



TURUN SEUDUN STARTUP-SELVITYS 2025, 22.10.2025 (TULOKSET)

JOHDANTO

- 1) JOHDANTO
- 2) STARTUP-YRITYKSEN
MÄÄRITELMÄ
- 3) STARTUP-
EKOSYSTEEMIT YLEISESTI

STARTUP-SELVITYS 2025 – JOHDANTO

- **Alueen startup-ekosysteemin nykytilanteen tutkimus- ja arviointikatsaus**

- Tiedonhankinnan perusteella (yritysten vastaukset ja niihin perustuva analyysi)
- Korkea vastausprosentti (täysi vastausjoukko Turun alueen kyselyssä, n=65)
- Tarjoaa seurantatietoja vuosien 2023 ja 2024 tietoihin liittyen

- **Tutkimuksen keskeiset tavoitteet**

- Selvittää aktiivisten startup-yritysten lukumäärä Turun alueella
- Näytä ja analysoi ajankohtaista tietoa aktiivisten startup-yritysten kehityksestä, kasvusta, rahoituksesta, kansainvälistymisestä ja toimintaympäristöstä
- Erityistä huomiota kiinnitetään Turun alueen startup-ekosysteemin erityispiirteiden tutkimiseen suhteessa muihin tutkittuihin kaupunkeihin ja alueisiin.

TUTKIMUKSEN TOTEUTUS – HUHTIKUU–SYYSKUU 2025



**Mapping
work**

**Investigation
work**

**Analysis
work**

STARTUP- YRITYKSEN MÄÄRITELMÄ

Käytetty määritelmä

- **1. Työllistettävyys:** Työllistää 1–49 työntekijää ja on joko rekisteröitynyt työnantajarekisteriin tai sillä on useamman kuin yhden henkilön tiimi.
- **2. Yhtiömuoto:** On osakeyhtiö ja yksityisomistuksessa. Valtion ja kuntien omistamien konsernien tai yritysten tytäryhtiöitä ei oteta huomioon.
- **3. Innovaatio ja skaalautuvuus:** Kehittää innovatiivisen tuotteen tai palvelun, jolla on korkea liiketoimintariski. Etsii skaalautuvaa ja toistettavissa olevaa liiketoimintamallia.
 - Myös yritykset, jotka ovat alkaneet kehittää uutta, innovatiivista ja skaalautuvaa liiketoimintamallia aiemman, vakiintuneemman liiketoimintamallinsa sijaan, otetaan huomioon.
- **4. Kasvuhakuisuus:** Hakee aktiivisesti kansainvälistymistä ja voimakasta kasvua.
- **5. Rahoituspotentiaali:** Yritys on joko saanut riskipääomarahoitusta tai on riskipääomasijoittajien kannalta kiinnostava.
- **6. Yrityksen ikä:** 0–10 vuotta. Yrityksen todellinen käynnistysikä ottaa huomioon liiketoimintamallin täydelliset muutokset, esimerkiksi omistajanvaihdoksen tai sukupolvenvaihdoksen vuoksi.

STARTUP- EKOSYSTEEMIT YLEISESTI

- **Ekosysteemit ovat taloudellisten kehitysstrategioiden, liiketoiminnan ja innovatiivisten aloitteiden verkostoja, jotka lisäävät työllisyyttä ja kaupunkien elinvoimaa** (Robertson ym. 2020).
- Startup-ekosysteemissä **eri sidosryhmät** perustavat organisaatioita rakentaakseen infrastruktuuripohjaa startup-yritysten tukemiseksi ja perustamiseksi, edistääkseen kansallisen tuotteen kehitystä ja lisätäkseen työpaikkoja laajamittaisesti (Zhavoronkova ym. 2020).
- Startup- ja innovaatioekosysteemit vaativat **tukeakseen yliopistojen, tutkimuslaitosten ja yritysten välistä vuorovaikutusta** .

SELVITYKSEN TULOKSET

1) AKTIIVISTEN STARTUP-
YRITYSTEN MÄÄRÄ

2) PERUSTETTUJEN
UUSIEN STARTUP-
YRITYSTEN MÄÄRÄ

3) AKTIIVISTEN STARTUP-
YRITYSTEN IKÄJAKAUMA

AKTIIVISTEN STARTUP- YRITYSTEN LUKUMÄÄRÄ

Q2/2025

AKTIIVISTEN TUNNISTETTUIJEN STARTUP- YRITYSTEN MÄÄRÄ TURUN SEUDULLA (2025):

- 117 STARTUP-YRITYSTÄ
- SCALEUPEJA JA EXITEJÄ EI LASKETA MUKAAN
- UUSIEN STARTUP-YRITYSTEN MÄÄRÄ SUOMESSA ON VÄHENTYNYT VUODESTA 2015 (LÄHDE: BUSINESS FINLAND)



PERUSTETTUJEN UUSIEN STARTUP- YRITYSTEN LUKUMÄÄRÄ

Q2/2025

TURUN SEUDULLA PERUSTETTUJEN UUSIEN STARTUP-YRITYSTEN MÄÄRÄ (2024 - 6/2025): VÄHINTÄÄN 18

- VERTAILUKAUSI (2023–6/2024): 11 STARTUP-YRITYSTÄ
- JO TOIMINNASSA OLEVISTA STARTUP-YRITYKSISTÄ 4 YRITYSTÄ LOPETTI TOIMINTAAN (KONKURSSI, SELVITYSTILA JNE.)



AKTIIVISTEN STARTUP-YRITYSTEN IKÄJAKAUMA

■ Yhteenveto:

- Nykyisten aktiivisten startup-yritysten perustamisvuodet jakautuvat tasaisesti
- Vuonna 2024 syntymien määrä tulee olemaan vähintään 17.
- Vuonna 2025 perustetut startup-yritykset eivät välttämättä ole laajalti tunnettuja ennen seuraavaa vuotta.

■ Johtopäätös:

- Uusia startup-yrityksiä on syntynyt keskimäärin noin 13-17 vuodessa viime vuosina.

■ Vertailu:

- Kansallisella tasolla aktiivisten uusien startup-yritysten jakauma on laskenut 2010-luvulta 2020-lukua kohti.

Aktiiviset startup-yritykset jaettuna perustamisvuoden mukaan (vuodet 2015–2025)
(n=115)



■ 2025, <1y ■ 2024, <2y ■ 2023, <3y ■ 2022, <4y ■ 2021, <5y ■ 2020, <6y
■ 2019, <7y ■ 2018, <8y ■ 2017, <9y ■ 2016, <10y ■ 2015, 10y



SELVITYKSEN TULOKSET

PERUSTIEDOT

STARTUP-ALAT – TURKU (Q4) (2025 *)

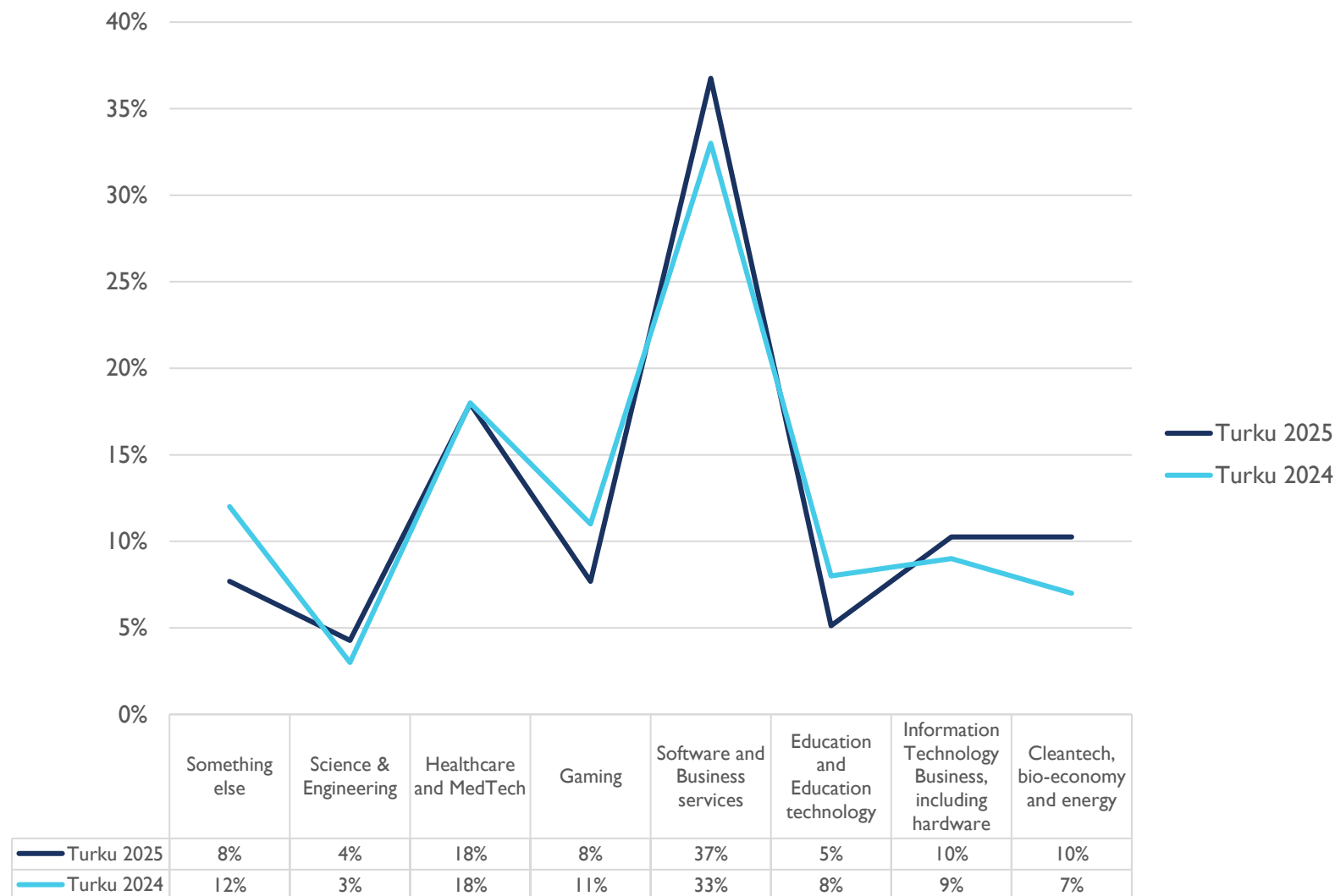
TOP-toimialojen/yritysten jakauma (2025) (n=117)

- Ohjelmistot ja yrityspalvelut: 37 %
- Terveydenhuolto ja lääketieteen teknologia: 18 %
- IT-liiketoiminta, mukaan lukien laitteistot: 10 %
- Cleantech, biotalous ja energia: 10 %

Johtopäätökset:

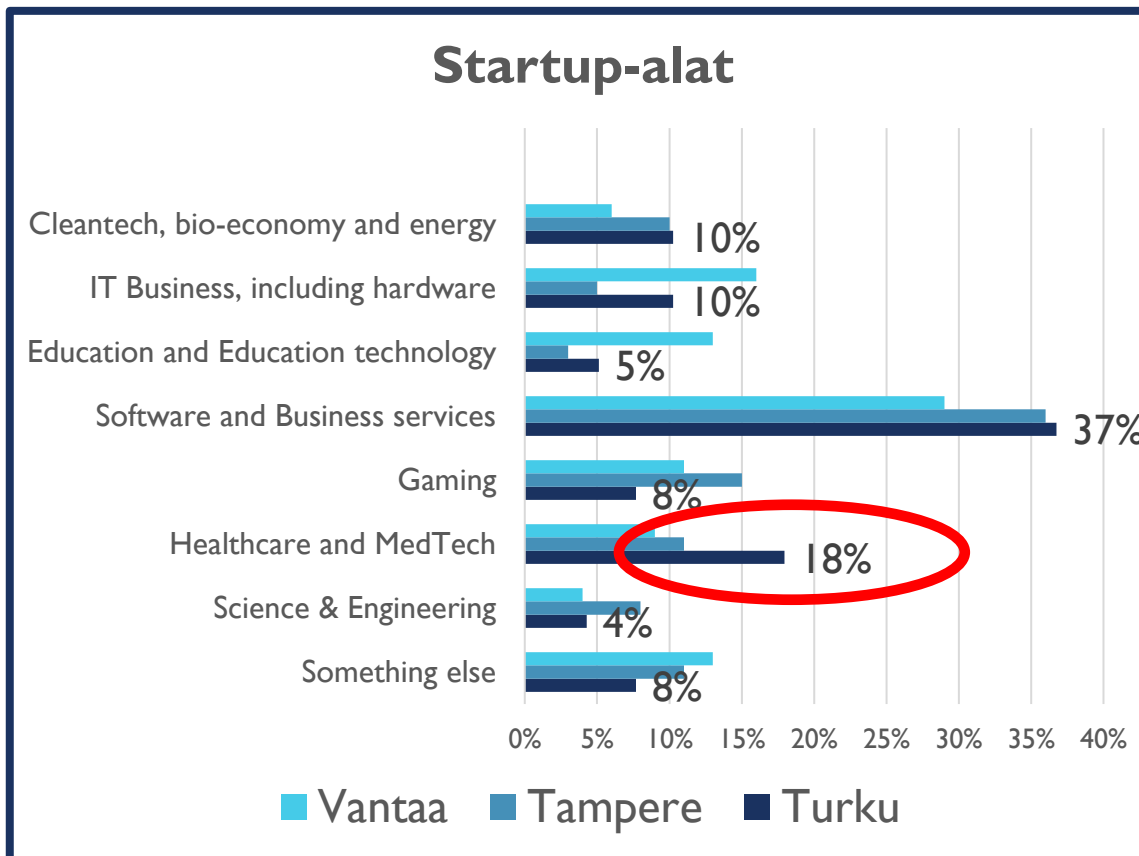
- Ohjelmistot ja terveydenhuolto (2024: 33 %) sekä terveydenhuolto / lääketieteellisen teknologian (2024: 18 %) toimialat olivat myös Turun monipuolisimmat startup-sektorit vuonna 2024.
- Tilastollisesti vertailukelpoisuutta vuoden 2023 raportin kanssa ei ole luokkamuutosten vuoksi.

Startup-alat



(*) TOL-luokitus ei toimi startup-yritysten keskuudessa. Jaottelu perustuu FiBANin tiedonkeruun luokitteluun, www.fiban.org/data

STARTUP-ALAT – SUOMI (Q4) (2025 *)

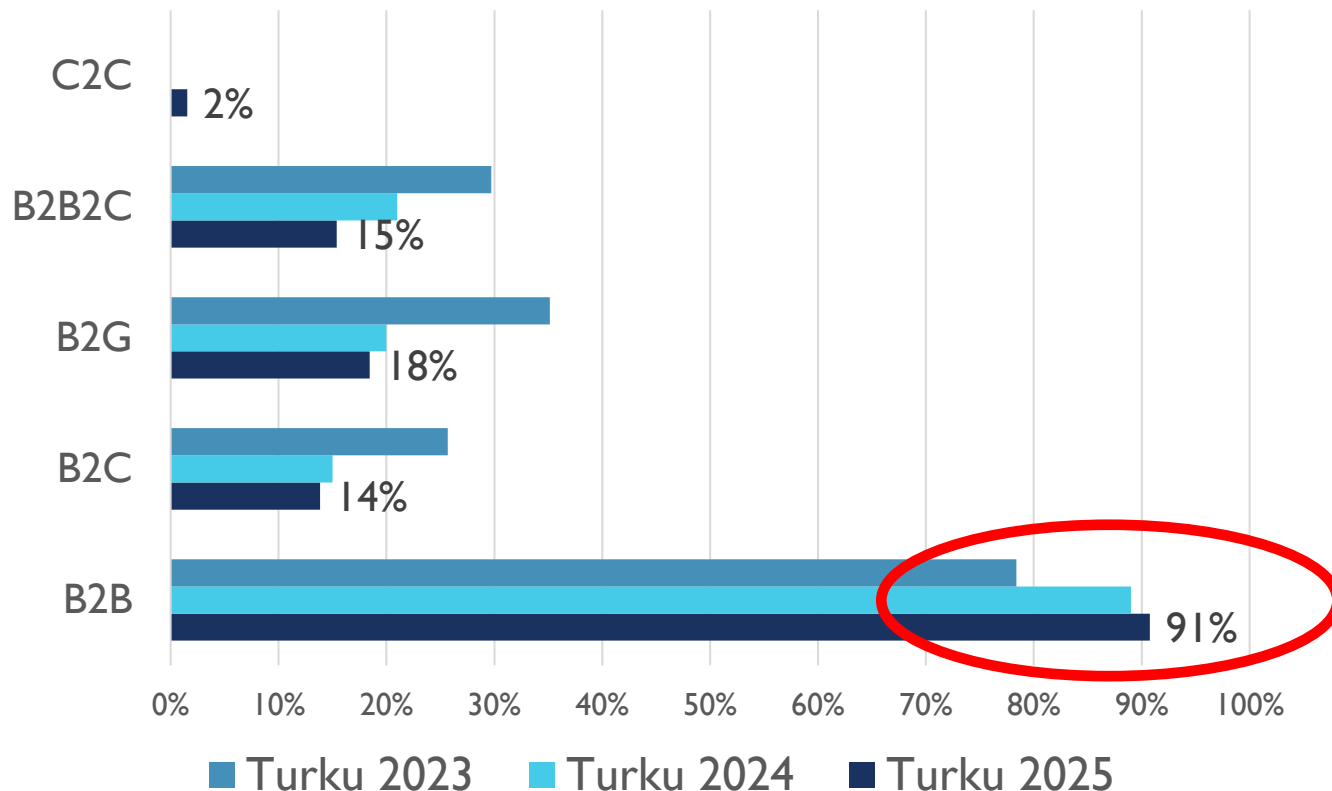


- **Johtopäätökset:** (vaalea turkoosi: Vantaa, tumma turkoosi: Tampere, tummansininen: Turku)
 - Useimmat startup-alat valtakunnallisesti ovat samankaltaisia
 - **Lääketieteen ja terveysteknologian innovaatioihin perustuvat startup-yritykset nousevat esiin Turussa**
 - Turussa eri toimialojen välinen jakauma on melko tasainen.

(*) TOL-luokitus ei toimi startup-yritysten keskuudessa. Jaottelu perustuu FiBANin tiedonkeruun luokitteluun, www.fiban.org/data

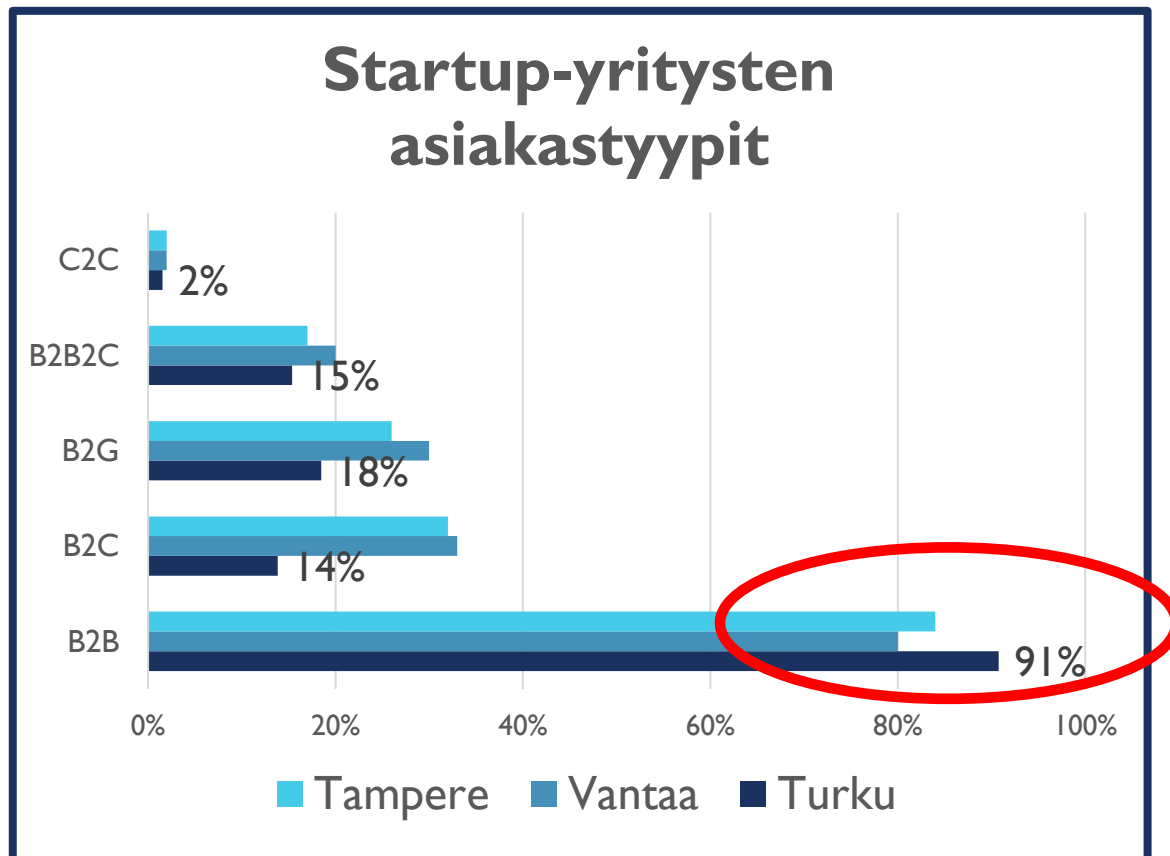
STARTUP-ASIAKKAAT (Q9) – TURKU

Startup-yritysten asiakastyypit



- **Johtopäätökset (n=65):** Yritysten asiakassuhteissa ja markkinoille pääsyssä on tapahtunut muutoksia.
 - B2B-painotus on suhteellisesti kasvanut ja B2C-painotus on vähentynyt.
 - Myös B2G-painotus on vähentynyt merkittävästi.

STARTUP-ASIAKKAAT (Q9) – SUOMI



Yhteenveto: Yritys olisi voinut valita useita vaihtoehtoja, ja kutakin vaihtoehtoa verrataan suhteessa yritysryhmään (*turkoosi: Tampere, tumma turkoosi: Vantaa, tummansininen: Turku*).

- **91 % B2B**
- 14 % B2C
- 18 % B2G (yritysten ja julkisten viranomaisten välinen kauppa)
- 15 % B2B2C
- 2 % C2C (asiakas-asiakas)
- B2G-yritykset toimivat pääasiassa koulutus- ja terveysteknologian aloilla, ja niiden joukossa on myös joitakin ohjelmistoyrityksiä.
- **Johtopäätökset:**
 - **Asiakasjakauman osalta Turun startup-yritykset profiloituvat erittäin vahvasti B2B-painotteisesti.**
 - Turun startup-yrityksillä on suhteellisen vähän painoarvoa B2C-suhteille.

STARTUP-YRITYSTEN SIJAINTI ALUEELLA (2025 *)

- **TURKU 97**
- **KAARINA 7**
- **LIETO 2**
- **NAANTALI 2**
- **PAIMIO 3**
- **PARAINEN 1**
- **RAISIO 5**

On huomattava, että sijainnit muuttuvat jatkuvasti (n=117).

* Sijainnit arvioidaan ensisijaisesti asuinpaikan tai postiosoitteen perusteella ja toissijaisesti yrityksen yrittäjien/aktiivisten perustajien sijainnin ja ekosysteemikytkentöjen perusteella.

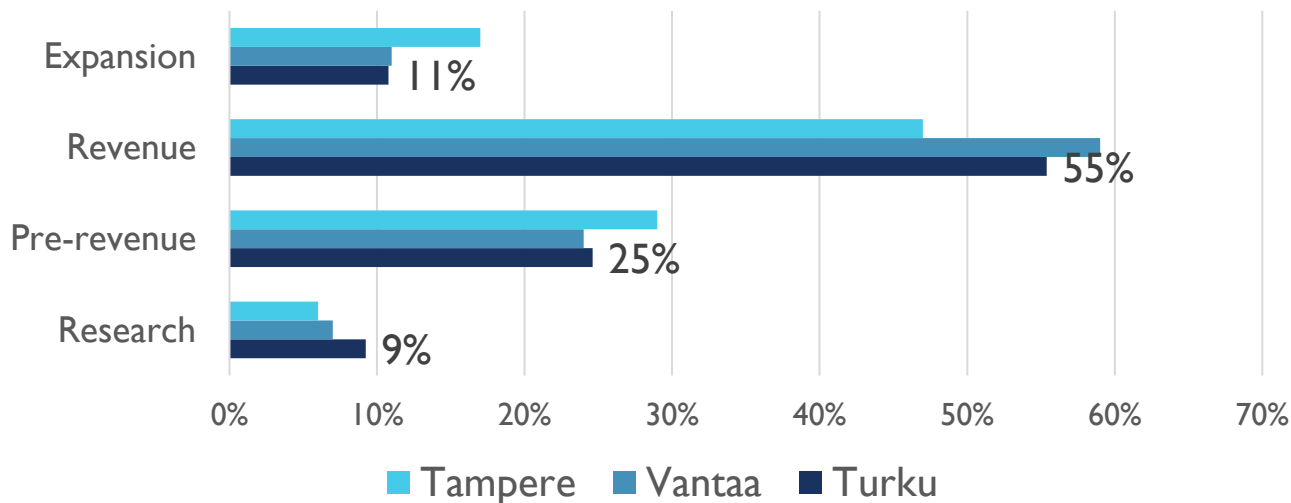


SELVITYKSEN TULOKSET

LIIKETOIMINTA, KASVU
JA RAHOITUS

STARTUP-YRITYSTEN LIIKETOIMINTAVAIHE (Q14) (*)

Liiketoiminnan vaiheet tutkimuksesta laajentumiseen



	Research	Pre-revenue	Revenue	Expansion	
Turku 2023	7 %	12 %	56 %	23 %	
Turku 2024	6 %	13 %	61 %	21 %	
Turku 2025	8 %	23 %	51 %	10 %	

Turku 2023 Turku 2024 Turku 2025

Startup-yritysten liiketoiminnan vaiheet itseraportoinnin perusteella: (turkoosi: Tampere, tumma turkoosi: Vantaa, tummansininen: Turku) (n=65)

- 9 % research
- 25 % pre-revenue
- **55 % revenue**
- 11 % expansion

Johtopäätös:

Turku on muuttunut lähemmäksi samaa jakaumaa kuin vertailukaupungit, ja liikevaihtoa edeltävän vaiheen yritysten suhteellinen osuus on kasvanut.

(*) Luokittelu tehty Business Finlandin käyttämän jaottelun mukaisesti

STARTUP-YRITYSTEN KOKOLUOKAT - TURKU

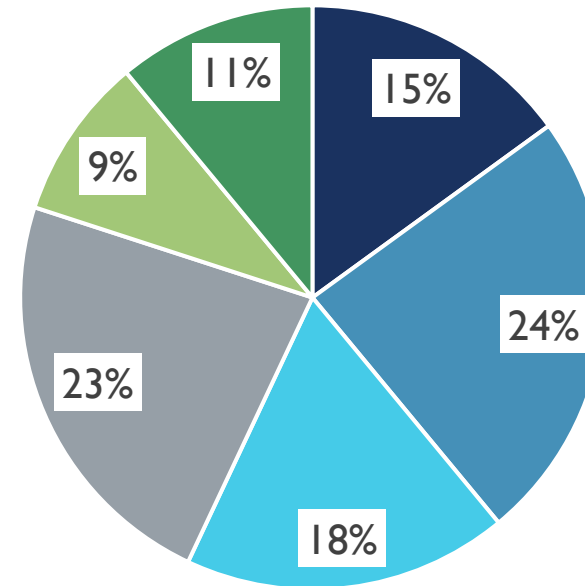
Yhteenveto:

- Jakaumat on tehty vuoden 2024 tilinpäätöksen perusteella.
- Noin 15 % yrityksistä on liikevaihdon esivaiheessa (esim. liikevaihto on vielä alle 1 000 €), ja 40 %:lla ekosysteemin yrityksistä vuosittainen liikevaihto on alle 50 000 € (n=106).

Vertailu vuoteen 2024 :

- XS-kokoluokka -14 %-pistettä
- S-kokoluokka +10 %-pistettä
- Ei merkittävää muutosta L-, XL- ja XXL-kokoluokissa

Yrityksen liikevaihdon kokoluokat (2024)



- | | |
|----------------------------|------------------------|
| ■ 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€+) |

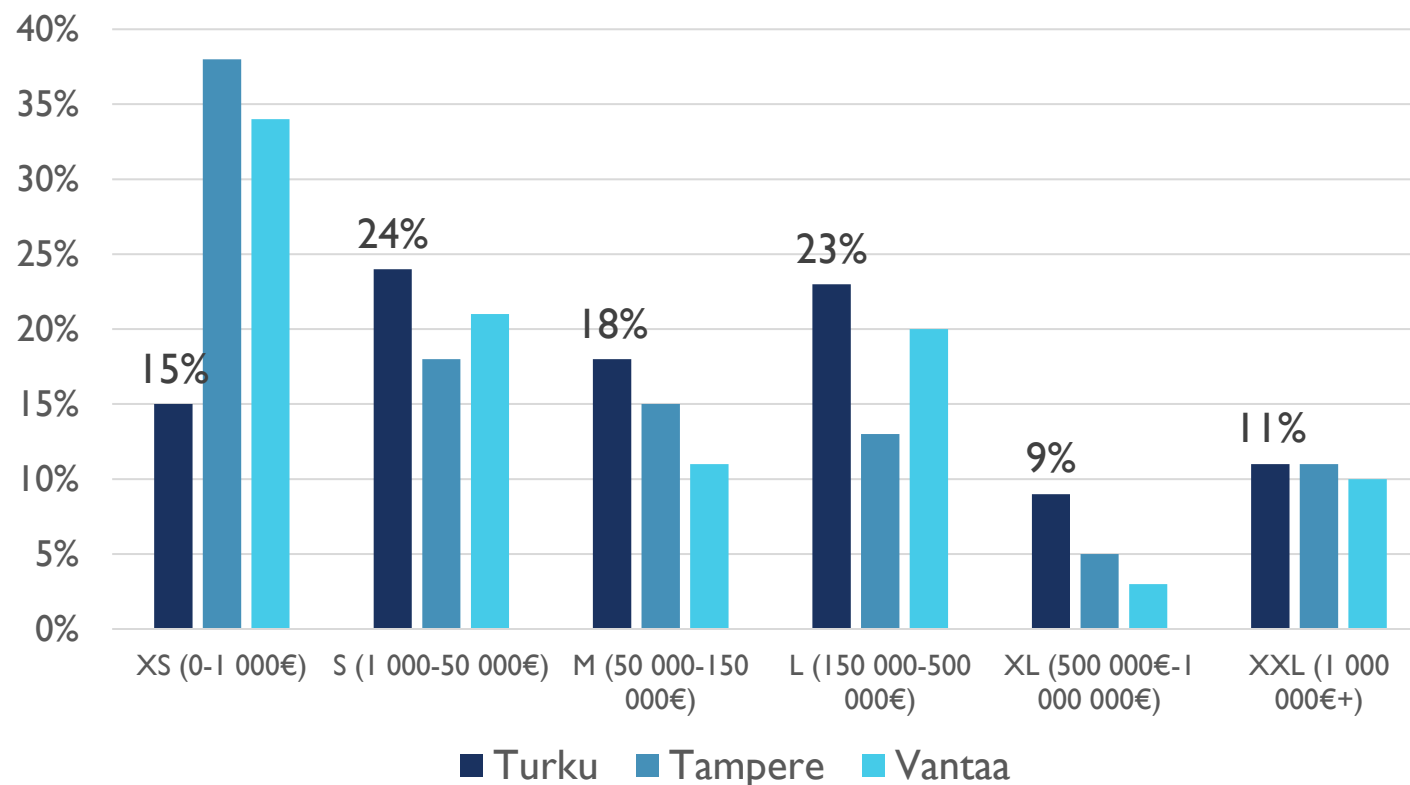
STARTUP- YRITYSTEN KOKOLUOKAT - SUOMI

(turkoosi: Vantaa, tumma Tampere:
Turku, tummansininen: Turku)

Johtopäätökset:

- Turussa on eniten XL-kokoisia startup-yrityksiä
- XS- ja S-koot voivat vaihdella suuresti kaupunkien välillä vuodesta toiseen

Kaupunkien väliset kokoluokat (2024)



STARTUP- YRITYKSEN TULOJA JA TYÖLLISYYS

Startup-yritysten liikevaihto ja työllisyys (1/2025)

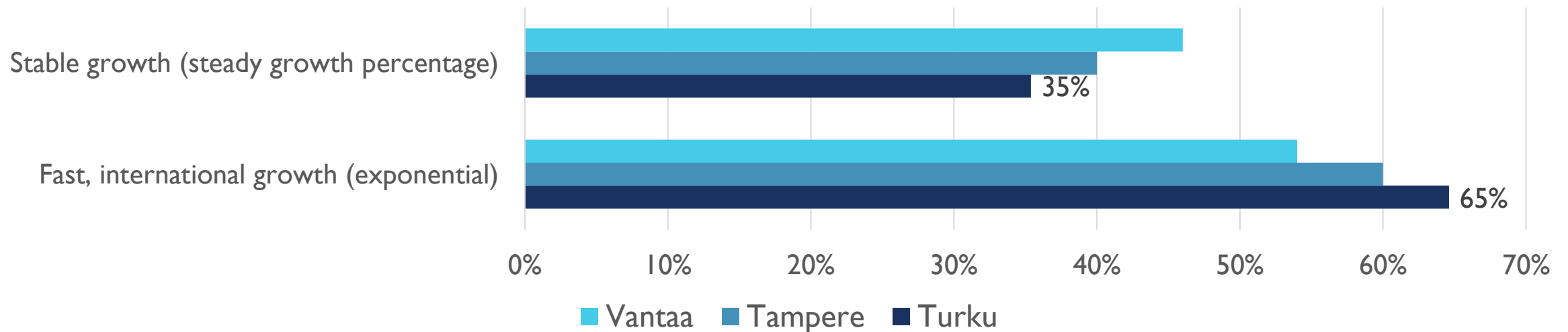
- Startup-yritysten liikevaihto (n=117):
46 885 000 €
 - Liikevaihdon kehitys kahden viime vuoden aikana (samoilla yrityksillä):
+86,7 %
- Työllisyys startup-yrityksissä (n=117):
598 henkilötyövuotta (kokoaikaiseksi muutettuna)

Keskimääräinen käynnistys (1/2025)

- Liikevaihto / työntekijä (kaikki aktiiviset startup-yritykset):
~ 78 400 € / työntekijä
- Startup-yritysten mediaani (aktiiviset startupit, joilla on liikevaihtoa):
~ 163 000 €
- Startup-yritysten keskiarvo (aktiiviset startupit, joilla on liikevaihtoa):
~578 800 €
 - Samojen yritysten 2 vuotta sitten: 448 600 €

KASVUHAKUINEN VAI EI? (Q10)

Kasvusuuntautuneisuus



- **Yhteenveto:** Noin 65 % tavoittelee nopeaa kansainvälistä kasvua, noin 35 % vakaata kasvua (tai muodostaa uusia kasvutavoitteita) (turkoosi: Vantaa, tummanturkoosi: Tampere, tummansininen: Turku) (n=65).
- **Johtopäätökset:**
 - Nopean kasvun suuntautuminen kasvoi +13 prosenttiyksikköä vuoteen 2024 verrattuna.
 - Yritykset, joilla ei ole kasvutavoitetta, on jätetty pois startup-määritelmän mukaisesti asetetun kyselyn tuloksista (alle 10 % kaikista Suomen pk-yrityksistä on vahvasti kasvuhakuisia (!), lähde: Työ- ja elinkeinoministeriö (2023)).
 - Eri kaupunkien startup-populaatiot ovat vertailukelpoisia; Turussa kasvuhakuisuus näkyy vahvasti vastauksissa.

STARTUP-YRITYSTEN RAHOITUSKIERROKSET (Q17) (*)

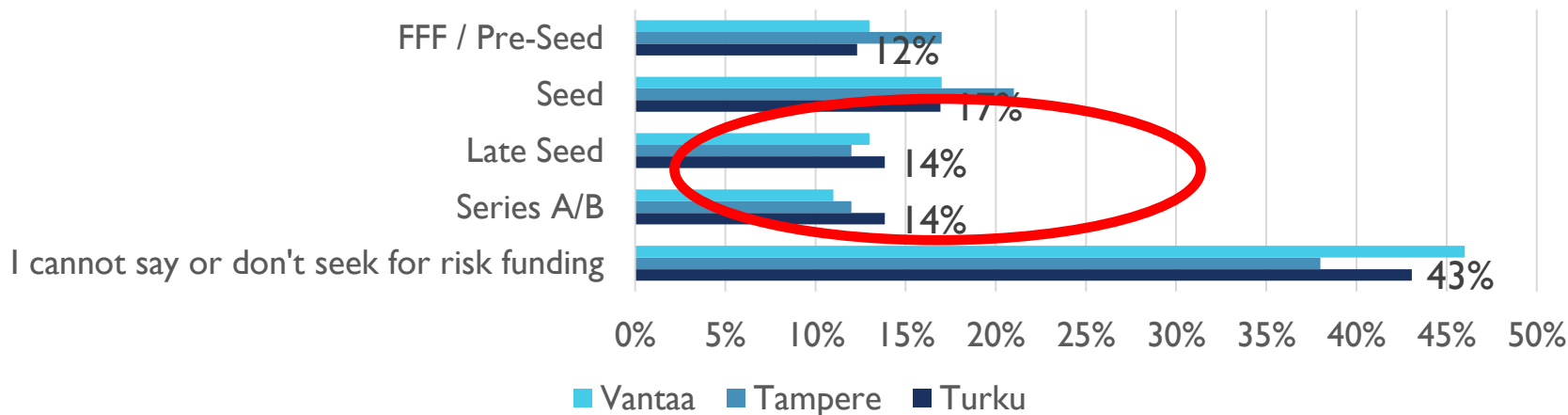
Startup-yritysten rahoituskierrokset itseraportoinnin perusteella:

(turkoosi: Vantaa, tumma turkoosi: Tampere, tummansininen: Turku) (n=65)

- 12 % Pre-seed-, 17 % Seed-, 14 % Late Seed- ja 14 % Series A -vaiheessa
- 43 % yrityksistä ei osaa sanoa tai ei tällä hetkellä hae riskirahoitusta

Johtopäätös: Riskirahoitustoiminta on lisääntynyt (+9 %-yksikköä), erityisesti Series A/B -rahoituskierron kysyntä on kasvanut

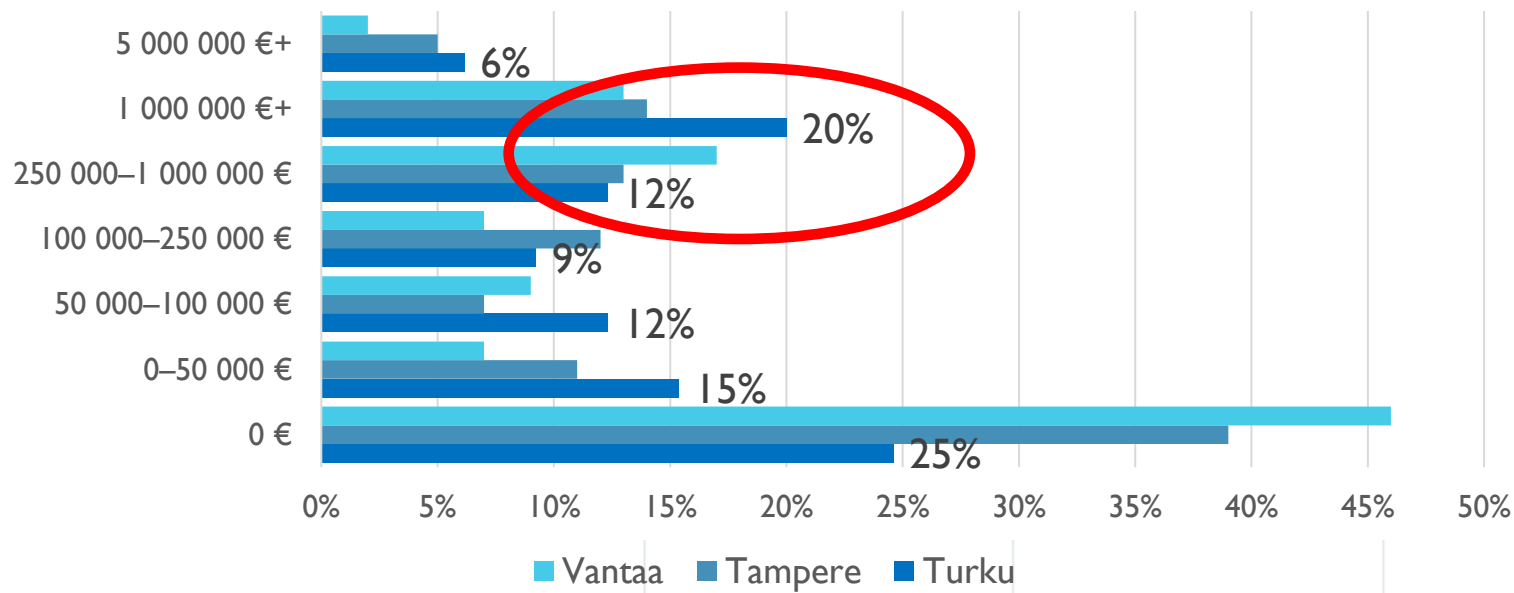
Rahoituskierrokset alkavat seuraavina vuosina 2025–2026



(*) Lisätietoja rahoituskierron määritelmästä, erityisesti esisiemenrahoituksen ja siemenrahoituksen eroista: <https://www.brex.com/blog/pre-seed-vs-seed-funding-round-what-is-the-difference/>

STARTUP-YRITYSTEN KUMULATIIVINEN RISKIRAHOITUS (Q18)

Kerätty riskirahoitus



Johtopäätökset:

Startup-yritysten vuosien varrella keräämän rahoituksen arvioidaan nyt olevan reilusti yli 40 miljoonaa euroa.

Suhteellisessa vertailussa Turku on melko samanlaisessa tilanteessa kuin Tampereen startupit, ja joissakin tapauksissa yli miljoonan euron pääomasijoituksen keränneet yritykset ovat jopa yleisempiä.

Ainakin 18 startup-yrityksellä on ollut rahoituskierrös käynnissä vuonna 2025.

■ Yhteenveto: (turkoosi:Vantaa, tumma turkoosi:Tampere, tummansininen:Turku) (n=65)

- 25 % yrityksistä ei ole vielä kerännyt riskirahoitusta ja 15 % on aloittanut 0–50 000 eurolla. Yhteensä 40 % on kerännyt alle 50 000 euroa riskirahoitusta.
- Neljä yritystä on sopinut yli 5 miljoonan euron riskirahoituksesta vuosien varrella.



SELVITYKSEN TULOKSET

TAUSTAMUUTTUJAT JA
KEHITYSPOTENTIAALI

PERUSTAJAOSAKKAAT (Q7) (N=65)

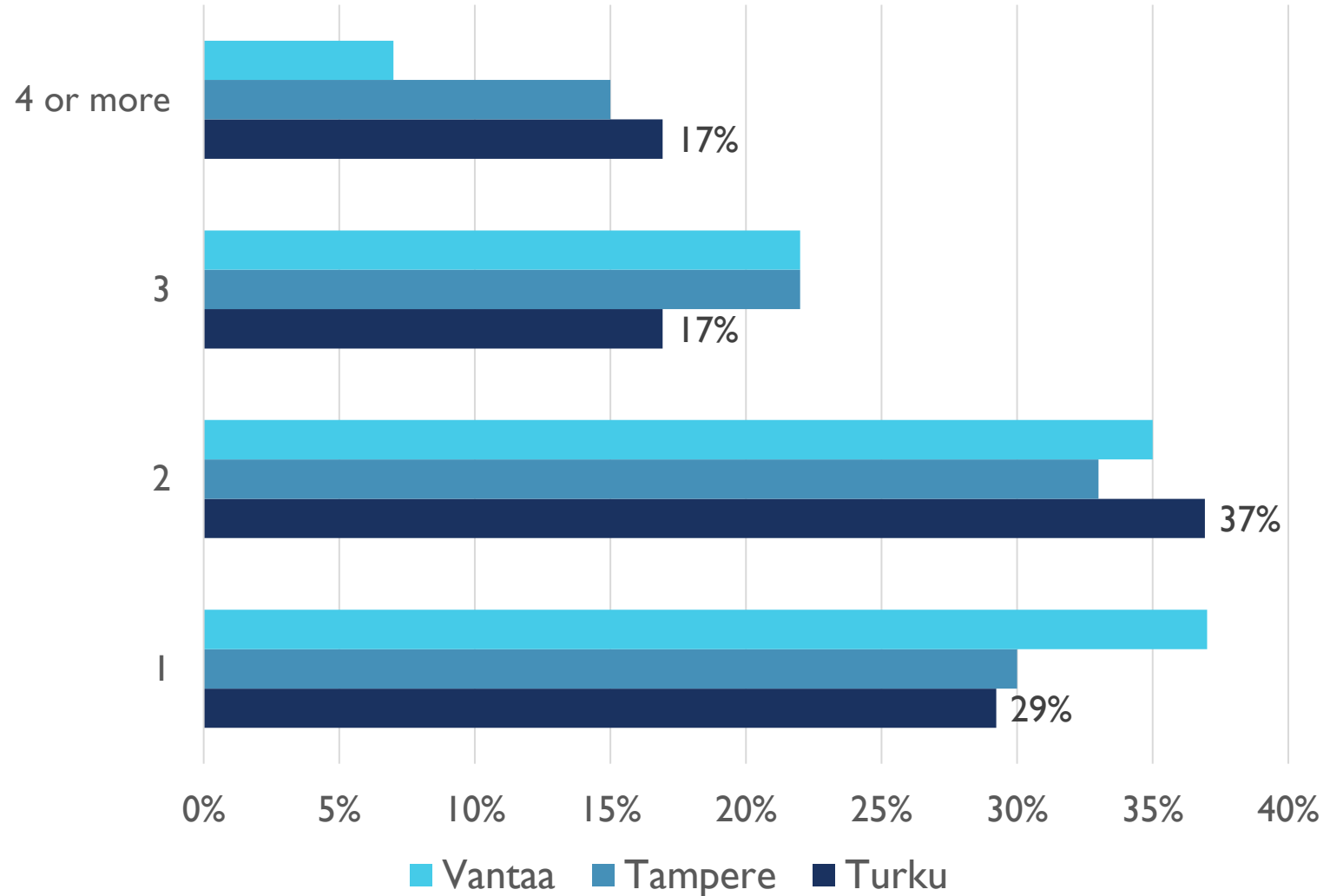
■ Yhteenveto:

- Turku hallitsee kahden perustajaosakkaan lukumäärä.
- Ekosysteemien kyky auttaa tiimien rakentamisessa näkyy erityisesti nuorissa startup-yrityksissä.

■ Johtopäätökset:

- Yksinyrittäjyys on lisääntynyt ajan myötä.
- Suurempien tiimien rakentamisen ja menestyksen välistä suhdetta tutkitaan pidemmällä aikasarjoilla.

Startup-tiimien perustajaosakkaat

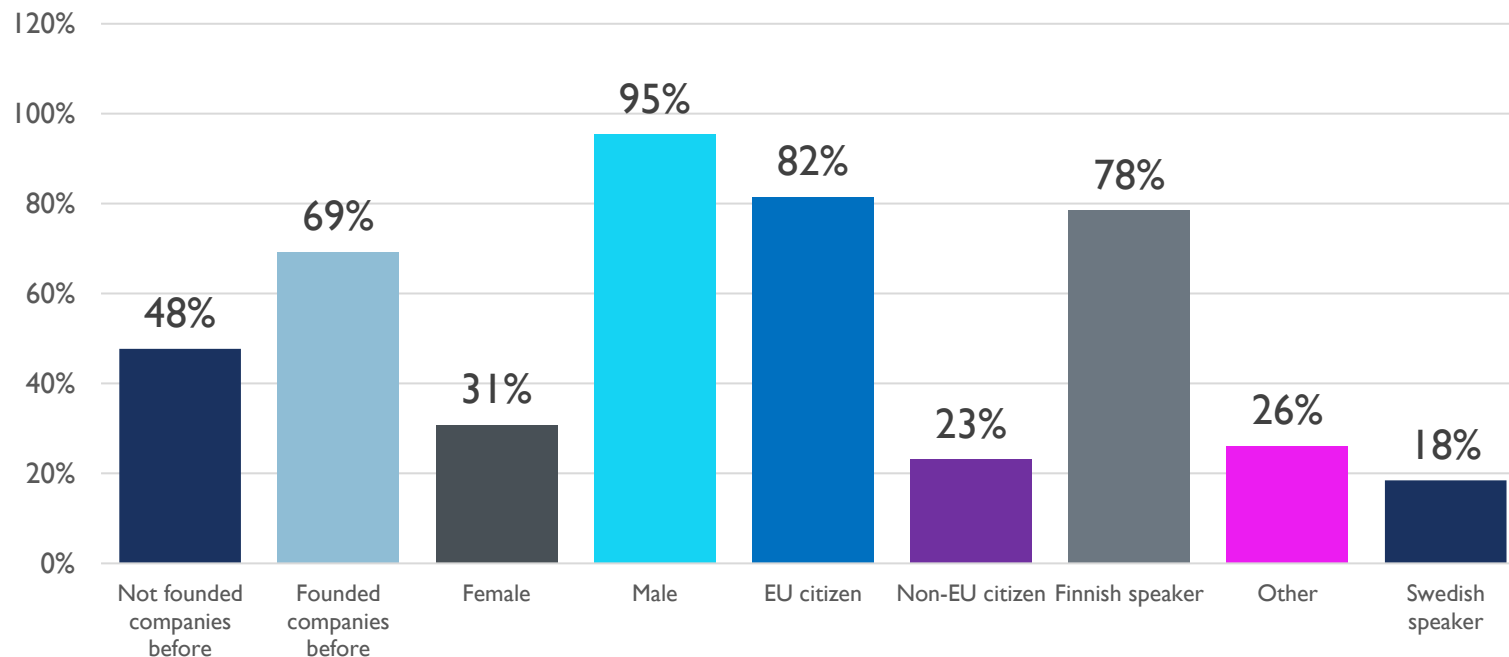


PERUSTAJAT / YRITYKSET (Q2, Q3, Q8) (N=65)

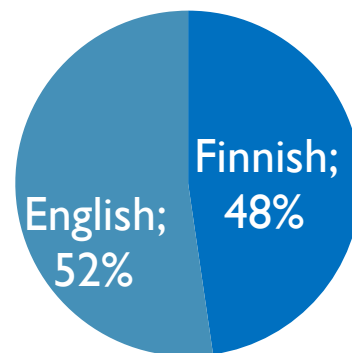
Yritykset on perustanut vähintään yksi henkilö, joka:

- ei ole aiemmin perustanut yritystä (uusi yrittäjä), 48 % yrityksistä (ei muutosta)
 - on perustanut yrityksen aiemmin (sarjayrittäjä), 69 % yrityksistä (2024: 62 %)
 - naisia, 31 % (24 % vuonna 2024)
 - miehiä, 95 % (ei muutosta)
 - EU:n ulkopuolisten maiden kansalaisia, 23 % (7 % vuonna 2024)
 - suomen- tai ruotsinkielisiä 26 % (10 % vuonna 2024)
- ## Yrityksen tausta on:
- perustettu muualla Suomessa, 5 %
 - lähtöisin ulkomailta, ~3+ %
 - Englanti pääasiallisena työkielenä, 52 % (42 % vuonna 2024)
 - Suomi pääasiallisena työkielenä, 48 %

Yrityksen perustajat perustamishetkellä yritystasolla

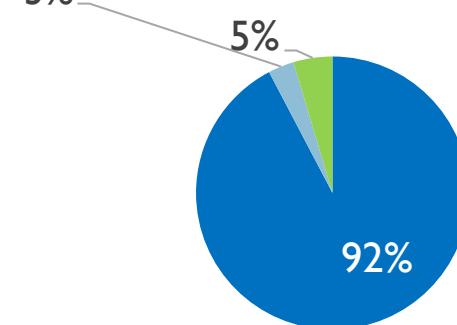


Pääasiallinen työkieli



■ Finnish ■ English

Missä yritys perustettiin



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

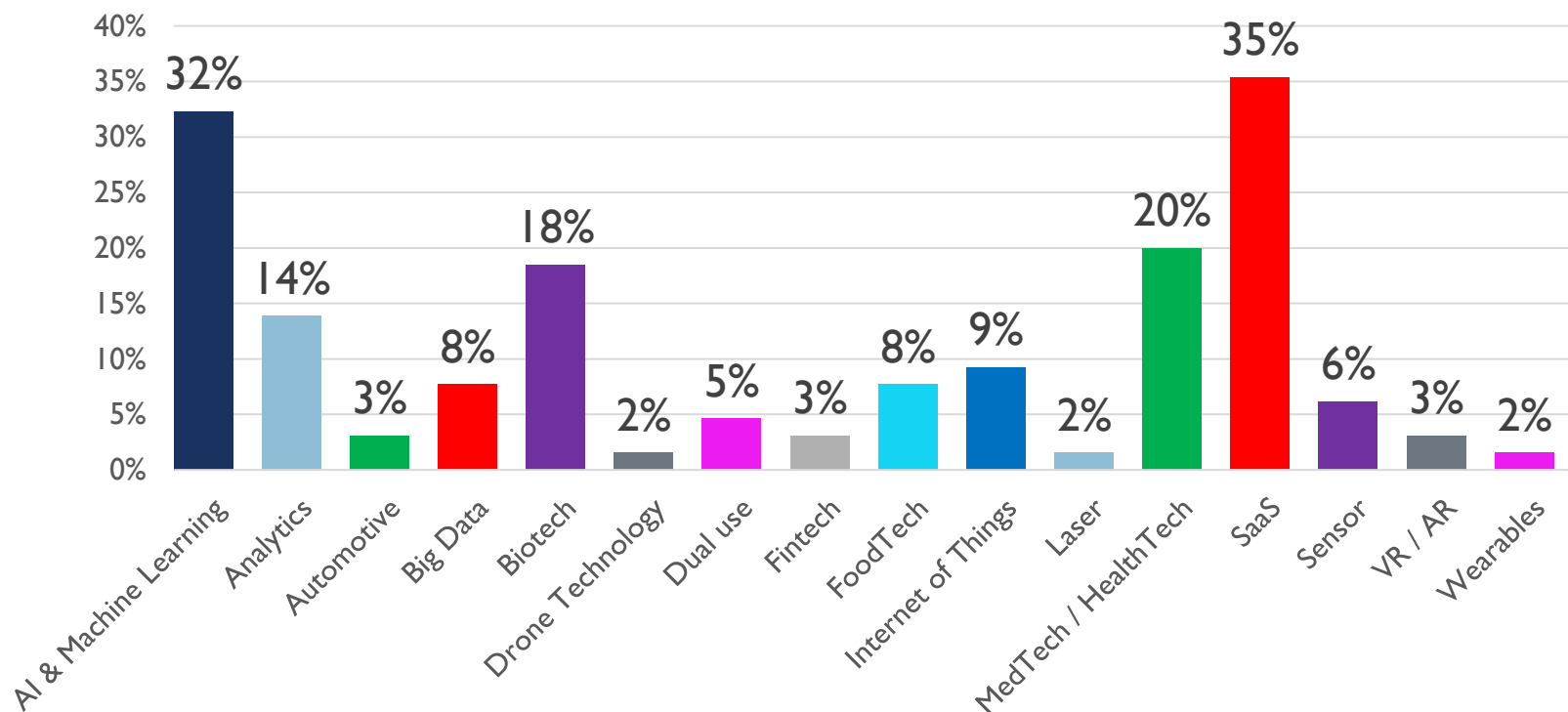
TEKNOLOGIAT JA HEIKOT SIGNAALIT (Q5)

Teknologiat ja hiljaiset signaalit kuvaavat startup-yritysten teknologista kehitystä ja potentiaalisia trendejä.

Johtopäätökset:

- SaaS, tekoäly ja koneoppiminen, lääketiede/terveysteknologia ja bioteknologia ovat temaattisesti selvästi korostuneita Turussa (n=65).
- Tekoäly ja koneoppiminen ovat nousussa.

Startup-yritysten yleisimmin käyttämät teknologiat



TOP 3 -teknologiat (2024)

- 1) SaaS 35 % (2024: 34 %)
- 2) Tekoäly ja koneoppiminen 32 % (2024: 28 %)
- 3) Lääketieteen teknologia / Terveysteknologia 20 %

Muita merkittäviä/hiljaisia signaaleja

- Biotekniikka, analytiikka, esineiden esineet, big data, elintarviketeknologia, anturit, kaksikäyttö
- Toisissa on tasainen jakautuminen eri osa-alueille (<=5 %)



TUTKIMUKSEN TULOKSET

STARTUP-YRITYSTEN
KOHDEMAAT

KOHDEMAAT JA KANSAINVÄLISTYMINEN (Q2I)

Yritys olisi voinut valita useita kohteita.

Johtopäätökset:

- Ruotsi on Turun suosikkikohteita, kuten Tampereella ja Vantaalla. Muut suosituimmat kohteet ovat samat sekä Turussa että Tampereella (Saksa, Yhdysvallat).
- Suurin osa startup-yrityksistä, 71 %, aloittaa kotimarkkinoilla. Jotkut yritykset sanovat, että heidän liiketoimintansa keskittyy alusta alkaen vain kansainvälisille markkinoille (n=65).

TOP 5: Kansainvälistymismaat (2025)

Ruotsi 51 % (Tampere 57 %, Vantaa 57 %)

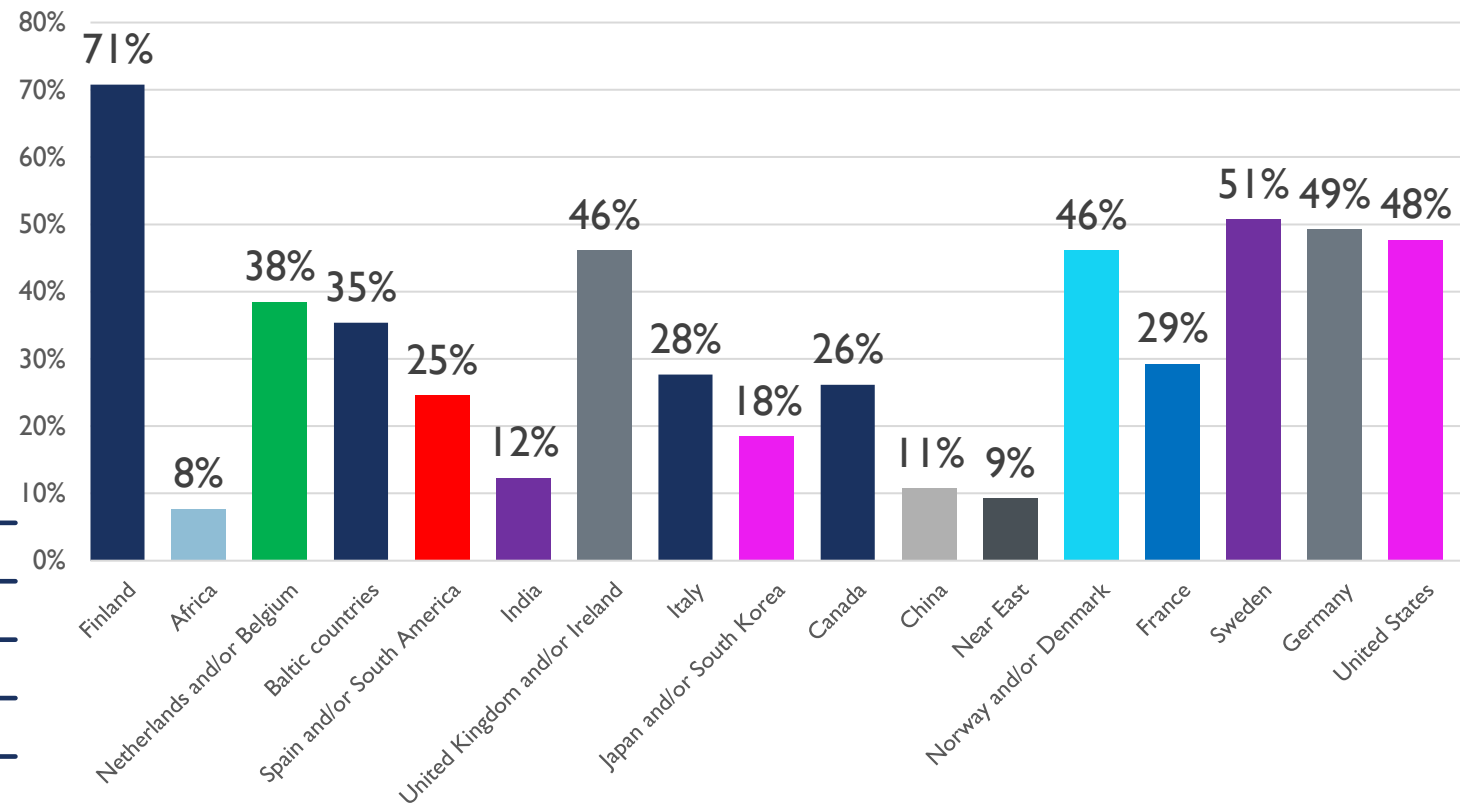
Saksa 49 % (Tampere 56 %, Vantaa 43 %)

USA 48 % (Tampere 47 %, Vantaa 33 %)

Norja ja/tai Tanska 46 % (Tampere 47 %, Vantaa 48 %)

Iso-Britannia ja/tai Irlanti 46 % (Tampere 44 %, Vantaa 30 %)

Kansainvälistymisen kohteet





SELVITYKSEN TULOKSET

TOIMINTAYMPÄRISTÖ

STARTUP-YRITYSTEN TOTEUTUNUT KASVU

Nopeimmin kasvavat toimialat (viime vuonna)

- Cleantech, biotalous ja energia. ~+69 %
- IT-liiketoiminta, ml. laitteisto ~+45 %
- Tieteelliset ja teknologiset innovaatiot ~+28 %
- Peliala ~+23%

Teknologiavalintojen vaikutus

- Bioteknologia painottuu, tekoälyn valinneiden vuosittainen liikevaihdon kasvu +26 - +33 % (keskimäärin)

Riskirahoituksen vaikutus kasvuun

- Ilmoitettu riskirahoitus => vuosittainen liikevaihdon kasvu 30–60 % (keskimäärin)
- Ei raportoitua riskirahoitusta => vuosittainen liikevaihdon kasvu 15 % (keskimäärin)

Johtopäätös: Investoinnit keskeisiin teknologioihin kiihdyttävät kasvua ja riskirahoituksella on myös kasvua kiihdyttävä vaikutus.

Growth rate per year (2023-2024)

Negative	33 %		
0...10 %	12 %		
10...20 %	13 %		
20...40 %	23 %		
40...100 %	8 %		
100 % ->	12 %		

Johtopäätös: Noin 20 prosentilla oli yli 40 prosentin vuotuinen liikevaihdon kasvu, noin kolmanneksella kasvu oli negatiivista.

STARTUP-YRITYSTEN KASVUNÄKYMÄT POSITIIVISET (Q11-Q13)



- Kasvuennuste, kaikki sektorit (2025 -> 2026):
(n=65)
 - **Liikevaihtoennuste: +33,2 % (aikasarjassa vaihteluväli 33–37 %)**
 - *yhteensä noin 6 9 50 000 € enemmän tuloja*
 - **Työllisyysennuste: +19,5 % (~20 % taso aikasarjassa)**
 - *yhteensä noin 80 uutta työntekijää (vastaajat)*
- Merkittävästi suurempi kasvupotentiaali
 - Spinoff-yrittäjät (yrityksistä)
- Hieman suurempi kasvupotentiaali
 - Ohjelmistoliiketoiminta, tieteelliset ja tekniset innovaatiot

MISTÄ YRITYKSET TULEVAT? (Q19)

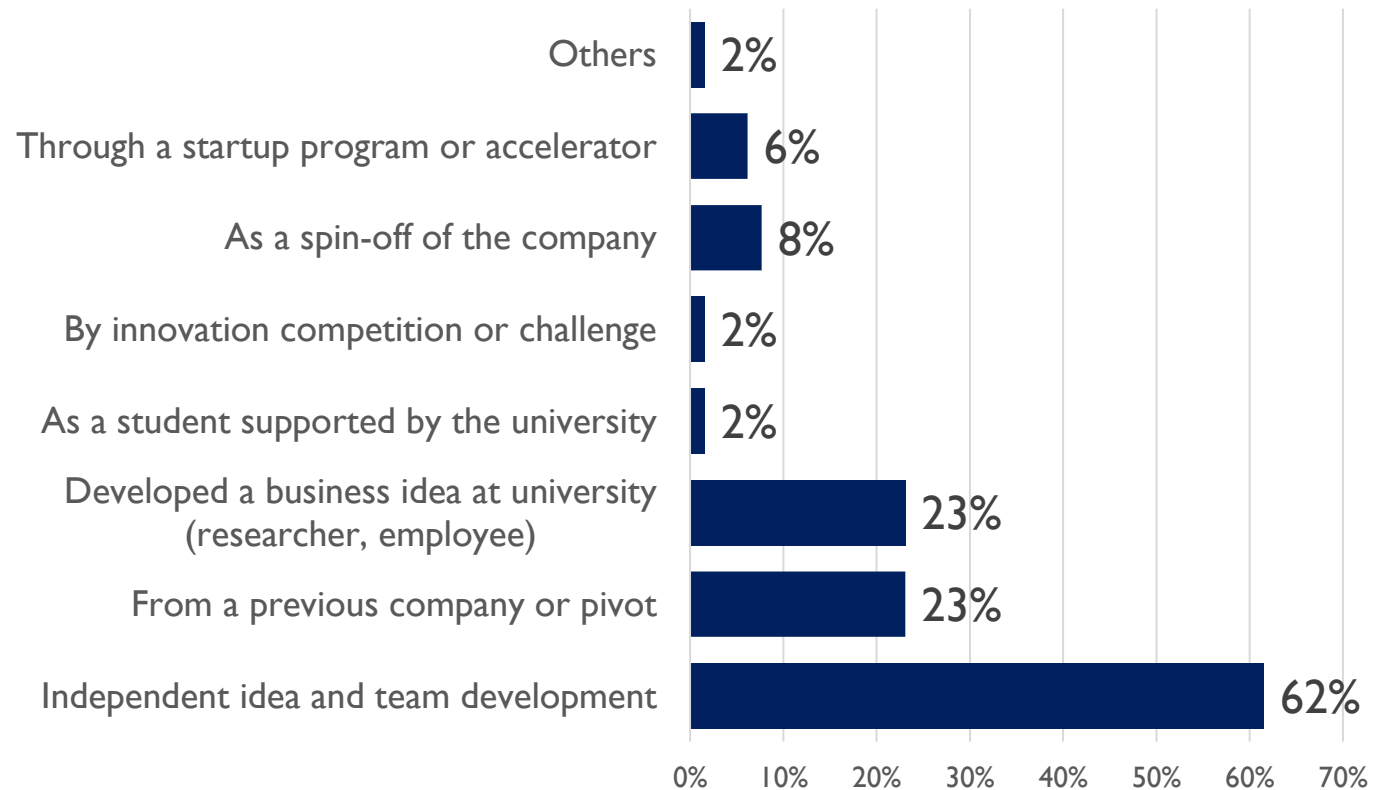
■ Yhteenveto:

- Suurin osa yrityksistä syntyy itsenäisen ideoinnin ja tiimin kehittämisen kautta (62 %).
- Tutkimuksen ja henkilöstön rooli korkeakouluissa on toiseksi tärkein (23 %), (n=65).

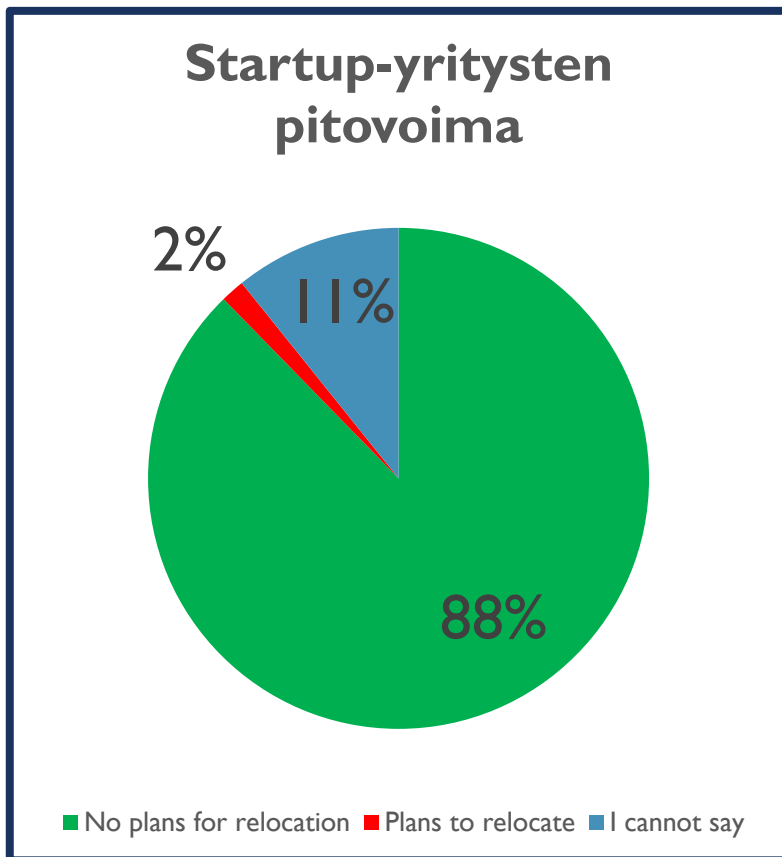
■ Johtopäätökset:

- **Aiemmillä yrityksillä tai siirtymäkohdilla on suuri rooli (23 %)**
- **Yritysten spin-off-yrityksissä on** lisäpotentiaalia saada korkealaatuisia ideoita ja asiantuntijoita startup-liiketoimintaan (nyt ~8 %)

Mistä startup-yrityksen liiketoiminta tai tiimi on saanut alkunsa tai kehittänyt?



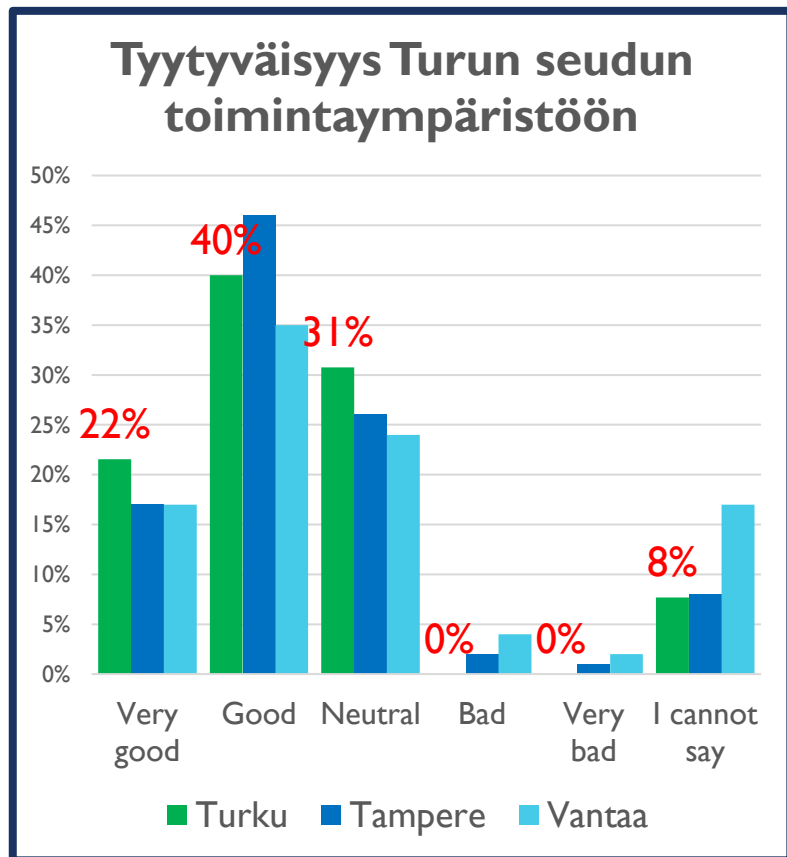
TURKU – ALUEEN PITOVOIMA STARTUP-YRITYSTEN NÄKÖKULMASTA (Q24, Q25)



- **Yhteenveto:** (n=65)
 - 88 % sanoo, etteivät he aio muuttaa pois (+11 prosenttiyksikköä)
 - Yksi henkilö sanoo suunnittelevansa muuttoa pois
 - Noin 11 % ei osaa sanoa
- **Johtopäätökset:**
 - **Tilastollinen vertailu :** Asukasluku Turussa (88 %), Tampereella (80 %) ja Oulussa (61 %)
 - **Toteutunut :**
 - Alueen pysyvyys auttaa pitämään startup-yritykset Turun seudulla; kyselyssä ei ilmennyt muuttohaluja pois.
 - Vertailu vuoteen 2024: Epävarmuus on vähentynyt. Yleisesti ottaen rahoitus ja kasvumahdollisuudet ovat merkittäviä tekijöitä alueellisessa asemoitumisessa.

TURKU

– TOIMINTAYMPÄRISTÖN ARVIOINTI (Q23)



■ Taustatiedot:

- **Kysymys:** ”Miten arvioit Turun kaupunkia startup-yrityksesi toimintaympäristönä?”
- **Vastausvaihtoehdot:** Erittäin hyvä, hyvä, neutraali, huono, erittäin huono, en tiedä

■ Yhteenveto: (n=65)

- Turun startup-yritysten toimintaympäristö sai hyvää palautetta: **22 % antoi sille erittäin hyvän arvosanan ja 40 % hyvän arvosanan.**
- Turun alueen toimintaympäristön arviointi on selvästi parantunut edellisvuodesta.
- Kaupunkivertailussa Turussa oli suurin erittäin hyvien vastausten osuus, Tampereella oli suurin hyvien vastausten osuus ja Vantaalla oli suurin en osaa sanoa -vastausten osuus.

■ Johtopäätökset:

- **Turun toimintaympäristön keskimääräinen arvosana on erittäin positiivinen**
- **NPS-indeksi voidaan asettaa arvoon 61 (+16 vuoteen 2024 verrattuna)**

MITÄ APUA JA PALVELUITA TARVITAAN? (Q22)

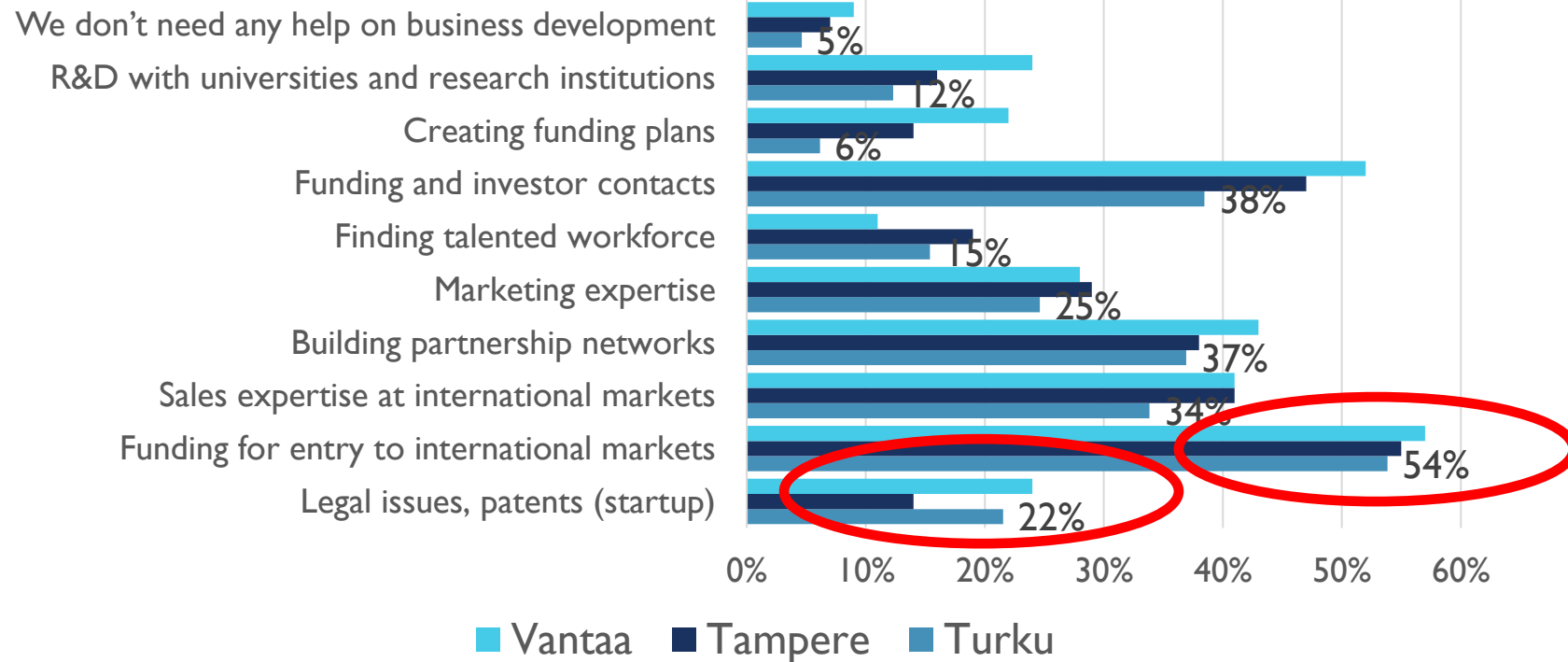
Yhteenveto:

- Eniten apua ja palveluita tarvitaan kansainvälisille markkinoille pääsyn rahoittamiseen (54 %) (2024: 55 %) sekä rahoittajien ja sijoittajien tavoittamiseen (38 %) (2024: 45 %), (n=65).

Johtopäätökset:

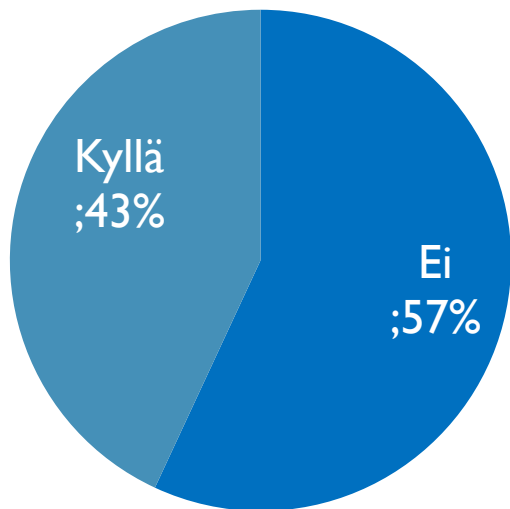
- Kansainvälistymisen, rahoituksen, myyntiosaamisen ja kumppaniverkostojen rakentamisen tarpeet korostuvat yritysten kasvaessa.
- Myös laki- ja patenttipalvelut ovat tärkeitä palvelutarpeita.

Mitä apua tarvitset startup-yrityksesi liiketoiminnan kehittämiseen? (Valitse enintään kolme)



STARTUP-YHTEISÖ (Q26)

Koetko kuuluvasi Turun seudun startup-yhteisöihin? (n=65)



■ Yhteenveto:

- Vuoden 2023 vastaukset: 44 % kyllä, 56 % ei
- Vuoden 2024 vastaukset: 42 % kyllä, 58 % ei
- **Johtopäätös:** Ei ole vielä selkeää näyttöä siitä, onko yhteisöllisyyden ja startup-yritysten tulojen kasvun välillä tilastollista yhteyttä.

■ Seuraavaa yhteisön määritelmää on käytetty (Uitti, 2023):

- 1) Yhteisö on joukko yrittäjiä, jotka ovat samassa tilanteessa, ovat samanmielisiä tai joilla on samat kiinnostuksen kohteet.
- 2) Yhteisöllä on jokin yhteinen identiteetti tai tavoite.
- 3) Startup-yhteisössä lähes kaikki ihmiset tuntevat toisensa jollain tavalla, ja jokainen yhteisön jäsen hyötyy siitä, että spontaaneissa ja organisoiduissa merkityksellisissä kokoontumisissa voi aina tarjota ja saada erilaista apua ja psykologista tukea.

MITÄ STARTUP-YHTEISÖILTÄ ODOTETAAN? (Q27)

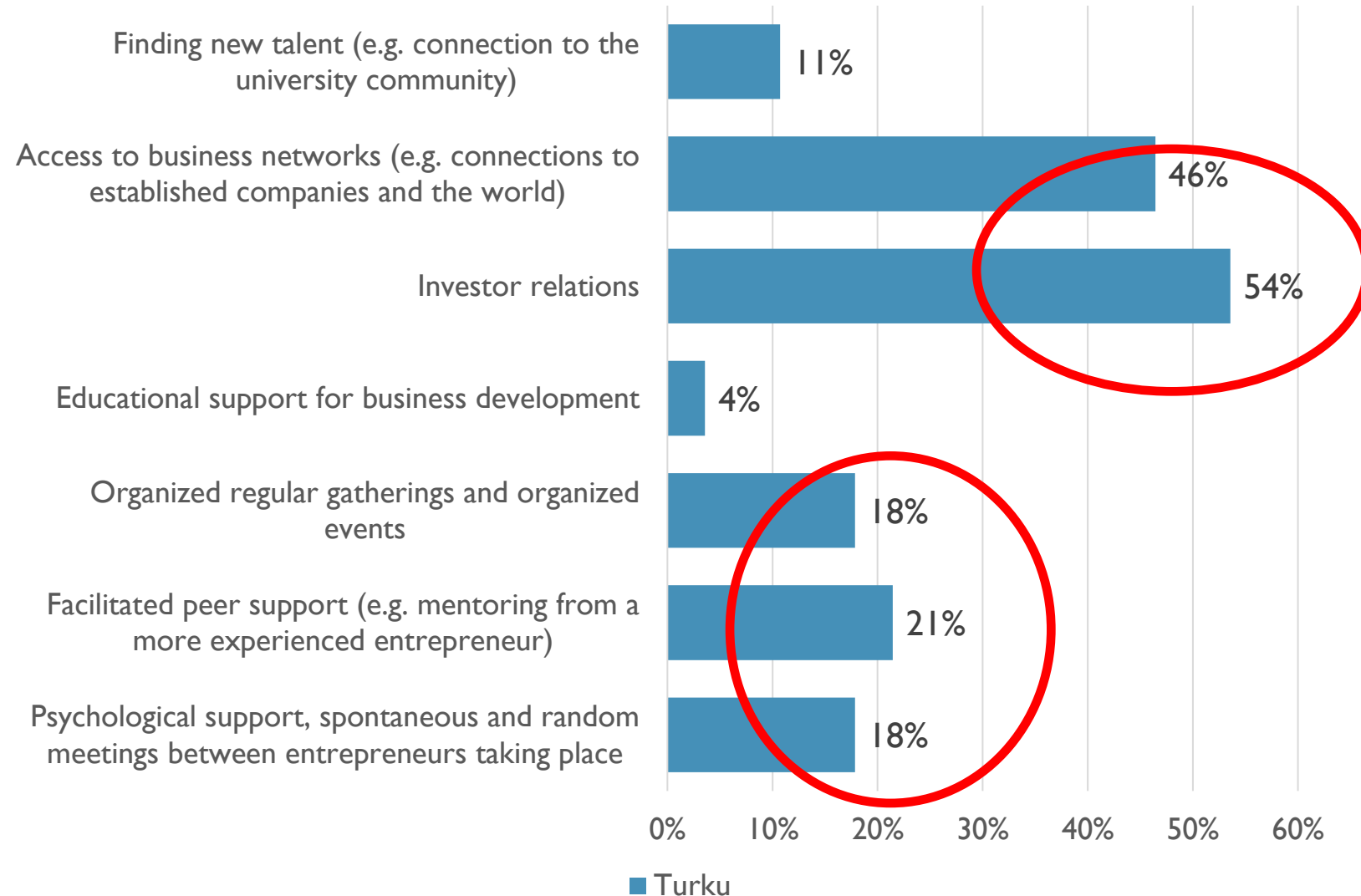
Yhteenveto:

- Startup-yhteisöjen tärkeimmät tarpeet ovat **pääsy yritysverkostoihin (46 %)** ja **sijoittajayhteydet (54 %)**, (n=65).

Johtopäätökset:

- Tarve sijoittajayhteyksille on kasvanut entisestään (43 % vuonna 2024)
- Kokoontumiset, vertaistuki ja psykologinen tuki ovat tärkeitä myös startup-yrityksille

Jos koet kuuluvasi Turun startup-yhteisöihin, mitä tarvitset yhteisöiltä? (valitse kaksi tärkeintä)



MITÄ BUSINESS TURULTA TARVITAAN STARTUP- YHTEISÖN KEHITTÄMISEKSI? (Q)

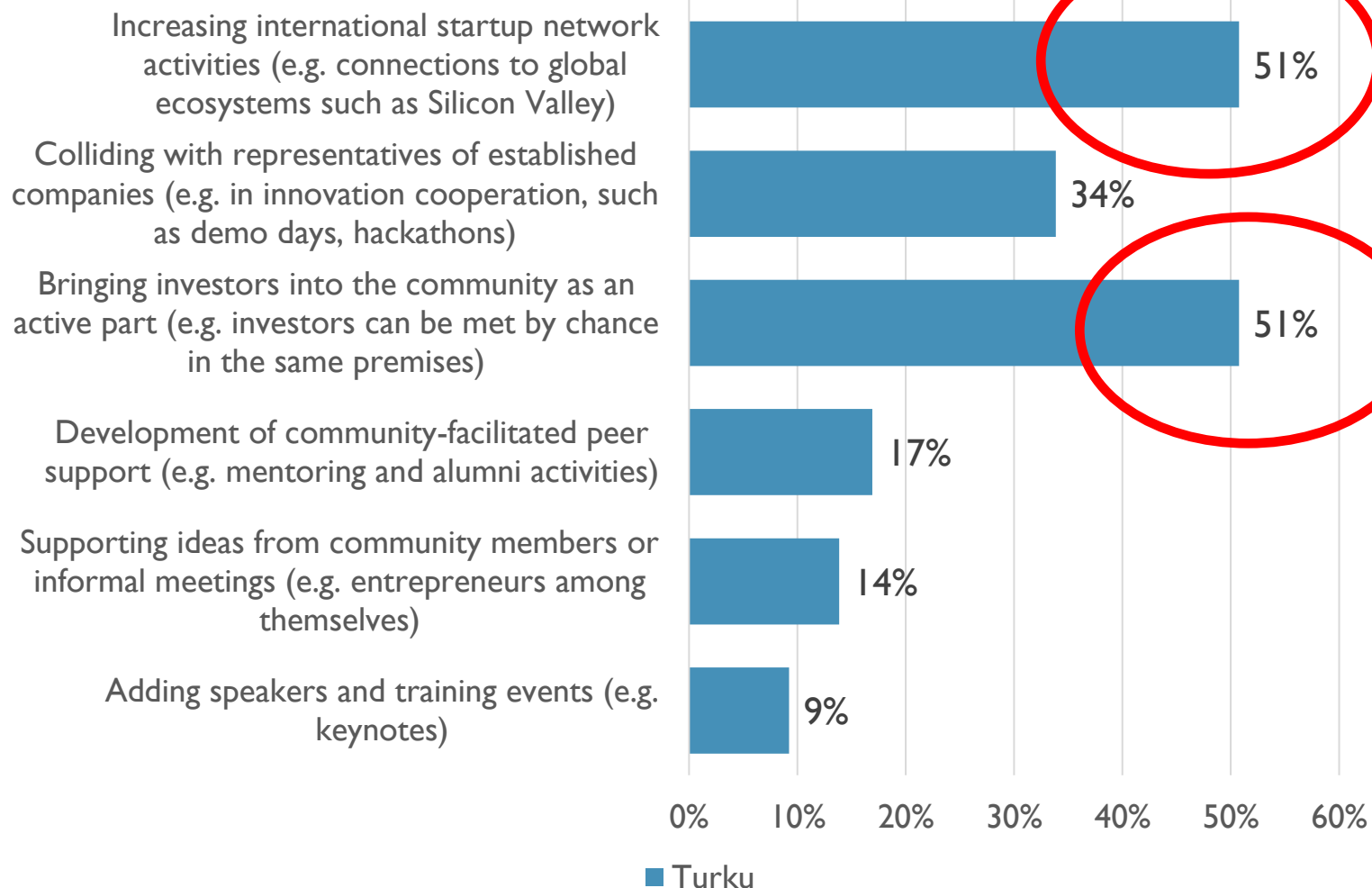
Yhteenveto:

- Eniten tarvitaan sijoittajien mukaan ottamista yhteisöön (51 %) (54 % vuonna 2024) ja kansainvälisen startup-verkostoitumisen lisäämistä (51 %) (49 % vuonna 2024) (n=65).

Johtopäätökset:

- Samat kaksi kärkivalintaa vuosina 2024 ja 2025
- Myös vakiintuneiden yritysten edustajien tapaamista pidetään tärkeänä, 34 % (28 % vuonna 2024)

Mitkä tulisi olla Business Turun yhteisön kehittämisen prioriteetit? (valitse kaksi tärkeintä)





KIITOS!

LISÄTIETOJA:

TOMMI UITT

TOMMI.UITTI@TUNI.FI

LIITE I: AKTIIVISTEN STARTUP-YRITYSTEN NIMET

150 Beanies Oy/Indium
3Pulse Oy
Aavagen Oy
Adesante Oy/SurgeryVision
Aeroease Oy
Aeronos Oy
Ai2Ai Oy
Airfly.fi Oy/Arlens
Aistila Oy
Aivan Innovations Oy/Zefort
Algorithmiq Oy
Ambian Oy
Ambrocio Oy
Ameria Oy
Anison Therapeutics Oy
Anvil Synthetics Oy
Aurlide Oy
Awake.AI Oy
Bevir Oy
Bioname Oy
Blocky Innovations Oy
BoxBot Oy
Brighthouse Intelligence Oy
Brinter AM Technologies Oy
Carna eHealth Oy

CH-Bioforce Oy
Comptek Solutions Oy
CTRL Reality Oy
CutoSense Oy
Cyphr App Oy
Eduten Oy
Egoiq Oy
Eiger Oy/Equilibrium Group Oy
Finnish Global Education Solutions Oy
FixSun Solar Finland Oy
Fleethub Oy
Formed Oy
FoulFighter Oy
Four Ferries Oy/eMathStudio
Genomill Health Oy
Grapho Group Oy
Groke Technologies Oy
Helheim Labs Oy
Hoito Medical Oy
Hydrohex Oy
Hypercell Oy
InnoTools Oy
Jellou Oy
Jim Punchzee Oy
JT Testing Oy

LIITE I: AKTIIVISTEN STARTUP-YRITYSTEN NIMET

Kilpi Corporation Oy
Kradient Intelligence Oy/MarshallAI
LocalBiorefinery Oy
LogiSystems Oy
Loikka Care Oy/Aavu
Manic Nova Games Oy
Marine Charging Point Ab Oy
Mestamaster Oy
Meta-Cells Oy
Metagon Oy/Deletask
MIORG Oy
MiTale Oy
Montinutra Oy/Boreal Bioproducts
MT-Force Oy
My Own Company Oy Ab
My Water Drink Tracker Oy
myTrueSound Oy
NestAI Oy
Nexamass Oy
NGS Finland Oy
Nuron Technologies AB
Ocean Eye Oy
OliOil Oy
Olo Health Oy
Oneiros Therapies Oy Ltd

Oy Lokala AB
Pal-Jon Oy
Plasmax Lab Oy
Potion8 Oy
Precordior Oy
Preloved Coffee Oy Ltd
Puppeteers Oy
Pure Luminescence Technologies Oy
Q Power Oy
Rahoo Oy
ReBio Technologies Oy
Rester Oy
Reverlast Oy
Scannano Oy
Seldio Oy/Resimator Oy
Shri Services Oy
Sinapsia Group Finland Oy/TeachersPro
Sisusemi Oy
Skanio Oy
Skovbo Games Ab
SKYA Oy
Sleepy Sentry Oy
Slum Boy Oy/Kokit
Sofitum Oy
Stillalive studios finland Oy

LIITE I: AKTIIVISTEN STARTUP-YRITYSTEN NIMET

Storico Oy/TakeToPlus
Supermind Oy
Thestra Oy
Tidy Technologies Oy/Causalytics/Appy
Trivore Oy
Uniogen Oy
Up Fuel Cells Oy
Valohai Oy
Vauhtisammakko Oy
versalements Oy
Vesikko Games Oy
Videobot Oy
Vinka Oy
Volframi Oy Ltd
Wallasvaara Engage Oy
Wattery Oy
XoomPoint Oy

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
 - Dual-use Tech (defense-related)
 - FinTech
 - FoodTech
 - Internet of Things
 - Laser
 - MedTech / HealthTech
 - SaaS
 - Semiconductors
 - 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
 - Ei-binäärinen / Non-binary
 - EU-kansalainen / EU citizen
 - Ei-EU -kansalainen / Non-EU citizen
 - Suomenkielinen / Finnish speaker
 - Ruotsinkielinen / Swedish speaker
 - Ei-suomen- tai ruotsinkielinen / Non-Finnish or Non-Swedish 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

- **I 4) 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) Onko startup-yrityksellänne ollut avoin rahoituskierros käynnissä tänä vuonna? / Has your startup had an open funding round this year?**
 - **16) Jos rahoituskierros on päättynyt, mikä oli rahoituskierroksen koko? / If the funding round has closed, how much was the funding round?**
- **17) Minkä rahoituskierroksen vaiheen 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
 - Series B/C/D
 - En tiedä tai en halua vastata / I cannot say or I'd rather not say

LIITE 2: KYSYMYKSET

- **18) Paljonko startup-yrityksenne on saanut riskirahoitusta tähän mennessä koko elinkaaren aikana?
/ How much risk 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

- **19) 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
- **20) 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**

LIITE 2: KYSYMYKSET

- **21) Millä markkina-alueilla startup-yrityksellänne on tavoite saada lisää asiakkauksia? / In which market areas does your startup aim to gain more customers?**
 - Suomi
 - Afrikka // Africa
 - Alankomaat ja/tai Belgia // Netherlands and/or Belgium
 - Baltian maat // Baltic countries
 - Espanja ja/tai Etelä-Amerikka // Spain and/or South America
 - Intia // India
 - Italia // Italy
 - Iso-Britannia ja/tai Irlanti // Great Britain and/or Ireland
 - Japani ja/tai Etelä-Korea // Japan and/or South Korea
 - Kanada // Canada
 - 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

- **22) 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

- **23) 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
- **24) 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?**
 - **25) Jos suunnittelette muuttoa pois Turusta, miksi? / If you are planning to move out from Turku, why?**
- **26) Koetko kuuluvasi Turun seudun startup-yhteisöihin? (Määritelmä: 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 korkeakouluyhteisöön) / 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) Mikä yksittäinen asia parantaisi parhaiten Turun kehitystä startup-kaupunkina? / What single action would best improve Turku's development as a startup city?**
- **30) 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?**