Advokaat soovitab: kust leida iduettevõtluse jaoks raha?

6 aastat tagasi - 16.06.2020 Autor: AM

Praegune kriis on löönud valusalt paljusid ettevõtjaid, sealhulgas ka startup-ettevõtteid, kelle kõigi ees on küsimus: kust leida firma tegevuseks ja arenguks rahastust. Koroonakriisi ajal muutusid nii pangad kui investorid ettevaatlikumaks ning laenu andmist või investeeringu tegemist kaalutakse senisest põhjalikumalt.

Advokaadibüroo Hedman Partners advokaat Kati Pino pakub välja seitse võimalust, mille hulgast saab plusse-miinuseid kõrvutades rahastuse kaasamise valikuid kaaluda.

Väga varase ettevõtja kolm „F“-i

Kui tegemist on väga varajase faasi ettevõtjaga, siis on esimeseks rahastamisallikaks kolm „F“-i ehk sõbrad (*friends*), perekond (*family*) ja n-ö kergeusklikud (*fools*). Nendelt rahakaasamise eeliseks on kiirus ja lihtsus. “Tuttavad ei vii ettevõtja suhtes läbi ülipõhjalikku taustakontrolli ning rahastamine toimub suuresti usalduse pealt ja korporatiivdokumente ei vormistata,” selgitas Hedman Partnersi advokaat Kati Pino.

Miinuseks on ettevõtja jaoks rahasummade väiksus, sest sellised investorid investeerivad oma isiklikku raha ning ei oma suure tõenäosusega laialdasi investeerimiskogemusi.

Ingel-investor kui järgmine aste

Kui ettevõtjal on vajadus kaasata raha suuremas summas, tasub vaadata ingelinvestorite poole, kes teevad investeeringuid samuti varases faasis ettevõtjatesse. Investeeringuid tehakse sündikaatidena ning summad on pigem sadades tuhandetes kui kümnetes tuhandetes eurodes. “Ingelinvestorite rahale on oluliselt suurem konkurents, kuna tegemist on tuntud rahastajatega ning ka rahakaasamise protsess on pikem ja formaalsem, kui see on kolme „F“-i puhul,” tõi Pino välja.

Kiirendi kui kombinatsioon oskusteabest ja investeeringust

Koroonakriis sundis kolima kontoreid ja kauplusi veebi ning samuti talitasid ka kiirendid. “Kiirendis osaledes on iduettevõtjal võimalik saada oskusteavet ning enamasti ka investeering. Suurematesse ja tuntumatesse kiirenditesse pääsemiseks on vaja läbida tihe sõel, seega ei ole tegemist kindla lahendusega ning kiirendisse kandideerimisega paralleelselt võiks iduettevõtja ka alternatiivseid rahastusi otsida,” soovitas Pino.

Edukas osalemine kiirendis võib ettevõtjale anda tiivad ning avada uksi, millest ei osanud algselt unistadagi.

Ühisrahastuskampaania läbiviimine

Kui ettevõtja on juba saavutanud kõlapinna ühiskonnas, siis on üheks heaks võimaluseks ühisrahastuskampaania korraldamine. Hedman Partnersi advokaadi sõnul on ühisrahastuskampaania eeliseks selle lihtsus – platvormidel on valmis lepingud ning ainsaks mureks on kampaania püsti panna ja seda piisavalt turundada, et eesmärk saavutada.

“Ühisrahastuskampaania edukus sõltub suuresti iduettevõtja tuntusest ja pakutavatest toodetest-teenustest: mida keerulisem on toode-teenus, seda keerulisem on sellele tekitada vajalikku kandepinda ning huvi mikroinvestorites,” tõi Kati Pino välja.

Ühisrahastuskampaaniate puhul on aga mitmeid häid näiteid – näiteks hiljuti lõppenud Barkingu kampaania või La Muu kampaania möödunud aastal.

Eelmiste ringide investorid

Kui ettevõtja või idufirma on juba varasemalt raha kaasanud, siis võib osanike leping isegi kohustada ettevõtjat kõigepealt pöörduma olemasolevate investorite poole ning pakkuma neile võimalust teha täiendav investeering. “Olemasolevate investorite eelis välise investori ees on nende teadlikkus iduettevõtja äritegevusest ning meeskonnast. Seega on olemasolevatelt investoritelt raha kaasamine kiirem, kuna jääb ära ärispetsiifika tutvustamine ning enesetõestamine,” lisas Pino.

Täpselt seda teed läks oma koroonakriisist tekitatud rahastamise vajaduse rahuldamiseks Bolt.

Suurema rahavajaduse korral on abi riskikapitalist

Kui on vajadus kaasata suurem summa, siis on rahastusallikaks riskikapitalistide pakutavad investeeringud. Balti turul investeerivad riskikapitalistid peamiselt summasid vahemikus 200 000 eurot kuni 5 miljonit eurot. Riskikapitali kaasamise korral tuleb arvestada, et riskikapitali pakkuja soovib enamasti panustada ka ettevõtte tegevusse ning omada vetoõigusi või vähemalt olulist mõju strateegiliste otsuste üle.

Samas on võimalik riskikapitali kaasamisel ettevõtjal saada väärtuslikke kontakte ning arendada seeläbi oma tegevust edasi.

Strateegilise investori kaasamine kui strateegiline lüke

Samuti on võimalik kaasata strateegiline investor, kelle jaoks on oluline iduettevõtja ärisse siseneda või oma positsiooni selles tugevdada. “Strateegilise investori kaasamine võib toimuda erinevas vormis: strateegiline investor võib lihtsalt ärisse investeerida, võimaluseks on luua ühisettevõtte (joint venture). Variant on ka kogu äri strateegilisele investorile maha müüa ja ise enam omanikurollis mitte kaasa lüüa,” kirjeldas Pino võimalikke arenguid.

Kokkuvõttes on igal iduettevõtjal hoolimata sellest, millises faasis oma ettevõtlusteekonnal ollakse, võimalus kaasata ettevõtlustegevuses kapitali, kuid nagu ikka, sõltub kõik ettevõtja vajadustest ja võimalustest ning raha kaasamise tingimustest.

- Uudised
- Lahendused

Pilt

