



**TURUN SEUDUN STARTUP-  
SELVITYS 2024, 30.10.2024 (TULOKSET)**



# JOHDANTO

1) JOHDANTO

2) STARTUP-YRITYKSEN  
MÄÄRITELMÄ

3) STARTUP-  
EKOSYSTEEMIT YLEISESTI

# STARTUP-SELVITYS 2024 – JOHDANTO

- **Tutkimus- ja arviointikatsaus seudun startup-ekosysteemin ajantasaisesta tilanteesta**
  - Data-aineiston hankintaan perustuva (yritysten vastaukset ja analyysi niiden perusteella)
  - Korkea vastausaste (Turun seudun selvityksessä täyden vastaussarjan antanut n. 70% kohdejoukosta, n=71)
  - Tarjoaa seurantatietoa suhteessa vuoden 2023 aineistoon
- **Päätavoite on selvittää aktiivisten startup-yritysten määrä Turun seudulla ja analysoida ajankohtaista tietoa yritysten kehitys- ja kasvutilanteesta**
  - Hyödynnetään kasvuyrityksille suunnattujen yrityspalveluiden kehittämisessä, kuten yritys- ja rahoitusneuvonnan, kehittämis- ja kansainvälistymispalveluiden ja kasvuekosysteemin kehittämistoimenpiteiden osalta.
  - Erityishuomiona Turun seudun startup-ekosysteemin erityispiirteiden selvittäminen suhteessa muihin kaupunkeihin.

# SELVITYKSEN TOTEUTUS – HUHTI-ELOKUU 2024

**Kartoitustyö**

**Selvitystyö**

**Analyysityö**

# STARTUP- YRITYKSEN MÄÄRITELMÄ

## Käytetty määritelmä

- **1. Työllistävyys:** Työllistää 1-49 työntekijää, ja on lisäksi joko liittynyt työnantajarekisteriin tai yrityksellä on tiimi, jossa työskentelee useampi kuin yksi henkilö.
- **2. Yritysmuoto:** On osakeyhtiö ja yksityisessä omistuksessa. Konsernien tytäryhtiöitä tai valtion ja kuntien omistamia yrityksiä ei huomioida.
- **3. Innovatiivisuus ja skaalautuvuus:** Kehittää korkean liiketoimintariskin innovatiivista tuotetta tai palvelua. Etsii skaalautuvaa ja toistettavaa liiketoimintamallia.
  - Myös sellaiset yritykset huomioidaan, jotka ovat aiemman vakiintuneemman liiketoiminnan sijaan aloittaneet kehittämään uutta innovatiivista ja skaalautuvaa liiketoimintamallia.
- **4. Kasvuhakuisuus:** Hakee aktiivisesti kansainvälistymistä ja voimakasta kasvua.
- **5. Rahoituspotentiaali:** Yritys on joko saanut riskirahoitusta tai on riskirahoittajien kiinnostuksen piirissä.
- **6. Yrityksen ikä:** 0-10v. Yrityksen todelliseen startup-ikään liittyen huomioidaan täydelliset liiketoimintamallin muutokset, esim. omistus- tai sukupolvenvaihdoksen vuoksi.

---

# STARTUP- EKOSYSTEEMIT YLEISESTI

- 
- **Ekosysteemit muodostuvat taloudellisen kehityksen strategioiden, yritystoimien sekä työllisyyttä ja kaupungin elinvoimaisuutta lisäävien innovatiivisten aloitteiden välisistä verkostoista (Robertson et al. 2020).**
  - Startup-ekosysteemissä **eri sidosryhmät** perustavat organisaatioita rakentamaan infrastruktuuripohjan startup-yritysten tukemiseksi ja perustamiseksi, edistämään kansantuotteen kehitystä sekä lisäämään työpaikkoja laajalla mittakaavalla (Zhavoronkova et al. 2020).
  - Startup- ja innovaatioekosysteemit edellyttävät tuekseen **yliopistojen ja tutkimuslaitosten sekä yritystoiminnan vuorovaikutusta.**

# SELVITYKSEN TULOKSET

1) AKTIIVISTEN STARTUP-  
YRITYSTEN MÄÄRÄ

2) SYNTYNEIDEN  
STARTUP-YRITYSTEN  
MÄÄRÄ

3) AKTIIVISTEN STARTUP-  
YRITYSTEN IKÄJAKAUMA



# AKTIIVISTEN STARTUP- YRITYSTEN MÄÄRÄ

Q2/2024

## AKTIIVISTEN TUNNISTETTUIJEN STARTUP- YRITYSTEN MÄÄRÄ TURUN SEUDULLA (2024):

- 105 KPL
- SCALEUPEJA JA EXITEJÄ (3 KPL) EI LASKETA MUKAAN
- TÄMÄN LISÄKSI LEPOTILASSA OLEVIA STARTUP-YRITYKSIÄ TUNNISTETTU 9 KPL (YRITYS EDELLEENYTJ-REKISTERISSÄ)





# SYNTYNEIDEN STARTUP- YRITYSTEN MÄÄRÄ

Q2/2024

## SYNTYNEIDEN STARTUP-YRITYSTEN MÄÄRÄ TURUN SEUDULLA (2023 - 6/2024): VÄHINTÄÄN 11 KPL

- JO TOIMINEISTA STARTUP-YRITYKSISTÄ VASTAVALLA AJANJAKSOLLA YRITYSTOIMINNAN LOPETTI KOKONAAN: 11 KPL (KONKURSSI, SELVITYSTILA, JNE.)
- UUSIEN STARTUPIEN SYNTYMÄT OVAT SUOMESSA VÄHENTYNEET VUODESTA 2015 LÄHTIEN (LÄHDE: BUSINESS FINLAND)
- MYÖS GLOBAALIT KRIISIT HAASTAVAT STARTUPEJA



## AKTIIVISTEN STARTUP- YRITYSTEN IKÄJAKAUMA 2014-2024

- Kansallisella tasolla aktiivisten startupien syntyjakauma on ollut laskusuuntainen 2010-luvulta kohti 2020-lukua (n=105).
- Vuonna 2017 syntyneitä startup-yrityksiä on eniten aktiivisena.
- Vuoden 2023 syntymäluku on vähintään 8 kpl.
- Vuonna 2024 perustettuja startupeja voidaan tunnistaa laajasti vasta seuraavana vuonna.
- **Päätelmä:**  
Uusien startupien syntymä on ollut viime vuosina ~10 kpl per vuosi.

Years of establishment and operating startups  
divided by year of establishment (years 2014-2024)



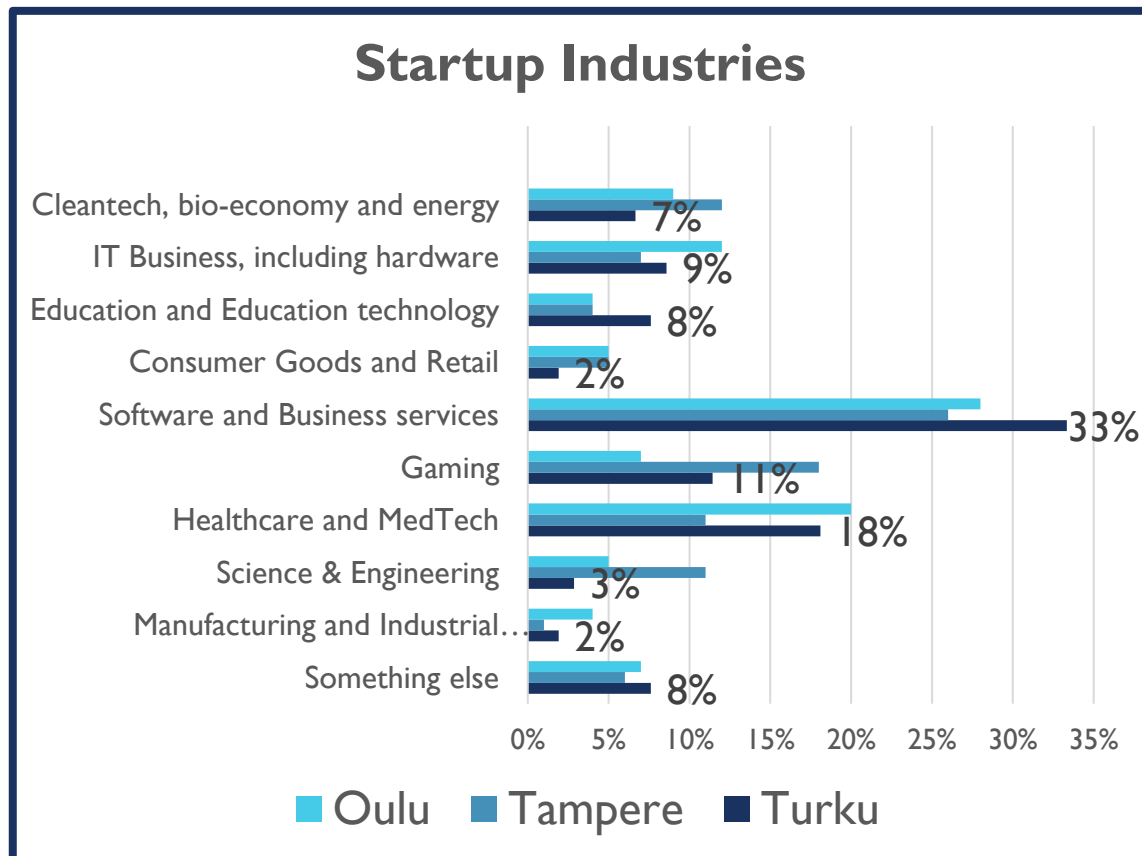
- 2024, <1y
- 2023, <2y
- 2022, <3y
- 2021, <4y
- 2020, <5y
- 2019, <6y
- 2018, <7y
- 2017, <8y
- 2016, <9y
- 2015, <10y
- 2014, 10y



# SELVITYKSEN TULOKSET

PERUSTIEDOT

# STARTUP-YRITYSTEN TOIMIALAT (Q4) (2024 \*)



**TOP5 toimialat/yritysten jakauma (2024)** (vaalea turkoosi: Oulu, tumma turkoosi: Tampere, tummansininen Turku) (n=105)

- **Software and Business services: 33%**
- **Healthcare and MedTech: 18%**
- Gaming: 11%
- IT Business, including hardware: 9%
- **Päätelmät: Ohjelmistot & terveydenhuolto ja terveysteknologia ovat Turun monilukuisimmat startup-toimialat.** Ne ovat myös Tampereen ja Oulun suhteellisesti tärkeimpiä startup-toimialoja.

(\*) TOL-luokittelu ei toimi startupien kesken. Jako tehty FiBAN:n datankeruun kategorisointia mukaillen, [www.fiban.org/data](http://www.fiban.org/data)

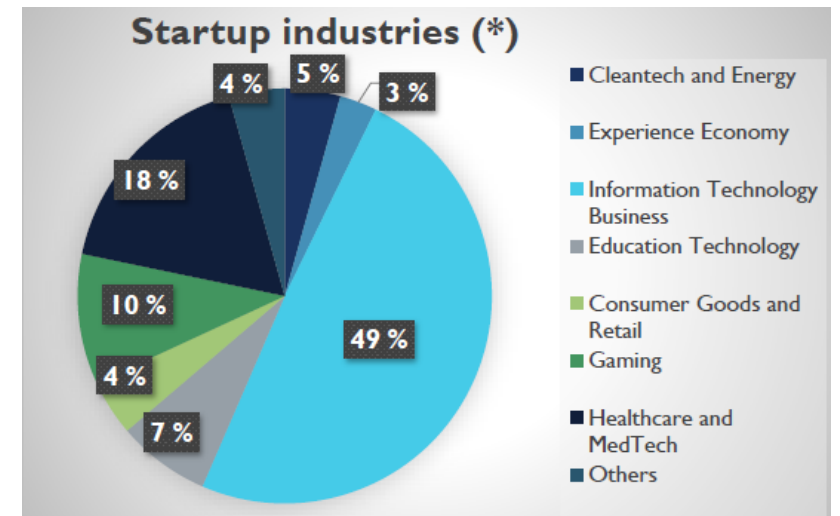
# STARTUP-YRITYSTEN TOIMIALAT (Q4) (2024 \*) – VERTAILU 2023-2024

	Something else	Manufacturing and Industrial Technology	Science & Engineering	Healthcare and MedTech	Gaming	Software + IT	Consumer Goods and Retail	Education and Education technology	Cleantech, bio-economy and energy
■ Turku 2023	7 %			18 %	10 %	49 %	4 %	7 %	5 %
■ Turku 2024	8 %	2 %	3 %	18 %	11 %	42 %	2 %	8 %	7 %

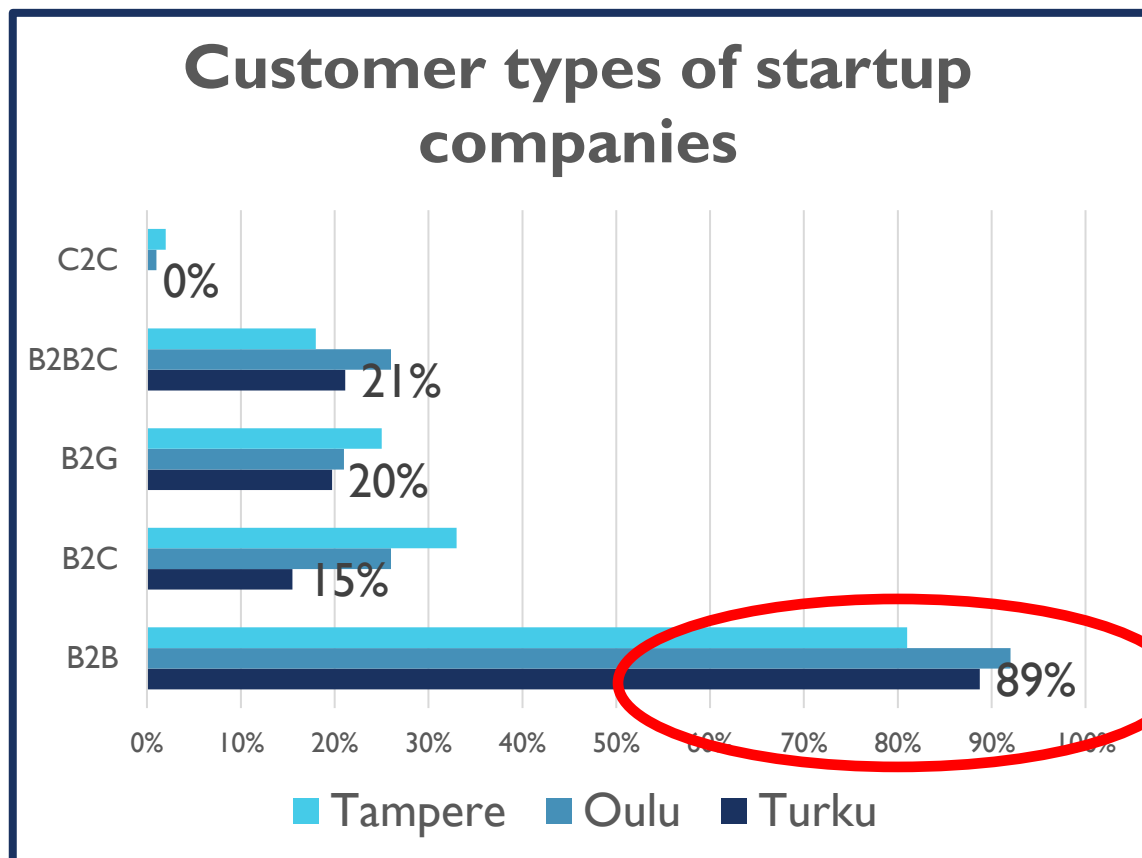
Vertailu vuoden 2023 ei ole täysin vertailukelpoinen, koska toimialajakaumia on muutettu: IT-alan jako kahteen osaan (software + hardware) sekä Manufacturing... + Science... –lisäys)

Suurimmat muutokset ovat IT-alan yritysten osuuden suhteellinen pientyminen, mutta se voi osin selittyä toimialajakaumien muutoksella.

Oikealla kuvassa vuoden 2023 Turun seudun startup-toimialajako.



# STARTUP-YRITYSTEN ASIAKKAAT (Q9)



**Yhteenveto:** Yritys on voinut valita useamman vaihtoehdon, kutakin vaihtoehtoa vertaillaan suhteessa yritysjoukkoon (*turkoosi: Tampere, tumma turkoosi: Oulu, tummansininen: Turku*) (n=71)

- **89% B2B**
- 15% B2C
- 20% B2G (Business to Government)
- 21% B2B2C
- 0% C2C (Customer-to-Customer)
- B2G-yritykset ovat pääosin koulutus- ja terveysteknologia-alan yrityksiä, ja joukossa on myös joitakin ohjelmistoalan yrityksiä.
- **Päätelmät:** Asiakkuusjakaumassa **Turku ja Oulu profiloituvat erittäin vahvalla B2B-painotuksella.** Tampereella on suhteessa suurempi painotus B2C-asiakkuuksiin.

# STARTUP-YRITYSTEN ASIAKKAAT (Q9) – VERTAILU 2023-2024

	B2B	B2C	B2G	B2B2C	C2C
■ Turku 2023	78 %	26 %	35 %	30 %	0 %
■ Turku 2024	89 %	15 %	20 %	21 %	0 %

- **Päätelmät:** Yritysten tavoittelemisissa asiakkuuksissa ja markkinoillemenossa on tapahtunut muutoksia.
  - B2B-painotus on suhteessa lisääntynyt ja B2C-painotus vähentynyt.
  - Myös B2G-painotus on merkittävästi vähentynyt.



# STARTUP-YRITYSTEN SJOITTUMINEN SEUDULLA (2024 \*)

- **TURKU** 88 KPL
- **KAARINA** 5 KPL
- **NAANTALI** 2 KPL
- **LIETO** 3 KPL
- **PAIMIO** 2 KPL
- **RAISIO** 5 KPL

\* Sijoittuminen on arvioitu ensisijaisesti postiosoitteen ja kotipaikan, ja toissijaisesti yrityksen pääkonttorin ja henkilökunnan enemmistön toimipaikan perusteella. On huomioitava, että sijoittumiset muuttuvat jatkuvasti ja tilanne elää vuosittain (n=105).

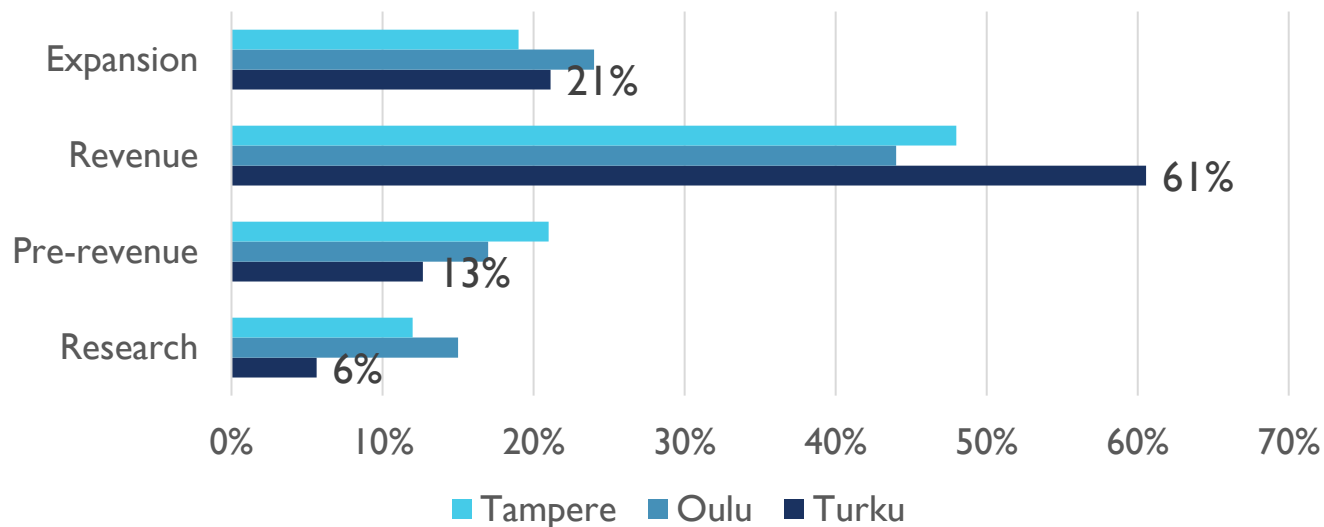


# SELVITYKSEN TULOKSET

LIIKETOIMINTA, KASVU  
JA RAHOITUS

# STARTUP-YRITYSTEN LIKETOIMINTAVAIHE (Q14) (\*)

## Business phases from research to expansion



	Research	Pre-revenue	Revenue	Expansion
Turku 2023	7 %	12 %	56 %	23 %
Turku 2024	6 %	13 %	61 %	21 %

Startup-yritysten liiketoimintavaiheet oman ilmoituksen perusteella: (turkoosi: Tampere, tumma turkoosi: Oulu, tummansininen: Turku) (n=71)

- 6% research
- 13% pre-revenue
- **61% revenue**
- 21% expansion –vaiheessa

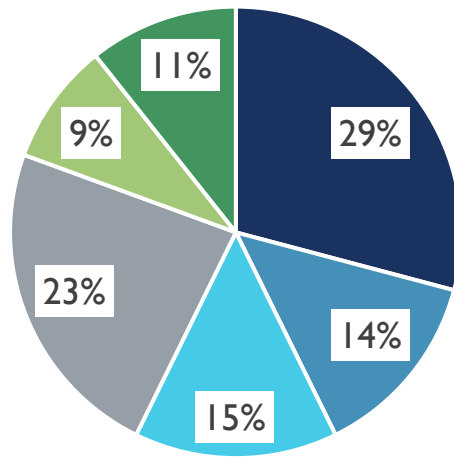
**Huom!** Yrityskaupan tehneet (esim. Silo AI) ovat kasvaneet yli/poistuneet startup-määritelmän piiristä.

**Päätelmä:** Turussa on suhteessa eniten revenue-vaiheen yrityksiä. Tampereella on suhteessa eniten pre-revenue –vaiheen ja Oulussa research-vaiheen yrityksiä.

(\*) Kategorisointi tehty Business Finlandin käyttämän jaon mukaan

# STARTUP-YRITYSTEN KOKOLUOKAT

## Size categories of company revenue (2023)

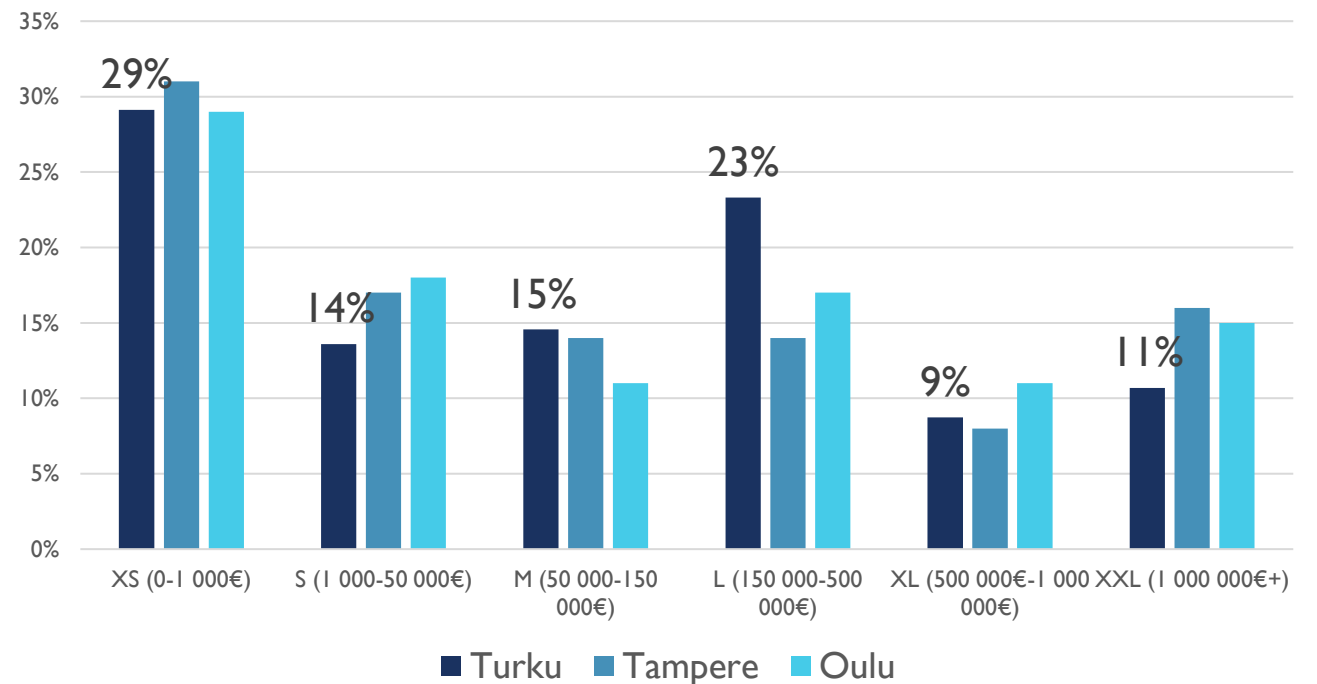


■ XS (0-1 000€)    ■ S (1 000-50 000€)    ■ M (50 000-150 000€)  
■ L (150 000-500 000€)    ■ XL (500 000€-1 000 000€)    ■ XXL (1 000 000€+)

**Päätelmä:** Vertailut on tehty vuoden 2023 tilinpäätöstietojen perusteella. Noin kolmasosa yrityksistä on pre-revenue -vaiheessa (eli liikevaihto on vielä alle 1000€), vajaa puolet ekosysteemin yrityksistä alle 50 000€ vuosiliikevaihdossa (n=103).

**Vertailu vuoteen 2023:** L-kokoluokka -11%-yks., XL- ja XXL-kokoluokat +3%-yks.

## Size categories between cities (2023)



**Päätelmä:** Turussa on suhteessa eniten L-kokoluokan startup-yrityksiä, ja Oulussa ja Tampereella painottuvat Turkuja enemmän 1000-50 000€ liikevaihdon S-kokoluokka (turkoosi: Oulu, tumma turkoosi: Tampere, tummansininen: Turku)

# STARTUP- YRITYSTEN LIIKEVAIHTO JA TYÖLLISYYS

## Startup-yritysten liikevaihto ja työllisyys (1/2024)

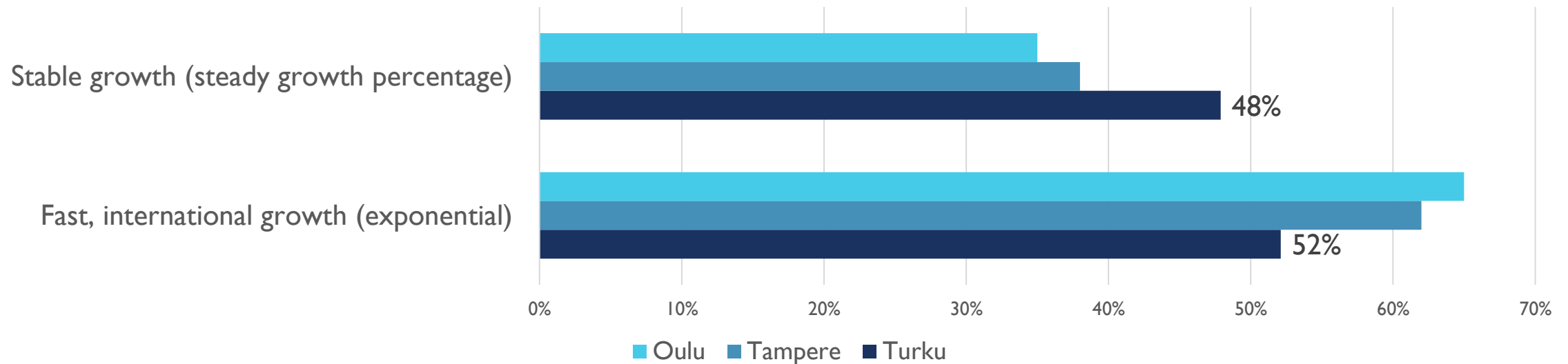
- Startup-yritysten liikevaihto (103 kpl):  
54 695 000 €
- Startup-yritysten työllisyys (103 kpl):  
454 HTV
  - Liikevaihto / työntekijä: 120 500 € / työntekijä

## Keskimääräinen startup (1/2024)

- **Liikevaihdollisten startup-yritysten liikevaihto / mediaani**
  - 288 500€
- **Liikevaihdollisten startup-yritysten liikevaihto / keskiarvo (pl. jakauman 3 ääriarvoa)**
  - ~508 200€

# KASVUHAKUINEN VAI EI? (Q10)

## Growth Orientation



- **Noin 52% hakee nopeaa kansainvälistä kasvua, noin 48% vakaata kasvua** (tai on muodostamassa uusia kasvutavoitteita) (*turkoosi: Oulu, tumma turkoosi: Tampere, tummansininen: Turku*) (n=71). Nopea kasvuhakuisuus vähentynyt -16%-yks. suhteessa vuoteen 2023.
- Ilman kasvutavoitetta olevat yritykset on suljettu pois selvityksen tulosjoukosta startup-määritelmän mukaisesti (Suomen kaikista Pk-yrityksistä voimakkaasti kasvuhakuisia on alle 10%(!), lähde TEM (2023))
- Eri kaupunkien startup-populaatiot ovat vertailukelpoisia; Turussa kasvuhakuisuus ilmenee vastauksissa jonkin verran vähemmän kuin Tampereella ja Oulussa.

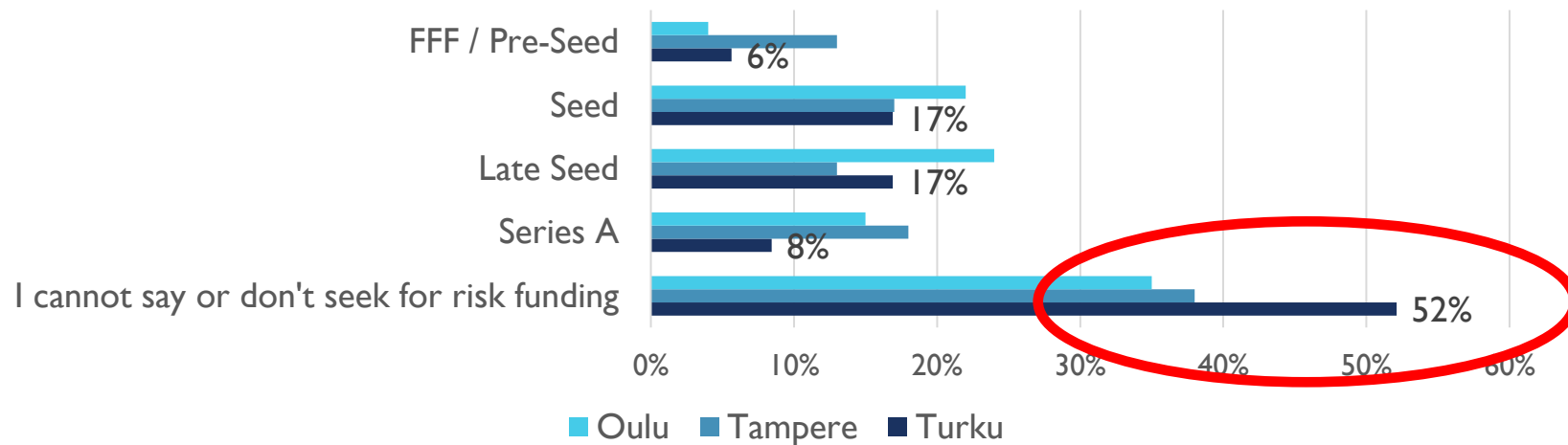
# STARTUP-YRITYSTEN RAHOITUSVAIHE (Q19) (\*)

**Startup-yritysten rahoitusvaiheet oman ilmoituksen perusteella:**  
(turkoosi: Oulu, tumma turkoosi: Tampere, tummansininen: Turku) (n=71)

- 6% Pre-Seed-, 17% Seed-, 17% Late Seed- ja 8% Series A –vaiheessa
- 52% yrityksistä ei osaa sanoa tai ei tällä hetkellä hae ulkopuolista rahoitusta

**Päätelmä:** Ei osaa sanoa tai ei hae rahoitusta on ylipainossa verrattuna muihin kierroksiin ja kaupunkeihin (lisääntynyt hieman verrattuna vuoteen 2023 verrattuna) => korostunut kehittämissuunta

## Funding rounds starting next 2024-2025

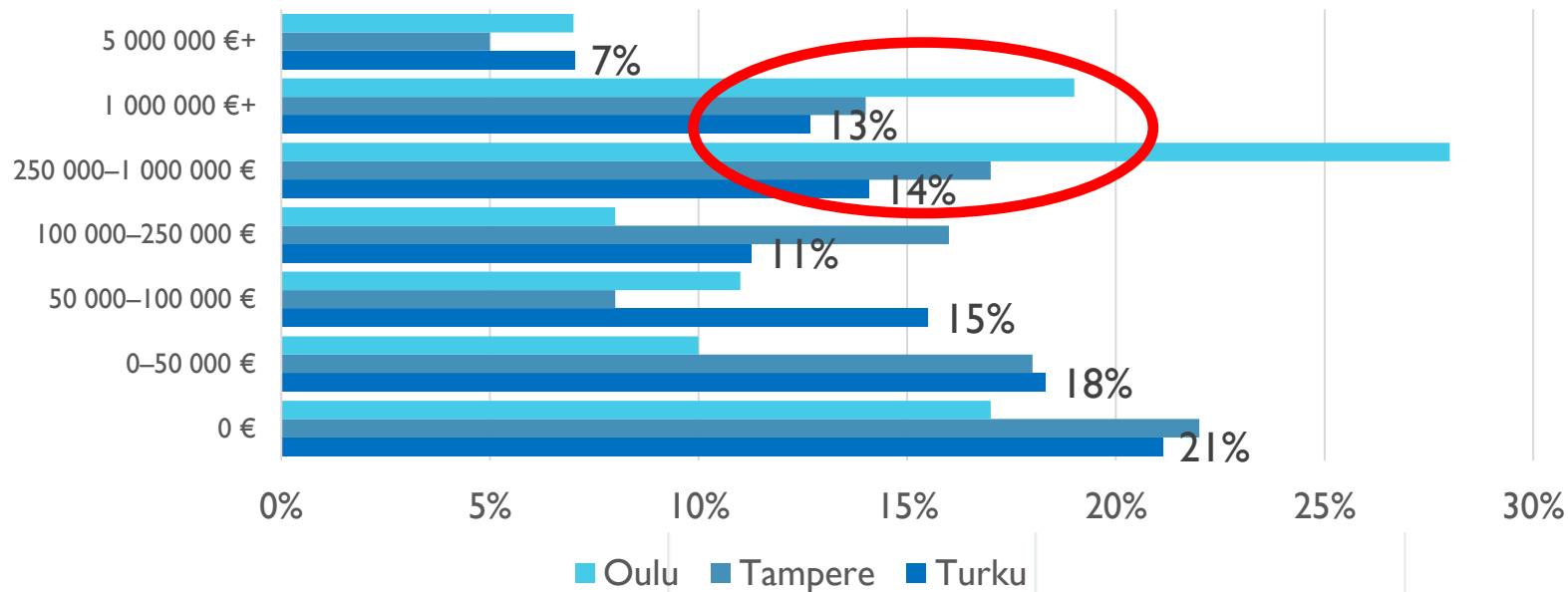


(\*) Lisätiedot rahoitusvaiheiden määrittelystä, erityisesti Pre-Seed ja Seed -ero: <https://www.brex.com/blog/pre-seed-vs-seed-funding-round-what-is-the-difference/>



# STARTUP-YRITYSTEN KUMULOITUNUT PÄÄOMARAHOITUS (Q20)

## Accumulated Risk Funding



Startupien vuosien varrella keräämä rahoitus on kasvanut ja on nyt arviolta reilusti yli 40 000 000 M€+. Turku on suhteellisessa vertailussa Tampereen startupien kanssa melko samassa tilanteessa jakaumien osalta. Oulussa suuremmat rahoituskierrokset korostuvat.

Jakauma Turussa on melko sama kuin vuonna 2023.

**Vähintään 20 kpl startupeista on rahoituskierros auki vuonna 2024**

- **Yhteenveto:** (turkoosi: Oulu, tumma turkoosi: Tampere, tummansininen: Turku) (n=71)
  - 21% yrityksistä ei ole vielä kerännyt pääomarahoitusta ja 18% on aloittanut osuudella 0-50 000€, yht. 39 % on kerännyt alle 50 000€ rahoitusta.
  - Rahoitusta enemmän hankkineiden osuudet jakautuvat seuraavasti vastanneiden osalta: 15% 50 000-100 000€, 11% 100 000-250 000€, 14% 250 000-1 000 000€, 13% 1 000 000€+
  - 5 kpl yritystä on sopinut vuosien varrella yli 5 000 000M€ pääomarahoituksesta.



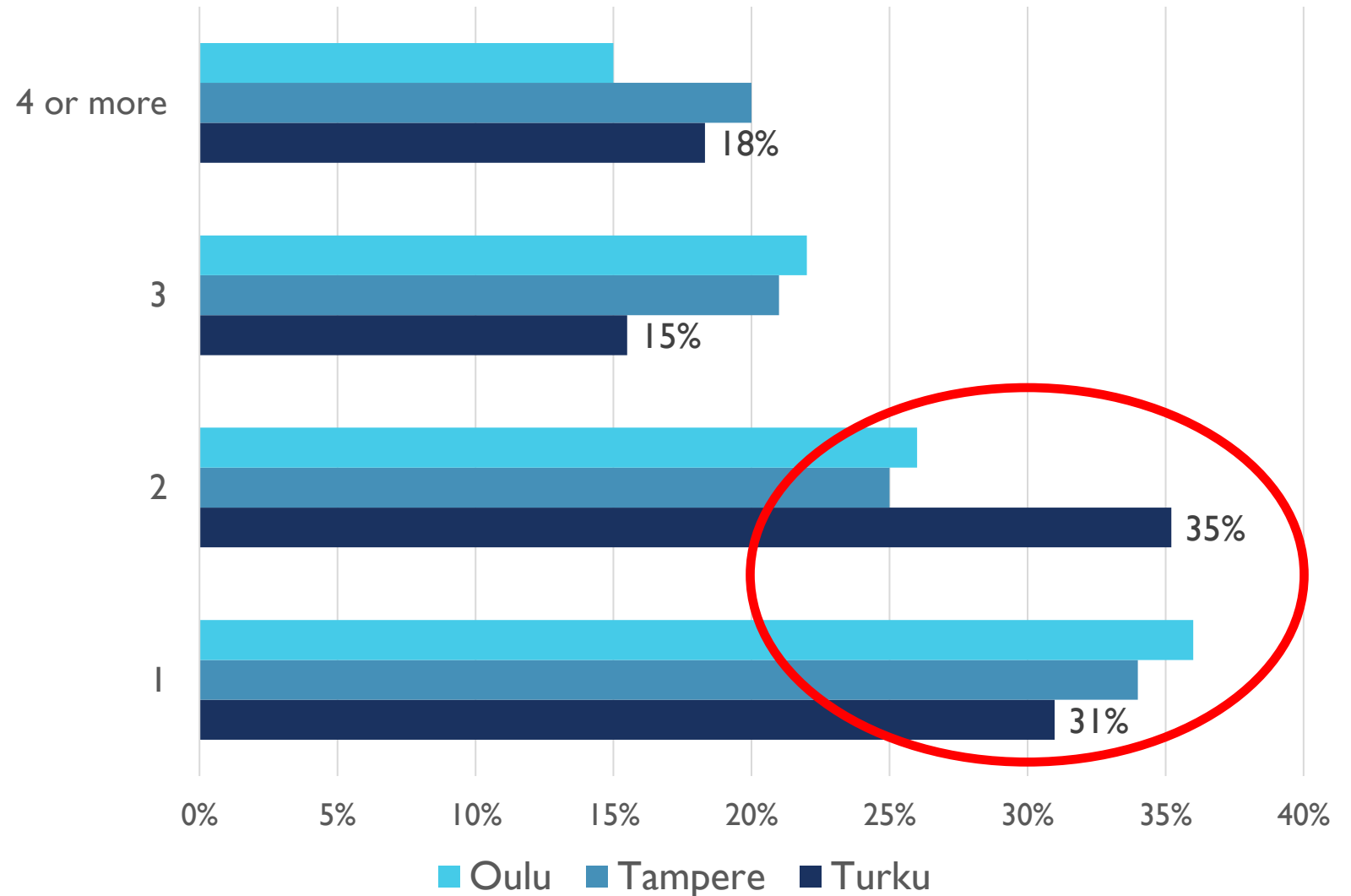
# SELVITYKSEN TULOKSET

TAUSTAMUUTTUJAT JA  
KEHITYSPOTENTIALI

## PERUSTAJAOSAKKAITA MUKANA (Q7) (N=71)

- Perustajaosakkaiden suhteellisissa osuuksissa Turku painottuu kahden hengen perustajaosakkaiden määrässä.
- Laajempien tiimien rakentamisen suhdetta menestykseen tutkitaan pidemmissä aikasarjoissa.
- **Päätelmä:** Yksinyrittäjyys on lisääntynyt aikasarjan mukaan. Ekosysteemien kyky auttaa tiimien rakentamisessa näkyy erityisesti startup-yritysten käynnistysvaiheessa.

## Founding partners in startup teams



## PERUSTAJIEN/YRITYSTEN TAUSTAMUUTTUIJA (Q2, Q3, Q8) (N=71)

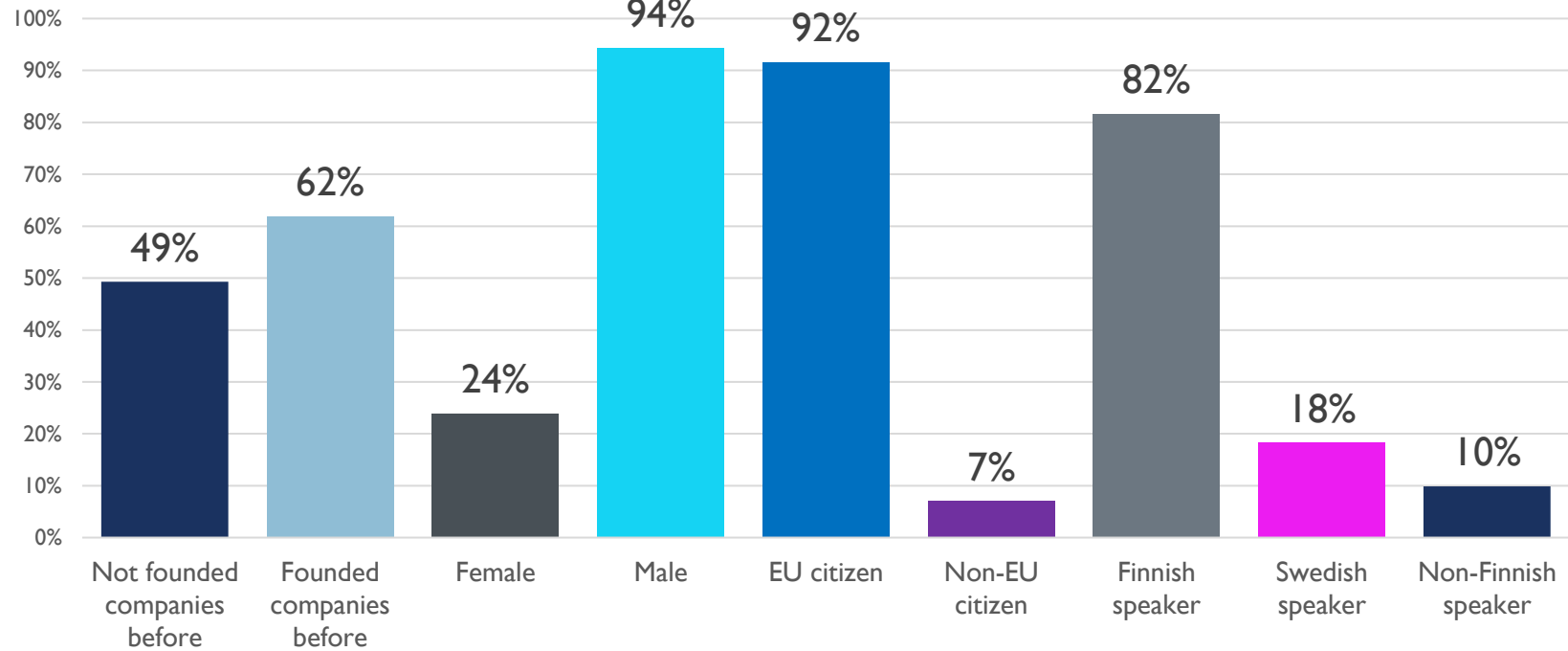
**Yrityksissä on ollut perustajana vähintään yksi henkilö joka on:**

- ei ole perustanut yrityksiä aiemmin (uusyrittäjä), 49% yrityksistä
- perustanut yrityksiä aiemmin (sarjayrittäjä), 62% yrityksistä
- naispuolisia, 24%
- miespuolisia, 94%
- ei-EU –kansalaisia, 7%
- ei-suomenkielisiä, 10%

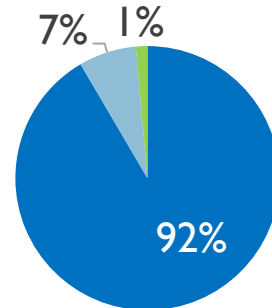
**Yritys on taustaltaan:**

- perustettu muualla Suomessa, 7%
- tullut ulkomailta, ~1%
- pääasiallisena työkielenä englanti, 42%
- pääasiallisena työkielenä suomi, 56%

### Company founders at the time of establishment by company-level

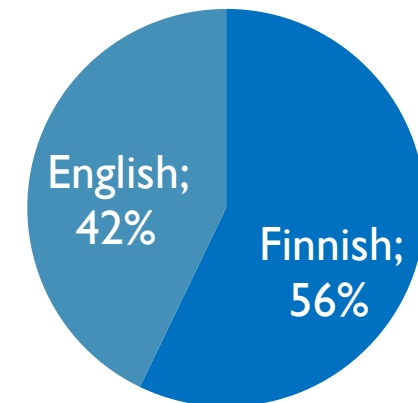


### Where the company was established



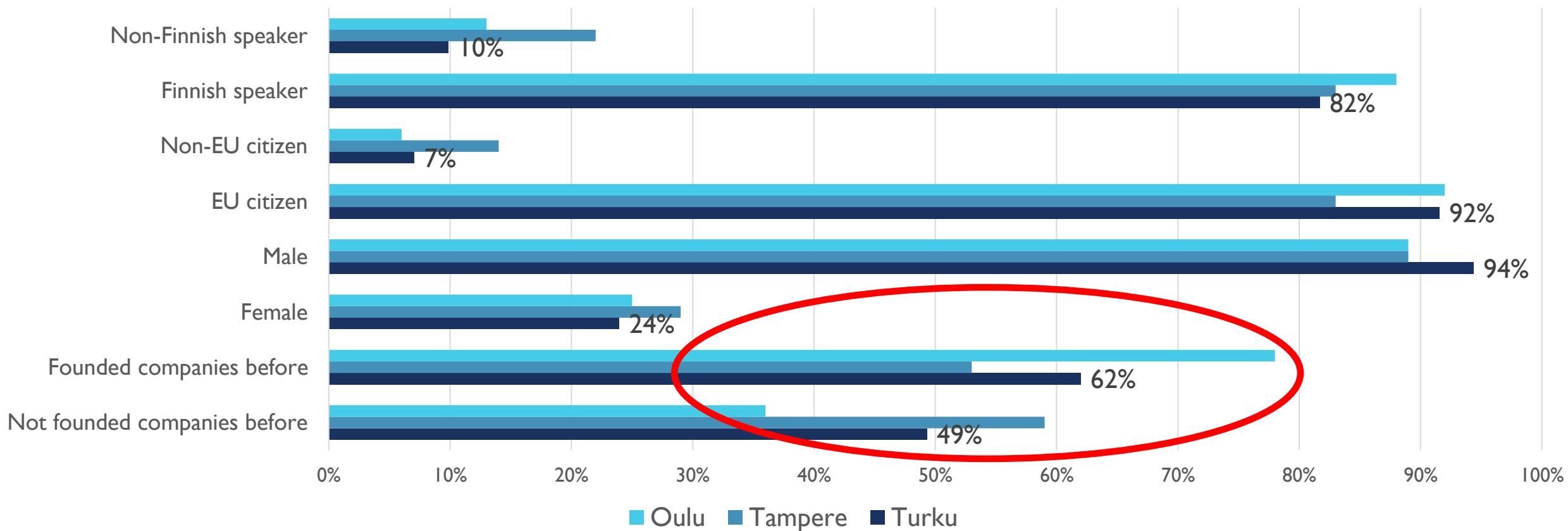
- Founded in Turku Region
- Founded elsewhere in Finland
- Came from abroad to set up a company in Finland

### Main working language



# PERUSTAJIEN/YRITYSTEN TAUSTAMUUTTUIA (Q2, Q3, Q8) - TURUN, OULUN JA TAMPEREEN VERTAILU

## Company founders at the time of establishment by company-level

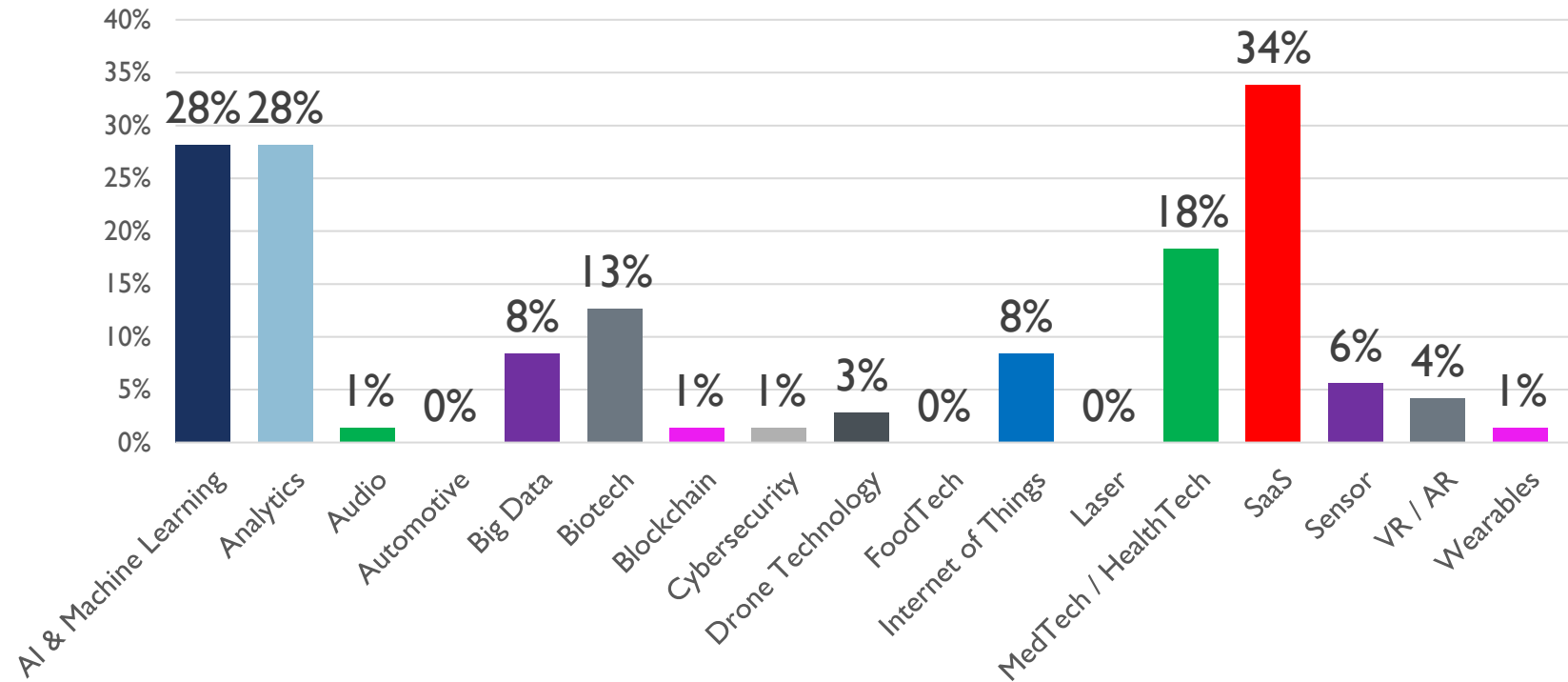


# TEKNOLOGIAT JA HILJAISET SIGNAALIT (Q5)

Teknologiat ja hiljaiset signaalit kuvaavat startup-yritysten teknologiakehitystä ja mahdollisia trendejä.

**Päätelmä: SaaS, AI & Machine Learning ja analytiikka ovat Turussa selkeästi temaattisesti korostuneet (n=71). Tämä on samassa linjassa Tampereen ja Oulun kanssa.**

## Most commonly used technologies by startups



### TOP 3-teknologiat (2024)

- 1) SaaS 34%
- 2) AI & Machine Learning 28%
- 3) Analytics 28%

### Muita merkittäviä / hiljaisia signaaleja

- MedTech/HealthTech, Biotech, IoT, Big Data, Sensor
- Muut sisältävät tasaista jakaumaa eri osa-alueisiin (<=5%)



# SELVITYKSEN TULOKSET

KANSAINVÄLISTYMISEN  
KOHDEMAAT



# STARTUP-YRITYSTEN KANSAINVÄLISTYMISEN KOHDEMAAT (Q15)

Yritys voi voinut valita useita kohtemaita.

**Päätelmät:** Ruotsi on suosikkikohte Turussa, kuten Tampereella ja Oulussa. Suosituimmat kohtemaat ovat samat eri kaupungeissa.

Startup-yrityksistä valtaosa eli yli 80% aloittaa kotimarkkinoilta. Osa yrityksistä kertoo jo heti alusta asti liiketoiminnan kohdistuvan vain ulkomaille (n=71).

## TOP 5: Kansainvälistymisen kohtemaat (2023)

Ruotsi 55% (Tampere 58%, Oulu 54%)

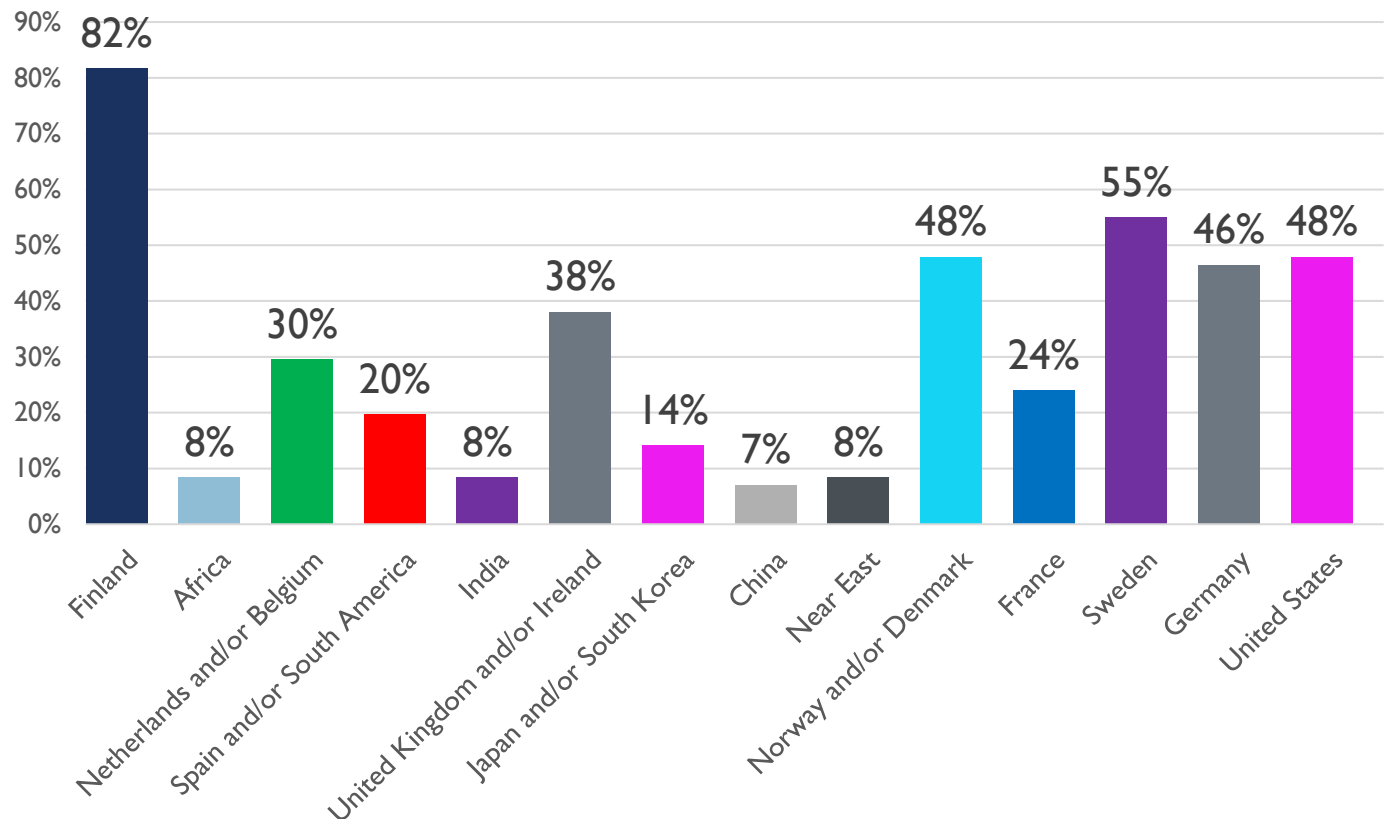
USA 48% (Tampere 49%, Oulu 46%)

Norja ja/tai Tanska 48% (Tampere 48%, Oulu 40%)

Saksa 46% (Tampere 52%, Oulu 46%)

UK ja/tai Irlanti 38% (Tampere 42%, Oulu 38%)

## Target countries for internationalization





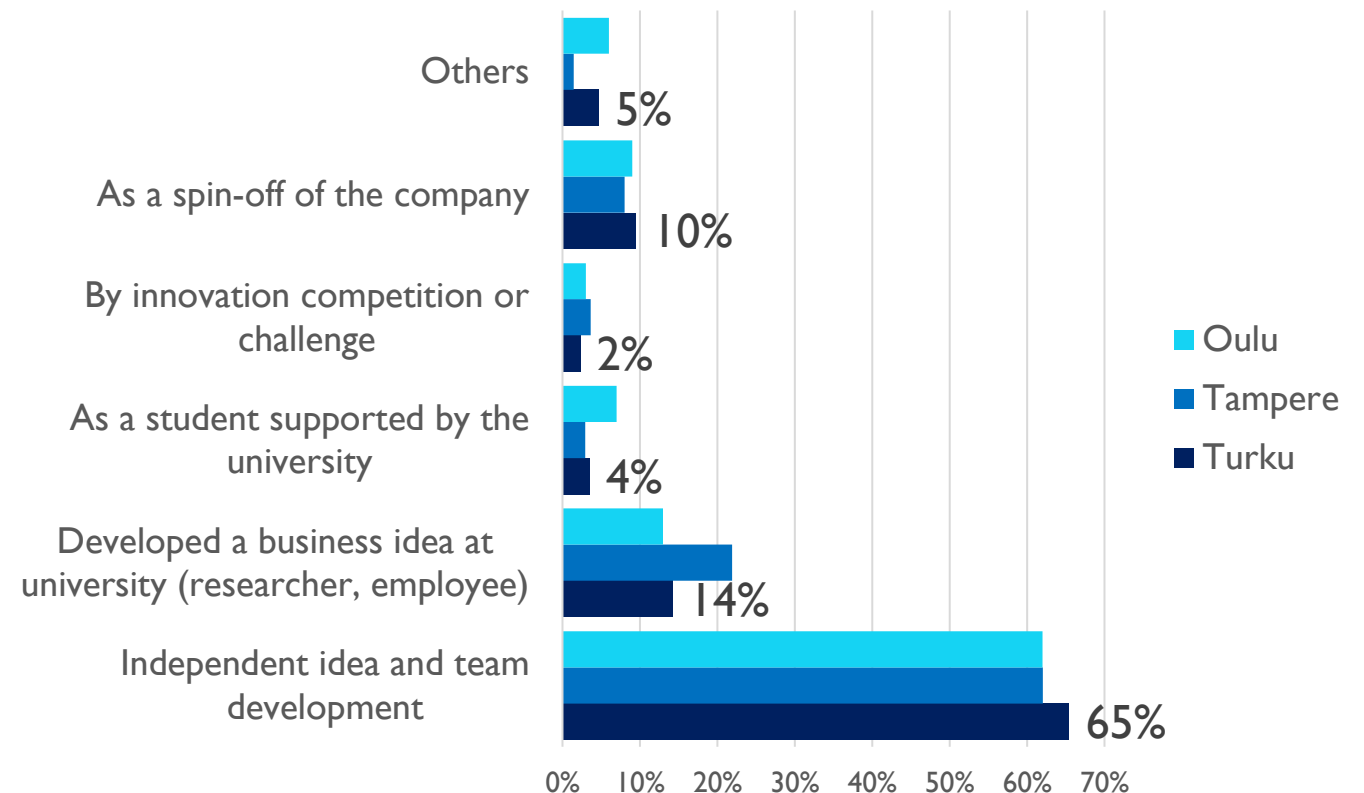
# SELVITYKSEN TULOKSET

TOIMINTAYMPÄRISTÖ

# MISTÄ YRITYKSET OVAT LÄHTÖISIN? (Q21)

- **Yhteenveto:** Eniten yrityksiä syntyy itsenäisestä idean ja tiimin kehittamisestä (65%). Korkeakoulujen tutkimuksen ja työntekijöiden rooli on toiseksi tärkein (14%), (n=71).
- **Päätelmä:**
  - Yritysten spinoff -yrityksissä voi olla merkittävä lisäpotentiaali saada kovatasoisia ideoita ja osaajia tekemään startup-liiketoimintaa (nyt ~10%)
  - Pidemmällä aikavälillä myös opiskelija- ja innovaatiokilpailu-/haastetaustaisten startup-yritysten määrän kasvussa on mahdollisuuksia (nyt ~5%).

## Where did the startup company's business or team originate or develop?



# OLETKO OSALLISTUNUT FYYSISEN HUBIN, CO-WORKING -TILAN TAI STARTUP-ESIHAUTOMON, -HAUTOMON TAI -KIIHDYTTÄMÖN TOIMINTAAN? (Q22)

## ■ Turun seutu:

- BusinessUp / SparkUp Turku / Northbound ScaleUps Turku
- ProHealth Growth Programme Turku
- Boost Turku / Boost Startup Journey
- Creve Turku
- Werstas Turku
- Smart Chemistry Park Raisio
- A'Pelago Accelerator Parainen

## ■ Muu Suomi:

- Aalto Espoo, Kiuas-kiihdyttämö Espoo
- Terkko Health Accelerator Helsinki, Health Incubator Helsinki
- xEdu Helsinki
- EIT FAN Helsinki
- Nordic Startup Ventures Helsinki
- Innovation Home ja Epicenter Helsinki
- International Venture Academy Jyväskylä
- Red Brick Accelerator Tampere

# OLETKO OSALLISTUNUT FYYSISEN HUBIN, CO-WORKING -TILAN TAI STARTUP-ESIHAUTOMON, -HAUTOMON TAI -KIIHDYTTÄMÖN TOIMINTAAN? (Q22)

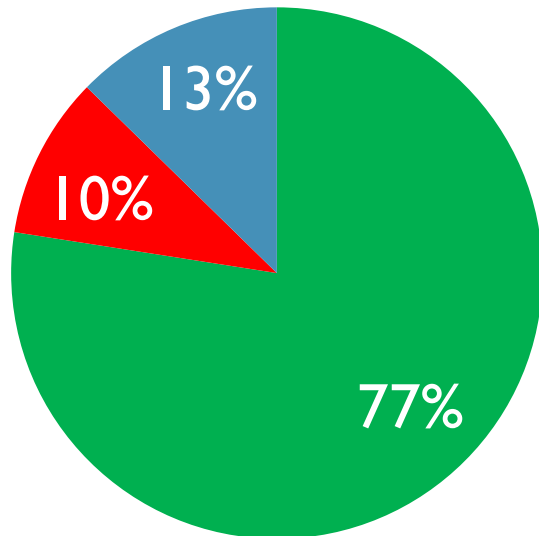
## ■ **Maailma:**

- Nestholma
- Dassault Systems ja Hamburg kauppakamarin järjestämään Startup Challenge, Saksa
- Plug and Play HealthTech, UK
- Remdo kiihdyttämö, USA
- Tech Starsin globaali kiihdyttämö, USA
- American Heart Association (AHA) Empowered to Serve USA
- AARP Age Tech Collaborative USA
- MedTech Innovator (MTI) USA
- European Digital Education Accelerator

# TURKU

## – SEUDUN PITOVOIMA STARTUPIEN NÄKÖKULMASTA (Q23, Q24)

### The Retention Power for startup companies

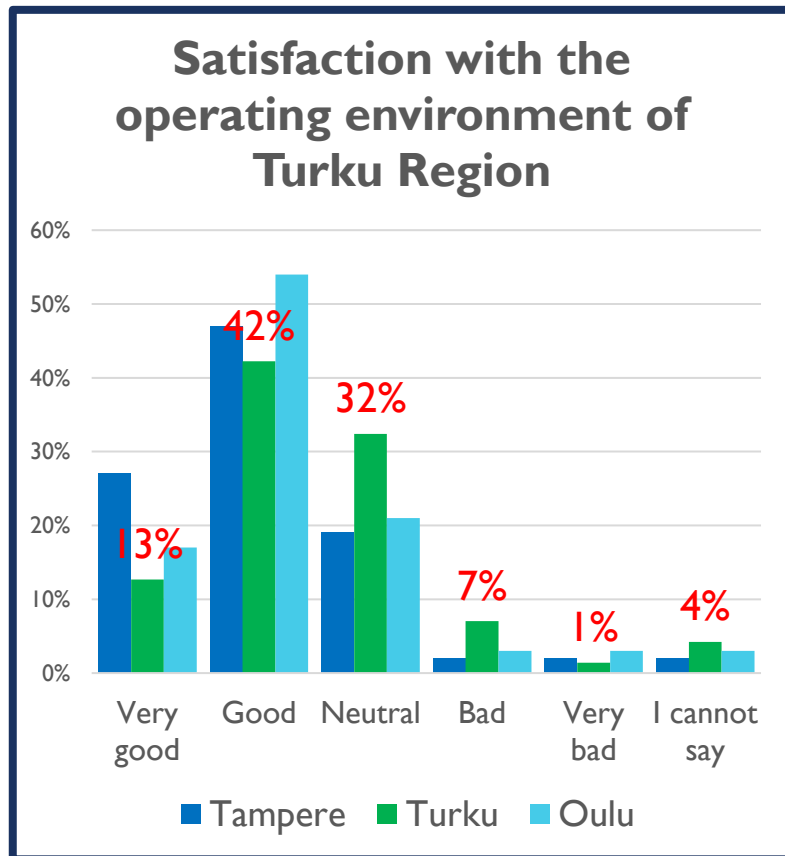


- No plans for relocation
- Plans to relocate
- I cannot say

- **Yhteenveto:** (n=71)
  - 77% kertoo, että ei suunnittele poismuuttoa
  - 10% (7 kpl) kertoo suunnittelevansa poismuuttoa.
  - Noin 13% ei osaa sanoa.
- **Päätelmät:**
  - **Tilastollinen vertailu:** Turun pitovoima (77%); Tampereella (83%) ja Oulussa (86%)
  - **Toteutunut:**
    - Seudun pitovoima auttaa pitämään startup-yritykset Turun seudulla, selvityksen puitteissa tuli esiin lievää poismuuttohalukkuutta.
    - Vertailu vuoteen 2023: Epätietoisuus on lisääntynyt. Rahoituksen ja kasvun mahdollisuudet merkittäviä alueellisen sijoittumisen tekijöitä.

# TURKU

## – TOIMINTAYMPÄRISTÖN ARVIOINTI (Q25)



### ■ Taustatiedot:

- **Kysymys:** ”Miten arvioitte Turun kaupunkia startup-yrityksenne toimintaympäristönä? / How do you evaluate the city of Turku as an operating environment for your startup?”

- **Vastausvaihtoehdot:** Erittäin hyvä, hyvä, neutraali, huono, erittäin huono, EOS

### ■ Yhteenveto: (n=71)

- Startupien Turun toimintaympäristö sai hyvät palautteet: **13% antoi erittäin hyvän ja 42% hyvän arvion.** Huonon (5 kpl) ja erittäin huonon (1 kpl) arvosanan antoi yhteensä 6 kpl. Turun seudun toimintaympäristön arviointi on parantunut edellisestä vuodesta.
- Kaupunkivertailussa Tampereella ollut suhteessa eniten erittäin hyvä –vastauksia, Oululla hyvä –vastauksia, Turulla eniten neutraaleja

### ■ Päätelmät:

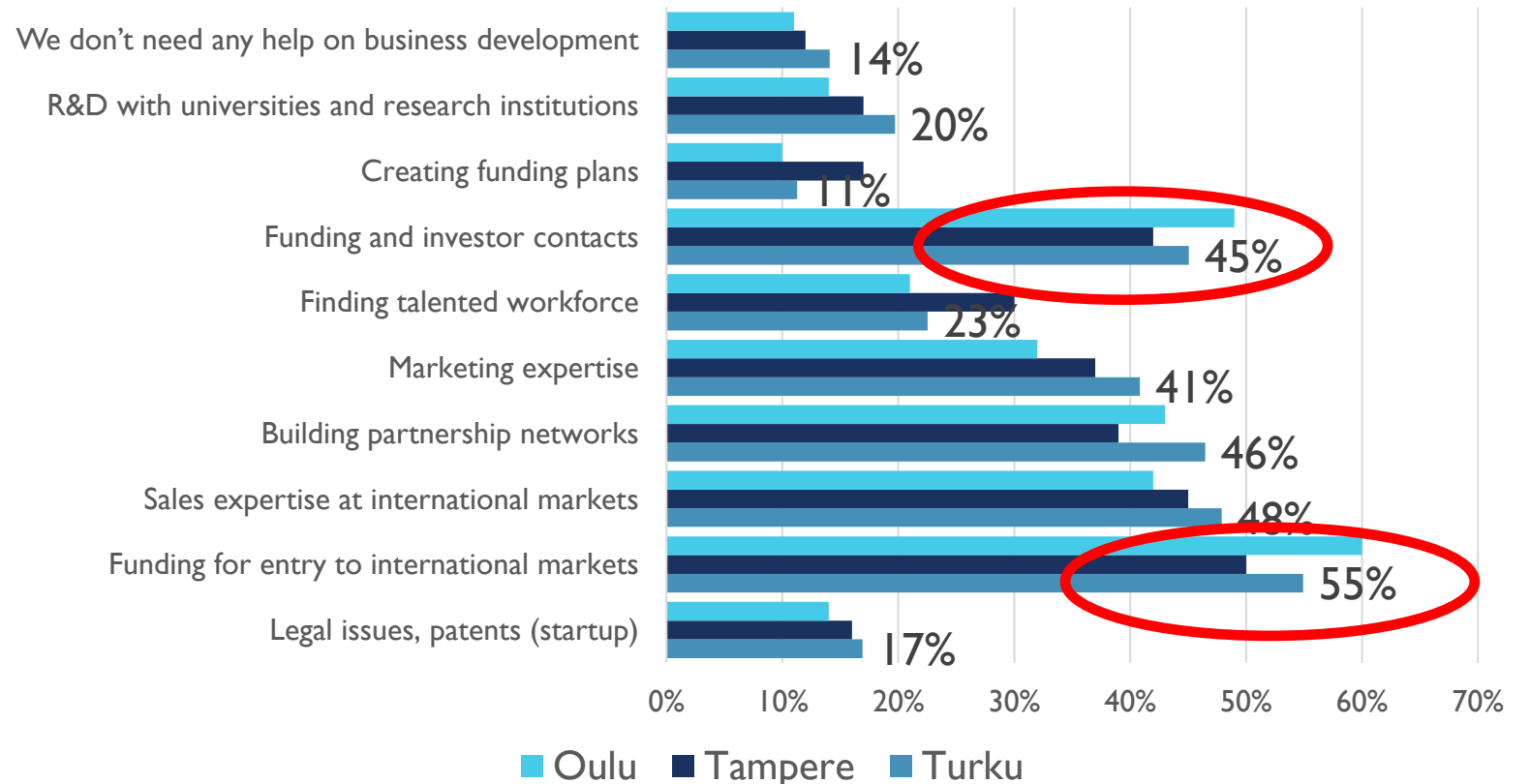
- **Turun toimintaympäristön keskiarvoinen arvosana on positiivinen**
- **NPS-indeksiksi voidaan muodostaa 46**

# KYSYNTÄ: MITÄ APUA JA PALVELUITA TARVITAAN? (Q16)

**Yhteenveto:** Eniten apua ja palveluita tarvitaan kansainvälisen markkinoillemenon rahoittamiseksi (55%) ja rahoittajien ja sijoittajien kontaktoimiseksi (45%), (n=71).

**Päätelmät:** Erityisesti kansainvälistymisen, rahoituksen, myyntiosaamisen ja kumppaniverkostojen rakentamisen tarpeet korostuvat yritysten kasvaessa.

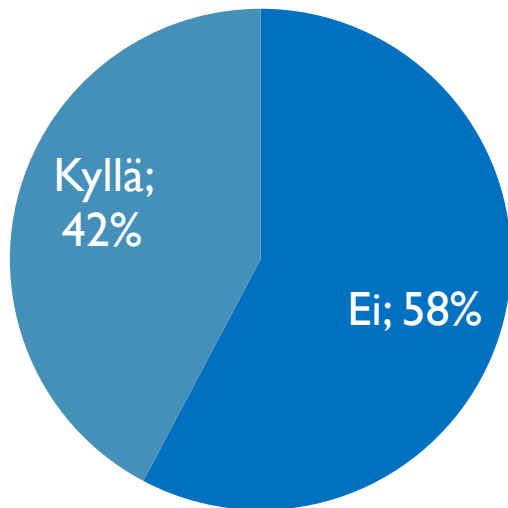
## What help do you need to develop your startups' business? (Choose max. three)





# STARTUP-YHTEISÖLLISYYS (Q26)

Koetko kuuluvasi Turun seudun startup-yhteisöihin (n=71)



- **Kevätkaudella 2023 startup-yhteisöllisyyttä selvitettiin ensimmäisen kerran.**
  - Silloin 44% kertoi kuuluvansa (kyllä) ja 56% ei.
- **Yhteisön määritelmänä on käytetty (Uitti, 2023):**
  - 1) Yhteisö on ryhmä yrittäjiä, jotka ovat samassa tilanteessa, jotka ovat samanhenkisiä tai joilla on samoja intressejä.
  - 2) Yhteisöllä on jokin yhteinen identiteetti tai tavoite.
  - 3) Startup-yhteisössä lähes kaikki ihmiset tuntevat jollakin tavalla toisensa ja jokainen yhteisöön kuuluva saa arvoa siitä, että spontaanien ja järjestettyjen merkityksellisten kokoontumisten avulla voi aina saada ja antaa erilaista apua ja psykologista tukea.

## KYSYNTÄ: MITÄ STARTUP- YHTEISÖISTÄ TARVITAAN? (Q27)

**Yhteenveto:** Eniten startup-yhteisöistä tarvitaan **pääsyä liiketoimintaverkostoihin (47%)** ja **sijoittajayhteyksiä (43%), (n=30)**.

**Päätelmät:** Psykologinen tuki (spontaanit ja satunnaiset kohtaamiset yrittäjien kesken) nousee enemmän esiin kuin järjestetyt kokoontumiset/tapahtumat ja fasilitoitu vertaistuki.

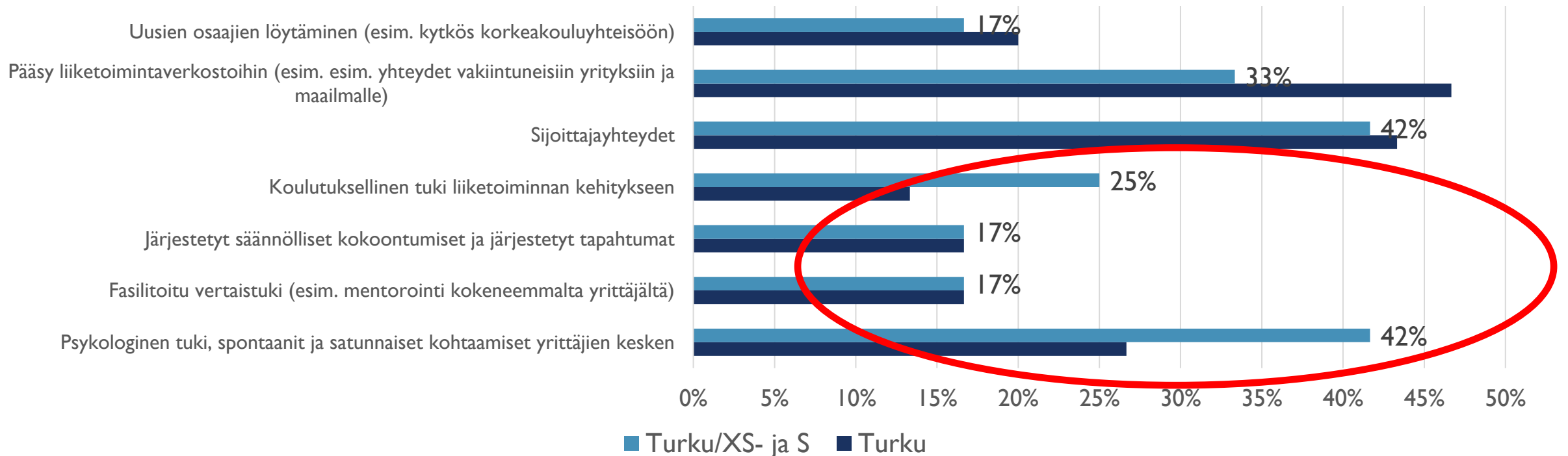
### Jos koet kuuluvasi Turun startup-yhteisöihin, mitä tarvitset yhteisöistä? (valitse 2 tärkeintä)



## KYSYNTÄ:

# MITÄ STARTUP-YHTEISÖISTÄ TARVITAAN? (Q27) (XS- JA S-YRITYKSET VS. KAIKKI YHTEISÖÖN KUULUVAT

### Mitä tarvitset yhteisöistä - vertailu yhteisöön kuuluvat XS- ja yritykset (n=12) vs. kaikki yhteisöön kuuluvat (n=30)



**Päätelmä:** XS- ja S-kokoluokan yritysten osajoukon vertailu kaikkiin yhteisöön kuuluviin tuo isomman tilastollisen epävarmuuden, koska yksittäisten vastaajien painoarvo nousee – kuitenkin suuntaa-antavasti vahvistaa hypoteesia, että pienimmän liikevaihdon / alkavat yritykset tarvitsevat enemmän psykologista tukea ja järjestettyjä säännöllisiä kokoontumisia ja tapahtumia. Lisätutkimus ja –haastattelut tarpeellisia.

## KYSYNTÄ: MITÄ BUSINESS TURULTA TARVITAAN YHTEISÖLLISYYDEN KEHITTÄMISEKSI? (Q28)

**Yhteenveto:** Eniten Business Turulta tarvitaan **sijoittajien tuomista mukaan aktiiviseksi osaksi yhteisöön (54%)** ja **kansainvälisen startup-verkostotoiminnan kasvattamista (49%)** (n=71).

**Päätelmät:** Myös vakiintuneiden yritysten edustajien kanssa törmäyttämistä pidetään tärkeänä, mutta sen painoarvo on vain puolet verrattuna sijoittajayhteyksiin.

Yhteisöön kuuluvien XS- ja S – yritysten tarpeet Business Turulta ovat linjassa kaikkien yhteisöön kuuluvien kanssa.

## Mitkä tulisivat olla Business Turun prioriteetit yhteisöllisyyden kehittämiseksi? (valitse 2 tärkeintä)





KIITOS!

LISÄTIEDOT:

TOMMI UITTI

[TOMMI.UITTI@TUNI.FI](mailto:TOMMI.UITTI@TUNI.FI)

# LIITE I: AKTIIVISTEN STARTUP-YRITYSTEN NIMILISTA

150 Beans Oy/Indium  
3Pulse Oy  
Aavagen Oy  
Ablizmo Oy  
Adesante Oy/SurgeryVision  
Aeronos Oy  
Ai2Ai Oy  
Aistila Oy  
Aivan Innovations Oy/Zefort  
Algorithmiq Oy  
Anison Therapeutics Oy  
Aqsens Health Oy  
Asenso Oy  
Aurlide Oy  
Awake.AI Oy  
Bioname Oy  
BoxBot Oy  
Brighthouse Intelligence Oy  
Brinter AM Technologies Oy  
Carna eHealth Oy  
CH-Bioforce Oy  
Cliffpine Oy  
Clinical Research Services Turku - CRST Oy  
Comptek Solutions Oy  
CTRL Reality Oy  
CutoSense Oy

CYF Digital Services Oy/Choose Your Future  
Data-Bond Oy  
Derigo Global Oy Ltd  
Edevent Oy Ab  
Eduten Oy  
Environmental Impacts Academy Oy  
Eram Collaborations Oy  
FakeFish Oy  
Finnish Global Education Solutions Oy  
Flatfish Games Oy  
Formed Oy  
FoulFighter Oy  
Four Ferries Oy/eMathStudio  
Genomill Health Oy  
Grail Group Oy  
Hoito Medical Oy  
Hotelway Oy  
Hydrohex Oy  
Hypercell Oy  
Ikirauta Interactive Oy  
InnoTools Oy  
Intentface Oy  
JS Games Oy  
JT Testing Oy  
JuuriGrow Oy  
Kiivetä Group Finland Oy/TeachersPro

# LIITE I: AKTIIVISTEN STARTUP-YRITYSTEN NIMILISTA

Kilpi Corporation Oy  
Kolt Oy  
Kradient Intelligence Oy/MarshallAI  
LogiSystems Oy  
Loikka Care Oy/Aavu  
Löytö Software Oy  
Medbase Group Oy  
Medicortex Finland Oyj  
Mestamaster Oy  
Misvik Biology Oy  
MiTale Oy  
Mobify Invoices Oy  
Montinutra Oy/Boreal Bioproducts  
myTrueSound Oy  
NGS Finland Oy  
Nidos Oy  
Noccela Oy  
nollaE Oy  
Northcrypto Oy  
Oy Lokala AB  
Pal-Jon Oy  
Plator Oy  
Preclinapps Oy/CardioSignal  
Precordior Oy  
Primeval Forest Studios Oy  
Punnu Games Oy

Puppeteers Oy  
Pure Luminescence Technologies Oy  
Pörssivahti Oy  
Q Power Oy  
ReBio Technologies Oy  
REDi AI Oy/Videobot  
Rester Oy  
Seldio Oy  
Shri Services Oy  
Simplifio Oy  
Sleepy Sentry Oy  
Stillalive studios finland Oy  
Storico Oy/TakeToPlus  
StuDisco Oy  
Suomen Tunnistetieto Oy/Doks  
Supermind Oy  
Sympower Oy  
Tidy Technologies Oy/Causalytics/Appy  
Topsy Music Oy  
TOI Innovations Oy  
Uniogen Oy  
Valohai Oy  
Vauhtisammakko Oy  
Vinka Oy  
Wallasvaara Engage Oy/Keino app  
XoomPoint Oy  
Zetabyte Oy/Zinkit

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **1) Mikä on startup-yrityksenne nimi? / What is the name of your startup company?**
- **2) Mikä on yrityksen pääasiallinen työkieli? (Valitse paras vaihtoehto) / What is the primary working language of your company? (Choose the best option)**
  - Suomi
  - English
- **3) Missä yritys on perustettu? (Valitse paras vaihtoehto) / Where has the company been established? (Choose the best option)**
  - Perustettu Turun seudulla / Founded in Turku Region
  - Perustettu muualla Suomessa / Founded elsewhere in Finland
  - Tullut ulkomailta perustamaan yrityksen Suomeen / Came from abroad to set up a company in Finland



## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **4) Mikä on startup-yrityksenne tärkein toimiala?** (Valitse paras vaihtoehto) / **What is your most important industry for your startup?** (Choose the best option)
  - Cleantech, biotalous ja energia / Cleantech, bio-economy and energy
  - Elämystalous, ml. media ja viihde / Experience economy, including media and entertainment
  - IT-liiketoiminta, ml. hardware / Information Technology Business, including hardware
  - Ohjelmisto- ja yrityspalvelut / Software and Business services
  - Koulutus ja koulutusteknologia / Education and Education technology
  - Kuluttajatuotteet ja vähittäiskauppa / Consumer Goods and Retail
  - Logistiikka ja kuljetus / Logistics and Transport
  - Meriteollisuus / Maritime Industry
  - Peliala / Gaming
  - Terveystieteet ja terveysteknologia / Healthcare and MedTech
  - Tieteelliset ja tekniset innovaatiot / Science & Engineering
  - Valmistus ja teolliset teknologiat / Manufacturing and Industrial Technology
  - Muu, mikä? / Something else, what?

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **5) Mitkä avainsanat kuvastavat parhaiten teknologiaa tai palvelua johon startup-yrityksenne on erikoistunut? (Voit valita useita) / Which keywords best reflect the technology or service your startup specializes in? (You could choose multiple choices)**
  - AI & Machine Learning
  - Analytics
  - Audio
  - Automotive
  - Big Data
  - Biotech
  - Blockchain
  - Cybersecurity
  - Drone Technology
  - FoodTech
  - Internet of Things
  - Laser
  - MedTech / HealthTech
  - SaaS
  - Sensor
  - VR / AR
  - Wearables
  - Muu, mikä? / Something else, what?

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **6) Minkä pääongelman startup-yrityksenne pyrkii ratkaisemaan? / What is the main problem your startup is trying to solve?**
- **7) Kuinka monta päätoimista perustajaosakasta startup-yrityksessänne on mukana? / How many full-time founder shareholders your startup has?**
  - 1
  - 2
  - 3
  - 4 tai enemmän / or more
- **8) Tarkastelemme joitakin yrityksen perustajien historiaan ja demografiaan liittyviä taustamuuttujia. Mitkä seuraavista muuttujista olivat voimassa yrityksen perustamishetkellä? (Voit valita useita jos on useita perustajia) / We look at some background variables related to the history and demographics of the founders of the company. Which of the following variables were in effect at the time the company was founded? (You could choose several if there are several founders)**
  - Ei perustanut yrityksiä aiemmin / Not founded companies before
  - Perustanut yrityksiä aiemmin / Founded companies before
  - Nainen / Female
  - Mies / Male
  - EU-kansalainen / EU citizen
  - Ei-EU -kansalainen / Non-EU citizen
  - Suomenkielinen / Finnish speaker
  - Ei-suomenkielinen / Non-Finnish speaker

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **9) Mitkä ovat startup-yrityksenne pääasialliset asiakkaat? (Voit valita useita) / What are the main customers of your startup company? (You could choose multiple choices)**
  - B2B (Business to Business)
  - B2C (Business to Consumer)
  - B2G (Business to Government)
  - C2C (Consumer to Consumer)
  - B2B2C (Business to Business to Consumer)
- **10) Onko startup-yrityksenne kasvuhakuinen? / Is your startup company growth-oriented?**
  - Nopea kansainvälinen kasvu (eksponentiaalinen) / Fast, international growth (exponential)
  - Vakaa kasvu (tasainen kasvuprosentti) / Stable growth (steady growth percentage)
  - Ei kasvutavoitetta / Not aiming for growth

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **I 1) Mikä on startup-yrityksenne arvio liikevaihdosta vuoden 2024 loppuun mennessä (tilikausi)? / What is the estimated revenue of your startup company by the end of 2024 (financial period)?**
- **I 2) Mikä oli startup-yrityksenne työntekijöiden määrä 1.1.2024?** (Kokopäiväinen vastaavuus: kaksi 50 % osa-aikaista työntekijää vastaa yhtä kokoaikaista työntekijää, ml. kokopäiväiset perustajaosakkaat) / **What was the number of employees of your startup company 1st of January 2024?** (Full-Time Equivalents: two 50% part-time employees together equal one full-time employee equivalent, including full-time founder shareholders)
- **I 3) Mikä on arvio startup-yrityksenne työntekijöiden määrästä vuoden 2024 loppuun mennessä?** (ml. päätoimiset perustajaosakkaat) / **What is your startup company's estimated number of employees by the end of 2024?** (including full-time founder shareholders)

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **14) Mikä on startup-yrityksenne liiketoimintavaihe? (Business Finlandin mukaan) / What is the business maturity stage of your startup? (according to Business Finland)**
  - Research (tutkimus- tai käynnistysvaihe)
  - Pre-revenue (liiketoimintamallin validointi, ml. maksuttomia pilottiasiakkaita)
  - Revenue (liikevaihdon kasvu maksavien asiakkaiden avulla)
  - Expansion (skaalautuva ja kansainvälinen kasvu)
  - Pre-IPO (viimeinen kasvuvaihe ennen listautumista)
  - Buyout (yrityskauppa)

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **15) Millä markkina-alueilla startup-yrityksellänne on tavoite saada lisää asiakkaita? / In which market areas does your startup aim to gain more customers?**
  - Suomi
  - Afrikka // Africa
  - Alankomaat ja/tai Belgia // Netherlands and/or Belgium
  - Espanja ja/tai Etelä-Amerikka // Spain and/or South America
  - Intia // India
  - Iso-Britannia ja/tai Irlanti // Great Britain and/or Ireland
  - Japani ja/tai Etelä-Korea // Japan and/or South Korea
  - Kiina // China
  - Lähi-itä // Near East
  - Norja ja/tai Tanska // Norway and/or Denmark
  - Ranska // France
  - Ruotsi // Sweden
  - Saksa // Germany
  - Yhdysvallat // United States
  - Joku muu, mikä? // Other, which one?

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **16) Mitä apua tarvitsette startup-yrityksenne liiketoiminnan kehittämiseen?** (Valitse enintään kolme tärkeintä) / **What help do you need to develop your startups's business?** (Choose max. three most important options)
  - Juridiikka, patentit (startup) / Legal issues, patents (startup)
  - Kansainvälisen markkinoillemenon rahoitus / Funding for entry to international markets
  - Kansainvälinen myyntiosaaminen / Sales expertise at international markets
  - Kumppaniverkostojen rakentaminen / Building partnership networks
  - Liiketoimintaosaaminen / Business expertise
  - Markkinointiosaaminen / Marketing expertise
  - Osaavan työvoiman löytäminen / Finding talented workforce
  - Rahoittajien ja sijoittajien kontaktointi / Funding and investor contacts
  - Rahoitussuunnitelmien tekeminen / Creating funding plans
  - Tuotekehitys korkeakoulujen tai tutkimuslaitosten kanssa / R&D with universities and research institutions
  - Emme tarvitse apua liiketoiminnan kehittämiseen / We don't need any help on business development



## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **17) Onko startup-yrityksellänne ollut avoin rahoituskierrös käynnissä tänä vuonna? / Has your startup had an open funding round this year?**
  - **18) Jos rahoituskierrös on päättynyt, mikä oli rahoituskierröksen koko? / If the funding round has closed, how much was the funding round?**
- **19) Mihin rahoituskierröksen vaiheeseen startup-yrityksenne on aloittamassa seuraavaksi vuonna 2024-2025? / Which funding round stage is your startup starting next in 2024-2025? (Tarkista Pre-Seed ja Seed -ero: <https://www.brex.com/blog/pre-seed-vs-seed-funding-round-what-is-the-difference/>)**
  - FFF / Pre-Seed
  - Seed
  - Late Seed
  - Series A
  - Emme hae ulkopuolista rahoitusta / We do not apply for external funding
  - En tiedä / I cannot say

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **20) Paljonko startup-yrityksenne on saanut pääomarahoitusta tähän mennessä koko elinkaaren aikana? / How much capital funding has your startup received so far during its life cycle?**
  - 0 €
  - 0–50 000 €
  - 50 000–100 000 €
  - 100 000–250 000 €
  - 250 000–1 000 000 €
  - 1 000 000 €+
  - 5 000 000 €+

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **21) Mistä startup-yrityksen liiketoiminta tai tiimi on lähtöisin tai kehittynyt? / Where did the startup company's business or team originate or develop?**
  - Itsenäinen idean ja tiimin kehitys / Independent idea and team development
  - Kehittänyt korkeakoulussa liikeidean tai saanut sieltä merkittävää tukea tutkimukseen, kaupallistamiseen, rahoitukseen tai aineettoman pääoman hallintaan (tutkija, työntekijä) / Developed a business idea at university or received significant support from it for research, commercialization, financing, or management of intangible capital (researcher, employee)
  - Opiskelijana korkeakoulun tukemana / As a student supported by the university
  - Uusyrityskeskuksen kautta / By Enterprise Agency
  - Innovaatiokilpailun tai -haasteen kautta / By innovation competition or challenge
  - Yrityksen spin-offina / As a spin-off of the company
  - Muut / Others
- **22) Oletko osallistunut fyysisen hubin, co-working -tilan tai startup-esihautomon, -hautomon tai -kiihdyttämön toimintaan? Jos kyllä niin vastaatko mihin? Jos ei niin voit jättää tyhjän vastauksen**
- **23) Suunnitteleeko startup-yrityksenne muuttoa pois Turun seudulta seuraavan 12 kk aikana? / Is your startup planning to move out of the Turku Region in the next 12 months?**
  - **24) Jos suunnittelette muuttoa pois Turusta, miksi? / If you are planning to move out from Turku, why?**

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **25) Miten arvioitte Turun kaupunkia startup-yrityksenne toimintaympäristönä? / How do you evaluate the city of Turku as an operating environment for your startup?**
  - Erittäin hyvä / Very good
  - Hyvä / Good
  - Neutraali / Neutral
  - Huono / Bad
  - Erittäin huono / Very bad
  - En osaa sanoa / I cannot say
- **26) Koetko kuuluvasi Turun seudun startup-yhteisöihin? (Yhteisö on ryhmä yrittäjiä, jotka ovat samassa tilanteessa, jotka ovat samanhenkisiä tai joilla on samoja intressejä. Yhteisöllä on jokin yhteinen identiteetti tai tavoite. Startup-yhteisössä lähes kaikki ihmiset tuntevat jollakin tavalla toisensa ja jokainen yhteisöön kuuluva saa arvoa siitä, että spontaanien ja järjestettyjen merkityksellisten kokoontumisten avulla voi aina saada ja antaa erilaista apua ja psykologista tukea.) / Do you feel that you belong to the Turku region's startup communities?**
  - Kyllä / Yes
  - Ei / No

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **27) Jos koet kuuluvasi Turun startup-yhteisöihin, mitä tarvitset yhteisöistä? (valitse 2 tärkeintä) / If you feel that you belong to Turku's startup communities, what do you need from the communities? (choose the 2 most important)**
  - Psykologinen tuki, spontaanit ja satunnaiset kohtaamiset yrittäjien kesken / Psychological support, spontaneous and random meetings between entrepreneurs taking place
  - Fasilitoitu vertaistuki (esim. mentorointi kokeneemmalta yrittäjältä) / Facilitated peer support (e.g. mentoring from a more experienced entrepreneur)
  - Järjestetyt säännölliset kokoontumiset ja järjestetyt tapahtumat / Organized regular gatherings and organized events
  - Koulutuksellinen tuki liiketoiminnan kehitykseen / Educational support for business development
  - Sijoittajayhteydet / Investor relations
  - Pääsy liiketoimintaverkostoihin (esim. esim. yhteydet vakiintuneisiin yrityksiin ja maailmalle) / Access to business networks (e.g. connections to established companies and the world)
  - Uusien osaajien löytäminen (esim. kytkös korkeakoulu-yhteisöön) / Finding new talent (e.g. connection to the university community)

## LIITE 2: KYSYMYKSET

- **28) Mitkä tulisivat olla Business Turun prioriteetit yhteisöllisyyden kehittämiseksi? (valitse 2 tärkeintä) / What should be Business Turku's priorities for community development? (choose the 2 most important)**
  - Puhuja- ja koulutustapahtumien lisääminen (esim. keynote) / Adding speakers and training events (e.g. keynotes)
  - Yhteisön jäseniltä lähtevien ideoiden tai vapaamuotoisten tapaamisten tukeminen (esim. yrittäjät keskenään) / Supporting ideas from community members or informal meetings (e.g. entrepreneurs among themselves)
  - Yhteisön fasilitoidun vertaistuen kehittäminen (esim. mentorointi- ja alumnitoiminta) / Development of community-facilitated peer support (e.g. mentoring and alumni activities)
  - Sijoittajien tuominen mukaan aktiiviseksi osaksi yhteisöön (esim. sijoittajia voidaan tavata sattumalta samoissa tiloissa) / Bringing investors into the community as an active part (e.g. investors can be met by chance in the same premises)
  - Vakiintuneiden yritysten edustajien kanssa törmäyttäminen (esim. innovaatioyhteistyössä, kuten demodayt, hackathonit) / Colliding with representatives of established companies (e.g. in innovation cooperation, such as demo days, hackathons)
  - Kansainvälisen startup-verkostotoiminnan kasvattaminen (esim. yhteydet globaaleihin ekosysteemeihin kuten Piilaaksoon) / Increasing international startup network activities (e.g. connections to global ecosystems such as Silicon Valley)
- **29) Jäikö jotain sanomatta tai onko jotain, josta haluaisit vielä kertoa? / Is there anything left unsaid or is there anything else you would like to tell us about?**

## LIITE 3:

# SELVITYKSEN TOTEUTUS 1/3 - TYÖPROSESSIT

---

**Kartoitustyö:** 274 kpl yritystä kartoitettiin alustavasti suhteessa selvitystyön startup-kriteereihin.

Kartoituksen perusteella valikoitiin kontaktoitavat yritykset, joiden startup-tyyppisyys tarkistettiin tarkemmin.

---

**Selvitystyö:** Toteutettiin jako 3 luokkaan alustavan kartoituksen perusteella:

- A) todennäköisesti startup-yritys joka kontaktoidaan
- B) mahdollisesti mutta epätodennäköisesti startup-yritys
- C) yritys tunnistettiin tai perustettiin vasta selvityksen aikana

---

**Analyysityö:** Dataan ja kriteereihin perustuvan tarkastelun jälkeen todettiin, että Turun seudulla on 105 kpl aktiivisesti toimivaa startup-yritystä. Näiden yritysten nimet julkaistaan selvityksen lopussa liitteenä.

# SELVITYKSEN TOTEUTUS 2/3 - MENETELMÄN KUVAUS JA LÖYDÖKSET

## Menetelmän kuvaus:

Sähköpostilla ja puhelimitse saatiin kiinni 92 kpl yritystä: 77 kpl täysi vastaussarja/haastattelu + 18 kpl nopea puhelinkeskustelu. Näistä saatiin riittävä informaatio startup-tyypin tarkistamiseksi, ja näistä 6 kpl yrityksen tietoja ei otettu mukaan tulokseen, koska ne eivät täytä määritelmää aktiivisesta startup-yritystoiminnasta. 16 kpl yritystä ei vastannut kontaktipyynnöön tai niitä ei saatu kiinni, mutta muiden lähteiden ja tietojen perusteella arvioitiin, että se on todennäköisesti edelleen startup-yritys ja voidaan laskea mukaan.

- **A-luokka:** Yli 120 kpl yritykselle suora tieto- ja kontaktipyynnö, tavoite: kontakti noin 70% varmuudella. Tätä kautta tunnistettiin 81 kpl startup-yritystä (60 kpl vastannut täyden vastaussarjan, ja loppujen kanssa on toteutettu nopea puhelinkeskustelu tai viestittely).
- **B-luokka:** 40+ kpl yritystä pidettiin epätodennäköisesti mutta mahdollisesti startup-yrityksenä, joten näille yrityksille lähetettiin tiedustelupyynnö startup-tyypin selvittämiseksi. Tätä kautta tunnistettiin 13 kpl aiemmin tunnistamatonta startup-yritystä (7 kpl vastannut täyden vastaussarjan).

- **C-luokka:** Tutkimuksen aikana tunnistettiin 11 kpl startup-yrityksiä, joita ei ollut vielä alustavassa kartoituksessa mukana, esimerkiksi uusia, perustettuja startup-yrityksiä (4 kpl vastannut täyden vastaussarjan). Tunnistusta tehtiin suhteessa Turun seudulla perustettuihin yrityksiin ja käyttäen hyväksi avoimia tietolähteitä.

Selvityksessä on käytetty vertailutietoina Tampereen ja Turun seudun startup-selvityksiä 2023 ja Oulun seudun startup-selvitystä 2024. Tiedot on julkistettu:

### Tampereen seudun startup-selvitys 2023:

[https://startuptampere.business tampere.com/wp-content/uploads/sites/7/2024/01/tampereenstartup-selvitys\\_2023\\_public.pdf](https://startuptampere.business tampere.com/wp-content/uploads/sites/7/2024/01/tampereenstartup-selvitys_2023_public.pdf)

### Turun seudun startup-selvitys 2023:

[https://business turku.fi/wp-content/uploads/2023/04/Raportti\\_Turun\\_seudun\\_startup-selvitys\\_2023-1.pdf](https://business turku.fi/wp-content/uploads/2023/04/Raportti_Turun_seudun_startup-selvitys_2023-1.pdf)

### Oulun seudun startup-selvitys 2024:

[https://www.business oulu.com/app/uploads/sites/8/2024/06/OulunStartup-selvitys\\_2024.pdf](https://www.business oulu.com/app/uploads/sites/8/2024/06/OulunStartup-selvitys_2024.pdf)



# SELVITYKSEN TOTEUTUS 3/3 - TIETOLÄHTEET JA TYÖPROSESSIT TARKEMMIN

## Tietolähteet:

- Lähtökohtana käytettiin Business Turun ja Business Finlandin/Dealroom.co:n tarjoamia yritysnimilistoja, joita rikastettiin yritysdatalla. Alustavan yrityskartoituksen apuna toimivat myös Business Turun ekosysteemien, paikallisten yrityspalvelutoimijoiden, sijoittajien ja yhteyshenkilöiden tarjoamat yritysnimet.
- Henkilötietoja ja luottamuksellista yritysdataa, kuten henkilöiden nimiä ja CRM-tietoja, ei ole siirretty ennen selvityksen tekoa organisaatioiden välillä.
- Rikastavina tietolähteinä on käytetty yritysverkoston kontakteja, yritystietokantoja/yrityksiä listaavia ja kerääviä nettisivuja (YTJ, Tilastokeskus, B2B Profinder, Fonecta, Crunchbase, F6S, Business Finlandin julkiset tiedot, Talouselämä) ja muita yritysten startup-tyyppin tarkasteluun sopivia lähteitä, kuten yritysten nettisivuja.

## Työprosessit:

- Työintensiivisimmät vaiheet on toteutettu kahdessa vaiheessa: huhti-kesäkuussa 2024 ja elo-syyskuussa 2024.
- Kartoitustyö: Kyselyn kysymysten muodostaminen (LIITE 2), yritysten alustava kartoitus, muut taustatyöt
- Selvitystyö:
  - Yritysten kontaktointi ja tiedonkeruu lomakkeilla sähköpostilla ja puhelimitse. Yrityksiä, jotka eivät vastanneet kontaktipyyntöön, tavoiteltiin uudelleen 3 erillistä kertaa sähköpostilla ja soittamalla perään. Työtä on tehty vaiheittain muiden toimintojen ohella ja salliessa.
  - Kontaktointityön apuna käytettiin muistutuksina tekstiviestejä, sosiaalisen median kanavia ja kontaktiverkostoja.
  - Selvitystyössä olivat apuna alihankkijat Juho Niittykunnas, Emmi Kaitakari ja Emmi Simonen Alttum –yrityksen kautta.
  - Selvityksen osalta on voimassa tietosuojailmoitus.
- Analyysityö:
  - Analyysi toteutettiin pääasiassa samantyyppisillä tietotarpeilla kuin vertailuaineistona käytetyissä Tampereen ja Oulun startup-selvityksissä. Analyysiin on käytetty Excel- ja analytiikka-työkaluja.
  - Osa analyysiosuudesta tarjotaan vain tilaajan käyttöön mutta valtaosa analyysistä on tarjolla kaikille.



KIITOS!

LISÄTIEDOT:

TOMMI UITTI

[TOMMI.UITTI@TUNI.FI](mailto:TOMMI.UITTI@TUNI.FI)