



Comisión  
Europea



# Ühisrahastamisest lühidalt

Juhend väikestele ja keskmise  
suurusega ettevõtetele



# Sisukord

<b>Mis on ühisrahastamine?</b>	<b>4</b>
- Ühisrahastamisest lühidalt	6
- Rohkem kui raha	9
- Millised on ühisrahastamise riskid?	10
<b>Eri liigid</b>	<b>12</b>
- Vastastikune laenamine	14
- Omakapitalil põhinev ühisrahastamine	15
- Vastukingitusel põhinev ühisrahastamine	16
- Kas see on minu jaoks?	17
<b>Kuidas see käib</b>	<b>18</b>
- Vastastikune laenamine	20
- Näide vastastikuse ühisrahastamise kohta	22
- Omakapitalil põhinev ühisrahastamine	24
- Näide omakapitalil põhineva ühisrahastamise kohta	26
- Vastukingitusel põhinev ühisrahastamine	28
- Näide vastukingitusel põhineva ühisrahastamise kohta	30
<b>Järgmised sammud</b>	<b>32</b>



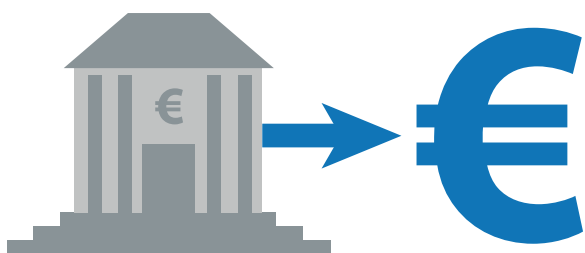
# Mis on ühisrahastamine?



# Ühisrahastamisest lühidalt

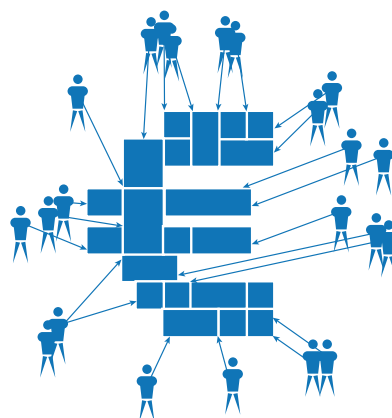
Ühisrahastamine on võimalus koguda raha projektide ja ettevõtmiste rahastamiseks. See tähendab, et raha kogutakse veebiplatvormide kaudu paljudelt inimestelt.

## TAVAPÄRANE RAHASTAMINE



Suured summad ühest või mõnest üksikust allikast

## ÜHISRAHASTAMINE



Palju väikesi summasid paljudelt üksikisikutelt

Enamasti kasutavad ühisrahastamist idufirmad ja kasvavad ettevõtted, kes otsivad alternatiivseid rahastamisallikaid. Tegemist on uuendusliku võimalusega leida vahendeid uute projektide, ettevõtmiste ja mõtete jaoks.

Ühtlasi võimaldab ühisrahastamine luua pakutavaga seotud kogukonna. Veebikogukonnale toetumine võib aidata parandada arusaamist turust ja leida uusi kliente.

Käesolev käsiraamat on mõeldud **ettevõtjatele, ärimeestele ja firmadele, eeskätt väikestele ja keskmise suurusega** ettevõtetele. Kui olete mõelnud, kuidas rahastada mõnd uut ettevõtmist või ideed, või olete kuulnud ühisrahastamisest ja sooviksite selle kohta rohkem teada saada, siis on see käsiraamat just teile.

## Kuidas ühisrahastamine käib?

Ühisrahastamisplatvormid on veebisaidid, mille kaudu saavad rahaliste vahendite otsijad ja rahvas omavahel suhelda. Selliste platvormide kaudu saab raha panustada ja kätte saada.

Vahendite kogujad peavad tavaliselt maksma ühisrahastamisplatvormile mingi tasu, eeldusel et nende kampaania on edukas. Vastutasuks **eeldatakse, et ühisrahastamisplatvormid pakuvad turvalist ja lihtsalt kasutatavat teenust.**

Paljud platvormid tegutsevad põhimõttel „kõik või mitte midagi”. See tähendab, et kui saavutate seatud eesmärgi, siis saate raha, aga kui eesmärk ei täitu, saavad kõik oma raha tagasi – lahkutakse sõpradena ja keegi ei kannu rahalist kahju.

Ühisrahastamist on mitut liiki ning neid kõiki tutvustatakse allpool esitatud tabelis. Käsiraamatus tutvustatakse erapooletult kolme kõige sagedasemat ühisrahastamise liiki, mida kasumit taotlevad VKEd ja idufirmad kasutavad: **vastastikune laenamine ning omakapitalil ja vastukingitustel põhinev ühisrahastamine.**

## Ühisrahastamise peamised liigid

### **Vastastikune laenamine**

Rahvas laenab ettevõttele raha, eeldades, et see makstakse tagasi koos intressidega. See on väga sarnane traditsioonilise pangast laenamisega. Ainus erinevus on, et laenatakse paljudelt investoritelt korraga.

### **Omakapitalil põhinev ühisrahastamine**

Vastutasuks investeeringute eest müüakse mitmele investorile osalus ettevõttes. Oma olemuselt sarnaneb see lihtaktsiate ostule-müügile börsil või riskikapitalile.

### **Vastukingitusel põhinev ühisrahastamine**

Inimesed annetavad projektile või ettevõttele ning ootavad selle eest vastutasuks hilisemat mitterahalist kingitust, näiteks kaupa või teenust.

### **Annetustel põhinev ühisrahastamine**

Inimesed annetavad pisut raha, et aidata saavutada mõne heategevusliku projekti rahastamise suurem eesmärk ilma selle eest midagi finantsilist või materiaalist vastu saamata.

### **Kasumi või tulude jagamine**

Ettevõtted võivad vastutasuks praegu pakutava rahastamise eest jagada inimestega oma tulevast kasumit või tulevasi tulusid.

### **Võlaväärtpaberitel põhinev ühisrahastamine**

Inimesed investeerivad ettevõtte väljalastud võlaväärtpaberitesse, näiteks võlakirjadesse.

### **Segasüsteemid**

Sellisel juhul pakutakse ettevõtetele võimalust kombineerida mitut liiki ühisrahastamise elemente.





# Rohkem kui raha

Ühisrahastamisel on lisaks rahalisele kasule muidki positiivseid külgi. Tänu sellele võib leida suure hulga inimesi, kes on konkreetsest projektist või ettevõtmisest huvitatud ning kellel võib olla selle kohta väärtuslikke mõtteid ja teavet.

## Ühisrahastamise mitterahalised eelised

- **Idee tõestamine ja valideerimine** – ühisrahastamine on omamoodi reaalsuse kontroll. See näitab, kas ka teised inimesed peavad teie projekti või ideed teostatavaks ja väärtuslikuks. Kui nad on valmis sellesse panustama, siis kinnitab see, et turg kiidab teie plaani heaks.
- **Abi muud liiki rahastamisega.** Edukas kampaania mitte ainult ei tõesta idee teostatavust, vaid näitab, et sellisel ettevõtmisel on turgu ja inimesed usuvad sellesse. Kui peaksite vajama täiendavat rahastamist mujalt, näiteks pangast, riskikapitalist või äriinglitelt, on see väga kasulik, sest vähendab teie riskitaset nende silmis ning võib tähendada, et rahastamise tingimused on teie jaoks soodsamad.
- **Kontakt rahvaga.** Te pöördute väga paljude inimeste poole ning mõnel neist võib olla väärtuslikke kogemusi või mõtteid. Ühisrahastamine annab võimaluse nende kõigiga uuel moel suhelda ning saada väärtuslikku tagasisidet ilma, et peaksite sellele raha kulutama.
- **Võimas turundusrelv.** Omakapitalil või vastukingitusel põhinev ühisrahastamine võib olla tõhus viis uue toote, ettevõtte või tegevuse laiendamise tutvustamiseks. Sedasi saab keskenduda vahetult oma potentsiaalsetele tulevastele klientidele. Elevust ja huvi saab tekitada juba enne, kui toode valmis saab.

See ei tähenda, et ühisrahastamine oleks võluvahend. Nagu iga muu ärialane ettevõtmine, eeldab ka ühisrahastamine suurt pühendumist ja tõsist tööd.

# Millised on ühisrahastamise riskid?

Ühisrahastamisel on palju positiivseid külgi, kuid teadlik peaks olema ka võimalikest riskidest. Järgmine osa aitab mõista ühisrahastamise käigus ette tulla võivaid probleeme ja annab nõu, kuidas neid vältida.

## Miski et taga, et saavutate oma eesmärgi target

Nagu muudeski ärilistes ettevõtmistes, on ka siin oht, et oodatud edu jääb tulemata. Kui rahakogumisele seatud eesmärgini ei õnnestu jõuda, tuleb kampaania käigus kogutu investoritele tagastada.

*Soovitus: Analüüsige hoolega kõiki võimalusi, kuidas vahendite kogumise kampaania edukaks muuta. Kui kampaania ebaõnnestub, saab uuesti proovida. Mõned kõige edukamad projektid on pidanud paar korda proovima enne, kui on edu valem lõpuks ära tabanud. Lepingus peaksid olema selgelt kirjas poolte õigused ja kohustused juhul, kui rahastamisesmärki ei saavutata.*

## Teie intellektuaalne omand muutub avalikuks

Veebis on teie idee paljudele inimestele näha ning on oht, et keegi hakkab seda kopeerima.

*Soovitus: Pidage nõu selle platvormiga, kuhu kavatsete oma idee üles panna – nad võivad osata anda nõu selle kohta, kuidas oma intellektuaalomandi õigusi kaitsta. Abi võib saada ka kohalikult kaubanduskojalt või valitsusasutustelt, kuid kahtluste korral peaksite küsima nõu kelleltki sõltumatult.*

## Kulude alahindamine

Väga sageli ei suudeta prognoosida, kui palju aega ja vahendeid ühisrahastamisele kulub. Mõnede ühisrahastamise viisidega kaasnevad täiendavad kulud. Näiteks omakapitalil põhineva ühisrahastamise puhul kasvavad halduskulud iga aktsiaemissiooniga. Teil ei pruugi olla piisavalt ressursse uute investoritega suhtlemiseks, nende projektiga kursis hoidmiseks ja aktsionäride äriõiguste menetlemiseks.

*Soovitus: Viige ennast kurssi sellega, mida te tegema peate, planeerige piisavalt aega ja plaane tehes arvestage ka võimalike vigade ja viivitustega. Pidage meeles, et vajate ressursse ka enne kampaaniat, selle ajal ja pärast seda. Ühisrahastamise juriidiliste aspektide üle oleks mõistlik konsulteerida õigusnõustajaga.*

## Mainekahju

Tänapäeva turul on konkurents üsna tihe ning tõenäoliselt vaatavad teie pakkumist kogenud investorid. Hooletus, vead ja kehv ettevalmistustöö jätavad teist ja teie projektist või ettevõtmisest halva mulje.

*Soovitus: Valmistage oma projekt põhjalikult ette. Käesoleva käsiraamatu peatükis „Kuidas edasi” leiate täiendavaid abimaterjale.*

*Soovitus: Pidage meeles, et tegemist ei ole tüüpettevõtmisega. Peate oma lähenemist kohandama, et see sobiks ka inimestele, kes teie tegevusvaldkonda ei tunne.*

*Soovitus: Enne kui midagi teete, veenduge, et mõistate täielikult kogu ühisrahastamise protsessi ja suudate oma lubadused teoks teha.*

## Õiguslikud ja avalikustamise nõuded

*Soovitus: Kontrollige platvormi kasutajaliidesest ja kohalikult järelevalveasutuselt, millised dokumendid peate esitama ja millised kulud kaasnevad nõuete täitmisega, ning arvestage sellega oma kuluplaanis. Võib juhtuda, et peate tegelema väga keerukate küsimustega ja tegema suuri kulutusi ning seepärast võiks olla mõistlik konsulteerida juristiga.*

## Seaduse rikkumine

Ühisrahastamist käsitlevad seadused on alles arenemisejärgus ja seega võivad nad olla paljude jaoks tundmatud. Kui te ei tutvu asjakohaste ELi ja riiklike õigusnormidega, võite neid eneselegi teadmata rikkuda.

*Soovitus: Kontrollige alati, milliseid õigusakte ja nõudmisi peate täitma. Tavaliselt antakse platvormidel üldist nõu ja juhatatakse kohta, kust leida täpsemaid juhtnõure, näiteks kohaliku kaubanduskotta, kohaliku järelevalveasutuse juurde või selle valdkonnaga tegelevasse valitsusasutusse.*

## Probleemid platvormiga

On olemas oht sattuda libaplatvormile.

*Soovitus: Veenduge, et olete valinud ennast sisse töötanud ja väärrika platvormi, millel on hea maine ja laitmatu minevik. Püüdke leida platvorm, mis tegutseb hästi reguleeritud keskkonnas, mille õigusnorme te tunnete ja kus te võite olla kindel, et teie õigused on kaitstud.*

## Probleemid seoses vastutusega investorite ees ja investorite käitumisega

Paljude ja võimalik et väga erinevate toetajatega toime tulemine võib kaasa tuua erinevaid probleeme, ootusi ja nõudmisi. Kui puudub arusaamine panustajate õigustest, kaebuste menetlemisest või täitmise tagamise mehhanismidest, võib see tekitada probleeme eeskätt omakapitalil põhineva ühisrahastamise puhul, millega kaasneb kontrolli mõningane vähenemine teie ettevõtmise üle.

*Soovitus: Uurige võimalikke järelmõjusid ja suhelge platvormiga aktiivselt, et saada täielik ülevaade oma kohustustest ja vastutusest. Selgitage välja, kuidas saab platvorm teid aidata ja milline on nende roll.*

*Soovitus: Enne, kui alustate omakapitalil põhineva ühisrahastamisega, mõelge hoolega võimalikele hilisematele probleemidele. Peate pakkuma investoritele teatavaid õigusi, et investeerimine neile atraktiivseks muuta. Veenduge, et teate, milliseid kohustusi tähendavad investorite õigused teie jaoks.*

*Soovitus: Ettevõtte juhtimisstruktuuri ja mehhanismide loomisel võtke alati täies ulatuses arvesse võimalikke nõudmisi ja kohustusi. Tegemist on keerukate küsimustega, nii et vajaduse korral on mõistlik küsida nõu vastava valdkonna ekspertidelt.*

## Investorid, kes soovivad investeeringust loobuda

Võib juhtuda, et ühel päeval soovivad teie investorid oma osa ära müüa või tahavad uued investorid teie ettevõtmisega liituda.

*Soovitus: Kaaluge kohe alguses väga hoolikalt, kuidas võiks teie ettevõtmist mõjutada investorite vahetumine või väljumine, ning mõelge juristiga konsulteerimisele enne, kui pakute investoritele mingit osalust.*

*Soovitus: Samuti peate te teadma, kuidas suhtuda tulevikus võimalike uute investorite juurdevõtmisega, sest see võib vähendada esialgsete investorite osakute väärtust.*



# Eri liigid



# Vastastikune laenamine

## Kirjeldus

Vastastikune laenamine, mida vahel nimetatakse ka ühislaenuandmiseks, on **pangalaenu otsene alternatiiv**. Selle eripära on, et ühest allikast laenamise asemel **saavad ettevõtjad võtta otse laenu kümnetelt või suisa sadadelt üksisikutelt, kes on valmis laenu andma. Sageli tehakse laenu andmiseks pakkumine, mis tähendab, et ühislaenu andja ütleb, millise intressimääraga ta saaks laenu anda. Laenu võtja võib siis vastu võtta madalaima intressimääraga laenuandmise. Laenuandjate ja -võtjate kokkuvõimiseks kasutatakse internetipõhiseid platvorme**. Iga laenuandmise puhul tehakse hoolsuskohustuse audit, sest ühisrahastamisplatvormid on kohustatud kaitsma nii ettevõtjate kui ka investorite huve. **Reeglina tuleb platvormidele esitada finantsaruanded ja kauplemiss statistika.**

## Peamised tunnused

- **Paindlikumad intressimäärad:** kui teie kampaania osutub populaarseks, võivad investorid hakata omavahel konkureerima, et teile raha laenata, ning pakkuda lepingu saamiseks paremat intressimäära.
- Te võite saada laenu ka siis, kui pank peaks sellest keelduma.
- Laenud on väga erineva suurusega ja sobivad seega erinevatele vajadustele. Väikseim võimalik laen on väga väike ning see innustab osalema paljusid laenuandjaid.
- Laen makstakse tagasi otsekorralduse alusel platvormile, mis jaotab tagasimaksed laenajatele.
- **Avalikustamise nõuded on samasugused nagu pankadel.** Erinevalt pankadest on avalikustamine suunatud kõigile ühislaenu andjatele.
- Nagu tavapärase pangalaenu puhul, on teil juriidiline kohustus laenu tagasi maksta.

# Omakapitalil põhinev ühisrahastamine

## Kirjeldus

Omakapitalil põhinev ühisrahastamine tähendab, et **vastutasuks investeringute eest müüakse mitmele investorile osalus ettevõttes**. Omakapitalil põhinev ühisrahastamine on hästi sisse töötatud ning börsiväline kapital, riskikapital ja äriinglid on arenevate ettevõtjate jaoks juba pikka aega olulised olnud. Peamine erinevus omakapitalil põhineva ühisrahastamise ja nimetatud tavapärase mooduste vahel seisneb selles, et kahe isiku vahelise suhte asemel pakutakse seda võimalust paljudele võimalikele investoritele, **kellest mõned võivad olla praegused või tulevased kliendid. Omakapitalil põhineva ühisrahastamise puhul viiakse ettevõtte ja võimalikud rahastajad kokku internetipõhise platvormi kaudu.**

## Peamised tunnused

- Peate **panema paika tingimused** ja valima, kui suure osa soovite müüa, milline on hind ja kuidas investoreid tasustatakse. Ettevõtmise õige väärtuse kindlakstegemiseks on vaja põhjalikke teadmisi.
- Ühisrahastamisplatvormi kaudu hangitava omakapitaliga seotud **tasud** hõlmavad tavaliselt edukusega seotud tasu ning konkreetse projektiga seotud õigusabi- ja haldustasusid. Neile võivad lisanduda täiendavad tasud õigusabi ja nõustamise eest.
- **Investeeri- jaid võib olla palju** ning seega võib teil olla paari suurinvestori asemel palju väikeseid kaasomanikke. Tavaliselt ei ole see nii kulukas kui börsil noteerimine.
- Te peate demonstreerima, et teie ettevõtmine on investeringuteks valmis. See tähendab, et peate esitama äriplaani ja finantsprognosisid. Lisaks peaks teil olema hea **kommunikatsioonistrateegia**, et olulisim teave teie projektist oleks võimalikele investoritele kiirelt kättesaadav ja lihtsalt mõistetav.
- Tavaliselt teostab platvorm **piiratud hoolsuskohustuse auditi** ning investoritel võib olla võimalus küsida **lisateavet**. Peaksite olema valmis seda teavet jagama ka siis, kui see toob teile kaasa lisakulud.
- Sellise ettevõtmisega seotud **õiguslikud aspektid** on tõsised ja nende kulusid ei tohiks jätta tähelepanuta. Sellisteks aspektideks on näiteks avalikustamine ja juriidilised dokumendid, iga-aastased üldkoosolekud osanikega, äriõiguste menetlemine, iga-aastased aruanded ja otsustusprotsessid.
- **Investorite õigused võivad varieeruda** Tavaliselt on osalust omavatel isikutel siiski õigus hääletada olulisemate ettevõtte juhtimise, uute osakute emiteerimise jms seotud küsimuste üle. Peaksite kaaluma, kui suure osa oma ettevõtte kontrollimise õigustest olete nõus loovutama välistele osanikele. Mis puudutab kompensatsioone, siis ärge unustage, et investorid võivad nõuda hüvitist kompensatsiooniks rahalise kahju eest, mis tuleneb näiteks lepingu rikkumisest.

# Vastukingitusel põhinev ühisrahastamine

## Kirjeldus

Vastukingitusel põhineva ühisrahastamisega on tegu siis, kui **üksikisikud teevad annetuse projektile või ettevõttele ja ootavad vastutasuks hilisemat mitterahalist tasu**, näiteks kaupa või teenust. Levinud näide selle kohta on projekt või ettevõtte, kes pakub ainulaadset teenust (tasu) või uut toodet (müügijeelne) tasuks investeringu eest. Sellise ühisrahastamise puhul saavad ettevõtted alustada juba laekunud tellimuste ja kindlustatud rahavooga (mis on uue ettevõtte jaoks oluline teema) ning neil on juba enne toote turuletoomist kogunenud oma sihtrühm.

## Peamised tunnused

- **Antud vahendeid ei tule tagasi maksta**; selle asemel tuleb kohale toimetada lubatud kaup või teenus.
- Tellimused on tagatud enne uue toote väljatoomist ning tänu ühisrahastamise kampaaniale on võimalik **vahendite kogumise käigus luua omale kliendibaas**.
- Te olete **kohustatud täitma oma lubaduse** kindla tähtaja jooksul.
- See võimalus on **populaarne idufirmade ja ettevõtjate seas**, sest annab võimaluse rahastada uute ettevõtete või toodete turuletulekut.
- **Eriti sobilik on see toodete ja teenuste puhul, mis on innovaatilised** või saavad tarbijatelt suure tähelepanu osaliseks.
- **Keerukad ideed või tooted ei ole vastukingitusel põhineva ühisrahastamise jaoks nii sobivad.**



# Kas see on minu jaoks?

	Omakapitalil põhinev ühisrahastamine	Vastukingitusel põhinev ühisrahastamine	Vastastikune laenamine
Kauplemiseelne		✓	
Kasumieelne	✓	✓	
Kasumlik kasvav ettevõte	✓		✓
Sissetöötatud ja stabiilselt kasvav	✓		✓
Sissetöötatud stabiilne ettevõte	✓		✓
Uue toote/teenuse/kaubamärgi turuletoomine	✓	✓	✓
Varade soetamine			✓
Laienemine uutele territooriumidele	✓	✓	✓
Investeeringud uutesse vahenditesse			✓
Vajadus refinantseerimise järele	✓		✓
Kapitali restruktureerimise vajadus	✓		✓



# Kuidas see käib





# Vastastikune laenamine

Selles osas vaatame sammhaaval, kuidas läheneda vastastikusele laenamisele, ja jagame täpsemaid juhtnööre ja vihjeid. Olgu öeldud, et kirjeldatud etapid on kõigest soovituslikud juhised. Iga etapi keerukus võib varieeruda olenevalt projektist, meeskonna suuruselt ja ajast, mida saate sellele pühendada.

## Valmistumine

Ühisrahastamiskampaania alguspäeval peaksite tutvuma vastastikuste laenude andmise maailmaga ja valmistama ette oma pakkumise. Peaksite tegema järgmist:

- **Tutvuge võimalike platvormide** ja nende pakutavate võimalustega.
- Veenduge, et **olete platvormi reeglitest ja juriidilistest nõuetest aru saanud**.
- **Tutvuge võimalikult paljude juhendite, blogide ja käimasolevate kampaaniatega**, et saada inspiratsiooni ja õppida teiste kogemustest.
- **Võtke ühendust platvormidega, mis vastavad teie vajadustele.**
- **Valmistage hoolega ette ja kontrollige üle kõik platvormi nõutavad finantsdokumendid.**

*Vihje: kui saate seda endale lubada, proovige laenata väikese summa enda raha (näiteks 100 eurot) pisikeste osadena teistele ettevõtjatele. See annab hea ülevaate sellest, mida ühisrahastajad otsivad.*

## Raha kogumise aeg

**Kogu esitatava teabe vaatab läbi teie valitud ühisrahastamisplatvormi krediitkvaliteedi hindamise meeskond.** Kui teie avaldus võetakse vastu, võidakse teile öelda, millisesse riskikategooriasse teid kanti. Kui teie ettevõtmine heaks kiidetakse, avaldab platvorm selle ja laenuandjad saavad teha oma pakkumised. Iga laenuandja pakub enda valitud summa ja intressimäära. Kui teie eesmärk on täidetud, võivad laenuandjad pakkumist jätkata, langetades intressimäära. See tähendab, et mida populaarsemaks teie kampaania osutub, seda paremad on ka tingimused.

*Ärge unustage: sageli tuleb esitada vähemalt kahe viimase aasta finantsaruanded ja krediidiajalugu. Kui teil neid veel olemas ei ole, siis paluge abi professionaalidelt. Finantsaruannete koostamine võtab aega ja võib olla kulukas.*

## Pärast pakkumisi

Kui oksjon läbi saab, võtab platvorm teiega ühendust ja kinnitab lõpliku keskmise intressimäära. Seejärel kannab platvorm vahendid kokkulepitud aja jooksul teie pangakontole.

**Teie peate laenu koos intressidega tagasi maksma** platvormiga kokkulepitud osamaksetena. Tavaliselt toimub see otsekorraldusega platvormile, kes omakorda tagastab raha investorite kontodele.

Kui kogu laen on tagasi makstud, kinnitab platvorm, et protsess on läbi ja kogu toiming lõppenud.

*Vihje: Olge kogu protsessi ajal kättesaadav, sest nii platvorm kui ka investorid võivad esitada kiiret vastamist vajavaid küsimusi.*

# Näide vastastikuse ühisrahastamise kohta

## Isabella pagariäri

### Taust

Isabella on pagar, kelle müük on pidevalt kasvanud. Hiljuti kolis ta suurematesse ruumidesse, kus on ka väike restoran, mis annab nüüd 30% tema käibest. Samas on see kõik oluliselt kasvatanud tema töötajate ja tootmise koormust. Tootmismahu kahekordistamiseks peaks ta ostma uue taigamasina ja lisaahje. Sellisel juhul suudaks ta toota kaks korda rohkem. Uued masinad maksaksid kokku 50 000 eurot, mida ta asuski otsima. Alustuseks küsis Isabella laenu kohalikust pangast, kus tal juba oli 10 000 euro suurune arvelduskrediit ja kus ta maksab viimast aastat tagasi alginvesteeringuks võetud 30 000 euro suurust laenu. Pank oli nõus andma talle laenu kõigest 30 000 eurot 14,5%-protsendilise intressimääraga senise 11,5protsendilise intressi asemel. Isabella otsustas otsida internetist muid võimalusi ja avastas vastastikuse ühisrahastamise.



### **Plaan: 1.–10. päev**

Isabella uuris vastastikuse ühisrahastamise kohta kõiki materjale, mis ta leida suutis, ning pööras erilist tähelepanu sellele, kuidas see toimib; millised saidid seda pakuvad ja milliste tingimuste ja hinnaga ning millised on eri saitide reeglid. Ta otsis ja luges blogisid ja artikleid vastastikuse ühisrahastamise kohta ning uuris, mida olid teinud teised temasarasend laenuvõtjad ja millised pakkumised nad said. Nädala lõpuks tundus talle, et ta saab vastastikusest laenamisest aru ja teab piisavalt, et esitada taotlus. Et laenuandjate käitumisest paremini aru saada, registreerus Isabella paaril vastastikuse ühisrahastamise platvormil ja laenas samasugustele firmadele nagu ta enda oma väikeste summadena välja 100 eurot oma raha. Tänu sellele tekkis tal selgem pilt laenuandjate kogemustest ja sellest, millele peamiselt tähelepanu pööratakse. Nende teadmiste põhjal pani ta kokku finantsdokumendid ja muud dokumendid, mida on vaja avalikustamise nõuete jaoks.

### **Rahastamistsükkel: 11.–20. päev**

Kui kõik oli valmis ja põhjalikult kontrollitud, esitas Isabella oma dokumendid ühele platvormile. Platvormi krediidiireitingu meeskond palus talt veel pisut lisateavet finantsasjade, näiteks halduskontode ja tulukalkulatsioonide kohta, ning analüüsis kogu seda infot lähtudes platvormi krediidimudelitest. Varsti pärast seda teatati Isabellale, et tema ettevõtmise krediidiireiting oli positiivne. Nüüd oli ettevõtmine heaks kiidetud ja selle sai avaldada platvormi keskkonnas, et investorid saaksid teha oma pakkumised. Mõned investorid otsustasid Isabellaga ühendust võtta veebipõhise küsimuste-vastuste keskkonna kaudu. Nad soovisid saada täpsemat infot selle kohta, kuidas ta kavatseb raha kasutada ja kui kasumlik on tema firma paaril viimasel aastal olnud. Investorid olid Isabella vastustega rahul ja tema 50 000 euro suurune laen sai rahastatud paari päeva jooksul pärast välja kuulutamist. Isabellal oli võimalus nõustuda eesmärgi saavutamisel pakutava keskmise intressimääraga, kuid ta otsustas, et jätab oma laenu taotluse platvormi keskkonda üles kõigiks seitsmeks päevaks. Järgmiste päevade jooksul intressimäär langes, sest neid, kes soovisid talle laenu anda, oli rohkem.

### **Pärast pakkumisi**

Kui oksjon läbi sai, võttis platvorm Isabellaga ühendust, et kinnitada lõplikuks keskmiseks intressimääraks 10,3%. See oli vastavuses tema reitingukategooriaga (B) ja oli isegi madalam, kui esimesel laenul, mille ta pangast sai (11,5%). Samuti andis platvorm Isabellale teada, et kui ta seda laenu siiski ei soovi, ei too see tema jaoks kaasa mingeid tasusid ega makse. Isabella otsustas laenu siiski välja võtta ja kolme tööpäevaga oli raha tema pangakontol. Isabella maksis laenu koos intressidega tagasi igakuiste osamaksetega viie aasta jooksul. Selleks tegi ta otsekorralduse platvormile, kes omakorda tagastas raha investorite kontodele.

# Omakapitalil põhinev ühisrahastamine

Selles osas vaatame sammhaaval, kuidas läheneda omakapitalil põhinevale ühisrahastamisele, ja jagame täpsemaid juhtnööre ja vihjeid. **Olgu öeldud, et kirjeldatud etapid on kõigest soovituslikud juhised.** Iga etapi keerukus võib varieeruda olenevalt projektist, meeskonna suurusest ja ajast, mida saate sellele pühendada.

## Valmistumine

Ühisrahastamiskampaania alguspäevadel peaksite tutvuma omakapitalil põhineva ühisrahastamisega ja valmistama ette oma pakkumise. Peaksite tegema järgmist:

- **Tutvuge võimalike ühisrahastamisplatvormide** ning nende pakutavate võimaluste ja tingimustega.
- Veenduge, et **olete aru saanud reeglitest ja juriidilistest nõuetest**, mida kohaldab platvorm ja mis kehtivad teie piirkonnas.
- **Koostage ajakava ja kulukalkulatsioon.**
- **Tutvuge turusuundumustega;** selleks uurige, kui palju panustatakse praegustesse ühisrahastamise kampaaniatesse ja mida oodatakse vastutasuks. See annab teile oma kampaania jaoks vajaliku võrdlusaluse.
- **Võtke ühendust platvormidega, mis vastavad teie vajadustele.**
- **Valmistage hoolega ette ja kontrollige üle kõik platvormide nõutavad finantsdokumendid.**
- **Hakake omale sotsiaalmeedias toetajaskonda looma.**
- Veenduge, et **olete kursis kehtivate avalikustamise nõuete ja õiguslike kohustustega.** Suure rahalise väärtusega kampaaniate puhul nõutakse auditeeritud raamatupidamisaruandeid, mis võib olla väga kulukas. Uurige alati platvormilt ja oma kohalikul ametiasutuselt, mida täpselt vaja on ja kui palju see maksab.

*Vihje: Proovige leida mõni ettevõtte, kes on olnud edukas, ning küsige, millised on olnud nende kogemused ja kas nad oleksid valmis teid juhendama või aitama. See aitab teil kõvasti aega kokku hoida ning tänu nõuannetele saate oma kampaania paremaks muuta.*

## Enesetutvustuse ettevalmistamine

Kui platvormile saadetud avaldus on edukas, peaksite andma oma äriplaanile ja rahastamisaotlusele lõpliku kuju. On oluline, et oleksite selleks valmis. Veenduge, et kõik arvnäitajad on õiged, ja olge valmis esitama oma väidete kinnituseks tõendeid. Olge valmis demonstreerima näiteks järgmist:

- ettevõtmise väärtus ja selle hindamise loogika.
- majandustulemused ja -prognoosid.
- omakapital, millest kavatsete loobuda, ja loobumise põhjused.

On äärmiselt tähtis, et suudaksite esitada oma loo kaasahaaravalt ning kirjeldada nii oma toodet või teenust kui ka rahaasju arusaadaval moel. Palju abi võib olla eri kanalite kasutamisest, kaasa arvatud videod, sotsiaalvõrgustikud, live-esitlused. Küsige tagasisidet sõpradelt ja võimalikelt klientidelt, et teaksite, kuidas teil läheb. On oluline, et:

- **arvestate oma sihtrühmaga ja sellega, mida nad tõenäoliselt teada tahavad.**
- teie sõnumid on lakoonilised, kuid samas **ärge hoidke oma ärialasi teadmisi, oskusi ja sihikindlust vaka all;**
- **täiendage finantsandmeid** selgete linkidega, kust saab leida lisateavet;
- **esitage oma lugu visuaalselt meeldivas ja haaravas vormis.**



## Enesetutvustuse koostamine

**Tehke endale korralik veebisait:** hästi kujundatud, informatiivne ja atraktiivne veebisait edastab investoritele sõnumi, et võtate oma tööd tõsiselt.

Osades kõige tulemuslikumates kampaaniates on kasutatud väga lühikest videot (kaks minutit või veel vähem). Video peaks sisaldama järgmist:

- öelge, mida te tahate teha ja miks;
- tutvustage ennast ja oma meeskonda;
- selgitage oma äritegevust;
- näidake, kuidas kavatsete raha kulutada;
- öelge, milline on rahaline kasu.

**Teavitustööd tuleb alustada varakult.** Andmete kohaselt on edu tõenäosus suurem, kui kampaania saavutab esimese paari päevaga üle 20% seatud eesmärgist. Peaksite olema aktiivne sotsiaalmeedias ning tegelema oma toetajaskonna ülesehitamisega vestlusi algatades ja neis osaledes.

## Raha kogumise etapp

Peaksite olema aktiivne suhtleja nii internetis kui ka päriselus ning:

- **motiveerima inimesi**  ja julgustama neid jagama teavet oma sõpradega;
- **kasutama aktiivselt sotsiaalmeediat**  ning tutvustama oma kampaaniat ja muutma selle nähtavamaks;
- **rääkima ajakirjanikega,**  esinema konverentsidel, messidel jne;
- vastama küsimustele, ettepanekutele ja järelepärimistele.

## Pärast kampaania lõppu

Kui kampaania läbi saab, peate hakkama tegelema kõigi haldusküsimustega: registreerima uued omandisuhted ja muutma ettevõtte staatust. Eelkõige peaksite tegema järgmist:

- **Pange paika ettevõtte uus struktuur.**  Olete saanud juurde mitu investorit ja äripartnerit ning tõenäoliselt tähendab see, et paika tuleb panna uus juhtimisstruktuur ja -kord. Kui teil on küsimusi, pöörduge toetuse saamiseks spetsialistide, juristide või kohaliku kaubanduskoja poole.
- **Hoidke suhteid investoritega.**  Olenevalt ettevõtte ülesehitusest võib otsustusprotsess muutuda ning peaksite sealjuures meeles pidama oma uusi osanikke.
- **Valmistage ette investorite väljumisstrateegia.**  Peate investoritele tulu tooma (osa kasumist, dividendid, osakute tagasiostmine vms).

# Näide omakapitalil põhineva ühisrahastamise kohta

## Oscari plastitehas

### Taust

Oscaril on Hispaanias suur plastiettevõtte, millel on 20 täiskohaga tehasetöötajat ja veel 10 müügi- ja haldusnimest. Oscar oli mõelnud oma tegevuse laiendamisest muudele Euroopa turgudele, kuid selleks oli vaja kapitali, et suurendada tehase tootmiskahte ja palgata juurde inimesi, kes laienemist haldaksid. Oscar arvutas, et tal oleks vaja umbes 1,2 miljonit eurot. Oscar oli võtnud ühendust mõnede börsivälise kapitali ja riskikapitali fondidega, kellest paar olid ka huvitatud, kuid soovisid 26protsendilist osalust ettevõttes ja õigust osaleda strateegiliste otsuste tegemises, mille hulka oleks kuulunud väga ambitsioonikas laienemiskava, mis oleks Oscari arvates seadnud tema ettevõtte ohtu. Alternatiive otsides avastas Oscar omakapitalil põhineva ühisrahastamise ja tões, et see võimaldaks tal leida piisavalt kapitali ilma, et ta peaks loobuma oma otsustusõigusest.



**Plaan: 1.–10. päev**

Oscar alustas sellest, et otsis omakapitalil põhineva ühisrahastamise kohta võimalikult palju materjale: mis see on ja kuidas see töötab. Ta uuris ka seda, millised saidid seda pakuvad ja milliste tingimuste ja hinnaga. Ta otsustas proovida, et ta ei peaks loobuma nii suurest osast oma ettevõttest ja otsustusõigusest, nagu oleksid tahtnud riskikapitaliinvestorid. Oscar valis välja sellise ühisrahastamisplatvormi, millel juba oli palju investoreid. Samas teadis ta, et neist üksi ei piisa. Selleks, et pälvida platvormi seniste investorite huvi ja tähelepanu, pidi ta kaasama oma toetajaskonna – inimesed, kes teda ja tema ettevõtet teadsid ja kes aitaksid teda teistele investoritele tutvustada. Oscar otsustas, et 1,2 miljoni euro suurune eesmärk oli mõistlik ning et prognooside põhjal oleks õiglane ja piisav pakkuda osaluseks 20% ettevõttest. Oscar teadis, et platvorm kontrollib tema lähteandmete täpsust, kuid väärtuse hindamise üle otsustavad investorid ise. Seepärast selgitas ja põhjendas ta oma väärtuse hindamist väga hoolikalt.

**Enda tutvustamine: 11.–30. päev**

Oscar kulutas palju aega selleks, et leida oma arvandmete esitamiseks kõige selgem ja asjakohasem moodus. Ta tegi tihedat koostööd ühe platvormi soovitatud nõustajaga, kes andis talle kasulikku ja objektiivset tagasisidet plaani koostamise ja lihvimise igas etapis.

**Enesetutvustuse koostamine: 16.–30. päev**

Oscar tõdes, et sissejuhatuseks vajab ta lühikest, 2–3minutilist videoklippi. Ta võttis tööle oma ala asjatundjad ja ühe päeva jooksul valmis video, milles näidati Oscari kommentaaride saatel tehast ja tooteid. Oscar kontrollis oma kampaaniat korduvalt ja püüdis leida selles lünki või ebajärjekindlust. Väga head tagasisidet oma kampaania kohta sai ta ka platvormi nõustajatelt, kes vastasid tema tehnilistele ja juriidilistele küsimustele. Oscar kuulis paljudelt inimestelt nii veebis kui ka päriselus, et nad olid tema pakkumisest huvitatud. Ta vestles ka mõnede peamiste investeerimisest huvitatud inimestega ning kui ta taipas, et ainuüksi nemad on valmis investeerima umbes 20–30% ulatuses, siis teadis ta, et nüüd võib kampaaniaga algust teha.

**Kampaania: 31.–60. päev**

Oscar kasutas aktiivselt sotsiaalmeediat ning tutvustas oma kampaaniat ja tegeles selle nähtavamaks muutmisega. Tema ühisrahastamise plaan ja sellega seotud lood olid äratanud ka kohalike ajakirjanike huvi, kes kirjutasid temast üleriigilises eriala-ajakirjas.

**Pärast kampaania lõppu: 61.–80. päev**

Oscar saavutas kiiresti umbes 30% seatud eesmärgist – need investeringud tegid inimesed, kes olid tema ja ta ettevõttega juba tuttavad ning teadsid, et kampaania on alanud. Umbes kolme nädalaga oli kogu eesmärk täidetud. Kuigi Oscar oli kaalunud täiendava omakapitali hankimist, otsustas ta kampaania varem lõpetada ja platvormi keskkonnast maha võtta, sest tulemus oli olnud edukas. Kõigepealt tänas Oscar kõiki osalenuid ja ütles, et tal on hea meel näha neid oma ettevõtte kaasomanikena. Samuti tegi Oscar koostööd platvormiga, kellel olid olemas kõik vajalikud süsteemid aktsiate sertifikaatide väljaandmiseks ja muude vorminõuete täitmiseks.

# Vastukingitusel põhinev ühisrahastamine

Selles osas vaatame sammhaaval, kuidas läheneda vastukingitusel põhinevale ühisrahastamisele, ja jagame täpsemaid juhtrööre ja vihjeid. **Olgu öeldud, et kirjeldatud etapid on kõigest soovituslikud juhised.** Iga etapi keerukus võib varieeruda olenevalt projektist, meeskonna suuruselt ja ajast, mida saate sellele pühendada.

## Valmistumine

Ühisrahastamiskampaania alguspäevadel peaksite tutvuma vastukingitusel põhineva ühisrahastamisega ja valmistama ette oma pakkumise. Peaksite tegema järgmist:

- **Tutvuge võimalike platvormide** ning nende pakutavate võimaluste ja tingimustega.
- Veenduge, et **olete aru saanud reeglitest ja juriidilistest nõuetest**, mida kohaldab platvorm ja mis kehtivad teie piirkonnas.
- Koostage ajakava ja kulukalkulatsioon.
- **Tutvuge turusuundumustega;** selleks uurige, kui palju panustatakse praegustesse ühisrahastamise kampaaniatesse ja mida oodatakse vastutasuks. See annab teile oma kampaania jaoks vajaliku võrdlusaluse.
- Võtke ühendust platvormidega, mis vastavad teie vajadustele.
- **Valmistage hoolega ette ja kontrollige üle kõik platvormi nõutavad finantsdokumendid.**
- **Hakake omale sotsiaalmeedias toetajaskonda looma.**

## Enesetutvustuse koostamine pitch

Kui platvormile saadetud avaldus on edukas, peaksite suutma esitada oma loo kaasahaaravalt ning kirjeldada oma toodet või teenust arusaadaval moel. See pole lihtne ning kindlasti vajate õigel teel püsimiseks sõprade ja võimalike klientide tagasisidet. On oluline, et esitaksite oma loo loogiliselt, kuid samas ka kirglikult, ning visuaalselt meeldivas ja haaravas vormis.

Osades kõige tulemuslikumates kampaaniates on kasutatud väga lühikest videot (kaks minutit või veel vähem). Video peaks sisaldama järgmist:

- öelge, mida te tahate teha ja miks;
- tutvustage ennast ja oma meeskonda;
- öelge, kuidas kavatsete raha kulutada;
- kui saate kokku rohkem raha kui eesmärgiks seatud (nn libisev eesmärk), selgitage, kuidas lisaraha ettevõtmise arendamiseks kasutatakse.

**Vastukingitus peab olema huvitav:** vähemalt üks neist peaks olema ainulaadne - midagi, mis on seotud ühisrahastamiskampaaniaga ja mille saavad ainult teie toetajad. Inspiratsiooni leidmiseks tutvuge teiste kampaaniatega. **Ärge unustage, et ka teie toote eelmüük on hea kingitus.** Olukord on keerulisem, kui pakute teenust, mitte toodet, kuid ka siin on võimalik loominguilise lähenemisega leida vastukingitusi, mis inimestele meeldivad ja mida nad tahavad.

## Raha kogumise etapp

Raha kogumise etapis peaksite aktiivselt suhtlema nii internetis kui ka päriselus. Vastukingitusel põhineva ühisrahastamise kampaania on kõige edukam siis, kui tarbijad näevad, et projekti või ettevõtmist tehakse kirega. Teie lähenemine oma projektile peaks olema täis energiat ja entusiasmi.

Peaksite tegema järgmist:

- **Motiveerige inimesi**, andke neile teada, et kampaania on alanud. Julgustage neid osalema ja jagama teavet oma sõpradega.
- **Kasutage aktiivselt sotsiaalmeediat** ning tutvustage oma kampaaniat ja muutke see nähtavamaks.
- **Rääkige ajakirjanikega**, esinege konverentsidel, messidel jne.
- Vastake küsimustele, ettepanekutele ja järelpärimistele.

## Pärast kampaania lõppu

Kui olete vahendite kogumisel olnud edukas, ei saa te lihtsalt raha endale võtta ja edasi elada – ees on veel palju tööd. Kui te ei saavutanud oma eesmärki, siis ärge muretsege. Õppige oma vigadest ja proovige uuesti.

**Ärge unustage oma toetajaid tänada** ning hoidke sidet nendega, kes näitasid teie toote vastu üles eriti suurt huvi. Kui te ei olnud edukas, siis küsige nõu selle kohta, kuidas teine kord paremini teha.

Kui olete edukas, siis **tehke kõik, et täita oma lubadused** ja toimetada vastukingitused kõigi toetajateni lubatud aja jooksul. Vajadusel koostage selleks ajakava. **Ärge unustage ka selliseid administratiivseid ülesandeid** nagu maksude tasumine.

*Ärge unustage: Kui teil on plaanis tegeleda oma toote eelmüügiga, võib juhtuda, et peate end registreerima käibemaksukohustuslasena. Uurige asja oma kohaliku asutuse käest.*

# Näide vastukingitusel põhineva ühisrahastamise kohta

## Carla disainvalgustid

### Taust

Carla on Prahast tegutses disainer. Hiljuti sai ta valmis oma disainvalgustite süsteemi prototüübi. Tegemist on ülimalt nüüdisaegse ideega, mille tarvis taaskasutatakse tööstusmaterjale. Süsteemi kiideti ka möödunud aasta disaini maailmanäitusel Milanos. Carlal on valgustite põhiosade väljatöötamiseks kokkulepe tootjaga ning olemas on ka väike meeskond, kes paneb valgustid kokku, korraldab tarned ja paigalduse. Selleks, et ta saaks äritegevusega pihta hakata, peab Carla leidma esimese kuue kuu kulude katteks 41 tuhat eurot. Arvestades, et ühe valgusti plaanitud hind on 200 eurot, tähendab see, et ta peaks esimese kuue kuu tegevuse rahastamiseks müüma 205 valgustit. Carla mõtles pangalaenule, kuid arvestades, et tal ei ole tagatist, kuid on alles tagasi makstav õppelaen, ning et ta on ettevõtlusega tegelenud vaid lühikest aega, taipas ta peagi, et ei vasta panga nõudmistele. Nii otsustaski ta ühisrahastamisega proovi teha.



### **Plaan: 1.–10. päev**

Esimesel nädalal uuris Carla täpsemalt, mis see ühisrahastamine on. Ta otsis ja luges blogisid ja artikleid vastukingitusel põhineva ühisrahastamise kohta ning kaardistas ja uuris huvitavaid näiteid, mis sarnanesid tema olukorrale ja olid edukad. Nädala lõpuks tekkis tal tunne, et saab aru, millega on tegemist ja mida ta tegema peab. Carla toode oli heaks kiidetud ja tootmiseks valmis, samuti oli ta juba läbi mõelnud oma äri kontseptsiooni ja rahaasjad, nii et nüüd pööras ta tähelepanu rahva ehk oma klientide vajaduste tundmaõppimisele. Sotsiaalmeedia kaudu tegi ta kindlaks selle valdkonna arvamusi – respektieritud isikud, kellel on kindlad jälgijad ja kes võiksid aidata tema ideed tutvustada. Carla rääkis nende inimestega, osales vestlustes ning leidis sõpru ja kontakte, nii et kui ta oli valmis oma kampaaniaga algust tegema, oli tal toeks tugev võrgukogukond. Carla valis platvormi, millel oli hea maine ja talle sobiv kasutajaskond ning mis pakkus talle piisavalt suurt nähtavust.

### **Enda tutvustamine: 11.–25. päev**

Carla teadis, et enda tutvustamine on edu saavutamiseks ülioluline, ja lihvis oma lugu väga hoolikalt. Ta mõtles läbi oma loo, peamised sõnumid ja vastukingitused, millest üks oli valgusti 200 euro väärtuses. Tänu teiste ühisrahastamisprojektidega tutvumisele teadis Carla, et lühikesest videoklipist on palju abi oma loo tutvustamisel ja disainikvaliteedi näitamisel. Ühtlasi aitab see tutvustada toetajatele teda ennast, tema meeskonda ja nende tegutsemispõhimõtteid. Ta tegi lühikese filmi sellest, kuidas ta valgusteid valmistab, ja lõi oma ettevõttele veebilehe, kus oma tooteid näidata ja täpsemalt kirjeldada. Lisaks korraldas Carla platvormi nõustajaga videokonverentsi ja palus talt tagasisidet oma kampaania kohta ja nõu selle parandamiseks ning küsis, milliste tehniliste või juriidiliste aspektidega tuleks Prahast arvestada. Kolme nädala jooksul kohtus ja vestles Carla paljudega, tegi taustauuringuid ja koondas oma projekti toetajaid. Kui huvi oli Carla arvates juba piisav, alustas ta kampaaniat.

### **Kampaania: 26.–56. päev**

Nii pea, kui kampaania oli alanud, asus Carla tööle ühisrahastamisprotsessi järgmise kahekuulise etapi kallal. Carla tegeles oma kampaaniaga iga päev: rääkis inimestega, andis neile teada, et kampaania käib, julgustas neid osalema ja levitama selle kohta teavet oma sõprade seas. Ta vestles ajakirjanikega ja tödes, et selle tulemusel oli huvi nii tema ühisrahastamisprojekti kui ka uuenduslike toodete vastu suur. Huvilised saatsid Carlale sõnumeid ja esitasid küsimusi ning kommentaare ja tegid ettepanekuid selliste võimaluste ja paranduste kohta, millele ta polnud ise mõelnud. Ta võttis soovitusel arvesse ja tänas kõiki ettepanekute tegijaid isiklikult, et oma kogukonda koos hoida.

### **Pärast kampaania lõppu: 56.–70. päev**

Carla kampaania oli edukas ja 145 müüdüga valgustiga õnnestus tal isegi eesmärk ületada. Edu tähendas, et ühest küljest oli tal nüüd piisavalt kapitali, et alustada tootmist, tekitada laovarud ja katta kolme kuu kulud, kuid lisaks sellele õnnestus tal pool oma valgustitest ära müüa veel enne, kui need tehasesst kohale jõudsid. Kõigepealt käivitas Carla tootmisprotsessi ja tänas kõiki inimesi, kes olid osalenud. Seejärel koostas ta tootmisgraafiku ja andis rahvale teada, millal nende valgustid peaksid kohale jõudma, ning hakkas siis ajama ettevõtluse alustamiseks vajalikke administratiivseid asju. See aga ei tähendanud, et Carla oleks lõpetanud inimestega suhtlemist. Ta hoidis neid uudistega regulaarselt kursis ja küsis uutes olukordades nende asjatundlikku arvamust. Rahastajatest said tema toote entusiastlikud kasutajad ja seepärast olid nad ühtlasi tema parimad esindajad: nad tegelesid turunduse ja avalikkussuhetega, levitasid infot Carla tegevuse kohta ja aitasid müüa veelgi rohkem valgusteid.



# Järgmised sammud





## Rohkem infot ühisrahastamise kohta

- **Ühisrahastamine Euroopa Liidus:**  
[http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-14-240\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-240_en.htm)
- **Ühisrahastamine Ühendkuningriigis:**  
<http://crowdingin.com/what-we-mean-crowdfunding>  
<http://www.fca.org.uk/consumers/financial-services-products/investments/...>
- **Ühisrahastamine Prantsusmaal:**  
<http://www.amf-france.org/Reglementation/Dossiers-thematiques/Epargne-et-prestataires/Financement-participatif/Plateformes-de-financement-participatif---entr-e-en-vigueur-du-dispositif-r-glementaire-le-1er-octobre-2014-.html>
- **Ühisrahastamine Itaalias:**  
<http://www.consob.it/main/trasversale/risparmiatori/investor/crowdfundin...>
- **Ülevaade ühisrahastamisest:**  
<http://www.eurocrowd.org/category/facts-and-figures/about-crowdfunding/>  
<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/844-i...>

## Rohkem infot ühisrahastamisplatvormide kohta

- **Ülevaade ühisrahastamisplatvormidest Prantsusmaal:**  
<http://tousnosprojets.bpifrance.fr/>
- **Ülevaade ühisrahastamisplatvormidest Ühendkuningriigis:**  
<http://crowdingin.com/platforms/all/all#>
- **Euroopa Ühisrahastamisvõrgustik:**  
<http://www.eurocrowd.org>

## Euroopa Liit ja ühisrahastamine

- **Euroopa Komisjon ja ühisrahastamine:**  
[http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/finance/general-policy/crowdfunding/index_en.htm)
- **Euroopa Parlament ja ühisrahastamine:**  
<http://epthinktank.eu/2014/05/08/crowdfunding-in-the-european-union/>
- **ESMA ja ühisrahastamine:**  
<http://www.esma.europa.eu/news/Press-Release-Investment-based-crowdfunding-needs-EU-wide-common-approach>
- **EBA ja ühisrahastamine:**  
<https://www.eba.europa.eu/-/eba-recommends-convergence-of-lending-based-crowdfunding-regulation-across-the-eu>

## Rohkem infot muude rahastamisallikate kohta

- **Euroopa Komisjoni rahastamisele juurdepääsu portaal:**  
[www.access2finance.eu](http://www.access2finance.eu)
- **Euroopa ettevõtlusvõrgustik annab nõu ELi programmide ja äripartnerite leidmise kohta:**  
<http://een.ec.europa.eu/>



