



Rahoituksen hakija (www-sivulle)

Hakijan nimi/Hankkeen hallinnoija (yritys/virasto/tms.):
Helsingin kaupunki, elinkeino-osasto, yrityspalvelut

Hankkeen perustiedot (www-sivulle)

Hankkeen nimi:

KANSAINVÄLISTÄ KASVUA

Hankkeen kokonaisaikataulu (kk.vvv – kk.vvv):

01.01.-31.12.2016

(www-sivulle)	2016	2017	2018
Innovaatorahastosta haettava rahoitus (euroa)	225000		
Oma rahoitus (euroa)			
Muu rahoitus (euroa)			
Yhteensä (euroa)	225000		

Hankkeen yhteistyökumppanit (www-sivulle)

Yhteistyökumppanit kaupungin sisällä:

Yhteistyökumppanit kaupungin ulkopuolella:

Tiivis kuvaus hankkeen keskeisestä sisällöstä (www-sivulle)

Hankkeen tärkeimmät tavoitteet:

Tavoitteena on parantaa alueen kilpailukykyä tuomalla alueelle lisää erinomaisia startup-tiimejä ja nuoria yrityksiä sekä helpottamalla olemassa olevien startup-yritysten kansainvälistenmarkkinoiden kehittämistä. Näillä toimilla ja oman toiminnan kehittämisellä kehitämme alueen yritysten ja sitä kautta alueen kilpailukykyä. Toiminnot integroidaan saumattomasti YritysHelsingin ja yrityspalveluekosysteemin toimijoiden muihin palveluihin, jolloin parhaat käytännöt voidaan soveltaa osaksi muuta toimintaa mahdollisimman tehokkaasti.

Hankkeen konkreettinen sisältö lyhyesti:

Kansainvälistä kasvua on tarkoitettu varhaisvaiheen startup-yrityksille, ja useimmissa tapauksissa ensikertalaisyrittäjille, jotka tarvitsevat tukea ja koulutusta, jossa oppivat kasvuyrittäjyydestä ja joka auttaa heitä menestymään lakien ja säästösten monimutkaisessa verkostossa kuten myös rahoituksen ja kansainvälistymisen kanavissa.

Helsingin kaupunki on kilpailutilanteessa Euroopan johtavien kasvuyrityskeskittymien kanssa parhaista yrityksistä. Kilpailijat ympäristöt tarjoavat vahvasti subventoituja palveluita, suoraa rahallista tukea ja jopa rahasijoituksia siellä toimiville yrityksille. Helsingissä on puutteita kasvuyrittäjyyden varhaisen vaiheen neuvonta, koulutus ja tukipalveluille.

Kansainvälistä kasvua-hanke korjaa osaltaan tätä puutetta. Hankkeen avulla voidaan auttaa YritysHelsingin palveluiden kautta valikoituneita potentiaalisia kasvuyrityksiä konkreettisesti heidän kansainvälistymiseen liittyvissä haasteissa.

Projekti pyrkii tukemaan kolmea erillistä aihealuetta:

- Ulkomaisten startup-yritysaihioiden (tiimien) ja toimivien yritysten houkuttelu alueelle. Tämä toiminta on jat-



koa YritysHelsingissä aiemmin Helsinki Ventures –Vigo-kiihdyttämön kanssa tehdyille yhteistyölle, sekä mahdollistaa tehokkaammin Pietarin valtionyliopiston ITMO:n kanssa aloitetun yhteistyön maadoittamisen käytännön tasolle. Tavoitteena auttaa hankkeen puitteissa 25 ulkomaista start-yritystä tai tiimiä etabloitumaan alueelle. (69 000€)

- Tehostetaan alueen yritysten mahdollisuuksia rakentaa vientiverkostoja tukemalla vientiä valmistelevia toimintoja tarjoamalla tukea matkoille, joilla on konkreettinen myynti- ja/tai laajentumistarkoitus sekä ennalta määriteltäviä mitattavia erityistavoitteita. Tavoitteena auttaa hankkeen puitteissa 15 startup-yritystä. (47 500€)
- Lisäksi kehitetään alueen kasvuyrityspalveluekosysteemin toimintamalleja. Tavoitteena on testata markkina-vaikutuksia erilaisilla kokeiluilla liittyen toimitilojen ja palveluiden tarjoamiseen startup-kohderyhmälle. Kehittämisestä on hyötyä joka tapauksessa, mutta kehityskokeilut ovat erityisen arvokkaita. (108 500€)

Kasvuvalmennus ja Kansainvälistä kasvua-hankkeet ovat suunniteltu yhdessä toisiaan täydentäviksi siten, että Kasvuvalmennuksen hyväksyntä on Kansainvälistä kasvua-hankkeen edellytys; resurssointi on budjetoitu Kasvupolku – hankkeeseen.

Mitkä elementit hankkeessa ovat uusia ja innovatiivisia?

Hankkeessa skaalataan vaikuttavuudeltaan suuremmaksi pienessä mittakaavassa testattuja malleja (tiimien houkuttelu alueelle ja vienninedistämismatkat), ja tuodaan alueelle muualla jo todistettuja hyviä käytäntöjä (palveluiden kehittäminen, vienninkehittämismatkat).

Millä tavalla hanke tukee tulevaisuuden osaamis- ja elinkeinoperustaa?

Hanke edistää helsinkiläisten alkuvaiheen kasvuyritysten toimintamahdollisuuksia: liiketoiminnan kasvattaminen, laajentuminen kansainvälisille markkinoille ja työllistäminen Helsingissä. Yrityspalveluiden pilottien ja muun kv-kehityksen avulla voidaan myös kehittää yrityspalveluekosysteemiä alueella luomalla arvokkaita yhteyksiä muihin kasvuyrityskeskukseen.



Kuvaus hankkeen taustasta ja toimintakentästä

Hankkeen taustaa, miksi hankkeeseen ryhdyttiin, mikä ongelma hankkeen taustalla on?

Tavoitteena on parantaa Helsingin kaupungin kilpailukykyä kehittämällä ja tarjoamalla uusia palveluja ja konsultointitukea, joilla houkutellessa yrittäjiä ja yrityksiä ulkomailta perustamaan liiketoimintaa Helsingissä. Samat palvelut ja tuet luovat kilpailukykyisen ympäristön myös paikallisille yrittäjille. Lisätään paikallisten yritysten ja yrittäjien kilpailukykyä Tuke alla niiden pääsyä kansainvälisille markkinoille. Lisäksi laajennetaan ja kehitetään paikallista yrityspalveluekosysteemiä, joka omalta osaltaan tukee Helsingin kaupungin kykyä vastata kansainväliseen kilpailuun korkeatasoisilla yksityisillä ja julkisilla palveluilla, joka puolestaan houkuttelee alueelle ja säilyttää alueella nopean kasvun startup-yrityksiä. Tämän tyyppisiä yritysten alkuvaiheen palveluita ei Helsingissä ole muutoin tarjolla.

Onko hakija tai muut tahot aikaisemmin edistäneet hankkeeseen liittyviä asioita ja miten mahdollisia aikaisempia tuloksia aiotaan hyödyntää?

1. Ulkomaisten tiimien ja yritysten houkuttelu alueelle.
 - a. Ulkomaisia yrityksiä on houkutteltu pitkään mm. Greater Helsinki Promotion Oy:n toimesta, ja toisaalta YritysHelsingissä on tehty yksi pilotti muutaman venäläisyrittäjän kanssa, jossa fasilitaattorina toimi Helsinki Ventures –niminen Vigo-kiihdyttämö. Projektin tuloksena kahdeksasta yrityksestä kaksi on jo perustanut yhtiön Suomeen ja aloittanut liiketoiminnan täällä. Neljän yrityksen osalta neuvottelut ovat vielä kesken.
 - b. YritysHelsinki allekirjoitti yhteistyösopimuksen kesäkuussa 2015 Pietarissa sijaitsevan Venäjän valtionyliopiston, ITMO:n, kanssa. ITMO on yksi Venäjän johtavista yliopistoista, joka keskittyy informaatioteknologian, optiikan ja insinööritieteiden alueelle. YritysHelsingillä on meneillään pilotti, jossa on kutsuttu viisi ITMO:sta valikoitua tiimiä tutustumaan Helsingin ekosysteemiin ja YritysHelsingin palveluihin.
 - c. Kummastakin pilotista on hyviä kokemuksia, joita voidaan käyttää nyt hyväksi, kun toimintaa laajennetaan tämän hankkeen osalta. Hanke ei ole päällekkäinen GHP:n toiminnan kanssa, vaan on sitä täydentävää.
2. Varhaisen vaiheen startup-yrityksille kansainvälistymismalleja sekä tukea konkreettisille myynti- ja/tai laajentumismatkoille.

Nykyiset projektit (FinPron ja BusinessOulun) ovat antaneet hyviä kokemuksia. Näitä kokemuksia hyödyntäen Kansainvälistäkasvua-hanke kehittää erilaisia malleja sille, miten varhaisvaiheen startup-yritykset voivat kansainvälistyä. Tämä hanke kehittää liittymäkohdan GHP:n nykyisten ja uusien toimien välille, startup-yritysten kansainvälistymisen tukemisessa, tarjoamalla malleja ja etenemissuunnitelmia varhaisen vaiheen startup-yrityksille. Monille varhaisvaiheen startup-yrityksille matkustaminen ulkomaille myynti- ja/tai laajentumismahdollisuuksien perässä voi olla haasteellista: konkreettinen tuki madaltaa esteitä kansainvälistyä varhaisessa vaiheessa.
3. YritysHelsinki on tarjonnut startup-yrityksille erilaisia palveluita Yrityslinnassa (Ensi linja 1) nyt reilun vuoden. Yrityslinnassa on tarjottu vain markkinahintaisia tiloja hyvin pienessä mittakaavassa. Nyt kun kaupungin elinkeinopoliittisena tavoitteena on laajentaa toimintaa edelleen on tarpeellista testata markkinaa varhaisessa vaiheessa eri toimintamalleilla.

Mitä vastaavia hankkeita on meneillään muualla?

Tietäksemme ei ole

Kuvaus hankkeen kulusta ja lopputuloksista tarkemmin

Hankkeen yksilöidyt toimenpiteet vaiheittain/osakokonaisuuksittain (kustannuserittely jäljempänä):

1. Ulkomaisten tiimien ja yritysten houkuttelu alueelle.

Yhteistyötä eri kaupallisten toimijoiden kanssa kehitetään edelleen identifioimaan parhaita alueelle tuotavia



yrityksiä. Kun yritykset on identifioitu, valituille yrityksille tarjotaan joko YritysHelsingin tai YritysHelsingin kumppanin toimesta valmennusohjelma, joka tähtää yrityksen kehityksen lisäksi etabloitumiseen alueelle. Toimintamalleja pyritään kehittämään siten, että ne tukevat alueelle etabloituvien yritysten sitoutumista alueeseen, jolloin "läpikulku" vähenee.

2. Pilotoidaan varhaisvaiheen startup-yritysten kansainvälistymisen malleja ja konkreettisten myynti- ja/tai laajentumismatkojen tukitoimia.

a. Varhaisvaiheen startup-yritysten kansainvälistämisen konkreettisten mallien kehitys. Mallit keskittyvät testattuihin ja hyväksi havaittuihin menetelmiin, sillanrakentamiseen, sekä ulkoisten rahoitusmahdollisuuksien ja tukirakenteiden tunnistamiseen. Soveltuvien osin tehdään yhteistyötä ekosysteemin eri toimijoiden kuten Finpro:n ja Finpro:n entisten konsulttien kanssa.

b. Myynti- ja/tai laajentumismatkojen tukirakenteet tarjoavat varhaisvaiheen startup-yrityksille konkreettista tukea tällaisten matkojen suunnitteluun ja järjestämiseen. Ensijainen kriteeri tällaiseen tukeen on, että valitut yritykset pystyvät esittämään konkreettisia mitattavia tavoitteita matkoille ja näillä ennalta sovittujen mittarien avulla voivat osoittaa matkan menestyksen tai epäonnistumisen tason. Matkoilla tulee olla konkreettinen myynti- ja/tai laajentumistavoite ja identifioitu asiakas.

3. Palveluiden kehittäminen.

Palveluiden kehittämisen osalta testataan erilaisia malleja toteuttaa Coworking Space (CWS) tiloja sekä jaettuja muita resursseja kuten kokeellisia laboratorioita. Tarkoituksena on mm. tarjota kansainvälisen käytännön mukaisesti lyhytaikaista, ilmaista toimistotilaa sekä täällä oleville potentiaalisille yrittäjille että Helsinkiin etabloituville yrityksille ja tiimeille. Startup-toimitiloihin keskittyvä vuonna 2016 toteutettavan YritysHelsingin toimitilojen ja palveluiden kehittämisen kulut suoritetaan tästä projektista. Tavoitteena on yrittämiskynnyksen madaltaminen siten, että mahdollisimman moni hyvä idea saisi mahdollisuuden toteutua.

Hankkeen keskeiset lopputulokset:

Tavoitteena on edesauttaa ja vauhdittaa helsinkiläisten kasvuyritysten lukumäärän kasvua ja tätä kautta luoda uusia työpaikkoja osaajille lähivuosien aikana.

Miten tuloksia viedään käytäntöön ja kuka vastaa niistä hankkeen loputtua?

Hanke on osa YritysHelsingin palveluportfoliota, ja YritysHelsinki vastaa niistä hankkeen loputtua. Ne toimet ja prosessit, jotka voidaan saumattomasti sisällyttää YritysHelsingin päivittäiseen toimintaan ja yhteistyöhön muun yrityspalveluekosysteemin kanssa, jatkuvat automaattisesti, mikäli ne ovat osoittautuneet arvokkaiksi. Opetukset ovat hyödyllisiä, mutta erityiset toimet lopetetaan, mikäli niille ei löydy budjettia hankkeen aikana. On johdon päätös, yhdessä hankkeen kanssa, mitkä toimet antavat parempia tai tuottavampia keinoja YritysHelsingin toimintaan ja mitä pyritään jatkamaan ekosysteemyhteistyön kautta.

Kuka on hanketulosten loppukäyttäjä ja miten käyttäjää osallistetaan hankkeeseen?

Hanketulosten loppukäyttäjä on helsinkiläinen alkuvaiheen kasvuyritys. Hankkeen aikana on mahdollisuus aktiivisesti tunnistaa yritysten kehitysvaiheita ja ohjata heitä Yrityspalveluiden omien palveluiden tai pääkaupunkiseudun yrityspalveluekosysteemin toimijoiden palveluiden piiriin.

Miten hankkeen päätyttyä resursoidaan ylläpito?

Vaihtoehdot selvitetään ja mahdollisuuksien mukaan toteutetaan vuoden 2016 aikana.

Mitkä ovat hankkeen hyötyjen merkitykset hakijan kannalta? Missä määrin tehdään omaa tuotekehitystä ja missä määrin hanke hyödyntää kaupunkia ja kuntalaisia?

Hanke edistää alueen kykyä sopeutua Suomen elinkeinorakenteen muutokseen ja luo innovatiivisen yritystoiminnan avulla myös pitkällä tähtäimellä onnistujia ja esikuvia. YritysHelsingille hanke mahdollistaa laajemman palvelurepertuaarin asiakasyrityksille ja –tiimeille. Lopputuloksena yritykset pysyvät alueella ja työllistävät rakennemuutoksen takia työttömiksi jääneitä.



Tunnista 2–4 mittaria, joilla voidaan seurata ja mitata hankkeen vaikuttavuutta hankkeen aikana ja sen päättymisen jälkeen. Kerro myös miten näitä tietoja tullaan keräämään.

Ulkomaisten tiimien ja yritysten houkuttelu alueelle mittarit:

1. Ulkomailta houkutelujen startup-yritysten määrät
 - a. Kuinka monta lähestyttiin?
 - b. Kuinka moni saatiin?
 - c. Kuinka moni oli jäljellä 12 kk:n päästä?
 - i. Miksi he jäivät/lähtivät?
2. Osallistuneiden yritysten henkilömäärän kasvu 12 kk hankkeesta
3. Osallistuneiden yritysten liikevaihdon kasvu 12 kk hankkeesta
4. Osallistuneiden yritysten saamat yksityiset sijoitukset 12 kk hankkeesta

Tiedot kerätään käyttämällä nykyistä keskitettyä sähköistä palvelualustaa kehittämällä tarvittavia toimintoja, jotta mahdollistetaan pitkän aikavälin jatkuva tiedonkeruu. Lisäksi käytetään perinteisiä kyselylomakkeita tarvittaessa ja tiedot syötetään visualisointia varten sähköiseen seurantajärjestelmään.

Varhaisten startup-yritysten kansainvälistymisen mallien ja konkreettisten myynti- ja/tai laajentumismatkojen tukien mittarit:

1. Identifioitujen ja konkretisoitujen mallien määrä
2. Konkreettisten matkojen ennalta määritellyt ja saavutetut tavoitteet
 - a. Matkalle asetettu mitattavissa oleva tavoite
 - b. Matkan mitattavissa oleva tulos (verrattuna asetettuun tavoitteeseen)
3. Osallistuneiden yritysten henkilömäärän kasvu 12 kk hankkeesta
4. Osallistuneiden yritysten liikevaihdon kasvu 12 kk hankkeesta
5. Osallistuneiden yritysten saamat yksityiset sijoitukset 12 kk hankkeesta

Tiedot kerätään käyttämällä nykyistä keskitettyä sähköistä palvelualustaa kehittämällä tarvittavia toimintoja, jotta mahdollistetaan pitkän aikavälin jatkuva tiedonkeruu. Lisäksi käytetään perinteisiä kyselylomakkeita tarvittaessa ja tiedot syötetään visualisointia varten sähköiseen seurantajärjestelmään.

Palveluiden kehittäminen mittarit:

1. Osallistuneiden yritysten kv-myynti/liikevaihto tai saadut aktiiviset asiakaskontaktit
2. Osallistuneiden yritysten kasvu (liikevaihto, toteutuneet kaupat ja henkilömäärä)

Yhteistyökumppaneiden kanssa pyritään rakentamaan molempia osapuolia hyödyttävä aito kumppanuus, jonka tavoitteena on rakentaa pidemmän aikajänteen yrityspalveluiden asiakkaita hyödyntävä kustannustehokas yhteistyösuhde.

Tunnista kolme suurinta riskitekijää, jotka saattaisivat estää hankkeen tavoitteiden toteutumista. Kerro myös miten näitä riskejä voidaan vähentää.

- Sopivien yritysten puute – Viestitään selkeästi kohderyhmästä ja projekteista, jotta tavoitetaan oikea kohderyhmä.
- Alueelle etabloituvien yritysten pysyvyys alueella – Saavuttaa ymmärrys siitä, miksi yritykset päättivät jäädä tai lähteä; miksi ne pysyvät tai miksi ne päättivät lähteä? Kun syyt ovat tiedossa voimme parantaa syitä pysyä ja vähentää syitä lähteä, sikäli kun ne ovat hallinnassamme.
- Jatkokehitys ja –resurssointi – miten ja missä laajuudessa on mahdollista jatkaa palveluita hankkeen päätyttyä.



Rahoituksen hakijan tiedot

Y-tunnus:	02012566
Toimipaikka (osoite ja postinumero):	Ensi Linja 1, 00530 Helsinki
Yhteyshenkilön nimi (hankkeen hankepäällikkö/vastuuhenkilö):	Timo Onnela
Yhteystiedot (puhelinnumero ja sähköposti):	040 502 2012, timo.onnela@hel.fi
Pankkiyhteys ja tilinumero:	
Onko yritys saanut valtiontukea viimeisen kolmen verovuoden aikana?	

Hankkeen organisointi

Ohjausryhmän kokoonpano:	Kimmo Heinonen, Timo Onnela & projektipäällikkö Sören Rasmussen.
Projektiryhmän kokoonpano:	Projektipäällikkö & tiimi (vahvistetaan myöhemmin)
Hankkeen hyväksyjä, virastopäällikkö, hyväksymispäivämäärä (<i>koskee vain virastoja ja tytäryhteisöjä</i>):	Keskusteltu hankkeesta kansliapäällikkö Tapio Korhosen kanssa 28.8.2015.

Hankkeen yhteistyökumppaniin liittyvät tiedot (*ei koske virastoja ja tytäryhteisöjä*)

Hankkeeseen sitoutunut Helsingin kaupungin virasto tai tytäryhteisö:	
Yhteyshenkilön nimi ja yhteystiedot (puhelinnumero ja sähköposti):	
Päätös sitoumuksesta tehty (päivämäärä ja kenen päätöksellä):	
Millä tavalla yhteistyökumppani sitoutuu hankkeeseen (euroa/työmäärä/ohjausryhmän jäsenyys)?	
Miten hanke tukee kumppanin ja kaupungin strategisia tavoitteita ja linjauksia tai olemassa olevaa kehitystä? Mitä valmiuksia hankkeen tulosten testaamiseen ja käyttöön ottamiseen organisaatiossa on? Onko resursseja työn ohjaamiseen varattu?	



Hankkeen rahoitus- ja kustannuserittelyt

Muu rahoittaja/rahoituskanava (nimi):	Myönnetty rahoitus (euroa)	Haettu rahoitus (euroa)	Haettu rahoitus varmistuu (pvm)

Kuluerittely	Kokonaiskustannukset (euroa)	Innovaatorahaston osuus (euroa)
Palkkakulut,		
joista henkilöstösivukuluja		
Matkakulut	6500	6500
Ostopalvelut,	154500	154500
josta asiantuntijapalveluita	117000	117000
Koneiden ja laitteiden hankintamenot		
Toimisto- ja vuokrakustannukset		
Muut menot	101500	101500
Yhteensä	225000	225000

Kustannusten jakautuminen vuosille ja erittely hankkeen vaiheittain/ osakokonaisuuksittain	2015 (euroa)	2016 (euroa)	2017 (euroa)
1. Ulkomaisten tiimien ja yritysten houkuttelu:		69000	
2. Pilotoidaan varhaisvaiheen startup-yritysten kansainvälistymisen malleja ja konkreettisten myynti- ja/taj laajentumismatkoja tukitoimia:		47500	
3. Palveluiden kehittäminen:		108500	
Yhteensä:		225000	