

TARTU ÜLIKOOL

Majandusteaduskond

Getriin Kold, Kristin Kalde

IDUETTEVÕTTE FINANTSEERIMISVAJADUSED JA -VÕIMALUSED
ARENGUFAASIDE LÕIKES : KLASSIKALISE PANGANDUSE ROLL

Bakalaureusetöö

Juhendaja: kaasprofessor Eneli Kindsiko, PhD

Tartu 2026

Suuname kaitsmisele

(juhendaja allkiri)

Oleme koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

.....

(töö autorite allkirjad)

Sisukord

Sissejuhatus.....	4
1. Teoreetiline sissevaade iduettevõtte rahastamisvajadustest arengufaaside lõikes.....	6
1.1. Iduettevõtte olemus ja arengufaasid.....	6
1.2. Iduettevõtte rahastamisvõimalused eri arengufaasides	12
1.3. Klassikalise panganduse roll iduettevõtte arengufaasides	16
2. Empiiriline uuring iduettevõtte rahastamisvajadustest	20
2.1. Uurimisprotsessi kirjeldus ja valimi tutvustus	20
2.2. Intervjuude analüüsi tulemused	22
Kokkuvõte.....	36
Viidatud allikad.....	38
Lisa 1.....	42
Summary	44

Sissejuhatus

Iduettevõtted ehk uued kiiresti arenevad ettevõtted on viimastel aastakümnetel saanud oluliseks majanduskasvu, töökohtade loomise ja tehnoloogilise innovatsiooni allikaks üle maailma. (Adwani, 2025; Blank, 2013) Eriti suur on nende roll teadmispõhistes ja kõrgtehnoloogilistes sektorites, kus uued ideed ja ärimudelid võivad kiiresti kujundada rahvusvahelist konkurentsivõimet (Cantamessa, Gatteschi, Perboli & Rosano, 2018; Ries, 2011). Samas kaasneb nende kiire kasvu ja innovatsiooniga ka ebakindlus ning kõrge finantsrisk, mistõttu on sobiva rahastuse leidmine nende arengus kriitilise tähtsusega. Praktikast osutub see sageli keeruliseks, kuna traditsioonilised finantseerimismudelid ei vasta piisavalt hästi iduettevõtete dünaamilistele ja kiiresti muutuvatele vajadustele (Ermawati, 2024).

Iduettevõtete areng on mitmefaasiline protsess, kus ettevõtte vajadused ja riskiprofiil muutuvad oluliselt igas arenguetapis, mis eeldab erinevaid rahastamisallikaid ja -instrumente. Seetõttu on oluline, et finantseerimislahendused oleksid kooskõlas ettevõtte hetkeseisu ja strateegiliste eesmärkidega (Adwani, 2025; Marcon & Duarte Ribeiro, 2021). Samal ajal mõjutavad nende rahastamisvõimalusi ka laiemad muutused finantssektoris. Digitaaltehnoogiatega areng ja *fintech*-lahenduste levik on kaasa toonud olulisi muutusi finantsteenuste pakkumises, suurendades konkurentsi ning sundides traditsioonilisi finantsasutusi ümber mõtestama oma rolli ja väärtuspakkumisi. (Vives, 2019)

Kuigi varasemates uuringutes on käsitletud nii iduettevõtete rahastamist kui ka panganduse digitaliseerimist, on neid teemasid enamasti analüüsitud eraldiseisvalt. Praktikast esineb iduettevõtete ja finantseerijate vahel sageli informatsiooni asümmeetriat ja erinevat riskitaju, mille tulemusena võib traditsiooniline pangandus jääda iduettevõtete jaoks raskesti ligipääsetavaks. See suunab ettevõtteid alternatiivsete rahastamisallikate poole ning rõhutab vajadust paremini mõista, kuidas iduettevõtete finantsvajadused ja finantsteenuste pakkumine omavahel suhestuvad ettevõtte elutsükli eri etappides (Myers & Majluf, 1984; Vives, 2019).

Selgitamiseks välja iduettevõtete rahastamisvajadused ja -võimalused ning panganduse roll eri arengufaasides on bakalaureusetöö eesmärk pakkuda välja lahendusi nende paremaks toetamiseks eri faasides.

Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

1. Selgitada iduettevõtte kui ettevõtlusvormi olemust ning kirjeldada eri arengufaase.
2. Analüüsida iduettevõtte rahastamisvajadusi ja -võimalusi erinevates arengufaasides.
3. Analüüsida klassikalise panganduse rolli iduettevõtte rahastamisel.

4. Kirjeldada bakalaureusetöö uurimisprotsessi, valimi moodustamise põhimõtteid ning andmekogumise ja -analüüsi meetodeid.
5. Anda ülevaade kvalitatiivse uuringu tulemustest, analüüsides iduettevõtete praktilisi kogemusi.
6. Teha ettepanekuid iduettevõtete paremaks toetamiseks ja nende rahastuse kaasamise edukuse suurendamiseks.

Bakalaureusetöö koosneb teoreetilisest ja empiirilisest peatükist. Esimene, teoreetiline osa, koosneb kolmest alapeatükist, millest esimeses tutvustatakse iduettevõtte kui ettevõtlusvormi olemust ning käsitletakse selle arengufaase ja elutsükli, tuues esile riskide ja rahastamisvajaduste muutumise ettevõtte arengu käigus. Teoreetilise osa teises alapeatükis käsitletakse iduettevõtete rahastamisvajadusi ja -võimalusi ettevõtte erinevates arengufaasides, pöörates tähelepanu nii kasutatavatele rahastusallikatele kui ka seotud riskidele ning piirangutele. Viimases alapeatükis analüüsitakse pangandusteenuste rolli rahastamisel, keskendudes traditsiooniliste pankade ja *fintech*-ettevõtete pakutavatele teenustele ning nende sobivusele iduettevõtte erinevates arengufaasides. Lisaks kirjeldatakse, kuidas ettevõtja taust, maine ja varasem kogemus saavad mõjutada ligipääsu rahastusele.

Empiiriline osa koosneb kahest alapeatükist, millest esimeses antakse ülevaade kasutatavast uurimismeetodist ning kirjeldatakse uurimisprotsessi. Teises alapeatükis antakse ülevaade kvalitatiivse uuringu tulemustest, keskendudes iduettevõtete praktilistele kogemustele. Lisaks tegid autorid ettepanekuid iduettevõtete paremaks toetamiseks ning ettevõtetele endile, et suurendada nende edukust rahastuse kaasamisel.

Märksõnad: iduettevõtte, arengufaas, rahastus, pangandus.

1. Teoreetiline sissevaade iduettevõtte rahastamisvajadustest arengufaaside lõikes

1.1. Iduettevõtte olemus ja arengufaasid

Iduettevõtteid iseloomustab innovaatus, kiire kasvupotentsiaal ja kõrge riskitaseme (Costa, 2023). Iduettevõtteid luues testitakse uusi tehnoloogiaid ja ärimudeleid, mis õnnestumise ja edu korral võivad enda alla võtta märkimisväärse turuosa. Seeläbi täidavad iduettevõtted majanduses olulist rolli, aidates kaasa majanduskasvule ja uute töökohtade loomisele. Seega on oluline luua tingimused, mis toetaksid iduettevõtete arengut ja jätkusuutlikkust. (Hejazi et al., 2024; OECD, n.d.)

Iduettevõtted eristuvad traditsioonilistest ettevõtetest eeskätt oma eesmärgi ja tegevusloogika poolest. Kui klassikalised ettevõtted tegutsevad olemasoleval turul väljakujunenud ärimudeli ja suhteliselt stabiilsete rahavoogude alusel, siis iduettevõtte eesmärk on leida skaleeritav ärimudel ebakindlas ja kiiresti muutuv keskkonnas. (Blank, 2013; Eisenmann, 2021; OECD, n.d.) Ries (2011) rõhutab, et iduettevõtted tegutsevad olukorras, kus puudub kindlus nii turu nõudluse kui ka tulubaasi osas. See ebakindlus mõjutab otseselt ka iduettevõtete finantskäitumist ja rahastamisvõimalusi, millest tulenevalt on vajalik pidev katsetamine ja muutustega kohandumine.

Iduettevõtete loomine on viimastel aastatel olnud kasvutrendis, mis on kaasa toonud märgatava konkurentsi kasvu. Globaliseerumine ja majanduse tehnoloogiapõhisemaks muutumine mõjutavad iduettevõtete tegevuskeskkonda, suurendades vajadust uute ja innovaativsete rahastamismudelite järele. (Ermawati, 2024) Teaduskirjanduses käsitletakse iduettevõtte arengut läbi erinevate faaside ehk elutsükli mudelite, mis aitavad paremini mõista, kuidas nende eesmärgid, riskid ja ressursivajadused ajas muutuvad. (González et al., 2024) Erinevalt traditsioonilistest ettevõtetest ei ole iduettevõtte areng lineaarne ega ette ennustatav. Tegemist on dünaamilise protsessiga, kus faaside vahel liigutakse sageli katsetamise, õppimise ja kohandumise kaudu. (Blank, 2013; Ries, 2011) Levinud ja praktikas sageli kasutatav arengufaaside jaotus hõlmab idee-, valideerimis- ja kasvufaasi, mis on aluseks võetud ka antud töös. (Startup Commons, n.d.) Iga faas seab ettevõtjale uusi väljakutseid ning seega ei saa näiteks esimeses arengufaasis edu toonud tegureid üle kanda järgmisse faasi, vajalik on pidev kohanemine ja arenemine (Gelderen, Thurik & Bosma, 2005). Iduettevõtte kolme arengufaasi paremaks mõistmiseks ja ülevaate andmiseks on autorid koostanud koondtabeli (vt tabel 1), kus on välja toodud igat faasi

iseloomustavad märksõnad. Faasipõhine käsitus aitab paremini mõista, kuidas iduettevõtte finantseerimisvajadused eri etappide jooksul muutuvad.

Tabel 1

Iduettevõtte arengufaaside iseloomustus märksõnade abil

Iduettevõtte arengufaas	Arengufaasi fookus
Ideefaas	Probleemi ja äriidee sõnastamine, info kogumine ning turu ja riskide esmane hindamine. Risk ja ebakindlus on kõrged, toimivat toodet ja tulu veel ei ole.
Valideerimisfaas	Äriidee ja ärimudeli testimine, klientide vajaduste kaardistamine ning MVP loomine. Kogutakse tagasisidet ja kohandatakse toodet vastavalt turu vajadustele.
Kasvufaas	Turul on olemas vastava toote nõudlus. Eesmärgiks on kliendibaasi ja tulu kasvatamine ning müügi ja tootmise laiendamine. Lisaks keskendutakse protsesside tõhustamisele ja organisatsiooni arendamisele.

Allikas: Autorite koostatud Azeem & Khanna, 2023; Blank, 2013; Daugherty, 2019;

Gelderen, Thurik, & Bosma, 2005; González et al., 2024; Hejazi et al., 2024; Paschen, 2017;

Ries, 2011 baasil.

Iduettevõtte esimene arengufaas ehk ideefaas. Selles faasis on pöhirõhk probleemi määratlemisel ja esmase äriidee sõnastamisel. Keskendutakse uute lahenduste leidmisele ja väljatöötamisele. Informatsiooni ammutatakse ümbritsevast keskkonnast, mistõttu on ettevõtja ja teda ümbritseva keskkonna vaheline seos oluline ning omab märkimisväärset mõju edasisele tegutsemisele. Ideefaasis toimub lisaks informatsiooni kogumisele ka turu ja riskide hindamine, jõudmaks selgusele, kas äriidee on piisavalt realistlik ja atraktiivne, et sellega edasi liikuda. Varajases faasis tehtud otsused on iduettevõtte edasise arengu seisukohalt kriitilised, eriti need otsused, mis puudutavad meeskonda, toote määratlemist, turusegmenti ja partnerlust. (Gelderen, Thurik & Bosma, 2005; González et al., 2024)

Selles etapis puudub enamasti toimiv toode ja tulu ning riskitase on väga kõrge (Ries, 2011). Iduettevõtete varajast arengut iseloomustab ka kõrge ebaõnnestumise tõenäosus, mida mõjutavad muu hulgas rahastuse kättesaadavus, turukonkurents, regulatiivsed takistused ning ettevõtte sisemised ressursid. (Azeem & Khanna, 2023; Hejazi et al., 2024)

Läbiviidud uuringutest on selgunud, et arvestatav osa ideefaasis olevatest ettevõtetest ei jõua järgmisesse faasi. Näiteks Gelderen, Thurik ja Bosma (2005) viisid läbi uuringu, kus jälgisid iduettevõtteid nende esimese kolme aasta jooksul. Uuringust selgus, et ainult 36%

õnnestus oma ettevõtte käima saada ning 20% loobus tegutsemast esimese kolme aasta jooksul. Sarnase uuringu viisid läbi ka Hejazi et al. (2024), kes samuti leidsid, et suur osa alustavatest iduettevõtetest ei ela esimest paari aastat üle. Sellest tulenevalt võib järeldada, et ettevõtete esimene faas on seotud kõrgema riskitaseme ja ebastabiilsusega. Alustavale ettevõtjale on seega tähtis piisav ettevalmistus, sobiv ettevõtluskeskkond ning vajalike ressursside ja rahastuse olemasolu, mis toetaks iduettevõtte edukat toimetulekut.

Iga arengufaasi juures on erinevaid tegureid, mis mõjutavad just selles faasis edukat toimetulekut. Varasemad uuringud näitavad, et iduettevõtete ellujäämist mõjutavad nii ettevõtja kui ka organisatsiooniga seotud tegurid, lisaks finantsressursid ja väliskeskkond, millest tulenevalt ei sõltu edukus üksnes äriideest, vaid laiemate tegurite koosmõjust. (Azeem & Khanna, 2023; Hejazi et al., 2024) Lisaks võib mingisuguses etapis edu toonud tegur osutada järgnevas etapis hoopis ebaõnnestumise põhjuseks ja vastupidi. (Gelderen, Thurik & Bosma, 2005) Näiteks Rauch ja Frese (2000) on leidnud, et ettevõtja isiksuseomadused ja käitumismustrid omavad suuremat mõju ja tõenäosust ettevõtlusega alustamisele kui selle hilisemale edule. Lisaks ettevõtja isiksuseomadustele mõjutavad ideefaasis ettevõtte toimetulekut ka turu üldine olukord ja riskifaktorid. See tähendab, et kui turg on liiga ebastabiilne ja ettevõtja väljavaated iduettevõtte loomisele ei ole head, siis tõenäosus selle asutamiseks on ka väiksem. Seega ei liiguta järgmisse faasi ning tegutsemine võidakse katkestada. (Rauch & Frese, 2000, viidatud Gelderen, Thurik & Bosma kaudu, 2005) Lisaks peetakse oluliseks meeskonda ja toote määratlemist, kuna need kujundavad iduettevõtte võimekuse oma ideed edasi arendada, turule sobitada ja investoritele usaldusväärset esitleda. (González et al., 2024)

Deakins ja Whittam (2000) on leidnud, et esimeses arengufaasis on iduettevõtte edasine areng seotud ettevõtja individuaalsete omadustega. Siin mängivad kesksel rollil ka varem mainitud isiksuseomadused ja inimkapital, mis hõlmab endas teadmisi, haridust, oskusi ja eelnevat kogemust. Varasemates iduettevõtete ellujäämist käsitlevates uuringutes on inimkapitali peetud üheks oluliseks sisemiseks ressursiks, mis mõjutab ettevõtte võimekust varajases arengufaasis toime tulla. (Azeem & Khanna, 2023) Tegurid mõjutavad ettevõtja võimet arendada äriideed ja langetada põhjendatud strateegilisi otsuseid. Näiteks annab varasem töökogemus selle valdkonna spetsiifilisi teadmisi ja oskusi, mida saab kasutada ka enda ettevõtte loomisel ja äriidee testimisel. (Deakins & Whittam, 2000, viidatud Gelderen, Thurik & Bosma kaudu, 2005) Isiksuseomaduste juures hinnatakse inimese üldist motivatsioonitaset äriidee elluviimiseks. Inimesed alustavad ettevõtlusega mitmetel põhjustel

ning seejuures on igaühel oma motivaator. Seega ideefaasis toimetuleku ja edukuse määrab suuresti ettevõtja motivatsioon ja alustamise põhjus. (Gelderen, Thurik & Bosma, 2005)

Iduettevõtte teine arengufaas ehk valideerimine. Faas keskendub lähemalt äriidee valideerimisele ehk testitakse ärimudeli põhieeldusi. Blank (2006) hinnangul on kesksel kohal klientide probleemide ja vajaduste kaardistamine. Faasi peamiseks eesmärgiks on välja selgitada, kas probleem, mida soovitakse lahendada, realselt eksisteerib ning kas ja kui palju on kliendid selle eest nõus maksma. Selleks testitakse toodet potentsiaalsete klientide peal ja kogutakse tagasisidet ehk püütakse leida sobiv turg, kes oleks antud tootest huvitatud. Kliendikeskne lähenemine ja väärtuspakkumise täpsustamine on olulised, kuna need aitavad vähendada turuga seotud ebakindlust ja toetavad ettevõtte edasist arengut. (Blank, 2006, viidatud Lindkvist & Stjernberg kaudu, 2016; González et al., 2024)

Antud etapis luuakse minimaalne töötav toode (inglise keeles *minimum viable product* ehk MVP), mida klientide peal testitakse ja mille kohta koheselt tagasisidet saadakse (Ries, 2011). Blank (2006) hinnangul on tegemist tootega, mis on loodud kasutades minimaalset rahastust ja aega. Eesmärgiks on potentsiaalsetele klientidele toodet esitleda, et neil tekiks piisav arusaam, millist väärtust uus toode endas kannab. Seejuures kogutakse tagasisidet ning jõutakse arusaamale, kas ideega on mõtet turule siseneda ning milline on täpsemalt eksisteeriv nõudlus. Seejuures püütakse silma jääda varajastele kasutajatele (inglise keeles *early evangelists*), kellelt eelkõige tagasisidet oodatakse. (Blank, 2006, viidatud Lindkvist & Stjernberg kaudu, 2016)

Varajaste kasutajate kaasamine võimaldab iduettevõttel vähendada turu nõudlusega seotud ebakindlust ning koguda informatsiooni, mida kasutatakse ärimudeli kohandamisel (Blank, 2006). See tähendab, et nad on nõus toodet ostma enne kui see on lõplikult valmis ning seejuures olema testgrupiks. Iduettevõtte seisukohalt on oluline sihtrühma kõnetada ja need inimesed leida, sest seeläbi saab vahetut tagasisidet ja oma toodet täiustada. Valideerimisfaasis ei ole rõhk tulu teenimisel, vaid turul enda positsiooni leidmisel. Seega, peale seda faasi peaks ettevõttel olema selge arusaam potentsiaalsete klientide vajadustest ja sihtrühmast, kellele oma toodet soovitakse müüa. (Blank, 2006, viidatud Lindkvist & Stjernberg kaudu, 2016)

Kui klientide valideerimisfaasis ehk etapis, kus arendatakse ja testitakse müügiprotsessi, on saadav tagasiside negatiivne, tähendab see, et iduettevõtte ei suutnud oma äriideed valideerida ja turul puudub nõudlus sellele tootele. Seega tuleb tagasi liikuda esimesse faasi (ideefaas) ning sellist sammu nimetatakse *pivot'iks*. Sellest tulenevalt peetakse iduettevõtte esimest kahte faasi kõige olulisemaks, sest kui nendes faasides ei suudeta oma

ideed ära valideerida ja potentsiaalseid kliente leida, siis edasine edu ei ole kuigi tõenäoline. Lisaks on oluline pidev ja vahetu suhe kliendiga, sest seeläbi saab oma toodet vastavalt vajadustele täiendada, lisades sellele funktsioone, mille vastu vajadus reaalselt eksisteerib. (Chanin, Pompermaier, Fraga, Sales & Prikladnicki, 2017)

Iduettevõtte kolmas arengufaas ehk kasvamine. Kasvufaasis on ettevõtte suutnud tõestada, et toode või teenus leiab turul kasutust ning tekivad esimesed stabiilsemad kliendid ja tulud. Riskid ei kao, kuid ebakindlus väheneb võrreldes varasemate etappidega ning fookus liigub toote täiustamisele, ärimudeli tugevdamisele ja tootmismahu kasvatamisele. (Blank, 2013; Eisenmann, 2021) Paschen (2017) hinnangul algab kasvufaas siis, kui iduettevõttest saab tõhus ja kasumlik ettevõtte. See tähendab, et on olemas oma turuosa ning vastav toode on valideeritud. Kasvufaasis keskendutakse veel organisatsioonikultuuri arendamisele, struktuuri ülesehitamisele ja protsesside efektiivsusele. Seega, kui varasemates faasides tegutsevad ettevõtjad peamiselt oma põhitöö kõrvalt, siis antud etapis hakkab iduettevõtte toimiva organisatsiooni kuju võtma (näiteks palgatakse esimesed töötajad). Sellest tulenevalt väheneb ettevõtja roll igapäevaste operatiivsete tegevuste täitmisel ning keskendutakse rohkem selle juhtimisele. (Daugherty, 2019)

Kasvufaas nõuab vastavalt iduettevõtte tegevusvaldkonnale investeeringuid tehnoloogiasse, personali ja turundusse. Oluliseks muutuvad ettevõtte kuvand ning müügi ja klientuuri suurendamine. Varasematest uuringutest on selgunud, et klientuuri ja müügi kasvu peamiseks võtmeteguriks on ettevõtte kuvand ehk brändi kujundamine (domeenid, disain, sõnum ja väärtused) ja seejuures kvaliteedi tagamine läbi kasutajakogemuse ja klienditeeninduse. (Zaheer, Breyer, Dumay & Enjeti, 2019) See loob omakorda vajaduse tööprotsesside ja -rollide spetsialiseerumisele, et iduettevõtte saaks säilitada põhifookuse ja seejuures võtta toimiva organisatsiooni kuju. Edukaks kujunemiseks on eelkõige vaja strateegilist plaani, mis kaardistaks eesmärgid ja edumõõdikud ning määraks ära, millest otsuste tegemisel lähtuda. (Crnogaj & Rus, 2023)

Lisaks kuulub viimase sammu juurde analüüside koostamine, et hinnata ärimudeli otstarbekust ja jätkusuutlikkust. Analüüsitakse, kas lahendamist vajav probleem, turule toodud toode ja ärimudel on omavahel kooskõlas. Saadud rahastus suunatakse edasise kasvu saavutamisele ning faasile on iseloomulik ka tootevaliku laiendamine või uutele geograafilistele turgudele sisenemine. Kui analüüsi käigus leitakse, et ärimudel ei ole majanduslikult mõistlik, liigutakse tagasi iduettevõtte esimeste faaside juurde või lõpetatakse tegevus ja väljutakse turult. (Blank, 2006, viidatud Lindkvist & Stjernberg kaudu, 2016) Järgnevalt on töö autorid koostanud võrdleva tabeli (vt tabel 2), mille eesmärk on anda parem

ülevaade iduettevõtte arengufaasidest ning sellest tulenevalt võrreldakse kolme faasi viie erineva kriteeriumi alusel.

Tabel 2

Iduettevõtte arengufaaside võrdlus viie kriteeriumi alusel

Kriteeriumid	Ideefaas	Valideerimisfaas	Kasvufaas
Fookus	Äriidee kujundamine ja probleemi määratlemine	Äriidee valideerimine	Iduettevõtte laienemine ja skaleerimine
Riskitase	Kõrge, valitseb suur ebakindlus	Kõrge, kuid väheneb läbi testimise	Madalam, kuid siiski olemas
Peamised tegevused	Info kogumine, turu ja riskide hindamine	MVP loomine ja testimine, tagasiside kogumine	Toote ja protsesside arendamine
Edu võtmetegurid	Ettevõtja isiksuseomadused ja ümbritsev keskkond	Klienditagasiside ja kohanemisvõime	Strateegiline juhtimine, efektiivsus
Tulu ja kliendid	Enamasti puuduvad	Piiratud ja mahult väikesed	Kasvavad ja stabiliseeruvad

Allikas: Autorite koostatud Azeem & Khanna, 2023; Blank, 2013; Daugherty, 2019;

Gelderen, Thurik, & Bosma, 2005; González et al., 2024; Hejazi et al., 2024; Paschen, 2017;

Ries, 2011 baasil.

Arengufaaside võrdlus näitab, et iduettevõtete riskitase, ressursivajadused ja eesmärgid ei ole staatilised. Erinevalt traditsioonilisest ettevõttest on iduettevõtete areng dünaamiline ja mittelineaarne protsess, kus igas faasis toimub kohanemine, või ka vajadusel eelmisse etappi tagasi liikumine. (Blank, 2013; Ries, 2011) Ideefaasis on fookus äriidee kujundamisel ja turu esmasel hindamisel, mida iseloomustab kõrge ebakindlus ja suur ebaõnnestumise risk. Edukust mõjutavad eelkõige ettevõtja isiksuseomadused, motivatsioon ja ümbritsev keskkond. (Gelderen, Thurik & Bosma, 2005) Valideerimisfaasis keskendutakse ärimudeli testimisele ning turu nõudluse tõestamisele, kus olulist rolli mängib klientidelt saadud tagasiside ja valmisolek teha vajadusel muudatusi (Blank, 2013). Kasvufaasis, kui toode on turul kinnitust leidnud, nihkub fookus ettevõtte laiendamisele, protsesside efektiivsemaks muutmisele ja strateegilisele juhtimisele, kusjuures riskitase küll väheneb, kuid ei kao täielikult (Daugherty, 2019; Paschen, 2017). Seega on iduettevõtte iga faas oma fookuselt, riskitasemelt ja tegevustet erinev. Sellest tulenevalt tuleks eraldi käsitleda ka iga faasi rahastamisvajadusi ja -võimalusi, mille on autorid võtnud fookusesse järgnevas peatükis.

1.2. Iduettevõtte rahastamisvõimalused eri arengufaasides

Erinevalt küpsetest ettevõtetest iseloomustab iduettevõtteid olukord, kus kulud tekivad sageli enne tulude realiseerumist ning oma tegevust ei suudeta finantseerida sisemiste rahavoogude arvelt, mistõttu on välise kapitali kaasamine vältimatu (Asoba & Mefi, 2022; Cantamessa, Gatteschi, Perboli & Rosano, 2018; Ries, 2011;). Varasemad uuringud on näidanud, et piiratud ligipääs finantsressurssidele on üks olulisemaid tegureid, mis võib takistada iduettevõtete ellujäämist ja kasvu. (González et al., 2024) Esiteks nõuab uute toodete ja teenuste arendamine märkimisväärseid alginvesteeringuid, mille tasuvus ei ole veel kindel. Iduettevõtete eesmärgiks on kiire kasv ja turuosa hõivamine, mis eeldab investeeringuid enne, kui on saavutatud kasumlikkus. Viimaks on paljud iduettevõtted suunatud skaleeritavatele ärimudelitele, kus edu sõltub võimest kiiresti laieneda, mis omakorda suurendab rahastamisvajadust. (Blank, 2013) Piisav kapital võimaldab iduettevõttel pikendada oma tegevusperioodi enne kasumlikkuse saavutamist ning suurendab võimalust kohaneda turu tagasisidega ja teha vajalikke strateegilisi muudatusi. (Vives, 2019)

Iduettevõtete rahastusallikad varieeruvad sõltuvalt selle arengufaasist, riskiprofiilist ja finantsajaloost. Varajastes faasides domineerivad omakapitalipõhised ja mitteametlikud rahastusvormid, hilisemates faasides suureneb ligipääs institutsionaalsetele ja traditsioonilistele pangateenustele. (Berger & Udell, 1998; Marcon & Duarte Ribeiro, 2021) Omakapital on sageli esimene rahastusallikas, mida iduettevõtted kasutavad. See hõlmab asutajate isiklike sääste ning reinvesteeringut tuluseid, kui neid tekib. Omakapitali eeliseks on kontrolli säilitamine ja paindlikkus, kuid selle maht on piiratud ning ei pruugi toetada kiiret kasvu. (Vives, 2019) Varajases faasis kaasatakse rahastust äriinglitelt ehk investoritelt, kes on valmis investeerima raha alustavatesse iduettevõtetesse (Lange, Rezepa & Zatrochová, 2024) Lisaks kapitalile jagavad äriinglid ka kontakte, strateegilisi nõuandeid ja kogemust. Äriinglite roll on eriti oluline valideerimise ja kasvufaasi alguses, mil ettevõtte vajab nii rahalist tuge kui ka usaldusväärset kasvu. (Lange, Rezepa & Zatrochová, 2024; Pollman, 2019)

Alustavate iduettevõtete seas on levinud ühisrahastus (inglise keeles *crowdfunding*), mis kogus populaarsust peale 2008. aasta majanduskriisi, sest vanemad finantseerimismeetodid ei olnud enam nii kättesaadavad. Sarnaselt äriinglitele pakub ka ühisrahastus võimalust oma turu valideerimiseks ja kontaktide loomiseks. Ühisrahastuse kaudu saavad alustavad iduettevõtjad luua endale võrgustiku potentsiaalsetest investoritest, kelle kaudu nad saavad testida oma ideid, koguda tagasisidet ja luua lojaalset kliendibaasi. (Hoque, 2024)

Riskikapital on finantseerimisviis, kus investorid saavad osaluse iduettevõttes ehk rahastus saadakse ettevõtte omakapitali eest (Sangani, 2023). Riskikapital muutub oluliseks tavaliselt siis, kui iduettevõtte on suutnud tõestada oma ärimudeli elujõulisust ja kasvupotentsiaali. Riskikapitalifondid investeerivad suuremate summadega ning ootavad vastutasuks kiiret kasvu ja kõrget tootlust. Selline rahastus sobib eelkõige kasvufaasi, kuid sellega kaasneb sageli kontrolli ja otsustusõiguse osaline loovutamine. (Gompers, 2004; Pollman, 2019) Pangateenused on iduettevõtete jaoks kõige piiratumad. Pankade vaates on iduettevõtted sageli kõrgema riskiga kliendid, kelle krediitvõime hindamine on keeruline. Pangad eelistavad ettevõtteid, kellel on stabiilsed rahavood, tagatised, usaldusväärne finantsajalugu ja madal riskitase. Seetõttu muutub pangalaenu ja muude krediitvahendite kasutamine realistlikumaks alles hilisemates faasides, kui ettevõtte riskiprofiil on vähenenud. (Berger & Udell, 1998; Marcon & Duarte Ribeiro, 2021) Seda kinnitavad Adwani (2025) ja Vives (2019) läbiviidud uuringud, millest selgub, et iduettevõtete ligipääs kapitalile on oluliselt piiratum kuna finantsasutused peavad iduettevõtteid liiga riskantseks. Aja jooksul, kui iduettevõtte suudab näidata stabiilseid rahavooge ja usaldusväärset juhtimist, paraneb ka ligipääs traditsioonilistele finantseerimisvahenditele. Varajases faasis täidavad olulist rolli ka riiklikud toetused ja programmid, aidates leevendada turupuudujääke ja soodustada innovatsiooni. Toetused võivad vähendada vajadust omakapitali loovutamiseks ning toetada tegevusi, mida erasektor peab liiga riskantseks. (Vives, 2019)

Iduettevõtete rahastamisega kaasnevad riskid mõjutavad nii ettevõtjaid kui ka finantseerijaid. Finantsriskid hõlmavad eelkõige likviidsus- ja maksevõimeriski, mis tulenevad ebastabiilsetest rahavoogudest ja kulude-tulude ajalisest nihkest. Varajases faasis võivad ka väikesed muutused turuolukorras või kulustruktuuris oluliselt mõjutada ettevõtte jätkusuutlikkust. Samuti võib esineda informatsiooni asümmetria, sest ettevõtjatel on rohkem teavet oma ärimudeli ja tulevikupotentsiaali kohta kui finantseerijatel. (Hoque, 2024)

Järgnevalt käsitletud rahastamisvõimalusi eraldi idee-, valideerimis- ja kasvufaasis. Töö autorid on esmase ülevaate andmiseks koostanud võrdleva tabeli (vt tabel 3), kus on välja toodud igale arengufaasile omased rahastusallikad, nende sobivus ja peamised piirangud.

Tabel 3

Iduettevõtte arengufaaside ja rahastamisvõimaluste võrdlus

Arengu- faas	Peamised rahastusallikad	Rahastuse roll ja sobivus	Peamised riskid ja piirangud
IDEEFAAS	Asutajate isiklik kapital, reinvesteeritud vahendid, lähedaste toetus, riiklikud toetused ja programmid.	Võimaldab äriidee esmast arendamist, turu uurimist ja ilma suure välise kontrollita. Riiklikud toetused aitavad leevendada turupuudujääke ja toetada innovatsiooni.	Piiratud kättesaadavus ja konkurents. Areng sõltub ettevõtja isiklikest rahalistest võimalustest. Väline rahastus on raskemini kättesaadav, kuna ärimudel ei ole veel tõestatud.
VALIDEERIMIS- FAAS	Lähedaste toetus, ühisrahastus, riiklikud toetused ja programmid, äriinglid.	Rahastus toetab MVP arendamist ja ärimudeli testimist. Äriinglid ja ühisrahastus pakuvad lisaks esmaseid kontakte, teadmisi ja strateegilist tuge.	Rahastusvajadus suureneb. Ühisrahastuse ja toetuste puhul võivad piiranguks olla kättesaadavus, konkurents või ajamahukas taotlusprotsess.
KASVUFAAS	Äriinglid, riskikapital, pangalaenud.	Võimaldab kiiremat kasvu, turuosa hõivamist, meeskonna laiendamist ja protsesside arendamist.	Investorite kaasamisega kaasneb osaluse ja otsustusõiguse loovutamine ning tekib surve kiireks kasvuks. Pangalaenud eeldavad maksevõimet, tagatise ja madalamat riskiprofiili.

Allikas: Autorite koostatud Adwani, 2025; Asoba & Mefi, 2022; Blank, 2013; Boyarchenko, 2021; Cantamessa, Gatteschi, Perboli & Rosano, 2018; Daugherty, 2019; Ermawati, 2024; González et al., 2024; Hoque, 2024; Marcon & Duarte Ribeiro, 2021; Ries, 2011; Sharma, 2024; Vives, 2019 baasil.

Rahastamine ideefaasis. Alustavate iduettevõtete algkapital pärineb suurel määral ettevõtjalt endalt või tema lähedastelt. Varasemad uuringud näitavad, et alustavad iduettevõtted toetuvad esimestes arenguetappides sageli asutajate isiklikule kapitalile, reinvesteeritud vahenditele. (Asoba & Mefi, 2022) Seega ei ole ideefaasis iduettevõtete arengut pärssivaks teguriks mitte väliste rahastusmeetodite kättesaadavus, vaid ettevõtja enda rahalised ressursid ja võime algseid kulusid katta. (Aldrich, 1999, viidatud Gelderen, Thurik & Bosma kaudu, 2005) Riskiteguriks võib osutada suur kapitalivajadus ideefaasis. Eelkõige sellepärast, et kui esimeses faasis sõltub iduettevõtte juba pangalt saadud laenust või ingelinvestorite poolt antavast algkapitalist suurendab see juba varajases faasis kohustiste

hulka ning võib seeläbi takistada edasist arengut. (Aldrich, 1999, viidatud Gelderen, Thurik & Bosma kaudu, 2005)

Rahastamine valideerimisfaasis. Selles faasis saadakse vajalik kapital kas lähedastelt, ühisrahastuse kaudu (*crowdfunding*), läbi riiklike toetuste või äriinglidelt. Näiteks ühisrahastus pakub iduettevõttele paindlikumaid tagasimakse tingimusi, vähendades varajases faasis tegutsevate iduettevõtete finantskoormust. Selline lahendus võimaldab kapitali kaasata ka kõrgema riskiprofiiliga iduettevõtetal. Seetõttu on arengufaasile kohandatud ja paindlik rahastusmudel iduettevõtete konkurentsivõime ja jätkusuutliku kasvu oluline eeltingimus, võimaldades ettevõtetel kasvada stabiilsemalt ja reageerida paremini turu muutustele. Antud faasis on kapitali kaasamine oluline, et luua esmane MVP ja oma toodet klientide peal testida. (Sharma, 2024) Illustriivse näitena võib tuua Amazoni, mille varajane areng 1994. aastal tugines asutaja Jeff Bezose vanemate kogutud vahenditele. Aasta hiljem kaasati riskikapital ning seejärel mindi 1997. aastal börsile, et lisakapitali kaasata. (Boyarchenko, 2021) Seega kinnitab toodud näide, et iduettevõtte rahastus sõltub suuresti selle arengufaasist ehk algselt toetub ettevõtja peamiselt enda ja lähedaste isiklikele ressurssidele ning teised rahastusmeetodid muutuvad kättesaadavaks pärast äriidee valideerimist.

Rahastamine kasvufaasis. Antud faasis kaasatakse institutsionaalsed investorid, näiteks riskikapitalifondid. Riskikapitalifondide eelduseks on, et iduettevõtte on võtnud selleks hetkeks toimiva ettevõtte kuju. Kasvufaasis müüakse ka investoritele osalus ettevõttes. Selleks tuleb esmalt määrata ära ettevõtte väärtus, et teada saada, kui suure osa ettevõttest investorid saavad (inglise keeles termin *priced round*). Tegemist on hea strateegilise sammuga, sest seeläbi saab ettevõtja investoritelt saadud kapitali kasutada omakorda iduettevõtte kasvuks. (Daugherty, 2019) Sõltuvalt eesmärkidest võivad asutajad ja investorid selles etapis kaaluda ka väljumisstrateegiat, näiteks börsile minekut (IPO) või ettevõtte müümist. (Silicon Valley Bank, n.d.)

Iduettevõtted vajavad rahastusstrateegiat, mis vastab nende arengufaasile ning arvestab sinna juurde kuuluvaid riske ja ressursivajadusi. Kui valida eesmärkidele, visioonile ja arengufaasile vastav rahastuslahendus, toetab see ettevõtte arengut igas etapis. (Sharma, 2024) Eelnevalt käsitletud traditsioonilised finantseerimisallikad ei kohandu iduettevõtete arengufaasidega, mille tulemusel jäävad pankade poolt pakutavad teenused iduettevõtete puhul kättesaamatuks. Seega on autorite hinnangul oluline eraldi käsitleda ka klassikaliste finantsteenuste rolli iduettevõtete arengus.

1.3. Klassikalise panganduse roll iduettevõtte arengufaasides

Pangateenustel on iduettevõtete rahastamisel tähtis roll, ulatudes igapäevaste finantstoimingute toetamisest kuni ettevõtte kasvu rahastamiseni hilisemates arengufaasides. Kuigi pangapõhine finantseerimine on varajases faasis sageli piiratud, on pangad olulised partnerid finantsjuhtimise, riskide maandamise ja rahavoogude juhtimisel. Iduettevõtete vaates ei piirdu pangateenuste roll üksnes välise finantseerimisega, vaid hõlmab teenuseid laiemalt, mis toetab ettevõtte igapäevast toimimist ja arengut.

Iduettevõtte üheks peamiseks väljakutseks on leida finantseerimisteenus, mis toetaks selle kiiret arengut ja kõrgemat riskitaset. Traditsioonilised rahastusallikad, näiteks pangalaenud, põhinevad eeldusel, et ettevõttel on stabiilne tegutsemisajalugu, prognoositav rahavoog ja madal riskitase. Iduettevõtete puhul ei ole need tingimused sageli täidetud, sest neil puudub tõestatud ärimudel ning nende areng on kiire ja ettearvamatu. Adwani (2025) läbiviidud uuring kinnitas, et finantsasutused peavad selliseid ettevõtteid tihti liiga riskantseks, millest tulenevalt on nende ligipääs kapitalile oluliselt piiratum. Lisaks ettevõtete lühike tegutsemisajalugu ja tehnoloogiapõhine, kiiresti muutuv tegevuskeskkond ei vasta pankade tavapärasele riskihindamise kriteeriumitele, mis vähendab veelgi ettevõtte võimalust rahastust saada (Ermawati, 2024).

Finantseerimine pankade poolt on iduettevõtete jaoks sageli piiratud, eriti idee- ja valideerimise faasis. Pangad eelistavad rahastada ettevõtteid, kellel on stabiilsed rahavood ja madalam riskiprofiil, mistõttu on pangapõhine finantseerimine tavaprasem hilisemates arengufaasides (Berger & Udell, 1998; Marcon & Duarte Ribeiro, 2021). Seetõttu ei saa iduettevõtte sõltuda üksnes tavapärastest finantsinstrumentidest, vaid vajab paindlikumaid lahendusi, mis arvestaksid selle arengufaase, ebastabiilsust ja kiiret kasvupotentsiaali.

Iduettevõtted vajavad rahastusstrateegiat, mis vastab nende arengufaasile ning arvestab sinna juurde kuuluvaid riske ja ressursivajadusi. Seda kinnitab ka Ermawati (2024) läbiviidud uuring, mis toob välja, et iduettevõtete erinevad kasvutsüklid nõuavad erinevaid finantseerimismeetodeid, mis maandaksid riske ja toetaksid ettevõtte ambitsioone. Kui valida vastavalt ettevõtte eesmärkidele ja visioonile finantseerimisteenus, toetab see iduettevõtet igas arenguetapis. See on oluline konkurentsivõime ja jätkusuutliku kasvu toetamiseks, võimaldades seeläbi ettevõttel kasvada stabiilsemalt ja reageerida paremini turumuutustele (Sharma, 2024). Seejuures on oluline lähtuda ettevõtte pikaajalisest visioonist, eesmärkidest ja riskitaluvusest. Iduettevõttel, mis saab faasipõhiselt sobivamaid ja toetavaid

rahastuslahendusi, on konkurentsieelis ning säilitab suurema tõenäosusega oma efektiivsuse (Ermawati, 2024).

Eriti varajastes arengufaasides võivad mittefinantseerivad pangandusteenused olla olulisemad kui laenuhood, kuna need aitavad kujundada finantsdistipliini ja parandada ettevõtte juhtimisvõimekust. Arveldus- ja makseteenused on sageli esimesed pangateenused, mida ettevõtted kasutavad. Need võimaldavad ettevõttel osaleda majandustegevuses, hallata kliendi- ja tarnijasuhteid ning luua alus finantsandmete kogumiseks. Digitaalsed makselahendused ja mitmekanalilised arveldussüsteemid on eriti olulised iduettevõtetele, kelle tegevus on sageli rahvusvaheline ja tehnoloogiapõhine. Rahavoo juhtimine on iduettevõtete jaoks kriitilise tähtsusega, kuna nende tulud on sageli ebaregulaarsed ja kulutused kõrged, eriti esimestes arenguetappides. Pangad pakuvad erinevaid tööriistu ja teenuseid, nagu kontode ülevaated, prognoosilahendused ja likviidsusjuhtimise instrumendid, mis aitavad ettevõtetel paremini planeerida oma rahalisi vahendeid. Efektiivne rahavoo juhtimine võib oluliselt vähendada likviidsusriski, mis on üks peamisi iduettevõtete ebaõnnestumise põhjuseid. (Marcon & Duarte Ribeiro, 2021) Riskijuhtimise vaates pakuvad pangad teenuseid, mis aitavad maandada valuuta-, intressi- ja makseriske, eriti ettevõtetele, kes tegutsevad rahvusvahelistel turgudel. Kuigi varajases faasis ei pruugi ettevõtted neid teenuseid aktiivselt kasutada, muutuvad need olulisemaks koos ettevõtte kasvuga ja tegevuse keerukuse suurenemisega (Berger & Udell, 1998; Vives, 2019).

Pangandussektori digitaliseerimine on toonud kaasa uute teenusepakujate, eeskätt *fintech*-ettevõtete, esilekerkimise, mis on muutnud iduettevõtete ligipääsu finantsteenustele. Klassikalised pangad ja *fintech*-ettevõtted erinevad nii teenuste ülesehituse, riskihindamise kui ka kliendisuhete korralduse poolest. Teenuste erinevused seisnevad eelkõige pakumise ulatuses ja fookuses. Traditsioonilised pangad pakuvad laia teenusteportfelli, mis hõlmab nii arveldust, finantseerimist kui ka riskijuhtimist, samas kui *fintech*-ettevõtted keskenduvad sageli kitsamatele ja tehnoloogiapõhiste lahendustele, nagu digitaalsed maksed, arveldusplatvormid või alternatiivsed krediidimudelid. (Marcon & Duarte Ribeiro, 2021)

Ligipääsetavus on üks peamisi eeliseid, mida *fintech*-ettevõtted iduettevõtetele pakuvad. Digitaalsed liitumisprotsessid, kiirem otsustamine ja madalamad sisenemisbarjäärid muudavad *fintech*-teenused atraktiivseks just varajastes faasides, kus traditsioonilised pangad võivad olla ettevaatlikumad. Paindlikkus ja digitaliseerimine võimaldavad *fintech*-ettevõtetel kasutada alternatiivseid andmeallikaid ja automatiseeritud riskihindamist, mis võib vähendada informatsiooni asümmeetria mõju iduettevõtete rahastamisel. Samas rõhutab Vives (2019), et kuigi *fintech* võib suurendada konkurentsi ja efektiivsust, ei pruugi see

täielikult asendada pankade rolli, eriti keerukamate finantsteenuste ja suuremahulise rahastamise puhul.

Pangandusteenuste olulisus ja kasutusviis muutuvad koos ettevõtte arenguga ning sõltuvad otseselt ettevõtte arengufaasist ja riskiprofiilist. Ideefaasis on iduettevõtete kokkupuude pangandusega piiratud ning keskendub peamiselt elementaarsetele arveldus- ja makseteenustele. Finantseerimine toimub enamasti omakapitali, äriinglite või toetuste kaudu ning pangad mängivad pigem toetavat kui finantseerivat rolli (Blank, 2013).

Valideerimis- ja esialgse tõmbejõu faasis suureneb vajadus struktureerituma finantsjuhtimise järele. Pangandusteenused aitavad ettevõttel hallata kasvavaid rahavooge ja tehingumahtusid, kuid pangapõhine finantseerimine on endiselt piiratud kõrge tajutava riski tõttu (Berger & Udell, 1998; Marcon & Duarte Ribeiro, 2021).

Skaleerimisfaasis muutub panganduse roll olulisemaks. Kui ettevõtte suudab tõestada oma ärimudeli elujõulisust ja näidata stabiilsemaid rahavooge, paranevad ka võimalused kasutada pangalaene ja teisi krediititooteid. Selles etapis täidavad pangad üha enam strateegilise partneri rolli, toetades ettevõtte kasvu ja rahvusvahelistumist (Vives, 2019).

Pangateenuste kättesaadavusel mängivad olulist rolli ka ettevõtja isiklikud omadused, varasem kogemus ning sotsiaalsed suhted. Need on iduettevõtete rahastamise kontekstis keskse tähtsusega, kuna need mõjutavad otseselt finantseerijate usaldust ja riskitaju. Eriti varajases arengufaasis, mil ettevõtte võimalused on piiratud, kujuneb rahastamisotsuste aluseks sageli hinnang ettevõtjale endale. (Adwani, 2025)

Ettevõtja taust ja varasem kogemus on olulised iduettevõtete rahastamisvõimaluste kujunemisel, eriti olukorras, kus ettevõttel puudub pikaajaline tegevusajalugu. Teaduskirjanduses eristatakse sageli esmakordseid asutajaid ja sariettevõtjaid, kellel on varasem kogemus ühe või mitme ettevõtte loomisel ja juhtimisel. Ucbasaran jt (2008) toovad esile, et sariettevõtjad erinevad esmakordsetest asutajatest nii teadmiste, oskuste kui ka võrgustike poolest, mis võib mõjutada nende suutlikkust kaasata väliskapitali.

Varasem ettevõtluskogemus võib vähendada finantseerijate tajutavat riski, kuna see toimib signaalina ettevõtja võimekusest juhtida ebakindlust ja teha strateegilisi otsuseid. Tihtipeale on edukatel ettevõtjatel lihtsam klassikalises panganduses jalg ukse vahele saada. Hsu (2004) leiab, et kogunud ettevõtjad suudavad keskmiselt kaasata kapitali soodsamatel tingimustel, kuna investorid ja teised finantseerijad hindavad kõrgemalt nende varasemat edukat tegevust.

Samas ei tähenda varasem kogemus automaatselt paremaid rahastamisvõimalusi, kuna ka ebaõnnestunud ettevõtluskogemus võib mõjutada usaldust negatiivselt (Hashai & Zahra,

2021; Ucbasaran jt, 2008). Esmakordsete asutajate puhul on rahastamisega seotud riskid sageli kõrgemad, kuna puudub varasem tõendusmaterjal ettevõtja võimekuse kohta.

Sellises olukorras keskenduvad finantseerijad rohkem ärimudeli potentsiaalile ja välistele signaalidele, näiteks meeskonna koosseisule või kaasatud partneritele. Seega mõjutab ettevõtja kogemus otseselt informatsiooni asümmeetriat finantseerijate ja ettevõtjate vahel, mida on peetud üheks keskseks rahastamispiirangute põhjuseks. (Myers & Majluf, 1984; Zunino, Dushnitsky & Praag, 2022)

Lisaks individuaalsele kogemusele mõjutavad ettevõtete rahastamisvõimalusi oluliselt ka ettevõtja sotsiaalne kapital ja maine. Sotsiaalne kapital hõlmab ettevõtja professionaalseid ja isiklikke võrgustikke, mis võivad pakkuda ligipääsu teabele, ressursidele ja potentsiaalsetele finantseerijatele. Shane ja Stuart (2002) rõhutavad, et tugevad võrgustikud suurendavad tõenäosust leida investoreid ning hõlbustavad usalduslike suhete loomist varajases arengufaasis.

Võrgustike roll on eriti oluline iduettevõtete puhul, kus formaalne informatsioon ettevõtte kohta on piiratud. Investorid ja pangad kasutavad sageli mitteametlikke kanaleid ja soovitusi, et hinnata ettevõtja usaldusväarsust ja kompetentsi. Sellest tulenevalt võivad hästi arenenud võrgustikud vähendada informatsiooni asümmeetria mõju ja parandada rahastamise kättesaadavust (Berger & Udell, 1998; Marcon & Duarte Ribeiro, 2021).

Maine ja usaldus kujunevad aja jooksul ning põhinevad nii ettevõtja varasematel saavutustel kui ka tema käitumisel ärisuhetes. Hea maine võib toimida alternatiivse tagatisena olukorras, kus materiaalsed tagatised puuduvad, ning suurendada finantseerijate valmisolekut riske võtta. Samas on maine habras ning negatiivsed kogemused võivad rahastamisvõimalusi märkimisväärselt piirata. (Adwani, 2025)

Seega on asutaja varasem kogemus, usaldus ja maine, asutaja finantsseis ja võrgustik iduettevõtete rahastamise kontekstis dünaamilised tegurid, mis arenevad koos ettevõtte ja ettevõtja tegevusega ning mõjutavad otseselt ligipääsu erinevatele rahastusallikatele. Tegurite mõju ei ole alati muutumatu, vaid varieerub sõltuvalt ettevõtte arengufaasist (vt tabel 4).

Tabel 4

Tegurite mõju pangateenuste rollile iduettevõtte arengufaasides

Võrreldav tegur	Ideefaas	Valideerimisfaas	Kasvufaas
Asutaja taust ja varasem kogemus	✓✓	✓✓✓	✓✓
Iduettevõtte maine ja usaldusväärsus	✓	✓✓	✓✓✓
Asutaja finantsseis	✓✓	✓✓	✓
Asutaja kontaktid/ võrgustik	✓✓✓	✓✓	✓✓

Märkused. ✓ - nõrk mõju; ✓✓ - keskmine mõju; ✓✓✓ - tugev mõju

Allikas: Autorite koostatud Hashai & Zahra, 2021; Hsu, 2004; Marcon & Duarte Ribeiro, 2021; Ucbasaran, 2008; Zunino, Dushnitsky & Praag, 2022 baasil.

Iduettevõtete rahastamisvõimalused sõltuvad olulisel määral ettevõtte arengufaasist, riskiprofiilist ning ettevõtja kogemusest ja võrgustikest. Lisaks mängivad olulist rolli ka pangateenused ja alternatiivsed teenusepakkujad, mis toetavad ettevõtte igapäevast tegevust, finantsjuhtimist ja kasvu. Empiirilises osas analüüsitakse Eesti iduettevõtete praktilisi kogemusi ja hinnanguid rahastamisvõimalustele ning teenustele erinevates arengufaasides.

2. Empiiriline uuring iduettevõtte rahastamisvajadustest

2.1. Uurimisprotsessi kirjeldus ja valimi tutvustus

Käesoleva bakalaureusetöö uurimisprotsess on kavandatud kvalitatiivse uurimusena, mille eesmärk on mõista iduettevõtete kogemusi, vajadusi ja ootusi erinevate finantsteenuste ja teenusepakkujate suhtes. Valitud uurimisviis aitab keskenduda iduettevõtjate subjektiivsetele hinnangutele ja kogemustele, mis on eriti oluline kontekstis, kus iduettevõtete rahastus- ja teenusevajadused on tihedalt seotud iduettevõtte arengufaasi, riskitaseme ja asutajate varasema kogemusega.

Empiirilise osa aluseks oli uurimisplaan koos läbiviimise ajakavaga (vt tabel 5).

Tabel 5

Uurimisplaan

Tegevus	Ajakava
Töö teoreetilise materjaliga	November 2025 – märts 2026
Intervjuu küsimuste ettevalmistamine	8. – 15. märts 2026
Valimi koostamine	15. märts – 5. aprill 2026
Pilootintervjuu	30. märts 2026
Intervjuude läbiviimine ja transkribeerimine	1. aprill – 29. aprill 2026
Intervjuude transkriptsioonide kodeerimine	24. aprill – 1. mai 2026
Tulemuste analüüs ja seostamine teooriaga	1. mai – 7. mai 2026
Järelduste tegemine ja ettepanekute koostamine	8. mai – 11. mai 2026

Allikas: autorite koostatud.

Bakalaureusetöö andmekogumise meetodina kavandati poolstruktureeritud intervjuud kaheteistkümne erineva iduettevõtte esindajaga. Poolstruktureeritud intervjuuga saab kombineerida ettevalmistatud küsimused ja paindliku vestlusvormi, andes intervjuueeritavatele võimaluse avada oma kogemusi ja vaateid neile olulistest aspektidest.

Intervjuud viidi läbi 2026. aasta märtsis ja aprillis. Intervjuude kestvus oli keskmiselt 32 minutit, jäädes 19 ja 51 minuti vahele, ning viidi läbi Microsoft (MS) Teams keskkonnas (vt tabel 6). Kokku tekkis 389 minutit helifaile ja 99 lehekülge transkriptsioone (Times New Roman teksti suurusega 12 ja 1,5 reavahe), täpsem informatsioon intervjuu struktuuri ja küsimuste kohta on toodud töö lisas 1. Intervjuueeritavate nõusolekul salvestati intervjuud helivormingus. Konfidentsiaalsuse hoidmise vajaduse tõttu ei kuulu intervjuude transkriptsioonid bakalaureusetöö lisade hulka, küll aga kasutavad autorid intervjuudest lubatud tsitaate.

Tabel 6

Ülevaade valimist

Intervjuu number	Toimumisaeg	Intervjuu kestvus
Intervjuu 1	30.03.2026	23 min
Intervjuu 2	01.04.2026	42 min
Intervjuu 3	02.04.2026	51 min
Intervjuu 4	06.04.2026	33 min
Intervjuu 5	14.04.2026	23 min
Intervjuu 6	17.04.2026	39 min
Intervjuu 7	24.04.2026	25 min
Intervjuu 8	24.04.2026	26 min
Intervjuu 9	24.04.2026	44 min
Intervjuu 10	24.04.2026	19 min
Intervjuu 11	28.04.2026	34 min
Intervjuu 12	29.04.2026	30 min

Allikas: autorite koostatud.

Valimi moodustamisel lähtuti eesmärgipärasest valimist, mille kohaselt tugineti iduettevõtete valimisel sellele, et need kataks kõik arengufaasis. See tähendab, et valituks osutunud ettevõtted olid kas idee-, valideerimis- või kasvufaasis. Autorid viisid läbi 12 intervjuud jõudes seeläbi küllastuspunkti, kus iduettevõtjate vastused hakkasid korduma. Intervjuu koosnes järgmistest teemaplokkidest, lähtudes töö teoreetilises osas käsitletust: rahastamisvajadused, finantsteenused ja ettevõtja kogemus.

Andmete analüüsimise käigus kodeeriti intervjuudest esilekerkivad korduvad teemad ja mustrid. Analüüsi eesmärk on sügavama arusaama loomine uuritavast ning teoreetiliste käsitluste täiendamine praktikast tulenevate vaadetega. Uurimisprotsessi osaks on saadud tulemuste võrdlemine töö teoreetilises osas käsitletuga. Selline lähenemine võimaldab hinnata, kuivõrd teoorias kirjeldatud rahastamisvajadused ja pangateenuste roll vastavad iduettevõtjate tegelikule kogemusele ning millistes aspektides võivad ilmuda lahknevused. Samuti aitab see esile tuua võimalikke kitsaskohti, mida varasem teaduskirjandus ei ole piisavalt käsitletud.

2.2. Intervjuude analüüsi tulemused

Käesolevas peatükis esitatakse tulemused vastavalt intervjuu küsimuste plaanis aluseks olnud teemaplokkidele: rahastamisvajadused, finantsteenused ja ettevõtja kogemus. Iga teema juures kirjeldavad autorid intervjuudest tekkinud koode ja loodud kategooriaid ning kasutavad toetavaid tsitaate. Autorid analüüsisid iga loodud kategooriat eraldi, sidudes omavahel teooria ja tulemused ning lisasid ettepanekud teemade kokkuvõtteks.

Intervjuude tulemused kinnitasid suurel määral teoreetilises osas käsitletud seisukohti, mille kohaselt sõltuvad iduettevõtete rahastamisvajadused otseselt ettevõtte arengufaasist, eesmärkidest ja riskitasemest (Blank, 2013; Marcon & Duarte Ribeiro, 2021; Ries, 2011). Samuti ilmnes intervjuudest, et iduettevõtted eelistavad algfaasis paindlikke rahastusallikaid ning väldivad võimalusel pangalaene, kuna need ei vasta sageli varajases arengufaasis tegutsevate ettevõtete vajadustele. Selline tulemus kattub Bergeri ja Udelli (1998) ning Vivesi (2019) käsitlustega, mille kohaselt on pangapõhine finantseerimine alustavate ettevõtete jaoks piiratud kõrge riskitaseme ja vähese finantsajaloo tõttu.

Esimese teemaplokina käsitlevad autorid **iduettevõtete rahastamisvajadusi** ning intervjuude tulemuste koodide põhjal on loodud viis kategooriat (vt tabel 7).

Tabel 7

Esimeses teemaplokis loodud koodid ja kategooriad

Teema	Intervjuu tulemuste koodid	Loodud kategooriad
1. teema: Rahastamisvajadused	*Omavahendid *Pere, sõbrad, lähedased *Kiirendid	Rahastusallikad algfaasis
	*Toote/ tehnoloogia arendamine *Personalikulud *AI programmid *Litsentsid ja tehnika	Kapitalivajadus algfaasis
	*Algsed kulud suurenevad *Tarkvara edasiarendus *Uutele turgudele sisenemine *Kasvavad personalikulud	Rahastamisvajaduste muutumine iduettevõtte kasvades
	*Ingelinvestorid *Riskikapital *Toote müügist teenitud tulu	Rahastusallikad järgnevates faasides
	*Pangalaenu mittesobivus *Tagasimakserisk *Finantstulemuste puudumine	Rahastamisallikate mittesobivus

Allikas: autorite koostatud.

Esimese kategooriana käsitletakse **iduettevõtete rahastamisvajadusi**. Intervjuudest selgus, et alguses toetutakse kõige enam omavahenditele ning tehakse iduettevõtte arendamist põhitoetuse kõrvalt. Samuti mainiti pere, sõprade ja lähedaste tuge, kuid oluliselt vähem. Lisaks nähakse olulise algfaasi rahastusallikana Eestis erinevaid kiirendeid ja programme, näiteks Prototroni, Tehnopoly võimalusi ning *deep-tech* kiirendeid, kust on võimalik saada prototüübi arendamiseks esmast rahastust. Mõnel juhul võib algkapital tekkida ka väga varajases

klienditulust, kui toode või teenus suudetakse juba alguses esimestele klientidele müüa. Intervjuueritavad rõhutasid, et selliste rahastusviiside kaudu säilitatakse suurem kontroll ettevõtte üle ning vähendatakse finantsriski. Tuginedes Blank (2013) ja Ries (2011) uuringutele, viitab sellele käitumine lisaks ettevõtjate ebakindlusele ettevõtlusega alustamise suunal ning soovi vältida liigset sõltuvust välisest kapitalist. Nende hinnangul tuleneb see peamiselt sellest, et iduettevõtetel puuduvad varajases faasis stabiilsed rahavood ja kindel nõudlus, mistõttu kaasneb kõrgem riskitase ja ka ebakindlus. Üks vastaja kirjeldas olukorda järgnevalt:

“Vähem tahetakse nii- öelda investoreid võtta pardale, sest et sa annad ju oma ettevõtet sellega ära, eks ole. Ehk siis kõige lihtsam on nii, kui sa teed seda alguses natuke nagu töö kõrvalt ja samal ajal kogud raha. (Intervjuueritav 3, 2026)

Teiseks kategooriaks on kapitalivajadus algfaasis. Intervjuudest selgus, et iduettevõtetel tekib kapitalivajadus enne tulude realiseerumist ning selle ulatus sõltub tegevusvaldkonnast. Intervjuueritavate hinnangul on tarkvaraga seotud iduettevõtete kapitalivajadus algfaasis väiksem ning üks kallimaid sektoried on meditsiin, mis vajab märkimisväärselt rohkem rahastust laborite ja seadmete soetamiseks. Peamiste kuluallikatena erinevate sektorite lõikes toodi välja toote arendamist, tehnika soetamist, litsentse, tehisintellektil põhinevaid programme ja vastava personali palkamist. Saadud tulemused kattuvad Blanki (2013) ning Cantamessa, Gatteschi, Perboli ja Rosano (2018) käsitlustega, mille kohaselt tekivad iduettevõtetel kulud sageli enne tulude realiseerumist ning ettevõtte kasv sõltub võimest katta varajased arenduskulud. Lisaks juhiti tähelepanu töötajate palkamisele. Kui alguses panustavad asutajad esialgu oma aega tasuta või osaluse eest, siis töötajate palkamisel muutuvad personalikulud kiiresti üheks olulisimaks kuluallikaks. Üks vastaja kirjeldas olukorda järgnevalt:

“Kui sul ongi näiteks kolm või neli asutajat, kes panustavad oma aega tasuta osaluse eest on personalikulud väikesed. Nii kui sa hakkad võtma tööle inimesi palgaga, siis sealt need kulud hakkavad ka kohe ülesse kerkima.” (Intervjuueritav 6, 2026)

Kolmas kategooria keskendub rahastamisvajaduste muutumisele iduettevõtte kasvades. Intervjuudest ilmneb, et kasvufaasis kapitalivajadus suureneb. Kui alguses piisab sageli minimaalsest tootest või prototüübist, siis edasi tekib vajadus tarkvara turvalisuse, andmebaaside, juriidiliste lahenduste ning üldise tehnilise võimekuse arendamiseks. Olukorda illustreerib intervjuueritava vastus:

“Me ehitasime oma rahadega üles ainult rakenduse funktsioonid ja välimuse, aga null turva- ja kliendisüsteemi. Nende arendamine on juba kulukas.” (Intervjuueritav 1, 2026)

Lisaks selgus intervjuudest, et rahastamisvajadus suureneb märgatavalt valideerimis- ja kasvufaasis, mil ettevõtted soovivad laiendada meeskonda, arendada toodet edasi ning siseneda uutele turgudele. Uutele turgudele sisenemine toob kaasa täiendavaid investeeringuid müüki, turundusse, lokaliseerimisse ja tegevuste juhtimisse. Lisaks kasvavad personalikulud, sest laienedes on vaja palgata uusi töötajaid ning ehitada üles toimiva ettevõtte struktuur. Intervjueeritavad rõhutasid, et kuigi alguses suudeti ettevõtet arendada väiksemate kuludega, muutusid hilisemates faasides vajalikud investeeringud oluliselt suuremaks. See kinnitab Sharma (2024) seisukohta, mille kohaselt muutuvad rahastamisvajadused koos ettevõtte arenguga ning iga arengufaas nõuab erinevaid finantseerimislahendusi. Antud olukorda illustreerib järgneva vastaja tsitaat:

“Algfaasis oli tiimis mõni inimene ja me ehitasimegi ainult süsteemi, kogu seda asja üles ja tänaseks me oleme jõudnud sinna, kus meil on tiimis juba 17 inimest. See tähendab seda, et mida rohkem inimesi on, seda suurem on palgakulu. Mida rohkem on meil erinevaid osakondi, seda rohkem on neil vaja erinevaid ressursse, et mingeid asju hallata, ellu viia.”
(Intervjueeritav 7, 2026)

Neljanda kategooriana käsitletakse rahastusallikaid valideerimis- ja kasvufaasis. Intervjuude põhjal muutuvad nendes faasides olulisteks rahastusallikateks ingelinvestorid, riskikapital ja müügist teenitud tulu. Viimast rõhutati mitmes intervjuus ning lisati, et kõige väärtuslikum on kliendilt teenitud tulu, sest selle eest ei pea loovutama osalust ning see kinnitab turul nõudlust. Seda illustreerib intervjueeritava tsitaat:

“Kliendi raha on alati kõige parem, sest sa ei pea andma ära oma osalust selle eest.”
(Intervjueeritav 3, 2026)

Varajane müük annab iduettevõttele rahalisi ressursse, aga ka tugevama positsiooni investoritega läbirääkimistel. Intervjueeritavad tõid välja, et investorite kaasamine muutus realistlikuks alles siis, kui ettevõttel oli olemas toimiv prototüüp, esimesed kliendid või tõestus turu nõudlusest. See on kooskõlas Gompers (2004) ning Pollman (2019) käsitlustega, mille kohaselt ootavad investorid enne kapitali kaasamist tõestust ettevõtte kasvupotentsiaalset ja ärimudeli elujõulisusest. Iduettevõtjad tõid välja, et investorite kaasamisega kaasnes lisaks rahalisele toetusele ka strateegiline nõustamine, kontaktoõrgustik ja usaldusväärse kasv. Antud tulemused kinnitavad teoreetilises osas käsitletud seisukohta, mille kohaselt täidavad äriinglid ja riskikapitalifondid lisaks finantseerimisele ka mentorluse ja võrgustike loomise rolli (Pollman, 2019).

Viiendaks kategooriaks on rahastusallikate mittesobivus iduettevõtte olemusega. Kõige enam toodi siin välja pangalaenu mittesobivust, sellest tulenevalt tagasimakseriski

ning laenu taotlemiseks vajalike finantstulemuste puudumist. Tulemused kattuvad Bergeri ja Udelli (1998) ning Marconi ja Duarte Ribeiro (2021) käsitlustega, mille kohaselt peavad pangad alustavaid iduettevõtteid kõrge riskiga klientideks ning eelistavad rahastada stabiilsema tegevusajalooga ettevõtteid. Lisaks töid intervjueritavad välja, et pangalaenudega kaasnev kohustus regulaarseid makseid teha võib varajases arengufaasis piirata ettevõtte paindlikkust. Saadud tulemus kattub Vivesi (2019) käsitlusega, mille kohaselt ei vasta traditsioonilised finantseerimislahendused sageli iduettevõtete dünaamilisele arengule ja kiire kasvuga seotud vajadustele. Üks vastaja kirjeldas olukorda järgnevalt:

“Reaalsus on see, et tahetakse viimase kahe aasta finantstulemusi, mida startupidel reaalselt väga ei olegi.” (Intervjueritav 10, 2026)

Autorite ettepanekud antud teemaplokis on seotud sobivaima rahastamisallika leidmisega. Kõige efektiivsem on alustada iduettevõtlusega töö kõrvalt ning kasutada selleks omavahendeid, pere ja lähedaste toetust ning kiirendeid. Kulud tuleks võimalusel hoida madalad ning võimalikult kiiresti jõuda esimeste klientideni, sest klienditulu vähendab sõltuvust välisest kapitalist ning tõendab investoritele turul nõudlust. Rahastuse kaasamisel tuleks valida allikas vastavalt iduettevõtte arengufaasile: valideerimisfaasis sobivad ingelinvestorid, kasvufaasis riskikapital. Pangalaenu kasutamisel peaksid asutajad olema ettevaatlikud, kuna selle tagasimaksekohustus ja tagatisnõuded ei pruugi sobida iduettevõtte olemusega. Lisaks peaksid kasvufaasis iduettevõtted planeerima kapitalivajadust pikema ettevaatega, arvestades personalikulude, tehnoloogiaarenduse ja välisturgudele laienemisega seotud kulude suurenemist.

Järgmise teemaplokina käsitlevad autorid **iduettevõtete kokkupuudet erinevate finantsteenustega**, intervjuude tulemuste koodide põhjal on loodud viis kategooriat (vt tabel 8).

Tabel 8

Teises teemaplokis loodud koodid ja kategooriad

Teema	Intervjuu tulemuste koodid	Loodud kategooriad
2. teema: Finantsteenused	*Pangateenused	Igapäevased
	*Raamatupidamine	finantsteenused
	*Makseplatvormid	
	*Arvelduslahendused	Kogemus
	*Laenu kättesaamatus (risk/puudub tagatis)	traditsiooniliste
	*Mentorlus	pankadega
	*Rahvusvahelised maksed	<i>Fintech</i> ja
	*Erinevad makselahendused	alternatiivsed
	*Paindlikkus	lahendused
	*Madalamad teenustasud	
	*Võrgustike loomise keskkond	Puuduvad
	*Riigipoolne toetus	finantsteenused
	*Optimism	iduettevõtetele
*Mentorlus ja nõustamine (finants- ja juriidiline tugi)	Pankade ja iduettevõtete vahelise	
*Erinevate programmide rahastamine	koostöö parandamine	
*Sooduspakkumised arvelduslahendustele		
*Abi võrgustike loomisel		

Allikas: autorite koostatud.

Teise teemaploki esimeseks kategooriaks on kokkupuude igapäevaste finantsteenustega. Intervjuudest selgus, et iduettevõtted kasutavad igapäevaselt peamiselt tavapäraseid pangateenuseid, nagu arvelduskontod ja makselahendused. Varajases arengufaasis püütakse raamatupidamisega võimalusel ise toime tulla või kasutatakse lihtsamaid tarkvaralahendusi, näiteks Merit Aktivat või Costpocketit. Kasvufaasis muutub finantsjuhtimine keerukamaks ning sagedamini kasutatakse sisseostetud raamatupidamisteenust või palgatakse ettevõttesisene raamatupidaja. Samuti toodi välja Stripe'i laialdane kasutamine, kuna see võimaldab mugavalt hallata rahvusvahelisi ja klientidelt laekuvaid makseid.

Teine kategooria keskendub iduettevõtete kokkupuutele traditsiooniliste pankadega. Nagu juba esimeses punktis välja toodud, kasutatakse peamiselt raha hoiustamiseks ja maksete tegemiseks arvelduskontosid. Mitmed intervjuueritavad rõhutasid, et muu kokkupuude pankadega on olnud vähene või puudub täielikult, kuna pangapoolse rahastuse saamist peetakse eriti varajases arengufaasis tegutsevate iduettevõtete jaoks väga keeruliseks. Peamiste põhjustena toodi välja kõrge riskitase, tagatiste puudumine ning lühike või olematu tegutsemisajalugu. Lisaks rõhutati, et risk ei ole ainult pankadel, vaid ka ettevõtjatel endil, kes peavad hindama, kui realistlik oleks laenu teenindamine olukorras, kus ettevõtte areng ei

kulge ootuspäraselt. Samuti ilmnes intervjuudest, et pankade roll iduettevõtete toetamisel võiks olla pigem nõustav ja toetav, mitte ainult rahaline. Osa vastajatest leidis siiski, et tänapäevased tehnoloogilised lahendused ja tehisintellekt võimaldavad ettevõtjatel iseseisvalt vajalikku infot ja teadmisi omandada, mistõttu ei nähta pankade nõustamisrolli alati olulise lisaväärtusena. Tulemused kattuvad varasemate uuringutega, mille kohaselt on traditsioonilised pangad iduettevõtete rahastamisel ettevaatlikud, kuna alustavatel ettevõtetel puuduvad sageli stabiilsed rahavood, piisav finantsjalugu ja tagatised (Marçon & Duarte Ribeiro, 2021; Ermawati, 2024). Samuti rõhutavad González jt (2024), et iduettevõtete ebakindlus ja kõrge riskitase muudavad nende hindamise pankade jaoks keeruliseks. Vivesi (2019) hinnangul ei vasta traditsioonilised lahendused sageli kiiresti arenevate iduettevõtete vajadustele, mistõttu eelistatakse varajases arengufaasis paindlikumaid rahastusallikaid. Lisaks on leitud, et pankade roll iduettevõtete toetamisel liigub järjest enam klassikalisest laenu põhiseisest lähenemisest nõustamise, võrgustike loomise ja finantsjuhtimise toe suunas, kuna just teadmiste ja kontaktide puudus võib osutada alustavate ettevõtete jaoks piiranguks. (Hejazi jt, 2024)

“Pankasid põhimõtteliselt huvitab konkreetne ärimudel, äriplaan ja kõik see peab töötama. Kui sa tahad pangast raha kaasata, siis nad tahavad tagatist saada, aga startupidel ei ole mitte midagi.” (Intervjuu nr 2, 1. Aprill 2026)

Järgmiseks kategooriaks on *fintech* ja teised alternatiivsed lahendused traditsioonilistele pankadele. Eesti turul tegutsevatele traditsioonilistele pankadele alternatiivina kasutatakse ka teisi lahendusi. Peamiselt need iduettevõtted, kes tegutsevad ka välisturgudel ja kel on vaja teostada makseid välisvaluutades, kasutavad näiteks Wise ja Revolut lahendusi. Seda eelkõige seetõttu, et nende puhul on tasud madalamad ja on ka parem kasutajamugavus. Just rahvusvahelise konteksti poolelt mängib rolli ka paindlikkus. Näieks võivad traditsiooniliste pankade kasutamisel tekkida praktilised takistused, mis ei ole küll kriitilised, aga muudavad igapäevase kasutamise ebamugavaks. Tulemused kattuvad Vivesi (2019) käsitlusega, mille kohaselt eelistavad iduettevõtted *fintech*-lahendusi nende paindlikkuse, madalamate teenustasude ja kiiremate digilahenduste tõttu. Samuti rõhutavad Ermawati (2024) ja Hejazi jt (2024), et rahvusvaheliselt tegutsevate iduettevõtete jaoks on olulised mugavad välismaksed ja tehnoloogiliselt paindlikud finantsteenused. *“Näiteks mingid internetimaksed ei lähe Ameerikasse läbi lihtsalt, sest on mingid süsteemid ja piirangud, mis blokeerivad neid.” (Intervjueeritav 5, 2026)*

Neljas kategooria käsitleb seda, millised finantsteenused täna iduettevõtetele veel puudu on. Intervjuudest selgus, et iduettevõtete hinnangul on puudu eelkõige võrgustike

loomist toetavatest lahendustest ja lihtsamini kättesaadavatest riiklikest toetustest. Leiti, et investorite ja iduettevõtete kokkuviiamiseks võiks olla rohkem praktilisi platvorme ja võimalusi. Samuti rõhutati, et probleem ei seisne ainult kapitali puudumises, vaid selle jõudmises õigete ettevõteten. Mitmed intervjueritavad tõid välja, et riiklike toetuste ja käenduste taotlemine on liiga ajamahukas ning algfaasis ettevõtetele keeruliselt kättesaadav. Lisaks leiti, et Euroopa ettevõtluskultuuris ollakse iduettevõtete suhtes ettevaatlikumad ja vähem optimistlikud kui näiteks Ameerika Ühendriikides. Saadud tulemused kattuvad Vivesi (2019) käsitlusega, mille kohaselt vajavad iduettevõtted lisaks rahastusele ka laiemat tugisüsteemi, mis hõlmaks võrgustikke, teadmiste jagamist ja paindlikke toetavaid lahendusi. Samuti rõhutavad Hejazi jt (2024), et varajases arengufaasis tegutsevate iduettevõtete üheks peamiseks probleemiks on piiratud ligipääs rahastusele ja tugimeetmetele, mistõttu mängivad ka riiklikud toetused ja käendused olulist rolli ettevõtete arengus.

“Riigipoolne käendus võiks parem olla ehk siis kui mingi pank näeb seda riskina võtta, toetada mingit nagu alustavat ettevõtet, siis väga palju oleks näiteks abi kui riigi mingi käendused oleksid lihtsamini kättesaadavad, sest see protsess on ise nagu ülimalt-ülimalt pikk. Väga tihti saavad toetuse need, kes on juba nii-öelda sellest algetapist läbi saanud. Me oleme kandideerinud ja sellepärast nii-öelda mingi kogemus on olemas, aga ma ütleks seda, et see ei ole väärt seda tööd, mis sinna sisse läheb, et see on nagu lotopilet võib-olla, et pead ikka neid mingi vähemalt viis tükki tegema, siis võib-olla pärast seda veab.” (Intervjueritav 10, 2026)

Viimaseks kategooriaks selles teemaplokis on pankade ja iduettevõtete vahelise koostöö parandamise võimalused. Pankade ja iduettevõtete vahelise koostöö parandamise osas esines erinevaid arvamusi. Osa intervjueritavaid leidis, et mentorlust iduettevõtetele peaksid pakkuma pigem praktilise kogemusega ettevõtjad, mitte pangatöötajad. Samas peeti vajalikuks, et pangad pakuksid rohkem tuge finants- ja juriidilise nõustamise kaudu, eriti algfaasis tegutsevatele ettevõtetele, kellel puudub varasem kogemus. Üldiselt oldi seisukohal, et pankade roll ei peaks seisnema kõrge riskiga iduettevõtete otseses rahastamises, kuna see ei sobi kokku pankade ärimudeliga. Küll aga nähti pankade võimalikku rolli erinevate programmide, võistluste, soodsamate arvelduslahenduste ning võrgustike loomise toetamisel. Samuti rõhutavad Berger ja Udell (1998) ning Marcon ja Duarte Ribeiro (2021), et traditsioonilised pangad väldivad üldjuhul kõrge riskitasemega ettevõtete otsesest rahastamist, kuna iduettevõtete ebastabiilsed rahavood ja vähene finantsajalugu muudavad riskihindamise keeruliseks. Lisaks näitavad varasemad uuringud, et võrgustikud ja kontaktid mängivad

iduettevõtete arengus olulist rolli, aidates kaasa investorite ja ettevõtjate omavahelisele ühendamisele (Shane & Stuart, 2002).

“Pank ei peaks nagu väga ettevõtlusnõu andma, et pigem otsida inimest, kes päriselt on tegelema sellega ja kes on ka vigu kogunud rohkem. Need inimesed on põhimõtteliselt eluaeg pangas töötanud ehk siis nad tegelikult ei tea, mis see startupi maailm tegelikult endast kujutab.” (Intervjueeritav 5, 2026)

Autorite ettepanekud antud teemaploki osas on suunatud pankadele ning riigipoolsete meetmete arendamiseks, et aidata kaasa iduettevõtete kiiremale arengule ja paremale toetusele. Pankade vaatest ei peaks toetus keskenduma rahastusele, vaid toetava keskkonna loomisele ja arendamisele. Pankade abiga võiksid iduettevõtted jõuda potentsiaalsete investoriteni. Seda saaks teha läbi erinevate ürituste või seminaride, kus asutajad saaksid oma ideid jagada ja tutvustada ning jõuda õigete inimesteni. Samuti võiks pankade panus nõustamistes keskenduda spetsiifiliselt just finants- ja juriidilisele poolele, milles on neil tugev kompetents ja kus iduettevõtetel esineb sageli teadmistes puudujääke. Riigipoolsel tasandil tuleks parandada toetuse kättesaadavust. Riik peaks lihtsustama taotluse esitamise protsessi ning pakkuma kiiremini kättesaadavaid ja väiksema bürokraatiaga toetusi, mis sobiksid ka algfaasis ettevõtetele.

Kolmanda teemaplokina käsitlevad autorid **iduettevõtja varasemat kogemust** ning koostasid intervjuude tulemuste koodide põhjal neli kategooriat (vt tabel 9).

Tabel 9

Kolmandas teemaplokis loodud koodid ja kategooriad

Teema	Intervjuu tulemuste koodid	Loodud kategooriad
3.teema: Ettevõtja kogemus	*Esmakordne kogemus	Varasem
	*Varasemad õnnestumised/ ebaõnnestumised	ettevõtluskogemus
	*Ökosüsteemis osalemine (üritused, inkubaatorid)	
	*Mõjutab rahastuse saamist	Varasema kogemuse mõju rahastusele
	*Maine ja usaldusväärsus	
	*Suhtlusvõrgustik	Kontaktid ja võrgustik
	*Lihtsustatud ligipääs rahastusele	
	*Kogukond kui ühendaja	
	*Tasakaal	Idee vs meeskond
	*Ideed muutuvad	
	*Töökus ja vastutus	

Allikas: autorite koostatud.

Esmalt soovisid autorid teada, milline on olnud intervjueeritavate varasem ettevõtluskogemus. Paljude jaoks on tegemist esmakordse iduettevõtte kogemusega. Üksikul on varasem kokkupuude õnnestunud iduettevõttega ning mõni intervjueeritav on kogenud ka varasemat ebaõnnestumist. Kuigi ise nad seda selliselt ei võta, sest need on olnud siiski väga väärtuslikud kogemused ning vigadest on palju õpitud.

Teine kategooria täiendab eelmist lõiku. Intervjuudest selgus, et varasem ettevõtluskogemus mõjutab tugevalt rahastuse kaasamist ja investorite usaldust. Leiti, et varasem edu aitab kujundada positiivset mainet ning lihtsustab õigete kontaktideni jõudmist. Samuti rõhutati, et ka ebaõnnestunud kogemus võib olla väärtuslik, kuna sellest saadud õppetunnid suurendavad investorite usaldust ettevõtja vastu. Samas toodi välja, et noorte ja vähese kogemusega asutajate puhul hinnatakse sageli julgelt tegutsemist ja ambitsioonikust. Selline tulemus kattub Hsu (2004) ning Ucbasarani jt (2008) käsitlustega, mille kohaselt vähendab ettevõtja varasem kogemus finantseerijate tajutavat riski ja parandab ligipääsu kapitalile. *“Kui sul on juba eelnev kogemus olemas ja sul on näidata, et sa oled midagi proovinud ehitada juba, isegi kui see on ebaõnnestunud, aga sa tood oma õppetunnid sealt välja, siis investor on ikkagi juba palju kindlam sinna investeerida, kui täiesti esimest korda alustavasse tiimi.”* (Intervjueeritav 6, 2026)

Järgmine kategooria selles teemaplokis täiendab omakorda eelnevat, keskendudes kontaktidele ja võrgustikule, mis mängivad iduettevõtete arengus ning rahastuse kaasamisel kesksel rolli. Tugev suhtlusvõrgustik võimaldab kergemat ligipääsu nii investoritele kui ka potentsiaalsetele koostööpartneritele. Võrgustik ei ole ainult toetav tegur, vaid võib otseselt määrata, kui kiiresti ja efektiivselt iduettevõtte suudab edasi liikuda. Samuti rõhutati inkubatsiooniprogrammide ja kogukondade tähtsust, kuna need pakuvad mentorlust, kontakte ja praktilist tuge ettevõtte arendamisel. Sellised kogukonnad ja üritused võimaldavad leida nii kaasasutajaid kui ka investoreid ning kiirendavad seeläbi ettevõtete arengut. Tulemus toetab Shane'i ja Stuarti (2002) seisukohta, mille kohaselt võivad tugevad võrgustikud parandada ligipääsu ressurssidele ning vähendada informatsiooni asümmeetriat ettevõtjate ja finantseerijate vahel.

“Meil on üks ole erinevad tegijad nagu Tallinnas Tehnopol, Tartus on Tartu Teaduspark ja muud. Tegelikult need inkubatsiooniprogrammid Eestis on päris hea tasemega. Need on väga asjalikud ja sealt saab mentorid ja muud vajalikku teavet ja kontakte.” (Intervjueeritav 8, 2026)

Viimaseks kategooriaks selles teemaplokis on idee ja meeskonna olulisuse võrdlus.

Intervjuude tulemustest selgub, et iduettevõtte edukuse seisukohalt peetakse oluliseks nii ideed kui ka meeskonda, kuid määravamaks hinnati enamasti meeskonda. Leiti, et hea idee üksi ei taga edu, kui puudub võimekas tiim selle elluviimiseks. Samuti rõhutati, et ideed muutuvad ajas sageli, kuid tugev meeskond suudab kohaneda ja vajadusel ärimudelit ümber kujundada. Lisaks peeti oluliseks töökust, pühendumust ja valmisolekut võtta vastutust ettevõtte ning töötajate ees. Tulemused kattuvad teooriaga, mille kohaselt on iduettevõtte varajases arengufaasis oluline nii tugev meeskond kui ka võime ideed pidevalt arendada ja turu vajadustele kohandada. Lisaks sellele toovad Azeem ja Khanna (2023) välja, et ettevõtte ellujäämist ja arengut mõjutavad tugevalt meeskonna motivatsioon, järjepidevus ning võime strateegilisi otsuseid ellu viia ka kiiresti muutuv keskkonnas.

“Need kaks käivad käsikäes. Kui sul on hea idee, aga halb meeskond, siis investorid ei pane raha. Kui sul on hea meeskond, aga halb idee, siis nad ka ei pane raha. Sul peab olema meeskond hea, idee hea ja et sa näed, et sellel ideel on turgu ja, et selle turu pealt saab ka raha teenida.” (Intervjueeritav 7, 2026)

“Meeskond ise peab töökas olema, et ükski asi ei tule niisama. Sa pead ise panema ülipalju effort'it sisse. See stereotüüp, et ma teen oma ettevõtte ja siis me peame käima kaheksast viieni tööl, see ei ole tegelikult õige. Tegelikult tuleb aru saada, et peate 24/7 olema valmis tegema mingeid asju.” (Intervjueeritav 12, 2026)

Esimene ettepanek autoritelt on suunatud eelkõige nendele asutajatele, kellel puudub varasem ettevõtluskogemus. Kõigepealt peaksid need ettevõtted olema võimalikult palju pildis, alustades LinkedIn'ist kuni selleni, et osalema kõikidel võimalikel kogukonna üritustel, programmides, inkubaatorites jne. Samuti võiksid kaasta võimalusel kohe mentori või nõustaja, kelle kaudu on samuti võimalik lihtsamalt jõuda õigete inimesteni. Rahastuse kättesaadavusele aitaks kindlasti kaasa ka see kui oleks võimalikult kiiresti olemas esimesed kasutajad, pilootprojektid vms. Need, kellel on olemas varasem kogemus, millega ebaõnnestusid, peaksid tegema põhjaliku analüüsi ning suutma selle pöörata väärtuslikuks kogemuseks ning julgelt välja ütleva, mida õpiti ja nüüd teisiti tehakse. Üldiselt peaksid iduettevõtted oma ideid võimalikult kiiresti testima ja olema valmis neid muutma, mitte algsetest tugevalt kinni hoidma. Samuti keskenduma meeskonnatööle ja kompetentsi täiendamisele. Tiim peab olema valmis ühtselt panustama, selgeks tuleb teha konkreetne tööjaotus ja –rollid, et oleks selgelt vastutus jagatud.

Intervjuude kokkuvõtvates küsimustes uurisid autorid veel arvamust, mida ettevõtjad täna uuesti teekonda alustades rahastamise poolelt teisiti teeksid. Näiteks toodi välja, et oleks saanud olla rahastuse otsimisel oluliselt aktiivsem, eriti otsesuhtluse kaudu investoritega.

Mõni on arvamusel, et rahastamise osas otseselt ei teekski midagi teisiti, vaid pigem kulude kokkuhoidmise poolelt. Toodi välja ka seda, et tegelikult on täna väga palju erinevaid võimalusi alustada sellise ettevõttega, mis ei nõuagi eriti palju algkapitali.

“Ma valiks teema, millel on võimalikult vähe algakapitali vaja. Ma näen, et täna on selleks nagu väga palju võimalusi.” (Intervjueeritav 6, 2026)

Lisaks küsiti veel üldiseid soovitusi nende kogemuse põhjal teistele alustavatele iduettevõtetele. Paljud soovitasid olla aktiivsemad ja julgust võtta rohkem riske, eriti algfaasis ning püüda kohe suuremalt asja ajada. Edukas iduettevõtte mõistab vajadust pidevalt tegutseda, et edasi liikuda, kasvada ja areneda, mitte jääda passiivselt ootama, vaid panustada järjepidevalt oma idee elluviimisesse ja arendamisse.

“Startup peab saama aru, et tal on kiire, et kuu aja pärast me oleme pankrotis ja me peame kohe tegutsema. Kui sa suudad ise ka ennast motiveerida ja realselt teha tööd, mitte scroll'ida sotsiaalmeediat, et siis võib-olla isegi sul täitsa hea šanss ettevõtjaks saada.” (Intervjueeritav 8, 2026)

Samuti arvati, et alguses on lihtsam kui toode või idee on selline, mida saaks suhteliselt kiiresti müüma hakata, ilma pikema arenduseta. Lisaks peab tiimil olema oskust müüa. Tähtis on ka see, et enne toote või teenuse arendamist oleks päriselt selge, et turul on selle järgi nõudlust. Mitmed soovitasid ka hoolega valida oma kõrvale inimesed, kellega koos ehitama hakata. *“Soovitaks seda teha nagu kõige targemate inimestega ja selles mõttes, et keda sa vähegi tunnend, et kuidagi leida nagu need esimesed, kolm-neli-viis inimest enda kõrvale, kes on hästi iseseisvad, keda ei pea üldse manageerima, kes on nagu nii-öelda ise ka ettevõtja mentaliteediga.” (Intervjueeritav 3, 2026)*

Samuti küsiti ettevõtjate soovitusi just potentsiaalsetele investoritele. Arvati, et investorid peaksid teadlikult arvestama, et nooruslikkus ja riskivalmidus võivad olla tugevad eelised, mitte ainult riskitegurid. See tähendab, et investorid võiksid hinnata rohkem noorte asutajate motivatsiooni ja õppimisvõimet. Samuti toodi mitmel korral välja, et tähtis on vaadata meeskonda ja selle liikmeid tervikuna. Samal ajal nähakse investorit kui majanduse käivitajat ning neile toodi välja soovitus olla ise proaktiivsemad ning leida neid ettevõtteid, kes ise aktiivselt kapitali ei otsi.

“Ma soovitaks otsida ettevõtteid, kes ise raha ei otsi. Et mitte keskenduda neile, kes nagu e-maili saadavad, vaid olla ise rohkem proaktiivsed ja vaadata kivide alla. Kui nende nii-öelda eesmärk on leida ettevõtteid, mis sajakordistavad nende raha, siis tavaliselt need, kes sajakordistavad, ei otsi ise seda raha.” (Intervjueeritav 10, 2026)

Samuti toodi välja, et suurim lisaväärtus ei pruugi üldse olla rahaline, vaid pigem teadmised ja kogemus, mida edasi anda. Samas said investorite käitumismustrid ka kriitikat, kuna kiputakse järgima teiste valikuid, selle asemel, et iseseisvalt riske hinnata. Selline käitumine võib tähendada seda, et toetuse saavad vaid üksikud ettevõtted.

“Praegu on meil on Eestis tegelikult raske rahastusega. Nagu nõiaring, et see kõik on nagu omavahel seotud. Kõik jooksevad ühte suunda. Investor on natuke karjaloom tegelikult, sest talle meeldib minna sinna, kus teised ees jooksevad.” (Intervjueeritav 3, 2026)

Käesolevas empiirilises peatükis teostasid bakalaureusetöö autorid teemaplokkide kaupa sisuanalüüsi, tuues välja tulemused ning tehti üldiseid ettepanekuid. Ettepanekutest suurem osa on suunatud iduettevõtetele endile. Lisaks toodi välja ka soovitusi pankadele ja riigile (vt tabel 10).

Tabel 10

Ettepanekud iduettevõtete paremaks toetamiseks ja nende rahastuse kaasamise edukuse suurendamiseks

	Iduettevõte	Soovitused	
		Pank	Riik
1.	Kasutada finantseerimiseks omavahendeid ja võtta osa kiirenditest.	Lua iduettevõtetele toetav keskkond.	Lihtsustada ja kiirendada toetuste taotlemise protsessi.
2.	Hoida algfaasis kulud madalad ning jõuda võimalikult kiiresti esimeste klientideni.	Lua kontaktvõrgustik iduettevõtete ja investorite vahel.	Vähendada toetustega seotud bürokraatiat.
3.	Valida rahastusallikaid vastavalt arengufaasile ja planeerida rahastust pikema tulevikuvaatega.	Korraldada harivaid üritusi ja seminare.	Pakkuda algfaasis iduettevõtetele lihtsamalt kättesaadavaid toetusi.
4.	Määrata selged töörollid ja vastutusosalad ning seejuures keskenduda meeskonnatöö ja kompetentsi arendamisele.	Pakkuda nõustamist nt finants- ja juriidilistel teemadel.	
5.	Suurendada oma nähtavust.		
6.	Kaasata mentor või nõustaja.		
7.	Testida oma ideid kiiresti ja olla valmis muutustega kohanema. Seejuures võtta ebaõnnestumisi õppetundidena.		

Allikas: Autorite koostatud.

Soovitustest järeldeb, et iduettevõtete edukas areng ja rahastuse kaasamine eeldavad samaaegselt nii ettevõtjate enda teadlikku tegutsemist kui ka pankade ja riigi poolset toetavat keskkonda. Iduettevõtete jaoks on eriti oluline hoida algfaasis kulud madalad, kasutada võimalusel omavahendeid ning jõuda võimalikult kiiresti esimeste klientideni, kuna see aitab vähendada sõltuvust välisest kapitalist ja suurendab ettevõtte usaldusväärset investorete silmis. Samuti on oluline rahastuse ja selle allikate pikaajaline planeerimine ning arengufaasile vastavate rahastusvõimaluste valimine. Lisaks on tähtsad kontaktvõrgustikud, nähtavus ja kogukondades osalemine. Inkubaatorid, mentorprogrammid ja erinevad üritused aitavad ettevõtjatel luua olulisi kontakte investorete, koostööpartnerite ja teiste ettevõtjatega. Edukuse seisukohalt mängivad kesksel rollil ka tugev meeskond, selged töörollid ning valmisolek ideid kiiresti testida ja vajadusel muuta. Pankade roll on pigem toetava partneri kui otseselt kapitali pakkujana. Pangad võiksid aidata kaasa kontaktvõrgustike loomisele, korraldada harivaid üritusi ning pakkuda algfaasis ettevõtetele praktilist finants- ja juriidilist nõustamist. Riigi puhul on oluline toetuste ja käendusmeetmete lihtsus ning kiirem kättesaadavus, kuna praegust süsteemi tajutakse sageli liiga bürokraatliku ja ajamahukana. Üldiselt on iduettevõtete edukaks toetamiseks vajalik paindlik ja arengufaasidele vastav tugisüsteem, mis ühendaks rahastuse, teadmised ja kontaktid.

Kokkuvõte

Selgitamaks välja idettevõtete rahastamisvajaduse ja -võimalused ning panganduse roll arengufaaside lõikes, oli käesoleva bakalaureusetöö eesmärk pakkuda välja lahendusi nende paremaks toetamiseks eri faasides. Töö keskendus sellele, kuidas iduettevõtete finantsvajadused muutuvad ettevõtte arengu käigus, millised rahastusallikad sobivad erinevates faasides ning millist rolli mängivad klassikalised pangateenused ja alternatiivsed finantsteenused iduettevõtete toetamisel.

Teoreetilises osas käsitleti iduettevõtte olemust, arengufaase ning rahastamisvõimalusi. Selgus, et iduettevõtteid iseloomustavad innovatsioon, kiire kasvupotentsiaal ja kõrge riskitaseme ning nende areng toimub läbi idee-, valideerimis- ja kasvufaasi (Blank, 2013; Ries, 2011). Iga faas erineb oma eesmärkide, riskitaseme ja ressursivajaduste poolest, mistõttu muutuvad ajas ka ettevõtte rahastamisvajadused (Gelderen, Thurik & Bosma, 2005; Sharma, 2024). Varajases faasis kasutatakse peamiselt omakapitali, lähedaste toetust ning hilisemates faasides muutuvad olulisemaks äriinglid, riskikapital ja pangateenused (Asoba & Mefi, 2022; Pollman, 2019).

Töös käsitleti ka klassikalise panganduse rolli iduettevõtete arengus. Selgus, et pangapõhine finantseerimine on varajastes arengufaasides sageli piiratud, kuna iduettevõtetal puuduvad piisavad tagatised, stabiilsed rahavood ja finantsajalugu (Adwani, 2025; Berger & Udell, 1998). Samas on pangad olulised partnerid igapäevaste finantsteenuste, rahavoo juhtimise toetamisel (Vives, 2019). Lisaks toodi esile *fintech*-ettevõtete ja alternatiivsete lahenduste kasvav roll iduettevõtete teenindamisel (Vives, 2019).

Empiirilises osas viidi läbi kvalitatiivne uuring, mille käigus intervjueriti 12 erineva iduettevõtte esindajat. Intervjuude tulemused kinnitasid suurel määral teoreetilises osas käsitletud seisukohti. Selgus, et algfaasis toetuvad iduettevõtted peamiselt omavahenditele, töö kõrvalt ettevõtte arendamisele, lähedaste toetusele ja kiirenditele, samas kui ettevõtte kasvades suureneb kapitalivajadus ning olulisemaks muutuvad investorid, riskikapital ja professionaalsem finantsjuhtimine. Lisaks leiti, et traditsioonilisi pangalaene peetakse varajases faasis pigem mittedobivaks nende jäikade tingimuste ja kõrge riskitaseme tõttu.

Töö tulemuste põhjal jõudsid autorid järeldusele, et iduettevõtete rahastamisvajadused ja sobivad finantseerimislahendused sõltuvad otseselt ettevõtte arengufaasist ning muutuvad koos ettevõtte kasvuga. Varajases faasis on ettevõtete jaoks olulisemad paindlikud lahendused, madalam finantskoormus ja nõustav tugi, hilisemates faasides aga suuremad investeeringud ja professionaalsem finantsjuhtimine. Lisaks selgus, et ettevõtja kogemus,

kontaktvõrgustik ja usaldusväärsus mõjutavad olulisel määral ligipääsu rahastusele ning investorite usaldust. Autorid leidsid ka, et pankade nõustav roll ning riigipoolsete toetuste parem kättesaadavus võiksid aidata kaasa iduettevõtete kiiremale arengule ja vajalike ressursside paremale kättesaadavusele.

Käesoleva töö üheks peamiseks kitsaskohaks võib pidada valimi suurust ja kvalitatiivse uurimismeetodi eripära, mistõttu ei ole võimalik uuringu tulemusi üldistada kogu Eesti iduettevõtlussektorile. Intervjuudes osales 12 iduettevõtte esindajat ning tulemused põhinevad nende subjektiivsetel kogemustel ja hinnangutel. Lisaks võivad tulemusi mõjutada ettevõtete erinevad tegevusvaldkonnad, arengufaasid ja ka nende varasem kogemus. Samuti keskendus töö peamiselt iduettevõtjate vaatele ega hõlmanud pankade, investorite või teiste finantsteenuse pakkujate hinnanguid, mistõttu jäi finantseerijate poolne perspektiiv piiratumaks. Tulevikus võiks teemat uurida suurema valimi põhjal ning kaasata võrdluseks ka finantsasutuste ja investorite vaatenurga.

Viidatud allikad

1. Adwani, R. (2025). Innovative Financing Models for Startups: Challenges and Opportunities in a Globalized Economy. In I. A. Mohammed, Dr. S. Sonwani & Dr. K. Saharan (Eds.), *Contemporary Challenges in Multidisciplinary Research: A Collaborative Approach*, 1(39), 417–429. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.5162026>
2. Asoba, S. N., & Mefi, N. P. (2022). Strategic Financial Resources Provision for Startup Small Enterprises to Avert Small Business Failure: A Literature Overview. *International Journal of Sciences and Research*, 78(4), 47–53. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7265955>
3. Azeem, M., & Khanna, A. (2024). A systematic literature review of startup survival and future research agenda. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 26(1), 111–139. <https://doi.org/10.1108/JRME-03-2022-0040>
4. Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22(6–8), 613–673. [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7)
5. Blank, S. (2013). Why the Lean Start-Up Changes Everything. *Harvard Business Review*, 91(5), 63–72.
6. Boyarchenko, S. (2021). Life Cycle of Startup Financing. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3835495>
7. Cantamessa, M., Gatteschi, V., Perboli, G., & Rosano, M. (2018). Startups' roads to failure. *Sustainability*, 10(7), 2346. <https://doi.org/10.3390/su10072346>
8. Chanin, R., Pompermaier, L., Fraga, K., Sales, A., & Prikladnicki, R. (2017). Applying Customer Development for Software Requirements in a Startup Development Program. *2017 IEEE/ACM 1st International Workshop on Software Engineering for Startups (SoftStart)*, 2–5. <http://doi.org/10.1109/SoftStart.2017.3>
9. Costa, D. (2023). *Start-up company*. Encyclopaedia Britannica. Kättesaadav aadressil: <https://www.britannica.com/money/start-up-company>
10. Crnogaj, K., & Rus, M. (2023). From Start to Scale: Navigating Innovation, Entrepreneurial Ecosystem, and Strategic Evolution. *Administrative Sciences*, 13(12), 254. <https://doi.org/10.3390/admsci13120254>
11. Daugherty, G. (2019). *Startup Success: Funding the Early Stages of Your Venture*. River Grove Books.

12. Eisenmann, T. (2021). *Why startups fail: A new roadmap for entrepreneurial success*. Currency.
13. Ermawati, Y. (2024). Entrepreneurial Finance Strategies for Startup Success. *Advances in Economics & Financial Studies*, 2(2), 67–75. <https://doi.org/10.60079/aeefs.v2i2.283>
14. Gelderen, M.v., Thurik, R., & Bosma, N. (2005). Success and Risk Factors in the Pre-Startup Phase. *Small Business Economics*, 24, 365–380. <https://doi.org/10.1007/s11187-004-6994-6>
15. Gompers, P. (2004). Venture capital. Kogumikus B. E. Eckbo (toim.). *Handbook of Empirical Corporate Finance*. Elsevier.
16. González M, M. A., Terzidis, O., Lütz, P., & Heblich, B. (2024). Critical decisions at the early stage of start-ups: a systematic literature review. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 13(84). <https://doi.org/10.1186/s13731-024-00438-9>
17. Hashai, N., & Zahra, S. A. (2021). Founder team prior work experience: an asset or a liability for startup growth? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 16(1), 155 -184. <https://doi.org/10.1002/sej.1406>
18. Hejazi, S. R., Seyyedamiri, N., Bidhandi, M. S., & Rasouljan, P. (2024). Identifying Factors Affecting Startups Survival: A Systematic Literature Review. *Journal of Organisational Studies and Innovation*, 11(2), 31–64.
19. Hoque, M. M. (2024). Crowdfunding for innovation: a comprehensive empirical review. *Future Business Journal*, 10(102). <https://doi.org/10.1186/s43093-024-00387-5>
20. Hsu, D. H. (2004). Experienced Entrepreneurial Founders and Venture Capital Funding. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.584702>
21. Intervjueeritav 1. (30.03.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuerijad).
22. Intervjueeritav 2. (01.04.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuerijad).
23. Intervjueeritav 3. (02.04.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuerijad).
24. Intervjueeritav 4. (06.04.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuerijad).
25. Intervjueeritav 5. (14.04.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuerijad).

26. Intervjueeritav 6. (17.04.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuueerijad).
27. Intervjueeritav 7. (24.04.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuueerijad).
28. Intervjueeritav 8. (24.04.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuueerijad).
29. Intervjueeritav 9. (24.04.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuueerijad).
30. Intervjueeritav 10. (24.04.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuueerijad).
31. Intervjueeritav 11. (28.04.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuueerijad).
32. Intervjueeritav 12. (29.04.2026). Intervjuu bakalaureusetöö raames. (G. Kold & Kalde, intervjuueerijad).
33. Lange, J., Rezepa, S., & Zatrochová, M. (2024). The Role of Business Angels in the Early-Stage Financing of Startups: A Systematic Literature Review. *Administrative Sciences*, 14(10), 247. <https://doi.org/10.3390/admsci14100247>
34. Lindkvist, C., & Stjernberg, N. (2016). *Customer and product validation for physical product development in a startup context: A study on Lean Startup methods and Design For Six Sigma tools* [Magistritöö]. Uppsala University Industrial Management and Innovation.
35. Marcon, A., & Duarte Ribeiro, J. L. (2021). How do startups manage external resources in innovation ecosystems? A resource perspective of startups' lifecycle. *Technological Forecasting and Social Change*, 171, 120965. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120965>
36. Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *National Bureau of Economic Research*, 1396. <http://doi.org/10.3386/w1396>
37. OECD. (n.d.). *Start-up driven innovation and growth*. Kättesaadav aadressil: <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/start-up-driven-innovation-and-growth.html>
38. Paschen, J. (2017). Choose wisely: Crowdfunding through the stages of the startup life cycle. *Business Horizons*, 60(2), 179–188. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2016.11.003>

39. Pollman, E. (2019). Startup Governance. *University of Pennsylvania Law Review*, 168(1), 155–222. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3352203>
40. Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How today's entrepreneurs use continuous innovation to create radically successful businesses*. Crown Business.
41. Sangani, D. R. (2023). A study on analysis of venture capital financing. *Journal of Management Research and Analysis*, 10(2), 124–127. <https://doi.org/10.18231/j.jmra.2023.021>
42. Shane, S., & Stuart, T. (2002). Organizational endowments and the performance of university start-ups. *Management Science*, 48(1), 154–170. <https://doi.org/10.1287/mnsc.48.1.154.14280>
43. Sharma, P. (2024). Fintech Startups and Traditional Banking: Rivals or Collaborators? *Computer Fraud and Security*, 2024(12), 357–370.
44. Silicon Valley Bank (n.d.). *What are the three stages of a startup?*. Kättesaadav aadressil: <https://www.svb.com/startup-insights/startup-growth/what-are-the-three-stages-of-a-startup/>
45. Startup Commons. (n.d.). *Startup development phases*. Kättesaadav aadressil: <https://www.startupcommons.org/startup-development-phases.html>
46. Ucbasaran, D., Alsos, G. A., Westhead, P., & Wright, M. (2008). Habitual entrepreneurs. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 4(4), 309–450. <https://doi.org/10.1561/03000000014>
47. Vives, X. (2019). Digital disruption in banking. *Annual Review of Financial Economics*, 11, 243–272. <https://doi.org/10.1146/annurev-financial-100719-120854>
48. Zaheer, H., Breyer, Y., Dumay, J., & Enjeti, M. (2019). Straight from the horse's mouth: Founders' perspectives on achieving 'traction' in digital start-ups. *Computers in Human Behavior*, 96, 262–274. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2018.03.002>
49. Zunino, D., Dushnitsky, G., & van Praag, M. (2022). How Do Investors Evaluate Past Entrepreneurial Failure? Unpacking Failure Due to Lack of Skill versus Bad Luck. *Academy of Management Journal*, 65(4), 1083–1109. <https://doi.org/10.5465/amj.2018.0579>

Lisad

Lisa 1

Intervjuu küsimuste plaan

Teema	Küsimus
Üldised küsimused	1. Millist probleemi Teie iduettevõtte lahendab? 2. Kes on peamine sihtgrupp? 3. Millises arengufaasis on Teie iduettevõtte? 4. Kust sai Teie idee alguse?
1. teema: Rahastamisvajadused	5. Millised olid Teie iduettevõtte peamised rahastamisallikad algfaasis? 6. Mille jaoks oli algfaasis enim kapitali vaja? 7. Kuidas rahastamisvajadused on iduettevõtte kasvades muutunud? 8. Millised rahastusallikad on olnud kõige olulisemad järgmistes faasides? 9. Kas olete tundnud, et mõni rahastusallikas ei sobi iduettevõtte olemusega eriti hästi? Milline, miks?
50. teema: Finantsteenused	10. Milliseid finantsteenuseid kasutate oma iduettevõttes igapäevaselt? 11. Milline on olnud Teie kogemus traditsiooniliste pankadega? 12. Kas kasutate <i>fintech</i> lahendusi või alternatiivseid finantsteenuseid? 13. Milliseid finantsteenuseid on Teie hinnangul enim iduettevõtetelt puudu? 14. Kuidas võiks pank iduettevõtetega koostööd teha lisaks rahastamisele?
51. teema: Ettevõtja kogemus	15. Milline on Teie enda varasem ettevõtluskogemus? 16. Kui palju Teie arvates mõjutab ettevõtja varasem kogemus tema ligipääsu rahastusele? 17. Kui olulised on olnud kontaktid ja võrgustikud investeringute kaasamisel? 18. Kas olete tundnud, et investorid või pangad hindavad rohkem ideed või meeskonda?

- Kokkuvõtvad küsimused
19. Kui alustaksite iduettevõtte loomisega täna uuesti, kas ja mida teeksite rahastamise osas teisiti?
 20. Mida soovitaksite alustavatele iduettevõtetele?
 21. Mida soovitaksite potentsiaalsetele rahastajatele?
-

Allikas: autorite koostatud.

Summary

STARTUP FINANCING NEEDS AND OPPORTUNITIES ACROSS DEVELOPMENT STAGES : THE ROLE OF TRADITIONAL BANKING

Getriin Kold, Kristin Kalde

By identifying startups' financing needs, financing opportunities, and the role of banking across different development stages, the aim of this bachelor's thesis was to propose solutions for better supporting startups at various stages of growth. The thesis focused on how startups' financial needs evolve, which financing sources are suitable at different stages, and what role traditional banking services and alternative financial services play in supporting startups.

The theoretical part of the thesis examined the nature of startups, their development stages, and financing opportunities. Startups are characterized by innovation, rapid growth potential, and high risk, and their development typically progresses through the idea, validation, and growth stages (Blank, 2013; Ries, 2011). Each stage differs in objectives, risk level, and resource requirements, meaning financing needs also change over time (Gelderén, Thurik & Bosma, 2005; Sharma, 2024). In the early stages, startups mainly rely on personal capital and support from close contacts, while in later stages business angels, venture capital, and banking services become more important (Asoba & Mefi, 2022; Pollman, 2019).

The thesis also examined the role of traditional banking in startup development. The findings indicated that bank-based financing is often limited in the early stages because startups usually lack sufficient collateral, stable cash flows, and financial history (Adwani, 2025; Berger & Udell, 1998). However, banks remain important partners in providing financial services and supporting cash flow management (Vives, 2019). The growing role of fintech companies and alternative financial solutions was also highlighted.

The empirical part consisted of a qualitative study involving interviews with representatives of 12 startups. The results largely confirmed the theoretical perspectives discussed in the thesis. Startups in the early stages mainly rely on personal funds, support from close contacts, and accelerator programs, while the need for capital increases as the company grows and investors, venture capital, and professional financial management become increasingly important. Traditional bank loans were considered unsuitable in the early stages due to rigid conditions and high risk.

Based on the findings, the authors concluded that startups' financing needs and suitable financing solutions depend directly on the company's development stage and change as the company grows. In the early stages, flexible solutions, lower financial burdens, and advisory support are more important, while larger investments and professional financial management become more significant later. The study also showed that the entrepreneur's experience, professional network, and credibility significantly influence access to financing and investor trust. In addition, the authors found that a more advisory role for banks and better accessibility of government support measures could contribute to faster startup development and improved access to resources.

One of the main limitations of this thesis is the sample size and the qualitative research method, meaning that the findings cannot be generalized to the entire Estonian startup sector. The study focused mainly on startup entrepreneurs and did not include the perspectives of banks, investors, or other financial service providers.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Meie, Getriin Kold ja Kristin Kalde, anname Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) meie loodud teose „Iduettevõtte finantseerimisvajadused ja -võimalused arengufaaside löikes : klassikalise panganduse roll“, mille juhendaja on kaasprofessor Eneli Kindsiko, reprodutseerimiseks eesmärgiga seda säilitada, sealhulgas lisada digitaalarhiivi DSpace kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

Anname Tartu Ülikoolile loa teha punktis 1 nimetatud teos üldsusele kättesaadavaks Tartu Ülikooli veebikeskkonna, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace kaudu Creative Commons'i litsentsiga CC BY NC ND 3.0, mis lubab autoritele viidates teost reprodutseerida, levitada ja üldsusele suunata ning keelab luua tuletatud teost ja kasutada teost ärieesmärgil, kuni autoriõiguse kehtivuse lõppemiseni.

Oleme teadlikud, et punktides 1 ja 2 nimetatud õigused jäävad alles ka autoritele.

Kinnitame, et lihtlitsentsi andmisega ei riku me teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse õigusaktidest tulenevaid õigusi.

Getriin Kold

14.05.2026

Kristin Kalde

14.05.2026