Mitä enkelisijoittaja etsii?

Business enkelit kasvuyrityksen rahoittajina

What angel investors look for – and how to get them on board

Joni Borgström
FiBAN · enkelisijoittaja · yrittäjä
Jyväskylän Yritystehdas

Tarvitsetko sijoittajaa ollenkaan?

Angel money is one option – not the default

Enkelirahoitus sopii, kun…

- tavoittelet nopeaa kasvua, joka ei onnistu tulorahoituksella
- markkina on iso ja liiketoiminta skaalautuu kansainvälisesti
- olet valmis jakamaan omistusta ja päätösvaltaa
- tarvitset rahan lisäksi osaamista ja verkostoja

Muu rahoitus sopii paremmin, kun…

- kasvu on tasaista ja kassavirta kantaa sen → tulorahoitus, pankki
- tarvitset investoinnin tai käyttöpääomaa → Finnvera
- kehität uutta teknologiaa tai tuotetta → Business Finland
- haluat pitää yrityksen kokonaan omanasi

Rahoitusmuotoja voi yhdistää – enkelikierros, Business Finland ja pankkilaina toimivat usein rinnakkain.

FiBAN lyhyesti

Finnish Business Angels Network – one of the world's largest angel networks

631

hyväksyttyä jäsentä

526 M€

jäsenten sijoitukset 2011–2025

2000+

rahoitettua startupia

65+

yritys- ja pääomasijoituskumppania

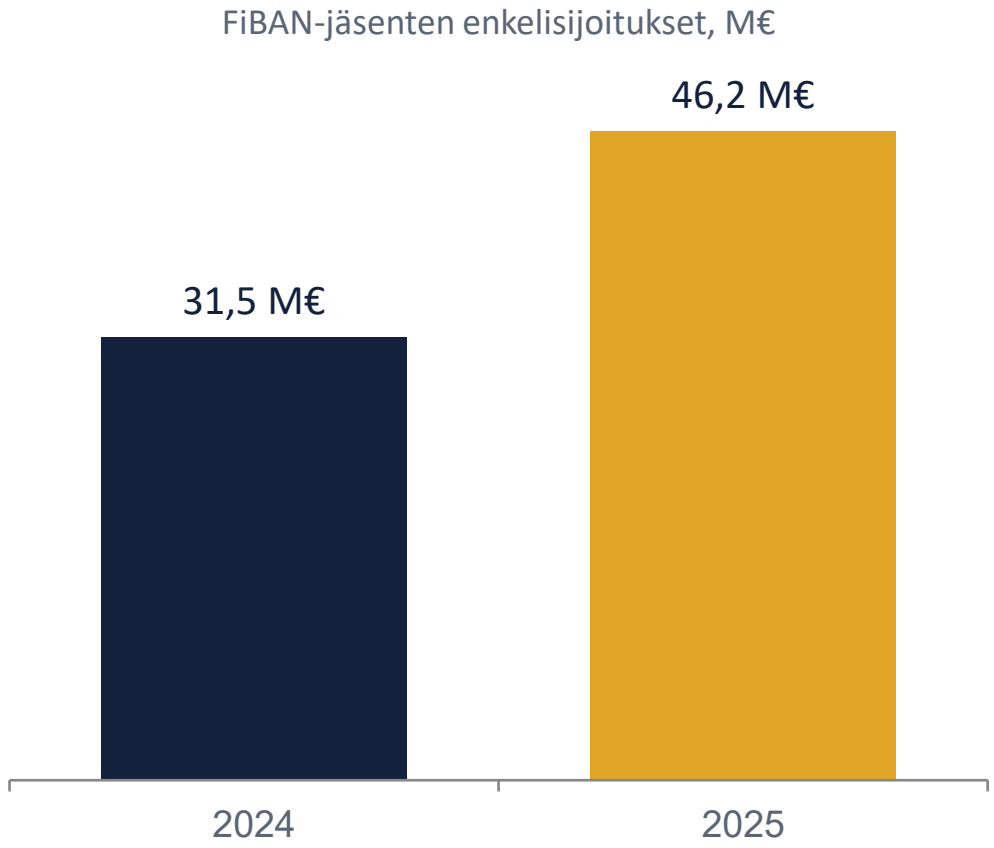
Voittoa tavoittelematon yksityissijoittajien verkosto. Kolme tehtävää:

1. Yhdistää startupit ja sijoittajat
2. Kouluttaa sijoittajia (sertifioitu koulutus)
3. Edistää yksityissijoittamista Suomessa

Lähde: FiBAN, Enkelisijoitukset vuonna 2025 (julkaistu 3/2026)

Enkelirahaa liikkuu enemmän kuin vuosiin

Angel investment in Finland 2025 – up 46 % from 2024



783

rahoituskierrosta (+18 %)

374 k€

kierroksen mediaanikoko

3,5 v

rahoitetun yrityksen mediaani-ikä

≈ 20 k€

yksittäisen enkelin mediaanisijoitus

Lähde: FiBAN, Enkelisijoitukset vuonna 2025

Kuka enkelisijoittaja on?

Private individuals investing their own money – plus know-how and networks



Yrittäjätaustainen

Valtaosalla oma yritystausta, 38 % on tehnyt exitin ennen sijoittamista.



Sijoittaa salkkuun

Keskimäärin 7 yhtiön portfolio. Yksi case ei ratkaise – mutta sen on voitava tuottaa moninkertaisesti.



Rahaa + osaamista

Asiakaskontakteja, hallitustyötä, rekrytointiapua ja uskottavuutta seuraavalle kierrokselle.

Valitse sijoittaja kuin valitsisit kollegan – te olette samassa veneessä vuosia.

Viisi asiaa, jotka sijoittaja katsoo ensin

Five things an angel checks first

Tiimi	Kuka tekee työn täysipäiväisesti? Löytyykö sekä tuote- että myyntiosaaminen?
Kipeä ongelma	Kenellä ongelma on, ja maksaako hän sen ratkaisemisesta jo nyt jollekulle?
Kasvupotentiaali	Voiko tästä kasvaa kansainvälinen yhtiö, vai jääkö se paikalliseksi palveluyritykseksi?
Näyttö kysynnästä	Maksavat asiakkaat, kasvava myynti, pilotit, aiesopimukset – todiste mielipiteen sijaan.
Järkevä kierros	Paljonko haet, mihin raha käytetään ja mihin virstanpylvääseen se riittää?

Ennen kuin haet: onko yhtiö sijoituskelpoinen?

Get your house in order before you raise

Omistus ja sopimukset kunnossa

Osakassopimus tehty, aktiiviset perustajat omistavat valtaosan, ei passiivisia tai riitaantuneita osakkaita. Immateriaalioikeudet ovat yhtiön nimissä.

Luvut ajan tasalla

Tilinpäätökset, kuluvan vuoden toteuma ja uskottava 2–3 vuoden ennuste. Tiedät kassasi riittävyyden kuukausina.

Asiakkaat puhuvat puolestasi

Sijoittaja voi soittaa asiakkaallesi. Nimetyt referenssit ja toistuva myynti painavat enemmän kuin kalvot.

Tiedät mitä pyydät

Kierroksen koko, arvostusperuste, rahan käyttö ja seuraava virstanpylväs. "Kaikki raha kelpaa" ei ole vastaus.

Miksi hakemus ei etene?

Most common reasons an application gets rejected

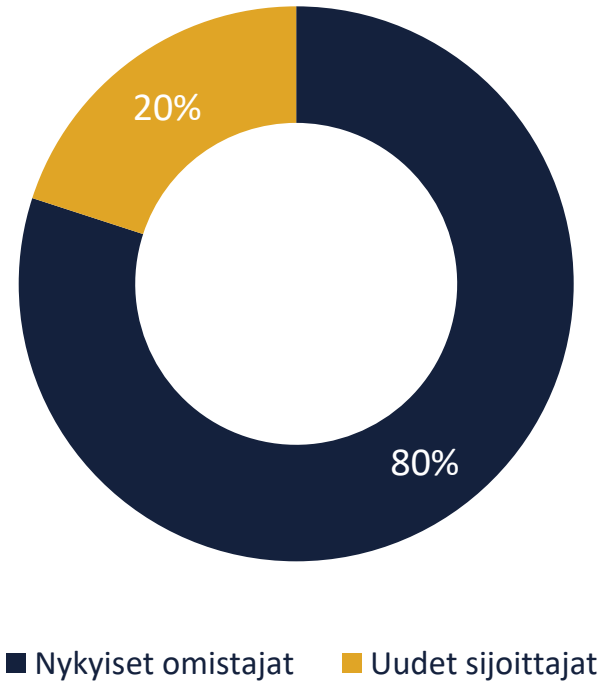
- Kilpailija-analyysi puuttuu – tai väite "meillä ei ole kilpailijoita"
- Liiketoimintamalli on epäselvä: kuka maksaa, kuinka paljon ja kuinka usein?
- Tiimistä puuttuu myynti- tai kasvuosaaminen
- Arvostus on irti vaiheesta ja näytöstä
- Rahan käyttö ja tavoitteet jäävät auki
- Liian aikaisin: ei vielä asiakasnäyttöä

> Kilpailijoita on aina. Jos et löydä niitä, sijoittaja olettaa, ettet ole etsinyt – tai ettei markkinaa ole.
>
> *Joku ratkaisee ongelman jo nyt – vaikka Excelillä.*

Paljonko omistuksesta luovutetaan?

Dilution, valuation and terms – what founders should know

Esimerkki 2025 mediaaniluvuilla



374 k€ kierros, 1,52 M€ pre-money → noin 20 % omistuksesta

- Älä luovu liiasta liian aikaisin – omistusta tarvitaan myös seuraaville kierroksille ja avainhenkilöille.
- Arvostus ei ole ainoa ehto: lue osakassopimus, hallituspaikat, veto-oikeudet ja exit-ehdot.
- Korkein arvostus ei ole paras tarjous, jos sijoittaja ei tuo muuta kuin rahaa.
- Käytä neuvottelussa apuna kokenutta sparraajaa tai juristia.

Laskennallinen esimerkki FiBANin 2025 mediaaneista (kierroksen koko 374 k€, pre-money-arvostus 1,52 M€). Ei sijoitus- tai oikeudellinen neuvo.

Pitch deck – 10 diaa riittää

A seed-stage investor deck in ten slides

01 Ongelma

02 Ratkaisu

03 Markkina

04 Liiketoimintamalli

05 Näyttö / traction

06 Kilpailu

07 Tiimi

08 Talous ja ennuste

09 Kierros ja rahan käyttö

10 Pyyntö + yhteystiedot

Pitch on houkutus, ei kaikenkattava selvitys. Tavoite: sijoittaja haluaa jatkotapaamisen.

Näin haet rahoitusta FiBANin kautta

One application, 600+ angels – free of charge



Profiili

Täytä yhtiöprofiili FiBANin dealflow-työkaluun (HöpöHöpö): kaikki kentät, talousluvut ja pitch deck.

Näkyvyys

Hakemus näkyy 600+ jäsenelle, jotka voivat hakea kohteita toimialan ja sijainnin mukaan.

Seulonta & palaute

Aktiiviset jäsenet arvioivat hakemukset. Palautetta annetaan mahdollisimman monelle – varaa aikaa jopa 2 kk.

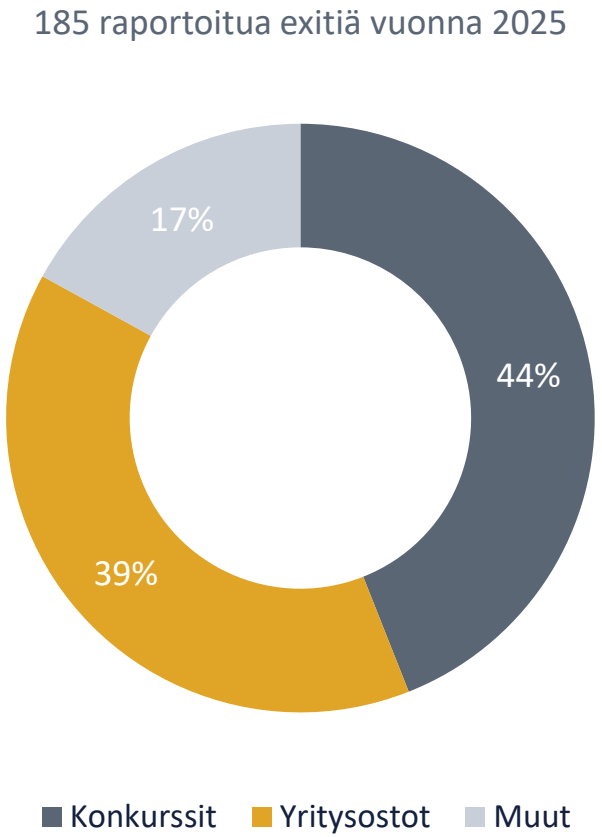
Pitch & kierros

Valmiimmat kutsutaan pitchaamaan sijoittajille. Kanssasijoitusrahasto voi täydentää enkelikierrosta.

fiban.org/apply · haku on auki ympäri vuoden · ei hakumaksua

Rehellisesti: tämä on riskisijoittamista

Angel investing is high-risk – that's why investors look for big upside



Mitä tämä tarkoittaa sinulle?

- Lähes joka toinen päättynyt sijoitus on konkurssi – siksi yksittäisen kohteen täytyy pystyä tuottamaan moninkertaisesti.
- Sijoittaja kysyy: voiko tämä kasvaa niin isoksi, että se kattaa salkun epäonnistumiset?
- Kerro, miltä iso onnistuminen näyttää – ja miten sinne päästään.

Lähde: FiBAN, Enkelisijoitukset vuonna 2025 (exitit: 44 % konkursseja, 39 % yritysostoja)

Kolme asiaa muistiin

Three things to remember

1 Päätä ensin, tarvitsetko sijoittajaa

Enkeliraha sopii nopeaan, skaalautuvaan kasvuun – ei jokaiselle yritykselle.

2 Todista kysyntä ja laita talo kuntoon

Asiakasnäyttö, selkeä omistus ja ajantasaiset luvut avaavat ovet.

3 Hae ajoissa – ja pyydä palautetta

Kierroksen kokoaminen vie kuukausia. Hylkäyskin on arvokasta dataa.

fiban.org/apply

Joni Borgström · FiBAN – kysymyksiä?