmas nii investorite ringi laienemist kui ka ettevõtlusvaldkondade eripärade olulisust, tuleb ettevõtlusõppes pakkuda enam alternatiivseid õppe läbimise võimalusi (sh spetsiifilised moodulid nii taseme- kui täiendusõppes, nii formaalses kui mitteformaalses õppes).

Uuringu tulemused võimaldavad teha ka mitmeid laiemaid järeldusi. Olulisemad äriinglite ja ühisrahastuse võimaluste pakkujate ning alustavate ettevõtjate koostööd puudutavad **üldjäreldused** on järgmised:

- Põhijoontes leidis kinnitust teoreetilises kirjanduse käsitlustes (vt ptk 1) tõdetud seisukoht **investorite ja ettevõtjate rollide erinevusest ja nende vahelise koostöö olulisusest ettevõtlusprotsessis**.
- Nii ettevõtjate kui ka investorite poolt väljendati **vajadust katta kogu rahastamise skaalat alustavas ettevõtluses**. Kinnitust leidis vajadus erinevate vahetvormide järele, mida pakuvad sündikaadid ja ühisrahastusplatvormide mitmesugused mudelid.
- Intervjuud näitasid selgelt (ja kinnitasid ka üldist rahvusvahelist praktikat ja teoreetilisi seisukohti), et tehnoloogiapõhise ettevõtluse kõrval, mis siiani on olnud Eesti investorite teadmiste ja huvide pärusmaa, on **ühisrahastusplatvormide areng Eestis avardanud raha kaasamise võimalusi ka teistele valdkondadele**, sh **tootmisettevõtetele ning loomeettevõtluses**. Kasvuettevõtete kõrval on tekkinud investeeringute kaasamise võimalusi orgaanilisele kasvule orienteeritud ettevõtetele.
- **Ühisrahastusplatvormide areng on oluliselt laiendanud ka investorite ringi**. Investorite ring koosneb järjest mitmekesisema taustaga inimestest, kelle teadmised ja oskused varieeruvad väga laial skaalal. Ühisrahastusplatvormide lühikese ajaloo ja kiire arengu tõttu **on mõlema osapoole (ettevõtja ja investor) teadlikkus ja oskus selles keskkonnas tegutseda veel küllalt vähene**.
- Intervjuude tulemustest ilmnis küllalt selge **nägemuste erinevus teise osapoole koolitusvajaduste ja investeeringu tegemata jäämise põhjuste osas** ehk miks investor ei investeerinud ja miks ettevõtja ei suuda raha kaasata.
- Intervjuud näitasid üheselt, et asutajate **tiimi hea koostöövõime ja koospüsimise võimekus äriidee elluviimisel omavad võtmetähtsust**.
- Arusaam ettevõtte arengutsüklist on suhteliselt üheselt tunnetatav nii ettevõtjate kui investorite seas. Samas **ettevõtjate teadlikkus investeerimistsüklist on puudulikum** kui investoritel.

1. Sissejuhatus

Eesti ettevõtlusuuringutes on seni vähe tähelepanu pööratud ettevõtete võimekusele kaasata investeringuid koostöös äriinglite ja ühisrahastuse platvormidega. Seetõttu oli käesoleva uuringu eesmärk välja selgitada äriinglite ja ühisrahastuse platvormide ning alustavate ettevõtjate koostöö eeldused ja takistused, arvestades sealjuures ettevõtete ärimudelite erinevusi. Uuringuga soovitakse anda sisend õppemoodulite ja eelinkubatsiooni programmi ning ettevõtluskoolituste arendamisesse.

Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse tellimuse alusel konsultatsioonifirma Ernst & Young (2013) poolt tehtud kapitali kättesaadavuse uuringu raportis tõdetakse, et Eesti varajase kasvufaasi ja laienemisfaasi ettevõtted omavad arvestatavat kasvupotentsiaali ja vajavad selle kasutamiseks täiendavaid omakapitaliinvesteringuid. Samas on nende valmisolek kolmandatelt osapooltelt kapitali kaasata vähene, sest teadlikkus omakapitaliinvesteringute võimalustest on ebapiisav. Olulise kitsaskohana nähakse varase faasi ja alla 1-2 miljoni euro suuruse investeringuvajadusega investeringute katmist. Kuid erakapitalil põhinevate või riigi osalusel toimivate riskikapitaliinvesteringute tulemuslikkus sõltub sellest, kas on kaetud riskikapitali kaasamisele eelneva arengufaasi rahastamine äriinglite poolt või ühisrahastuse platvormide kaudu. Äriinglite tegevus ja ühisrahastuse võimalused on Eestis alles välja kujunemas, kuid Eesti innovaatilise kasvuettevõtluse ja Eesti majanduses loodavat lisandväärtust suurendava ettevõtluse arendamiseks on mõlema valdkonna kajastamine ettevõtlusõppes oluline.

Käesoleva uuringu vajadus tulenebki tarvidusest uuendada ettevõtlusõpet nii, et see võtaks arvesse arenguid ettevõtlusmaastikul, sh arvestaks enam erilaadsete ettevõtlusvaldkondade – nagu loomeettevõtlus, sotsiaalne ettevõtlus, tehnoloogiaettevõtlus – arenguspetsiifikaid ja arenguvajadusi ning ettevõtjate ja investorite koostööd ettevõtte eri arengufaasides.

Uuringu **eesmärk** on välja selgitada äriinglite ja ühisrahastuse võimaluste pakkujate ning alustavate ettevõtjate koostöö eeldused ja takistused, arvestades ärimudelite erinevusi ja ettevõtlusvaldkondade (loomeettevõtlus, sotsiaalne ettevõtlus, tehnoloogiaettevõtlus) eripärasid. Uuringuga soovitakse anda sisend ettevõtlusõppe, sh õppemoodulite ja eelinkubatsiooni programmi ning ettevõtluskoolituste arendamisesse.

Peamised uuringus tõstatatud **uurimisküsimused** olid järgmised:

- Millised on Eestis praegused äriinglite ja ühisrahastuse pakkujate ning ettevõtjate koostööpraktikas ilmnevad eduka tegevuse eeldused ja takistused ning mis on nende põhjuseks?
- Millised on investorite ootused ettevõtjatele ja ettevõtjate ootused investoritele? Kas ja millised on olulisemad ebakõlad arusaamades üksteise teadmistest ja oskustest?
- Milline on erinevates ettevõtlusvaldkondades (loomeettevõtlus, sotsiaalne ettevõtlus, tehnoloogiaettevõtlus jne) tegutsevate ettevõtete investeringute kaasamise võimekus ja millised on eripärad?
- Kas ja kuivõrd sõltub investeerimise viis (ingelinvestor, ühisrahastusplatvorm) ja selle sobivus ettevõtlusvaldkonnast (loomeettevõtlus, sotsiaalne ettevõtlus, tehnoloogiaettevõtlus jne) ja mis selle tingib?
- Milline on mõlema osapoole – rahastaja ja ettevõtja – koolitusvajadus? Kas ja kuivõrd on see valdkonnaspetsiifiline?
- Kuidas peaks arendama ettevõtlusõpet, sh nii ettevõtlusõppe moduleid kui eelinkubatsiooni programmi, et see toetaks investorite ja ettevõtjat paremat koostööd.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Käesolevas uuringus on peamisteks info kogumise meetoditeks intervjuud ning kirjanduse- ja dokumendianalüüs (*desk research*).

Uuring viidi läbi 2016. aastal.

Uuringu **väljundiks** on soovitusel, kuidas arendada ettevõtlusõpet muutuva ettevõtlusmaastiku ja eeskätt finantseerimisvõimaluste spektri mitmekesistumise kontekstis ning ettevõtlusvaldkondade eripärasid ja vajadusi arvestavalt. Uuringu tulemused annavad sisendi nii erinevate ettevõtlusõppemoodulite ja eelinkubatsiooni programmi arendamisele, aga ka koolituste planeerimiseks ettevõtluse õppejõududele, ettevõtjatele ja mentoritele ning ühtlasi nende koolitusvajaduse paremaks mõistmiseks.

Globaalsele turule ja kiirele kasvule orienteeritud ettevõtjate ja investorite kogukond on rahvusvaheliselt avatud ja kasutab palju inglise keelest laenatud sõnu, alates *startupist* kui skaleeritavat ärimudelit otsivast alustavast ettevõttest. Eesti keeles on tõlkevastena pakutud mõistet „iduettevõte“, mis kahjuks ei too esile sadalaadi ettevõtluse ambitsiooni raketina kõrgustesse söösta ega ole ka ettevõtjate ja investorite hulgas omaks võetud. Seetõttu kasutame ka käesolevas raportis intervjuueeritute eeskujul mõistet **startup ja mõistame seda kui kasvule suunatud alustavat ettevõtet**. Eesti ettevõtlusõppe programmi Edu ja Tegu üks sihte on edaspidi täpsustada eestikeelset terminoloogiat nii, et see avaks paremini ettevõtluse uusi suundi eesti keeleruumis.

Uuringu tulemusi koondav raport on jaotatud kolmeks sisuliseks osaks. Esimeses osas antakse ülevaade teoreetilises kirjanduses ja varasemates uuringutes käsitletud äriinglite ja ühisrahastuse rollist alustavas ettevõtluses. Teises peatükis kirjeldatakse uuringus andmete kogumiseks kasutatud intervjuumetoodikat. Kolmandaks peatükis esitatakse intervjuude tulemuste analüüs kolmes perspektiivis: äriinglite, ühisrahastusplatvormi arendajate ja ettevõtjate vaates. Neljandas peatükis tuuakse ära uuringust tulenevad põhijäreldused ning ettepanekud Edu ja Tegu programmi jaoks, aga ka laiema, ettevõtjate ja investorite koostööd ja selle toetamist puudutavad järeldused. Uuringu algusest leiab uuringu lühikokkuvõtte ning lõpust viidatud kirjanduse loetelu.

Uuringu lähtepunkte ja vahetulemusi on tutvustatud kahel korral: OFEL konverentsil Horvaatias¹ ning ettevõtluseteemalise teadusajakirja artiklis².

¹ Elenurm, T. (2016). Entrepreneurial orientations as a factor of corporate governance priorities. 4th OFEL Conference on Governance, Management and Entrepreneurship, 15-16 April 2016, Dubrovnik, Croatia, CD, 12p.

² Elenurm, T.; Alas, R.; Alsua, C. J.; Rozell, E. J.; Scroggins, W. A.; Guo, A., Denny, S. (2016). Implicit entrepreneurship theory and success factors in China, the United Kingdom, and Estonia. *Journal of Business and Economics*, 7 (5), 776–790. 1.2.

2. Kirjanduse ülevaade ja taust

2.1. Äriinglite roll alustavas kasvuettevõtluses

Äriidee ja ettevõtte arendamise edukus sõltub ettevõtjate võimekusest finantseerida äritegevust ja rakendada ettevõtteväliseid rahastajaid nõustajatena. Pikaajalise rahastamise saavutamise on võtmeküsimus innovaatiliste iduettevõtete puhul, kus võib kuluda aastaid arendustööd, enne kui suudetakse saavutada positiivne rahavoog. Innovaatiliste tehnoloogiapõhiste teenuste arendamist takistab ligipääs kapitalile just nende kasvuettevõtete puhul, kus on raskusi kiire turule jõudmisega ja kus täiendav „tark raha“ on oluline oskusteabe ja ärikontaktide allikas. Äriinglid täidavad alustava ettevõtluse rahastamisel olulist rolli selles äriidee väljaarendamise faasis, kus ettevõtte asutaja(te)l endal ja nende perekonnal või lähedastel sõpradel ei ole piisavalt raha, et seemnefaasist või käivitavast faasist kasvufaasi jõuda, kus neil tekkiks reaalsed võimalused ettevõtte arengut riskikapitali, pangalaenude või reinvesteeringut kasumi abil finantseerida (Venturelli, Gualandri, 2009). Rahvusvaheliselt võib täheldada riskikapitali fondide huvi suundumist varasemast küpsemate äriarenduste suunas, mis veelgi laiendab äriinglite rolli (Iruarrizaga, Santos, 2013). Paljude riikide valitsused on ettevõtluspoliitikat kujundades mõistnud äriinglite olulisust ettevõtluse ökosüsteemis (Wilson, 2011)

Eesti Äriinglite Võrgustik ESTBAN (2016a) käsitleb organisatsiooni European Trade Association for Business Angels, Seed Funds and Early Stage Market Players EBAN eeskujul äriinglina eraisikut, kes **investeerib oma isiklikku raha eelkõige seemne- või käivitavas faasis olevasse ettevõttesse**, millega tal pole perekondlikke sidemeid. Äriinglid investeerivad keskmise või pika perspektiiviga ja on valmis lisaks rahalisele investeeringule pakkuma ettevõtjale strateegilist tuge alates investeeringust kuni ettevõttest väljumiseni.

Äriinglite rolli tehnoloogiat arendavate uute ettevõtete investeerimisvajaduste katmisel näitas ühena esimestest Wetzel (1981), kes tõdes, et äriinglid on enamasti jõukad ja endale ise ettevõtluse kaudu rahalised ressursid hankinud aktiivsed investorid, kes investeerivad oma elukoha lähedases piirkonnas ja toetuvad investeerimisobjektide valikul oma sõprade ja äripartnerite võrgustikule. Viimaste aastakümnete veebiplatvormide areng on siiski laiendanud äriinglite geograafilist haaret ja lihtsustanud piiriüleseid investeeringuid.

Kui investeeritakse ettevõtetesse, kus tegeldakse veel toote prototüübi loomise ja ärimudeli väljaarendamisega, ei saa äriinglid investeerimisotsustes enamasti toetuda ettevõtte käibe- ja kasuminumbrite analüüsile ning investeerimisotsuste aluseks on ettevõtte ja äriidee eeldatav perspektiiv ning ettevõtte asutajate ja arendajate tiimi potentsiaal. Seetõttu on äriinglite investeeringud kõrge riskiastmega, kuid samas võivad äriarenduse edukuse korral investoritele suurt tulu toota. Äriingleid on nimetatud ka informaalseteks investoriteks, kuid on oluline teha vahet ühelt poolt investoriga mitteseotud asutajate ettevõtetesse investeerivate äriinglite ja teiselt poolt perekonnaliikmete või sõprade ettevõtetesse investeerivate informaalsete investorite vahel, kelle motivatsioonis on oluline koht soovil lähedasi inimesi aidata. Informaalsed investorid võivad investeerida ka väikeseid summasid, mille puhul neil ei ole äriinglile omast motivatsiooni oma investeeringu väärtuse suurendamiseks ettevõtjatele strateegilist tuge pakkuda (Avdeitchikova *et al.*, 2008). Globaalse ettevõtlusmonitooringu (GEM) uurimismetoodika küsimused ei erista äriingleid ja sugulaste ning tuttavate ettevõtetesse raha paigutanud informaalsete investoreid, kuid 2014 Eesti GEM uuringu tulemused näitavad, et ambitsioonikad, välisurgudele ja uutele toodetele orienteeritud ettevõtjad teevad vähemambitsioonikate ettevõtjatega võrreldes sagedamini investeeringuid enda lähikonda mittekuuluvate teiste ettevõtjate uutesse ettevõtetesse, täites seega ka äriingli

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

rolli (Elenurm *et al.*, 2015). Eesti ettevõtluse õiguslikku raamistikku arvestades võib termin „informaalne“ segadust tekitada, sest üldreeglina teevad äriinglid investeeringud ametlikult registreeritud äriühingutesse ja selles protsessis investorite ning äriühingu asutajate vahel koostatavad lepingud on sageli põhjalikumad ja täpsemad kui muud tüüpi investeeringute puhul kasutatavad lepingud.

Äriingleid eristab riskikapitali fondide halduritest oluliselt asjaolu, et nad teevad investeerimisotsused ise ning on **finantsiliselt sõltumatud**, sest investeerivad enda raha. Bjørgum ja Sørheim (2015) näevad äriinglite kui „targa kapitali“ pakkujate rolli sellistes tehnoloogiafirmades, mis edasistes arengufaasides vajavad riskikapitali, eelkõige suhete võrgustiku loomisel ja jätkuinvesteeringute kindlustamisel. Festel ja Cleyn (2013) toovad äriinglite spetsiifilise alamtüübina välja äriinglid-asutajad, kes osalevad kõrgetehnoloogilise äriprojekti finantseerimises juba enne ettevõtte ametlikku asutamist. Nad aitavad ületada tehnoloogiasirde, finantseerimise, legitiimsuse ja usaldusväarsuse piiranguid näiteks ülikoolides loodud tehnoloogiaarenduste kommertsialiseerimiseks, panustades enda oskusteavet ja aega sageli ka vahetult ärioperatsioonidesse ja saades selle eest hüvituseks osaluse loodavas ettevõttes.

Alustavate ettevõtjate vaatevinklist on äriinglite investeeringute kasutamiseks oluline läbida **eelvaliku sõel**, mille käigus jäetakse väheatraktiivsetena kõrvale suurem osa investeerimisvõimalustest. Süsi (2015) uuris äriinglite investeerimisprotsessi viie Eesti äriingli näitel ja tõdes, et mõne äriinglini jõuab aastas sada või rohkem investeerimisvõimalust, mida kõiki põhjalikult analüüsida ei jõuta. Eelvaliku alustena mainisid küsitletud äriinglid kõigil juhtudel ettevõtte asutajate meeskonna taset, millele lisandusid sõltuvalt vastajast äriinglit huvitav idee, turg ja lahenduse skaleeritavus, tehnoloogia ja plaanide realistlikkus. Smith jt (2010) on leidnud, et eelvalikule järgneval – „sõelale jäänud“ võimalike tehingute analüüsi (*due diligence*) etapil – keskenduvad vähem kogenud äriinglid finantsnäitajatele, kogenud äriinglid aga investori ja ettevõtja(te) sobivusele. See näitab inimteguri, ettevõtjate entusiasmi, teadmiste ja oskuste ning usaldusväarsuse olulisust investeerimisotsuste tegemisel olukorras, kus ettevõttel puudub tegelike finantstulemuste ajalugu ja finantsprojektsioonid ei saa olla täpsed. Mason ja tema kaasautorid (2016) selgitasid Šotimaa ja Põhja-Iirimaa äriinglite pikaajalist investeerimiskogemust analüüsides, et 90 protsenti äriinglitest on loobunud mõnda ettevõttesse investeerimast ettevõtlustiimi liikmete isiksuseomaduste, teadmiste või hoiakute tõttu, 40 protsenti toote ja turupotentsiaali ootustele mittevastavuse tõttu ning 13 protsenti seetõttu, et ettevõtlustiim on hinnanud ettevõtte väärtust ebarealistlikult. Vaid kolme protsendi investorite puhul on peamiseks põhjuseks olnud ebarealistlik äriplaan. Middelhoff kaasautoritega (2014) on teisalt näidanud, et ettevõtjate vaatevinklist sõltub nende ja investorite investeeringujärgne usaldussuhe investorite heasoovlikkusest ja võimekusest jagada ettevõtjale olulist teavet ning ühiste väärtuste ja põhimõtete ausast järgimisest, luues eeldused mentorlussuheteks.

Samas on äriinglite investeerimismustritest lähtudes neile oluline ka ajaperspektiiv investeringust väljumiseks (Mason, Botelho, 2016), sest kui äriingel seob ennast investorina piiratud arvu ettevõtetega pikaks ajaks, ei ole tal sageli ressursse, et uutesse atraktiivsetesse äriarendustesse investeerida. Äriingli roll eeldab tulu saamist ettevõtte väärtuse kasvult, mitte keskendumist dividendidele, mida tehnoloogia ja ärimudeli arendusele ning kiirele kasvule orienteeritud ettevõtted paljude aastate jooksul ei saa maksta. Wennberg ja DeTienne (2014) selgitavad, et omanike ringist väljumise erinevad teed väärivad tähelepanu ka ettevõtja jaoks, juhul kui ta soovib uutes valdkondades oma innovaatilisi ideid rakendada. Samas Wadelli (2013) uuring näitab globaalset trendi, et äriinglitel kulub investeeringutest tulusale väljumisele viimasel aastakümnel rohkem aega kui eelmise sajandi lõpu tehnoloogiasektori buumi ajal, millele järgnes 2000ndate aastate alguses järsk langus.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Oma investeringute väärtuse suurendamiseks, aga ka eneseteostuse ja noorte ettevõtjate toetamise eesmärgil ei ole äriinglid enamasti passiivsed investorid, vaid toetavad ettevõtjaid ka nõuannete ja oma sidusvõrgustiku kaudu, esindades seega **tarka kapitali**. Politis (2008) rõhutab äriinglite investeerimisjärgses tegevuses loodavat lisaväärtust, mis toetub nende professionaalsele kogemusele ettevõtja või juhina. Tema uuring näitas, et äriinglite lisaväärtus avaldus strateegiliste ideede arutamisel ja hindamisel, äritegevuse järelevalves ja monitooringus, ressursside hankimisel ja mentorina. Äriinglite enda õppimisprotsessi mõjutab kogemus, kusjuures tuleb eritada ettevõtja kogemust, tööstusharu kogemust ja laiemat juhtimiskogemust. Fili ja Grünberg (2016) esitavad ülevaate äriinglite investeerimisjärgsest tegevusest äriühingute valitsemise kontekstis, rõhutades sotsiaalset ja organisatsioonilist õppimist toetavaid funktsioone, mis eeldavad õige tasakaalu saavutamist tururiski ja suhete riski haldamiseks vajalike pädevuste vahel. Need pädevused avalduvad ettevõttevälise info hankimises, äriühingu struktuuri ja rollide täpsustamises, eestvedamises, tegevuste monitooringus ja elluviimises. Elluviimise puhul nähakse äriinglite panust just õnnestumiste ja ebaõnnestumiste reflekteerimise, tegevuse kaudu õppimise soodustamises. Äriinglite tegevuse kaudu õppimise käigus tuleb neil arvestada turul toimimise riski ja ettevõtlustiimiga seotud suhete riski, mida mõjutab osapoolte käsutuses oleva informatsiooni asümmeetrilisus (Harrison *et al.*, 2015).

Bonnet ja Scarlata (2015) on Prantsusmaa äriinglitega soetud ettevõtteid uurides selgitanud, et äriinglite mõju ettevõtte edukale kasvule kolme aasta perspektiivis on positiivne, kui tegu on ettevõtlikkuse kogemusega äriingliga, kes aitab ettevõtjat algseid ettevõtlikkusvõimalusi täpsustada ja vajadusel ümber defineerida. Juhi töökogemusega äriinglite positiivne mõju avaldus enamasti lühemas perspektiivis, eelkõige personali valikus ja kontaktivõrgustiku loomises, aga ka strateegia formuleerimises ja rakendamises. Finantsalal, sh riskikapitali firmades töötanud äriinglite positiivset mõju ettevõtete kasvule see uuring ei tuvastanud. Autorid põhjendavad niisugust tulemust asjaoluga, et kuigi finantspädevus aitab ettevõtte väärtust hinnata ja investeerimistehinguid õigesti struktureerida, võib finantstaustaga äriinglitel puududa pädevus ettevõtjate nõustamiseks kõrge määramatuse ja negatiivsete rahavoogude tingimustes.

Maxwelli ja Lévesque'i (2014) uuringust ilmneb ettevõtte **asutajate ja äriinglite vahelise usalduse** tähtsus positiivsete investeerimisotsuste tegemiseks. Macht (2016) näeb ettevõtjate finantshariduse olulise osana sotsiaalse kapitali loomist, mis aitab saavutada usalduslikke suhteid ettevõtjate ja investorite vahel ja kasutada äriarenduses lisaks rahale ka finantseerijate ärikontakte, teadmisi ja reputatsiooni. Võrgustumise ja avatud innovatsiooni tähtsus kasvuettevõtete müügitulemustele on lisaks arenenud turumajandusega liikidele ilmnunud ka arengumaade ettevõtjate uuringutes (Chaston, Scott, 2013).

Farrell jt (2008) ja Shane (2012) selgitavad, et äriinglite esinduslikku valimit on raske luua, sest osa äriingleid ei ole avalikkuses tuntud ja tegutseb anonüümselt ning kogu elanikkonna juhuvalimit hõlmavates ettevõtlikuuringutes nagu Globaalne Ettevõtlikusmonitooring (GEM) on äriinglite osakaal nende eelistuste süvendatud uurimiseks liialt väike. Seetõttu on mitmetes teistes riikides tehtud uuringutes valimi kujundamisel kasutatud äriinglite võrgustikke (Stedler, Peters, 2003; Witbank *et al.*, 2005).

Äriinglite võrgustikud aitavad äriingleid kasvupotentsiaaliga ettevõtete asutajatega kokku viia ja soodustavad ühiselt investeerivate **äriinglite sündikaatide** kujunemist (Becsky-Nagy, Novák, 2015). Sündikaat on äriinglite koostöövõrgustik, kus ühiselt leitakse investeringuks sobiv ettevõtte ja äriinglite ressursse ühendades suudetakse sinna teha suuremaid ja läbimõeldumaid investeringuid. Gregson kaasautoritega (2013) ja Kerr kaasautoritega (2014) osutavad äriinglite võrgustike ja sündikaatide lisaväärtusele investeringuid saavatele ettevõtetele. Sündikaatides kujunevad välja äriinglid-värvavaavad, kes on teistest sündikaadi liikmetest aktiivsemad investeerimisvõimaluste otsijad (Ramadani, 2012). Mason jt (2013)

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

selgitavad ühiste reeglite jälgimise olulisust sündikaadis. Need reeglid võivad hõlmata ärietikat, regulaarseid nõupidamisi ja investeeringute sagedust ning investeerimiseelistusi. Äriinglite ühistegevus eeldab koostööpädevuste arendamist.

Rasmussen ja Sørheim (2012) juhivad tähelepanu tehnoloogia valdkonna alustavate ettevõtjate eelistuste, äriprojekti sisu ja presenteerimise, ettevõtjate suhete ning võrgustike koosmõjule investeerimisvalmiduse kujundamisel. Clark (2008) näitas Ühendkuningriigi investorite küsitluse alusel, et äriinglite hinnangud alustavate ettevõtjate äriideede lühituvustustele ehk nn liftikõnedele (ingl k *pitching*) ja neist tulenevad investeerimisotsused on mõjutatud sellest, kas presentatsioonid olid selged ja arusaadavad, andsid piisavas ulatuses informatsiooni, olid veenvad ja esineja suhtes usaldust tekitavad ning hästi struktureeritud. Presentatsioonidest tehti järeldusi eeskätt ettevõtjate-asutajate tiimi kvaliteedi, nende tegevusvaldkonna turupotentsiaali ja esitatud idee uudsuse, turundamise keerukuse ning ettevõtjate senise kogemuse kohta. Äriinglite ja alustavate ettevõtjate koostöö edukus sõltub ettevõtjate valmisolekust investeeringuteks, mida aitab luua finantsvaldkonda, aga ka juhtimist ja ettevõtluskultuuri arendav mitmeastmeline haridus (Mason *et al.*, 2013).

Eesti Arengufondi tellimusel tegi THETA (2013) äriinglite aktiveerimiseks kasutatavate meetodite võrdlusanalüüsi koos soovitustega äriinglite investeeringute soodustamiseks Eestis. See uuring annab ülevaate investeeringuteks valmisoleku suurendamise programmidest teistes riikides. Sageli keskenduvad need koolitus- ja arendusprogrammid äriidee ja ettevõtlustiimi lühituvustuse (*pitching*) treeningule, kuid võivad sisaldada ka läbirääkimiste treeningut, ettevõtte väärtuse kindlaksmääramise, investeeringu tingimuste ja investeeringutest väljumise käsitlusi. Analüüsi koostajad leiavad, et ettevõtjate valmisoleku suurendamine investeeringuteks on seotud äriarenduse barjääride tuvastamise ja ületamisega ning on seetõttu pikaajaline protsess. Oluline on selles protsessis leida sobivad mentorid ja koolitajad, mis Eestis oludes võib olla raskendatud, kuna aktiivsed investorid ja ettevõtjad on oma äriprojektidega väga hõivatud. Seetõttu soovitatakse ekspertide piiriülest kaasamist äriinglite rakendamise pikemaajaliste traditsioonidega Euroopa riikidest. THETA raport kajastab ka väliseksperide soovitusi äriinglite tegevuse arendamiseks. Enamik eksperte mainib olulise suunana uute **äriinglite koolitamist ja mentorite ning treenerite (coachide) rakendamist**. Samuti sisaldub mitme eksperdi soovitustes äriinglite ühisinvesteeringute kui tegevuse kaudu õppimise protsessi rakendamine.

Eesti Äriinglite Võrgustik (EstBAN) alustas tegevust 2012. aasta teises pooles ja kasvas 2013. aasta 25 liikmelt 101 liikmeni 2015. aastal. 2016. aasta septembriks on EstBAN laiendanud oma liikmeskonda 115 liikmeni. Lähtudes 83 protsendi EstBANi liikmete vastustest, tehti 2015. aastal investeeringuid 98 ettevõttesse, kokku 6 672 185 eurot. Investeeringute arv oli 160 ja keskmiseks investeeringu suuruseks kujunes 41 701 eurot. Vähemalt ühe investeeringu tegi aasta jooksul 59 EstBANi liiget, see tähendab üle poole liikmetest (EstBAN, 2016b).

EstBANi juhatuse tehtud varasemale veebipõhisele küsitlusele vastanud EstBANi liikmed on maininud vajadust alustavate ingelinvestorite baaskoolituse järele, samuti on soovitud uute äriideede esitlemise (*pitching*) seostamist koolitusega. Koolitusvaldkondadena on vastajad maininud riiklikke meetmeid, ettevõtte väärtuse hindamist, investeerimisprotsessis olulisi standarddokumente, rahvusvahelist võrgustumist, sh Soome äriinglite võrgustikuga FIBAN, ja investeeringutest väljumist käsitlevaid õppusi. Mõni vastaja on olulisemaks pidanud alustavate ettevõtjate investeeringuvalmiduse suurendamist, teised on maininud inimtegurit, õiguslikku raamistikku või suurte andmemassiivide käsitlemist. Sellest varasemast küsitlusest ilmnenuid küllaltki erinevaid eelistusi ei saanud kahjuks seostada vastajate tausta ja investeerimiskogemusega.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Käesolevas uuringus püüti intervjuude kaudu saavutada äriinglite koolitusootuste sügavam mõistmine ja võrdlus alustavate ettevõtjate koolitusootustega, pidades lisaks EstBANI praegusele liikmeskonnale silmas ka äriinglite-investorite ringi laiendamist Eesti ettevõtlusõppe arendusprogrammi raames ja ettevõtlushariduse võimalusi alustavate ettevõtjate ettevalmistamisel edukaks koostööks äriinglitega.

2.2. Ühisrahastuse areng ja roll alustavas ettevõtluses

2008. aasta finantskriisi tulemusena pankrotistus mitu panka ja rakendusid uued kapitaliseerituse nõuete regulatsioonid, mis piirasid krediitpakkujate võimet rahastada peamiselt just väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete (VKE) investeerimisprojekte. (Crowdfunding, 2015). Euroopa Keskpanga ja Euroopa Komisjoni uuring VKEde rahastamisvõimaluste kohta (2013) osutab rahastamise kättesaadavuse halvenemisele kui ühele peamisele VKEde valupunktile. VKEd on teatanud avaliku sektori poolse rahalise toetuse vähenemisest (–13%), laenude kättesaadavuse halvenemisest (–11%), kaubanduskrediidi kahanemisest (–4%) ja investorite väiksemast valmisolekust investeerida omakapitali (–1%). (Euroopa Komisjoni ..., 2014). 2014. aasta sarnane uuring prognoosis siiski olukorra paranemist. Oluline on rõhutada, et Eesti VKEde ligipääs rahastamisele on parem kui ELis keskmiselt, kuigi laenudele ligipääsu peab probleemiks ikkagi iga kaheksas väikeettevõtja (Raudsaar, 2015).

Ühisrahastuses nähaksegi ühte võimalust parandada ligipääsu VKEde kiiremat arengut võimaldavale kapitalile. Seega on globaalne finantskriis olnud üks peamisi põhjusi, mis ühisrahastuse arengut on tagant toetanud (Crowdfunding ... 2015). Teine peamine faktor, mille toel ühisrahastus on saanud areneda, on interneti levik, mis on teinud võimalikuks ja pakkunud uusi kanaleid investorite ja investeringuid vajavate ettevõtjate kokkuviiamiseks (Bouncken *et al.*, 2015), ehk nagu Leimeister (2012) on märkinud, on ühisrahastus internet 2.0 nähtus.

Ühisrahastamine kui kapitali hankimise meetod on seotud nii mikrolaenude (Morduch, 1999) kui ka rahvahanke kontseptsioonidega. See hõlmab endas organisatsioonilise funktsiooni (kapitali moodustamine) delegeerimist strateegiliselt määratletud osapoolte võrgustikule (laiale äriprojektist huvitatud inimeste ringile, „rahvale“) avatud pakkumiskutse (Kietzmann, 2017) vormis ja spetsiaalselt sellele tegevusele keskendunud veebilehtede (ühisrahastamise platvormid) abil. (Paschen, 2016) Oluline on rõhutada, et ühisrahastuse kaudu rahastatakse nii projekte, tooteid ja teenuseid kui ka (äri)ideid (Bouncken *et al.*, 2015)

Ühisrahastamist on autorid **defineerinud** mitmeti ning üheselt aktsepteeritud definitsiooni ei ole. Belleflamme jt (2014) on defineerinud ühisrahastamist kui võimalust, mis kätkeb endas internetis vahendatud avatud pakkumuskutset finantsvahendite hankimiseks annetuse vormis või hüvitise eest. Fiedler ja Horsch (2014) on definitsioonis rõhutanud jällegi investorite paljususe kriteeriumit: „Ühisrahastamine hõlmab endas kapitali pakkumise vorme, mille kontekstis kapitali otsivad ettevõtted end ja oma innovaatilist äriideed suurele grupile potentsiaalsetele kapitalipakkujatele avalikult esitlevad veebipõhise platvormi vahendusel. Neile pakutakse võimalust osaleda idee rahastamises“. Teised autorid jällegi rõhutavad mõningaid konkreetsemaid aspekte. Hemer jt (2011) on definitsioonis rõhuasetuse teinud mikromaksetele: „Ühisrahastamine on mikromaksetel põhinev projektide ja innovatsiooni rahastamise vorm“. Mõni autoritest, nagu nt Wenzlaff jt (2012) on välja toonud valdkondliku fookuse: „Ühisrahastamine on raha kaasamise vorm loomevaldkonna projektide tarbeks, aga ka ettevõtete jaoks“. Autorite erinevaid definitsioone arvestades ning tuginedes Bounckeni jt (2015) ja Belleflamme jt (2014) töödele, võime kokku võttes öelda, et ühisrahastus võimaldab

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

ettevõtjal kaasata väliseid (rahalisi) vahendeid laiemaltrahvamassilt (ingl k *crowd*) selliselt, et iga isik panustab vaid väikese summa ning investeringute tegemine toimub spetsiaalsete veebipõhiste platvormide vahendusel ja toetub paljuski ettevõtja sotsiaalsele võrgustikule.

Definitsioonist järeldub olulise aspektina, et ühisrahastuses räägime kolmest osapooldest: investoritest, rahakaasajatest ja vahendajatest. Investorid moodustavad rahva, kes „[...] otsustab rahaliselt toetada neid projekte, võttes enda kanda riski ja oodates selle eest mingit tüüpi tasu“ (Ordanini *et al.*, 2011, 5). Raha kaasajateks on isikud, kes otsivad rahastust, ja nendeks võivad olla ettevõtted, mittetulundusorganisatsioonid, üksikisikud jt. Vahendajatel – veebipõhistel platvormidel – on oluline roll raha kaasajate ja investorite ühendamisel (Zvilichovsky *et al.*, 2013). Vahendajad tagavad standardiseeritud ühisrahastamise protsessi investoritele ja pakuvad platvormi kommunikatsiooniks, infovahetuseks ja tehingute läbiviimiseks. Mitmed autorid (Brabham, 2009; Estellés-Arolas, González-Ladrón-de-Guevara, 2012) on rõhutanud, et tihedus raha kaasaja ja investori vahel on projekti eduka rahastamise võtmeteguriks.

Ühisrahastuses tuntakse mitmeid **erisuguseid mudelid** ning eristamine sõltub aluseks võetavast lähtekohast. Üks põhimõttelisi eristamise aluseid tuleneb tulu tüübist, mida investorile on võimalik pakkuda ning sellest lähtuvalt on mudelid jaotatavad kaheks: finantstulu pakkuvateks ja finantstulu mittepakkuvateks ühisrahastusmudeliteks (Belleflamme *et al.*, 2014; Crowdfunding ... 2014; Crowdfunding's ... 2013). Schwienbacher ja Larralde (2012) on nimetanud neid vastavalt ka aktiivseteks ja passiivseteks ühisrahastusmudeliteks. Juriidilisest vaatenurgast lähtuvalt võib võimalikest pakutavatest tuluvormidest lähtuvalt jaotada ühisrahastusmudelid viieks: annetus- (*donation-based*), hüvitise- (*reward-based*), eeltellimuse (*pre-ordering*), laenu- (*lending-based*) ja osaluspõhiseks (*equity-based*) mudeliks (Gleasure ja Feller, 2016). Enim levinud (teoreetiline) käsitlus jaotab ühisrahastuse viisid neljaks: annetuspõhine, hüvitisepõhine, osaluspõhine ja laenupõhine ühisrahastusmudel (Bouncken *et al.*, 2015; Giudici *et al.*, 2012; Paschen, 2016; Belleflamme *et al.*, 2015; Current ... 2016; Gleasure ja Feller 2016, Mollic, 2014). Mõnikord käsitletakse annetus- ja hüvitisepõhist mudelit ka ühe mudeli eri variatsioonidena (Paschen, 2016), eristades, kas annetuse tegemise eest saab investor ka midagi vastu või mitte. Praktikast pakuvad ühisrahastusplatvormid erinevaid finantseerimise vorme ja/või ka neid omavahel kombineerituna. Vaata ka tabel 1, kus kategoriseeritud ühisrahastusmudelite juurde on toodud näiteid erinevatest rahvusvahelistest ühisrahastusplatvormidest ning püütud liigitada Eesti platvorme.

Annetuspõhine mudel. Annetuspõhise mudeli puhul investeringu tegija investeringu eest mingit n-õ vastutasu ei saa (Paschen, 2016), mistõttu investoreid käsitletakse antud juhul pigem filantroopidena (Belleflamme *et al.*, 2015). Rahastaja jaoks võib antud ühisrahastusmudel olla atraktiivne seetõttu, et see pakub võimalust parandada oma (ühiskondlikku) reputatsiooni (Galak *et al.*, 2011), aga ka näiteks võita (vastava seadusandluse olemasolul³) annetuse tegemise pealt maksusoodustuse kaudu (Meer, 2014). Annetuspõhised mudelid on sagedased raha hankimise instrumendid humanitaar- ja kunstivaldkonna projektide rahastamisel (Belleflamme *et al.*, 2015), aga eeskätt suunatud just ühiskonna kõige haavatumate liikmete toetamiseks (Heller, Badding, 2012).

³ Euroopa Liidu tasandil praegu ühisrahastamist reguleeritud ei ole ning hiljutise Euroopa Komisjoni raporti kohaselt ei kuulu vastav regulatsioon ka lähiaja eesmärkidesse. Samas tunnustab Euroopa Komisjon ühisrahastamise jõudsat kasvu ning jälgib järjekindlalt antud valdkonna arenguid. Mitmed liikmesriigid on ühisrahastusega tegelevate ettevõtete tegevust reguleerinud riigisiseste õigusaktidega, näiteks on oma ühisrahastuse seaduse vastu võtnud Ühendkuningriigid, Hispaania, Prantsusmaa, Itaalia, Saksamaa, Austria, Holland ning hiljuti ka Soome. (Algatus ... 2016) Eestis on vastav seadusandlus ettevalmistamisel.

Hüvitisepõhine mudel. Erinevalt annetuspõhisest mudelist saab antud mudeli puhul rahastaja ka mingil kujul investeeringu eest hüvituse – valdavalt mittemateriaalse – milleks võib olla võimalus osa võtta mingist sündmusest, osaleda toote või teenuse arendusprotsessis, saada toote või teenuse eelisostu võimalus jmt (Pachen, 2016). Antud mudeli puhul seondub investeeringu tegemine ka tulevikunõudluse ennustamisega. Investeeriija seisukohalt hinnatuna tähendab see ka ebakindlust ja riski. (Belleflamme *et al.*, 2015) Toote või teenuse vastavus ootustele on ebaselge ning sageli on eelisostu hind kõrgem hiljem turule tuleva kauba hinnast; sestap on oluline, et sellise ühisrahastusmudeli puhul tunnetaksid investorid enda eelistatust – privilegieeritute gruppi kuulumist (Belleflamme *et al.*, 2014). Ettevõtja-rahastuse kasutaja („rahatõstja“) perspektiivist on eelostu võimalus jällegi teatud garantii, kuna investeeriija muutub n-ö selle toote või teenuse saadikuks (Belleflamme *et al.*, 2015). Nocke jt (2011) on toote või teenuse eelostu temaatikale lähenenud ka informatsiooni asümmeetria perspektiivist – ostja/investeeriija saab kauba kvaliteedist teada alles hiljem. Samas mitmes loomemajanduse valdkonnas, nagu Potts ja tema kaasautorid (2011) sotsiaalvõrgustike turgudest (*social network markets*) rääkides väidavad, on seda tüüpi informatsiooni asümmeetria tavapärase praktika, muutes hinnastamise nendes valdkondades keeruliseks, mistõttu erinevatel referentsgruppidel on väga suur roll nende valdkondade toodete või teenuste konkurentsivõimekuse kujunemisel. Wheat jt (2013) ongi väitnud, et hüvitisepõhised mudelid avardavad finantside kaasamise võimalusi eeskätt piiratud skaleeritavuse ja kasumiteenimisega projektide jaoks. Teistpidi jällegi pakuvad rahastajatele täiendavaid võimalusi toetada just sotsiaal- ja loomevaldkonna projekte (Burtch *et al.*, 2013). Samuti on väidetud, et seda tüüpi ühisrahastusplatvormide areng laiendab ja pakub uusi võimalusi tarbijatega suhtlemiseks, aga ka kogukonna kaasamiseks (Belleflamme *et al.*, 2014).

Laenupõhine mudel (*loan-based*). Selles mudelis pakuvad investorid rahastust laenuna, eeldades teenida intressi investeeritud kapitali pealt (Mollic, 2014). Teisisõnu, see pakub investorile puhast finantsilist ja samaaegselt ka suhteliselt kindlat tulu (Gleasure ja Feller, 2016). Praktika näitab, et sellest mudelist lähtuvatel ühisrahastusplatvormidel on võimalus nii indiviididel kui ka ettevõtetel küsida väikest või keskmist laenu eri tüüpi tegevusteks, sh õppelaenu tagastamiseks, kodu renoveerimiseks jne (Gleasure ja Feller, 2016). Mikroinvesteeringu puhul võib rahastaja olla huvitatud pigem panustamisest üleüldiselt – et võimendada ettevõtte poolt pakutavat hüve – kui intressitulust. Sellisel juhul põimib laenupõhine mudel ka annetuspõhise mudeli elemente (Mollic, 2014). Pachen (2016) on eristanud lisaks ka nn andeksantava laenu mudelit (*forgivable loan*), mille puhul investor hakkab intressi teenima siis, kui projekt hakkab teenima tulu või kasumit. Igatahes on laenupõhisel mudelil baseeruvad platvormid selgelt alternatiiviks pankadele, pakkudes finantsvahendeid ka neile, kes on pankade silmis laenukõlbmatud (Iacobuzio, 2006), survestades seeläbi finantsteenuseid pakkuvaid institutsioone oma tegutsemispraktikaid muutma (Pachen, 2016).

Osaluspõhine mudel (*equity-based*). Antud mudeli puhul pakutakse investorile investeeringu tegemise eest osalust selles ettevõttes (Mollic, 2014; Pachen, 2016). Sarnaselt laenupõhisele mudelile pakub osaluspõhine mudel investorile samuti selgelt finantsilist tulu, kuid oluliselt ebakindlamat. Praktikate näited illustreerivad investoritele pakutavaid finantstulu eri vorme: osalust, kasumi jaotamist, aga ka osalemist tootearendusel, levitamisel jne. (Gleasure ja Feller, 2016) Erinevalt teistest mudelitest eeldab antud mudel enim vastavat seadusandlikku raamistikku, mistõttu on see ka maailmas kõige vähem kasutatud (Mollic, 2014), aga samas kõige kiirema levikuga mudel (Pachen, 2016); sealjuures mõnel maal on see olemasolevate regulatsioonide või nende puudumise tõttu (seni) sootuks rakendamatu (Heminway ja Hoffman, 2010). Osaluspõhine mudel pakub finantseerimisalternatiivi väikeettevõtetele ning toetab sageli just sotsiaalselt vastutustundlikumaid ettevõtmisi (Hornuf, Schwiembacher, 2014). Schwiembacher ja Larralde (2012) on märkinud, et investorite jaoks pakub antud

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

ühisrahastusmudel isiklike arenemis- ja õppimisvõimalusi ning võimalusi oma investeringute portfelli arendada.

Ühisrahastus on väga **kiiret kasvu** näidanud investeringute tegemise viis. Kui 2010. aastal olid ühisrahastamise mahud veel kogu maailmas võrdlemisi väikesed, Massolutioni raporti (2015) andmete alusel kokku suurusjärgus 830 miljonit eurot, siis viis aastat hiljem (2015) on ühisrahastuse maht maailmas kasvanud hinnanguliselt kuni 32 miljardi euroni (34,4 miljardit dollarit⁴) (2015) kohaselt (Paschen, 2016). Arvatakse, et aastaks 2020 on ühisrahastusest saanud domineerivaim riskinvesteeringute tegemise viis, ulatudes mahult aastaks 2025 suurusjärgus 90 miljardi euroni. Ühisrahastusplatvormide rohkuselt on esirinnas Euroopa (600 platvormi), millele järgneb Põhja-Ameerika (375)⁵. (Drake, 2016) Regiooniti juhib mahtudelt Põhja-Ameerika: 2015. aastal oli Põhja-Ameerika ühisrahastuse maht – 16,4 miljardit eurot (17,3 miljardit dollarit), sealjuures aastane kasv 82 protsenti. Järgnesid Aasia – 10 miljardit eurot (10,5 miljardit dollarit), aastane kasv 210 protsenti ning Euroopa – 6,2 miljardit eurot (6,5 miljardit dollarit) ja aastane kasv 98,6 protsenti. (Massolution, 2015) Erinevate ühisrahastuse mudelite kaupa on suurima mahuga laenu põhine ühisrahastus: 2015 aastal kokku 23,6 miljardit eurot (25 miljardit dollarit). Hüvitise ja annetuspõhise ühisrahastuse maht maailmas oli 5,2 miljardit eurot (5,5 miljardit dollarit). Osaluspõhise ühisrahastuse maht maailmas 2015. aastal oli ligikaudu 2,3 miljardit eurot (2,5 miljardit dollarit). (Massolution, 2015).

Ühisrahastuse areng on toonud kaasa mitmeid **positiivseid arenguid** nii ettevõtjate kui ka investorite seisukohast. Maailma Majandusfoorumi (World Economic Forum, WEF) raport finantsteenuste tuleviku kohta (2015) nendib, et ühisrahastusplatvormid suurendavad ligipääsu kapitali kaasamise võimalustele, muutes sellega kogu ökosüsteemi rikkamaks. Raport toob välja, et ligipääs erilaadsetele rahastusvõimalustele lubab ettevõtjatel kasvada kiiremas tempos ning vähendab varajaste arengufaaside kestust. Lisaks võimaldavad ühisrahastusplatvormid investoritel oma portfelli laiendada ka muudel alustel kui finantstulu. Lisaks on ühisrahastusel seniseid vahendajaid ja turuosalisi stimuleeriv mõju, sest ligipääs konkreetsele varaklassile on lihtsustunud. (World Economic Forum, 2015). Ühisrahastamise abil saab edendada ettevõtlust mitte ainult rahastamisele lihtsama juurdepääsu kaudu, vaid see võib toimida ka täiendava testimis- ja turundusvahendina, mis võib aidata ettevõtjatel koguda asjakohast teavet klientide ja meediakajastuse kohta. (Euroopa Komisjon ..., 2014). Rahastajate vaatepunktist annab uus rahastamise vorm projekti kaasatuse tunde ja võimaluse otseselt valida, kuhu oma raha paigutada. Rahastamises osalevad inimesed võivad saada ettevõtlusega vahetuma kontakti, mis võib veelgi edendada ettevõtluskultuuri. Rahastamises osalejad moodustavad rahastatava projekti toetuseks sageli ka kogukonna ja võivad pakkuda ühisrahastamise vormis mitterahalisi vahendeid. (Euroopa Komisjoni ..., 2014). Samas tuleb arvestada, et ühisrahastuses osalevate väikeinvestorite võimalused ettevõtjatega vahetult suhelda ja nende tegevust mõjutada on äriinglite võimalustest oluliselt piiratumad. Seetõttu võivad ohtu sattuda inimesed, kes suure tulu lootuses teevad ühisrahastuses vähe läbikaalutud investeringuid, mille riske nad endale ei teadvusta.

Ühisrahastusega kaasnevaid riske on rõhutatud teisigi. Raportis „Crowdfunding from an investor perspective“ (2015) on üheks peamiseks riskiks peetud seda, et ei ole veel teada, millised erinevad riskid võivad ühisrahastusega kaasneda, kuna ühisrahastus on veel nii noor ja samas väga kiirelt arenev valdkond. Samuti on nimetatud raport ning samuti Rahvusvaheline Väärtpaperijärelevalve Organisatsioon oma uuringu raportis (Crowdfunding, 2015) (investoripoolsete) riskidena välja toonud informatsiooni asümmeetria (mida ka juba eespool mainitud) ja vähese likviidsuse (teiseste turgude vähesuse tõttu). Samuti on ühisrahastusega seostatud küberrünnaku riski.

⁴ Originaalallikas olid andmed dollarites, tehtud konversioon kehtiva hinna alusel (1 USD = 0,95 EUR).

⁵ Antud numbrid sisaldavad kõikvõimalikke ühisrahastuse tüüpe, sh individuaalseid raha kaasamisi.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Kui ühisrahastuse tulekuga seostatakse rahastuse võimaluste avardamist just loome- ja sotsiaalse valdkonna ettevõtetele (tehnoloogiaetevõtete kõrval), siis domineerivad on siiski n-ö kõiksed või paljude valdkondlike fookustega ühisrahastusplatvormid. Küll on loome- ja harvemini sotsiaalvaldkonnad kategooriatena nimetatud. Valdkonnaspetsiifilisi ühisrahastusplatvorme leidub eeskätt hüvitise- ja annetuspõhist ühisrahastust vahendavatel platvormidel. Vaata ka tabel 1.

Ühisrahastuse mudeli valik investeeringuid kaasata sooviva ettevõtte jaoks sõltub nii ettevõtte arengufaasist kui ka (sellega seotult ja/või sellest tulenevalt) raha kaasamise eesmärgist. Pascheni (2016) arvates on eelstaadiumis (*pre-startup stage*) oleva ettevõtte – pigem äriprojekti – puhul kõige sobivam annetuspõhine ühisrahastusmudel, mis võimaldab testida turul äriidee mõttekust ja saada tagasisidet selle vajalikkuse kohta: kas on piisavat kriitilist massi, kelle probleemi antud toode või teenus võiks lahendada. Annetuspõhise ühisrahastuse puhul ei eelda rahastaja millegi vastusaamist, mida ettevõtjal ka selles tegutsemise faasis niikuinii anda ei oleks. Käivitusfaasi (*startup stage*) puhul ei olda sobiva mudeli osas nii ühesel seisukohal. Browni jt (2016) väitel sobib sellises faasis olevatele ettevõtetele just hüvitispõhine mudel, kuna selles faasis on toode välja arendatud ja seda on võimalik pakkuda rahatöötajatele n-ö autasuna ning selle kaudu ka toodet valideerida (*product-market fit*). Paschen (2016) leiab aga, et sobivaim ühisrahastusviis selles staadiumis on laenupõhine mudel, väites, et selles faasis vajab ettevõtte toote täiustamiseks lisarahastust. Osaluspõhine ühisrahastusmudel on väidetavalt sobivaim ettevõtte laienemise ja kasvu faasis või toote skaleeritavuse eesmärgi saavutamiseks (Brown *et al.*, 2016). Vajatav rahasumma selles faasis on suurem ja teist tüüpi ühisrahastusmudelid seda (üldjuhul) ei paku. Samuti on ettevõtte organisatsiooniliselt institutsionaliseerunum, mis võimaldab investorile pakkuda selles osalust. (Paschen, 2016)

Ühisrahastamine on Eestis järjest enam kasutatav alternatiivne rahastamise viis, seda näitavad ka numbrid – ainuüksi laenupõhise ühisrahastusega kaasati Eestis aastatel 2013–2014 kokku ligikaudu 17 miljonit eurot. (Euroopa Komisjoni ..., 2014). **Eestit** võib ühisrahastuse arendamisel pidada üheks Euroopa liidriks. Siin tegutseb kümnekond ühisrahastusplatvormi ning kaetud on kõik eelkäsitatud ühisrahastuse mudelid. Käesoleva uuringu fookuses on ettevõtetele suunatud raha kaasamise võimalused ja eeskätt just tehnoloogia-, loome- ja sotsiaalvaldkonna alustavate ettevõtete jaoks investeeringute kaasamise võimalused. Seetõttu keskendub uuring Eesti ühisrahastusplatvormidele Fundwise ja Funderbeam. Mainitud platvormide valikut toetab ka vajadus analüüsida võrreldavat infot, st et (sündikeeritud) äriinglite investeeringud taotlevad samuti finantstulu sarnaselt neile ühisrahastusplatvormidele, mis näevad ette osaluspõhise mudeli rakendamist.

Fundwise on Eesti ja Baltikumi esimene osaluspõhine ühisrahastusplatvorm – ehk investeerimise vorm, kus investeeritakse otse ettevõtte osakapitali. See tähendab, et investoril on ettevõtte osanikuks võimalik saada juba mõnesaja euroga. 2016. aasta lõpuks on Fundwise'i kaudu rahastatud üheksat ettevõtet, kes on investeeringuid kaasanud kokku enam kui 500 000 euro väärtuses. Fundwise keskendub oma tegevuses Läänemere piirkonnale ja investorite leidmisele väiksematesse ettevõtetesse. Fundwise peab oma eesmärgiks teha kapital ettevõtetele kättesaadavamaks ja rahastada nii innovaatilisi kui ka käegakatsutavaid asju – tootedisaini, jagamismajanduse algatusi, mahetootmist, energiasektorit, mängutööstust jm. (Fundwise, 2016)

Funderbeam on Eesti ettevõtte, mis on käivitamas maailmas nii sisult kui ka tehnoloogialt unikaalset *startup*-etevõtete kauplemiskeskonda. Kui Nasdaqil kaubeldakse börsi jaoks kõlblike suurettevõtete aktsiatega, siis Funderbeam võimaldab kaubelda *startup*-etevõtetega. (Investeerimisklubi, 2015) Ettevõtetel on võimalik kaasata kasvukapitali, investorid saavad investeerida ja oma investeeringutega soovi korral järelturul kaubelda. Funderbeam on valmis

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

ehitanud andmeanalüütika enam kui 150 000 iduettevõtte kohta üle maailma. Ettevõtte annab kasutajatele juurdepääsu andmete analüüsile, et neil oleks võimalus enne otsuse langetamist mõista, mis turul toimub. Andmed on tasuta ja esitatud viisil, et igaüks saab neist aru ja suudab otsuse teha iseseisvalt. Funderbeami platvormi kaudu idufirmasse investeerimisel võib korraga lisanduda küll suur hulk investoreid, kuid erinevus tavapärasest mudelist on see, et investorid koondatakse ühe juriidilise keha alla. Selle tulemusel lisandub idufirma omanikeringi vaid üks aktsionär mitmekümne või mitmesaja asemel. Kuigi iga investor võib otse idufirmadesse investeerida, on Funderbeami eelis see, et investor saab alati panna oma investeeringu talle sobival ajal müüki. (LHV Financial Portal, 2016)

Terviklikuma pildi huvides on oluline markeerida ka teised Eestis ettevõttele suunatud ühisrahastuse pakkujad, nendeks on: Investly, Inwise, Crowdfunder, EstateGuru ja Hooandja – tõsi, viimane pakub võimalusi ka individuaalsete projektide rahastamiseks. Nende kirjeldused on toodud lisa 1. Tarbijalaene pakuvad Bondora, MoneyZen, Mintos ja Omaraha (Fundwise blogi, 2016), mida antud uuringus ei käsitleta.

Eestis ei ole varem ühisrahastuse teemal uuringuid tehtud; küll on kaitstud bakalaureuse- ja magistritöid, eeskätt nii Estonian Business Schoolis kui ka Tartu Ülikoolis. Põgusalt on ühisrahastust käsitletud ka TecnoPolis groupi ja Ernst & Young Balticu 2016. aasta lõpus valminud jagamismajanduse teemalises uuringus⁶. Käesolevas uuringus mõtestatakse intervjuude kaudu lahti ühisrahastuse hetkeolukord ja esitatakse peamiste osapoolte nägemusi, et mõista, kuidas põimida uut ja kiirelt arenevat investeerimisviisi ettevõtlusõppesse selle ajakohastamise eesmärgil.

⁶ Eljas-Taal, K., Rõa, K., Lauren, A., Vallistu, J., Müürisepp, K. (2016). Jagamismajanduse põhimõtete rakendamine Eesti majandus- ja õigusruumis. Tallinn: technopolis |group| ja Ernst & Young Baltic AS. <https://www.mkm.ee/sites/default/files/lopparuanne.pdf>

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Tabel 1. Ühisrahastuse vormid, valdkondlik jaotus ja vastavaid ühisrahastusplatvormide näiteid

		Finantstulu pakkuvad ühisrahastusmudelid		Finantstulu mittepakkuvad ühisrahastusmudelid	
		Laenupõhine***	Osaluspõhine	Hüvitisepõhine	Annetuspõhine
Kõiksed / paljude valdkondlike fookustega platvormid	Rahvusvahelised / teised riigid	Lending Club (USA); Funding Circle (Suurbritannia); Kiva (USA); Invesdor (Soome); GeldVoorElkaar (Holland); Toborrow.se (Rootsi); Zopa (Suurbritannia); Conda (Šveits); SymCredit (Tšehhi); Fellow Finance (Soome); Lendix (Prantsusmaa); Auxmoney (Saksa); Raize (Portugal)	Crowdcube (Suurbritannia); FundedByMe (Rootsi); Seedrs (Suurbritannia); Invesdor (Soome); Companisto (Saksa); Conda (Šveits); Symbid (Holland)	Kickstarter (USA); Indiegogo (USA); Ulule (Prantsusmaa); Hithit.com (Tšehhi); IfundRise.ie (Iiri); Produzioni dal Basso (Itaalia); DeRev.com (Itaalia); PPL (Portugal)	Respekt.net (Austria); IfundRise.ie (Iiri); Produzioni dal Basso (Itaalia); DeRev.com (Itaalia)
	Eesti	Crowdestate*, EstateGuru*	Fundwise	Hooandja	Hooandja; Ma armastan aidata
Tehnoloogia-ettevõtluse fookusega platvormid	Rahvusvahelised / teised riigid		AngelList (USA)		
	Eesti		Funderbeam		
Loome-ettevõtluse fookusega platvormid	Rahvusvahelised / teised riigid			Ulule (Prantsusmaa); KissKissBankBank (Prantsusmaa); Boomerang (Taani); FundIt.ie (Iirimaa); wemakeit (Šveits); Startnext (Saksa); Hithit.com (Tšehhi);	FundIt.ie (Iirimaa); VoorDeKunst (Holland); wemakeit (Šveits); Patreon (USA)

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

				Verkami (Hispaania); Lanzanos (Hispaania); Crowdculture.se (Rootsi)	
	Eesti		Fundwise	Hooandja	Hooandja
Sotsiaalse ettevõtluse fookusega platvormid**	Rahvusvahelised / teised riigid			Goteo, (Hispaania); wemakeit (Šveits); IfundRise.ie (Iiri)	Companisto (Saksa); wemakeit (Šveits); Razoo (USA); Rete del Dono (Itaalia); Betterplace.org (Saksa); IfundRise.ie (Iiri)
	Eesti			Hooandja	Hooandja; Spordipaik

Autorite koostatud.

* Põhifookus on kinnisvara.

** Sotsiaalse eesmärgiga projektide ühisrahastamine on valdavalt individuaalse kampaania kujul (üksik hangib toetust enda ja/või kellegi teise tarbeks). Kuna uuringu fookuses on rahastusvõimalused ettevõtetele, ei kajasta antud tabel üksnes individuaalsetele kampaaniatele keskenduvaid ühisrahastusplatvormide näiteid.

*** Kuna uuringu fookuses on rahastusvõimalused ettevõtetele, ei kajasta antud tabel üksnes üksikisikutele suunatud laenupõhiseid ühisrahastusplatvormide näiteid.

Allikad: TOP 15 Crowdfunding platforms in Europe, <http://crowdsourcingweek.com/blog/top-15-crowdfunding-platforms-in-europe/>; TOP 10 Crowdfunding Sites, <http://www.crowdfunding.com>, List of US Investment Crowdfunding Platforms & Portals, <http://crowdedmarket.com/platform-reviews/list-of-investment-crowdfunding-platforms/>; Paschen, J. (2016) *Choose wisely: Crowdfunding through the stages of the startup life cycle*, *Business Horizons, In Press, Corrected Proof, Available online 21 December 2016*; Current State of Crowdfunding in Europe. An Overview of Crowdfunding Industry in more than 25 Countries: Trends, Volumes and Regulations. 2016. CrowdfundingHub; Fundwise blogi. 2016. Milline ühisrahastus sobib Sinu ettevõttele, <https://fundwise.me/et/blogi>

3. Uuringu andmekogumise meetodika

Käesolevas uuringus on peamiseks uute andmete kogumise meetodiks intervjuu. Uuringus kasutati poolstruktureeritud ja poolstandardiseeritud intervjuusid. Kvalitatiivuuringu meetodina aitab poolstruktureeritud intervjuu mõista tegutsejate jaoks olulisi prioriteete (Silverman, 2013), mis käesolevas uuringus seostuvad nende enda õpivajadustega ja arusaamadega investeerimise ja äriarenduse teise osapoole õpivajadustest. Intervjuude poolstruktureeritus väljendub selles, et küsimused on planeeritud teemade ja võtmeküsimuste kaupa, kuid küsimuste sõnastus ja järgnevus on suhteliselt vaba. Poolstandardiseeritus tähendab, et küsimustik sisaldab lisaks avatud küsimustele ka suunatud ja valikvastustega küsimusi. Kvantitatiivses vormis küsitud hinnangute puhul kasutatakse Likerti viiepalliskaalat, kus skaala ühes otsas on seost või väidet kinnitav ja teises otsas seda eitav või mittenoostuv hinnang. Kvantitatiivses vormis hinnangute andmisel palutakse intervjuueeritaval oma hinnanguid ka seletada, mis aitab tõsta uuringutulemuste valiidsust ehk kindlust selles osas, et vastused kirjeldavad just seda, mille kohta infot sooviti saada.

Intervjuueeritavate valim moodustati põhimõttel, et esindatud oleks nii äriinglite kui ka ühisrahastuse esindajad ning teisalt ettevõtjad, kes on kasutanud emba-kumba või ka mõlemat finantside kaasamise viisi oma äriidee arendamisel või üritanud seda teha. Äriinglite esindajate valimi aluseks on EstBANI liikmed ning intervjuueeritavate valikul arvestati EstBANI tegevjuhi ja koordinaatori soovitusi, et hõlmata erineva investeerimiskogemusega äriingleid. Ühisrahastuse platvormide esindajate valikul lähtuti eeskätt platvormi tüübist: uuringusse haarati ettevõtetele suunatud raha kaasamise võimalust pakuvad platvormid ja äriinglitega võrreldavuse huvides omakorda sellised platvormid, mis pakuvad investorile osalust, et tagada võrreldavus äriinglite intervjuudega. Täiendava kriteeriumina kasutati valdkondlikku fookust – tehnoloogia-, loome- ja sotsiaalne ettevõtlus – mis haakub programmi Edu ja Tegu raames arendatavate ettevõtlusõppe baas- ja spetsialiseerumismoodulitega ja samuti eelinkubatsiooni alasuundadega. Kokkuvõttes kuulusid intervjuueeritavate valimisse Eesti ühisrahastusplatvormide Fundwise ja Funderbeam esindajad. Intervjuueeritavate ettevõtjate valim formeerus äriinglite, ühisrahastuse platvormi kasutanud ettevõtjate ja ühisrahastusplatvormi arendajate soovitude põhjal.

Intervjuueeritute valimist lähtuvalt koostati neli intervjuuküsimustikku: investorite (peaasjalikult äriinglite, aga ka ühisrahastuse kaudu investeerinud investorite intervjuueerimiseks), ühisrahastusplatvormide arendajate ja investeringuid kaasanud ettevõtjate intervjuueerimiseks: eraldi ühisrahastusplatvormide kaudu ja äriinglitelt raha kaasanud ettevõtjatele. Intervjuuküsimustikud on põhistruktuurilt sarnase ülesehitusega – võrreldavuse huvides kasutati võimalikult palju ühtesid ja samu küsimusi. Sihtgrupi spetsiifikast tulenevalt lisati täiendavaid küsimusi. Intervjuude peamised teemad tulenesid uuringu ülesande püstitusest ja valdkonna kirjanduses väljatoodud investeringutega seotud koostöö olulisematest aspektidest:

- investori investeerimise / ettevõtete asutamise kogemus ning investeerimise / saadud investeringu ajahorisont ja soovitatav tulusus;
- investeringu tegemisest loobumise / investeringu mittesaamise põhjused ning investeerimisobjektiga seotud ettevõtjale ning edukale investorile (äriinglile) olulised omadused;
- äriinglite ja ettevõtjate koostöö takistused;
- äriinglite ja ettevõtjate koostöökõks oluliste teadmiste ja oskuste valdkonnad (ette antud loendid, mille koostamisel oli lähtutud kirjanduse ülevaatest ja pilootintervjuudest). Hinnangut küsiti nii ettevõtjate kui ka äriinglite endi pädevustest lähtudes. Intervjuueeritav võis loendeid täiendada;
- erinevused hea ettevõtja ja hea äriingli omadustes;
- äriinglite ja ühisrahastamise valdkondlik haare;

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

- intervjueeritava valmisolek koolitamisel osaleda ja huvipakkuvad teemad.

Äriinglite intervjuu esimest versiooni kasutati pilootintervjuus EstBANI tegevjuhiga ja küsimuste formuleeringuid täpsustati pilootintervjuu tulemustest ning EstSTBANI juhi ja teda abistanud koordinaatori soovitudest lähtudes. Intervjuu küsimustiku lõppversioon on lisas 2. Ettevõtjate intervjuu küsimustikud leiab lisast 3, osa küsimuste formuleeringuid on kohandatud ettevõtja rolli erinevustega vastavaks. Ühisrahastusplatvormi arendajate intervjuuküsimustiku leiab lisast 4 – sellesse on lisatud täiendavad küsimused platvormide arengu ja kvaliteedi kohta.

Kokku tehti uuringu raames 38 intervjuud, sh intervjueeriti 19 äriinglit, 2 ühisrahastusplatvormi arendajat ning 17 ettevõtjat.

Intervjuud salvestati intervjueeritu nõusolekul ja võimaluse korral (teema delikaatsusest tulenevalt ei olnud see alati võimalik). Intervjuudest tehti kokkuvõtlikud üleskirjutused, mis sisaldavad intervjueeritute antud vastuste põhisisu. Valikvastustega küsimuste puhul täitis iga intervjueeritu etteantud küsimuselehte. Intervjueeritavale lubati, et tema vastuseid konkreetse isikuga uurimistulemuste esitamisel ei seostata. Mõned intervjueeritud soovisid arvulisi hinnanguid sisaldavatele küsimustele juba enne intervjuud iseseisvalt vastata. Sel juhul küsiti intervjuu käigus arvuliste hinnangute kohta täiendavaid selgitusi.

4. Intervjuude tulemused

4.1. Äriinglite vaade

4.1.1. Levinumad investeerimiseelistused

Intervjueeritavate valikul eelistati pikemaajalise kogemusega äriingleid, kes suudavad analüüsida mitmetest investeringutest saadud õppetunde. Kuid intervjueeritavate äriinglite hulka valiti ka mõned alles hiljuti EstBANiga liitunud ja alles esimesi investeringuid kavandavad äriinglid. Vanuseline koosseis varieerus kolmekümne neljast viiekümne kuue aastani.

Kasvule suunatud alustavatesse ettevõtetesse (*startupidesse*) investeerimise kogemus varieerub vanuse ja kogemuse erinevuse mõjul esimese investeringu kavandamisest 27 ja isegi 57 investeringuni, andes aritmeetiliseks keskmiseks 8 korda. Tõsi küll, 27 ja 57 investeringu puhul on need tehtud ärikiirendite kaudu. Enamik intervjueeritud äriinglitest on teinud viis kuni kümme investeringut. Intervjueeritute hulgas on erineva investeerimisressursiga inimesi, alates neist, kelle jaoks võimalik investeringumaht aastas piirdub 10 000 – 20 000 euroga, kuni investoriteni, kes saavad alustavatesse ettevõtetesse investeerida mitusada tuhat eurot aastas. Suurema investeerimisressursiga äriinglid rõhutasid, et soovitus teha äriinglina elu jooksul vähemalt kümme investeringut kogumahuga üks miljon eurot oleks hea põhimõtte riskide hajutamiseks sõltumata riigist, kus äriingel tegutseb. Tüüpilise summamana investeringu kohta mainiti vahemikku 25 000 – 50 000 eurot, kuid oli ka neid intervjueerituid, kelle ühekordne investering piirdus 10 000 euroga või ületas 100 000 eurot.

Mõned investorid leidsid, et sündikaatinvesteringute eelis on ühe investori panusena vajaliku summa vähendamine. Perspektiivi nähti 10 000 või 5000 euro panustamises 100 000 eurot investeerivasse sündikaati. „Minimaalne pilett võiks sündikaadis olla 5000 eurot“. Tegevust alustavad investorid pidasid eriti oluliseks sündikaatide arendamist ja enda koostööd aktiivsete juhtinvestoritega. Ka suurema investeerimisressursiga äriinglid peavad oluliseks leida võimalusi investeerida mitmest äriinglist koosnevates sündikaatides ja saada selleks vajalikku teavet. Siin nähakse EstBANi olulist panust.

Mõned ingelinvestorid eristasid selgelt enda rolli, mis eeldab investeerimisobjektiks oleva äriidee põhjalikku analüüsi ning vahetut suhtlust ettevõtlustiimi pädevuse hindamiseks, ühisrahastusplatvormide kaudu investeerimisest, kus nende arvates võidakse väikeinvestoritele anda kergemini katteta lubadusi. Osa intervjueerituid investeeris üksikinvestorina, kuid oli valmis tegema investeringuid ka ühisrahastusplatvormide kaudu. Ühisrahastusplatvormidel nägid nad paremaid võimalusi investeringute hajutamises, investeerides ühte ettevõttesse korraga väiksemaid summasid.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Äriinglite investeerimisloogikat iseloomustab soov teenida äriühingu väärtuse kasvult ja väljuda investeeringust mõne aasta pärast. Tüüpiliseks eelistatud investeerimisperioodiks oli viis aastat, kuid mitu kogenud investorit andis raha perioodiks kaks kuni kümme aastat, arvestades äriarendustsükli sõltuvust toote arendamise ja turu hõivamise kestusest. Kõrgema tulususootusega äriinglid seadsid sihiks, et investeeringust väljumisel saadav summa peab investeeritud summat ületama 10–20-kordselt, eeldades et enamik investeerimisportfellis olevaid ingelinvesteeringuid ei pruugi üldse tulu toota. Toodi ka näide, kus kolm miljonit investeerides on investeeringust väljudes teenitud 60 miljonit. Sellise tulupotentsiaaliga investeeringud eeldavad neid selgitanud intervjueeritu arvates suurt uurimis- ja arendustegevuse osakaalu ning mitut üksteisele järgnevat investeerimisringi. Tõdeti, et Eestis ollakse seni pigem leplikumad elustiili ettevõtluse laadse samal müügikäibe tasemel „tiksumise“ suhtes kui USAs, kus investorid soovivad suurt võitu ja sageli orienteerivad ettevõtjaid suuremate riskide võtmisele. Kuid mitmele juba pikemaajalise ettevõtetesse investeerimise kogemusega investorile piisas ka kahe- või kolmekordsest tootlusest viieaastase investeerimisperioodi jooksul.

4.1.2. Äriingli rolli mõistmine ja eduka äriinglina tegutsemise eeldused

Äriinglina tegutsemise eelduseks on vaba raha olemasolu. **Äriinglina edu saavutamiseks** peeti kõigis investeerimisvaldkondades oluliseks kannatlikkust, kontseptuaalset mõtlemist, selgeid prioriteete, tolerantsust ja avatust teiste ideedele ning koostöövõimet, optimismi ja uudishimu koos riskide mõistmisega ja realistliku suhtumisega ebaõnnestumisesse, mis tähendab ka oskust ja valmidust äriprojekti finantseerimine õigel ajal lõpetada. „Edukas äriingel ei viska head raha halvale järele“. „Individaalses finantsplaanis olgu eraldi rida äriinglina tegutsemiseks: „riskantsed investeeringud““. „Esimene investeering ei anna tavaliselt võidupiletit“. „Üks investeering ei pruugi edu tagada“. Kogemusel, sh negatiivsel, põhinev äriavaist aitab äriidee esitlust kuulates selgitada, kas tiim võiks idee praktilise rakenduse välja vedada. Investorile tuleb kasuks varasem ettevõtluskogemus. Äriingel vajab ressurside leidmise võimekust ja head sidusvõrgustikku, et oleks ligipääs võimalikult headele „diilidele“. Ta vajab tunnete ja mõtete distsiplineeritust ja head suhtlusoskust ettevõtte asutajatega.

Intervjueeritud äriinglid **olid avatud mentori rollile**, mõnel neist oli ka EASi mentoriprogrammis osalemise kogemus. Investorit nähti mentorlussuhtes heatujulise vestluspartnerina, kellega ettevõtja saab vabalt enda ideedest rääkida ja kes suudab neid peegeldada ning kommenteerida. Oli äriingleid, kes selgelt formuleerisid ühe äriprojektide valikukriteeriumina selle lisaväärtuse, mida ta ise konkreetse äriprojekti jaoks kontaktide ja kogemuse abil lisaks rahale saab anda. „Äriingel on ka mentor. Ta aitab, kui ettevõtja helistab ja on hädas“. Leiti, et äriinglid võiksid alustavaid ettevõtjad rohkem nõustada potentsiaalse turu õige tunnetuse saavutamisel, erinevatele sihtrühmadele esinemisel, personali värbamisel ja realistlike finantsprognooside koostamisel ning strateegilises kommunikatsioonis. Enda rolli nähti ettevõtlustiimis teeme-ära-mõtteviisi tugevdamises ja õigetele asjadele keskendumise saavutamises. Toodi välja, et mentori rõhuasetus muutub sõltuvalt äriarendusfaasist: alguses on põhiline kontaktide loomine ja nõustamine konkreetse äriidee osas, turu tunnetuse süvendamine. Hiljem tähtsustuvad pikemaajaline kasvustrateegia, perspektiivsed turud, organisatsiooni ülesehitamine kasvu tingimustes ja täiendava kapitali kaasamine. Äriingel ei tohi endale koostöös ettevõtjaga võtta mikrojuhi rolli. Tõdeti, et kuigi ettevõtlustiimiga tihedat koostööd tegev äriingel on mentori rollis, võib mõnel juhul tekkida ka investor ja mentori rollide vahel huvide konflikt. Investori rollis ollakse ikkagi huvitatud investeeringu tulususest ja oodatakse võimalust mõistliku aja jooksul investeeringust kasudega väljuda, ettevõtja eneseteostus ei ole investorile peamine. Toodi näiteid ka olukordadest, kus ettevõtja võib oma äri edukalt arendada ilma äriinglitelt investeeringuid kaasamata, eriti siis, kui sihiks ei ole ettevõtte kiire kasv.

4.1.3. Põhilised probleemid ja takistused koostöös ettevõtjatega ning takistuste ületamise võimalused

Ettevõtjatega koostöö arendamisel näevad investorid kõige sagedamini takistusena **ettevõtlustiimi ebapiisavat pühendumist** ja pädevust nende poolt arendatava äriidee elluviimiseks. Seda takistust peegeldavad investorite kommentaarid „Tiimis ei ole energiat“ või „Hea tiim suudab ka keskpärase idee edukalt ellu viia“. Kahtlusi tekitab ettevõtlustiimi pikaajaline koospüsimine ja juhtimine. „Peale häkatoni ei ole elevus veel tõsisemaks panuseks muutunud, tiim võib laguneda ...“. „Startup-tiimis ei ole vajalikke juhtimisvõimeid“. Mitmes intervjuus mainiti takistusena ka tehnoloogilise lahenduse ebaselgust, tehnoloogiliste riskide alahindamist või valdkonnapõhise tehnoloogilise pädevuse puudumist tiimis, eriti infotehnoloogiaga seotud äriideede puhul. Tähtsuset teise või kolmanda takistusena toodi välja ettevõtte asutajate poolt sihtturu ja klientide vähene tundmine ja äriidee nõrkused, selle vähene turupotentsiaal, tehnoloogilise lahenduse vähene läbitöötatus või tervikliku väärtusahela visiooni puudumine. „Pakutakse vaid piiratud rakendusega tööriista, mis ei anna püsivat monopoli, sest ettevõtjad ei paku enda lahendust toetavat keskkonda, ökosüsteemi“. „Äriidee ei ole piisavalt ambitsioonikas“. „Ambitsioon ja risk ei ole tasakaalus“. „Ettevõtja ei tule tagasi vastusega äriingli poolt esitatud küsimusele“. Investori ja ettevõtte asutajate hinnangute oluline erinevus sihtturu suurusele või maksevõimele, toote väärtusele ja konkurentsituatsioonile on üks investeeringu tegemisest loobumise põhjuseid.

Äriinglid tõid esile mitmeid aspekte, millele ettevõtjad võiksid investeerimisprojekti (esmasel) esitlemisel enam tähelepanu pöörata. Üks äriingel rõhutas: „Tiim peab olema särasilmne“. Kuid esitus ei tohiks olla üldsõnaline ega ülioptimistlik, vaid formuleerima selgelt kliendi probleemi, mida *startup* lahendab ja näitama, et tiim, ärimudel ja ajastus on õige. Samas peaks esitus olema huvitav ja arusaadav. „Räägitagu inimkeeles“. Üks intervjuueritu mainis, et oskust keerulist lihtsalt lahti seletada võiks aidata treenida „*polar pitch*“, mis tähendab enda äriidee lühiselgituse esitamist jääaugus. „Kui alustavad ettevõtjad on koostöö alguses maalinud liiga ilusa pildi, siis tekivad hiljem erimeelsused“. Ka piiratud ajalimiidiga esitus peaks avama seose ettevõtlustiimi pädevuse, selge äriidee ja selle turupotentsiaali vahel. „Ei piisa üldsõnalisest väitest, et turg on 50 miljardit dollarit“. Vaja on veendumust, et lahendatakse tõelist klientidele olulist probleemi ja suudetakse oma ideed müüa. Üks äriingel märkis: „*Pitch* iseenesest ei ole mulle mõnes mõttes nii relevantne. See näitab mulle põhimõtteliselt võimet müüa. Samas kõik, mis müüb investorile, müüb ka klientidele“.

Kui esimeseks ingelinvesteeringuks vajalik raha oli olemas, siis mainiti **takistusena** suurt riski, et kaalumisel olnud äriideid kopeerivad teised turul tegutsejad. Ühe takistusena mainiti, et asutajad hindavad oma alustava, vaid äriideid omava ettevõtte väärtuse liiga kõrgeks. „On vastuolu, kui vaid idee genereerinud firma väärtuseks pakutakse üks miljon ja üle kümne aasta tegutsenud firma väärtuseks 1,1 miljonit. Usaldust suurendab ka asutajate enda rahapaigutus arendatavasse ettevõttesse. Rahasumma suhestamist ettevõtte väärtusesse ei pidanud kogunud äriinglid siiski põhiliseks koostöö takistuseks, sest selles saab kokkuleppele jõuda või lükata ettevõtte väärtuse kindlaksmääramine edasi järgmisse investeerimisringi, rakendades konverteeritavat võlakirja.“

Äriinglitele on samuti oluline, et ettevõtlustiim ka edasises tegevuses „hoiab fookust ja on valmis minema läbi seinte“. Tiimil peab olema võime arendusideedega „järgmiste oluliste verstapostideni jõuda“, et saaks otsustada lisarahastamise vajaduse üle. Hea on, kui lisaks investorite rahale suudetakse võimalikult varakult saada toote või teenuse eest maksvaid kliente. Pideva tootearenduse juures ei tohiks müüki tahaplaanile jätta. Koostöö teiste *startup*idega ja klasterite kujundamine aitab välisturgudele jõuda, „maailma minna“.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Investeeringuprojekti ebaselgus avaldub korrektse dokumentatsiooni (sh investeeringimistingimuste kirjelduse, ingl k *term sheet*) koostamise raskustes. „Startupi tiim ei tea, kuidas investorit rikkaks teha“. See võib viia erimeelsusteni nii investeeringule eelneval kui ka järgneval perioodil. Ettevõtjatelt oodatakse investori aktsepteerimist mentorina ja sellekohaste ootuste selgitamist. Äriinglid rõhutasid, et juba osanikevahelistes lepingutes tuleb täpselt kirja panna kuuaruannete esitamise ja koosolekute korraldamise reglement, et vältida hilisemaid erimeelsusi. Need äriinglid, kes hiljuti on tegutsenud või jätkuvalt tegutsevad ka aktiivsete ettevõtjatena, olid täpse kuuaruandluse suhtes siiski skeptilisemad ja eelistasid kvartaliaruandeid. Erimeelsuste ühe tekkepõhjuseks nähti kokkulepitud vahetulemuste ebamäärasust või mittesaavutamist. Seda vastuolu aitab vältida investeeringu jagamine mitmesse etappi, mis seotakse vahetulemustega. Äriinglite sekkumist vajavad olukorrad, kus ettevõtte asutajad omavahel tülli lähevad ja juhtimine tuleb anda üle professionaalsele juhile.

Investeeringust loobumise põhjuseks võib olla ka hea isikliku kontakti puudumine investeeringust huvitatud ettevõtjatega. Investeeringuks sobiva ettevõtlustiimi liikmete isiklikest omadustest mainiti kõige sagedamini usaldusväärsus ja pühendumisvõimet, sihikindlust, meeskondlikkust ja õppimisvõimet ning oskust mõelda suurelt, kuid samas realistlikult. Vajalik on loovus ja „kastist välja mõtlemine“. „Tiimis peavad olema hingelt ettevõtjad, mitte palgatöötajad. Ei piisa, kui investoritelt raha kätte saadakse ja selle kasutamise peal elatakse“. Vaja on töökust. Ei piisa raamatutarkusest, tuleb suuta ehitada toimivaid võrgustikke. Üks intervjueeritustest rõhutas, et ettevõtlustiimi liikmetel peaks olema mingi anne. „Inimesel peab olema anne suhelda ja müüa või ta peab olema kõva teadlane“.

Väiksema investeeringukogemusega äriinglite jaoks olid takistuste pingereas esimesel ja teisel kohal vajaliku investeeringu suur maht seostatuna investeeringuprojekti ebaselge esitusega. „Investeeringuprojekt ei ole selgelt esitatud, et põhjendada küsitavat summat“. Kuid ka nende investorite puhul, kes tavaliselt opereerivad investeeringutega 50 000 eurot või rohkem, on investeeringuprojekti ebaselgus investeeringust loobumise põhjuste hulgas esimeste hulgas.

4.1.4. Valdkondlikud eripärad

Valdkonnapõhiste investeeringuvõimaluste puhul mainisid äriinglid kõige sagedamini Eesti regioonide ebaühtlast kaetust, investeeringuaktiivsuse liigset koondumist Tallinnasse. Infotehnoloogia valdkonda peeti Eestis tervikuna hästi kaetuks, biotehnoloogia valdkonda juba mõnevõrra vähem kaetuks. „Seal, kus on riistvara ka kaasatud, seal ei ole eriti head ekspertiisi Eestis“.

Äriinglite tegevusvaldkonnapõhistes kogemustes on hästi esindatud finants- ja infotehnoloogia sektorid, elektroonika, telekommunikatsioon ja biotehnoloogia. Tarkvarale keskendunud investeeringustrateegiate puhul peeti arendustegevuse tulemuste juriidilist kaitset intellektuaalomandina enamasti väheperspektiivseks ja nähti patentide taotlemise asemel edukustegurina kiiret kasvu ja turu hõivamist. Ettevõtjate intervjuudes mainiti logistika valdkonna vähest kaetust pädevate äriinglitega.

Tarkvaraarendusega võrreldes peegeldub investeerimiseelistustes vähemal määral materiaalne tootmine. Materiaalse tootmise mõne tehnoloogia puhul võib prototüüpide tegemine osutada Eestis oludes kalliks, kuna puudub tehniline baas katsetootmiseks. „Päris asju on raske teha“. Intervjueeritud äriinglid põhjendavad sellist hoiakut infotehnoloogiaga haakuvate idufirmade suurema piiriülese kasvupotentsiaaliga, osalt ka enda varasema ettevõtluskogemusega.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Äriingli rollist lähtudes selgus siiski, et rakendusi otsitakse eeskätt „uue majanduse“ valdkondades ja nähakse vähem võimalusi tööstuslikus tootmises, kus tuleb teha suuri investeeringuid seadmetesse ja tootmishoonetesse. Seda kinnitasid ka ettevõtjate intervjuud: „Ingelinvestorite punt on natuke üheülbaline – kõik on tohutud *high techi* fännid... meie ingelinvestorid Eestis ei jaga toiduainetetööstust.“

Äriinglile sobivaid investeerimisvaldkondi nähti erinevana ka turumajanduse varasele arenguetapile omasest kaubanduslikust vahendustegevusest. Ühes intervjuus põhjendati, et eelmise sajandi 90ndatel aastate alguse edukad ärimehed sageli ei sobi äriingliteks, vaatamata nende rahalistele võimalustele, sest nad ei mõista innovaatilise äriidee väärtust ja sellel põhineva ärimudeli kasvupotentsiaali. „Üheksakümnendate alguses oli tulususe alus hoopis käegakatsutavam. Siis oli reegel: ostan odavalt, müün kallilt“. Tuleb tõdeda, et ka paljud infotehnoloogia valdkonna *startupid* viivad kokku toodete või teenuste pakkujaid, kuid tegu on eeskätt platvormide loomise ja info vahendamisega, mitte niivõrd materiaalsete väärtuste ostmise, logistika ja müügiga.

Äriinglid, kellel on varasemaid kogemusi pankade asutamisel või muudes kapitalimahukates arendusprojektides, rõhutasid oma investeerimiseelistustes äriinglite rahastuse kombineerimise võimalust ettevõtte orgaanilisest kasvust tuleneva kasumi reinvesteeringuga.

Osa äriingleid pidas investeeringute sotsiaalset mõju oluliseks, osa mitte. „Sotsiaalsus ja kasumlikkus ei välista teineteist, kuid nende ühendamisest puudub Eestis edulugu.“ Leiti, et sotsiaalse mõju arvestamine on Eestis investeerimismaastikul siiski tõusuteel. Ühe äriingli arvates on sotsiaalne ettevõtlus eelkõige „superinglite“, ennast elus juba tõestanud inimeste pärusmaa, kus tegutsetakse mitterahvuslikest motiividest lähtudes.

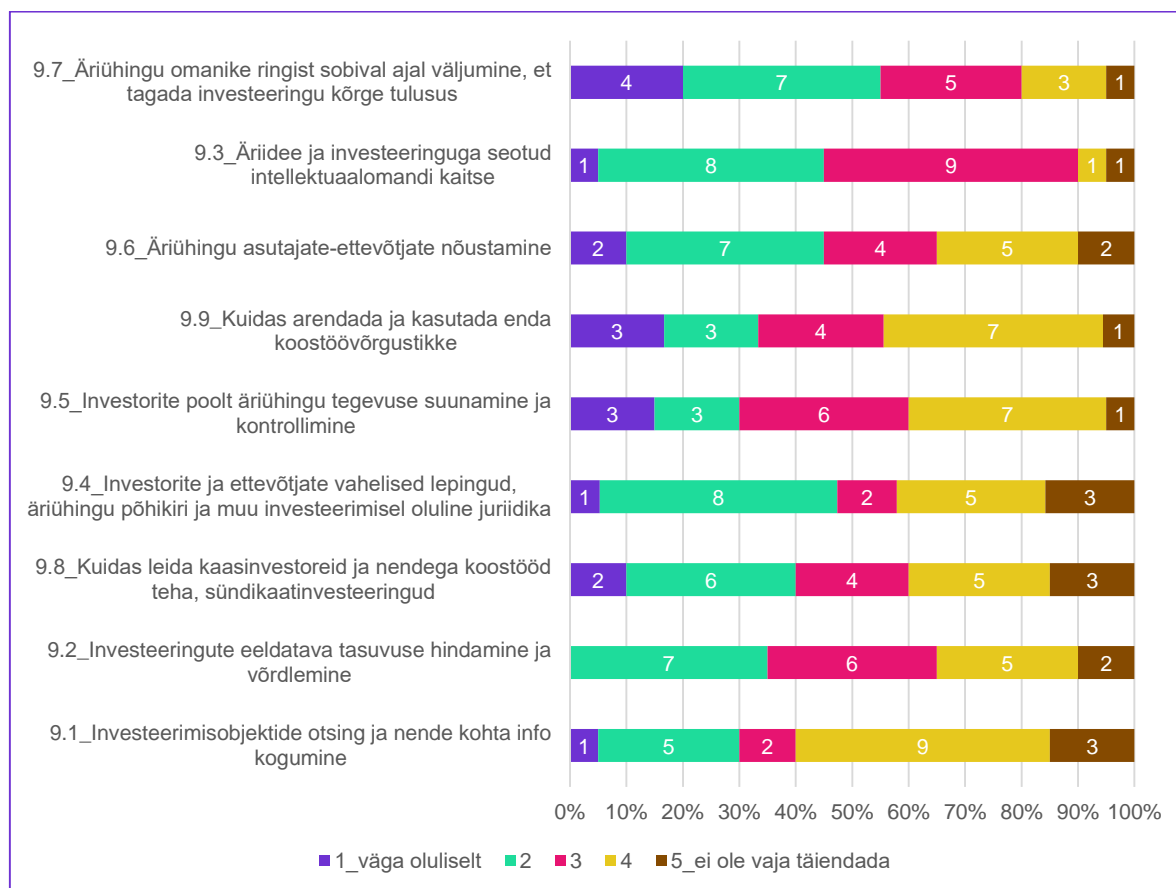
Intervjueeritud äriinglite enamik oli skeptiline loomeettevõtluse vallas tegutsevasse äriühingutesse investeerimise suhtes, sest ei näinud nende rahvusvahelist kasvupotentsiaali ja idee skaleeritavust. „Tänane seis on, et loomeinimesed pigem ehitavad vaimusilmas elustiili ettevõtet, kuid see ei ole asi, millega äriingli juurde tulla. Nad vajaksid ärilise mõtlemise arendamiseks inkubaatorit. Kui tahad vaid nahaõmbluse masinat, et ole mõtet äriingli poole pöörduda“. „Kui on hea kunstnik, siis ostaks pigem tema maale“. „Kui loomeettevõtte saab käsitöötelgedel jõuda tasuvuspunktini, ei ole äriinglit vaja“. „Kui saaks investeeritud raha kahekordselt tagasi, oleks ka loomemajandus OK“. Teisalt nähti kasvuvõimalusi neis loomemajanduse valdkondades, mis seostuvad infotehnoloogiaga ja disaini kui omanäolise ja turul teistest pakkujatest eristuva toote loomise viisiga. Eraldi mainiti filmitööstust ja mängude valdkonda, kus on mõistlik riske võtta. „Kui tuled millegi heaga välja loomemajanduse valdkonnas, siis seal on piiramatult turg... Kui räägime digitaalsetest varadest, siis on maailm kohe valla“. Rõhutati, et loomeettevõtjatele tuleks rohkem õpetada seda, kuidas näha finantsaspekte. Kuid ka investorite teadlikkust loomeettevõtluse valdkonna võimalustest tuleks suurendada.

4.1.5. Koolitusvajadus – äriinglite vaade

Intervjuude käigus paluti äriingleid kui valdkonna eksperte hinnata Eestis tegutsevate **äriinglite koolitusvajadusi laiemalt, mitte vaid enda isikust lähtudes**. Äriinglite hinnangute keskmisena on kõige olulisemaks peetud teadmiste ja oskuste täiendamist äriühingu omanike ringist sobival ajal väljumise valdkonnas, et tagada investeeingu kõrge tulusus (keskmine hinnang 2,5 viiepunktilisel skaalal, kus 1 tähendab väga suurt enesetäiendamise vajadust ja 5 täiesti piisavaid teadmisi ja oskusi). See prioriteet vastab ingelinvesteeringute olemusele, sest sihiks ei ole oma investeeringu pikaajaline sidumine ühe investeerimisobjektiga ja sealt paljude aastate jooksul dividenditulu saamine. Ingelinvesteeringu eesmärk on pigem realiseerida äriühingu väärtuse tõusust tekkiv tuluvõimalus osalust õigesti ajastatult müües ja investeerida saadud tulu uutesse kasvupotentsiaaliga ettevõtetesse. Samas peegeldab selle koolitusvajaduse rõhutamine asjaolu, et Eesti praktikas on veel vähe näiteid, kus äriinglid oleksid investeeringust edukalt väljunud.

Järgneb teadmiste ja oskuste täiendamine äriidee ja investeeringuga seotud intellektuaalomandi kaitse alal (keskmine 2,6) ja äriühingu asutajate-ettevõtjate nõustamine (keskmine 2,9). Tarkvaraarenduse kogemusega investorid olid samas skeptilised intellektuaalomandi kaitse kui kasvuettevõtte edukusteguri suhtes ja rõhutasid, ei edukuse võtmetegur on pigem kiire kliendibaasi laiendamine ja tuntuse saavutamine. Investeerimisobjektide otsinguks ja nende kohta info kogumiseks vajalike pädevuste kohta märkisid paljud intervjuueeritud, et need kujunevad eelkõige praktilise investeerimistegevuse käigus, tegevuse kaudu õppides. Joonisel 1 on vastajate arvuline jaotus vastuste skaala variantide 1...5 vahel, mis on tähistatud eri värvidega.

Joonis 1. Intervjuueeritud äriinglite hinnangud Eesti äriinglite teadmiste ja oskuste täiendamise vajadusele



Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Olulist koolitusvajadust on mitmed vastajad märkinud ka koostöövõrgustike arendamise ja kasutamise ning kaasinvestorite leidmise, nendega koostöö tegemise, sündikaatinvesteeringute ja äriühingu asutajate-ettevõtjate nõustamise valdkonnas ning mõnevõrra vähem sellega seotud kaasinvestorite leidmise, nendega koostöö tegemise ja sündikaatinvesteeringute alal. Samas tunnetavad nii intervjueeritud platvormi arendajad kui ka ettevõtjad kaasinvestorite leidmise ja sündikaatinvesteeringutega seotud teadmiste ja oskuste lünki äriinglite juures teravamalt kui enamik äriingleid ise (vt ptk 3.2.5 ja 3.3.5).

Kaasinvestorite leidmise ja sündikaatinvesteeringute valdkonnaga seotud teadmiste ja oskuste suhtes ilmnes intervjuudes suur seisukohtade lahknevus, mida kajastab ka vastuste jaotus joonisel 1. Kaasinvestorite leidmisel ja sündikaatinvesteeringute tegemisel ei näinud osa vastajaid teadmiste ja oskuste puudumist olulise takistusena. Kuigi paljud intervjueeritud pidasid investeeringute eeldatava tasuvuse hindamist ja võrdlemist oluliseks, ei märkinud keegi seda väga oluliseks. Samas intervjueeritud ettevõtjate arvates vajaksid investorite teadmised olulist täiendamist just investeeringute eeldatava tasuvuse hindamise alal (vt ptk 3.3.5). Investorite intervjuudest ilmneb, et selle taga on ühelt poolt paljude äriinglite poolt varasema ettevõtjana tegutsemise käigus omandatud oskused, teisalt aga arusaam, et kasvupotentsiaaliga innovaatiliste alustavate ettevõtete äriarenduses, ideede testimises sihturul ja välisturgudele laienemises on palju määramatust, mis vähendab täpsete tasuvusarvestuste usaldusvärsust. Samas näevad äriinglid tasuvusarvestusi alustavate ettevõtjate kui äriinglite koostööpartnerite jaoks ettevõtluse baasõppe vajaliku valdkonnana, mida kõrgharidus peaks katma. Kõige vähem oluliseks teadmiste arendamist vajavaks valdkonnaks oli investorite arvates investeerimisobjektide otsing ja nende kohta info kogumine. Samas nii platvormide arendajad (vt ptk 3.2.5) kui ka ettevõtjad olid selles osas teist meelt (vt ptk 3.3.5).

Äriinglite intervjuudes pakuti äriinglitele hindamiseks antud teadmiste ja oskuste valdkondadele täienduseks kõige sagedamini vajadust suurendada **äriühingute väärtuse hindamise** pädevust, arvestades erinevaid investeerimisringe. Selle valdkonna koolitus peaks aitama investeerimisriski ja tootlust õigesti suhestada. Riskijuhtimist sooviti mõista ka laiemas kontekstis, arvestades inimese isiksuse tüüpi ja elukaart. Eraldi pädevusena rõhutati ettevõtjate lühipresentatsioonide hindamist, et mõista äriidee olemust seostatuna meeskonna kompetentside ja potentsiaalse turuga. Ühe kogenud äriingli arvates tuleks äriinglitel arendada pädevust, mis võimaldaks lahti siduda idee meeldivus, ettevõtlustiimi ja turu kaine hindamine. Mõnel juhul läheb vaja oskust lahendada ettevõtjate-asutajate konflikte.

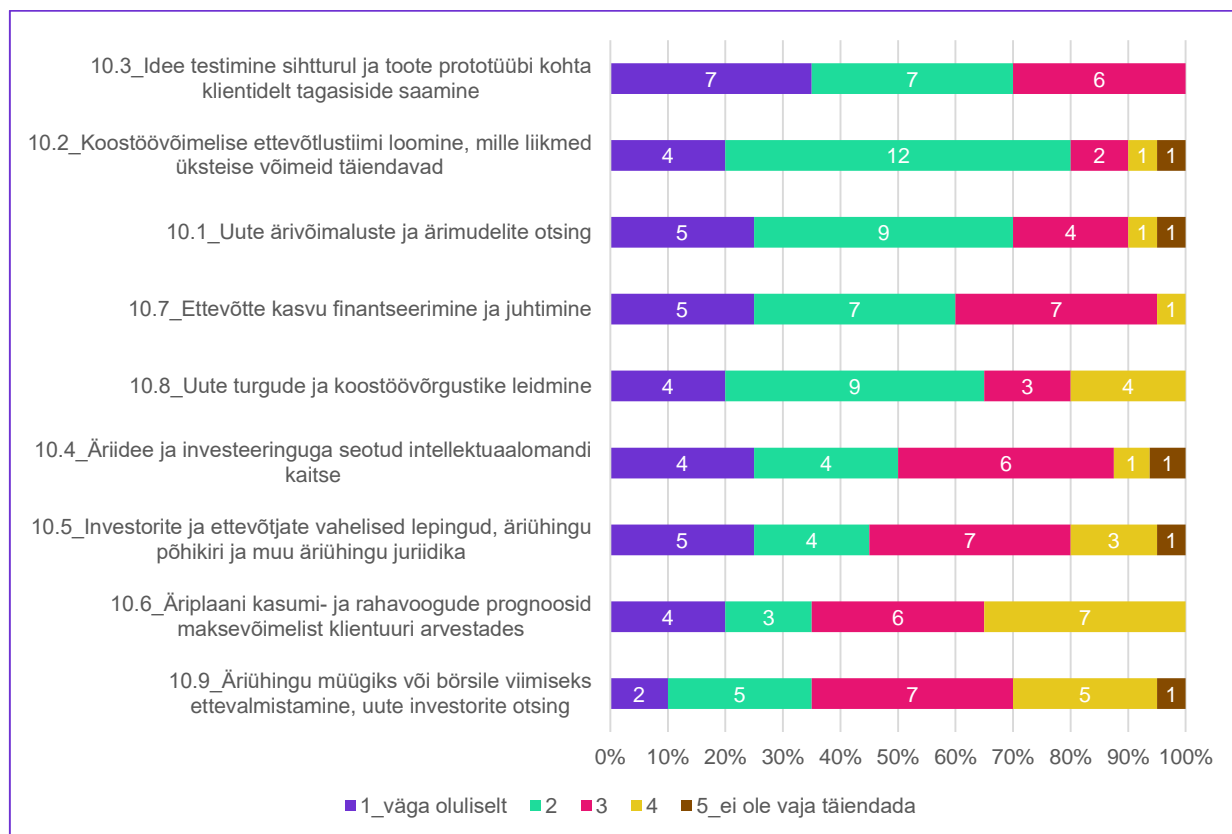
Äriinglite hinnangute keskmisena nende investeeringuteks sobivate alustavate ettevõtjate koolitusvajadustele peeti kõige vajalikumaks **teadmisi ja oskusi idee testimiseks sihturul ja toote prototüübi kohta klientidelt tagasiside saamiseks** (keskmine hinnang 1,9 viiepunktilisel skaalal) (vt joonis 2). Sellele järgnes koostöövõimelise ettevõtlustiimi loomine (keskmine hinnang 2,1), mille liikmed üksteise võimeid täiendavad. Intervjuudes lisatud selgitustest ilmnes, et koostöövõimelist ettevõtlustiimi peeti enamikel juhtudel väga oluliseks edukusteguriks, kuid oldi skeptilised koolitustegevuse võimaluste suhtes sedalaadi tiimide loomise pädevusi kujundada. Kolmandana ja neljandana peeti oluliseks teadmiste ja oskuste arendamist uute ärivõimaluste ja ärimudelite otsingu ning ettevõtte kasvu finantseerimise ja juhtimise alal (keskmine hinnang mõlemal 2,2).

Keskmiselt vajalikuks peeti ettevõtjatele teadmisi ja oskusi äriidee ja investeeringuga seotud intellektuaalomandi kaitse alal (2,4). Intervjueeritud äriinglid rõhutasid, et sedalaadi koolituse vajadus ja sisu sõltub tegevusharust, arendatava toote tüübist ja ärimudelist.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Viimaseks asetus ettevalmistamine äriühingu müügiks või börsile viimiseks, uute investorite otsing (2,9). Intervjuudes selgitasid äriinglid, et Eesti oludes ei ole äriühingu börsile viimiseks vajalikud teadmised ja oskused prioriteet. Pigem on prioriteet äriühingu asutajate – ettevõtjate poolt järgmise ringi äriinglitest investorite ja hiljem riskikapitali pakkujate leidmine ja neis usalduse loomine koostöös esimese investeerimisringi äriinglitega. Äriühingu asutajad peaksid investeringute edukaks kaasamiseks suutma läbi mõelda ja välja pakkuda investeringust väljumise realistliku ajakava.

Joonis 2. Äriinglite hinnangud äriinglite koostööpartneriks sobivate alustavate ettevõtjate teadmiste ja oskuste täiendamise vajadusele



Võrreldes äriinglite hinnanguid nende enda ja ettevõtjate koolitusvajadusele, näevad äriinglid ootuspäraselt enda ärikogemusele viidates **suuremat teadmiste ja oskuste täiendamise vajadust ettevõtjatel**. Ettevõtjate teadmiste ja oskuste olemasolu või puudumine ilmneb äriinglite jaoks eeskätt ettevõtlustiimi poolt leitud uutes ärivõimalustes ja ärimudelites, kuid intervjuudes rõhutati, et neil ärimudelitel on väärtus vaid siis, kui ettevõtlustiimil on võimekus ärimudelit ellu viia ja turgu laiendada.

Äriinglite intervjuudes pakuti lisaks hindamiseks antud teadmiste ja oskuste valdkondadele ettevõtjate teadmiste ja oskuste täiendamise vajadust kõige sagedamini turunduse ja müügitöö mitmesugusete võimaluste alal. Oluliseks peeti ärilise loovuse seostamist loogilise mõtlemisega, mille alusel kujundatakse realistlik tegevuspaan. Sellega seoses peeti vajalikuks ka matemaatilist mõtlemist. Mainiti investorite ja ettevõtjate, samuti reaalinete teadlaste ning alustavate ettevõtjate koostööd käsitlevate kursuste vajadust. Rõhutati koolitusvaldkondade loendis sisaldunud tiimitööd, tõdedes, et hea tiim suudab ka halva idee „käima tõmmata“. Mainiti ka koosolekute juhtimise pädevust.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Mõned intervjuueeritud kritiseerisid investoritele mõeldud alustava ettevõtte ja tiimi lühitutvustuses (*pitching*) väljakujunenud stereotüüpe, mida iseloomustab väline disain ja visiooni lennukus, kuid mitte faktipõhisus. Peeti oluliseks esinemisoskuste arendamist lähtudes sihtauditooriumist.

Mitu äriinglit olid valmis ka ise koolitama. Enamasti eelistati siiski osalust seminaris, žüriis või paneelis, kus tuleb konkreetseid äriprojekte hinnata. Koolitusteemadest mainiti äriinglite rolli ja investeerimisobjektide valikukriteeriumide selgitamist, alustavate ettevõtjate presentatsioone, strateegilisi riske, ärimudeleid, investeringute tasuvuse hindamist, äriinkubatsiooni võimaluste kasutamist, majandussurutise läbimist, äriühingute ostu ja müüki, intellektuaalomandi ja lepingute valdkondi. Oldi valmis käsitlema ka edu ja ebaedu kaasusi, kuigi piiravaks teguriks on konfidentsiaalsuslepped. Leiti, et juba põhikooli lõpus ja gümnaasiumis võiks panustada ettevõtluse eeliste selgitamisesse ja loova tiimitöö arendamisesse.

4.1.6. Ühisrahastusplatvormi esindajate vaade

Selles peatükis antakse ülevaade kahe Eesti ühisrahastusplatvormi kogemustest. Fundwise ja Funderbeam on mõlemad väga noored platvormid – esimene tegutsenud veidi üle aasta ning teine alustas alles 2016. aasta aprillis, seetõttu on kogemus alles vähene ja põhjalikke järeldusi teha oleks ennatlik.

Mõlema platvormi loomise ajendiks oli suurendada ettevõtete kasvuks vajalike rahastusallikate hulka: „Idee tuli sellest, et puudu oli rahastusallikaid“ ja: „Meie olemise mõte on see, et võimaldada kasvuks kapitali kokku saada“.

Kui Fundwise on keskendunud eelkõige ühisrahastuse võimaldamisele ja vahendamisele koos sinna juurde kuuluva infobaasi haldamisega ettevõtete kohta, siis Funderbeam näeb oma tegevust koosnevat kolmest osast:

- „*Startup* andmete infobaas. Me kogume kokku avalikus veebis oleva info *startupide* kohta, nende rahatõstmise faktide kohta, investorite kohta, tiimide ja *founderite* kohta. Süstematiseerime selle info ära, püüame ka kontrollida, et see vastab tõele. Ja siis koostame iga *startup*i kohta tema profiili. Ja see info on avalik, tasuta saadav kõigile.
- Sündikeerimine ehk investeringu läbiviimine sündikaadi vormis. Sellega alustasime käesoleva aasta aprillis.
- Kolmas on selle investeringu digiteerimine ehk kaubeldavaks muutmine. Pärast esimesi edukaid rahatõstmisi hakkasid esimesed sündikaadid ka kaupleva oma osakutega, juulis 2016“.

See viimane – osakutega kauplemise osa tegevusest – teeb Funderbeami platvormi eripäraseks kogu maailmas, sest nii varases faasis ettevõtete (isegi tulueelses, *pre-revenue* faasis) börsi ei ole ka väljaspool Eestit.

4.1.7. Tegutsemiskogemusest lähtuvad tähelepanekud

Aastane praktika on näidanud, et eelkõige on kasvukapitali vajanud suhteliselt algusfaasis ettevõtted (*startupid*). Aastaga on Fundwise'ist rahastuse saanud üheksa ettevõtet ja kolm ei ole oma eesmärki täis saanud ehk ei saanud soovitud investeeringut. Kokku on ettevõtetesse investeeritud ligi pool miljonit eurot. Funderbeam alustas ühisrahastustegevust alles aprillis ning kaheksakuise tegevuse jooksul on raha kaasatud 552 000 dollarit (detsember 2016 seisuga). Siiski ei ole kumbi platvorm oma tegevust piiranud ainult alustavate ettevõtetega. Teenust pakutakse kõigile, kes soovivad kasvada, kas siis uute toodete või teenuste turule toomisega või uutele turgudele laienemisega. Tsiteerides: „Meil ei ole ainult *startup*-ettevõtted. Praegugi soovib meile tulla üks firma, mis on 7 aastat vana ja tegeleb hüpoteeklaenudega ning soovib laiendada Poola ja selleks vajab raha.“ Või samuti: „Tegelikult võib meie juurde tulla ka firma, kes ei ole enam ammu *startup*, kes soovib nt mingi osa oma aktsiakapitalist kaubeldavaks teha. On selleks põhjuseks optsioonide võimaldamine vm; meil saab teha võlakirju, konverteeritavaid *note*'e.“

Mõlemad platvormid on laiendanud oluliselt investorite ringi. Ühisrahastuse platvormid annavad võimaluse investeerimiseks neile väikeinvestoritele, kes ei ole suutelised või ei soovi kogu summat ise välja panna ning vajavad seetõttu kaasinvestoreid. Teisalt võimaldavad platvormid kaasata inimesi, kes ei ole kunagi varem investeerimisega tegelema, kes on mingi toote või ettevõtte fännid või kes oma sissetulekute tõttu ei ole võimelised suuri investeeringuid tegema. Miinimumsumma platvormil investeerimiseks on olnud 100 eurot. See on summa, mida keskmist palka saav inimene suudab investeerida. Miinimumsumma suuruse määrab ära ettevõtte ise või see otsustatakse koos juhtiva investoriga (eelkõige Funderbeam platvormil).

Kuigi mõlemad platvormid on avatud investoritele üle maailma, siis ettevõtlusprojektidest on Fundwise'is üleval ainult Eesti ettevõtte oma. Funderbeam on püüdnud kohe algusest võtta endale piiriüleste investeeringute vahendamise ülesande ja kaasab projekte erinevatest riikidest. Fundwise'il on plaan keskenduda pigem Läänemere ümbruse riikidele ja esmajärjekorras laiendada Läti ja Soome suunal.

4.1.8. Põhilised probleemid ja takistused koostöös ettevõtjatega

Platvormi ja ettevõtjate vahel käib tihe suhtlus, sellegipoolest suuri või olulisi probleeme välja tuua platvormide esindajad ei osanud. Tõdeti, et tihti ei ole ettevõtjad ise veel valmis platvormile tulema. Kas ei ole toode või teenus piisavalt selgelt kommuniqueeritavas arenguastmes või ei ole meeskond paigas või peab täpsustama ärimudelit. Intervjuust: „Me valime ettevõtteid, me ei võta kõiki. Me võtame suhteliselt väikese osa projektidest peale. Me peame tagama, et oleks täidetud nii investorite kui *startupid* ootused ja lootused. Kui me näeme, et see *startup* ei ole valmis veel investorite ootusi ellu viima, tal ei ole meie arvates elluviimise võimekust, siis me ütlemegi, et sa ei ole veel valmis. Tegutse oma turult kinnituse saamisega, et su toode on vajalik, või siis investoritelt kinnituse saamisega, et nad on huvitatud sinu tootesse investeerima.“

Platvormid nõustavad ettevõtjaid enne kui projekt üles läheb ning selle käigus selgubki tihti, et projektiga on vaja veel töötada, enne kui saab rahastust hankima tulla. Fundwise'i platvormile on vaja toota ka video oma tootest või teenusest ning selle kohta antakse ettevõtjale samuti nõu, kuidas seda teha ja kust leida teenusepakkuja selle teostamiseks.

Kindlasti kommuniqueeritakse ettevõtjatele seda, et sellest ei piisa, et projekt platvormile üles läheb, et nad peavad ise tegelema ka oma projektile investorite meelitamisega, näiteks: „Me küll oma kanalites levitame, aga see ei ole piisav. Ettevõtja peab ise aktiivselt levitamisega tegelema.“ Samuti nenditi: „Tegelikult on ikkagi vähemalt pool tööst ettevõtte enda teha, et see raha kokku tuleks. Kes siis teine kui tema ise peab oma ettevõtet müüma.“

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Funderbeam ootab ettevõtjalt, et tal oleks mõni investor juba olemas, enne kui projekt platvormile üles pannakse. See annab projektile valiidsust juurde ning kiirendab oluliselt rahastamise hankimise protsessi, kui on ette näidata juhtiv investor.

4.1.9. Põhilised probleemid koostöös investoritega

Üldjuhul on platvormil rohkem otsest kontakti ettevõtetega kui investoritega. Projektipõhine suhtlus ettevõtjate ja investorite vahel käib platvormi kaudu ning seal saavad küsimused oma vastused otse. Platvormi pakkujaga seoses tekib enim küsimusi seoses investorite kinnitamisega. Fundwise'i puhul tuleb neile selgitada, et nad peavad avama endale konto väärtpaperite registris. Funderbeam peab samuti selgitama, miks neil on vaja nii palju infot investori kohta. Neil on kolmeosaline n-õ pardaletulek (*onboarding*), mis tähendab, et „kõigepealt on kasutajaks tulemine, siis on investeerimisavalduse tegemine (seal küsime inimeste käest ka nende dokumendi koopiat, paljudega räägimegi siis läbi ja seletame miks seda vaja on; /.../) ning seejärel kinnitamine ehk investeerimislepingu sõlmimine.“ Enamasti saavad asjad lahenduse seletuse kaudu: „siis seletame, et oleme samasugune finantsteenuse pakkuja, kes küll ei ole reguleeritud otseselt Eestis⁷, aga sellest sõltumatult me peame need protsessid läbi viima, et olla valmis juhuks kui me läheme regulatsiooni alla.“

Tegevuse skaleerudes jääb personaalset suhtlust iga investoriga vähemaks, aga päris ära see ei pruugi siiski kaduda.

Eesti investoritega hoitakse head suhtlust EstBANiga koostööd tehes. Fundwise saadab kõik oma projektid enne ülespanemist ka EstBANi esmasele valideerimisele. Funderbeam ei võtagi ettevõtte projekti enne platvormile, kui sel on olemas juhtiv investor, mistõttu tegeldakse ka ise aktiivselt juhtivate investorite otsimisega: „Nii me otsime *lead*-investoreid, otsime inimest, kes suudaks valideerida teiste investorite jaoks, et see on asjalik projekt, ma panen sinna oma raha alla ja kutsun üles ka teisi sinna raha panema. Ja kui teised tulevad, siis see on väga hea *lead*-investor. Kuna ta paneb mängu oma raha, hea nime ja maine, siis ta saab ainult paar korda kedagi petta, siis on kõik ja seda ei tehta.“

Samamoodi näeb ka Fundwise ideaalis, et projektil, mis üles läheb, on juhtinvestor juba olemas: „Meil on ka EstBANiga kokkulepe, et me saadame neile projekti enne ülevaatamisele, kui see üles läheb, seega nad saavad sinna investeerida esimesena, kui nad tahavad. Ideaalis võikski olla, et sel hetkel, kui projekt üles läheb on, seal mingid esimesed *lead-investorid* juba peal, mis oleks ka kvaliteedimärgiks, et Ivar Siimar on juba investeerinud, investeeri sina ka.“

4.1.10. Valdkondlikud eripärad

2016. aasta praktika põhjal saab väita, et kumbki platvorm ei ole ennast piiranud konkreetsete valdkondadega. Funderbeam on seadnud ettevõtlusprojektidele tingimuseks, et need peavad olema suunatud laiemale turule kui koduturg: „me ei võta firmasid, kes keskenduvad ainult lokaalsele ärile. Projektid peavad olema globaalse visiooniga, selleks et oleksid huvitavad teistele investoritele ka.“

⁷ Ühisrahastusettevõtted ei kuulu Eestis finantsjärelevalve alla ning samuti pole ühisrahastusega tegelemiseks vaja finantsinspektsiooni tegevusluba.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Fundwise'i praktika näitab, et eelkõige investeerivad ühisrahastuse kaudu oma riigi inimesed ja seetõttu on platvormil edukad olnud mitmed siseturule orienteerunud ettevõtted. Fundwise'i platvormi kaudu saavad investeringuid kaasata ka sellised ettevõtted, kelle poole ingelinvestorid ei vaata: „Platvormi amplituud on oluliselt laiem kui äriinglitel, kus on põhiline ikkagi tehnoloogia. Muidugi võib platvormil olla tehnoloogia asju ka, aga see on üks väike osa ainult muu tootedisaini ja siidrikodade jms asjade kõrval. /.../ Platvorm annab kindlasti võimaluse loomeettevõtetele ja elustiiliettevõtetele, kelle peale ingelinvestor väga ei vaata.“

Mõlemad platvormid peavad valdkonnast olulisemaks asjaolu, et a) ettevõtte peab ise olema kommunikatsioonivõimeline ja b) see asi, mida ettevõtte teeb, peab olema arusaadav nii investoritele kui ka teistele inimestele.

Suur lisaväärtus ühisrahastuse platvormi kaudu raha hankimisel on teavitusel ehk turundusel – see annab võimaluse tutvustada oma ettevõtet ja oma toodet või teenust laiale ringile. See annab suurema tuntuse ettevõttele ja seeläbi võimaluse saada uusi koostööpartnereid ja kliente. Mõlema platvormi esindajad nägid, et lisaks rahastusele annab see ettevõtetele hea võimaluse endale turundust teha.

Kuigi kumbki platvorm ei ole keskendunud kindlat tüüpi ettevõtetele (à la tehnoloogia või tootedisain), siis praegu ei tegelda sotsiaalse ettevõtluse projektidega ega ka kinnisvaraprojektidega, mis on suhteliselt levinud ühisrahastuse valdkond Eestis.

4.1.11. Investorite ja ettevõtjate koolitusvajadus

Ühisrahastusplatvormide kaudu investeerivad inimesed on väga erineva taustaga. Nende hulgas on nii professionaalseid ingel-investoreid, väikeinvestoreid kui ka n-ö inimesi tänavalt. Seetõttu on nende koolitusvajaduse hindamine ühe skaala alusel väga keeruline. Kui rääkida neist, kes kunagi varem investeerinud ei ole, siis loomulikult vajaksid nad teadmisi kõiges, alustades sellest, mis on vahe investeerimisel aktsiatesse vs. võlakirjadesse vs. investeerimisel ühisrahastuse platvormil. Fundwise on tootnud ka mõned õppevideod teemadel „mida sa peaksid teadma investeerimisest“, „investeeri väikseid summasid ja paljudesse ettevõttesse, mitte ühte suurt summat“ jne. Sellised teadmised võiksid olla koolihariduse osa.

Küsisime platvormide esindajatelt arvamust samuti nii investorite kui ka ettevõtjate teadmiste täiendamise vajaduse kohta (vt ka ptk 3.1.5). Üldjuhul on ühisrahastuse platvormide esindajad koolitusvajaduse osas äriinglitega suhteliselt sarnasel arvamusel. Kuid on ka mõningad erinevused. Teadmisvaldkonniti, on ühisrahastuse investoreid kõige vähem vaja koolitada äriühingu tegevuse investoritepoolse suunamise ja kontrollimise alal, sest see ei ole ühisrahastuse investori puhul väga relevantne, kuna tema võimalused ettevõtjat suunata ja kontrollida on mikro-osaluse puhul väga väikesed. Tema suunamine ja kontroll piirdub eelkõige projektil „pilgu peal hoidmisega“. Samuti ei vaja ühisrahastuse platvormide kasutajad suuremat koolitamist lepingute sõlmimise ja juriidilistes küsimustes, sest selleks kaasatakse enamasti juriste. Siiski peaksid algteadmised kõigil olemas olema ja see tähendab, et inimesed, kes esmakordselt investeerivad, vajavad kindlasti baaskoolitust ka juriidilistes küsimustes.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Platvormide esindajate arvates on kaks valdkonda, milles investorid vajaksid olulist teadmiste täiendamist, need on: a) kuidas leida kaasinvestoreid ja kuidas nendega koostööd teha - investeerimisvõrgustikud ehk sündikaatinvesteeringud, ning b) investeerimisobjektide otsing ja nende kohta info kogumine. Need valdkonnad on koostöövajaduses äriinglite poolt vaadates viimasel kolmel positsioonil. Sündikaatinvesteeringutega puututakse platvormidel igapäevaselt kokku ja seetõttu on selgunud, et investoritel ei ole selles valdkonnas väga häid kogemusi. Samas ingelinvestorid ei tee väga tihti sündikaatinvesteeringuid, seetõttu ei oska nad näha ka vajadust sellealaste teadmiste ja oskuste täiendamiseks. Samamoodi erineb investeerimisobjektide kohta info kogumine äriinglite tavapraktikas viisist, kuidas seda tehakse platvormi kaudu toimetades, mistõttu on äriinglite ja platvormi esindajate arvamused selles küsimuses nii vastandlikud.

Ühisrahastusplatvormil tegutseval investoril „on vaja oskust hinnata, mis on adekvaatsed firmad. Investori asi on küsimusi küsida ja otsustada, kas nad usuvad firmasse või mitte.“ Lisaks peaks „investor aru saama, kas ta teeb seda fänlusest või raha teenimise soovist või mõlemast.“ Investorid vajavad hoopis teistsuguseid oskusi kui ettevõtjad. „Firmal on vaja võimet head äriplaani välja mõelda ja ellu viia. Kommunikatsioonioskus on oluline.“

Platvormi arendajate arvates on ettevõtjad, kes oma projektidega platvormidele tulevad, omandanud juba teatud projektikirjutamise oskuse, samuti oskavad nad kokku panna äriplaane ja rahavooge planeerida. Lisaks on nad pidanud tegelema ka oma toote või teenuse testimisega turul. Mõlema platvormi esindajad leidsid, et eelkõige oleks ettevõtjatel vaja oma teadmisi täiendada järgmistes valdkondades: „Uute ärivõimaluste ja ärimudelite otsing“ ning „Ettevõtte kasvu finantseerimine ja juhtimine“, samuti „Idee testimine sihtturul ja toote prototüübi kohta tagasiside saamine“ ning „Koostöövõimelise ettevõtlustiimi loomine“. Need teemad on samad, mis äriinglite poolt esimese neljana välja toodud, ainult veidi teises järjestuses. Seega võiks ettevõtlikult järeldada, et nii äriinglitelt kui ühisrahastusplatvormilt raha hankima tulevad ettevõtjad on sarnaste teadmiste ja oskustega.

4.2. Ettevõtjate vaade

4.2.1. Investeeringuid kaasanud ettevõtjate profiil ning levinumad investeeringute kaasamise praktikad

Intervjueeritavate ettevõtjate valikul lähtuti sellest, et nende seas oleks enam-vähem võrdne arv äriinglitelt ja ühisrahastusplatvormide kaudu investeeringuid kaasanud ettevõtjaid. Intervjueeritute hulgas oli neidki, kes olid investeeringuid kaasanud või üritanud kaasata erinevatel viisidel. Kokkuvõttes oli 17 intervjueeritud ettevõtjast kaheksa kaasanud (kaasamas) investeeringuid äriinglitelt, kuus ettevõtjat olid investeeringute kaasamiseks kasutanud ühisrahastusplatvormi, kaks ettevõtjat omasid mõlemat eelnimetatud raha kaasamise kogemust ning üks intervjueeritute oli ettevõtja, kel raha kaasamise vahetuid kogemusi ei olnud, kuid kes oli võitnud auhinnalisi esikohti mitmel konkursil. Samuti oli mitu intervjueeritud ettevõtjat kasutanud ettevõtte alustamise erinevaid toetusi (EAS, PRIA) ja/või kasutanud pangalaenu (Kredex).

Intervjueeritute vanuseline koosseis varieerus kahekümnest viiekümne viie eluaastani, mis teeb intervjueeritute (aritmeetiliseks) keskmiseks vanuseks 34 eluaastat.

Ettevõtte asutamise kogemus varieerus intervjueeritutel ühest kuueni; enamik oli varem – s.t enne käesolevat ettevõtet – asutanud kaks ettevõtet. Varasem *startup*-ettevõtte asutamise kogemus enamikul intervjueeritute puudus.

Intervjueeritute valdkondlik profiil oli mitmekesine. See oli ka teadlik valik, et mõista, kas ja kuidas tegevusvaldkond mõjutab investeeringute kaasamist ja selle võimalusi. Intervjueeritute tegevusvaldkonnad olid sagedasti seotud või kombinatsioonis ITga, mis oli rakendatud kirjastamise, logistika, tervise, hariduse jm valdkonnas. Lisaks tegutsesid intervjueeritud ettevõtjad moe, toiduainete tööstuse, tootedisaini jm valdkondades.

Kaasatud investeeringute summa varieerus laialt skaalal: 10 000 eurost 250 000 euroni. Keskmiseks kaasatud investeeringu summaks kujunes ligi 80 000 eurot. Sealjuures on äriinglitelt ja ühisrahastusplatvormide kaudu kaasatud keskmised investeeringusummad küllalt lähedased: esimesel juhul 86 000 ja teisel juhul 73 000 eurot. Sobivaks investeeringu pikkuseks pidasid äriinglitelt raha kaasanud ettevõtjad keskmiselt 4–5 aasta pikkust perioodi. Ühisrahastusplatvormidelt raha kaasanud ettevõtjad andsid investeeringu tasuvuse aja kohta ebamäärasemaid vastuseid, näiteks: „Mingit kiiret *exit*t kellelegi ei ole lubatud. Osanike lepingus on kirjas, et paar aastat ei tehta mingisuguseid väljamakseid” või: „Osalus on piiramatult kestusega. Investorilepingus saab seda aega sätestada, aga minul ei ole ajalist piirangut. Kõik investorid on hetkel alles” või isegi nii: „Ajalisi lubadusi ei andnud”. Seega on vastustest märgata, et investorite hulga suurenedes on võimalik tasuvuse ootust ebamäärasemaks muuta või siis ka, et ühisrahastusinvestorid on, tsiteerides ühte ettevõtjat, vähem kursis investeerimistegevusega – riskide ja tagajärgedega” ning seega on nad ka oma ootustes ise vähem konkreetsemad. Intervjuudes arutleti ka tasuvuse kui sellise üle üldiselt: „/.../ mis on tasuvus? Ühelt poolt, et tasuvus selle põhjal, kui palju omanikutulu välja makstakse: et mingil hetkel peaks see siis muutuma dividendituluks. Teine variant: ettevõtte väärtus kasvab, aga ettevõtte dividende ei maksa. Aga kui Sul tekib tahtmine oma osalus maha müüa, siis on selle väärtus oluliselt kasvanud. Need on kaks täiesti erinevat asja. Kumb võiks olla suurem? Inimestele meeldis, kui on omanikutulu – see justkui äratub usaldust, sest see näitab, et ettevõtte on kasumis. Isegi kui ma kogu aeg ei jälgi, siis see on kriteeriumiks. Samas dividendi väljamaksmine on ettevõtte arengut ja kasvu pidurdav. Et kui ma raha sisse panen, et miks seda siis (kohe) jälle ettevõttest välja kannan”.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Erinevused äriinglitelt ja ühisrahastusplatvormidelt raha kaasanud ettevõtjate vahel on märgatavad ka tulususe ootuse puhul. Ühisrahastusplatvormidelt investeringuid kaasanud ettevõtjad märkisid mitmel juhul, et ühtegi „kõva” lubadust nad andnud ei ole. Samas mitmed äriinglitelt investeringuid saanud ettevõtjad rääkisid 10-kordsest tulususest; tagasihoidlikumad pakkusid, et väljumisel saadav summa peaks investeeritud summat ületama 2-3-kordselt.

4.2.2. Investeeringute kaasamise edukuse kriteeriumid

Investeeringu kaasamise edukust hindasime intervjuudes eeskätt kahest aspektist: investeerimisprojekti – äriidee olemuse ning ettevõtja isikuomaduste perspektiivist lähtuvalt.

Investeerimisprojekti osas küsisime ettevõtjatelt, millised on nende arvates peamised tegurid, millele investor (nii ingelinvestor kui ka ühisrahastusplatvormi kaudu investeeriv investor) investeerimisprojekti esitlemisel peamist tähelepanu pöörab.

Küllalt selgelt eristus kaks tegurit. Kõige enam arvavad ettevõtjad, et investorid peavad oluliseks **meeskonda** – seitsmeteistkümne intervjuueeritu seast nimetas selle kolme peamise teguri seas ära 13 ettevõtjat. Rõhutati nii tiimi tugevust kui ka pühenduvust. Teiseks ettevõtjate poolt enim nimetatud teguriks oli **toote/teenuse turupotentsiaal**. Seda tõi esile 9 ettevõtjat. Antud tegurina kirjeldasid ettevõtjad nii turu suurust ja kasvu kui ka äriidee kasvupotentsiaali (skaleeritavust) ja võimalusi: „Isegi kui see investor ainult mõnesaja euro kaupa investeerib, ta tahab tunda, et see asi kasvab suureks. /... / nad [investorid] tahavad ikkagi näha, et see asi saab kasvada”. Need kaks tegurit tõid välja nii äriinglitelt kui ka ühisrahastusplatvormide kaudu investeringuid kaasanud ettevõtjad ühtemoodi.

Kolmanda tegurina eristus selline komplekstegur nagu **rahastamise mudel ja tasuvus**, mida ettevõtjad tõid esile kuuel korral. Ettevõtjate arvamuse kohaselt on investorite huviorbiidis äriplaani rahasteenimise pool „kuidas raha teenima hakatakse” ja „kust raha tuleb ja kuhu raha läheb”. Antud teguri tõid eeskätt esile äriinglitelt raha kaasanud ettevõtjad.

Lisaks nimetatud kolmele tegurile nimetasid ettevõtjad mitmel korral ka järgmisi tegureid: esitluse ja/või äriidee selgus, arenguplaani olemasolu, valdkonna tundmine ja valdkondlike kompetentside olemasolu ning varasema tegevuse olemasolu – võimalus näidata reaalseid kliente ja reaalselt tegutsemist: „meil olid ikkagi mõned reaalsed kliendid juba olemas. Ütleme, et kui sul on kõik muu jutt selline, et sa väga hästi ei suuda seletada, siis kui sul on kliendid, kes maksavad raha su teenuse eest, siis on sellega laias laastus kõik öeldud”. Ühisrahastusplatvormide kaudu raha kaasanud ettevõtjad tõid mitmel korral esile professionaalse video olemasolu tähtsuse: „tehnilise poole pealt on kõige olulisem video /.../ sul peab olema seal pikkade juustega naine, seal peab olema sinist värvi, taevast, paar kolm korda selline (avatud) poos – kõik sellised asjad, mida teab iga reklaamilavastaja. Juhul kui sa ei tunne seda teemat, siis tulebki abi paluda”.

Lisaks mainisid ettevõtjad ka uudsus aspekti – „kas on midagi uut ja ägedat investorite arvates” ja huvi tekitamise oskust.

Ettevõtja isiku osas tundsimine huvi olulisemate omaduste vastu, mis paneksid investorid nende alustavasse ettevõttesse investeerima. Selles küsimuses saame eeskätt vaadelda äriinglitelt investeringuid kaasanud ettevõtjate arvamusi, kuna nendel on (üldjuhul) vahetum kontakt investoritega.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Kui investeerimisprojekti puhul joonistusid ettevõtjate arvamuste põhjal edukuse kriteeriumid välja küllalt ühetaoliselt, siis isikuomaduste puhul sarnast arvamuste mustrit ei ilmne. Intervjueeritute vastustest jääb kõlama erinevate kompetentside ja omaduste komplekti olulisus. Omadused, mida mitmed intervjueeritud oma vastustes rõhutasid, olid järgmised. Esiteks tähtsustati pühendumust – „Pühendumus ja enesekindlus – pitsida tuleb väga selgelt ja kogu räägitut südamest uskudes”. Teiseks rõhutati meeskonna loomise suutlikkust – tagasiviitavalt on oluline märkida, et investeerimisprojekti edukuse peamiseks edukuse kriteeriumiks peetigi just meeskonda. Kolmandaks: ärilise võimekuse/kompetentsi/tausta olemasolu, mis seondub nii pealehakkamise ja ettevõtlikkusvõimekusega kui ka ettevõtte ülesehitamise suutlikkusega. Neljandaks oluliseks omaduseks võib pidada strateegilise mõtlemise oskust: „Oskus näha võimalusi, potentsiaalseid kliente ja partnereid” ja omada „mentaalse ruumi taju [ning] mõista, mis sinu ümber toimub”. Samuti rõhutasid intervjueeritud järjekindluse ja järjepidevuse olulisust: „viitsimine ja tahtmine järjest kogu aeg igal pool sama juttu pitsida”, samuti avatust ja suhtlemise oskust.

Investeeringute kaasamise edukus sõltub vaieldamatult ka teisest osapoolast – investoritest. Sestap tundsi huvi, milliseid kompetentse ja omadusi hindavad ettevõtjad investorite puhul: millised omadused nende arvates teevad investorist eduka investori? Intervjuude tulemused väga ühest arvamuste mustrit välja ei too. Kõige enam arvasid ettevõtjad, et hea investori kasuks räägib suure kontaktvõrgustiku olemasolu ja selle vahendamine ettevõtjale: „kas tahab aidata kontakte juurde leida”. Samuti peeti oluliseks investori puhul riskitaluvust ja valmidust rahaga riskida, sealjuures ka kaotada. Väga oluliseks pidasid ettevõtjad investorite puhul ka valdkonna tundmist ja/või valmidust selle kohta täiendavalt juurde uurida. Erinevatel arvamustel oldi selles, kuidas räägib eduka investori kasuks aktiivne sekkumine firma arengusse ja kuidas distantsi hoidmine. Osa ettevõtjaid leidis, et investor ei peaks sekkuma „/.../ liialt detailidesse, küsima raportit kord kvartalis, mitte kord kuus”, osa jällegi seostas edukat investorit „aktiivse panustamisega firma arengusse oma mõtete ja võrgustikuga”.

Ühisrahastuse puhul sõltub investeeringu kaasamise edukus ka ühisrahastusplatvormide toimivusest – kvaliteedist, kasutajasõbralikkusest, usaldusväärsusest. Enamik intervjueeritud ühisrahastuse kaudu investeeringuid kaasanud ettevõtjaid andis platvormidele – eeskätt hinnati Fundwise'i ja Funderbeami – positiivseid hinnanguid.

Rohkesti tunnustavaid sõnu andsid intervjueeritud projekti platvormile ülespanekuprotsessi õpetlikkuse kohta, nentides, et see andis võimaluse taaskord oma äriideed läbi mõtelda: „See kogemus – Fundwise – oli äärmiselt õpetav, ei ütleks, et keeruline. [Sellele] kes tahab tõsiselt äri teha. Ei soovita ühisrahastusplatvormi poole pöörduda väga tooretel, et neil, kel on alles idee. Siis mingi Garage'i. Aga, kui Sul on töötav ärimudel ja Sa tajud, et oled tegemas midagi ägedat ning tahad raha, et arenguhüpet teha. Meil oli hea, kuna saime nende dokumentidega testida, et kas tegelikult on ka kõik nii vägev, nagu ise arvame. Et kas see reaalselt ka nii on. Näiteks omahinna arvutused, mida alustavad ettevõtjad sageli ei tee.” Äriidee põhjaliku lahtikirjutamise abil „õpid iseenda ja oma toote kohta rohkem teadma”, tõi üks intervjueeritu positiivsena esile. Ettevalmistuse vajalikkuse kõrval mainisid intervjueeritud ka sellega kaasnenud (eeldatust suuremat) ajakulu: „Fundwise'i platvormi hindan kõrgelt. Eriti seda, kuidas nad eeltööd tegid – olin korduvalt ja korduvalt teinud erinevaid esitlusmaterjale investoritele, pitsingu võistluste jaoks, mõtestanud lahti kogu kontseptsiooni ja äriplaani, olin väga põhjalikult enda meelest kõike teinud. Aga kui ma pidin sinna kirja panema oma asja /.../, pidin uuesti ja veelkord läbi mõtlema enda jaoks kõik asjad ning ma jäin lõpptulemusega väga rahule. Kui ma lugesin seda juhendit, mis Fundwise andis, et mis küsimustele tuleb vastused anda, siis ma tundsin, et see oli väga raske. See võttis meil palju rohkem aega kui me arvasime – see videote tegemine jms.”

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Samuti pidasid ettevõtjad väga kasulikuks saadud nõu: „kuidas oma slide ja esitlust üles ehitada /.../ kuidas presenteerida /.../ mismoodi hinnata ettevõtte hetkeväärtust ja mis hinnaga panna osalused müüki”. Samuti hinnati platvormi arendajate antud tagasisidet: „Fundwise konsulteeris isegi nii hästi, et olen nende kampaaniajuhi tänaseks endale tööle võtnud. Nende juhendamisega olin ma väga rahul – nad aitasid hea tulemuseni jõuda”. Ettevõtjad väärtustasid ka platvormide operatiivsust: „Mulle meeldib Funderbeamiga suhtumine, mis oli *startupilik*: et kui midagi on vaja kiiremini, siis saab teha, kui midagi on vaja teistmoodi, siis saab teha”.

4.2.3. Põhilised koostööprobleemid ja -takistused rahastuse hankimisel

Esmaseks kokkupuutepunktiks investorite ja ettevõtjate vahel on üldjuhul äriidee ja enda tutvustamine investoritele. Sellest tulenevalt on koostöö alguspunktiks investori investeering ettevõttesse. Peamisi põhjusi, miks see koostöö arenema ei hakka ehk et miks investeering investori poolt tegemata jääb, on mitmeid.

Kõige sagedasemad takistused, miks investeering on investorite poolt jäänud tegemata, olid vastanud ettevõtjate arvates järgmised kolm: investeeritav summa on olnud liiga suur, äriidee rakendamise tehnoloogia ei olnud selge või on olnud liiga riskantne ning tiimis ei ole olnud vajalikke tehnoloogilisi oskusi. Lisaks töid ettevõtjad ise välja mitu täiendavat põhjust. Ettevõtjate arvates on investeering jäänud tegemata ka investori teemakauguse – vähete valdkondlike teadmiste tõttu ja võimetusest mõista äriidee olemust. Teise enammainitud põhjusena joonistus välja ebapiisav müügi- ja klientide hankimise plaan või veel müügikõlbmatu toode (*product-market-fit*-puudulikkus). Samuti mainisid ettevõtjad, et põhjuseks on olnud äriidee sobimatus fondi reeglitega või investeerimisportfelliga.

Huvitav ja oluline on märkida, et **ettevõtjate ja investorite vaated ei ühti**. Peaaegu ükski ettevõtjate arvatud investeeringu ärajäämise peamistest põhjustest ei kuulunud investorite poolt välja toodud olulisemate põhjuste hulka. Suurim lahknevus arvamustes puudutab tiimi pühendumist, mida investorid pidasid üheks olulisimaks; mida aga ei märkinud ära ükski ettevõtja (vt ka 3.3.5).

Investeeringute hankimise protsessis, aga ka investeerimisjärgsetes olukordades võivad samuti tekkida erimeelsused ettevõtjate ja investorite vahel. Võrreldes äriinglitelt ja ühisrahastusplatvormidelt investeeringuid kaasanud ettevõtjate arvamus, oli üldine arvamuste tonaalsus erinev. Ühisrahastusplatvormidelt raha kaasanud ettevõtjate üldine hoiak oli, et märkimisväärseid koostööprobleeme ja -takistusi investoritega ei ole olnud. Valdavalt vastasid ettevõtjad sellele küsimusele järgmiselt: „ei tule meelde midagi erilist”, „sügavamaid erimeelsusi pole olnud” jmt. Äriinglitelt raha kaasanud ettevõtjad jällegi asusid üsna kohe erinevaid erimeelsuste põhjusi välja tooma.

Ettevõtjad jagasid ühiselt arvamust, et üheks erimeelsuste põhjustajaks on vajakajäämised kommunikatsioonis. See ilmnes erineval moel. Ühelt poolt väheses ja mitte sihipärases (ettevõtjatepoolses) kommunikatsioonis; teisalt põhjustasid kommunikatsioonihäireid erinevad taustsüsteemid: oskamatus mõista teist osapoolt, „erinev suhtlemise „keel”, erinevad varasemad kogemused”. Samuti võib kommunikatsioonihäireks lugeda erinevat tõlgendamise- ja n-ö lugemioskust: „mis on sisulised põhjused numbrite taga (kui need on planeeritud paremad või eriti, kui on halvemad”. Sestap mainiti ka ühe sagedasema lahendusvõimalusena tihedamat suhtlemist ja (ära)kuulamist.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Teiseks sagedamini mainitud erimeelsuse põhjustajaks, mida samuti töid esile nii äriinglitelt kui ühisrahastusplatvormide kaudu investeringuid kaasanud ettevõtjad, oli investorite ja ettevõtjate erinev vaade ettevõtte väärtusele. Valdavalt väljendus see selles, et ettevõtjate arvates hindasid nemad ise ettevõtte väärtust (olulisemalt) kõrgemaks, kui investorid seda nägid. Sellest omakorda tulenesid erinevad ootused investeringu suurusele, mis eelkõige ilmnas äriinglite ja ettevõtjate koostöös: „Raha suurus, mida ootavad *startupid* ja mida investorid on valmis pakkuma. Eestist on raske saada 150 000 kätte, *startup* on selle summa eest valmis andma 25 protsenti. Probleem on selles, et Investorid püüavad riske väga madalaks ajada, annavad ainult 50 000 aga *startup* peab selle eest ära andma sama suure osaluse nagu 150 000 eest. *Startupid* hindavad oma ettevõtteid üle, aga investorid tõmbavad need liiga alla”.

Äriinglitelt raha kaasanud ettevõtjad töid erimeelsuste põhjusena välja ka erineva nägemuse strateegiast: „sellest, kuidas eesmärkideni jõuda” või „kuhu suunas edasi liikuda”. Samuti osundasid nad investorite vähestele valdkondlikele teadmistele.

Ühisrahastusplatvormidelt raha kaasanud (kaasata üritanud) ettevõtjad pidasid koostöötakistuse allikaks ka investorite vähest teadlikkust ühisrahastuse kaudu investeerimisest ja sellega kaasnevatest nõuetest ja reeglitest. Antud puudust selgitab hästi nn uue investorite laine tulemine investeerimisturule – investorid, kes teevad investeerimisel alles esimesi samme: „Mõned olid esmakordsed investeerijad, kes ei olnud varem kokku puutunud investeerimisega ja kui kampaania sai läbi ja tuli kokku korjata need investeerimiskonto numbrid, siis mõnel inimesel ei olnud neid ja nendega pidi siis suhtlema ja selgitama, miks seda vaja on ja miks tavalist kontot ei saa kasutada ja et see investeerimiskonto peab olema Eesti väärtpaperikeskusega seotud jne. Inimesed lihtsalt ei teadnud, mismoodi see asi käib.” Teisalt jällegi väljendus vähene teadlikkus kõrgetes ootustes tulu teenimise kohta ja ebapiisavas valmiduses raha kaotada: „Mõnel on lihtsalt just täna vaja seda 500 eurot ja siis tal tuleb meelde, et ta sinna [ühisrahastusplatvormile] raiskas selle raha, /.../ [see] on investorkogemuse puudumine, et kui sa ei tea, mis tähendab raha kaotamine, siis on sul suurem tõenäosus olla pahane”.

Hoolimata üldisest positiivsest hinnangust, esitasid ühisrahastusplatvormide kaudu raha kaasanud ettevõtjad siiski ka erinevat tüüpi kriitikat platvormide kohta, mis on samuti käsitletav ettevõtjate ja investorite koostöö takistusena raha kaasamise protsessis.

Üks ettevõtjatest märkis, et lootis platvormilt saada suuremat tuge turunduses ja investorite otsimises. Kriitika esitati selle pihta, et platvormile tuli „suruda” registreerima kõik võimalikud sõpradest-tuttavatest investorid, kes tulid sinna platvormile üksnes selle ühe ettevõtte pärast: „Meile jäi lõpuks selline tunne, et see ongi elektrooniline keskkond lihtsalt ja meie ise otsime need investorid, kes lõpuks tulevad sinna keskkonda ja vormistavad seal selle tehingu. Ja siis nemad võtavad selle pealt n-ö vahet. Lõpuks tundus, et kui meie otsime välja investorid, kes on nõus investeerima 5000 või 10000 euro, siis selle pealt maksta vahendustasu, et nad investeeriks läbi selle keskkonna, tundus palju. Sellele 5 või 10 tuhandega võib tulla juba otse investoriks /.../. Siis tunduski, et sellisel moel pole asjal mõtet. /.../ [ning] investorid, kes on valmis 200 või 500 kaupa investeerima /.../ pressid sinna keskkonda sisse mingid omad friigid, kasutajad, kelle huvi ei ole investeerida tulevikus mõnda teise ettevõttesse, vaid nad on seal üksnes selle ühe ettevõtte pärast.”

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Teine ettevõtja tõi samuti esile konarlikkuse registreerimise protsessis, kuid teise nurga alt: kasutajaks registreerimise ja panuste tegemise vahet peeti ajaliselt liiga pikaks, kuna selle aja jooksul võis investor otsustada, et ta investeerib oma raha juba kuhugi mujale: „See tähendas, et me kaotasime selle protsessi pärast umbes [olulise rahasumma] kuna inimestel ei olnud seda raha enam alles (kuna oli selle kuhugi mujale investeerinud). /.../ kui inimestel oleks võimalik raha panustada kohe ja nad saaks vastuse ühe päeva jooksul. /.../ Ehk et küsimus on, kui kiiresti saab selle raha inimeselt ära, nii et ta ei saaks seda panna kuhugi mujale. Ühisrahastuse puhul on emotsioonil suur roll. Ingelinvesteeringu puhul seda praktiliselt ei ole”.

Samuti leidis üks ettevõtja, et ühisrahastusplatvormi arendajad [kasutades Fundwise'i näidet] võiksid olla oma tegevuses julgemad: „Ma arvan, et need Fundwise'i inimesed liiga palju muretsevad. Nad võiksid julgemini projekte võtta ja olla julgema sõnumiga, et ei olegi tagatud midagi, võidki oma rahast ilma jääda ja mis siis. See ongi ühisrahastuse mõte või investeerimise mõte või ettevõtmise mõte on see, et sa paned kuskile raha alla. Sa mitte kunagi ei tea, kui palju ja kas sealt ka tagasi tuleb – kõike võib juhtuda. Ja seda kõike peab palju pingevabamalt võtma.”

4.2.4. Tegevusvaldkonna roll ja spetsiifika investeeringute hankimisel

3.3.4.1 Investeeringute hankimisel äriinglitelt

Küsisime ettevõtjatelt, kuidas nad hindavad äriinglite tegevusvaldkondlikku kaetust Eestis ning kas sotsiaalsel või loomeettevõtjal on põhjust tulla äriingli juurde?

Mõnevõrra suunatud küsimus andis ka ootuspärase vastuse. See tähendab, et mitmed äriinglitelt raha kaasanud ettevõtjad väljendasid seisukohta, et sotsiaalsel ja loomeettevõtjal ei ole praegu mõtet investori juurde minna: „Praegu küll pole loomeettevõtjal lootust saada investeeringuid, sest inglid ei tunne loomemajanduse valdkonda ja ei usu, et siit võib kasvada *startupe*. Nende jaoks on valdkond liiga riskantne”. Samuti väljendasid ettevõtjad seisukohta, et [valdkonnad] ei ole kaetud. Ettevõtjad leidsid: „[loomemajanduse ja sotsiaalse ettevõtluse] valdkonna areng on veel ebaküps (võrreldes rikkamate ja pikema kapitalismi ajalooga riikidega) – selle valdkonna ettevõtjatel on raske investeerinuid leida, kui puudub võimas tulupotentsiaal”. Kui intervjuueeritud ettevõtjad ka leidsid, et ingelinvestor võiks raha loomemajandusse või sotsiaalsesse ettevõttesse paigutada, siis sellise tegevuse ajendid erinevad investeerimisest mõne muu valdkonna alustavasse ettevõttesse: „Alternatiivina võib ta heast tahtest toetada projekti, mis on talle südamelähedane, aga see pole päris sama (võrreldav)” või võib „tavainvestor loomeettevõtlusse investeerida [selleks], et patte (esimese miljoni pealt maksmata makse) andeks saada”.

Leidus aga ka vähem resoluutseid seisukohti: „Ingli juurde on alati mõtet tulla, kui on plaan, kuidas investering tagasi tehakse. Eesti inglid vaatavad väga rahapõhiselt asju ja tahavad esimese asjana näha *tractionit*. Samas on ka neid, kes tahavad olla osaks ühiskondlikult kasulike ideede elluviimises, seega pitsida võib alati.” Ka mõni teinegi intervjuueeritud ettevõtja leidis, et ingelinvestorit võivad tagant kannustada sotsiaalsed eesmärgid ning märkis, et tegutsemiseks – raha kaasamiseks võiks valida teist taktikat: „Sotsiaalset ettevõtlust tuleks väga targalt esile tuua ja mujal kui EstBANis pitsida. Sotsiaalne ettevõtja võiks enda valdkonnas võtta kõigilt äriinglit natuke raha küsida, pakkudes nendega seotud *startupid*ele näiteks infoedastamise ja propageerimise kanalit”.

Kokkuvõttes võib siiski tõdeda, et erinevalt ühisrahastusest (vt ka alapunkt 3.3.4) nägid ettevõtjad äriinglite puhul märksa väiksemat vahet, kas tegu on loomemajanduse või sotsiaalse ettevõtluse valdkonnaga. Samuti võib järeldada, et äriinglite valdkondliku kaetuse osas on Eestis vähemasti loomemajanduse ja sotsiaalse ettevõtluse osas lüngad sees.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Oli ka neid ettevõtjaid, kelle arvates valdkondliku katmatuse probleemi kõrval on oluliselt teravam teema ingelinvestorite madal investeerimissuutlikkus ja vähene kapital: „Pigem on katvuslikult probleem teatud rahasummasid tõstes. On palju neid, kes suudavad osaleda 50 000 *round*ides väikeste *ticket*itega. On fonde ja ingleid, kes suudavad panna 150 000+, kuid tekib auk seal vahepeal – 100 000 *round*i tehes on Eestis kõige rohkem vaja pingutada, et leida üles õiged inimesed.”

3.3.4.2 Investeeringute hankimisel ühisrahastusplatvormide kaudu

Samuti nagu äriinglitelt raha kaasanud ettevõtjatelt, küsisime ühisrahastusplatvormide kaudu investeeringuid kaasanud ettevõtjatelt nende hinnangut ühisplatvormide valdkondliku kaetuse kohta.

Esmalt rõhutas enamik vastanud ettevõtjatest, et ühisrahastusplatvormide näol avanes mitmeid uusi võimalusi just sotsiaalse ettevõtluse ja loomevaldkonna ettevõtluse jaoks. „Igal juhul on platvorm[id] väga olulised, [need] on ju siiani puudu olnud.” Sobivuse kohta toodi esile sedagi, et loomevaldkonna [mis kehtiks ka sotsiaalse valdkonna] puhul mängib olulist rolli emotsionaalne aspekt, mis paneb investeerima ka üksnes „meeldivuse” toel. Kuivõrd selline investeerimine saab toimida väikeste summadega panustamise ja investori jaoks väikeste riskide juures, on ühisrahastusplatvormide näol tekkinud olulised investeeringute kaasamise lisamehhanismid, aga on laienenud ka investori mõiste ja nende ring. Viimast asjaolu nimetas üks vastanud ettevõtjatest ka nn „rumala raha” tulekuks investeerimismaastikule: „On veel üks mõiste – rumal raha, mõtlesimegi et kas raha on nagu liiga rumal või mis seal taga on, ega me ei oska seda hinnata. See, et ühisrahastuse investor ei süvene liialt, on täiesti normaalne – kogu maailm on läinud selles suunas, et peaaegu keegi ei suuda süveneda millessegi nii palju kui peaks – ja siis oodata, et investorid peaksid tohutult süvenema, on samuti liig, eriti kui nad investeerivad ainult mõnisada eurot”.

Küllalt üksmeelel olid vastanud ettevõtjad ka selles, millist tüüpi toodete ja teenuste jaoks need platvormid eeskätt sobilikud on. Vastanute arvates sobib „ühisrahastus hästi nendele valdkondadele, kus klient, inimene tänavalt, saab tootest aru. Väga hea on kaasata, kus ühisrahastusinvestor on ka selle toote või teenuse tarbija. Kui ise ei kasuta, siis on väga raske. Sellised ettevõtted, kel on mingi toode, mille lisandväärtust inimene tajub.” Ka senine ettevõtete ühisrahastusplatvormide kaudu raha kaasamise praktika, kus rahastuse on saanud väga arusaadavad (tarbe)kaubad, kinnitab eelväidetut. Teisisõnu, väga spetsiifiliste ja kitsa sihtgrupiga toodete või teenuste jaoks raha kaasamiseks ühisplatvormid (üldjuhul) ei sobi.

Selle ühiselt väljendatud seisukoha juures toodi siiski välja mitmeid nüansse. Esiteks rõhutati ühisrahastusplatvormide erinevat suunitlust, mis tähendab, et need ei ole raha kaasamiseks sotsiaalse ja loomevaldkonna ettevõtetele ühtmoodi sobilikud. Fundwise'i nimetasid intervjueeritud ettevõtjad kui iseäranis sobivat platvormi investeeringute kaasamiseks mittediskaleeritavate toodete või teenuste ja elustiiliettevõtete jaoks. Funderbeam'i nähti jällegi vastupidiselt sobivat enam skaleeritavate toodete või teenuste pakkujatele.

Teisalt rõhutas mõni ettevõtja siiski, et investeeringute kaasamise võimalused sotsiaalsetele ja loomevaldkonna ettevõtetele ei ole laienenud ühetaoliselt. Märgiti, et jätkuvalt keeruline on sotsiaalse valdkonna ettevõtetele, mis ei hakka raha teenima: „Nt Helpific – enamik inimesi seda probleemi ei tunneta. Nad ei hakka kunagi raha teenima, sest nad tegelevad sellega MTÜ vormis. Seega raha investoritelt nad kätte ei saa.”

Samuti märgiti sedagi, et hoolimata loome- ja sotsiaalvaldkonna ettevõtetele laienenud võimalustest ühisrahastusplatvormide näol, kiputakse ka neil platvormidel jätkuvalt investeeringute tegemisel eelistama tehnoloogia- ja e-lahendustega seotud või nendepõhiseid tooteid ja teenuseid (kuigi näiteks Siidrikoja edukus raha kaasamisel seda tendentsi ei kinnita).

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Leidus ka arvamusi, et valdkondlik kaetus või mittekaetus ei ole peamine küsimus. Põhiprobleemina nähti Eesti investorite vähest kapitali, millega teha arvestatavaid investeeringuid. Kuigi ühisrahastusplatvormides nähti avanenud lisavõimalust kaasata suuremat summat kui äriinglite abiga, nähti lage ette tulevat 100 000 euro juures, mis siiski välistab ettevõtte jaoks suuremahulise kasvuhüppe.

Teise aspektina, mis valdkondlikku spetsiifikat investeeringute tegemisel marginaliseerib, oli intervjueritute rõhuasetus tiimi olulisusel. Teisisõnu: valdkonnast hoolimata on investori jaoks üks määravatest küsimustest toimiva meeskonna olemasolu. Kui meeskond tähendab üksikisikust tegutsejat – mis loomevaldkonna puhul on pigem sagedane kui haruldane olukord – võib investeeringu tegemata jätmise johtuda just sellest põhjusest.

Küsid es ettevõtjate arvamust, kuhu nemad soovitaksid äriinglitel praegu investeerida, on huvitav tõdeda, et ka ettevõtjad ise tõid ennekõike välja tehnoloogia, energeetika, biotehnoloogia – ehk ikkagi eeskätt tehnoloogiaintensiivsed valdkonnad.

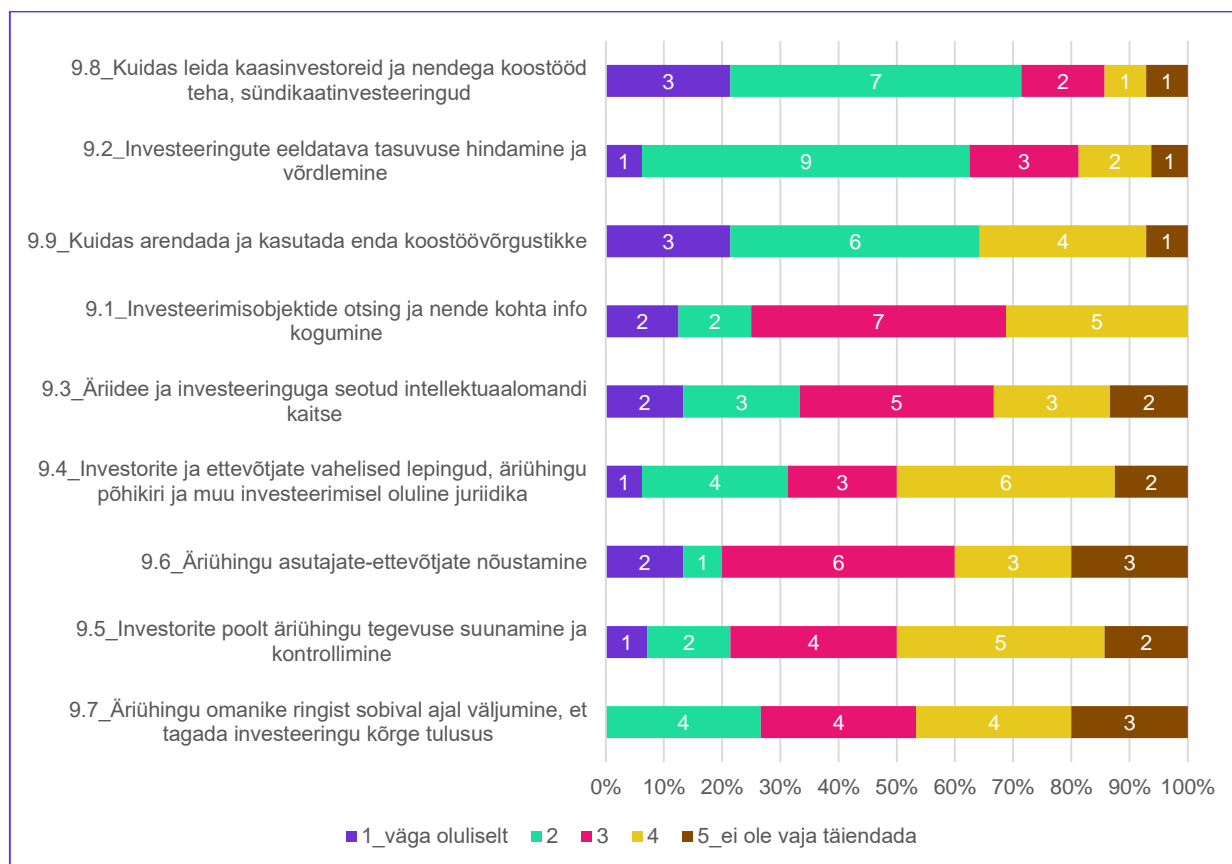
4.2.5. Koolitusvajadus – ettevõtjate vaade

Intervjuude käigus paluti ettevõtjatel hinnata – samamoodi nagu ka äriinglitel (ptk 3.1.5) – nii Eestis tegutsevate äriinglite ja investorite koolitusvajadusi laiemalt kui ka alustavate ettevõtjate teadmisi ja oskusi.

Ettevõtjate arvates peaksid investorid oma teadmisi ja oskusi täiendama eelkõige koostöö vallas (vt joonis 3), seda nii kaasinvestoritega tehtava koostöö, sh sündikaatinvesteeringutel (keskmise hinnang 2,3) kui ka oma koostöövõrgustike arendamise ja kasutamise alal (keskmise hinnang 2,6). Kolmanda täiendamist vajava valdkonnana märgiti investorite oskust hinnata ja võrrelda investeeringute eeldatavat tasuvust (keskmise hinnang 2,6). Neljanda olulise aspektina tõid ettevõtjad välja vajaduse täiendada teadmisi investeerimisobjektide otsingu ja nende kohta info kogumise oskuse (keskmise hinnang 2,9) alal.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Joonis 3. Kui suurel määral peaksid Eestis tegutsevad äriinglid oma teadmisi ja oskusi täiendama? Ettevõtjate arvamus



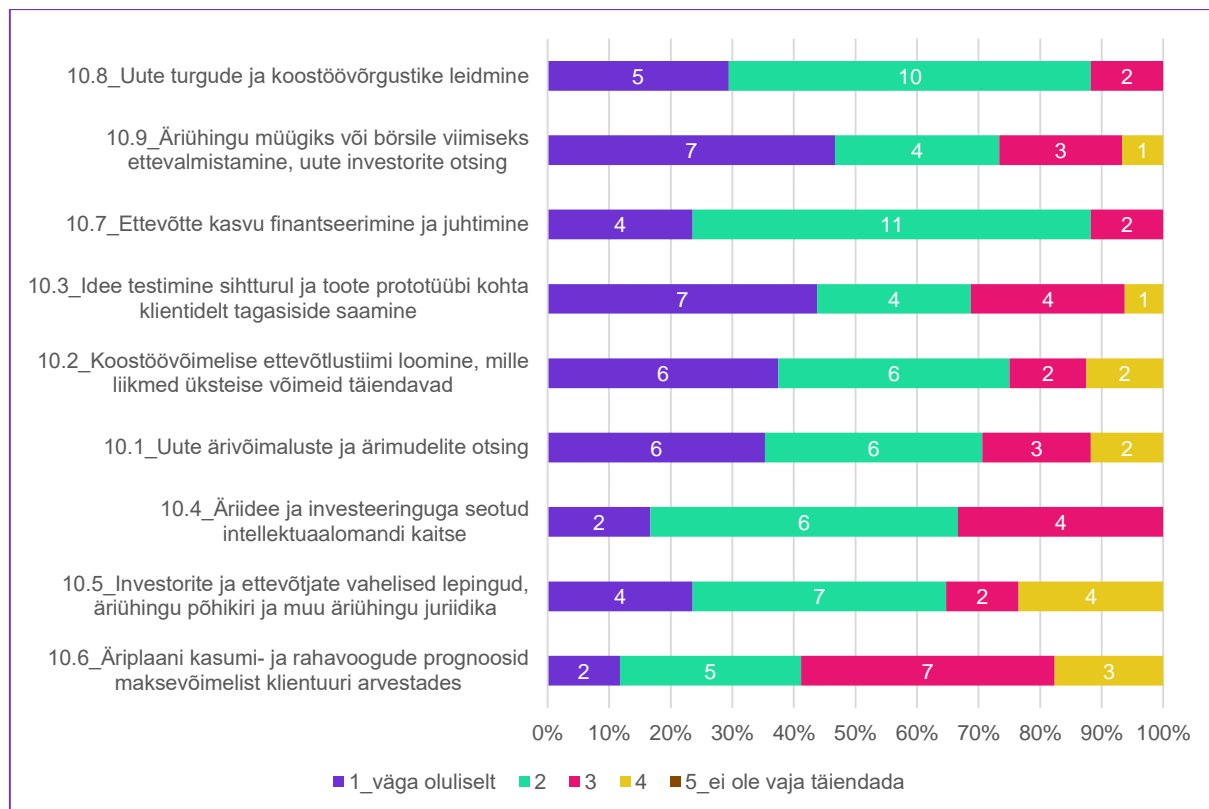
Keskmise hinnangu (3,4) kohaselt on ettevõtjate arvates Eesti investorite kaks kõige vähem täiustamist vajavat valdkonda a) investorite poolt äriühingu tegevuse suunamine ja kontrollimine ning b) äriühingu omanike ringist sobival ajal väljumine, et tagada investeeringu kõrge tulusus. Viimatimainitud valdkond vajab äriinglite arvates kõige enam täiendamist (vt ptk 3.1.5). Viimane koht ettevõtjate pingereas on tõenäoliselt tingitud eelkõige sellest, et kõik intervjueeritud ettevõtjad olid suhteliselt noored ning investorid ei ole veel nende ettevõttest väljunud, mistõttu ei osanud nad anda ka hinnangut, millised on investorite sellealased teadmised ja oskused. Äriühingu tegevuse suunamise osas tõid intervjueeritud ettevõtjad välja nii seda, et ingelinvestorid ja/või juhtinvestorid oskavad päris head nõu anda, kui ka seda, et ühisrahastusplatvormi investoritelt ei eeldatagi olulist sekkumist ettevõtte tegevusse, mistõttu ei ole teadmiste täiendamist selles osas vaja.

Nii nagu intervjueeritud äriinglid nii ka intervjueeritud ettevõtjad hindasid alustavate ettevõtete teadmiste ja oskuste täiendamise vajadust märksa suuremaks kui investorite oma. Nende arvates ei olnud väljapakutud valdkondades ühtegi, millele mõni intervjueeritav oleks vastanud, et „ei ole vaja täiendada“ ettevõtjate teadmisi ja oskusi (vt joonis 4). Kõige olulisemaks peavad ettevõtjad enesetäiendamist uute turgude ja koostöövõrgustike leidmise lihvimiseks (keskmine hinnang 1,8). Järgmised kolm olulist valdkonda, mis välja toodi (keskmine hinnang 1,9), olid: a) äriühingu müügiks ettevalmistamine ja uute investorite otsing (enamik kommenteeris, et eelkõige mõeldakse siin just uute investorite otsingu oskuste täiustamist); b) ettevõtte kasvu finantseerimine ja juhtimine, mis samuti seostub investorite otsimise ja kaasamisega; ning c) idee testimine sihtturul ja toote prototüübi kohta klientidelt tagasiside saamine. Viimane valdkond on investorite, sh äriinglite arvates kõige olulisem enesetäiendamise valdkond Eesti alustavate ettevõtjatele (vt ptk 3.1.5), sest äriinglite jaoks on

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

oluline, et investeerimisobjektile oleks nn turu kinnitus. Esimesele kolmele kohale on seadnud ettevõtjad need valdkonnad, millega nad kõige rohkem oma ettevõtetes vaeva näevad ehk et kuidas leida uusi turge ja kuidas rahastada kasvamist ja laienemist uutele turgudele ning kuidas leida neid investoreid, kes seda kasvu aitaksid ellu viia.

Joonis 4. Kui suurel määral peaksid Eestis tegutsevad *startup*-ettevõtjad oma teadmisi ja oskusi täiendama? Ettevõtjate arvamus



Koolitusvajaduse olulisusele antud keskmise hinnangu alusel paigutusid pingereas kahele järgmisele kohale koostöövõimelise ettevõtlustiimi loomine (keskmise hinnang 2,0) ning uute äriühingute ja -mudelite otsing (keskmise hinnang 2,1). Sarnase keskmise hinde neile kahele valdkonnale andsid ka äriinglid oma intervjuudes, kuigi nende tabelis reastusid antud valdkonnad teisele ja kolmandale kohale (vt ptk 3.1.5). See on ka põhjendatav, sest need kolm aspekti – testitud turul, hea meeskond ja uudne ärimudel – on aluseks paljude investorite investeerimisotsuste langetamisel.

Kõige vähem täiendamist vajavad ettevõtjate arvates valdkonnad nagu äriplaani kasumi- ja rahavoogude prognoosid ning investorite ja ettevõtjate vahelised lepingud ja muu äriühingu juriidika. Viimases teemas on intervjuueringute arvates suhteliselt lihtne kaasata juriste, mistõttu piisab üldistest teadmistest ja spetsiifika tundmist ei peeta nii oluliseks. Samas äriinglid nägid siiski probleemi selles, et ettevõtte asutajad ei reguleeri asutamislepingutes piisavalt täpselt omavahelisi suhteid, mis võib tekitada probleeme hilisematele investoritele. Kasumi- ja rahavoogude planeerimine oli intervjuueringute arvates suhteliselt lihtne kaasata juriste, mistõttu piisab üldistest teadmistest ja spetsiifika tundmist ei peeta nii oluliseks. Samas äriinglid nägid siiski probleemi selles, et ettevõtte asutajad ei reguleeri asutamislepingutes piisavalt täpselt omavahelisi suhteid, mis võib tekitada probleeme hilisematele investoritele. Kasumi- ja rahavoogude planeerimine oli intervjuueringute arvates suhteliselt lihtne kaasata juriste, mistõttu piisab üldistest teadmistest ja spetsiifika tundmist ei peeta nii oluliseks. Samas äriinglid nägid siiski probleemi selles, et ettevõtte asutajad ei reguleeri asutamislepingutes piisavalt täpselt omavahelisi suhteid, mis võib tekitada probleeme hilisematele investoritele. Kasumi- ja rahavoogude planeerimine oli intervjuueringute arvates suhteliselt lihtne kaasata juriste, mistõttu piisab üldistest teadmistest ja spetsiifika tundmist ei peeta nii oluliseks.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Pea kõik intervjueritud ettevõtjad olid ka ise valmis olema koolitaja rollis. Enamikel juhtudel pakuti, et jagada võiks iseenda kogemusi – seda erinevast vaatepunktist: „teekond raha teenimisel“, „enda kaasus sellest, kuidas kokku panna toode, marketing ja finantsmõtlemine“, „milline on hea kiirendi ja kuidas see saab iduettevõtteid aidata“, „kuidas seada eesmärk“, „iduettevõtte ees seisvatest raskustest“, „kuidas tulla maa peale, õhku vähemaks, muuta hoiakuid (isegi kehaasendeid ja -hoiakuid) suheldes“. Ettevõtjad pakkusid välja ka erinevaid valdkondlikke teemapüstitusi nagu loomeettevõtete eripärad, meeskonnatöö, strateegiline mõtlemine jmt. Samuti mainisid mõned ettevõtjad ka valmidust mentorina tegutsemiseks.

5. Järeldused ja soovitused ettevõtlusõppe arendamiseks

5.1. Järeldusi uuringust programmi Edu ja Tegu ettevõtlusõppe kontekstis

Uuringu tulemuste baasilt tehtud järeldused pakuvad sisendit väga mitmete Edu ja Tegu programmi tegevuste edasiarendamiseks: ettevõtlusõppe programmi raames arendatavate ettevõtlikkuse ja ettevõtlusalasete pädevuste (vt lisa 6) arendamiseks, ettevõtlusõppe baasmooduli (jaanuar 2017 seisuga) (vt lisa 7) (jt spetsialiseerumismoodulite) edasiarendamiseks, aga samuti eelinkubatsiooni programmi ja täienduskoolituste arendamiseks.

- Äriinglite ja ettevõtjate intervjuudest ilmneb (kasvu)ettevõtetesse investeerimise ja nende ettevõtete eduka arendamise seos mitme ettevõtlikkus- ja ettevõtluspädevuse komponendiga. Kuigi uuringu fookuses olid eeskätt sotsiaalsed oskused – koostöö investorite ja ettevõtjate vahel, siis intervjuude tulemustest nähtub, et viiest pädevuse põhikomponendist puudutati ühel või teisel moel põhimõtteliselt kõiki. Eeskätt nähti positiivset seost koostööd toetava **motivatsiooni ja sotsiaalse pädevusega, (äri)keskkonna mõistmisega ja loovusega** uute äri võimaluste leidmiseks, aga ka **eetilisusega**, mis on eelduseks vastastikuste usaldussuhete kujunemisel ettevõtjate ja investorite vahel. Eraldi rõhutati riskijuhtimise ja koostöövõrgustike tähtsust.
- Äriinglite arvates on ettevõtjate oluliste pädevuste seas esikohal oskus hoida ettevõtlusmeeskonda ja pühenduda ka investeringujärgsetel etappidel äriidee elluviimisele, vajadus tunda paremini sihtturgu ja kliente, aga ka valmisolek kasutada äriinglite kui mentorite nõuandeid. Ehk teisisõnu võime järeldada, et ettevõtlusõppes tuleb eeskätt tähtsaks pidada (autonoomse) **motivatsiooni, meisterlikkusetootluste, koostööoskusi puudutavate pädevuste**, aga ka konteksti mõistmise ja turualaste teadmiste ja oskuste arendamist. Kuigi traditsioonilise äriplaani osas oldi enamasti skeptilised, rõhutati konkreetse tegevusplaani ja vahetulemusi peegeldavate mõõdikute ning kuu või kvartali edusamme ja probleeme peegeldavate lühiaruannete tähtsust ettevõtjate ja äriinglite koostöös, et tagada äriidee elluviimine.
- Äriinglitele vajalikest pädevustest rääkides pidasid ettevõtjad oluliseks nii **sotsiaalse pädevusega** seostuvat kannatlikkust, tolerantsust ja avatust, koostöövõimet. Tähtsaks peeti ka kontseptuaalset mõtlemist, oskust seada prioriteete, optimismi ja uudishimu, riskide mõistmist, realistlikku suhtumist ebaõnnestumisse, oskust luua kontaktvõrgustikku, investeerimisvaldkonna tundmist ning õppimistahet. Need on programmi pädevuste konteksti ümbersõnastatuna põhimõtteliselt kõik sotsiaalsete oskuste alapädevused. Rõhutati ka terviklikku ärisituatsiooni käsitlemist ja süsteemsust, mille puhul võib näha seoseid **teadusmõistelise mõtlemise alakomponendiga**, samuti tähtsustati **meisterlikkusetootlust, planeerimispädevust, majandusalaseid teadmisi ja oskusi**, aga ka **toimetulekut emotsioonidega**. Seega on oluline ettevõtlusõppes pöörata tähelepanu nende pädevuste arendamisele.
- Uuring tõi esile mitme pädevuse süvendatud käsitlemise arendamise vajaduse ettevõtlusõppes. Ühelt poolt ilmneb uuringu tulemustest selgelt **riskijuhtimise ja ebaõnnestumistest õppimise olulisus**, sest nii investorid kui ettevõtjad peavad arvestama, et sageli esimene katse ei vii edule. Ebaõnnestumist tuleb käsitleda kui õppimise protsessi. Seda on tarvis tähele panna ja tuleviku jaoks mõtestada nii ettevõtja kui ka investori perspektiivist. Teisalt rõhutasid intervjuueeritud ettevõtluskogemuse tähtsust investeringute tegemisel ja investori rolli täitmisel (kõigil investoritel oli varasem ettevõtluskogemus). Samuti tõi uuring välja **rahatarkuse teema eri aspektide** (sh nt

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

investeeringute hajutamise) olulisuse. Eeltoodud aspektid peavad ka ettevõtluse baasmooduli arendamisel senisest enam tähelepanu saama.

5.2. Ettepanekuid ettevõtlusõppe arendamiseks programmi Edu ja Tegu kontekstis

Alljärgnevalt esitame ettepanekud ettevõtlusõppe arendamiseks. Pakume edasiseks diskussiooniks ettepanekuteid ettevõtlikkuse ja ettevõtlusalaste pädevuste, ettevõtlusmoodulite, täienduskoolituste ning eelinkubatsiooni programmi edasiarendamiseks.

- Lähtudes sellest, millistes valdkondades ja millistes teadmistes nähti suurimaid vajakajäämisi, on ettevõtlusõppes (sh ettevõtluse baasmoodulis) oluline tähelepanu pöörata eeskätt järgmiste teemade kaetusele. Investorid ootavad, et ettevõtlusõppe annaks (uutele) **ettevõtjatele** järgmisi teadmisi ja oskusi:
 - tugevamat ettevalmistust ideede sihtturul, sh välisturgudel valideerimiseks;
 - ladusamat meeskonnatöövõimekust ettevõtlusprotsessis;
 - äriidee elluviimise etappide täpsemat eesmärgistamist.
 - Selgelt enamat tähelepanu vajab ka intellektuaalomandi kaitsega seotud teadmiste ja oskuste arendamine: selles osas tuleks selgitada, kas ja millisel viisil on konkreetses valdkonnas ärimudeli skaleerimisel võimalik intellektuaalomandi kaitsele toetuda.
- Eraldi vajab ettevõtlusõppe arendamisel tähelepanu **investori ja ettevõtja rolli mõistmine**. Ettevõtlusõppes ja baasmooduli, aga ka spetsialiseerumismoodulite, sh kasvuettevõtluse ja tehnoloogiaettevõtluse moodulite edasiarendamisel tuleb pöörata tähelepanu sellele, et teemana oleks kaetud ka ettevõtja ja investori rolli ning nende vastastikuste ootuste erinevused ja nende erinevuste põhjused.
 - Osapoolte vahelise koostöö parema laabumise eesmärgil tuleks ettevõtlusõppes pöörata enam tähelepanu varase faasi investorite ja ettevõtjate rollidele ettevõtte arenduses. Peame silmas investori ja ettevõtja rollierinevust ettevõtte väärtuse hindamisel, aruandluses ja tagasiside andmises-vastuvõtmises äriarenduse protsessis ja mentorlussuhetes.
 - Ettevõtlusõppes ja ettevõtlusmoodulites vajab enam tähelepanu ettevõtjate ja investorite suhete õigusliku reguleerimise temaatika, sh koostöösuhete lepingulise reguleerimise võimalused. Kuigi siin saab toetuda juristide abile, on vaja teadmisi selleks, et enda tegelikku tahet juristile täpselt selgitada ja hiljem lepingutega võetud õigusi ja kohustusi õigesti tõlgendada.
 - Samuti on oluline ettevõtlusmoodulite teemades pöörata enam tähelepanu suhtlemise ja kommunikatsiooni alaste pädevuste arendamisele – suhtlemisvõimekuse parandamisele – et vähendada ettevõtjate ja investorite möödarääkimisest ja mittemõistmisest tulenevaid probleemseid olukordi.
 - Investorite arvates vajaks ettevõtlusõppes enam tähelepanu ka äriidee ja ärimudeli esitlemise oskus: ettevõtlusmoodulites võiks kaaluda äriidee esitlemisega seotud harjutuste mahu suurendamist: rohkem tuleks ettevõtlusõppes treenida oskust esitleda oma äriideed piiratud ajalimiidi piires, vältides seejuures stereotüüpseid esitlusviise, mis sageli ei ava äriidee abil lahendatavat probleemi ja realistlikku vaadet potentsiaalsele turule.
- **Loomeettevõtluse moodulis** on oluline käsitleda investeerimise temaatika osas ühisrahastuse kaudu investeeringute kaasamise võimalusi, kuna uuring andis kinnitust, et just ühisrahastusvõimalused on ühed peamistest investeeringute kaasamise viisidest loomevaldkonna ettevõtetele; analoogselt on **tehnoloogiavaldkonna ettevõtlusmoodulis** oluline enam rõhutada äriinglite abil investeeringute kaasamist, kuna

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

äriinglite kompetents ning investeerimispraktika on jätkuvalt enam tehnoloogiavaldkonna suunas kaldu.

- Mentorite täienduskoolitusel tuleb arendada ka nende **investeerimisalast pädevust**: investeringute tegemist äriinglina või ühisrahastusplatvormide kaudu. Varase ettevõtlusfaasi investeringutega kaasneb kõrge riskiaste ja sageli tehnoloogia ja turu arengutrendide määramatus. Seetõttu on ettevõtlusõppe erinevatel tasemetel tarvis tasakaalustada loovus ja innovaatiline mõtlemine riskide realistliku hindamisega ja arusaamaga, et väga tõenäoliselt enamik sedalaadi investeringutest ei annagi investorile tulu, mistõttu tuleks investeerimisportfelli hajutada. Eriti tähtis on selgitada ettevõtlusõppes laia mitteprofessionaalsete investorite ringi kaasamist võimaldavate ühisrahastuse platvormide tegevuspõhimõtteid ja nendega seotud riske, et vältida ebarealistlikest ootustest tingitud tagasilööke ja selle tõttu raha kaotavate väikeinvestorite pettumust uudseid investeerimisvõimalusi pakkuvates platvormides.
- Pidades silmas nii investorite ringi laienemist kui ka ettevõtlusvaldkondade eripärade olulisust, tuleb ettevõtlusõppes **pakkuda enam alternatiivseid õppe läbimise võimalusi** (sh spetsiifilised moodulid nii taseme- kui täiendusõppes, nii formaalses kui mitteformaalses õppes). Ettevõtlusõpe peab olema paindlik, pakkuma mitmekesiseid vorme ja võimalusi, pidama silmas sihtrühmade vajadusi. Selleks ongi vaja nii formaalset kui ka mitteformaalset ettevõtlusõpet, mis toetaksid toote kommertsialiseerimise erinevaid ajalisi tsükleid ja erinevaid investeerimisvajaduse mahte, sh ka investeringute erisuguseid sihtusi (personali värbamisest tehnoloogia arenduse ja turunduseni). Kiirele kasvule suunatud alustava ettevõtlusega seotud äriinglid rõhutasid eriti praktilise kogemuse kaudu õppimist. Selliseks kursustepõhise akadeemilise õppe ning praktilise investori ja ettevõtja vahelise koostöö vahelülks sobivad eelinkubatsioon mitteformaalse õppena ja muud mitteformaalse õppe vormid, millel on oluline osa eri valdkondade esindajate kokkuviiemisel ja üksteise prioriteetide mõistmisel. Samuti annab mitteformaalne õpe võimaluse toetada ettevõtlusest enam huvitatud õppureid ja nende meeskondi. Mitteformaalne õpe (nt eelinkubatsioon) annab võimaluse innovaatilise, kasvule ja rahvusvahelistumisele orienteeritud ettevõtluse arendamiseks Eestis, luues ettevõtlusõppe raames eeldused investorite ja ettevõtjate koostööks nii Eestis kui ka piiriüleselt.
- Ettevõtlusõppes (ettevõtluse baasmoodulis) võiks kaaluda ka **investori vaate lisamist ettevõtlusprotsessile**:
 - Eriti oluline on tuua sisse investorivaade kliendi ja turu valideerimise protsessis ja ärimudeli kaitsmisel, kus esitlustehnikate õpetamisel peaks arvestama eri tüüpi investorite ootuste spektrit.
 - Ka investeerimisteadmisi on kasulik õppida tegevuse ja reaalse ettevõtlusesse investeerimise kogemuse reflekteerimise kaudu. Investeerimisobjektide otsing, koostöövõrgustike arendamine ja kaasinvestorite leidmine on ettevõtlusõppe valdkond, kus saab rakendada interaktiivset, praktilise tegevuse kaudu õppimist. Sündikaatinvesteringute tegemiseks koostöösuhete loomisel saab investorite tegevusõppe sidustada alustavatele ettevõtlustiimidele nende äriprojektide kohta ekspertide hinnangutel põhineva tagasiside andmisega.⁸
- **Ettevõtlusõppesse tuleb kaasata enam erinevaid osapooli**, k.a EstBANI – et kontaktvõrgustiku (sh mentorvõrgustiku) arendamine kujuneks ettevõtlusõppe osaks.

⁸ EstBAN on 2016. aasta lõpus alustanud tegevusõppe programmi, kus äriinglite koolitusseminaride tsükliks täpsustatakse ühiselt investeerimisobjektide hindamise kriteeriumeid, analüüsitakse vastavasse andmebaasi sisestatud informatsiooni investeringutest huvitatud ettevõtetest, kuulatakse ära investeerimistiimide poolt esitatud lühitutvustused ja tsükli lõpus tehaksegi ühiselt sündikaatinvesteering koolitusprotsessis samm-sammult väljavalitud ettevõtetesse.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Eelinkubatsiooniprogrammil (eelkõige edasijõudnute programmil „STARTERadvanced“) ettevõtlusõppe osana tuleb näha olulist rolli mentorsidemete ja ettevõtja-investor-suhtluse tekitamisel. Eelinkubatsiooniprogrammi edasiarendamisel võiks rõhuasetus olla ettevõtjate ettevalmistamisel investeringute kaasamiseks – nii äriinglite kui ka ühisrahastuse platvormide kaudu.

5.3. Üldised järeldused ja soovitused investorite ja alustavate ettevõtjate koostöö soodustamiseks

Alljärgnevalt esitame laiemapõhjalisi järeldusi äriinglite ja ühisrahastuse pakujate ning alustavate ettevõtjate koostöö ning selle parendamisvõimaluste kohta.

- Põhijoontes leidis kinnitust teoreetilises kirjanduse käsitluses (vt ptk 1) tõdetud seisukoht **investorite ja ettevõtjate rollide erinevusest ja koostöö olulisusest ettevõtlusprotsessis**. Leidis kinnitust nii äriinglite rolli olulisus kiirele kasvule suunatud alustavate ettevõtete arendamisel kui ka vajadus selgemini eristada kasvuambitsiooniga *startup*-ettevõtlust orgaanilisele kasvule suunatud ettevõtlusest. Uuring tõi põhijoontes välja varasemates käsitlustes märgitud aspekte, et äriinglite rollist tuleneb vajadus nende ja alustavate ettevõtjate koostööpraktikas mõista ettevõtlustiimi arengu ja äriarenduse ajatelge ning ühitada ettevõtte asutajate tulekuvision ja osapoolte ootused investeringute tootlusele ning investeringust väljumise ajahorisondi suhtes. Koostööpraktikas on esmatähtis operatiivne infovahetus, usalduse loomine ja tugevdamine, teiseks, äriinglite-poolne ettevõtjate nõustamine äri arendamise eesmärgil ning kolmandaks, uutele turgudele sisenemiseks vajalike kontaktide loomine ehk võrgustumine.
- Nii ettevõtjate kui ka investorite poolt väljendati **vajadust katta kogu rahastamise skaalat alustavas ettevõtluses**: alates mikroinvesteeringutest, kus investering algab paarisajast eurost, kuni mitmesajatuhandeliste investeeringuteni. Selgus vajadus erilaadsete vahetvormide järele, mida pakuvad sündikaadid ja ühisrahastusplatvormide mitmesugused mudelid. Nii ühisrahastusplatvormide esindajad kui ka investorid väljendasid arvamust, et investeerida soovitakse eri suurusjärgudes summadega. Sarnaselt neile tõdesid ettevõtjad, et investeringu kaasamise vajadused olenevad ettevõtte arengustaadiumist, mistõttu on investeringute kaasamiseks vaja rohkem paindlikke võimalusi.
- Ettevõtlusvaldkondadest tunnevad Eesti investorid (eeskätt äriinglid) peaasjalikult tehnoloogiapõhist ettevõtlust ja on valmis investeerima eeskätt sinna. Mitmed ettevõtjad väljendasid intervjuudes seisukohta, et kui nende äri on muus kui tehnoloogiavaldkonnas, ei ole praegu äriingli juurde põhjust minna. Intervjuud näitasid selgelt (ja kinnitasid ka üldist rahvusvahelist praktikat ja teoreetilisi seisukohti), et just **ühisrahastusplatvormide areng on ka Eestis avardanud raha kaasamise võimalusi teistele valdkondadele**, sh tootmisettevõtteid ning loomeettevõtlust. Kokkuvõttes võib järeldada, et ühisrahastusplatvormid avardavad mitte ainult eri valdkondade ettevõtete investeringute kaasamise võimalusi, vaid lisaks kasvuettevõtetele ka orgaanilisele kasvule orienteeritud ettevõtete võimalusi investeringuid kaasata.
- **Ühisrahastusplatvormide areng on oluliselt laiendanud investorite ringi**. See on loonud võimalusi inimestele, kes soovivad investeerida väikeste summadega ning ettevõtetesse, kelle tooteid, teenuseid nad ise tarbivad (või on isegi ettevõtte fännid). See

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

tähendab, et investorite ring koosneb järjest mitmekesisema taustaga inimestest, kelle teadmised ja oskused varieeruvad väga laialdskaalal.

- Ühisrahastuseplatvormide lühikese ajaloo ja kiire arengu tõttu võib öelda, et **mõlema osapoolle (ettevõtja ja investori) teadlikkus ja oskus selles keskkonnas tegutseda on vähene**. Küll leiti, et erinevalt äriinglite poole pöördumisest rahastuse saamiseks, annab ühisrahastuseplatvormi kaudu rahastuse otsimine ettevõttele lisavõimaluse teha samal ajal ka laiemat turundust.
- Intervjuude tulemustest ilmnis küllalt selge **nägemuste erinevus teise osapoolle koolitusvajadustest ja investeeringu tegemata jäämise põhjustest** ehk miks investor ei investeeri ja miks ettevõtja ei suuda raha kaasata. Uuring näitas, et investeerimist loobumise tüüpilisi põhjusi näevad ja tõlgendavad osapooled erinevalt, mis tähendab, et (tõenäoliselt) on neil potentsiaalse partneri rollist kujunenud arusaam, mis ei vasta teise osapoolle nägemusele. Edukas koostöö eeldab, et ettevõtjad mõistaksid, miks äriinglid peavad oluliseks äriühingu väärtuse hindamiseks ja investeerimist väljumiseks vajalikke teadmisi ja eeldavad ettevõtte asutajatelt paremaid meeskonnatöö oskusi; alustavad ettevõtjad aga näevad investorite koolitusvajadusi investeerimise tasuvuse hindamise ja võrgustumise vallas.
- Mõlemad osapooled leidsid, et asutajate **tiimi hea koostöövõime ja koospüsimise võimekus äriidee elluviimisel on väga oluline**. Seisukohad läksid lahku selles, mida peeti investeerimise peamiseks põhjuseks. Investorite jaoks oli see tiimi vähene pühendumus, ettevõtjad jällegi leidsid, et peamine põhjus seisneb selles, et investeerimiseks küsitav summa on liiga suur või ei suudeta investeerimise vajadust piisavalt põhjendada.
- Enamik uuringus osalenud investoritest oli varasema ettevõtjakogemusega. Seetõttu võib öelda, et arusaam ettevõtte arengutsüklist on suhteliselt üheselt tunnetatav nii ettevõtjate kui investorite seas. Samas võib teatud järeldusi teha aga selle kohta, et **ettevõtjate teadlikkus investeerimistsüklist on puudulik** kui investoritel (kuna ettevõtjatel endil enamasti investeerimiskogemus puudub), sh arusaam, miks investor investeerib, kui pikka investeerimist ta plaanib ja mida ta soovib selle investeerimise edasi teha (dividende koguda või äriühingut edasi müüa, millal investeerimist väljuda jne).
- **Investoritele mõeldud koolituste** arendamisel on tarvis arvestada selle mitmekesisusega (aga ka suurenenud investeerimise huviliste arvuga). Tuleks leida võimalusi laiahaardelisemaks investorite koolituseks, sh investorite mentorioskuste koolituseks ja investeerimise praktilisteks harjutusteks osana ettevõtlusõppes, ehk jällegi eelkõige tegevuspõhise õppe kaudu.
- Ühisrahastusvõimaluste arenemise tulemusena on investori roll tänapäeval oluliselt mitmekesisem ja eripalgelisem ning samuti on investorite hulk (mikroinvestorite kaasamisega) märkimisväärselt laienenud. See tähendab, et ka koolituse sihtgrupina ei ole käsitletav üks kitsas (kogenud) äriinglite seltskond, vaid väga erisuguse ettevalmistusega, erineva investeerimisevõimekusega, mitmesuguste teadmistega (sh loe ka: väga väheste investeerimisteadmiste ja -teadlikkusega) investeerijate ring. Sellest tulenevalt võiks ettevõtlusõppes rohkem käsitleda investeerimisega seotud rahatarkuse küsimusi.

6. Viidatud kirjandus

1. Algatus ühisrahastuse reguleerimiseks. (2015). Finantsinspeksioon. http://www.fi.ee/public/2016_09_Uhisrahastuse_seaduse_eelnou.pdf
2. Avdeitchikova, S., Landström, H., Månsson, N. (2008). What do we mean when we talk about business angels? Some reflections on definitions and sampling. *Venture Capital*, 10(4), 371–394.
3. Becsky-Nagy, P., Novák, Z. (2015). Formalization of the informal venture capital market. Business angel networks and syndicates. *Vezetéstudomány/ Budapest Management Review*, 46(11), 39–49.
4. Belleflamme, P., Lambert, T., Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 585–609.
5. Belleflamme, P., Omrani, N., Peitz, M. (2015). The economics of crowdfunding platforms. *Information Economics and Policy*, 33, 11–28.
6. Bjørgum, Ø., Sørheim, R. (2015). The funding of new technology firms in a pre-commercial industry—the role of smart capital. *Technology Analysis & Strategic Management*, 27(3), 249–266.
7. Bonnet, C., Scarlata, M. (2015). Putting your company in the right hands: What are the experiences of business angel investors who better help new ventures growth? 2015 Annual Meeting of the Academy of Behavioral Finance and Economics, Academy of Behavioral Finance and Economics, Philadelphia. https://www.researchgate.net/profile/Christophe_Bonnet3/publication/283302720_Putting_your_company_in_the_right_hands_which_experiences_of_business_angels_help_companies'_growth/links/563211bf08ae0530378e6bf8.pdf
8. Bouncken, R. B., Komorek, M., Kraus, S. (2015). Crowdfunding: The Current State Of Research. *International Business & Economics Research Journal*, May/June, 14(3).
9. Brabham, D. C. (2009). Crowdsourcing the Public Participation Process for Planning Projects. *Planning Theory*, 8(3), 242–262.
10. Brown, T. E., Boon, E., Pitt, L. F. (2016). Seeking funding in order to sell: Crowdfunding as a marketing tool. *Business Horizons*, 58(1), 77–85.
11. Burtch, G., Ghose, A., Wattal, S. (2013). An empirical examination of the antecedents and consequences of contribution patterns in crowd-funded markets. *Information Systems Research*, 24(3), 499–519.
12. Chaston, I., Scott, G. J. (2012). Entrepreneurship and open innovation in an emerging economy. *Management Decision*, 50(7), 1161–1177.
13. Clark, C. (2008). The impact of entrepreneurs' oral 'pitch' presentation skills on business angels' initial screening investment decisions. *Venture Capital*, 10(3), 257–279.
14. Crowdestate, (2016). <https://crowdestate.eu/faq>

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

15. Crowdfunding. 2015 Survey Responses Report. OICV-IOSCO. (2015). International Organization of Securities Commissions.
16. Crowdfunding from an investor perspective. (2015). Final report. Prepared for the European Commission Financial Services User Group.
17. Crowdfunding innovative ventures in Europe. The financial ecosystem and regulatory landscape. Final Report. (2014). A study prepared for the European Commission DG Communications Networks, Content and Technology by Space Tec Capital Partners.
18. Crowdfunding's Potential for the Developing World. (2013). *InfoDev*, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC: World Bank.
19. Current State of Crowdfunding in Europe. An Overview of Crowdfunding Industry in more than 25 Countries: Trends, Volumes and Regulations. (2016). CrowdfundingHub.
20. Drake, D. (2016). 2,000 Global Crowdfunding Sites to Choose from by 2016: Top 5 Growth Indicators, /react-text. <http://www.huffingtonpost.com/david-drake/2000-global-crowdfunding-b-8365266.html>
21. Elenurm, T., Küttim, M., Masso, J., Paes, K., Raudsaar, M., Riistop, R., Varblane, U., Venesaar U. (2015). Globaalne ettevõtlusmonitooring 2014. Eesti Raport. Tallinn: Eesti Arengufond.
22. Ernst & Young (2013). Kapitali kättesaadavuse uuring. Lõpparuanne. Ernst & Young Baltic AS. http://www.eas.ee/images/doc/sihtasutusest/uuringud/ettevotlus/Kapitali_kattesaadavuse_uuring.pdf
23. EstateGuru(2016). <https://estateguru.co/faq/faq?lang=ee>
24. Estellés-Arolas, E., González-Ladrón-de-Guevara, F. (2012). Towards an integrated crowdsourcing definition. *Journal of Information Science*, 38(2), 189–200.
25. Estonian Business Angels Network (ESTBAN). (2016a). <http://www.estban.ee/resources/angelinvesting>
26. Estonian Business Angel Network (ESTBAN). (2016b). Review of 2015. http://media.voog.com/0000/0032/6338/files/EstBAN_2015.pdf
27. Euroopa Komisjon. (2014). Komisjoni teatis Euroopa Parlamendile, nõukogule, Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomiteele ning Regioonide Komiteele. Ühisrahastamise potentsiaali kasutuselevõtt Euroopa Liidus. COM(2014) 172 final. Brüssel 27.03. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ET/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0172&from=ET>
28. Farrell, E., Howorth, C., Wright, M. (2008). A review of sampling and definitional issues in informal venture capital research. *Venture Capital*, 10(4), 331–353.
29. Festel, G. W., De Cleyn, S. H. (2013). Founding angels as an emerging subtype of the angel investment model in high-tech businesses. *Venture Capital*, 15(3), 261–282.
30. Fiedler, S., Horsch, A. (2014). Crowdinvesting als Finanzierungsalternative. *Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship*, 1, 91–98.

Äriinglite ja ühisrahaastuse võimalused alustavale ettevõtjale

31. Fili, A., Grünberg, J. (2016). Business angel post-investment activities: a multi-level review. *Journal of Management & Governance*, 20(1), 89–114.
32. Fundwise. (2016). <https://fundwise.me>
33. Fundwise blogi. (2016). <https://fundwise.me/et/blogi>
34. Fundwise. (2016). <https://fundwise.me/et/meie-lugu>
35. Galak, J., Small, D., Stephen, A. T. (2011). Microfinance decision making: A field study of prosocial lending. *Journal of Marketing Research*, 48, S130–S137.
36. Giudici, G., Nava, R., Rossi Lamastra, C., Verecondo, C. (2012). Crowdfunding: The New Frontier for Financing Entrepreneurship? *SSRN Working Paper* 2157429.
37. Gleasure, R., Feller, J. (2016). Emerging technologies and the democratisation of financial services: A metatriangulation of crowdfundingresearch. *Information and Organization*, 26(4, December), 101–115.
38. Harrison, R. T., Mason, C., Smith, D. (2015). Heuristics, learning and the business angel investment decision-making process. *Entrepreneurship & Regional Development*, 27(9-10), 527–554.
39. Hemer, J., Schneider, U., Dornbusch, F. and Frey, S. (2011). Crowdfunding und andere Formen informeller Mikrofinanzierung in der Projekt- und Innovationsfinanzierung. Karlsruhe: Fraunhofer ISI.
40. Heminway, J., Hoffman, S. (2010). Proceed at your peril: crowdfunding and the securities act of 1933. *Tennessee Law Review*, 78, 879–972.
41. Hooandja. (2016). <http://www.hooandja.ee/alusta>
42. Hornuf, L., Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding–Angel investing for the masses? In: Handbook of research on venture capital: Volume 3. Business angels. H. Landström, C. Mason (Eds.). Edward Elgar, UK.
43. Iacobuzio, T. (2006). Can't get a bank loan? Try asking your online peers. *Bank Technology News*, 19(7), 25–27.
44. Investeerimisklubi. (2015). https://www.facebook.com/events/842774139175834/?active_tab=about
45. Investly blogi. (2016a). <https://www.investly.co/blogi/et/2016/08/01/arvetesse-investeerimise-pohitoed>
46. Investly blogi. (2016b). <https://www.investly.co/blogi/et/2016/08/29/5-asja-mida-iga-ettevete-peaks-arvete-myygi-kohta-teadma>
47. Inwise. (2016). <https://inwise.co/et>
48. Iruarrizaga J.H., Santos, M.S. (2013). The informal investment context: specific issues concerned with business angels. *Investigaciones Regionales*, 26, 179–198.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

49. Gregson, G., Mann, S., Harrison, R. (2013). Business angel syndication and the evolution of risk capital in a small market economy: evidence from Scotland. *Managerial and Decision Economics*, 34, 95–107.
50. Heller, L. R., Badding, K. D. (2012). For compassion or money? The factors influencing the funding of micro loans. *The Journal of Socio-Economics*, 41(6), 831–835.
51. Kerr, W.R, Lerner, J., Schoar, A. (2014). The consequences of entrepreneurial finance: Evidence from angel financings. *Review of Financial Studies*, 27, 20–55.
52. Kietzmann, J. H. (2017). Crowdsourcing—A revised definition and an introduction to new research. *Business Horizons*, 60(2), XXX.
53. Kredex. (2015). <http://www.kredex.ee/kredexist/uudised/kredex-krediidikindlustus-alustas-koostood-uudse-kaibevahendite-finantseerimise-platvormiga-inwise/>
54. Leimeister, J.M. (2012). Crowdsourcing: Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreation. *Zeitschrift für Controlling und Management*, 56, 388–392.
55. LHV Financial Portal. (2016). <http://lhv.delfi.ee/news/5024542?locale=en>
56. Ma armastan aidata. (2016). <https://www.armastanaidata.ee/keskkonnast>
57. Macht, S.A. (2016). Putting “entrepreneurial financial education” on the map: Including social capital in the entrepreneurial finance curriculum. *Education+Training*, 58(9), 984–1002.
58. Mason, C., Smith, D. J., Harrison, R. T. (2010). Experience, heuristics and learning: the angel investment process. *Frontiers of Entrepreneurship Research 2010*, 30(2), 1–14.
59. Mason, C. M., Botelho, T., Harrison, R. (2013). The transformation of the business angel market: evidence from Scotland. http://glasgowsciencefestival.org.uk/media/media_302219_en.pdf
60. Mason, C., Botelho, T., Zygmunt, J. (2016). Why business angels reject investment opportunities: Is it personal?. *International Small Business Journal*, doi: 10.1177/0266242616646622
61. Mason, C., Botelho, T. (2016). The role of the exit in the initial screening of investment opportunities: The case of business angel syndicate gatekeepers. *International Small Business Journal*, 34(2), 157–175.
62. Massolution. (2015). 2015CF The crowdfunding industry report. Los Angeles: Massolution.
63. Maxwell, A. L., Lévesque, M. (2014). Trustworthiness: A critical ingredient for entrepreneurs seeking investors. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(5), 1057–1080.
64. Meer, J. (2014). Effects of the price of charitable giving: Evidence from an online crowdfunding platform. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 103, 113–124.
65. Middelhoff, J., Mauer, R., Brettel, M. (2014). Antecedents of entrepreneurs' trust in their investor in the postinvestment phase – do something good! *Venture Capital*, 16(4), 327–347.

66. Mollic, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 29, 1–16.
67. Morduch, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of Economic Literature*, 37(4), 1569–1614.
68. Nocke, V., Peitz, M., Rosar, F. (2011). Advance Purchase Discounts as a Price Discrimination Device. *Journal of Economic Theory*, 146(1), 141–162.
69. Ordanini, A., Miceli, M., Pizzetti, M., Parasuraman, A. (2011). Crowd-Funding: Transforming Customers into Investors through Innovative Service Platforms. *Journal of Service Management*, 2(4), 443–470.
70. Paschen, J. (2016). Choose wisely: Crowdfunding through the stages of the startup life cycle. *Business Horizons*, In Press, Corrected Proof, Available online 21 December 2016.
71. Politis, D. (2008). Business angels and value added: what do we know and where do we go? *Venture capital*, 10(2), 17–147.
72. Potts, J., Hartley, J., Cunningham, S., Ormerod, P. (2011). Social network markets. In: J. Potts (Ed.) *Creative industries and economic evolution*. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing.
73. Ramadani, V. (2012). The importance of angel investors in financing the growth of small and medium sized enterprises. *International Journal of Academic Researches in Business and Social Sciences*, 2(7), 306–322.
74. Rasmussen, E., Sørheim, R. (2012). Obtaining early-stage financing for technology entrepreneurship: reassessing the demand-side perspective. *Venture Capital*, 14(2-3), 77–89.
75. Raudsaar, T. (2015). Eesti väikestel firmadel on ligipääs rahastamisele üle EL-i keskmise. <https://www.eestipank.ee/blogi/eesti-vaikestel-firmadel-ligipaas-rahastamisele-ule-el-i-keskmise>
76. Schvienbacher, A., Larralde, B. (2012). Crowdfunding of small entrepreneurial ventures. In: D. J. Cumming (Ed.). *The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*. UK: Oxford University Press.
77. Shane, S. (2012). The Importance of Angel Investing in Financing Growth of Entrepreneurial Ventures. *Quarterly Journal of Finance*, 2(2), 1–42.
78. Stardipaik. (2016). <http://stardipaik.ee/stardipaigast/>
79. Stedler, H. R., Peters, H. H. (2003). Business angles in Germany: An empirical study. *Venture Capital*, 5(3), 269–276.
80. Silverman, D. (2013). *Doing qualitative research: A practical handbook*. SAGE Publications Limited.
81. Süsi, V. (2015). Äriinglite investeerimisprotsess Eesti näitel. Magistritöö. Tartu Ülikool.

82. THETA. (2013). Facilitating Business Angel Investments in Estonia. A Comparative Study of Incentives in Selected Countries. Estonian Development Fund, Baltic Interreg IV A 2007-2013 program.
83. Venturelli, V., Gualandri, E. (2009). The determinants of equity needs: size, youth or innovation? *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(4), 599–614.
84. Wennberg, K., DeTienne, D. R. (2014). What do we really mean when we talk about 'exit'? A critical review of research on entrepreneurial exit. *International Small Business Journal*, 32(1), 4–16.
85. Wenzlaff, K., Gumpelmaier, W., Eisfeld-Reschke, J. (2012). Definition von Crowdfunding. <http://www.ikosom.de/2012/06/11/definitionvoncrowdfunding-beta/>
86. Wetzel, W. E. (1981). Informal risk capital in new England. In: K. H. Vesper (Ed.). *Frontiers of entrepreneurship research*. Wellesley, MA: Babson College, 2017–245.
87. Wheat, R. E., Wang, Y., Byrnes, J. E., Ranganathan, J. (2013). Raising money for scientific research through crowdfunding. *Trends in Ecology & Evolution*, 28(2), 71–72.
88. Wilson, K. E. (2011). Financing high growth firms: The role of angel investors. Paris: OECD. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1983115>
89. World Economic Forum. (2015). The Future of Financial Services How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed. http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_future_of_financial_services.pdf
90. Stadnik, A. (2015). Ekspankur lõi arvete eBay. *Äripäev*, 18. november. <http://www.aripaev.ee/uudised/2015/11/17/arveoksjon-ajab-idusid-pankade-norkuse-arvelt>
91. Zvilichovsky, D., Inbar, Y., Barzilay, O. (2013). Playing Both Sides of the Market: Success and Reciprocity on Crowdfunding Platforms. SSRN Working Paper 2304101.

7. Lisad

7.1. Lisa 1: Ühisrahastusplatvorme Eestis

Hooandja on Eesti üks vanimaid ühisrahastusplatvorme, loodud 2012. aasta suvel ning oli esimene mittetulunduslik ühisrahastusplatvorm Kesk- ja Ida-Euroopas. (Fundwise, 2016) Hooandja on toetusplatvorm, mis ei ole mõeldud laenude ega investeeringute vahendamiseks. Esimeseks hoo sisse saanud edulooks oli Hosewear – ettevõtte, mis teeb oma aja ära elanud tuletõrjevoolikutest kotte ja iPadi ümbriseid. Tänapäevaks on Hosewear kasvanud viieliikmeliseks, töödeldud ümber ligi 40 kilomeetrit Eesti ja Norra päritolu tuletõrjevoolikuid ja müüb oma tooteid edukalt enam kui 30 riigis. Sellest ajast saadik on ligi 33 000 inimest Hooandjas rahastanud 320 projekti ning annetanud üle 1 miljoni euro. Projekti ülespanek on Hooandja keskkonda tasuta. Kui projekt töösse läheb ehk kogutud on soovitud summa, siis tuleb tasuda Hooandjale 7% kogu toetusest. (Hooandja, 2016)

Crowdestate on laenudel põhinev ühisinvesteeringu keskkond, kus inimesed saavad koos investeerida kinnisvaraobjektidesse, mis ei oleks neile üksinda investeerides kättesaadavad. Investeeringute hajutamine erinevate kinnisvaraobjektide vahel võimaldab Crowdestate'i liikmetel endale väikeste investeeringutega luua hajutatud kinnisvaraportfelli. Iga investeeringu minimaalseks suuruseks 100 eurot. Kinnisvaraobjektist teenitav tulu kuulub peale Crowdestate'i teenustasude mahaarvamist jaotamisele investorite vahel proportsionaalselt nende poolt tehtud investeeringutele. (Crowdestate, 2016)

EstateGuru on samuti laenudel põhinev ühisrahastusplatvorm, mille kasutajad saavad koos rahastada kinnisvaraprojekte Eestis. EstateGuru peamine eesmärk on viia kokku investorid, kes soovivad investeerida laenudesse, ja ettevõtjad, kes soovivad kinnisvara tagatisel laenu saada. Kõik laenud on fikseeritud intressimääraga. Taotletava finantseeringu summa peab mahtuma 20 000 ja 1 miljoni euro vahele. Laenuperiood võib olla 6 kuud kuni 5 aastat. Minimaalne investeering projekti on 50 eurot. (EstateGuru, 2016)

Investly tegeleb arvete rahastamisega. Investly klient on väike või keskmine ettevõtte (VKE), kelle kliendid on suuremad ettevõtted, kes nõuavad pikki maksetähtaegasid. Ettevõtte pakub VKE-dele arvete rahastamise teenust: see tähendab, et investorid ostavad arve ära väikese allahindlusega ning kauba tarninud ettevõtte saab raha kohe kätte. Maksetähtpäeval tasub kauba tellinud ettevõtte arve täies mahus Investly kontole. Allahindlus katab investorite tootluse ja Investly teenustasu. Tänu arve müümisele saab VKE raha kohe kätte ning saab seda uute klientide teenindamiseks kasutada. (Investly blogi, 2016a) Investly abiga saab VKE arvete all kinni oleva raha kätte mõne päevaga (Investly blogi, 2016b). Arvesse investeerides panustab investor sellele, et keskmine või suur ettevõtte, kes arvel nimetatud kauba tellis, suudab arve tasuda. Mida kauem tegutsenud ning mida suurema käibega ettevõtte, seda väiksem on risk, et arve jääb tasumata. (Investly blogi, 2016a)

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Inwise on faktooringu platvorm, kus ettevõtted saavad enda müügiarved müüa oksjonil kõrgeima pakkumise teinud investorile (Inwise, 2016). Inwise'i loodud keskkond aitab Eesti väikestel ja keskmistel ettevõtetel, kes oma käibe väiksuse või tagatiste andmise võimetuse tõttu pole pankade fookuses, saada kergema ligipääsu erainvestorite investeringutele ettevõtte käibevahenditesse (Kredex, 2015). Investorid saavad Inwise vahendusel müüdavate arvete näol madala riski ja hea tootlusega uue ning kvaliteetse lühiajalise investeerimise instrumendi. Inwise pakub investoritele pankade faktooringuteenuse asemel võimalust investeerida lühiajaliselt ja mõõdetava riskiga ettevõtete rahavoogu, ostes viimaste poolt oma klientidele väljastatud müügiarveid. See võimaldab saada oma lühiajalistelt (30–60 päeva) investeringult head tootlust ja finantskindlust. (Inwise, 2016) Inwise teenib arve eduka müügi korral kuni 0,5% arve summast ning investorilt arve laekumisel 20% viimase teenitud tulult (Stadnik, 2015).

Swedbanki „Ma armastan aidata“ annetuskeskkond on vabaühendusi koondav lehekülg Eestis, kus saab annetada otse enam kui 40 Eesti vabaühendusele. Annetuskeskkonnas vabaühendusi neljast valdkonnast – lapsed ja pered, tervis ja toimetulek, loomad ja loodushoid ning haridus ja võrdsed võimalused. Iga organisatsioon on keskkonda valitud jälgides, et nende tegevus oleks jätkusuutlik ning annetusi kasutatakse projektis kirjeldatud viisil. Annetuskeskkonna „Ma armastan aidata“ lõi 2008. aastal Heateo Sihtasutus ja Swedbank Eesti, et edendada annetuskultuuri Eestis. (Ma armastan aidata, 2016)

Samuti on annetuspõhiseks ühisrahastuseks 2014. aastast tegutsev **Stardipaik**, mis annab võimaluse leida oma spordiga seotud projektile rahastus. Ühisrahastuse abil on võimalik sportlastel ja spordiga seotud projektidel jõuda senisest laiema toetajate ringini. Ühisrahastuse kaudu saavad kõik spordisõbrad osaleda spordi edendamises, toetades just endale meelepäraseid projekte enda jaoks sobiva summaga. (Stardipaik, 2016)

7.2. Lisa 2: Äriinglite ja alustavate ettevõtjate koostöö eeldused ja takistused. Küsimused äriinglite intervjuudeks

1. Mitu korda olete investeerinud alustavatesse ettevõtetesse (*startup*):
sealhulgas neisse, kus te ei ole ise asutaja/aktiivettevõtja:
Keskmine summa ühe investeeringu kohta:
2. Mitme aasta pikkust investeeringut peate enda jaoks normaalseks, enne väljumist (*exit*):
3. Mitu korda peaks väljumisel saadav summa olema investeeritud summast suurem?
4. Kui *startup*i loojad on teile tutvustanud enda äriideed ja ennast, kuid teie investeering on jäänud tegemata, siis mis on olnud tavaliselt põhjuseks (reastage põhjused tähtsuse järgi – alustades 1. kõige tähtsamast. Vajadusel lisage põhjuseid, mis on olulised, kuid loendis puuduvad.
 - soovitatav summa on minu jaoks liiga suur
 - soovitatav summa on minu jaoks liiga väike
 - investeerimisprojekt ei ole selgelt esitatud, et põhjendada küsitavat summat
 - äriidee on liiga lennukas
 - äriidee ei ole piisavalt ambitsioonikas
 - äriidee esitajad ei tunne sihtturgu ja klienti
 - äriidee rakendamise tehnoloogia ei ole selge või on riskantne
 - startup*-tiimis ei ole vajalikke tehnoloogilisi või muid erialaseid oskusi
 - startup*-tiimis ei ole vajalikke juhtimisalaseid võimeid
 - startup*-tiimis ei ole omavahelist koostööd
 - startup*-tiimis ei ole pühendumist, et ideed ellu viia
 - startup*-tiim ei mõista investorite huve
 -
 -
 -
5. Millised kolm omadust on kõige olulisemad inimeste puhul, kelle *startup*i te investeeriksite?
 - 1)
 - 2)
 - 3)
6. Millised kolm omadust on kõige olulisemad inimese puhul, et olla äriinglina edukas?
 - 1)
 - 2)
 - 3)

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

7. Millised on need kolm tegurit, millele äriingel investeerimisprojekti esitlemisel peamist tähelepanu pöörab

- 1)
- 2)
- 3)

8. Millistest investeerimiseelsetes ja investeerimisjärgsetest olukordades tekivad kõige sagedamine möödarääkimised või erimeelsused ettevõtjate ja äriinglit vahel? Tooge mõni näide ja selgitage a) erimeelsuste põhjuseid:
b) lahendamisviise:

9. Kui suurel määral peaksid Eestis tegutsevad äriinglid enda teadmisi ja oskusi täiendama alljärgnevas üheksas tegevusvaldkonnas? Täpsustage igas valdkonnas ka, millistest konkreetsetest teadmistest ja oskustest on kõige enam vajaka:

Investeerimisobjektide otsing ja nende kohta info kogumine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investeeringute eeldatava tasuvuse hindamine ja võrdlemine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriidee ja investeeringuga seotud intellektuaalomandi kaitse
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite ja ettevõtjate vahelised lepingud, äriühingu põhikiri ja muu investeerimisel oluline juriidika
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite poolt äriühingu tegevuse suunamine ja kontrollimine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriühingu asutajate-ettevõtjate nõustamine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriühingu omanike ringist sobival ajal väljumine, et tagada investeeringu kõrge tulusus
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Kuidas leida kaasinvestoreid ja nendega koostööd teha, sündikaatinvesteeringud
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Kuidas arendada ja kasutada enda koostöövõrgustikke
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Millised äriinglile-investorile olulised tegevusvaldkonnad eeldavad veel investorite teadmiste ja oskuste täiendamist:

10. Kui suurel määral peaksid Eestis tegutsevad ettevõtjad enda teadmisi ja oskusi täiendama alljärgnevas üheksas tegevusvaldkonnas, et saavutada head koostööd äriinglitega? Täpsustage igas valdkonnas ka, millistest konkreetsetest teadmistest ja oskustest on kõige enam vajaka:

Uute äriühingute ja ärimudelite otsing
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Koostöövõimelise ettevõtlustiimi loomine, mille liikmed üksteise võimeid täiendavad

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Idee testimine sihtturul ja toote prototüübi kohta klientidelt tagasiside saamine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriidee ja investeringuga seotud intellektuaalomandi kaitse

Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite ja ettevõtjate vahelised lepingud, äriühingu põhikiri ja muu äriühingu juriidika
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriplaani kasumi- ja rahavoogude prognoosid maksevõimelist klientuuri arvestades
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Ettevõtte kasvu finantseerimine ja juhtimine

Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Uute turgude ja koostöövõrgustike leidmine

Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriühingu müügiks või börsile viimiseks ettevalmistamine, uute investorite otsing

Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Millised ettevõtja tegevusvaldkonnad veel eeldavad ettevõtjate teadmiste ja oskuste täiendamist, kui lähtuda investorite huvidest:

11. Millised on kõige suuremad erinevused heale ettevõtjale ja heale äriinglile vajalikes omadustes?

12. Millistes valdkondades võiksid äriinglid alustavaid ettevõtjaid rohkem nõustada?

- 1)
- 2)
- 3)

13. Kuidas te hindaksite äriinglite tegevusvaldkondlikku kaetust Eestis? Kas sotsiaalsel või loomeettevõtjal on põhjust tulla äriingli juurde? Palun põhjendage.

14. Kas ja millistel teemadel oleksite valmis osalema teiste äriinglite või ettevõtjate koolitamisel?

15. Milline on teie unistuste investering aastal 2016?

Intervjueeritava nimi ja praegune amet ning organisatsioon

.....
.....

Vanus:

7.3. Lisa 3: Äriinglite ja alustavate ettevõtjate koostöö eeldused ja takistused. Küsimused äriinglitelt raha kaasanud ettevõtjate intervjuerimiseks

1. Mitu korda olete ettevõtte asutanud:
sealhulgas ettevõtte, mis on kasvuambitsiooniga innovaatiline *startup*:
Kas olete ettevõttesse kaasanud äriinglite investeeringuid: jah/ei
Kui olete kaasanud, siis kui suur on olnud nende investeering keskmiselt ühesse teie ettevõttesse, ühelt äriinglit: kõigilt äriinglitelt kokku:.....
2. Mitme aasta pikkust äriingli investeeringut peate enda jaoks sobivaks, enne kui äriingel saaks ettevõttest väljuda (*exit*):
3. Mitu korda võiks teie ettevõtte puhul äriingli poolt väljumisel saadav summa olema investeeritud summast suurem?
4. Kui olete *startup*i loojana tutvustanud võimalikele investoritele enda äriideed ja ennast, kuid investeering on teie ettevõttesse jäänud tegemata, siis mis on olnud tavaliselt põhjuseks (reastage põhjused tähtsuse järgi – alustades 1. kõige tähtsamast. Vajadusel lisage põhjuseid, mis on olulised, kuid loendis puuduvad.
 - soovitatav summa on investorite jaoks liiga suur
 - soovitatav summa on investorite jaoks liiga väike
 - investeerimisprojekt ei ole selgelt esitatud, et põhjendada küsitavat summat
 - äriidee on liiga lennukas
 - äriidee ei ole piisavalt ambitsioonikas
 - äriidee esitajad ei tunne sihtturgu ja klienti
 - äriidee rakendamise tehnoloogia ei ole selge või on riskantne
 - startup-tiimis ei ole investorite arvates vajalikke tehnoloogilisi või muid erialaseid oskusi
 - startup-tiimis ei ole investorite arvates vajalikke juhtimisalaseid võimeid
 - startup-tiimis ei ole investorite arvates omavahelist koostööd
 - startup-tiimis ei ole investorite arvates pühendumist, et ideed ellu viia
 - startup-tiim ei mõista investorite arvates nende huve
 -
 -
5. Millised kolm omadust on kõige olulisemad inimeste puhul, et nende kui ettevõtjate *startup*i investeeritaks?
 - 1)
 - 2)
 - 3)
6. Millised kolm omadust on kõige olulisemad inimese puhul, et olla äriinglina edukas?
 - 1)

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

- 2)
- 3)

7. Millised on need kolm tegurit, millele äriingel investeerimisprojekti esitlemisel peamist tähelepanu pöörab

- 1)
- 2)
- 3)

8. Millistest investeerimiseelsetes ja investeerimisjärgsetest olukordades tekivad kõige sagedamine möödarääkimised või erimeelsused ettevõtjate ja äriinglit vahel? Tooge mõni näide ja selgitage a) erimeelsuste põhjuseid:
b) lahendamiseviise:

9. Kui suurel määral peaksid Eestis tegutsevad äriinglid enda teadmisi ja oskusi täiendama alljärgnevas üheksas tegevusvaldkonnas? Täpsustage igas valdkonnas ka, millistest konkreetsetest teadmistest ja oskustest on kõige enam vajaka:

Investeeringuotsing ja nende kohta info kogumine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investeeringute eeldatava tasuvuse hindamine ja võrdlemine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriidee ja investeeringuga seotud intellektuaalomandi kaitse
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite ja ettevõtjate vahelised lepingud, äriühingu põhikiri ja muu investeerimisel oluline juriidika
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite poolt äriühingu tegevuse suunamine ja kontrollimine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriühingu asutajate-ettevõtjate nõustamine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriühingu omanike ringist sobival ajal väljumine, et tagada investeeringu kõrge tulusus
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Kuidas leida kaasinvestoreid ja nendega koostööd teha, sündikaatinvesteeringud
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Kuidas arendada ja kasutada enda koostöövõrgustikke
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Milliseid äriinglile-investorile olulised tegevusvaldkonnad eeldavad veel investorite teadmiste ja oskuste täiendamist:

10. Kui suurel määral peaksid Eestis tegutsevad ettevõtjad enda teadmisi ja oskusi täiendama alljärgnevas üheksas tegevusvaldkonnas, et saavutada head koostööd äriinglitega? Täpsustage igas valdkonnas ka, millistest konkreetsetest teadmistest ja oskustest on kõige enam vajaka:

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Uute äriühingute ja ärimudelite otsing
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Koostöövõimelise ettevõtlustiimi loomine, mille liikmed üksteise võimeid täiendavad
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Idee testimine sihtturul ja toote prototüübi kohta klientidelt tagasiside saamine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriidee ja investeeringuga seotud intellektuaalomandi kaitse
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite ja ettevõtjate vahelised lepingud, äriühingu põhikiri ja muu äriühingu juriidika
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriplaani kasumi- ja rahavoogude prognoosid maksevõimelist klientuuri arvestades
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Ettevõtte kasvu finantseerimine ja juhtimine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Uute turgude ja koostöövõrgustike leidmine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriühingu müügiks või börsile viimiseks ettevalmistamine, uute investorite otsing
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Milliseid ettevõtja tegevusvaldkonnad veel eeldavad ettevõtjate teadmiste ja oskuste täiendamist, kui lähtuda investorite huvidest:

11. Millised on kõige suuremad erinevused heale ettevõtjale ja heale äriinglile vajalikes omadustes?

12. Millistes valdkondades võiksid äriinglid alustavaid ettevõtjaid rohkem nõustada?

- 1)
- 2)
- 3)

13. Kuidas te hindaksite äriinglite tegevusvaldkondlikku kaetust Eestis? Kas sotsiaalsel või loomeettevõtjal on põhjust tulla äriingli juurde? Palun põhjendage.

14. Kas ja millistel teemadel oleksite valmis osalema äriinglite või ettevõtjate koolitamisel?

15. Millise valdkonna alustavatesse ettevõtetesse tasuks äriinglitel aastal 2016 eelkõige investeerida?

Intervjueeritava nimi ja praegune amet ning organisatsioon

Vanus:

7.4. Lisa 4: Äriinglite ja alustavate ettevõtjate koostöö eeldused ja takistused. Küsimused ühisrahastuse platvormi kaudu raha kaasanud ettevõtjate intervjuerimiseks

1. Mitu korda olete raha/investeeringuid hankinud oma ettevõttesse (*startup*)
 - i. ühisrahastuse kaudu:
 - ii. äriinglite kaudu:
 - iii. Pankade kaudu:
 - iv. Mujalt....

Keskmine summa ühe investeeringu kohta:

2. Milliste Eesti (või välismaiste) ühisrahastuse platvormide kaudu olete investeeringuid hankinud? Miks just nende kaudu?
3. Millise üldhinnangu te Eesti ühisrahastuse platvormidele annaksite? (kvaliteet, usaldusväärsus, kasutajasõbralikkus jms)
4. Miks valisite investeeringu saamiseks ühisrahastuse platvormi? Kas olete kaalunud ka teisi investeeringu hankimise võimalusi, sh näiteks äriinglitelt, pankadelt?
5. Kui suurt investeeringut te vajaksite ja kui suurt osalust ettevõttest olete valmis selle eest jagama mitme aasta pikkust investeeringut üldjuhul kavandate:
6. Mitu korda peaks väljumisel saadav summa olema investeeritud summast suurem? / Milline peaks olema investeeringu tulusus?
7. Kui olete *startup* loojana tutvustanud võimalikele investoritele enda äriideed ja ennast, kuid investeering on teie ettevõttesse jäänud tegemata, siis mis on olnud tavaliselt põhjuseks (reastage põhjused tähtsuse järgi – alustades 1. kõige tähtsamast. Vajadusel lisage põhjuseid, mis on olulised, kuid loendis puuduvad.
 - soovitatav summa on investorite jaoks liiga suur
 - soovitatav summa on investorite jaoks liiga väike
 - investeerimisprojekt ei ole selgelt esitatud, et põhjendada küsitavat summat
 - äriidee on liiga lennukas
 - äriidee ei ole piisavalt ambitsioonikas
 - äriidee esitajad ei tunne sihtturgu ja klienti
 - äriidee rakendamise tehnoloogia ei ole selge või on riskantne
 - startup*-tiimis ei ole investorite arvates vajalikke tehnoloogilisi või muid erialaseid oskusi

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

- startup*-tiimis ei ole investorite arvates vajalikke juhtimisalaseid võimeid
- startup*-tiimis ei ole investorite arvates omavahelist koostööd
- startup*-tiimis ei ole investorite arvates pühendumist, et ideed ellu viia
- startup*-tiim ei mõista investorite arvates nende huve
-
-

8. Kas ja millisel määral tekib / on tekkinud isiklik kontakt investoritega, kes teie *startup* kavandavad investeerida / on investeerinud?
9. Millised kolm omadust on kõige olulisemad inimese puhul, et olla ühisrahastuse kaudu investeerides edukas?
- 1)
 - 2)
 - 3)
10. Mis te arvate, millised on need kolm tegurit, millele ühisrahastuse platvormi kaudu investeeriv investor investeerimisprojekti puhul peamist tähelepanu pöörab:
- 1)
 - 2)
 - 3)
11. Millistest investeerimiseelsetes ja investeerimisjärgsetest olukordades tekivad kõige sagedamine möödarääkimised või erimeelsused ettevõtjate ja ühisrahastuse investorite vahel? Tooge mõni näide ja selgitage:
- a) erimeelsuste põhjuseid:
 - b) lahendamiseviise:
12. Kui suurel määral peaksid Eestis tegutsevad ühisrahastuse investorid enda teadmisi ja oskusi täiendama alljärgnevas kaheksas tegevusvaldkonnas? Täpsustage igas valdkonnas ka, millistest konkreetsetest teadmistest ja oskustest on kõige enam vajaka:

Investeerimisobjektide otsing ja nende kohta info kogumine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investeeringute eeldatava tasuvuse hindamine ja võrdlemine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriidee ja investeeringuga seotud intellektuaalomandi kaitse
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite ja ettevõtjate vahelised lepingud, äriühingu põhikiri ja muu investeerimisel oluline juriidika
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite poolt äriühingu tegevuse suunamine ja kontrollimine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriühingu asutajate-ettevõtjate nõustamine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Äriühingu omanike ringist sobival ajal väljumine, et tagada investeeringu kõrge tulusus
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Kuidas leida kaasinvestoreid ja nendega koostööd teha, sündikaatinvesteeringud
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Kuidas arendada ja kasutada enda koostöövõrgustikke
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Milliseid ühisrahastamise kaudu investeerivale investorile olulised tegevusvaldkonnad eeldavad veel investorite teadmiste ja oskuste täiendamist:

13. Kui suurel määral peaksid Eestis tegutsevad ettevõtjad enda teadmisi ja oskusi täiendama alljärgnevas kaheksas tegevusvaldkonnas? Täpsustage igas valdkonnas ka, millistest konkreetsetest teadmistest ja oskustest on kõige enam vajaka:

Uute äriühingute ja ärimudelite otsing
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Koostöövõimelise ettevõtlustiimi loomine, mille liikmed üksteise võimeid täiendavad
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Idee testimine sihtturul ja toote prototüübi kohta klientidelt tagasiside saamine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite ja ettevõtjate vahelised lepingud, äriühingu põhikiri ja muu äriühingu juriidika
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriplaani kasumi- ja rahavoogude prognoosid maksevõimelist klientuuri arvestades
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Ettevõtte kasvu finantseerimine ja juhtimine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Uute turgude ja koostöövõrgustike leidmine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriühingu müügiks või börsile viimiseks ettevalmistamine, uute investorite otsing
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Millised ettevõtja tegevusvaldkonnad veel eeldavad ettevõtjate teadmiste ja oskuste täiendamist, kui lähtuda investorite huvidest:

14. Millised on kõige suuremad erinevused heale ettevõtjale ja heale ühisrahastuse investorile vajalikes omadustes?

15. Kas ühisrahastamise põhimõttel investeeringute hankimine sobib teie valdkonna tüübiga paremini kui mõnes teises valdkonnas? Palun põhjendage.

16. Kuidas te hindaksite ühisrahastuse tegevusvaldkondlikku kaetust Eestis? Kas sotsiaalne või loomeettevõtja leiab olemasolevate ühisrahastuse platvormide seast sobiva võimaluse? Palun põhjendage.

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

17. Kas ja millistel teemadel oleksite valmis osalema teiste (ühis)rahastuse investorite või ettevõtjate koolitamisel?

Intervjueeritava nimi ja praegune amet ning organisatsioon
.....
.....

Vanus:

7.5. Lisa 5: Äriinglite ja alustavate ettevõtjate koostöö eeldused ja takistused. Küsimused ühisrahastusplatvormide arendajate intervjuerimiseks

1. Miks otsustasite luua ühisrahastusplatvormi? Kust sai idee alguse?
2. Millist tüüpi investorile on Teie ühisrahastusplatvorm suunatud?
3. Millist tüüpi ettevõtjale ja ideeale on Teie ühisrahastusplatvorm suunatud?
4. Millised on kolm eelist, mida Te enda arendatava ühisrahastusplatvormi puhul välja tooksite teiste ühisrahastusplatvormidega võrreldes Eestis (ja välismaal):
 - 1)
 - 2)
 - 3)
5. Millise üldhinnangu te Eesti ühisrahastuse platvormidele annaksite? (kvaliteet, usaldusväarsus, kasutajasõbralikkus jms)?
6. Kas ühisrahastamise põhimõttel investeerimine sobib mõne valdkonna ja mõne investeerimisprojekti tüübiga paremini? Millisega? Palun põhjendage. (nt võrreldes pankade, ingelinvesteeringute jt)
7. Kuidas te hindaksite ühisrahastuse tegevusvaldkondlikku kaetust Eestis? Kas tehnoloogia, sotsiaalne või loomeettevõtja leiab olemasolevate ühisrahastuse platvormide seast sobiva võimaluse? Palun põhjendage.
8. Millised on kolm peamist takistust ühisrahastamise arendamisel Eestis? (sh nt juriidilised, turu väiksus jne):
 - 1)
 - 2)
 - 3)
9. Milliseid arendusi oma ühisrahastusplatvormil kavandate järgmistel aastatel?
10. Kas ja millisel määral tekib / on tekkinud isiklik kontakt ettevõtjatega, keda platvormi kaudu vahendate?
11. Kas ja millisel määral tekib / on tekkinud isiklik kontakt investoritega, keda platvormi kaudu vahendate?
12. Millised kolm omadust on kõige olulisemad inimese puhul, et olla ühisrahastuse kaudu investeerides edukas?
 - 1)
 - 2)
 - 3)

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

13. Millised on need kolm tegurit, millele ühisrahastuse platvormi kaudu investeeriv investor investeerimisprojekti puhul Teie arvates peamist tähelepanu pöörab:
- 1)
 - 2)
 - 3)
14. Millised on need kolm tegurit, millele ühisrahastuse platvormi kaudu investeeriv investor Teie arvates platvormi osas peamist tähelepanu pöörab:
- 1)
 - 2)
 - 3)
15. Millised on need kolm tegurit, millele ühisrahastuse platvormi kaudu rahastust otsiv ettevõtja Teie arvates platvormi osas peamist tähelepanu pöörab:
- 1)
 - 2)
 - 3)
16. Millistest investeerimiseelsetes ja investeerimisjärgsetest olukordades on platvormi arendajana tekkinud kõige sagedamine möödarääkimisi või erimeelsusi ettevõtjatega? Tooge mõni näide ja selgitage:
- c) erimeelsuste põhjuseid:
 - d) lahendamisi
17. Millistest investeerimiseelsetes ja investeerimisjärgsetest olukordades on platvormi arendajana tekkinud kõige sagedamine möödarääkimisi või erimeelsusi ühisrahastuse investoritega? Tooge mõni näide ja selgitage:
- a) erimeelsuste põhjuseid:
 - b) lahendamisi
18. Millistel omadustega investeerimisprojekt üldjuhul leiab rahastuse? Valige välja 4 peamist. Vajadusel lisage omadusi, mis on olulised, kuid loendis puuduvad.
- investeeritav summa on minu jaoks liiga suur
 - investeeritav summa on minu jaoks liiga väike
 - investeerimisprojekt ei ole selgelt esitatud, et põhjendada küsitavat summat
 - investeerimisprojekt ei ole selgelt esitatud
 - äriidee on liiga lennukas
 - äriidee ei ole piisavalt ambitsioonikas
 - äriidee esitajad ei tunne sihtturgu ja klienti
 - äriidee rakendamise tehnoloogia ei ole selge või on riskantne
 - startup'i tiimis ei ole vajalikke tehnoloogilisi või muid erialaseid oskusi
 - startup tiimis ei ole vajalikke juhtimisalaseid võimeid
 - startup' i tiimis ei ole omavahelist koostööd
 - startup tiimis ei ole pühendumist, et ideed ellu viia
 - startup tiim ei mõista investorite huve
 -

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

-
-

19. Millistel omadustega investeerimisprojekt üldjuhul rahastust ei leia? Valige välja 4 peamist ja reastage need tähtsuse järgi, alustades 1. Vajadusel lisage omadusi, mis on olulised, kuid loendis puuduvad.

- investeeritav summa on minu jaoks liiga suur
- investeeritav summa on minu jaoks liiga väike
- investeerimisprojekt ei ole selgelt esitatud, et põhjendada küsitavat summat
- investeerimisprojekt ei ole selgelt esitatud
- äriidee on liiga lennukas
- äriidee ei ole piisavalt ambitsioonikas
- äriidee esitajad ei tunne sihtturgu ja klienti
- äriidee rakendamise tehnoloogia ei ole selge või on riskantne
- startup*-tiimis ei ole vajalikke tehnoloogilisi või muid erialaseid oskusi
- startup*-tiimis ei ole vajalikke juhtimisalaseid võimeid
- startup*-tiimis ei ole omavahelist koostööd
- startup*-tiimis ei ole pühendumist, et ideed ellu viia
- startup*-tiim ei mõista investorite huve
-
-

20. Kui suurel määral peaksid Eestis tegutsevad ühisrahastuse investorid enda teadmisi ja oskusi täiendama alljärgnevas kaheksas tegevusvaldkonnas? Täpsustage igas valdkonnas ka, millistest konkreetsetest teadmistest ja oskustest on kõige enam vajaka:

Investeerimisobjektide otsing ja nende kohta info kogumine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investeeringute eeldatava tasuvuse hindamine ja võrdlemine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriidee ja investeeringuga seotud intellektuaalomandi kaitse
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite ja ettevõtjate vahelised lepingud, äriühingu põhikiri ja muu investeerimisel oluline juriidika
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite poolt äriühingu tegevuse suunamine ja kontrollimine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriühingu asutajate-ettevõtjate nõustamine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriühingu omanike ringist sobival ajal väljumine, et tagada investeeringu kõrge tulusus
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Kuidas leida kaasinvestoreid ja nendega koostööd teha, sündikaatinvesteeringud
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

Kuidas arendada ja kasutada enda koostöövõrgustikke

Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Millised ühisrahastamise kaudu investeerivale investorile olulised tegevusvaldkonnad eeldavad veel investorite teadmiste ja oskuste täiendamist:

21. Kui suurel määral peaksid Eestis tegutsevad ettevõtjad enda teadmisi ja oskusi täiendama alljärgnevas kaheksas tegevusvaldkonnas? Täpsustage igas valdkonnas ka, millistest konkreetsetest teadmistest ja oskustest on kõige enam vajaka:

Uute äriühingute ja ärimudelite otsing
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Koostöövõimelise ettevõtlastiimi loomine, mille liikmed üksteise võimeid täiendavad
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Idee testimine sihtturul ja toote prototüübi kohta klientidelt tagasiside saamine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Investorite ja ettevõtjate vahelised lepingud, äriühingu põhikiri ja muu äriühingu juriidika
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriplaani kasumi- ja rahavoogude prognoosid maksevõimelist klientuuri arvestades
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Ettevõtte kasvu finantseerimine ja juhtimine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Uute turgude ja koostöövõrgustike leidmine
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Äriühingu müügiks või börsile viimiseks ettevalmistamine, uute investorite otsing
Jah, väga suur enesetäiendamise vajadus 1 2 3 4 5 Ei, teadmised ja oskused on täiesti piisavad

Millised ettevõtja tegevusvaldkonnad veel eeldavad ettevõtjate teadmiste ja oskuste täiendamist, kui lähtuda investorite huvidest:

22. Millised on kõige suuremad erinevused heale ettevõtjale ja heale ühisrahastuse investorile vajalikes omadustes?

23. Kas ja millistel teemadel oleksite valmis osalema ühisrahastuse investorite või ettevõtjate koolitamisel?

24. Millised peamised arengud, mis ühisrahastamise valdkonda järgmistel aastatel ees ootavad?

Intervjueeritava nimi ja praegune amet ning organisatsioon)
.....
.....

Vanus:

7.6. Lisa 6: Ettevõtlus- ja ettevõtlikkuspädevuste struktuur programmi Edu ja Tegu käsitluses (versioon jaanuar 2017)

TUUMIKPÄDEVUS	Alakomponent	Alakomponendi definitsioon
MOTIVATSIOON JA USKUMUSED	Arenguuskumus (growth mindset)	Teatud tüüpi uskumus , mille korral inimene eeldab vaikumisi, et võimekus ja loovus on arendatavad ja õppimine ning eesmärgile jõudmine nõuavad pingutust (vt nt Molden ja Dweck 2006).
	Autonoomne motivatsioon (autonomous motivation)	Selline motivatsioon , mille korral on tegevus tegutseja enda poolt mõtestatud ja ta peab seda enda jaoks oluliseks või huvitavaks (vt nt Deci ja Ryan, 2000; Deci ja Moller, 2005)
	Meisterlikkusele suunatus (mastery orientation)	Saavutuseesmärk , mille korral ollakse suunatud paremaks saamisele - teadmiste-oskuste täiustamisele, õpitu mõistmisele, teadmiste rakendamise oskusele (vt nt Kaplan ja Maehr, 2007; Pintrich, 2000).
MÕTLEMISOSKUSED	Loovus (creativity)	Oskus kombineerida mentaalseid elemente, nt olemasolevaid teadmisi nii, et tekkival tervikul on uudsed ja kasulikud omadused; oskus leida seoseid ja sarnasusi ja teha loogilisi järeldusi; pakkuda lühikese ajaga palju ideid mingi probleemi lahendamiseks (Friedenberg ja Silverman, 2012; Diamond ja Lee, 2011)
	Probleemilahendus (problem solving)	Oskus märgata ja määratleda probleemi, valida lahendusstrateegia, see ellu viia ja lahenduse edukust hinnata (Kikas, 2010)
	Planeerimine (planning)	Ettemõtlemine - tegevuse etappide läbimõtlemine ja nende organiseerimine soovitud eesmärgi saavutamiseks (vt nt Diamond, 2012; Collins ja Koechlin, 2012; Cowan, 2014)
	Teadusmõisteline mõtlemine (scientific concepts thinking)	Mõtlemise arengu tase , millel on välja arenenud oskus mõelda tajuliselt mittekogetavatest nähtustest keelesiseste seoste kaudu (sealhulgas formaalloogiline, kriitiline, strateegiline mõtlemine ning olukorra tõlgendamine samaaegselt eri kontekstide suhtes; väärtusloome eri sihtgruppidele) (vt nt Toomela, 2003).
	Metatunnetus (metacognition)	Teadlikkus oma mõtlemisprotsessist, ehk oskus jälgida (monitoring) oma mõtlemist ja tegutsemist ja suutlikkus vajadusel mõtlemis- või tegutsemisstrateegiaid muuta (control) (vt nt õpioskuste kontekstis Efklides, 2011)
	Emotsioonidega toimetulek (emotion regulation)	Oskus oma emotsioone ära tunda; teadmine erinevatest emotsioonide reguleerimise viisidest ja oskus neid olukorrale kohaselt kasutada; oskus mõista teiste tundeid ja perspektiivi ning oma empaatiat väljendada (vt nt Garnefski et al, 2006; Martin, 2013 ToM viitamata).
SOTSIAALSED OSKUSED	Algatamine ja kaasamine	Võime (põhineb oskustel ja teadmistel) ja soov alustada aktiivselt eesmärgile orienteeritud tegevusi, võime analüüsida ja käsitseda riske. (Vt ka Frese et al 1997; Frese 2009)

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

	Suhtlusoskused	Oskus tulla toime erinevates sotsiaalsetes olukordades, et saavutada soovitud sotsiaalseid eesmärke (vt lisaks ka Kaldoja, 2015).
	Koostööoskused	Oskus teha koostööd erinevates sotsiaalsetes kontekstides, teadlikkus võrgustikust, oskus kujundada ja juhtida meeskondi
MÕTESTATUD TEADMISED KESKKONNAST JA NENDE RAKENDAMISOSKUS	Kultuuriline pädevus	Oskus mõista kultuurierinevuste ja -sarnasuste puhul nii väliselt jälgitavaid (nt kombed, tavad) kui ka varjatuid (nt normid, väärtused, tunnetusprotsessid) aspekte ja mõtestada nende omavahelisi seoseid ning selle pinnalt kohaste käitumisviiside valimine.
	Konteksti mõistmine	Oskus rakendada oma teadmisi ettevõtluskeskkondades (nt poliitiline, majanduslik, sotsiaalne, tehnoloogiline, looduslik jne) ja eri tasanditel (nt majandusharu, kohalik, riigi või globaalne tasand) läbi ettevõtluse, sh analüüsida keskkonda väärtust loovate tegevuste puhul. Definitsioonid juurde: Schilit, Theimer 1994; Brown 1996; Rodden, Cheverst, Davies, Dix 1998; Ward, Jones, Hopper 1997; Schilit, Adams, Want 1994; Dey 2001
	Turualased teadmised ja oskused	Arusaamine turgude toimimisest, sh ostmisest, tootmisest/teenuste osutamisest ja müügist, teadmine turgude eripäradest, oskus leida ja luua ning ära kasutada äri võimalusi ning rakendada erinevaid strateegiaid turgudele sisenemisel
	Majandusalased teadmised ja oskused	Finantsalased põhiteadmised ja oskused sh ettevõtete tulude ja kulude ja/või pere eelarve kujunemise mõistmine. Kapitali kaasamise võimekus ja finantskirjaoskus e rahatarkus; eelarvestamine, majandusprobleemide analüüsimine; tark majandus;
EETILISUS JA VÄÄRTUSPÕHISUS		Oskus mõista ja järgida kokkulepitud moraali ja eetika norme ühiskonna ja keskkonna õiglaseks kohtlemiseks.

7.7. Lisa 7: Ettevõtlusõppe baasmoodul (seisuga jaanuar 2017)

BAKALAUREUSE ÕPPETASEME ETTEVÕTLUSÕPPE BAASMOODUL

Mooduli maht – 6 EAP

Mooduli eesmärk – **Võimaldada õppijal läbida ettevõtlusprotsess, et ta saaks teha põhjendatud valikuid töötamiseks ettevõtja või ettevõtliku palgatöötajana. Kujundada loovat mõtlemist, õpetada ettevõtliku käitumise põhimõtteid ning anda võimalus omandada teadmisi äri võimaluste äratundmise, äriideede arendamise, hindamise ning rakendamise kohta erinevates ettevõtluskeskkondades.**

Õpiväljundid:

1. Õppija analüüsib ennast ja oma rolli ettevõtlusprotsessis
2. Õppija rakendab äriidee loomise, arendamise ja hindamise meetodeid
3. Õppija analüüsib ettevõtluse protsesse ning ettevõtluskeskkonda (konteksti) ning selle mõju ettevõttele
4. Õppija teeb kliendiuuringu ja turuanalüüsi, et kavandada turundustegevusi
5. Õppija koostab ärimudeli, lähtudes ettevõtluskeskkonna teguritest ja eetika põhimõtetest
6. Õppija kaitseb ärimudeli

ÕPIVÄLJUND	TEEMAD	MAHT	ÕPPEMEETODID	HINDAMINE (hindamismeetod(id) (HM) ja –kriteeriumid (HK))	VAJALIK ÕPPEVARA
1. Analüüsib ennast ja oma rolli ettevõtlusprotsessis	Ettevõtlik käitumine ja elustiil. Ettevõtluses ebaõnnestumise peamised põhjused ja õppimine ebaõnnestumistest Ettevõtlikule inimesele (ettevõtjale, sh siseettevõtjale) kasuks tulevad teadmised, oskused ja hoiakud. Ettevõtja roll meeskonnas ja meeskonna kujundamine (mina kui meeskonna juht, mina kui meeskonna liige; äriidee rakendamiseks vajalikud rollid).	10%	Loeng eneseanalüüs ja refleksioon. Meeskonnaülesanded erinevate grupiprotsesside toetamiseks (nt grupi moodustamine, konfliktidega toimetulek, normide kujundamine, grupimõtlemine jne) Õpipäeviku (eneseanalüüs) täitmine	HM: Refleksiooni ülesanne (essee) – õppija analüüsib ennast ettevõtliku käitumise seisukohalt. Meeskonnasisene vastastikhindamine – meeskonnaliikmed hindavad üksteise ettevõtlikku käitumist ja meeskonnatöö panust vastavalt kokkulepitud rollidele. HK: analüüs on kooskõlas ettevõtliku käitumise põhimõtetega; kirjeldab erinevate rollide täitmist oma meeskonnas	Ülesanded, testid, essee, õpipäevik jne; juhendid nende kasutamiseks. Eneserefleksiooni päevik, kasutades erinevaid digilahendusi. Eneseanalüüsi vormid videomaterjal Meeskonnaanalüüsi vormid Küsimustikud enda ettevõtlikkuse hindamiseks. Näidisülesanne õppejõule

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

<p>2. Rakendab äriidee loomise, arendamise ja hindamise meetodeid</p>	<p>Äriidee loomine, äriidee genereerimise tehnikad (ajurünnak, probleemikeskne lähenemine), Äriideede esitlemine, hindamine ja testimine. Võrdlev hindamine (<i>benchmarking</i>). Äriidee arendamise meetodid. Toote/teenuse idee visualiseerimine</p>	<p>15%</p>	<p>Loovülesanded ja –tehnikad grupitöödena. Klassist välja (tänavale, FB jne): oma idee testimine ja tagasiside küsimine. Äriidee hindamine, testimine ja selle ülevaatus – nt nn logiraamatu kasutamine. Äriidee ja protsessi visualiseerimine</p>	<p>HM: Grupitööna lahendatavad loovülesanded äriideede leidmiseks HK: dokumenteerib arendusprotsessi ja kirjeldab kõiki etappe; Kasutab sobivaid hindamismeetodeid.</p>	<p>Lähteülesanne ja meetodika loovülesande kohta Näidisülesanne õppejõule Näidised ideede hindamise ja testimise tööriistadest (erinevates õppekava valdkondades) Testimise ja hindamise keskkondade tutvustused (nt surveyMonkey)</p>
<p>3. Analüüsib ettevõtlusprotsesse ning ettevõtluskeskkonda (konteksti) ning selle mõju ettevõttele</p>	<p>Ettevõtluse põhimõisted ja protsessid, arengutendentsid jne. Eetika ja vastutustundlik ettevõtlus. Siseetevõtlus Ettevõtluskeskkond (poliitiline, majanduslik, sotsiaalne, rahvusvaheline, looduslik, tehnoloogiline), keskkonnategurid ja nende mõju äritegevusele. Ettevõtluskultuur ja -vormid Kultuuridevahelised erinevused. Mitmekesisus (<i>diversity</i>). Intellektuaalse omandi kaitsmine. Seadusandlus (sh tööandja õigused ja kohustused, maksud, tollid jne). Sotsiaal-demograafilised tegurid (sh mõju personali värbamisele ja valikule). Konkurendid ja võrgustumine (<i>networking</i>)</p>	<p>15%</p>	<p>Loeng, kaasuste ja ülesannete lahendamine, arutelud vastavatel teemadel. Internetiotsing oma äriidee keskkonna/niši määratlemiseks. Protsessikaardi koostamine. Mõistekaardi koostamine. Mõiste visualiseerimine. Reaalse olemasoleva äriidee keskkonna analüüs. Ühe ärivaldkonna keskkonna kaardistamine. Praktilise kogemuse ülesanne - üliõpilane saab õppejõult ülesande kas teha intervjuu ettevõtjaga, lahendada ettevõtte poolt esitatud probleemi või viia läbi õppejõu poolt antud muid tegevusi, mis võimaldavad omandada praktilist kogemust eluliste ülesannete lahendamisel. Filmide vaatamine ja sellest analüüsi koostamine (nt Steve Jobsi dok)</p>	<p>HM: Loengumaterjalide peale teha test semestri lõpus, so teoreetiline arvestustöö. Juhtumite lahendamine (nt. eetilised dilemmad). Keskkonnamõjude seostamine ettevõtte arenguga (kuidas tegur mõjutab ettevõtet). HK: toob välja ettevõtluskeskkonna tegurite ja trendide mõju valitud äriidee rakendatavusele ning kavandatavale ettevõttele; toob välja käitumisalternatiivid ettevõttele /annab hinnangu äriidee rakendatavusele; kirjeldab ja põhjendab eetilisi aspekte</p>	<p>Näidisülesanded õppejõule. Loenguslaidid jt õppematerjalid, nt kaasused; juhend intervjuu tegemiseks ja selle analüüsiks; juhendid teiste ülesannete kohta. Loetelu võimalikest filmidest, raamatutest, videotest vmt, mida võiks kasutada</p>

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

			<p>Raamatute lugemine ja sellest ettekande koostamine</p> <p>Oma äriideega seotud valdkonna artiklist probleemi leidmine ja sellele lahenduste pakkumine</p> <p>TedExi vastavate videote vaatamine ja analüüs</p>		
<p>4. Teeb kliendiuringu ja turuanalüüsi, et kavandada turundustegevusi</p>	<p>Klientide uuringu läbiviimise meetodikad</p> <p>Sihtgrupi valik ja vajaduste analüüs. Turunõudluse prognoosimine. Turutrendid. Turundusmeetmestik (toodangupoliitika, hinnapoliitika, turustuskanalid ja turunduskommunikatsioon). Konkurentsianalüüs</p>	25%	<p>Loeng</p> <p>Teisese info otsingud ja analüüs, esmaandmete kogumine (intervjuud), küsitlus, kaasused.</p> <p>Idee visualiseerimise võimalused (landing page, (paber)prototüüp, kirjeldused + pildid, veebikeskkonnad)</p> <p>Sihtturu uuring</p> <p>Turutrendi joonistamine</p> <p>Turuanalüüs - Turuanalüüsi osas analüüsib üliõpilane oma toote või teenuse sobivust sihtrühmadele, konkurentsituatsiooni, turu trende ja hinnastrateegiat.</p> <p>Analüüsi põhjal kujundab ja põhjendab müügiplaani ja –toetuse. So. sisend ärimudelisse, ärimudeli keskne ja olulisim osa, millest sõltuvad mitmed teised ärimudeli plokkide lahendused</p>	<p>HM: Kliendiuringu ja turuanalüüsi erinevate meetodite kasutamine. Turundustegevuste kavandamine - mille kaudu tõestatakse kuidas lähenetakse erinevatele sihtrühmadele ehk milliseid turunduslike tegevusi plaanitakse äriidee edukaks elluviimiseks, samuti oluline sisend ärimudeli kujundamiseks.</p> <p>HK: kavandatavad turundustegevused on kooskõlas sihtrühmaga ning ressursse arvestavad; turuanalüüsi meetodika kasutamine on korrektne</p>	<p>Näidisülesanded õppejõule</p> <p>Õppematerjalid turunduse teema kohta.</p> <p>Klientide intervjuude juhendid; konkurentidega vestluse juhend; soovitusel teisese info kogumiseks klientide ja konkurentide kohta.</p> <p>Mallid (<i>template</i>), põhjad, näidised</p> <p>Protsessi jooniste näidised</p> <p>Müügiplaani ja müügitoetuse info vormistamise juhend.</p> <p>Hirsch and Peters “Entrepreneurship”</p>

Äriinglite ja ühisrahastuse võimalused alustavale ettevõtjale

<p>5. Koostab ärimudeli, lähtudes ettevõtluskeskkonna teguritest ja eetika põhimõtetest</p>	<p>Ärimudelite liigid, struktuur ja sisu, selgitus, ärimudelite dünaamika Eetilised põhimõtted ja individuaalsed väärtused lähtuvalt kultuurikeskkonnast. Ärieetika erinevatel sihtturgudel. Toote või teenuse arendus Majandusarvestuse alused. Stardikapitali vajadus ja allikad. Olulisemad finantsaruanded. Hinna kalkulatsioon. Kuluarvestus. Eelarve ja müügiprognoosi koostamine. Maksunduse alused (tulumaks, sotsiaalmaks, käibemaks). Investeeringute kaasamine.</p>	<p>25%</p>	<p>Loeng Ärimudeli kavandamine ja selgituse kirjutamine. Oma idee eelarve koostamine. Äriidee arendamine ja ärimudeli koostamine. Üliõpilane arendab äriideed grupis ja osaleb ärimudeli koostamisel. Pakub mitmesuguseid lahendusi ja strateegiaid, analüüsib ärimudeli eri osade vahelisi seoseid.</p>	<p>HM: Ärimudeli kavandamine ja dünaamika; Ärimudeli esitlus HK: Kavandab ärimudeli lähtuvalt sihtturust ja arvestades ettevõtluskeskkonna mõju.</p>	<p>Näidisülesanded õppejõule Õppematerjalid ärimudelite ja nende dünaamika kohta. Ärimudelite kavandid praktilise töö tegemiseks. Soovitused ärimudeli põhjendamiseks. Stardikapitali leidmise võimalused. Majandusarvestuse ülesanded ja selgitused. Eelarve ja arvutusnäidised Erinevate ärimudelite näidised Triple layered business model</p>
<p>6. Kaitseb ärimudelit</p>	<p>Esitluse koostamine Esitlemise põhimõtted Äriidee esitlemine</p>	<p>10%</p>	<p>Esitlemine ja tagasisidestamine (tagasiside õppejõu, kaastudengite ja ettevõtjate poolt). Videod erilaadsete ärikõnede kohta ja nende analüüs</p>	<p>HM: Äriidee esitlemine. Esitlus ja <i>Onepager</i> või äriidee plakat esitatakse semestri lõpus ettevõtlusõppe lõpuüritusel, mõlemad kajastavad äriidee arendamist. HK: esitlus on selge, ülevaatlik, kirjeldab valitud ideed kõikidest etteantud vaatepunktidest/märksõnadest lähtuvalt; esitlusstrateegia on läbimõeldud ning usutavalt ellu viidud</p>	<p>Näidisülesanded õppejõule Õppematerjalid esitlemise põhimõtete ja esitluse koostamise kohta. Videote näited esitluste kohta Esitluse juhendid ja näited.</p>

Edu Tegu | ETTEVÕTLUSÕPPE PROGRAMM



Juhtpartnerid:



HARIDUS- JA
TEADUSMINISTEERIUM

Partnerid:



MAJANDUS- JA
KOMMUNIKATSIOONI-
MINISTEERIUM



RAHANDUSMINISTEERIUM



EESTI KAUBANDUS-
TÖÖSTUSKODA
ESTONIAN CHAMBER OF
COMMERCE AND INDUSTRY



TÖÖANDJAD

teema / estonian service industry
association
teenusmajanduse koda

