

Joukon Voiman ja Ekorentin joukkorahoituskampanja

Hanna-Kaisa Erkkilä



Joukon Voiman ja Ekorentin joukkorahoituskampanja

Hanna-Kaisa Erkkilä

Smart Energy Transition -hanke

www.smartenergytransition.fi

Aalto-yliopiston julkaisusarja
CROSSOVER 12/2016

© Hanna-Kaisa Erkkilä

ISBN 978-952-60-7201-2 (pdf)

ISSN-L 1799-4950

ISSN 1799-4950 (painettu)

ISSN 1799-4969 (pdf)

www.smartenergytransition.fi

Unigrafia Oy
Helsinki 2016

Smart Energy Transition -hanke (293405) kiittää Suomen Akatemian strategisen tutkimuksen neuvostoa hankkeen mahdollistamisesta ja tuesta.

Tekijä

Hanna-Kaisa Erkkilä

Julkaisun nimi

Joukon Voiman ja Ekorentin joukkorahoituskampanja

Julkaisija Kauppakorkeakoulu**Yksikkö** Johtamisen laitos**Sarja** Aalto-yliopiston julkaisusarja CROSSOVER 12/2016**Tutkimusala** Energiatutkimus**Kieli** Suomi**Tiivistelmä**

Tämä case-julkaisu liittyy Suomen Akatemian strategisen tutkimuksen neuvoston rahoittamaan Smart Energy Transition (SET) -hankkeeseen (www.smartenergytransition.fi).

Tämä tutkimus tarkastelee joukkorahoitusta sähköautojen palvelupisteiden perustamisessa. Hankkeessa olivat mukana Joukon Voima joukkorahoitusta välittävänä yrityksenä, sekä Ekorent, joka on pääkaupunkiseudulla toimiva sähköautojen yhteiskäyttöpalvelu, joka keräsi rahoitusta Helsingin Viikin ja Teurastamon palvelupisteisiin. Tätä varten on haastateltu sekä Joukon Voiman että Ekorentin edustajia, viittä palvelupisteiden rahoituksen osallistunutta sekä yhtä Ekorentin toiseen joukkorahoituskampanjaan osallistunutta edustajaa.

Sähköautojen palvelupisteiden joukkorahoitus toimii hyvänä tapana kerätä rahoitusta ja uusia asiakkaita, sekä levittää tietoa palvelusta kampanjan saaman mediahuomion myötä. Rahoittajia motivoivia tekijöitä ovat selkeästi kiinnostus sähköautoihin ja sähköautoilun edistämiseen Suomessa, Ekorentin tai Joukon Voiman tukeminen ja yrittäjyyden tukeminen ylipäänsä, sekä ekologisuuden ja yhteiskäyttämisen tukeminen.

Käytännölliseltä kannalta joukkorahoituksella haluttiin edistää palvelupisteen perustamista itselle suotuisaan paikkaan, saada ajoaikaa tavallista halvemmilla hinnoilla tai testata sähköautojen ominaisuuksia. Haastattelujen perusteella osaamisen ja tietoisuuden lisääminen sekä uusiutuvasta energiasta, että joukkorahoituksesta sijoitusmuotona, nähtiin tärkeänä uusiutuvan energian tulevaisuuden kannalta.

Avainsanat energia, älykäs energia, energiamurros, joukkorahoitus**ISBN (painettu)****ISBN (pdf)** 978-952-60-7201-2**ISSN-L** 1799-4950**ISSN (painettu)** 1799-4950**ISSN (pdf)** 1799-4969**Julkaisupaikka** Helsinki**Painopaikka** Helsinki**Vuosi** 2016**Sivumäärä** 23

Sisällys

| | |
|---|----|
| 1 Johdanto | 1 |
| 2 Taustaa | 2 |
| 2.1 Joukkorahoitus..... | 2 |
| 2.2 Joukkorahoituslaki | 4 |
| 3 Joukon Voima ja Ekorent | 5 |
| 3.1 Mikä oli hankkeen tavoite ja miten siinä onnistuttiin?..... | 6 |
| 3.2 Millaisia odotuksia hanketta kohtaan oli ja miten ne täyttyivät? | 7 |
| 3.3 Millaisia haasteita ja esteitä hankkeeseen liittyi? | 8 |
| 3.4 Miten joukkorahoituksen riskeihin suhtauduttiin? | 9 |
| 3.5 Tarvittavat ja puuttuvat osaamiset | 10 |
| 3.6 Kokeilun tuomat muutokset totuttuihin toimintatapoihin | 10 |
| 3.7 Joukkorahoituslaki ja joukkorahoituksen sääntely yritysten näkökulmasta..... | 11 |
| 4 Joukkorahoittajat | 12 |
| 4.1 Miten rahoittajat käyttivät Ekorentin palvelua? | 12 |
| 4.2 Mitä hyviä ja huonoja puolia sähköautojen yhteiskäyttöpalvelussa on? ... | 12 |
| 4.3 Millaisista syistä joukkorahoitukseen lähdettiin mukaan? | 14 |
| 5 Oppimisen siirtäminen kokeilujen välillä ja niiden yli | 16 |
| 5.1 Mistä tietoa kerättiin? | 16 |
| 5.2 Miten kokeilua on dokumentoitu ja arvioitu? | 16 |
| 5.3 Minne ja miten kokeilun kokemuksia on viety eteenpäin?..... | 16 |
| 6 Yhteenveto | 16 |
| Lähteet | 18 |

1 Johdanto

Tämä case-tutkimus liittyy Suomen akatemian strategisen tutkimuksen neuvoston rahoittamaan Smart Energy Transition (SET)-hankkeeseen (www.smartenergytransition.fi). SET-hanke tutkii, miten Suomi voi hyötyä hajautetun ja vaihtelevan uusiutuvan energian ympärille nousevista murroksellisista teknologioista. Kyse on ratkaisusta, jossa energian tarvetta voidaan ohjata vaihtelevan tuotannon mukaan (kysyntäjousto) tai energiaa voidaan varastoida. Näihin ratkaisuihin liittyvät olennaisesti uudet digitaaliset ratkaisut kuten esineiden internet. Samalla murrokseen liittyy myös kehitys, jossa rakennusten ja liikenteen energian tarve pienenee, energiaomavaraisuus kasvaa ja rakennukset ja liikennevälineet muodostavat yhä kiinteämmän osan energijärjestelmää.

Kokeilut ovat yksi tapa rakentaa uuteen energijärjestelmään liittyvää osaamista. Kokeilut onkin mainittu Sipilän hallituksen hallitusohjelmassa (Hallitusohjelma, 2015) tärkeänä uutena keinona edistää innovatiivisuutta ja yrittäjyyttä, parantaa palveluja sekä vahvistaa alueellista ja paikallista päätöksentekoa.

SET-hankkeen osahanke 4 (Kokeiluista oppiminen) tutkii, miten uuden energian kokeiluista voitaisiin oppia enemmän. Kokeiluina tässä tarkastellaan kotimaisia demonstraatiohankkeita, pilotteja, koerakentamishankkeita, muita kokeiluja ja varhaisia käyttökokemuksia uusien energiaratkaisujen soveltamisesta erityisesti rakennuksissa, rakennetussa ympäristössä ja liikenteessä. Tällaisista kokeiluista on koottu 100 hankkeen tietopankki, joka löytyy osoitteesta www.energiakokeilut.fi.

SETin osahankkeessa 4 tehdään 20 tapaustutkimusta, joissa tutkitaan, miten kotimaisista demoista, piloteista, kokeiluista ja varhaisista käyttökokemuksista voitaisiin oppia erityisesti sen suhteen mitä osaamisia energiamurroksessa tarvitaan ja mitä osaamisia toimintaympäristöstä puuttuu. Erityisen kiinnostuksen kohteena ovat suunnitteluun, asentamiseen, käyttöönottoon, käytettävyyteen, käyttöön, huoltoon liittyvät osaamiset. Tavoitteena on analysoida kokeiluja sen suhteen, mitä osaamista kokeiluissa tarvitaan ja minkälaista osaamista kokeiluissa huomataan puuttuvan. Tuloksia voidaan hyödyntää koulutuspolitiikassa, käyttöliittymämuotoilussa ja palvelumuotoilussa. Lisäksi pyrkimyksenä on, että julkisesti rahoitetusta kokeilutoiminnasta voitaisiin oppia nykyistä enemmän ja systemaattisemmin, erityisesti teknologiapolitiikassa, energiapolitiikassa ja liikennepolitiikassa. Kaikkien 20 casen tulokset vedetään tätä tarkoitusta varten yhteen ja analysoidaan niistä nousevia oppimisen ja osaamisen haasteita ja mahdollisuuksia.

Joukkorahoitus on tutkimuskohteena mielenkiintoinen, koska sillä on potentiaalia olla yksi keino lisätä rahoituksen keräämiselle uusiutuvan energian hankkeisiin. Joukon Voiman toimitusjohtaja Jukka Kajan näkee blogipostauksessaan (Kajan, 2015) joukkorahoituksen potentiaalisenä käänneentekijänä uudistuvan energian yleistymisessä Suomessa. Joukkorahoitus tarjoaa uuden rahan lähteen perinteisten rahoituslähteiden rinnalle sekä madaltaa rahoituksen

puuttumisesta tai sen hakemisen vaivalloisuudesta johtuvaa investointikynnystä. Joukkorahoitus osallistaa tavallisia ihmisiä ja vie viestiä uusiutuvasta energiasta ja sen kannattavuudesta ihmisille, jotka eivät muuten asiaan välttämättä perehtyisi. Ihmisten sitouttaminen uusiutuvaan energian tuotantoon johtaa valtavirtaistumiseen, minkä seurauksena uusiutuva energia todennäköisesti alettaisiin ottaa paremmin huomioon julkisissa hankinnoissa ja sijoituksissa. (Kajan, 2015). Joukkorahoituksella on siis myös muita tavoitteita rahoituksen keräämisen lisäksi. Joukkorahoituksella voidaan kartoittaa kysyntää tietyllä alueella sekä lisätä tietoisuutta esimerkiksi uusiutuvasta energiasta sekä havainnollistaa muille sidosryhmille tuotteen kysynnän määrää, mikä voi johtaa rahoituksen saamiseen perinteisistä rahoituslähteistä (Mollick, 2014). Joukkorahoituksen hyöty ei siis perustu pelkkään rahoituksen saamiseen hankkeiden toteuttamiseksi. Se voi samalla kasvattaa yhteiskunnallista tukea uusiutuvaa energiaa kohtaan, kun kuluttajat rahoittaessaan tulevat aktiivisemmin osaksi energiasysteemiä (Vasileiadou ym., 2015).

Tämä case-tutkimus keskittyy joukkorahoitukseen sähköautojen palvelupisteiden perustamisessa. Hankkeessa olivat mukana Joukon Voima joukkorahoitusta välittävänä yrityksenä, sekä Ekorent, joka on pääkaupunkiseudulla toimiva sähköautojen yhteiskäyttöpalvelu, joka keräsi rahoitusta Helsingin Viikin ja Teurastamon palvelupisteisiin. Tätä varten on haastateltu sekä Joukon Voiman että Ekorentin edustajia, viittä palvelupisteiden rahoitukseen osallistunutta sekä yhtä Ekorentin toiseen joukkorahoituskampanjaan osallistunutta edustajaa.

2 Taustaa

2.1 Joukkorahoitus

Joukkorahoitus on yleensä internetin kautta tapahtuvaa rahankeräystä tiettyä hanketta tai kohdetta varten, johon sijoittaa suuri joukko ihmisiä vastiketta, korkoa tai osinkoa vastaan. Koska joukko-rahoitus on nykyisessä laajuudessaan suhteellisen uusi asia, ei sille ole kansallisesti eikä EU-tasolla olemassa yhtä yleispätevää ja vakiintunutta oikeudellista määritelmää (Hallituksen esitys 46/2016).

Joukkorahoitus voidaan jakaa neljään tyyppiin. Sijoitusmuotoisessa joukkorahoituksessa yritys laskee liikkeelle osakkeita, velkakirjoja tai muita rahoitusvälineiksi luokiteltavia arvopapereita. Voitto-osuus-, osake- ja arvopaperimuotoista joukkorahoitusta voidaan kutsua myös joukkosijoittamiseksi. Normaalisti listautumisannista tämä poikkeaa siten, ettei liikkeeseen laskettuihin arvopapereihin liity merkintätakuuta eikä niillä yleensä käydä kauppaa jälkimarkkinoilla. Lainamuotoisessa joukkorahoituksessa sijoittavat saavat korkotuottoa lainaamalleen rahalle. Hyödyke-, vastike-, palkinto- tai ennakkomyyntimuotoisessa joukkorahoituksessa rahoittaja saa sijoitukselleen vastineeksi tuotteen, palkinnon tai esimerkiksi käyttöaikaa. Neljäs muoto on lahjoitusmuotoinen joukkorahoitus, joka kuuluu rahankeräyslain piiriin ja vaatii tarvittavat luvat Poliisihallitukselta sekä yleishyödyllisen kohteen. (HE 46/2016)

Joukkorahoitus on kasvanut kovaa vauhtia viime vuosina. Vuonna 2015 joukkorahoitusmarkkinoilla välitettiin Suomessa arvion mukaan 84,4 miljoonaa euroa, joka oli 48 % kasvu vuoteen 2014 verrattuna. Tästä 15,5 miljoonaa oli sijoitusmuotoista ja 68,9 miljoonaa lainamuotoista joukkorahoitusta. Hyödyke-, vastike- tai palkintomuotoisen joukkorahoituksen suuruudesta ei ole saatavilla luotettavaa arviota. Koko Euroopassa joukkorahoituksessa oli 6 miljardin euron markkinat (100 % kasvu vuodesta 2014), Yhdysvalloissa 17 miljardia dollaria (+80 %), Aasiassa 11 miljardia dollaria (+220 %) ja koko maailmassa yhteensä 34,4 miljardia dollaria. (HE 46/2016)

Valtiovarainministeriön esityksen mukaan yksi syy joukkorahoituksen yleistymiselle on vuoden 2008 kansainvälinen finanssikriisi. Rahoituksen saaminen pankeista on kallistunut ja vaikeutunut, koska pankkien vakavaraisuus- ja maksukykyisyysvaatimuksia on kiristetty. Tämä on osaltaan lisännyt yritysten tarvetta löytää uusia rahoituslähteitä myös Suomessa, vaikka rahoituksen saanti pankeista ei ole ollut yhtä ongelmallista kuin muissa EU-valtioissa. Kysyntää ja tarjontaa on lisännyt myös internetin ja sosiaalisen median mahdollistama kustannustehokas laajojen ihmisjoukkojen tavoittaminen. (HE 46/2016)

Kuluttajalle joukkorahoitus tarjoaa mahdollisuuden astua sijoittajan rooliin (Ordanini ym., 2011). Yrityksille joukkorahoitus on muutakin, kuin vain rahoituksen keräämistä, sillä se helpottaa asiakkaiden löytymistä, saa usein medianäkyvyyttä ja suurempaa mielenkiintoa mahdollisilta työntekijöiltä ja ulkopuolisilta rahoittajilta (Mollick & Kuppuswamy, 2014). Yrityksille joukkorahoituskampanja auttaa kartoittamaan markkinapotentiaalia ja kysynnän määrää (Belleflamme ym., 2010). Yritysten on usein myös vaikea tunnistaa niitä kuluttajia, jotka olisivat valmiita maksamaan lisähintaa tuotteen saamisesta aikaisemmin, mutta ennakkomyyntimuotoinen joukkorahoitus mahdollistaa hintadiskriminaation (Belleflamme ym., 2010). Kampanjan tyypistä riippuen osasta joukkorahoittajia tulee myös yleensä tuotteen tai palvelun kuluttajia ja sitä kautta myös sen puolestapuhujia, etenkin jos he saavat itse tuottoa yrityksen voitoista (Schwienbacher & Larralde, 2010).

Maailmalla joukkorahoitusta on jo käytetty uusiutuvan energian kehittämiseen ja uusiutuvaan energiaan keskittyneitä joukkorahoitusaloja löytyy useita. Yhdysvalloissa Mosaic tarjoaa 4,5 % -7,0 % korkoa sijoituksista aurinkoenergiainvestointeihin ja mukaan pääsee jo 25 dollarin summalla. Britanniassa Abundance Generation ja Trillion Fund rahoittavat esimerkiksi tuulivoimaloita ja aurinkopaneeleita (EY, 2014). Hollannissa de Windcentrale kerää joukkorahoitusta tuulivoimaloiden rakentamiseen. Rahoittajat saavat vastineeksi korkoa, sekä tuulivoimaloilla tuotettua energiaa talouteensa. Yksi osuus tuottaa keskimäärin 500 kWh vuodessa rahoittajalleen ja tuulivoimalan tuottamaa energiaa voi seurata kännykkäsovelluksen kautta (Windcentrale, 2016). Suomessa joukkorahoituksen hyödyntämistä uusiutuvan energian rahoituksessa ei ole kuitenkaan vielä tätä ennen hyödynnetty.

2.2 Joukkorahoituslaki

Tällä hetkellä joukkorahoitustoimialan tilanne ei ole hallituksen esityksen arvion mukaan kovin hyvä. Joukkorahoitusmuodosta riippumatta suhde lainsäädäntöön vaikuttaa epäselvältä, mikä on heikentänyt niin rahoitusta palvelualustan kautta hakevan yrityksen, joukkorahoitusta välittävän palvelualustan kuin sijoittajankin asemaa. (HE 46/2016) Siksi vuonna 2014 aloitettiin valmistelut joukkorahoituslaista ja 7. huhtikuuta, 2016 hallitus antoi eduskunnalle esityksensä joukkorahoituslaista, jonka on määrä tulla voimaan 1. heinäkuuta, 2016. Joukkorahoituksesta ei ole odotettavissa EU-sääntelyä lähiaikoina ja siksi sääntely toteutetaan kansallisesti EU-sääntelyn asettamissa rajoissa. Vastaavaa lainsäädäntöä löytyy Euroopassa Italiasta, Ranskasta, Britannian, Espanjasta, Itävaltasta, Portugalista ja Saksasta. Lisäksi Liettua, Belgia ja Hollanti aikovat saattaa lainsäädäntönsä voimaan viimeistään ensi kesänä. Useissa muissa EU-maissa, kuten Ruotsissa, Virossa ja Latviassa selvitetään parhaillaan tarvetta sääntelylle. Yhdysvallat on saattamassa voimaan samantyyppistä lainsäädäntöä kuin Suomessa valmisteltu laki. Vastaavaa kehitystä on lisäksi meneillään muun muassa Kanadassa, Etelä-Koreassa, Japanissa ja Australiassa. (HE 46/2016.)

Tällä hetkellä eri joukkorahoitusmuotoja ovat säädelleet eri lait. Lahjoitusmuotoinen joukkorahoitus kuuluu rahankeräyslain piiriin, vastikemuotoinen joukkorahoitus taas kuuluu sekä rahankeräys-, että kuluttajansuoja- ja kauppalaan piiriin. Laina- ja sijoitusmuotoista joukkorahoitusta ovat säädelleet rahoitusmarkkinasäädäntö, mm. arvopaperimarkkinalaki, laki luottolaitostoinnasta, sijoituspalvelulaki, maksulaitoslaki ja laki vaihtoehtorahastojen hoitajista. (Valtiovarainministeriö, 2014.) Uusi joukkorahoituslaki kattaa näistä laina- ja sijoitusmuotoisen joukkorahoituksen, joihin on kaivattu eniten valvontaa ja sääntelyä (Hakola, 2016). Siten hyödyke-, vastike-, palkinto-, ja ennakkomyyntimuotoiset joukkorahoitukset tulevat tällä hetkellä jäämään sääntelyn ulkopuolelle ja siten edelleen kuluttajansuoja- ja kauppalaan piiriin, kun hyödykettä tai palvelua markkinoi ja sen tuottaa elinkeinonharjoittaja suhteessa kuluttajaan. (HE46/2016.)

Marjo Hakola on tarkastellut pro gradu -tutkielmassaan joukkorahoitusta ja siihen liittyvää lainsäädäntöä joukkorahoitusta hakevan yritykseen painottuen (Hakola, 2016). Lain tarkoituksena on parantaa sijoittajansuojaa ja monipuolistaa Suomen rahoitusmarkkinoita eli samalla helpottaa pienten ja keski suurten yritysten kasvuponnisteluja. Joukkorahoituksesta tulee osa säänneltyjä rahoitusmarkkinoita ja se pyrkii selkeyttämään käsitteistöä ja viranomaisvastuita (HE46/2016). Lisäksi lailla halutaan parantaa sijoittajansuojaa määrittelemällä joukkorahoituksen tarjoajaa koskevat velvollisuudet ja menettelytavat sijoittajaa kohtaan (Hakola, 2016). Lain seurauksena joukkorahoituksen välittäjän täytyy kuulua Finanssivalvonnan alaiseen rekisteriin, johon hyväksytään vain luotettavat toimijat, joiden katsotaan tuntevan rahoitusmarkkinat tarpeeksi hyvin. Välittäjä ei tarvitse aiemmasta poiketen enää toimilupaa eikä liittyminen sijoittajien korvausrahastoon ole pakollista. Välittäjän vähimmäispääomavaatimus laskee nykyisestä 125 000 eurosta 50 000 euroon. Joukkorahoitusta saavat kerätä lain mukaan yhteisöt, yhtiöt ja säätiöt, mutta eivät pörssi-yhtiöt. Kerääjä ei saa olla konkurssissa tai muussa maksukyvyttömyysmenettelyssä. Saneerausmenettely ei estä joukkorahoituksen keräämistä, kunhan riskeistä tiedotetaan vaaditusti. (Valtiovarainministeriö, 2016.)

3 Joukon Voima ja Ekorent

Joukon Voima on vuonna 2014 perustettu joukkorahoitusala, jonka ideana on yhdistää uusiutuvan energian tuotantoa ja kestävästä kulutuksesta edistävälle hankkeille rahoitusta hakevat yritykset sekä halukkaat rahoittajat. Yrityksen ensisijaisena toimintamallina on velkikirjojen välittäminen, jossa vastineeksi rahoituksesta sijoittaja saa joko kiinteän koron tai vaihtuvan koron tuotannon mukaan. Ensimmäinen Ekorentin kanssa toteutettu joukkorahoituskampanja oli kuitenkin vastikepohjainen. Ekorent on vuonna 2014 avattu sähköautojen tuntipohjainen vuokraus- ja yhteiskäyttöpalvelu, jonka kaikki autot ovat täyssähköisiä ja toimivat mahdollisuuksien mukaan ilman fossiilisia polttoaineita tuotetulla lataussähköllä. Ekorentilla on tällä hetkellä seitsemän palvelupistettä, joista kaksi, Viikki ja Teurastamo, perustettiin joukkorahoituksen avulla. Muut pisteet löytyvät Arabiasta, Myrmyrmanista, Ruoholahdesta, Tapiolasta ja Itäkeskuksesta. Näissä pisteissä on 2-4 autopaikkaa latauspisteineen. Ekorent eroaa muista autovuokrauspalveluista siinä, että kaikki autot ovat sähköautoja, ja lisäksi niitä ei tarvitse varata etukäteen, vaan mobiilisovellus näyttää vapaiden autojen määrän ja jäljellä olevan latausajan kussakin toimipisteessä. Autojen avaaminen ja lukitseminen tapahtuu joko mobiilisovelluksella tai tekstiviestillä. Ekorentin keskeisimpänä asiakasryhmänä ovat kaupunkilaiset, jotka käyttävät pääasiassa julkisia kulkuvälineitä, mutta tarvitsevat satunnaisesti autoa, ja Ekorent tarjoaakin HSL-kortin omistajille ilmaisen liittymisen palveluun.

Ekorentin autot ovat Nissan Leaf -täyssähköautoja, joissa on litiumioniakkusyksikkö, jonka voi ladata soveltuvalla laturilla kotona tai latauspisteissä, joita on ympäri pääkaupunkiseutua. Autoista löytyy lisäksi automaattivaihteisto, navigaattori ja peruutuskamera. Voimanlähteenä on 80kW:n vaihtovirralla toimiva sähkömoottori, jonka takia sähköautolla ajaminen on hiljaista verrattuna bensiinimoottoriin. Autojen toiminta-aika vaihtelee 150–220 kilometrin välillä mallista, kelistä ja ajotavasta riippuen.



Kuva 1. Ekorentin Nissan Leaf -täyssähköauto (Ekorent, 2016).

Ekorent on ollut mukana Tekesin Fiksu Kaupunki -ohjelmassa vuodesta 2014 ja kehittänyt vuokrauspalvelua osana ohjelmaa. Tekes on myöntänyt yritykselle rahoitusta 90 000 euroa, josta on maksettu 50 966 euroa vuonna 2014 ja 23 438 euroa vuonna 2015, eli yhteensä 74 404 euroa. Ekorentin toimitusjohtajan mukaan Tekesin rahoitus on mahdollistanut kehitystyön ja ollut lisäksi merkittävässä roolissa uskottavuuden lisääjänä, mikä on helpottanut yksityisten sijoittajien saamista mukaan. Lisäksi Ekorent on saanut Energiainvestointitukea Tekesin EVE-ohjelman (2011–2015) kautta, jonka tavoitteena oli sähköisiin ajoneuvoihin ja työkoneisiin liittyvän liiketoiminnan kehittäminen Suomessa. Ekorent sai tukea sähköautoille ja latauslaitteille yhteensä 57 700,41 euroa ja oli siten yhdeksäksi eniten energiatukea saanut yritys (Sähköinen Liikenne 2016).

3.1 Mikä oli hankkeen tavoite ja miten siinä onnistuttiin?

Syksyllä 2015 Joukon Voima ja Ekorent aloittivat joukkorahoituskampanjan, johon pystyi osallistumaan myös Mesenaatin sivujen kautta. Tavoitteena oli kerätä rahoitusta kahta uutta sähköautojen palvelupistettä varten Helsingin Viikkiin ja Teurastamolle. Joukkorahoituksessa kuluttajalla oli valittavanaan neljä erihintaista vastiketta sisältäen jäsenyyden ja vaihtelevan määrän ajoaikaa. Ensimmäinen vastike oli 4 tuntia ajoaikaa 30 eurolla, eli 7,5 €/ tunti, toinen 15 tuntia ajoaikaa 100 eurolla, eli 6,67 €/ tunti ja kolmas 40 h ajoaikaa 200 eurolla, jolloin tunti hinnaksi jäi 5 €/ tunti. Yrityksille suunnatussa paketissa 1000 eurolla sai 40 tuntia ajoaikaa sekä yrityksen mainoksen auton takalasiin. Nämä vastikkeet ovat joukkorahoittajien käytettävissä 12 kk palvelupisteiden avaamisesta eli joulukuuhun 2016 asti. Vastikkeena saatu ajoaika oli edullista, sillä tällä hetkellä ajoaikaa saa edullisimmillaan 8 eurolla tunnissa palvelun kuukasijäsenenä tai 11 eurolla satunnaiskäyttäjänä. Siksi joukkorahoituskampanja oli erityisen houkutteleva palvelua jo käyttäville kuluttajille, joille se tarjosi mahdollisuuden saada edullisempia ajotunteja.

Tavoitesummana molemmissa kampanjoissa oli 11 000 euroa ja minimisumma joukkorahoituksen toteutumiseksi oli 4 400 euroa, ja sen alle jääminen olisi tarkoittanut rahojen palautumista sijoittajilleen. Teurastamon kampanja keräsi kasaan 57 rahoittajaa ja 6 550 euroa ja Viikin 38 rahoittajaa ja yhteensä 5 660 euroa eli molemmat kampanjat onnistuivat saavuttamaan minimimäärän. Rahat käytettiin kahden nopean lataustolpan asennukseen palvelupisteille ja sähköauton käyttöönottomaksuun. Molemmat palvelupisteet tulivat asiakkaiden käytettäväksi joulukuussa 2015.

Haastatellut joukkorahoitukseen osallistuneet olivat kuulleet Ekorentin ja Joukon Voiman kampanjasta eri lähteistä, Ekorentin Facebookin ja sähköpostien, Joukon Voiman, Twitterin ja internetmainoksen kautta. Kaikki olivat seuranneet kuinka kampanja edistyy, tosin muutama kertoi lähteneensä mukaan vasta loppuvaiheessa kun toteutuminen näytti jo varmalta. Muutamat myös kertoivat jakaneensa itse kampanjaa sosiaalisen median kautta eteenpäin. Aiempiä kokemuksia sähköautojen käyttämisestä ei ollut juurikaan, mutta sen sijaan toinen autojen yhteiskäyttöpalvelu, City Car Club oli ollut kahden haastatellun käytössä aiemmin. He olivat

molemmat olleet Ekorentin asiakkaita jo ennen kampanjaa ja siirtyneet aikanaan City Car Clubilta kokonaan Ekorentin käyttäjiksi koettuaan sen paremmaksi vaihtoehdoksi.

3.2 Millaisia odotuksia hanketta kohtaan oli ja miten ne täyttyivät?

Molemmille yrityksille hanke oli ensimmäinen laatuaan. Ekorent oli ollut jo toiminnassa pidempään ja palvelupisteitä oli ennestään useita, mutta niiden perustamisessa ei ollut käytetty joukkorahoitusta. Joukon Voimalle Ekorentin kampanja oli ensimmäinen toteutettu kampanja ja siksi odotukset sitä kohtaan olivat suuret. Joukon Voiman ensisijaisena liiketoimintamallina on joukkorahoituksessa velkakirjojen välittäminen, mutta Ekorentin kanssa kampanja toteutettiin vastikepohjaisena. Ennen tätä hanketta Joukon Voimalla oli ollut muita suunniteltuja kampanjoita, joita oli osittain jo viestitty sosiaalisessa mediassa, mutta ne olivat kaatuneet ennen aloittamista. Ekorentin joukkorahoitus toimi Joukon Voiman edustajan mukaan erinomaisena harjoituksena ja mahdollisuutena kokeilla ja katsoa miten suunniteltu liiketoiminta käytännössä toimii. Siksi Joukon Voima koki kampanjan tärkeänä näytön paikkana. Odotukset eivät kohdistuneet pelkästään kerättyyn rahoitukseen vaan myös medianäkyvyyteen sekä rahoittajien määrään ja sitä kautta uusiin asiakkaisiin, joita oli Ekorentille joukkorahoituksen hyötynä mainostettu.

Ekorentin edustaja kertoi kampanjaa odotetun kauhunsekaisin tuntein. Kampanja yhdisti kolme Suomessa verrattain uutta asiaa: sähköautot, sähköautojen varaamisen ja lukitsemisen matkapuhelimella, sekä joukkorahoituksen. Varmuutta ei ollut siitä, miten nämä asiat otettaisiin vastaan ja riittäisikö ihmisten kiinnostus niihin. Ekorent ei odottanut, että kaikkia palvelupisteen avaamisesta koituvia kuluja saataisiin katettua joukkorahoituksella, vaan he lähtivät mukaan periaatteella, että kaikki rahoitus on kotiinpäin ja auttaa pisteiden avaamisessa. Yritys myös odotti, että uutuuden takia kampanja voisi saada mediassa huomiota ja sitä kautta uusia asiakkaita sekä sitouttaa olemassa olevia asiakkaita palveluun.

Joukon Voiman edustaja kertoi alun perin odottaneensa suurempaa summaa joukkorahoituksen tuloksena, mutta totesi kuitenkin kampanjan onnistuneeksi. Hän näki kampanjan olleen vaikea ja haastava suppean kohderyhmän takia. Joukkorahoituksessa pyritään yleensä laajaan kohderyhmään ja yleisöön, mutta tässä tapauksessa vastikepohjaisena kampanjana kohdeyleisö rajautui Ekorentin tulevan tai olemassa olevien palvelupisteiden lähellä asuviin tai työskenteleviin, koska lainapohjaista vaihtoehtoa ei ollut tarjolla. Siihen nähden hän totesi kampanjan onnistuneen hyvin ja oli tyytyväinen saavutettuihin tuloksiin. Toisaalta taas rahoittajien haastatteluissa selvisi, että vain osa heistä oli auton käyttäjä ja palvelupisteiden läheisyydessä asuvia tai työskenteleviä, joten rahoittajia lähti mukaan myös muista kuin käytännöllisistä syistä.

Kampanjoissa oli lopulta yhteensä 95 rahoittajaa ja molempien minimimitavoitteet ylittyivät. Rahoitus seurasi yhtä Joukon Voiman etukäteen artikkeleista oppimaansa joukkorahoituksen

lainalaisuutta, S-käyrää (mm. Ordanini, ym. 2011). Mallin mukaisesti ensimmäisen viikon aikana saatiin iso osa loppusummasta, seuraavien viikkojen aikana rahan kertyminen oli hitaampaa, ja viimeisellä viikolla saatiin taas merkittävä osuus loppusummasta. Esimerkiksi Viikin palvelupisteen tapauksessa viimeisellä viikolla tavoitteesta puuttui vielä huomattava summa, mutta se saatiin kasaan viikon loppuun mennessä.

Saadun rahoituksen lisäksi suuri hyöty oli Ekorentin ja Joukon Voiman saamasta medianäkyvyydestä sekä kymmenistä uusista asiakkaista ja myös uusista yhteistyömahdollisuuksista muiden yritysten kanssa. Joukon Voima koki myös saaneensa osakseen monelta taholta geneeristä sympatiaa ja positiivisia painetta ja odotuksia. Kampanjan tullessa julki sai se paljon huomiota ja jakoja sosiaalisessa mediassa myös tahoilta, joilta yritys ei osannut sellaista odottaa. Onnistumisen kannalta Ekorentin edustaja näki suurena etuna sen, että heillä oli jo ennestään yli tuhat rekisteröitynyttä asiakasta, joilla kampanjaa voitiin markkinoida ja pyytää laittamaan viestiä eteenpäin. Haastatelluista rahoittajista kaksi olivatkin olleet Ekorentin asiakkaita jo pidempään ja lähteneet sitten mukaan joukkorahoitukseen kuultuaan kampanjasta Ekorentin Facebookin tai sähköpostin kautta.

3.3 Millaisia haasteita ja esteitä hankkeeseen liittyi?

Ennen Ekorentin kampanjaa Joukon Voima oli valmistellut useampia hankkeita, jotka olivat kuitenkin kaatuneet eri syistä, monet esimerkiksi koska kannattavuuslaskelmia ei saatu toimimaan rahoitusta keräävän yhtiön osalta. Kampanjan suunnittelun alkaessa ei vielä ollut täysin selvyyttä siitä, mihin uudet palvelupisteet perustetaan ja suunnitelmat muuttuivat muutamaan kertaan. Viikin ja Teurastamon päädyttyä kohteiksi kampanjaa lähdettiin nopeasti toteuttamaan ja Joukon Voima koki esimarkkinointivaiheen, jonka aikana omiin verkostoihin ja potentiaalisille rahoittajille viestitään jo etukäteen, jääneen puolitiehen. Myös Ekorentin sosiaalista mediaa olisi voitu hyödyntää paremmin potentiaalisten rahoittajien tavoittamiseksi ja viestintävastuun jakautuminen yritysten kesken ei ollut ollut tarpeeksi selkeä. Haasteena oli myös rahoituksen määrä ja sillä vaikuttavan viestinnän, kuten kampanjavideon, aikaan saaminen. Ekorentin edustaja näki yritysten yhteistyön hyvänä tapana yhdistää kahden startup-yrityksen vähäiset resurssit kampanjaa sekä markkinointia varten.

Teknisiä haasteita ei kummankaan yrityksen mielestä hankkeessa ollut, lukuun ottamatta muutamaa kertaa, kun sijoitus ei ollut mennyt joukkorahoituslaskelman kautta läpi. Ekorent on tämän jälkeen toteuttanut osakepohjaisen joukkorahoituskampanjan eri alustan kautta ja siinä joukkorahoitusprosessi on ollut huomattavasti kankeampi. Syynä siihen on osakepohjaiseen joukkorahoitukseen liittyvä sääntely, mikä vaatii kysymyksiä ja varmisteluja rahoittajilta, jotta he tietävät joukkorahoitukseen liittyvät riskit. Tätä sääntelyä tuleva joukkorahoituslaki kuitenkin pyrkii purkamaan. Haastatellut rahoittajat eivät olleet myöskään havainneet ongelmia, vaan maksun suorittaminen oli ollut helppoa. Yhdellä rahoittajalla oli kuitenkin ollut ongelmaa palveluun rekisteröitymisessä eikä hän ollut varma oliko rekisteröinti mennyt loppuun asti ja voiko hän käyttää palvelua.

Joukon Voiman edustaja toi esiin useita haasteita tai esteitä yhteiskunnassa, jotka hankaloittivat hanketta. Ensimmäisenä on kiinnostuksen puuttuminen uusiutuvaa energiaa tai joukkorahoitusta kohtaan. Joukon Voima koki joutuvansa myymään ensin idean uusiutuvasta energiankäytöstä ja sitten myös joukkorahoituksesta. Kärjistetysti yritykset, jotka uskoivat uusiutuvan energian hyödyllisyyteen ja kannattavuuteen, eivät olleet kiinnostuneita lainkaan joukkorahoituksesta ja toisin päin. Joukon Voima kokeekin olleensa kahden uuden eri ilmiön eturintamassa. He myös kuitenkin näkevät molempien alojen kehityksen olleen viimeisen kolmen vuoden aikana nopeaa ja myös vähitellen tavallisten yrittäjien keskuudessa asenteiden alkaneen muuttua uusiutuvaa energiaa kohtaan.

Toinen ongelma oli, etteivät kuluttajat tai yritykset aina tuntuneet ymmärtävän, mistä joukkorahoituksessa on kyse. Jonkin verran palautettua oli tullut rahoittajilta, joilla oli epäselvyyttä siitä, mitä he vastineeksi sijoittamalleen rahalle saavat. Haasteena oli ollut myös kommunikaatio Finanssivalvonnan kanssa, josta Joukon Voima oli pyytänyt mielipidettä liiketoimintamalliaan kohtaan jo tammikuussa 2014, mutta josta lausuntoa ei ainakaan toukokuuhun 2016 mennessä ollut tullut, vaikka asiaan luvattiin palata piakkoin lukuisista yhteydenotoista huolimatta.

3.4 Miten joukkorahoituksen riskeihin suhtauduttiin?

Riskinä joukkorahoituksen välittäjänä toimimiselle Joukon Voiman edustaja näkee välikätenä toimimisen vastuun sekä asiakkaiden rahoista, että projektikumppanin luotettavuudesta. Yrityksen toiminta on lopulta vahvasti kiinni muiden tekemisissä, joihin voi vain rajallisesti vaikuttaa, esimerkiksi päätöksessä hankkeen peruuttamisesta kaiken valmistelutyön jälkeen. Riskinä on imagotappio, jolloin seuraavien kampanjoiden uskottavuuden rakentaminen täytyy aloittaa alusta asti.

Rahoittajien näkökulmasta katsottuna riskien miettiminen ei näyttänyt olevan merkittävässä osassa. Muutamat haastatelluista rahoittajista eivät olleet miettineet joukkorahoitukseen liittyviä riskejä ollenkaan, sillä olivat mieltäneet sijoittamansa summan niin pieneksi. Tähän vaikutti myös se, että jos minimisummaa ei olisi saatu kasaan, rahat olisivat palautuneet sijoittajille takaisin ja tämä näytti olevan rahoittajilla tiedossa. Kaikki olivat silti pohtineet rahoittamista jonkun aikaa ennen lopullista päätöstä. Muutamat olivat kartoittaneet yritystä ja kampanjan ehtoja ennen rahoittamista, ja yksi kertoi lähteneensä mukaan vasta loppuvaiheessa kun toteutuminen oli jo varmaa. Toinen kertoi tutkineensa yritystä ja todenneensa ainoan riskin olevan mahdollinen konkurssi, jolloin saadut ajotunnit jäisivät käyttämättä. Haastatellut näkivät siis riskin vain pienenä ja ottamisen arvoisena, mihin vaikuttaa todennäköisesti myös usean haastateltavan esiin tuoma hankkeen tai ideologian tukeminen pelkän palvelun ostamisen sijaan.

3.5 Tarvittavat ja puuttuvat osaamiset

Joukon Voima oli ottanut oppia ulkomaisista hankkeista ja joukkorahoitusaloista sekä akateemisista artikkeleista ennen joukkorahoituskampanjoihin ryhtymistä, koska kenelläkään yrityksen jäsenistä ei ollut kokemusta joukkorahoittamisesta aikaisemmin. Näistä he olivat oppineet tiettyjä joukkorahoitukseen liittyviä lainalaisuuksia, kampanjoissa toistuvia asioita sekä onnistuneiden kampanjoiden piirteitä. Yksi näistä oli joukkorahoituksen kertymisen S-käyrän mukaisesti, eli suuri määrä alussa, sitten tasaisen hitaasti ja lopussa taas suuri määrä. Teurastamon ja Viikin joukkorahoituksissa kävi samoin, ja asian tiedostaminen etukäteen auttoi viestimään ja luomaan uskoa yleisölle ja rahoittajille siitä, että kampanja onnistuu. Myös Ekorentin edustaja kertoi etsineensä tietoa toteutuneista joukkorahoituskampanjoista, mutta vastaavia kampanjoita ei löytynyt muuallakaan maailmassa.

Sekä Joukon Voiman edustaja, että muutamat rajoittajista toivat esiin vähäisen tietoisuuden joukkorahoituksesta yleisesti. Joukkorahoitus sanana voi olla suurimmalle osalle ihmisistä tuttu, mutta sen käytännön sisältö ei. Joukon Voiman edustajan mielestä vastikepohjainen joukkorahoitus on Suomessa kohtuullisen tunnettua, mutta silti kampanjan aikana oli tullut palautetta joiltakin rahoittajilta, etteivät he täysin ymmärtäneet, mitä vastineeksi saa. Yksi rahoittaja kertoi, ettei tunne mitään muuta joukkorahoitusta tarjoavaa tahoa. Hänen mielestään kynnystä joukkorahoittamiselle laskisi se, että myös muut kaveripiirissä osallistuisivat joukkorahoitukseen ja siitä puhuttaisiin. Joukon Voiman edustaja toi esiin omaksumisen hitauden yhteiskunnassa sekä joukkorahoituksessa, että uusiutuvassa ja kestävässä energiassa. Käsitteet uusiutuvien energiamuotojen kannattavuudesta tuntuvat osittain olevan vanhentuneita, esimerkiksi aurinkopaneelien hinnan suhteen, mikä hankaloittaa uusiutuvan energian liiketoimintojen markkinointia. Uusiutuvan energian joukkorahoituksen tulevaisuuden kannalta osaamisen ja tietoisuuden lisääminen sekä uusiutuvasta energiasta, että joukkorahoituksesta sijoitusmuotona koettiin tärkeäksi.

3.6 Kokeilun tuomat muutokset totuttuihin toimintatapoihin

Joukon Voimalle kampanja oli ensimmäinen, joten sen myötä toiminta lähti enemmän muotoutumaan. Ekorentin edustaja kertoi näkevänsä joukkorahoituksen mahdollisuutena käyttää toistekin uudestaan ja uskoi asiakaskunnasta löytyvän ihmisiä, jotka olisivat jatkossakin valmiita lähtemään rahoittamaan. Ekorent toteuttikin keväällä 2016 onnistuneen osakepohjaisen joukkorahoituskampanjan Invesdorin kanssa pääoman kerryttämiseksi.

Haastatellut rahoittajat kokivat kaikki joukkorahoitukseen osallistumisen positiivisena kokemuksena ja olivat kiinnostuneita sähköautoista, uusiutuvasta energiasta ja sen edistämisestä sekä joukkorahoituksesta ja halukkaita sijoittamaan uusiutuvan energian joukkorahoitukseen tulevaisuudessakin.

3.7 Joukkorahoituslaki ja joukkorahoituksen sääntely yritysten näkökulmasta

Joukon Voiman edustajan mielestä uusi joukkorahoituslaki on todella hyvä ja ottaa kantaa nykyisiin epäkohtiin. Hänen mielestään ongelmana on ollut nimenomaan yhden joukkorahoitusta koskevan lain puuttuminen ja sen sijaan usean lajin soveltaminen, mikä on vaikeuttanut joukkorahoitusalan toimijoiden toimintaa. Joukon Voima kokee joutuneensa olemaan yltiövarovainen, ettei viestintä mene sijoitusneuvonnan puolelle. Nykyinen usean lain soveltaminen vastaa enemmän hänen mukaansa pankkisektorin ja vastaavien isojen instituutioiden tarpeisiin, eikä palvele joukkorahoitusalan kehittymistä.

Joukkorahoituslain seurauksena hakuprosessi joukkorahoitusrekisteriin kevenee huomattavasti ja mahdollistaa myös sijoitusmuotoisen joukkorahoituksen välittämisen, joka on aiemmin ollut Joukon Voiman liiketoimintamallin ulkopuolella. Tähän asti sijoitusmuotoista joukkorahoitusta välittävä palveluntarjoaja on käytännössä katsottu sijoituspalvelulain mukaiseksi sijoituspalveluyritykseksi, joka tarvitsee toimiluvan (HE 46/2016, 21). Joukkorahoituslaissa joukkorahoitusta välittävä yritys, eli tässä tapauksessa Joukon Voima, katsottaisiin arvopaperien liikkeellelaskun järjestämisen sijaan harjoittavan toimeksiantojen vastaanottamista ja välittämistä. Silloin yrityksellä ei olisi enää velvollisuutta kuulua sijoittajien korvausrahastoon ja vähimmäispääoman vaatimus laskisi 125 000 eurosta 50 000 euroon. Tällä olisi suuri vaikutus alalle tulon kynnykseen, palvelualueen hallinto- ja muihin kustannuksiin sekä koko rahoitusmuodon menestymiselle ja kasvulle. (HE 46/2016, 63.)

Myös Ekorentin edustaja näki joukkorahoituslain hyvänä ja tervetulleena muutoksena, koska tähän asti osakepohjainen joukkorahoitus on aiheuttanut heille haasteita vaatiessaan paljon varoitteita. Ekorentin edustajan mielestä osakepohjaiseen joukkorahoittamiseen liittyy liikaa sääntelyä, mikä tekee sijoittamisen sitä kautta turhan vaikeaksi. Erityisesti ongelmana hän näki sen, että myös kokeneet sijoittajat, jotka tiesivät riskit ja olivat sijoittaneet jo kauan, joutuivat käymään läpi samat prosessit kysymyksineen ja varoituksineen, eivätkä siksi heidän toisessa hankkeessaan olleet halunneet sijoittaa joukkorahoitusalueen kautta. Suurena ongelmana hän näki sen, jos tämän kaltainen osakepohjaisen joukkorahoituksen sääntely karsii suomalaiset enkelisijoittajat pois. Ekorentin edustaja toivoikin, että yhteiskunta tukisi ja helpottaisi joukkorahoitusta, sillä näkee sen hyvänä kanavana piensijoittajille päästä mukaan ilman kuluja tai välistävetoja esimerkiksi startup-yrityksiin, joihin ei muuten olisi pääsyä kuin enkelisijoittajilla. Hän ei ollut perehtynyt joukkorahoituslakiin sen tarkemmin, mutta tiesi, että sen tarkoitus on helpottaa tätä sääntelyä.

Rahoittajista suurin osa ei ollut kuullut joukkorahoitukseen liittyvästä valmisteilla olevasta lain-säädännöstä. Ne, jotka olivat asiasta kuulleet, eivät puolestaan olleet perehtyneet lakiin sen tarkemmin.

4 Joukkorahoittajat

4.1 Miten rahoittajat käyttivät Ekorentin palvelua?

Kuudesta haastatellusta kolme olivat käyttäneet Ekorentin sähköautoja ja kolme olivat ai-keissa käyttäjä. Kaikki kolme sähköautoa käyttäneistä olivat olleet aiemmin City Car Clubin yhteiskäyttöpalvelun käyttäjiä, joten autojen yhteiskäyttö oli heille tuttua. Kaksi heistä olivat kuitenkin siirtyneet Ekorentin asiakkaiksi, koska pitivät sitä parempana palveluna. Toinen heistä myös kertoi pohtineensa kimppa-auton ostamista kaveriporukalla, mutta Ekorentin palvelun myötä ei sille ollut enää tarvetta. Toisella sähköautoja käyttäneestä ajaminen oli säännöllisempää, keskimäärin kerran viikossa sekä työ-, että siviiliasioissa. Toisella käyttäjällä sähköauto otettiin käyttöön silloin, kun matka olisi julkisilla liian hankalaa. Hänellä oli kuitenkin Alppilasta lähimmälle palvelupisteelle jonkin verran matkaa, mikä tarkoitti ensin bussilla menemistä Teurastamolle ja sieltä autolla lähtemistä. Siksi auton käyttöönotto vaati hieman suunnittelua ja hän kertoikin käyttävänsä autoa esimerkiksi asiointiin ja reissuihin pääkaupunkiseudun reunoille kuten Nuuksioon. Sähköautojen käyttö keskittyi auton suhteellisen pienen toimintasäteen vuoksi pääkaupunkiseudulla tapahtuvaan asiointiin, kun tarvittiin autoa esimerkiksi tavaroiden ja ostosten kuljettamiseen tai jos haluttiin kulkea paikkaan, johon julkisilla kulkeminen olisi ollut joko liian hidasta tai suhteessa lähes saman-hintaista HSL:n seutulippuun verrattuna. Yhdellä käyttäjästä käyttöä oli kauppareissujen lisäksi myös pidemmällä 1-3 vuorokauden reissuilla, minkä mahdollisti latauspaikkojen riittävä määrä.

Muilta haastatelluilta sähköautot olivat jääneet vielä toistaiseksi käyttämättä erilaisista syistä. Yksi haastatelluista asui eri kaupungissa ja omisti oman auton, joten käyttö ei ollut hänelle ajankohtainen asia. Toinen haastateltu omisti myös auton ja käytti päivittäisessä liikkumisessaan pyörää ja julkista liikennettä, joten sähköautojen yhteiskäyttö ei ollut myöskään hänelle tarpeellinen. Hän kyllä aikoi käyttää palvelua, mutta oli enemmän kiinnostunut testaamaan sähköautoa ja sen ominaisuuksia. Yksi haastatelluista ei omistanut autoa ollenkaan, mutta ei silti ollut vielä tarvinnut palvelua, koska oli kokenut julkisen liikenteen riittäväksi.

4.2 Mitä hyviä ja huonoja puolia sähköautojen yhteiskäyttöpalvelussa on?

Sähköautojen yhteiskäytön konkreettisia hyviä puolia haastatellut kertoivat useita. Laskutusta pidettiin selkeänä verrattuna useisiin palveluihin, joissa tulee erikseen vuokratulot, tankkaus- kulut, ovenavauskulut ym., mikä hankaloittaa kokonaiskustannusten laskemista. Ekorentin hyvinä puolina pidettiin sen stressittömyyttä, kun autoa ei tarvitse tankata, eikä varata etukäteen ja siten huolehtia palauttamisesta ennalta määrättyyn aikaan vaan autoa voi pitää tarvitse- mansa ajan. Muutamat haastatellut olivat hyvin kiinnostuneita sähköautoista, ja heille sähkö- autojen yhteiskäyttö tarjosi etenkin mahdollisuuden päästä testaamaan ja ajamaan sähköau- toa ostamatta sitä itse.

Toinen selkeä hyvä puoli rahoittajien näkökulmasta oli rahan säästäminen. Etenkin joukkorahoituksen vastikkeena saadut halvat ajotunnit, 5-7,5 €/h riippuen paketista ovat hyvin edullisia ja tämän lisäksi säästöä tulee vakuutuksissa ja muissa autoon liittyvissä kuluissa. Näiden lisäksi sähköautojen yhteiskäytöstä kertoessaan rahoittajien puheessa nousi esiin muita hyviä puolia laajemmassa mittakaavassa. Autojen käyttöä pidettiin tehokkaampana, kun autot ovat enemmän käytössä parkissa seisomisen sijaan. Muutamat rahoittajat kritisivat auton omistamisen järkevyyttä ja toivat esiin yhteiskäytön järkevyyden etenkin kaupunkioissa. Yksi haastateltu mainitsi sähköautojen paremman hyötysuhteen suhteessa polttomootoreihin ja sitä kautta kokonaispäästöjen vähentymisen. Yksi rahoittaja oli kiinnostunut yhteiskunnallisen muutoksen tukemisesta ja hänen mielestään sähköautojen yhteiskäyttöön liittyi useita hyviä asioita, kuten sähköautoilun ja joukkorahoituksen tietoisuuden lisääntymistä, ja Ekorentin palvelun ominaisuuksien näkökulmasta arjen sujuvoittamista ja ympäristörasituksen vähentymistä sekä kaupunkitilan tarpeen vähentymistä.

Huonoiksi puoliksi mainittiin parkkiluvan puuttuminen, joka City Car Clubilta löytyy, mikä helpottaa keskustassa parkkeeraamista. Auton mukavuudesta käyttäjät olivat kahta mieltä. Eräs autoja enemmän käyttänyt haastateltava piti Nissan Leafia epä mukavana ajaa, mutta kuitenkin riittävän hyvänä, sillä ajatut matkat eivät olleet toimintasäteen vuoksi 150 kilometriä pidempiä. Toinen autoja käyttänyt taas koki autolla ajamisen mukavana ja tarpeeksi isona esimerkiksi Ikean pakkausten kuljettamiseen. Myös 150 kilometrin toimintasädetä pidettiin liian pienenä. Toisella käyttäjistä oli kerran tullut vastaan tilanne, jossa auton lataus alkoi lähestyä loppua, kun hoidettavia asioita oli täytynyt hoitaa ympäri pääkaupunkiseutua, mutta auto hälyttää 15 kilometrin kohdalla ja navigaattorin kautta on helppoa katsoa reitit lähimmälle latauspisteelle. Pidempi toimintasäde mahdollistaisi pidempien, pääkaupunkiseudun ulkopuolelle ulottuvien reissujen tekemisen. Käyttäjä kuitenkin totesi, että lyhyt säde toisaalta palvelee sitä, että sähköautolla ei lähdetä pitkille reissuille ja piti hyvänä asiana sitä, että auto on siten koko ajan tehokkaammin käytössä. Akun kestoa pidettiin siis pääosin riittävänä, etenkin kun ajaa sen mukaisesti:

”Ja se, ettei sinne painele kaasua, sillähän on hauska kaasutella, kun se kiihtyy silleen tasasesti niin sillä saa äkkiä sen akun tyhjäksi. Ehkä alussa oli pikkasen sitä. Nyt sinne ajelee rauhallisesti Eco-asennossa niin ei jää välille.”

Palvelupisteiden määrää toivottiin myös suuremmaksi, jotta sellainen sijaitsisi lähempänä kotia ja olisi näin ollen helpompi ottaa käyttöön. Myös autojen löytäminen uudesta palvelupisteestä oli tuottanut yhdelle käyttäjälle haasteita, kun kyseessä oli ollut iso parkkihalli, eikä hän ollut löytänyt tarkempaa tietoa autojen sijainnista siellä. Yksi rahoittajista käytti Ekorentin autoa myös yrityksensä asiointiin ja toivoi palvelun laskutukseen selkeämpää systeemiä työ- ja siviilikäytön erottamiseen, esimerkiksi mahdollistamalla kahden eri maksukortin lisääminen sovellukseen. Laajemmassa mittakaavassa palvelulta toivottiin yhteistyötä muiden palveluntarjoajien kanssa niin, että matkaan voisi yhdistää junan ja pääteasemalta otetun sähköauton, kuten Deutsche Bahnin tarjoamassa Flinkster-palvelussa Saksassa. Haastatteluissa kuitenkin

korostuivat hyvät puolet suhteessa huonoihin ja useat haastateltavat pitivät puutteita vain pikukuvikoina kokonaisuuteen nähden.

4.3 Millaisista syistä joukkorahoitukseen lähdettiin mukaan?

Haastatelluista kaksi olivat joukkorahoittaneet aiemmin, muut olivat mukana ensimmäistä kertaa. Vastaajien joukkorahoituksen ulkopuolinen sijoittaminen vaihteli satunnaisen ja aktiivisen välillä. Rahoittajat eivät kukaan tunteneet muita joukkorahoitukseen osallistuneita, vaan olivat kuulleet kampanjasta muita reittejä, Ekorentin, Joukon Voiman ja internetmainosten perusteella. Haastatteluissa kävi ilmi, että joukkorahoitukseen oli lähdetty mukaan monenlaisista syistä. Kaikkien viiden haastatellun syyt lähteä mukaan poikkesivat toisistaan. Osa rahoittajista oli käyttänyt Ekorentin palvelua jo ennen joukkorahoitusta, osa oli lähtenyt mukaan vasta joukkorahoituksessa, eikä ollut vielä käyttänyt rahoituksen kautta saamia ajotunteja. Toisaalta taas yksi haastatelluista ei asunut Helsingissä, eikä siksi voinut käyttää autoja, ja oli osallistunut joukkorahoitukseen ensisijaisesti tukeakseen Joukon Voimaa.

Muutamit rahoittajista olivat jo aiemmin käyttäneet autojen yhteiskäyttöpalvelua City Car Clubin kautta, mutta siirtyneet sitten Ekorentin käyttäjiksi ja sen jälkeen lähteneet joukkorahoituskampanjaan mukaan. Molemmat näistä käyttäjistä olivat myös sijoittaneet Ekorentiin muuten, toinen oman yrityksensä, ja toinen Ekorentin toisen joukkorahoituskampanjan kautta. Haastatellut vaikuttivat seuraavan sähköautoiluun ja joukkorahoitukseen liittyvää kehitystä. Muutama oli kiinnostunut oman yritystoiminnan aloittamisesta tulevaisuudessa ja harkinnut joukkorahoitusta vaihtoehtona siihen. Yksi oli jopa ollut kiinnostunut itse autojen yhteiskäyttöpalvelun perustamisesta muutama vuosi aikaisemmin ja käynyt autojen yhteiskäyttöön liittyvässä seminaarissa. Yleisesti voidaan todeta, että kaikilla haastatelluilla oli muitakin syitä, miksi he olivat lähteneet rahoittamaan, kuin vain halpojen ajotuntien saaminen vastikkeena.

Yksi haastatelluista kertoi vuokraavansa autoja paljon ja olleensa ennen City Car Clubin ja 24rentin käyttäjä, mutta siirtyneensä sittemmin Ekorentiin, koska piti sitä stressittömämpänä vaihtoehtona muihin autojen vuokraus- tai yhteiskäyttöyrityksiin verrattuna. Hän oli osallistunut aiemminkin joukkorahoitukseen ja kertoi valitsevansa tuettavaksi hankkeita, jotka ovat joko hänelle itselle tarpeellisia tai maailmalle tarpeellisia. Itsekin yrittäjänä hän halusi rahoittaa ja tukea sellaisia asioita, joita itse pitää järkevinä ja arvojaan vastaavina, kuten uutta teknologiaa, ympäristön suojelua, kulutuksen vähentämistä ja yhteisomistusta. Hän myös kertoi pitävänsä autoista ja olevansa kiinnostunut sähköautoista, mutta ei kuitenkaan valmis ostamaan niitä nykyisillä hinnoilla ja ominaisuuksilla ja Ekorentin kampanja tarjosi mahdollisuuden ajaa sellaista. Muita syitä hänelle yleisesti lähteä joukkorahoittamaan oli joukkorahoituksen tarjoama mahdollisuus saada osuus tai ostaa tai käyttää jotakin sellaista, johon ei muuten olisi välttämättä pääsyä. Kolmantena syynä oli yleinen hulluuden tukeminen, eli halu kannustaa ihmisiä tekemään asioita, joissa ei välttämättä ole mitään järkeä ja hän kertoikin pitävänsä joukkorahoitusta ”eräänlaisena yritystukena”.

Toisella rahoittajalla suurin syy oli Joukon Voiman tukeminen, sillä hän oli yhden sen perustajista perheenjäsen. Hän asui eri kaupungissa, minkä takia sähköautoja hän ei ollut vielä käyttänyt. Hänelle tärkeää oli joukkorahoitushankkeissa, että ne vastasivat omia arvoja ja hän kertoikin olevansa mielellään mukana mahdollistamassa niiden eteenpäin menoa. Esimerkiksi ympäristöasiat, autokannan muutokset ja puhtaan energian hankkeet olivat hänen mielestään tärkeitä ja halusi edistää niitä.

Kolmas rahoittaja oli lähtenyt mukaan enemmän käytännön syistä. Entisenä City Car Clubin käyttäjänä hän piti enemmän Ekorentin palvelusta ja hinnoittelumallista. Osallistumalla joukkorahoitukseen hän pystyi tukemaan Teurastamon pisteen rahoittamista ja sai lähettyvilleen vuokrauspisteen, mikä toi palvelun paremmin saataville. Hän oli rahoittajista ainoa, joka oli rahoittanut palvelupistettä nimenomaan sen sijainnin takia. Sähköauton yhteiskäytöllä hän näki säästävänsä paljon rahaa, koska käyttöä oli vain parin kuukauden välein. Joukkorahoitusta hän oli pitkään seurannut jo aiemmin, mutta Ekorentin kampanjan selkeä hyöty hänelle itselleen ja koko rahaa vastaava vastike ja normaalia halvemmat ajotunnit, saivat hänet laittamaan rahaa joukkorahoitukseen. Hän oli lähtenyt mukaan myös Ekorentin seuraavaan osakepohjaiseen joukkorahoitukseen.

Neljäs rahoittaja oli hyvin kiinnostunut sähköautoista ja harkinnut oman sähköauton ostamista, mutta ei kuitenkaan hinnan takia ollut sitä tehnyt. Hän oli kiinnostunut myös joukkorahoituksesta ja seurannut muutamaa joukkorahoituskampanjaa, mutta ei ollut osallistunut aikaisemmin. Ekorentin kampanja oli hänelle täydellinen tapa testata, miten sähköauto toimii omassa käytössä ja joukkorahoitukseen osallistumalla oli mahdollista saada halvemmalla käyttötunteja kuin normaalisti.

Viidennelle rahoittajalle tärkeämpää joukkorahoitukseen osallistumisessa oli sähköautojen yhteiskäytön idean tukeminen, koska hänellä ei ollut akuuttia tarvetta itse palvelulle vaan oli totunut käyttämään julkista liikennettä. Hän ei ollut vielä 7 kuukauden jälkeen käyttänyt saamiinsa ajotunteja, mutta aikoi kyllä käyttää ne. Hän ei siis osallistunut joukkorahoituskampanjaan ostaakseen itselleen palvelun tai tukeakseen erityisesti Joukon Voimaa tai Ekorentiä. Hänelle joukkorahoituksessa tärkeää oli sellaisten muutoksien tukeminen, jotka vievät yhteiskuntaa fiksumpaan suuntaan, joista hän mainitsi tärkeimpänä edistystä kaipaavina ekologisuu den ja yhteisyyden rakentamisen yhteiskuntaan.

Haastateltujen rahoittajien osalta näyttää, että Joukon Voiman ja Ekorentin joukkorahoitukseen osallistumisessa motivoivat tekijät jakautuivat käytännöllisiin syihin ja idean ja yritysten tukemiseen. Gerberin ym. (2012) mukaan ihmiset tukevat joukkorahoituksessa yrityksiä, jotka ovat yhdenmukaisia heidän identiteettinsä kanssa. Rahoittajia motivoivia tekijöitä näyttivät olevan kiinnostus sähköautoihin ja sähköautoilun edistämiseen Suomessa, Ekorentin tai Joukon Voiman tukeminen ja yrittäjyyden tukeminen ylipäänsä sekä ekologisuu den ja yhteiskäytämisen tukeminen. Käytännölliseltä kannalta joukkorahoituksella haluttiin edistää palvelupisteen perustamista itselle suotuisaan paikkaan, saada ajoaikaa tavallista halvemmilla hinnoilla tai testata sähköautojen ominaisuuksia.

5 Oppimisen siirtäminen kokeilujen välillä ja niiden yli

5.1 Mistä tietoa kerättiin?

Joukon Voiman edustaja kertoi yrityksen ammentaneen oppia muualta reilusti, koska kenelläkään yrityksen perustajista ei ollut kokemusta joukkorahoittamisesta aikaisemmin. Alun perin yritys halusi saada tavallisia ihmisiä osallistettua enemmän kestäväen energian edistämiseen. Yritys oli ottanut oppia akateemisista artikkeleista sekä ulkomaisista toimijoista, koska vastaavalla konseptilla toimivia yrityksiä ei ollut Suomessa. Artikkelit auttoivat pääsemään kärryillä joukkorahoitusalan lainalaisuuksista, jotka ovat palvelusta toiseen osittain samat. Näistä he etsivät tietoa onnistuneiden joukkorahoituskampanjoiden tunnusmerkeistä, sekä kampanjoissa toistuvista asioista. Ekorent oli myös tutkinut joukkorahoitusaloja ja yrittänyt löytää esimerkkejä vastaavista kampanjoista muualta maailmasta, mutta niitä ei ollut löytynyt.

5.2 Miten kokeilua on dokumentoitu ja arvioitu?

Hankkeeseen ei ole myönnetty julkista rahoitusta, mutta Ekorent on saanut rahoitusta Teke-siltä osana Fiksu Kaupunki -ohjelmaa yhteensä 74 404 euroa liiketoimintansa kehittämiseen. Ekorent on myös palkittu Suomen kiinnostavimpana kuluttaja-cleantech -yrityksenä Cleantech Venture Daylla syksyllä 2015, sekä valittu ensimmäisten suomalaisten yritysten joukossa WWF:n Climate Solver -verkostoon keväällä 2016. Joukon Voiman ja Ekorentin kyseessä olevaa kampanjaa ei ole kuitenkaan arvioitu tai dokumentoitu muuten kuin mahdollisesti yritysten omaan käyttöön jäävissä dokumenteissa.

5.3 Minne ja miten kokeilun kokemuksia on viety eteenpäin?

Ekorentin ja Joukon Voiman kampanjasta on julkaistu runsaasti artikkeleita lehdissä sekä blogikirjoituksia. Muun muassa Helsingin Sanomat, Yle ja Tekniikka&Talous kirjoittivat kampanjasta sen ollessa käynnissä. Ekorentin edustaja totesi olleensa kertomassa muutamille yrityksille ja muille tahoille joukkorahoituksesta ja sen käyttämisestä.

6 Yhteenveto

Sähköautojen palvelupisteiden joukkorahoitus toimi hyvänä tapana kerätä rahoitusta ja uusia asiakkaita, sekä levittää tietoa palvelusta kampanjan saaman mediahuomion myötä. Rahoittajia motivoivia tekijöitä näyttivät olevan kiinnostus sähköautoihin ja sähköautoilun edistämiseen Suomessa, Ekorentin tai Joukon Voiman tukeminen ja yrittäjyyden tukeminen ylipäänsä, sekä ekologisuuden ja yhteiskäytännön tukeminen.

Käytännölliseltä kannalta joukkorahoituksella haluttiin edistää palvelupisteen perustamista itselle suotuisaan paikkaan, saada ajoaikaa tavallista halvemmilla hinnoilla tai testata sähköautojen ominaisuuksia. Haastattelujen perusteella osaamisen ja tietoisuuden lisääminen sekä uusiutuvasta energiasta, että joukkorahoituksesta sijoitusmuotona, nähtiin tärkeänä uusiutuvan energian tulevaisuuden kannalta.

Lähteet

- Belleflamme, P., Lambert, T., & Schvienbacher, A. (2010). Crowdfunding: An Industrial Organization Perspective. Working paper for Digital Business Models: Understanding Strategies.
- Ekorent. 2016. Nissan Leaf –täyssähköauto. Copyright: Ekorent.
- EY. (2014). Empowering local. RECAI – Renewable energy country attractiveness index 42, 18–21.
- Hakola, Marjo. (2016). Joukkorahoitus ja siihen liittyvä lainsäädäntö. Pro gradu – tutkielma. Vaasan Yliopisto, kauppatieteellinen tiedekunta, talousoikeuden oppiaine.
- Hallitusohjelma. (2015). Ratkaisujen Suomi – Pääministeri Juha Sipilän hallituksen strategisen ohjelma 29.5.2015. Hallituksen julkaisusarja 10/2015.
- HE 46/2016. Hallituksen esitys eduskunnalle joukkorahoituslaiksi sekä eräiksi siihen liittyviksi laeiksi. Saatavilla: https://www.eduskunta.fi/FI/vaski/HallituksenEsitys/Documents/HE_46+2016.pdf
- Kajan, J. (2015). Joukkorahoitus – Uusiutuvan energian käännteentekijä? Saatavilla: <http://www.lahienergia.org/joukkorahoitus-uusiutuvan-energian-kaanteentekija/> Viitattu 8.7.2016
- Mollick, E., & Kuppuswamy, V. (2014). After the Campaign: Outcomes of Crowdfunding. UNC Kenan-Flagler Research Paper No. 2376997.
- Moritz, A. & Block, J. (2016). Crowdfunding: A literature review and research directions. Teoksessa Crowdfunding in Europe, 25–53. Sveitsi: Springer.
- Ordanini, A., Miceli, L., Pizzetti, M. & Parasuraman, A. (2011). Crowd-funding: transforming customers into investors through innovative service platforms. Journal of Service Management 22(4), 443–470.
- Sähköinen Liikenne. (2016). Saatavilla: <http://www.sahkoinenliikenne.fi/uutiset/energiatuki-sahkoautoille-ja-latauslaitteille-oli-menestys>. Viitattu 25.6.2016.
- Valtiovarainministeriö. (2014). Raportti joukkorahoituskyselystä. Saatavilla: http://www.hare.vn.fi/upload/Julkaisut/19842/5104_Raportti_joukkorahoituskyselystae.pdf
- Valtiovarainministeriö. (2016). Miksi tarvitaan joukkorahoituslaki? Saatavilla: http://vm.fi/artikkeli/-/asset_publisher/miksi-tarvitaan-joukkorahoituslaki-
- Vasileiadou, E., Huijben, J. & Raven, R. (2015). Three is a crowd? Exploring the potential of crowdfunding for renewable energy in the Netherlands. Journal of Cleaner Production 2015, 1–14.
- Windcentrale. (2016). Hoe werkt het? <https://www.windcentrale.nl/hoe-werkt-het/>. Viitattu 7.7.2016.

Tämä case-julkaisu liittyy Suomen Akatemian strategisen tutkimuksen neuvoston rahoittamaan Smart Energy Transition (SET) -hankkeeseen (293405) (www.smartenergytransition.fi). SET-hanke tutkii, miten Suomi voi hyötyä hajautetun ja vaihtelevan uusiutuvan energian ympärille nousevista murroksellisista teknologioista. Kyse on ratkaisusta, joissa energiaa voidaan varastoida tai sen tarvetta ohjata vaihtelevan tuotannon mukaan (kysyntäjousto). Näihin ratkaisuihin liittyvät olennaisesti uudet digitaaliset ratkaisut, kuten esineiden internet. Samalla murrokseen liittyy myös kehitys, jossa rakennusten ja liikenteen energian tarve pienenee, energiaomavaraisuus kasvaa, ja rakennukset ja liikennevälineet muodostavat yhä kiinteämmän osan energiajärjestelmää.



ISBN 978-952-60-7201-2 (pdf)
 ISSN-L 1799-4950
 ISSN 1799-4950 (painettu)
 ISSN 1799-4969 (pdf)

Aalto-yliopisto
Kauppakorkeakoulu
Johtamisen laitos
www.aalto.fi

**KAUPPA +
 TALOUS**

**TAIDE +
 MUOTOILU +
 ARKKITEHTUURI**

**TIEDE +
 TEKNOLOGIA**

CROSSOVER

**DOCTORAL
 DISSERTATIONS**