

Startup- ja scaleup -ekosysteemien tukijat

Owal Group Oy, PTT

Business Finlandin Talouskasvu-päämäärän arvioinnin tavoitteena oli selvittää Business Finlandin rahoituksen ja palvelujen vaikutuksia eritoten startupien ja scaleupien kehitykseen. Arvioinnin mukaan Business Finlandin t&k-rahoitusta saaneet mikro ja pk-yritykset ovat merkittävästi lisänneet työllisyyttä ja liikevaihtoa verrattuna muihin vastaaviin yrityksiin.

Arvioinnin kohde ja toteutus

Arvioinnin kohteena oli Business Finlandin T&K- ja innovaatio- ja palvelut startup- ja scaleup-yrityksille, NIY-rahoitus sekä kansainvälistymisen suunnitteluun tarjottavat rahoitukset Tempo, Market Explorer ja Talent.

Arvioinnin tavoitteena oli selvittää Business Finlandin rahoituksen ja palvelujen vaikutuksia. Arviointi perustui ajantasaiseen tutkimustietoon Business Finlandin liiketoiminta- ja innovaatioympäristöstä ja toiminnan vaikutuksista sekä teoreettiseen viitekehukseen liiketoiminta- ja innovaatiotoiminnan vaikutusten ja vaikuttavuuden arvioimiseksi. Business Finlandin rahoituksen ja palveluiden toteutuneiden vaikutusten lisäksi arvioitiin myös ennakoituja vaikutuksia.

Arviointi jaettiin neljään työpakettiin:

- Business Finlandin rahoittama startup-yritysten kehittäminen Suomessa
- Nuoret Innovatiiviset Yritykset (NIY) -rahoitus ja -palvelut
- Business Finlandin rahoittama scaleup-yritysten kehittäminen Suomessa
- Kansainvälistymisen suunnittelu: Tempo, Market Explorer, Talent

Arviointi toteutettiin monimenetelmällisesti. Arvioinnissa tehtiin kirjallisuuskatsaus, tausta- ja sidosryhmähaastatteluita (n=33), osallistava työpaja sekä kansainvälinen vertailu kuuteen maahan (Ruotsi, Tanska, Saksa, Iso-Britannia, Yhdysvallat ja Singapore). Lisäksi toteutettiin rahoitusta saaneille täydentävä kysely (n=285) ja haastatteluita (n=29). Arviointiin sisältyi myös tilastollista ja ekonometrista analyysia.

Tulokset – startup-yritykset

Arvioinnin mukaan Business Finlandin rahoitus kohdentuu usein startup-yrityksiin, joiden työn tuottavuus on alhaisempi kuin muiden startup-yritysten. Yritystoiminnan alkuvaiheessa tuottavuus ja arvonnisa ovat usein alhaisella tasolla, ja Business Finlandin rahoituksen tavoitteena on auttaa parantamaan näitä. Tilastolliset analyysit osoittavat, että Business Finlandin rahoittamien ja rahoitusta hakeneiden mutta hylätyn rahoitus päätöksen saaneiden startup-yritysten taloudellinen kehitys on pääosin samansuuntaista. Rahoitus päätöksen jälkeen rahoitusta saaneiden yritysten liikevaihto ja työllisyys ovat kasvaneet hieman nopeammin kuin rahoitusta vaille jääneiden yritysten. Vaikka työn tuottavuus on rahoitetuissa yrityksissä ollut heikompi kuin ilman rahoitusta jääneissä yrityksissä, on tuottavuuskasvu ollut lähes yhtä nopeaa molemmissa ryhmissä rahoitus päätöksen jälkeen. Tavaraviennin kasvu on ollut hieman hitaampaa rahoitetuissa startup-yrityksissä.

Arvioinnin tavoitteena oli selvittää Business Finlandin rahoituksen ja palvelujen vaikutuksia

Business Finlandin rooli startup-ekosysteemissä on keskeinen erityisesti yritysten alku- ja skaalausvaiheessa

NIY on rakenteeltaan toimiva instrumentti, joka on onnistunut tukemaan yritysten kansainvälistä kasvua

Business Finlandin rahoitukset toimivat skaalaamisen tukena

Laadullisen analyysin perusteella Business Finlandilla on keskeinen rooli startup-ekosysteemissä, erityisesti yritysten alku- ja skaalausvaiheessa. Business Finland tunnustetaan merkittäväksi toimijaksi, mutta yhteistyötä keskeisten sidosryhmien, kuten julkisten ja yksityisten rahoittajien välillä, tulisi parantaa. Merkittävimmät haasteet liittyvät poliittisiin, taloudellisiin ja kulttuurisiin pullonkauloihin. Vaikka pääomasijoitusmarkkinat ovat kehittyneet, yksityisen rahoituksen saatavuus haastaa edelleen startup-yrityksiä.

Tulokset – NIY

NIY-rahoitus on laadullisen analyysin perusteella toimiva instrumentti sen pitkäkestoisuuden ja kolmivaiheisen rakenteen ansiosta. Kuvailuvan tilastollisen analyysin mukaan NIY-rahoituksen alkuvaihe painottuu yritysten kansainvälistymiseen, kun taas kolmannessa vaiheessa keskitytään enemmän yrityksen kasvun vahvistamiseen. NIY-rahoituksen alkuvaiheiden suorittaneiden yritysten työn tuottavuus ja tavaroiden vienti ovat kasvaneet enemmän verrattuna kolmannen vaiheen suorittaneisiin yrityksiin. Kolmannen vaiheen läpäisseet yritykset ovat puolestaan kokeneet hieman suurempaa kasvua työllisyyden ja liikevaihdon osalta rahoitusta seuranneiden kolmen vuoden aikana.

Kyselytutkimuksen perusteella NIY-rahoitus on tukenut yritysten kansainvälistä kasvua mahdollistamalla markkinoiden laajentumisen, globaalien myyntiverkostojen rakentamisen ja sijoittajien houkuttelemisen. Suurin osa yrityksistä koki, että NIY-rahoitus auttoi heitä kasvattamaan kansainvälistä liikevaihtoa, laajentumaan uusille markkinoille sekä vahvistamaan heidän tiimiä ja resursseja. Rahoituksella koettiin olevan myös tärkeä rooli yksityisten sijoittajien luottamuksen vahvistamisessa.

Tulokset – scaleup-yritykset

Business Finlandin rahoittamat scaleup-yritykset erottuvat tilastollisten analyysien mukaan muista scaleup-yrityksistä korkeammalla liikevaihdolla, työllisyydellä ja arvonnallisella. Tämä viittaa siihen, että rahoitusta hakeneet yritykset ovat mahdollisesti muita enemmän kasvuorientoituneita tai motivoituneita edistämään liiketoimintaansa. Rahoitusta saaneiden scaleup-yritysten työllisyys ja liikevaihto kasvavat lyhyellä aikavälillä tarkasteltuna enemmän verrattuna scaleup-yrityksiin, jotka eivät rahoitusta ole saaneet, ja tämä ero on tilastollisesti merkittävä. Sen sijaan tavaraviennin kehityksessä, työn tuottavuudessa tai omaehtoisissa pääomasijoituksissa ei ole havaittavissa tilastollisesti merkittäviä eroja. On syytä huomioida, että arvioinnissa käytetyssä aineistossa ei ole ollut tietoa yritysten palveluviennistä, joten tuloksia ei voida yleistää kokonaisvientiä koskeviksi havainnoiksi.

Laadulliset analyysit osoittavat, että rahoitus ja siihen liittyvät palvelut voivat myönteisesti vaikuttaa yritysten skaalausprosessin nopeuttamiseen. Sekä Business Finlandin rahoittamalla että muilla scaleup-yrityksillä on tärkeä rooli uusien työpaikkojen ja sitä kautta talouskasvun luomisessa. Yritysten liikevaihdon kasvu lisää verotuloja, mikä puolestaan voi vahvistaa julkista taloutta. On kuitenkin syytä huomioida, että skaalaamisen onnistuminen ei riipu pelkästään Business Finlandista, vaan myös yrityksen omista resursseista ja yksityisistä rahoittajista. Palvelut voivat myös edistää ideoiden vaihtoa avainhenkilöiden kesken tai vahvistaa uskottavuutta ulkopuolisen rahoituksen hakemisessa.

Tempo, Market Explorer ja Talent tukevat yrityksiä kansainvälistymisessä

Tulokset – tuki kansainvälistymisen suunnitteluun

Tempo, Market Explorer ja Talent ovat keskeisiä työkaluja yritysten kasvun ja kansainvälistymisen tukemisessa. Tempo-rahoitus on auttanut yrityksiä testaamaan tai pilotoimaan tuotteidensa tai palveluidensa kysyntää asiakkaiden kanssa sekä validoimaan markkinoitaan. Se on erityisen tärkeä startup-yrityksille, sillä yksityisen rahoituksen saaminen startup-vaiheessa on Suomessa haastavaa. Tempo tarjoaa olennaista tukea tutkimus- ja kehitystoimintaan, mikä mahdollistaa innovatiivisten konseptien testaamisen ja jalostamisen sekä tuotekehityksen edistämisen. Rahoitus on lisännyt yritysten kykyä kohdentaa enemmän resursseja kehitykseen. Kuvailevan tilastoanalyysin perusteella Tempo-rahoitus voi tukea startup-yritysten kasvua erityisesti liikevaihdon ja työllisyyden osalta, mutta varsinaista vaikuttavuusanalyysia ei arvioinnissa toteutettu.

Market Explorer on auttanut yrityksiä tunnistamaan liiketoimintamahdollisuuksia, kehittämään kansainvälistymisstrategioita, vientiprosesseja ja validoimaan tuotteiden kilpailukykyä sekä arvonluontia kohdemarkkinoilla. Se parantaa yritysten ymmärrystä potentiaalisista uusista markkinoista ja tarjoaa arvokkaita näkemyksiä Suomen ulkopuolisista markkinoista, vaikka vastaavia tutkimuksia olisi voitu tehdä ilman rahoitustakin. Market Explorer mahdollistaa laajemmat markkinatutkimukset ja tarjoaa oivalluksia, jotka olisivat useimmissa tapauksissa olleet muuten saavuttamattomissa. Kuvailevan tilastoanalyysin perusteella Explorer-rahoitus (mukaan lukien Talent, Talent Explorer ja Market Explorer) näyttää tukevan rahoitusta saaneiden yritysten liikevaihdon ja työllisyyden kasvua sekä helpottavan pääsyä kansainvälisille tavaramarkkinoille, mutta varsinaista vaikuttavuusanalyysia ei toteutettu.

Talent-rahoituksella on tärkeä rooli kansainvälisten taitojen kehittämisessä yrityksissä. Se on edistänyt kansainvälisen osaamisen hyödyntämistä, tukenut monikulttuurisen yrityskulttuurin kehittämistä ja helpottanut kansainvälisen työvoiman palkkaamista. Talent on auttanut yrityksiä luomaan yrityskulttuuria, jossa kansainvälistä asiantuntemusta hyödynnetään tehokkaasti.

Yhteenveto

Business Finland on ollut keskeinen toimija Suomen startup- ja scaleup-ekosysteemin kehittämisessä. Business Finland on tarjonnut kriittistä rahoitusta ja tukea erityisesti startup- ja scaleup-yrityksille, jotka tavoittelevat innovaatioita ja kansainvälistä kasvua. Organisaation tarjoamat rahoitukset, kuten NIY, Tempo, Market Explorer ja Talent, ovat mahdollistaneet uusien markkinoiden avaamisen ja auttaneet yrityksiä luomaan kansainvälisiä verkostoja.

Rahoitukset ovat erityisen tärkeitä yrityksille, jotka tavoittelevat kasvua uusilla markkinoilla, mutta joilla on rajalliset resurssit markkinoiden kartoittamiseen ja alkuinvestointeihin. Ilman Business Finlandin rahoitusta ja tukea monien yritysten olisi ollut vaikea saavuttaa kansainvälistä kasvua. Business Finlandin rahoitusta saaneet yritykset ovat merkittävästi lisänneet työllisyyttä ja liikevaihtoa verrattuna muihin vastaaviin yrityksiin.

Yksi keskeisistä haasteista on yksityisen pääoman riittämättömyys, mikä on tehnyt monista yrityksistä riippuvaisia julkisesta rahoituksesta. Tämä on hidastanut yritysten kasvua ja kansainvälistymistä. Arvioinnissa nousi esiin haasteena myös Business Finlandin rahoituspäätösten hitaus. Moni yritys kokee, että pitkät käsittelyajat estävät niitä hyödyntämästä markkinoiden tarjoamia mahdollisuuksia riittävän nopeasti.

**Tulevaisuudessa
tarvitaan laajempaa
yhteistyötä ja
monimuotoisempia
palveluita**

Tulevaisuuden kehityslinjat

- **Aloitusten varmistaminen:** Startup-asiakkaiden määrä Business Finlandin asiakaskunnassa on vähentynyt viime vuosina. Toisaalta 2010-luvun puoliväli nähtiin startup-buumin aikakautena Suomessa, mikä johti odottamattoman suureen startup-yritysten määrään yleisesti ja siten myös Business Finlandin asiakaskunnassa. Startup-yritysten saaminen Business Finlandin asiakkaiksi tulisi nähdä kuitenkin edelleen tärkeänä tavoitteena. Arvioinnissa nousi esiin VETURI-instrumenttien nousu ja suuryritysten rooli startup- ja scaleup-yritysten laajemmassa osallistumisessa. Joidenkin menestyneiden tapausten mukaan tarvitaan ohjelmia ja toimenpiteitä, jotka varmistavat erityisesti menestyneiden startup-yritysten aloitusten määrän. On kuitenkin avoinna, kuuluuko tämä rooli Business Finlandille vai jollekin muulle julkiselle toimijalle.
- **Yhteistyön lisääminen julkisten rahoittajien välillä:** Tällä hetkellä startup- ja scaleup-sektorilla toimivien julkisten rahoittajien yhteistyö on liian vähäistä, liian yleistä tai jopa satunnaista. Yhteistyötä tulisi tukea jatkuvasti johdonmukaisilla rakenteilla ja tulevaisuuteen suuntautuvalla orientaatiolla. Startup- ja scaleup-kenttä kaipaisi rahoittajien välistä tiekarttaa organisaatiokohtaisten strategioiden sijaan.
- **Muiden palveluiden lisääminen:** Startup- ja scaleup-yritykset tarvitsevat rahoituksen lisäksi muitakin palveluita. Vaikka arvioidut rahoitukset ja yleinen palveluportfolio näyttävät vastaavan tarpeita suhteellisen hyvin, havainnot osoittavat, että rahoituspalvelujen lisäksi tarvitaan myös muita palveluita. Nämä tarvittavat palvelut liittyvät muun muassa parittamiseen (startup-yritykset ja sijoittajat tai startup-yritykset ja muut tekniset asiantuntijat), yleiseen neuvontaan ja kasvusuunnitteluun. Joissakin haastatteluissa korostettiin startup- ja scaleup-spesifien ohjelmien puutetta. Lisäksi esiin nousivat puutteet instrumenteista, jotka tukevat tiimin rakennusta. Tämä on kuitenkin laajasti katettu sekä VC-toimijoiden (Sisu, Icebreaker), yhdistysten tai yliopistojen (esim. Startup Sauna, Helsinki Games Capital) ja osittain myös julkisten instituutioiden (esim. VTT inkubaattori syväteknologioille) toimesta.
- **Julkisen ja pääomasijoitusrahoituksen välisten aukkojen täydentäminen:** NIY-rahoituksen tason nostaminen ja julkisen tuen kehittäminen myöhemmän vaiheen rahoitusta varten ovat tarpeellisia. Nykyisistä palveluista on havaittu, että Tempo-rahoitusta tulisi tehostaa (nopeammat päätösajat, parempi viestintä Business Finlandilta yrityksille ja suurempi linkki Tempo-ohjelman ja TKI-projektien välillä). Sidosryhmät mainitsivat NIY- ja TESI-rahoituksen väliin jäävän aukon ja sen analysoinnin tarpeen. Joillain aloilla voisi olla enemmän tilaa julkisen ja yksityisen rahoituksen yhteiselle rinnakkaiselolle. Startup- ja scaleup-instrumenttien ja rahoituksen yhdistäminen tutkimuksen kaupallistamisen kanssa on tarpeellista.
- **Osaajien varmistaminen:** Julkisten rahoittajien välinen strateginen kansainvälinen viestintä ja yhteinen työ osaajien houkuttelemiseksi nousi esiin laadullisessa tiedonkeruussa. Kuitenkin vaikutusarvioinnin aikaan Suomen maahanmuuttopolitiikka ja osaajien houkutteluun liittyvät palvelut ovat jatkuvasti muutoksen alaisina, mikä tekee selkeän kokonaisuuden muodostamisesta hankalaa. Osaamisen ja inhimillisen pääoman rooli startup- ja scaleup-politiikoissa tulisi ymmärtää ja tätä tulisi kehittää johdonmukaisesti yhdessä maahanmuuttopolitiikan ja talouspolitiikan kanssa.

- **Palvelukokemuksen kehittäminen ja julkisen ja VC-rahoituksen välisen palvelupolun rakentaminen:** Haastatteluissa ja kyselyssä nousi esiin laaja yksimielisyys siitä, että julkisiin palveluihin tarvitaan saumattomampi palvelupolku. Tarjolla on runsaasti rahoitus- ja muita palveluita, mutta tiedon puute, yhteyshenkilöiden puute sekä neuvonnan saaminen tuottavat haasteita.

Yhteystiedot:

Olli Oosi
Owal Group Oy
Puh. +358 50 530 4737
Sähköposti: olli@owalgroup.com