



Euroopan unionin
osarahoittama



LAPIN LIITTO

2026



Lapland Startup Hub

LAPLAND STARTUP HUB

Rahoitusopas



Sisällysluettelo

1	Johdanto.....	4
2	Rahoitus alkuvaiheessa – Oma- vai vieras pääoma?	6
3	Yritysmuotona osakeyhtiö.....	8
4	Rahoituksen hankkimisen edellytykset.....	9
5	Rahoituspolku yhdellä silmäyksellä	12
6	Rahoituslähteet.....	15
6.1.	Family, Friends and Fools	16
6.2.	Oma pääoma.....	17
6.3.	Pääomasijoittaminen (Venture Capital, VC)	19
6.4.	Enkelisijoittaminen	24
6.5.	Joukkorahoitus	25
6.6.	Finnvera & Business Finland	27
6.7.	Pankit	28
7	Seuraavat askeleet.....	29
	Lähteet	30



© 2026

Lapland Startup Hub

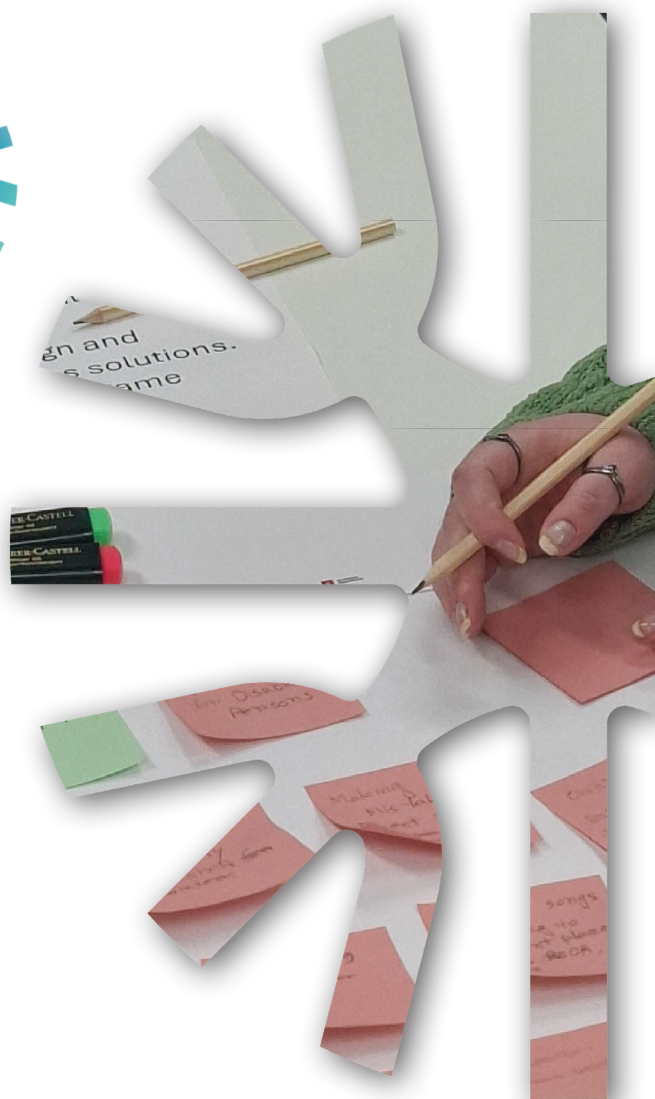
Startup Rahoitusopas

Lapin startup-hautomo ja -ekosysteemi -hanke

Sisällöt: Roope Kuosmanen, Markus Pellikka, Anne Harjulahti, Tuula Saarela,

Leena Enbuske, Veijo Rauhala

Rahoitusoppaan taitto: Katriina Matikainen



1 JOHDANTO

Miksi rahoitus tuntuu vaikealta?

Rahoituksen etsiminen on aina vaikeaa ja vielä vaikeampaa se on, kun kyseessä on vasta uransa lanseeraava yrittäjä. Useasti mitä varten otettavinkin liikeidea kaatuu, kun sopivaa rahoitusta ei löydy. Yrittäjän mielessä saattavat pyöriä seuraavat kysymykset: Mistä tiedän millaista rahoitusta tarvitsen? Mitä rahoituksen saaminen vaatii? Mistä lähden liikkeelle?

Rahoitusopas toimii karttana, joka valaisee keskeisempiä rahoitusinstrumentteja, niiden tarkoituksia sekä sitä, miten vasta toiminnan aloittaneen yrittäjän kannattaa lähteä liikkeelle. Tarkoituksena on saattaa oikealle polulle rahoituksen saamisessa lisäämällä tietoa eri alkuvaiheen rahoituslähteistä.

Opas ei ole “yksi oikea totuus”, vaan tukimateriaali keskusteluihin, sparrauksiin ja päätöksentekoon.

Muistutuksena, että rahoitukseen liittyvät kriteerit ja tiedot päivittyvät aika ajoin, joten tarkastathan rahoitusten tiedot aina suoraan rahoittajalta.

RAHOITUS TUNTUU VAIKEALTA, KOSKA:

- Et tiedä vielä paljonko rahaa tarvitaan (ja milloin)
- Eri rahoittajilla on eri logiikka (avustus / laina / sijoitus)
- Rahoitus vaatii näyttöä (tiimi, suunnitelma, luvut, traction)

TÄMÄ OPAS AUTTAA SINUA:

- Ymmärtämään keskeiset rahoitusvaihtoehdot Suomessa (idea-early traction)
- Valitsemaan 1-2 realistista rahoituspolkua
- Valmistautumaan keskusteluihin (hautomo/yrityskehittäjä/rahoittajat)

Muistutus: kriteerit ja ehdot päivittyvät – tarkista aina rahoittajalta.

KÄSITTEITÄ 60 SEKUNNISSA

- 1 Pre-seed / Seed / Series A: Rahoitukierrosten vaiheet ideasta kasvuun
- 2 Traction: Näyttö kiinnostuksesta tai asiakkaista (käyttäjät, pilotit, liikevaihto, LOL:t)
- 3 MVP: Minimum Viable Product - Pienin toimiva versio tuotteesta
- 4 Runway: Kuinka monta kuukautta rahat riittävät nykykulutuksella
- 5 Burn rate: Kuinka paljon rahaa kuluu kuukaudessa
- 6 TAM/SAM/SOM: Markkinakoko (kokonais- / palveltava-/ tavoitettava)
- 7 Valuaatio: Yrityksen arvonmääritys (pre/post-money)
- 8 Diluutio: Omistusosuuden pieneneminen rahoituskiirroksilla
- 9 Term sheet: Sijoituksen pääehdot ennen lopullisia sopimuksia
- 10 Enkeli/Syndikaatti: Yksittäinen sijoittaja tai useampi sijoittaja yhdessä
- 11 SAFE / Vaihtovelkakirja: Yleisiä alkuvaiheen sijoitusinstrumentteja
- 12 Exit: Sijoittajan irtautuminen (yrityskauppa, listautuminen pörssiin)

2 RAHOITUS ALKUVAIHEESSA – OMA- VAI VIERAS PÄÄOMA?

Rahoitus on alkuvaiheen startupille kriittinen tekijä – pienikin summa oikeaan aikaan voi mahdollistaa etenemisen ideasta ensimmäisiin kokeiluihin ja asiakkaisiin.

MIHIN RAHA MENEE?

- Alkuinvestoinnit, laitteet, työkalut, ohjelmistot, mahdolliset toimitilat
- Kiinteät kulut, vuokra, sähkö, vakuutukset, palvelumaksut ja tilaukset
- Muut kulut, markkinointi, myynti, pilotit, juridiikka ja asiantuntijapalvelut

ENNEN RAHOITUKSEN HAKEMISTA ON OLENNAISTA YMMÄRTÄÄ:

- Kuinka paljon rahaa tarvitaan
- Mihin sitä käytetään
- Milloin kulut syntyvät

Kun tarve ja ajoitus ovat selkeät, rahoitusvaihtoehtojen vertailu ja seuraavat askeleet helpottuvat.

*Esimerkiksi 10 000 € voi riittää MVP:n rakentamiseen
ja pilotointiin, mutta ei vielä skaalaukseen.*

Vieras pääoma tarkoittaa yritykselle lainattua rahaa, joka on velkaa ja joka on maksettava takaisin sovitun aikataulun mukaisesti, yleensä korkoineen. Vierasta pääomaa ovat esimerkiksi pankkien tarjoamat lainat, Finnveran mahdollistamat takauslainat tai lainamuotoinen joukkorahoitus. Vieraan pääoman etuna on, että yritys saa käyttöönsä rahoitusta ilman, että omistajuus laajenee, mutta samalla se sitoutuu takaisinmaksuun ja kantaa riskin siitä, että liiketoiminnan tulovirrat riittävät lainojen hoitoon.

Startup-yrityksille oman ja vieraan pääoman oikea tasapaino on keskeistä. **Oma pääoma antaa uskottavuutta ja osoittaa sitoutumista**, mikä houkuttelee sijoittajia ja helpottaa lainojen saamista. Vieras pääoma puolestaan **mahdollistaa nopean rahoituksen, jolla voidaan toteuttaa investointeja, kehittää tuotteita ja kasvattaa liiketoimintaa**. Yhdessä nämä kaksi rahoitusmuotoa muodostavat startupin taloudellisen perustan ja tukevat sen kasvua, riskien hallintaa ja mahdollisuutta skaalautua myöhemmin scaleup-vaiheeseen.

Jos et vielä tiedä, mistä rahat maksetaan takaisin, vieras pääoma voi olla liian aikaista.

RAHOITUSLÄHDE

Startup-yrityksen rahoitus rakentuu yleensä kahdesta lähteestä: oma pääoma (equity) ja vieras pääoma (debt).

OMA PÄÄOMA:

Rahaa yritykseen omistusta vastaan (perustajat, enkelit, VC)
→ ei takaisinmaksua, mutta omistus laimenee ja omistajia tulee lisää.

VIERASPÄÄOMA:

Lainaa (pankki, Finnvera-järjestelyt, lainamuotoinen joukkorahoitus)
→ tarkoittaa takaisinmaksua + maksettavaa korkoa, usein vaatii kassavirtaa ja ehtoja/vakuuksia.

Käytännössä monet yritykset käyttävät yllä olevista yhdistelmää, ja "oikea" rahoitus riippuu vaiheesta ja riskistä.

Oma pääoma = otat matkakumppaneita mukaan

Vieras pääoma = lainaat rahaa ja maksat sen takaisin

3 YRITYSMUOTONA OSAKEYHTIÖ

Startup on alkuvaiheen kasvuyritys, jonka tavoitteena on skaalautuva liiketoiminta ja nopea kasvu. Siksi startup toimii usein osakeyhtiömuodossa (Oy), ja monet rahoitusinstrumentit on suunnattu osakeyhtiöille.

OSAKEYHTIÖ SOPII STARTUPILLE, KOSKA:

- **Rahoituskelpoisuus:** Valtaosa rahoitusinstrumenteista (enkelit, VC, Business Finland, Finnvera, joukkorahoitus) on suunnattu osakeyhtiöille.
- **Omistuksen jakaminen:** Osakkeet mahdollistavat omistuksen jakamisen tiimin ja sijoittajien kesken.
- **Rajattu vastuu:** Yrittäjän henkilökohtainen taloudellinen riski rajoittuu sijoitettuun pääomaan.
- **Kasvun ja skaalauksen tuki:** Osakeyhtiön rakenne mahdollistaa rahoituskierrokset, hallitustyöskentelyn ja myöhemmän exitin.

Jos tavoitteena on ulkopuolinen rahoitus ja kasvu, Oy on käytännössä oletusvalinta.

Osakeyhtiö (Oy) on omistajistaan erillinen oikeushenkilö, jota säätelee osakeyhtiölaki.

Startupille osakeyhtiö on lähes aina paras yritysmuoto, koska se tukee kasvua, rahoituksen hakemista ja omistuksen jakamista. Osakeyhtiössä yrittäjän taloudellinen vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomaan, ja osakkeet mahdollistavat sijoittajien ja perustajien mukaan tulon eri omistusosuuksilla. Toiminimi sitoo riskin suoraan yrittäjään eikä sovellu sijoitus- ja kasvuhakuiseen startup-toimintaan.

OSAKEYHTIÖ VS. TOIMINIMI

OSAKEYHTIÖ:

tukee kasvua, sijoituksia ja riskinottoa

TOIMINIMI:

sopii itsensä työllistämiseen, ei sijoittajavetoiseen kasvuun

KESKEISET ASIAT STARTUP-TIIMIN JA RAHOITUKSEN KANNALTA:

- **Rajattu vastuu:** omistajat vastaavat yrityksen veloista vain sijoittamallaan pääomalla
- **Selkeä omistusrakenne:** osakkeet mahdollistavat omistuksen jakamisen, myymisen ja sijoittajien mukaan tulon
- **Hallitusrakenne:** hallitus ja yhtiökokous luovat rahoittajille tutun ja uskottavan päätöksentekomallin
- **Y-tunnus ja virallinen rakenne:** edellytys lähes kaikelle ulkopuoliselle rahoitukselle

4 RAHOITUKSEN HANKKIMISEN EDELLYTYKSET

Rahoituksen hakeminen on huomattavasti helpompaa, kun **yritysidea on kuvattu konkreettisesti ja perusteltu selkein dokumentein**. Rahoittajat edellyttävät lähes aina kirjallista aineistoa arvioidakseen liikeidean toimivuutta ja rahoituksen edellytyksiä. Siksi on tärkeää panostaa materiaaleihin, jotka lisäävät luottamusta yritykseen rahoittajan näkökulmasta.

Ulkopuolista rahoitusta haettaessa keskeisessä roolissa ovat **liiketoimintasuunnitelma** sekä **talouslaskelmat**, erityisesti *kannattavuus-, kassavirta-, rahoitus- ja myyntilaskelmat*. Näitä tarkastelevat niin pankit, julkiset rahoittajat kuin enkelit ja pääomasijoittajat. Mitä selkeämmin ja realistisemmin suunnitelmat ja luvut on avattu, sitä paremmat edellytykset rahoituksen saamiseen on.

Hyvin valmistellut dokumentit eivät takaa rahoitusta, mutta ilman niitä rahoitusta on lähes mahdoton saada.

Internet on täynnä erilaisia pohjia liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ja kannattaakin löytää sellainen mikä palvelee liikeideaasi mahdollisemman monipuolisesti.

Vinkki: [Työmarkkinatorin liiketoimintasuunnitelma](#) on mainio työkalu, jonka avulla voit lähteä työstämään liikeideaasi eteenpäin.

PERUSPILARIT RAHOITUKSEN HANKKIMISEEN

LIIKETOIMINTASUUNITELMA

1. LIIKEIDEA

- Mitä myyt, kenelle ja miten
- Mikä ongelma ratkaistaan ja miksi asiakkaat valitsevat juuri tämän ratkaisun

2. ASIAKKAAT JA MARKKINAT

- Ketkä ovat asiakkaat ja miten heidät tavoitetaan
- Markkinan ja toimialan tilanne
- Kilpailijat ja oma erottautuminen

3. TOTEUTUS JA RESURSSIT

- Miten toiminta järjestetään käytännössä
- Tarvittavat resurssit (osaaminen, työkalut, mahdollinen henkilöstö)

4. RISKIT JA VARAUTUMINEN

- Miten toiminta järjestetään käytännössä
- Tarvittavat resurssit (osaaminen, työkalut, mahdollinen henkilöstö)

TALOUSLASKELMAT

KANNATTAVUUSLASKELMAT

MYYNTELASKELMA

KASSAVIRTALASKELMA

RAHOITUSLASKELMA

Myös tieto siitä

- Mihin rahoitusta käytetään ja millä aikataululla
- Kuinka toiminta rahoitetaan alkuvaiheessa



HYÖDYLLISIÄ LINKKEJÄ

Hyödyllisiä linkkejä tukemaan sinua liiketoimintasuunnitelman laatimista ja lisätietoja varten

- [Yrityksen suunnittelu – Uusyrityskeskus](#)
- [Yrittäjyyden työkalut – Työnantajat ja yrittäjät – Työmarkkinatori](#)
- [Liiketoimintasuunnitelma – Yrittajat.fi](#)

Videolinkkejä tukemaan sinua talouslaskelmia varten:

- [Business kemi – Ohjevideot](#)
- [Liiketoimintasuunnitelman laskelmat \(2/4\) | **Rahoituslaskelma** | Funding calculation | \(LTS\)](#)
- [Liiketoimintasuunnitelman laskelmat \(3/4\) | **Kannattavuuslaskelma** | Profitability calculation | \(LTS\)](#)
- [Liiketoimintasuunnitelman laskelmat \(4/4\) | **Myyntilaskelma** | Sales calculation | \(LTS\)](#)

5 RAHOITUSPOLKU YHDELLÄ SILMÄYKSELLÄ



Huom! Muista: tarkista ajantasaiset kriteerit suoraan rahoittajalta.

RAHOITUKSEN ESIMERKKIPOLUT

Seuraavat esimerkit havainnollistavat, miten rahoituspolku voi edetä eri vaiheissa. Kyse ei ole ainoista oikeista malleista, vaan tyypillisistä etenemistavoista.

HUOMIOITAVAA:

- polku määräytyy liiketoiminnan luonteen ja riskin mukaan (ei vain “yritysvaiheen”)
- TKI-intensiivisessä toiminnassa julkinen rahoitus voi olla kriittinen varhaisessa vaiheessa
- kaikki yritykset eivät tarvitse pääomasijoitusta – myös muita polkuja on

Oleellista ei ole seurata valmista kaavaa, vaan valita omaan vaiheeseen sopiva seuraava askel.

RAHOITUSPOLKU ESIMERKKI 1

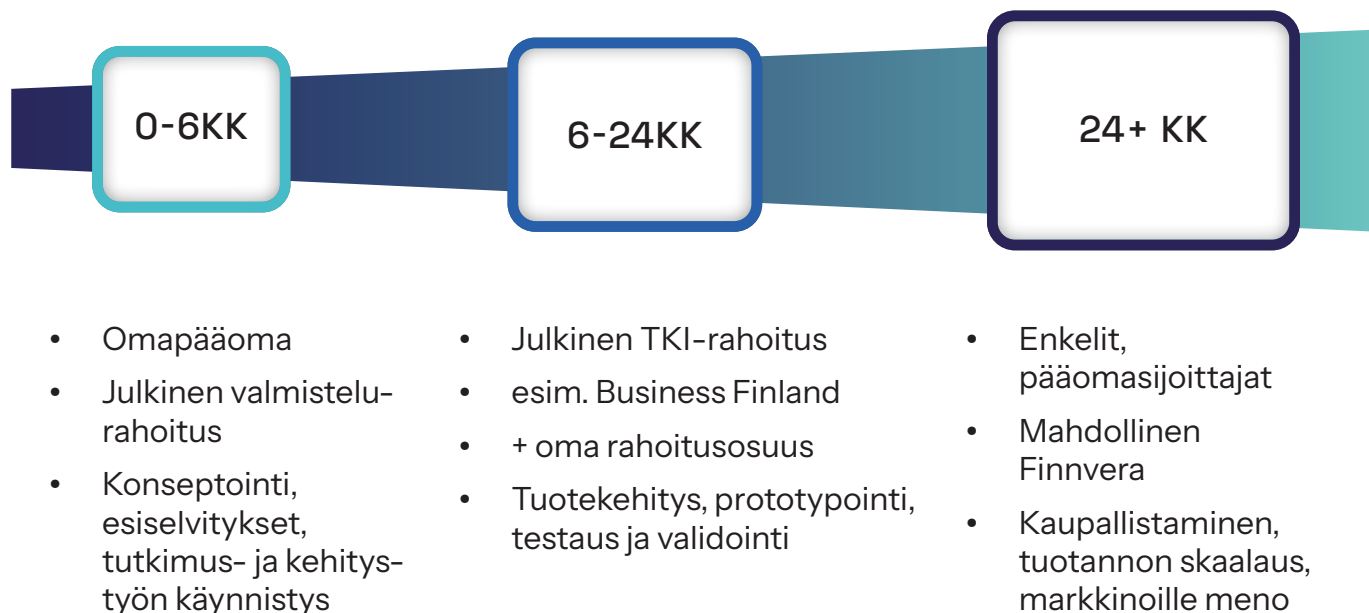
Tiimi A: Kevyt kulurakenne



- | | | |
|------------------|------------------------------|--------------------|
| • Oma raha & FFF | • Enkelit / Osakeperustainen | • VC |
| • Ensikulut, MVP | • Joukkorahoitus | • Siemen / Startup |
| | • validointi | • Kasvu |

RAHOITUSPOLKU ESIMERKKI 2

Tiimi B: Raskas ja pitkäkestoinen TKI



6 RAHOITUSLÄHTEET

Seuraavissa Osioissa käsitellään keskeisempiä alkuvaiheen rahoitusinstrumenttejä.

OMAN PÄÄOMAN INSTRUMENTIT *(omistusta vastaan, ei takaisinmaksua)*

- Oma pääoma
- Family, Friends & Fools
- Enkelisijoittajat
- Pääomasijoittajat
- Osakeperusteinen joukkorahoitus

VIERAAN PÄÄOMAN INSTRUMENTIT *(takaisinmaksu + korko, usein vakuudet ja ehtoja)*

- Pankkilainat
- Finnveran lainat ja takaukset
- Lainaperusteinen joukkorahoitus

HUOM! Käytännössä startupit yhdistelevät rahoituslähteitä yrityksen vaiheen, riskitason ja kassavirran mukaan. Harvoin yksi rahoituslähde riittää yksin, ja oikea yhdistelmä muuttuu yrityksen kasvaessa.

MISSÄ VAIHEESSA OLET?

IDEA / EI LIIKEVAIHTOA

= FFF + oma pääoma + dokumentointi (Liiketoimintasuunnitelma + laskelmat)

ENSIMMÄINEN TUOTE/PILOTTI

= enkelit / siemen + selkeä käyttötarkoitus rahalle.

KASVU KÄYNNISSÄ

= VC (startup-kierros) + skaalautuminen ja kasvusuunnitelma.

SKAALAUUS / KANSAINVÄLISTYMINEN

= laajentumisen rahoitus Business Finland + pankit/Finnvera rinnalle.

6.1. Family, Friends and Fools

Kun liikeidea on vielä alkuvaiheessa eikä yrityksellä ole liikevaihtoa, monella tiimillä on edessään sama kysymys: mistä saada ensimmäiset eurot, joilla pääsee liikkeelle?

Yksi yleisimmistä ja helpoimmin saavutettavista rahoituslähteistä on oma lähipiiri, niin sanottu **Family, Friends & Fools (FFF) – perhe, ystävät ja tuttavat**. Summat ovat usein muutamista sadoista euroista muutamiin tuhansiin euroihin. Kyse ei yleensä ole suurista rahoista, vaan alkupääomasta, jolla katetaan esimerkiksi:

- yrityksen perustamiskulut
- verkkosivut ja perusmarkkinointi
- MVP tai ensimmäinen prototyyppi

HAASTEET JA RISKIT:

- **Tunteet mukana** – raha ja ihmissuhteet ovat herkkä yhdistelmä. Jos yritys ei menesty, se voi vaikuttaa ystävyksiin tai perhesuhteisiin.
- **Epäselvät sopimukset** – ilman kirjallista sopimusta tulee helposti väärinkäsityksiä (laina vs. sijoitus vs. lahja).
- **Rajoitettu määrä** – useimmilla ei ole mahdollisuutta sijoittaa suuria summia, joten tämä rahoitus riittää vain alkuvaiheen pienostoihin.

KUINKA LÄHTEÄ LIIKKEELLE (FFF):

Kirjatkaa asiat ylös. Vaikka kyse olisi hyvästä ystävästä, tee yksinkertainen kirjallinen sopimus. **Siinä voi lukea;**

- Paljonko rahaa annetaan
- Onko kyse lainasta, sijoituksesta, lahjasta
- Mitä tapahtuu, jos yritys ei menesty

Ole avoin riskeistä. Kerro rehellisesti, että yritystoiminta sisältää epävarmuutta. Näin kukaan ei tunne tulleeensa huijatuksi, vaikka homma ei lähtisikään lentoon.

- Pidä sijoittajat ajan tasalla. Lähetä vaikka pieni kuukausikuuluminen tai raportti. Se luo luottamusta ja osoittaa, että suhtaudut asiaan vakavasti.
- Käytä varat viisaasti. Näytä, että rahat menevät konkreettiseen kehitystyöhön: tuotteeseen, markkinointiin tai ensimmäisiin asiakkaisiin, ei pelkästään “yleiskuluihin”.

6.2. Oma pääoma

Oma pääoma muodostuu yrityksen varoista vähennettynä sen veloilla (Ketola 2024, 345). Se koostuu:

- yrittäjän tai omistajien yritykseen sijoittamasta varallisuudesta
- yritystoiminnan tuottamasta tuloksesta
- yrityksen omaisuuden arvon kasvusta

Toisin kuin lainarahoitus, omaa pääomaa ei tarvitse maksaa takaisin rahoittajille (Suomi.fi 2021). Osakeyhtiössä omaan pääomaan liittyy myös osakepääoma ja osakkeet (omistus- ja äänioikeus).

Monelle alkuvaiheen startup-tiimille oma pääoma on ensimmäinen askel, joka osoittaa sitoutumista. Omarahoitusosuutta edellytetään usein ulkopuolisessa rahoituksessa – tarkat vaatimukset vaihtelevat rahoittajittain.

OMAN PÄÄOMAN KÄYTTÄMINEN:

Antaa uskottavuutta

- Rahoittajat ja sijoittajat arvioivat, onko yrittäjä itse valmis ottamaan taloudellista riskiä. Kun vastaus on kyllä, myös muut tulevat helpommin mukaan.

Mahdollistaa alkuvaiheen kulut

- Perustamiskulut, kotisivut, prototyypit, lupamaksut ja markkinointi on katettava jo ennen ensimmäisiä tuloja. Oma pääoma mahdollistaa toiminnan käynnistämisen ilman välitöntä takaisinmaksupainetta.

Auttaa hakemaan ulkopuolista rahoitusta

- Esimerkiksi Finnvera ja pankit edellyttävät usein, että yrityksellä on omarahoitusosuus.

Omarahoitusosuus kertoo:

- kuinka suuri osa rahoituksesta on omaa pääomaa suhteessa vieraaseen pääomaan
- yrityksen taloudellisesta vakaudesta
- yrittäjän kyvystä ja halusta kantaa riskiä



Korkea omarahoitusosuus parantaa lainanantajan luottamusta ja voi vaikuttaa ratkaisevasti rahoituksen saamiseen (Yrityslainapalvelut 2025).

Pitää päätäntävällän omistajalla

- Toisin kuin pääoma- ja enkelisijoituksissa, oma pääoma ei tuo ulkopuolisille päätösvaltaa yritykseen.

KUINKA LÄHTEÄ LIIKKEELLE (OMA PÄÄOMA):

Aseta selkeä budjetti

Määrittele, kuinka paljon omaa rahaa olet valmis sijoittamaan yritykseen ilman, että vaarannat henkilökohtaisen taloutesi. Oma pääoma on tärkeä, mutta sitä ei pidä sijoittaa hallitsemattomasti.

Investoi oikeisiin asioihin

Priorisoi kulut, jotka vievät yritystä konkreettisesti eteenpäin alkuvaiheessa, kuten:

- prototyyppi tai MVP
- markkinatestaus ja ensimmäiset asiakkaat
- verkkosivut ja brändin peruselementit

Kirjaa kaikki sijoitukset ylös

- Pidä kirjaa siitä, mitä olet itse sijoittanut yritykseen. Tämä lisää läpinäkyvyyttä ja helpottaa myöhempiä keskusteluja sijoittajien ja rahoittajien kanssa.

Yhdistä oma pääoma muihin rahoituslähteisiin. Usein oma pääoma toimii alkusysäyksenä, mutta yrityksen kasvaessa rahoitusta voidaan täydentää esimerkiksi:

- Finnveran takauksilla
- Business Finlandin rahoituksella
- yksityisillä sijoittajilla

6.3. Pääomasijoittaminen (Venture Capital, VC)

Pääomasijoittaminen on ammattimaista oman pääoman sijoitustoimintaa listaamattomiin yrityksiin, erityisesti startup- ja kasvuyrityksiin. Pääomasijoittaja sijoittaa yritykseen rahaa vastineeksi omistusosuudesta (osakkeista) ja toimii usein aktiivisena omistajana useamman vuoden ajan yrityksen kehityksessä (Pääomasijoittajat 2025a).

SIJOITUSTYYPIT:

- **vähemmistösisjoitus (< 50 %)** – tyypillinen startupeissa
- **enemmistösisjoitus (> 50 %)** – useammin myöhemmässä vaiheessa

Pääomasijoittajia voivat olla yksittäiset sijoittajat, organisoituneet sijoitusyhtiöt tai sijoitusrahastot. **Pääomasijoitusrahastot** keräävät varoja useilta sijoittajilta ja sijoittavat niitä hajautetusti useisiin yrityksiin ennalta määritellyn sijoitusstrategian mukaisesti. Esimerkiksi Venture Capital -rahastot sijoittavat tällä tavoin aloitteleviin ja kasvaviin yrityksiin (Ketola 2024, 114–115).

Pääomasijoittaja (VC) tulee mukaan yleensä vaiheessa, jossa startupilla on jo todennettu asiakas- tai käyttäjäperusta ja selkeä, kunnianhimoinen kasvutavoite, kuten laajentumisen uusille markkinoille. Investoinnin edellytyksenä on usein, että yrityksellä on merkittävä kasvupotentiaali ja kyky skaalata liiketoimintaa, usein myös kansainvälisesti.

PÄÄOMASIOITUS, ENKELIT JA SIOITTAJAJVERKOSTOT

Pääomasijoitus on oman pääoman ehtoista rahoitusta.

- Sijoitusta ei makseta takaisin lainan tavoin, vaan sijoittajan tuotto perustuu yrityksen arvon nousuun.

PÄÄOMASIOITTAJAT VS. ENKELISIOITTAJAT

- **Pääomasijoittajat (VC):** sijoittavat rahastojen kautta, joka tarkoittaa suurempia sijoitussummia
- **Enkelisijoittajat:** sijoittavat omia varojaan, pienemmät summat, varhaisempi vaihe, isompi riski

Esimerkkejä suomalaisista VC-rahastoista Lifeline Ventures, Inventure, Icebreaker.vc, Maki.vc, NordicNinja VC, OpenOcean, Voima Ventures (+ Tesi, Business Finlandin omistama sijoitusyhtiö)

Mistä sijoittajia löytää?

- Tapahtumista kuten, Slush, Arctic15
- Verkostoista kuten, FiBAN, Pääomasijoittajat ry

ENNEN SIOITTAJIEK KONTAKTOIMISTA STARTUPIN TULEE:

- määritellä kasvusuunnitelmansa
- arvioida rahoitustarpeensa
- laatia huolellinen liiketoimintasuunnitelma ja talousennusteet

Näiden avulla sijoittaja pystyy arvioimaan yrityksen valmiutta kasvuun (Alttum 2025)

SIOITTAJAN TAVOITE:

- kasvattaa yrityksen arvoa ja toteuttaa exit (esim. yrityskauppa, jatkokierros, listautuminen)

Pääomasijoittaja haluaa tyypillisesti varmistaa roolinsa yrityksessä esimerkiksi hallituksen kautta ja tuoda mukaan strategista osaamista. Sijoittajat tarjoavat yritykselle kokemusta, hallitustyöskentelyä ja verkostoja, ja heillä on vahva intressi tukea yrityksen kasvua, sillä heidän oma tuottoonsa riippuu yrityksen arvon noususta (Ketola 2024, 114).



HAASTEET JA RISKIT (PÄÄOMASIOITTAMINEN):

Omistuksen ja päätäntävällän laimeneminen

- Yrittäjä luopuu osasta omistustaan, mikä voi heikentää määräysvaltaa yrityksessä.

Korkeat kasvuodotukset

- Sijoittaja asettaa usein kunnianhimoisia kasvu- ja kannattavuustavoitteita, jotka voivat lisätä painetta.

Muutokset yrityksen johtamiseen

- Jos kasvu ei etene odotetusti, sijoittaja voi vaatia muutoksia hallitukseen tai johtoon tai päättää irtaantua sijoituksestaan.

HYÖDYT JA MAHDOLLISUUDET

Mahdollistaa nopean kasvun

- Pääomasijoitus tuo yritykseen usein merkittävän pääomamäärän, joka mahdollistaa investoinnit tuotteisiin, markkinoihin ja henkilöstöön.

Osaaminen ja verkostot

- Sijoittajat tuovat mukanaan kokemusta, hallitustyöskentelyä ja laajoja verkostoja yrityksen kasvun tueksi.

Riskin jakaminen

- Sijoittaja saa tuottoa vasta yrityksen arvon kasvaessa, joten liiketoiminnan riski jakautuu yrittäjän ja sijoittajan kesken.

Voi helpottaa muuta rahoitusta

- Pääomasijoittajan mukanaolo voi parantaa myös pankkilainojen ja muun rahoituksen saatavuutta.

YRITYKSEN VAIHEET PÄÄOMASIOITTAJIEN NÄKÖKULMASTA:

Pääomasijoittaminen etenee tyypillisesti vaiheittain yrityksen kasvun mukana. Jokaisessa vaiheessa sijoittajat arvioivat yrityksen valmiutta, riskiä ja kasvupotentiaalia hieman eri näkökulmista.

1. Siemenrahoitus (Seed)

- Idea & varhainen validointi
- Prototyyppi / demo
- Korkea riski

2. Startup-rahoitus

- Toimiva tuote
- Ensimmäiset asiakkaat (traction)
- Kasvun käynnistys

3. Laajentumisen rahoitus

- Todistettu liiketoiminta
- Skaalaus & kansainvälistyminen
- Valmistautuminen exitiin

Huom! Jokainen vaihe edellyttää enemmän näyttöä ja pienempää riskiä kuin edellinen.

1. SIEMENRAHOITUS (SEED)

Siemenrahoitus on pääomasijoittamisen varhaisin vaihe. Tässä vaiheessa yritys tarvitsee rahoitusta:

- liikeidean kehittämiseen
- ensimmäisten kokeilujen ja prototyyppien tekemiseen
- markkinapotentiaalin testaamiseen

Usein tuotteesta on olemassa vasta luonnos, demo tai varhainen prototyyppi, eikä liiketoiminta vielä tuota liikevaihtoa. Siemenrahoitusta tarjoavat tyypillisesti enkelisijoittajat, varhaisen vaiheen pääomasijoittajat sekä julkiset rahoittajat, kuten Business Finland. Sijoitussummat ovat vielä suhteellisen pieniä, sillä riski on korkea ja fokus on idean elinkelpoisuuden todentamisessa.

2. STARTUP-RAHOITUS

Startup-rahoituksen vaihe alkaa, kun yrityksellä on:

- toimiva tuote tai palvelu
- ensimmäisiä asiakkaita tai muuta uskottavaa näyttöä markkinasta

Yrityksen toiminta on siirtynyt ideasta toteutukseen, ja rahoitusta tarvitaan erityisesti kasvuun: myynnin ja markkinoinnin käynnistämiseen, tiimin vahvistamiseen ja liiketoimintamallin hiomiseen. Tässä vaiheessa sijoittajina toimivat usein pääomasijoitusrahastot, jotka odottavat konkreettista kasvupotentiaalia ja kykyä skaalata toimintaa.

Startup-rahoitus on monelle yritykselle ensimmäinen "varsinainen" pääomasijoituskiertos.

3. LAAJENTUMISEN RAHOITUS

Laajentumisen rahoitus tulee ajankohtaiseksi, kun yritys on jo todistanut liiketoimintansa toimivaksi ja kasvu on vauhdikasta. Yrityksellä on:

- selkeä asema markkinassa
- kasvava liikevaihto
- toimiva ja skaalautuva tuote tai palvelu

Rahoitusta tarvitaan erityisesti kansainväliseen laajentumiseen, tuotannon tai teknologian skaalaamiseen sekä organisaation kasvattamiseen. Sijoittajina ovat yleensä myöhemmän vaiheen pääomasijoittajat ja institutionaaliset sijoittajat, jotka etsivät selkeää polkua kohti exit-tilannetta (yrityskauppa tai listautuminen)

6.4. Enkelisijoittaminen

Enkelisijoittaja (Business Angel) sijoittaa omaa rahaansa alkuvaiheen kasvuyritykseen, usein myös osaamisella, verkostoilla ja myynnin/rekrytoinnin sparrauksella.

Sijoitukset voivat tulla yhdeltä sijoittajalta tai ne voidaan tehdä isompana syndikaattina (useampi enkeli yhdessä), jolloin yritys voi kerätä isomman kokonaisuuden yhdellä kierroksella.

FIBAN - FINNISH BUSINESS ANGELS NETWORK

- Suomessa yksi merkittävimmistä enkelisijoittamisen kanavista on FiBAN, jonka kautta on tehty yli 7700 sijoitusta vuosien 2011-2024 aikana. Sijoitettu määrä on yli 480 m €.
- FiBan tarjoaa startup-yrityksille oman kanavansa sijoitusten hakemiseksi 600 enkelisijoittajan verkostolta.

TYYPILLISIMMÄT INSTRUMENTIT

- Osakeanti (equite round): selkein ja yleisin.
- Laina: Käytetty, kun halutaan siirtää valuaation määrittystä myöhemmäksi

MILLOIN ENKELIRAHA ON “OIKEA” VÄLINE?

- Tavoite on **nopea kasvu ja markkina on skaalautuva** (ei pieni paikallinen markkina)
- **Tiimi on kasassa** ja roolit ovat selkeät (esim. CEO / myynti / teknologia / tuote)
- Yrityksellä on ensimmäisiä **todisteita (traction)** (maksavia asiakkaita, pilotit, datapisteitä tai LOI:t)
- Rahalle on **selkeä käyttötarkoitus** (→ tuote → myynti → kasvu)
- **Yritys hyväksyy omistuksen laimentumisen ja hallintomallin kehittymisen**

EI YLEENSÄ SOVI, JOS:

- Liiketoiminta **ei skaalaudu** (esim. konsultointi ilman monistettavaa tuotetta)
- Yritys on **yhden henkilön varassa**
- Rahan **käyttötarkoitus on epäselvä tai tarkoitettu vain yleiskulujen kattamiseen** ilman kasvusuunnitelmaa

Enkelisijoittaja sijoittaa kasvuun, ei selviytymiseen.

6.5. Joukkorahoitus

Joukkorahoitus on rahoitusmuoto, jossa yritys kerää tarvittavan pääoman suurelta joukolta yksityishenkilöitä tai yrityksiä joukkorahoitusalueen kautta. Rahoitusta haetaan pääsääntöisesti verkossa, ja se mahdollistaa pääoman keräämisen laajalta, jopa kansainväliseltä yleisöltä.

JOUKKORAHOTUKSEN TOIMINTAPERIAATE ON YKSINKERTAINEN:

- yritys esittelee hankkeensa joukkorahoitusalueella
- rahoitukselle asetetaan tavoitesumma ja aikaraja
- jos tavoite saavutetaan, hanke voidaan toteuttaa suunnitellusti

Joukkorahoitusalueet toimivat välittäjinä yritysten ja sijoittajien välillä ja helpottavat rahoituksen löytämistä. Suomessa alkuvaiheen startup-yrityksille soveltuvia alustoja ovat esimerkiksi Invesdor, Mesenaatti ja Ehta Raha.

Joukkorahoitus on lailla säädeltyä toimintaa, ja se jaetaan neljään päämuotoon:

1. OSAKEPERUSTEINEN
2. LAINAPERUSTEINEN
3. HYÖDYKEMUOTOINEN
4. LAHJOITUSPERUSTEINEN

Näistä erityisesti osake- ja lainapohjaiseen joukkorahoitukseen sovelletaan joukkorahoituslakia, joka määrittelee muun muassa sijoittajasuojan ja tiedonantovelvollisuudet.

1. OSAKEPERUSTAINEN JOUKKORAHOTUS

Osakeperusteinen joukkorahoitus tarkoittaa rahoituksen keräämistä sijoittajilta vastineeksi omistusosuudesta yrityksessä, kuten pääomasijoittamisessa.

- Sijoittajat saavat osakkeita ja osallistuvat yrityksen arvonnousuun
- Mahdollistaa sijoittamisen yrityksiin jo ennen mahdollista pörssilistautumista
- Yritys saa rahoitusta ja samalla näkyvyyttä ja sitoutuneita omistajia
- Soveltuu erityisesti alkuvaiheen startupeille ja kasvuyrityksille

Osakeperusteiseen joukkorahoitukseen liittyy aina riski: jos yritys epäonnistuu, sijoittaja voi menettää sijoittamansa pääoman kokonaan.

Osakeperusteinen joukkorahoitus yhdistää rahoituksen, markkinoinnin ja omistajayhteisön rakentamisen.

2. LAINAPERUSTAINEN JOUKKORAHOITUS

Lainaperusteinen joukkorahoitus tarkoittaa määräaikaisen lainan hakemista joukolta rahoittajia joukkorahoituslun kautta

- Rahoittajat myöntävät lainaa korkoa vastaan, ja velkasuhde syntyy suoraan yrityksen ja rahoittajien välille (Vero 2023a)
- Toimii vaihtoehtona perinteiselle pankkilainalle

Päämuodot:

- yrityksille suunnattu lainamuotoinen joukkorahoitus
- yksityishenkilöiden välinen vertaislainaus
- Laina toteutuu, jos riittävä määrä sijoittajia sitoutuu ennalta sovituin ehdoin

Joukkorahoituslun perii lainasta välityspalkkion, joka on usein kevyempi kuin monissa kulutusluotoissa (Ketola 2024)

JOUKKORAHOITUS KÄYTÄNNÖSSÄ: MITÄ TULEE YMMÄRTÄÄ

Joukkorahoitus voidaan jakaa vastikkeelliseen ja vastikkeettomaan

- startup-rahoituksessa painopiste on vastikkeellisissa malleissa

Sitä käytetään tyypillisesti siemen- ja alkuvaiheessa,

- FFF-rahoituksen jälkeen ja ennen VC- tai pankkirahoitusta

Joukkorahoitukseen liittyy eri lainsäädäntöjä

- Rahankeräys-, kuluttajansuoja- ja kauppalaki

Kampanja vaatii aktiivista työtä ja sitoutumista

- Alusta ei tee rahoitusta puolestasi

Onnistuminen riippuu siitä, kuinka selkeästi ja uskottavasti idea viestitään

Joukkorahoitus on yhtä paljon viestintää ja markkinointia kuin rahoitusta.

6.6. Finnvera & Business Finland

FINNVERA

- **Lainat ja takaukset** – tuki pankkilainojen vakuutena, takaus jopa 80 % lainasta.
- **Yrittäjälaina** – henkilökohtainen laina osakepääoman vahvistukseen, min. 20 000 €, korko 6 kk Euribor + 3,75 %.
- **Käyttöpääomalaina (siltarahoitus)** – vaste Business Finlandin tai ELY-avustusten viivästymiseen, €50k minimi.
- **Investointi- ja käyttöpääomalainat** – 50 000–2 miljoonaa €, laina-aika 3–15 vuotta.

Ehdot: omarahoitus 20–50 %, **Finnvera ei rahoita yksin**, jakaa riskin muiden kanssa.

BUSINESS FINLAND

OHJELMA	MUOTO	KOHDERYHMÄ
Tempo	Avustus kansainvälisille startupeille	Early Stage -kansainvälistyvät
NIY	Laina / Avustus 50-70% hankkeesta	Nuoret innovatiiviset yritykset
Explorer	Avustus markkina-tutkimukseen messuille	Kansainvälistymistä suunnittelevat
Talent	Rahoitus osajan palkkaamiseen	Kasvavat startupit
R&D-lainat ja avustukset	50-70% tuotekehitykseen	Teknologiahankkeet
Deep Tech Accelerator	Avustus	Alle 5-vuotiaat deep tech -startupeille

6.7. Pankit

- **Yrityslainat (investointi- ja käyttöpääomalainat)** – Pankit tarjoavat räätälöityjä lainoja koneisiin, laitteisiin, henkilöstöön tai käyttöpääomaan.
- **Startup-lainat** – pankit kuten Nordea tarjoavat varhaisen vaiheen lainoja ilman pitkää tilihistoriaa, usein joustavilla vakuusehdoilla.
- **Junior-laina / yhteisrahoitusmallit** – yhdistää sijoittajien mukaan tuomia rahoitusinstrumentteja.
- **Kriteerit:** vakuudet, liiketoimintasuunnitelma, ennusteet, omarahoitus, henkilökohtainen takaus.
- **Vaihtoehtoiset rahoittajat:** esim. Qred ilman reaalivakuuksia, mutta korkeammilla koroilla (€5k–€500k).

7 SEURAAVAT ASKELEET

Mitä oppaasta jää käteen ja kuinka edetä?

- **Tee liiketoimintasuunnitelma + laskelmat** (rahoitus-, kassavirta-, myynti- ja kannattavuuslaskelma).
- Ota yhteys alueen startup-toimijaan / yrityskehittäjään / hautomoihin ja **varaa sparraus** – tätä ei ole tarkoitus tehdä yksin.
- Valitse **1–2 realistista rahoituspolkua** yhdessä sparraajan kanssa (oma/FFF → ... → kasvu) ja kirjaa perustelut.
- **Valmisteleva pitch-materiaali** (pitch deck + one-pager) ja koonti keskeisistä luvuista (kassavirta, runway, käyttövarat).
- **Keskustele rahoittajien kanssa ajoissa** ja varmista “fit” omaan vaiheeseen (enkeli/VC/ julkinen/pankki).

MUISTUTUS: Kriteerit ja tiedot päivittyvät – tarkista aina suoraan rahoittajalta.

Päivittyvän startup-ekosysteemikartan löydät [täältä](#)



LÄHTEET

- [Suomi.fi 2021. Yrityksen pääoma. 28.12.2021.](#) Viitattu 8.12.2025
- Ketola, P. 2024. Raha! Rahoitusopas yrittäjille, pienille yrityksille, start-upeille & keksijöille. Tampere: Vastapaino.
- Kallio, A. & Vuola, L. 2018. Joukkorahoitus. Helsinki: Alma Talent.
- [Osakeyhtiölaki. 28.7.2006/624.](#) Viitattu 8.12.2025
- [Yrityksen perustaminen.net 2025. Mitä on osakepääoma?](#) Viitattu 8.12.2025
- [Yrityslainapalvelut 2025. Yrityslainan omarahoitusosuus.](#) 28.11.2025. Viitattu 8.12.2025
- [Pääomasijoittajat ry 2025a. Mitä pääomasijoittaminen on?](#) Viitattu 9.12.2025
- [Pääomasijoittajat ry 2025b. Opas yrittäjille.](#) Viitattu 9.12.2025
- [Alttum 2025. VC-Rahastot: Houkuttele pääomasijoittajia varhaisessa vaiheessa.](#) Viitattu 9.12.2025
- [Invesdor 2025a. Mitä joukkorahoitus yrityksille on?](#) Viitattu 10.12.2025
- [Invesdor 2025b. Määritelmät.](#) Viitattu 16.12.2025
- [Invesdor 2025c. Osasekisjoitukset.](#) Viitattu 16.12.2025
- [Vero 2023a. Syventävä vero-ohje: Joukkorahoituksena rahoitusta antavan henkilön verotus.](#) 12.12.2023. Viitattu 16.12.2025
- [Vero 2023b. Syventävä vero-ohje: Joukkorahoituksena rahoitusta antavan henkilön verotus.](#) 12.12.2023. Viitattu 16.12.2025
- [Vero 2023c. Syventävä vero-ohje: Joukkorahoituksena rahoitusta antavan henkilön verotus.](#) 12.12.2023. Viitattu 17.12.2025
- [\[1\] www.finnvera.fi](#)
- [\[2\] www.businessfinland.fi](#)
- [\[3\] www.nordea.fi](#)
- [\[4\] www.op.fi](#)
- [\[5\] www.qred.com](#)