



**Täytä lomake huolellisesti, puutteellisesti täytettyjä hakemuksia ei käsitellä. Vastaa hakemuslomakkeen kohtiin tiivistä ja täsmällisesti. Käytä vastaukseen kussakin kohdassa maksimissaan 1 000 merkkiä.**

#### Rahoituksen hakija

Hakijan nimi/Hankkeen hallinnoija (yritys/virasto/tms.):

Helsingin kaupunki, elinkeino-osasto, yrityspalvelut

#### Hankkeen perustiedot

Hankkeen nimi:

KANSAINVÄLISTÄ KASVUA

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

1.1.2017-31.12.2019

	2017	2018	2019
Innovaatorahastosta haettava rahoitus (euroa)	579 500	559 500	559 500
Oma rahoitus (euroa)			
Muu rahoitus (euroa)			
<b>Yhteensä (euroa)</b>	<b>579 500</b>	<b>559 500</b>	<b>559 500</b>

#### Hankkeen yhteistyökumppanit

Yhteistyökumppanit Helsingin kaupungilla:

Yrityspalvelut

Muut yhteistyökumppanit:

Helsingin Uusyrittäjäkeskus Ry

#### Kuvaus hankkeesta [www.hel.fi/innovaatorahasto](http://www.hel.fi/innovaatorahasto) -sivulle

Kansainvälistä kasvua - hankkeen 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. Toiminnat integroidaan saumattomasti NewCo YritysHelsingin ja yrityspalveluekosysteemin toimijoiden muihin palveluihin, jolloin parhaat käytännöt voidaan soveltaa osaksi muuta toimintaa mahdollisimman tehokkaasti.



## Kuvaus hankkeen keskeisestä sisällöstä

### Hankkeen kolme tärkeintä tavoitetta:

1. Ulkomaisten tiimien ja yritysten houkuttelu alueelle.  
Yhteistyötä eri kaupallisten toimijoiden kanssa kehitetään edelleen identifioimaan parhaita alueelle tuottavia startup-yrityksiä. Kun startup-yritykset ovat identifioitu, valituille startup-yrityksille tarjotaan joko NewCo YritysHelsingin tai NewCo YritysHelsingin kumppanin toimesta valmennusohjelma, joka tähtää startup-yrityksen kehityksen lisäksi etabloitumiseen alueelle. Toimintamalleja pyritään kehittämään siten, että ne tukevat alueelle etabloituvien startup-yritysten sitoutumista alueeseen, jolloin ”läpikulku” vähenee.
2. Pilotoidaan varhaisvaiheen startup-yritysten kansainvälistymisen malleja ja lisätään 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. Ensisijainen 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.
  - c. Kasvuvalmennusohjelmalla tuetaan asiantuntijapalveluin sekä ennen että jälkeen matkaa yrityksen valmiuksia tehdä kansainvälistä liiketoimintaa.
  - d. Rakennetaan kumppanuuksien avulla kansainvälistä tukiverkostoa (Startup Exchange Network) joiden avulla voidaan tarjota edullisia tapoja päästä tekemään esitutkimusta eri alueille.
3. Tukitoimien kehittäminen  
Tukitoimien kehittämisen osalta testataan erilaisia malleja toteuttaa yhteisiä työskentelytiloja, jotka tukevat startuppien exchange networkin muodostumista sekä kasvamista. Tilojen tarkoituksena on luoda ympäristö ja verkosto sen ympärille, jossa startupit voivat verkostoitua ja jakaa kokemuksiaan muiden startuppien kanssa. Muita resursseja kuten HELSINGIN ensimmäinen ”luomistila” (maker space), joka auttaa tuotteiden prototyyppien suunnittelussa, toteutuksessa, testauksessa kustannustehokkaalla tavalla. Tarkoituksena on mm. tarjota kansainvälisen käytännön mukaisesti lyhytaikaista, ilmaista toimistotilaa sekä täällä oleville potentiaalisille yrittäjille että Helsinkiin etabloituville yrityksille ja tiimeille. Tavoitteena on yrittämiskynnyksen madaltaminen siten, että mahdollisimman moni hyvä idea saisi tukea toteutumiseen.

### Kuvaa lyhyesti mitä hankkeessa tehdään :

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. Kilpailevat ympäristöt tarjoavat vahvasti subventoituja palveluita, suoraa rahallista tukea ja jopa rahoitusta 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 neljää erillistä aihealuetta:

- Ulkomaisten startup-yrityksien (tiimien) ja toimivien yritysten houkuttaminen alueelle, sekä kansainvälisen yrityskehitysverkoston luonti relevanttien yhteistyökumppanien kanssa helsinkiläisten kansainvälistä kasvua tavoittelevien startup-yritysten käyttöön. Hankkeessa kehitetään kansainvälinen startup-vaihto-ohjelma, jossa jatketaan ja kehitetään Pekingin Zparkin ja Pietarin ITMO:n kanssa tehtävää yhteistyötä. Tavoitteena on laajentaa toimintaa



kattamaan 25 ulkomaista toimijaa. Toiminnan tuloksena 15-25 ulkomaista startup-yritystä tulee liiketoiminnan kehittämismatkalle Helsinkiin ja 10-15 helsinkiläisyritystä lähtee vaihtoon ulkomaille.

- Kasvuvalmennus-ohjelma

YritysHelsingin palveluiden ydin on osaava yritysneuvonta. Yritykset ovat kuitenkin hyvin eri vaiheissa, erilaisilla toimialoilla ja pyrkivät laajentumaan eri maanosiin – eikä YritysHelsingissä ole, eikä kuulu olla, näiden kaikkien kombinaatioiden osaamista. Kasvuvalmennus-palvelun avulla helpotetaan varhaisen vaiheen yrittäjien pääsyä parhaiden asiantuntijoiden luokse, jolloin yritysten kyky kasvaa starttivaiheesta kasvuyritykseksi muuttuu todennäköisemmäksi ja nopeutuu. Palvelut ostetaan pääosin Helsingin alueen yrityspalveluekosysteemistä, jolloin samanaikaisesti tuetaan ekosysteemin kasvua.

- Tehostetaan alueen yritysten mahdollisuuksia rakentaa vientiverkostoja tukemalla vientiä valmistelevia toimintoja tarjoamalla tukea matkoille, joilla on konkreettinen myynti- ja/tai laajentumistarkoitus sekä ennalta määritellyjä mitattavia erityistavoitteita. Tavoitteena auttaa hankkeen puitteissa 10-15 startup-yritystä.

- Kehitetään alueen kasvuyrityspalveluekosysteemin toimintamalleja, sekä jatkaa sähköisten palvelualustojen kehitystä (esim. Startup Commons), josta kerääntyvän metriikan avulla voidaan kehittää edelleen yrityspalveluekosysteemiä. Tavoitteena on testata markkinavaikutuksia erilaisilla kokeiluilla liittyen toimitilojen ja palveluiden tarjoamiseen startup-kohderyhmälle. Kehittämisestä on hyötyä joka tapauksessa, mutta kehityskokeilut ovat erityisen arvokkaita.

**Mitkä asiat hankkeessa luovat 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.

**Mitkä asiat hankkeessa luovat osaamisperustaa?**

Hanke edistää helsinkiläisten alkuvaiheen kasvuyritysten toimintamahdollisuuksia käyttämällä ekosysteemin olemassa olevia osaajia, jotka pystyvät hankkeen asiakkaiden avulla ylläpitämään ja kehittämään osaamistaan.

**Mitkä hankkeen osiot ovat innovatiivisia ja uusia tai uutta luovia?**

Kansainvälistä yhteistyötä ei ole tässä mittakaavassa tehty aiemmin kaupunkien toimesta. Tätä hanketta ja toimintatapaa on pilotoitu NewCo YritysHelsingin toimesta vuonna 2016, ja sitä kehitetään edelleen tässä hankkeessa. Vuoden 2016 kasvupolku-hankkeen tavoitteiden mukaisesti tässä kehitetään palvelua edelleen poistamalla ylimääräiset struktuurit yhdistämällä palvelut joustavaksi ja asiakaslähtöiseksi palvelukokonaisuudeksi saaden samalla kustannussäästöjä.

**Kuvaa lyhyesti hankkeen taustalla oleva ongelma, joka hankkeessa halutaan ratkaista:**

Suomen talous on ongelmassa, kun yritykset eivät kansainvälisty tehokkaasti ja ajoissa. Tämän hankkeen avulla alueelle saadaan lisää ulkomaan vientiä, joka pitemmällä tähtäimellä auttaa vaihtotasetta.

Startup-yritykset kehittyvät nopeasti ja pyrkivät aina alusta alkaen kansainvälisille markkinoille. Kansainvälisen liiketoiminnan aloittaminen on kuitenkin suuri haaste niin verkostojen, osaamisen kuin resurssienkin suhteen. Tällä hankkeella halutaan aikaistaa ja nopeuttaa lupaavien yritysten kansainvälisen kaupan aloittamista.

**Nimeä ja kuvaa samaan teemaan liittyviä muita hankkeita:**



Finpro:n eri toimet, kuten Finnstartup-ohjelma.

### Kuvaus hankkeen kulusta ja tuotoksista tarkemmin

Hankkeen toimenpiteet vaiheittain	Vaiheen tuotokset	Vaiheen ajoitus (kk)	Vaiheen kustannus (€)
vaihe 1: Ulkomaisten startup-yrittäjäryhmien (tiimien) ja toimivien yritysten houkuttelu alueelle, sekä kansainvälisen yrittäjäkehitysverkoston luonti relevanttien yhteistyökumppanien kanssa helsinkiläisten kansainvälistä kasvua tavoittelevien startup-yrittäjien käyttöön.	<ul style="list-style-type: none"><li>- Laajentaa toimintaa kattamaan 25 ulkomaista toimintaa.</li><li>- 15-25 ulkomaista startup-yrittäjää tulee liiketoiminnan kehittämismatkalle Helsinkiin.</li><li>- 10-15 helsinkiläisyrittäjää lähtee vaihtoon ulkomaille</li><li>- Kehittää sähköisten hallintiohjelmia.</li></ul>	Tammikuu-Joulukuu (36kk)	250 000
vaihe 2: Suomalaisten startup -yritysten kansainvälisen liiketoiminnan tukeminen; Tuote-markkina-yhteyden sparraus, markkinan avaamiseen liittyvät toimet	<ul style="list-style-type: none"><li>- 60 startup-yritykset</li><li>- Laaja vaikuttavuustutkimus</li></ul>	Tammikuu-Joulukuu (36kk) Maaliskuu-Toukokuu 2017, 2018, 2019	967 500
vaihe 3: Kehittää uusia tukitoimia, sekä tietojen kerääminen ja niiden hyödyntäminen	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kehittää työskentelytiloja sekä "luomistiloja" (maker space)</li><li>- Kehittää tietojen keräämistä Startup Commensiin kautta.</li><li>- Kehittää sähköisten palveluiden - matchausta</li></ul>	Tammikuu-Joulukuu (36kk)	271 000

### Mitkä ovat hankkeen hyödyt hakijan kannalta? Miten 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.

### Nimeä hankkeelle 2-4 tavoitteiden toteutumisen seurantamittaria. Mikä taho mittareita seuraa?



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.

Suomalaisten startup -yritysten kansainvälisen liiketoiminnan tukeminen

- 1) Ennalta määriteltyjä ja saavutettuja tavoitteita konkreettisia palveluita varten annetaan kasvusuunnitelman avulla
  - a) Palvelun lopputulemaa varten asetetut mitattavat tavoitteet
    - i) Esim. myyntitavoite, investointitavoite, verkkosivustojen muuntaminen, jne.
  - b) Palveluiden mitattavissa oleva tulos (verrattuna mittareiden tavoitteisiin).
- 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 nykyisen sähköisen alustan kautta pitkäaikaista tietojenkeräämistä ja vertailutietoja varten lisäämällä toimintoja, jotka tukevat juuri tätä ohjelmaa varten kerättävien tietojen keräämistä. Tämän lisäksi tarvittaessa käytetään perinteisiä kyselylomakkeita.

Tukitoimien kehittämisen 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.

Uusien ja nykyisten palveluiden kehityksen arvioimista varten kerättävien erityisten mittaustulosten yksityiskohtia arvioidaan projektin benchmarking-vaiheessa. Mittarit eivät mittaa vain tuloksia, vaan myös toteutettuja toimintoja sekä näiden toimintojen menestyskriteerejä yksityiskohtaisella, pitkäaikaisella ja jatkuvalla tavalla.

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.  
Miten 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.

**Miten hankkeen loputtua tuotokset viedään käytäntöön ja miten toiminta resursoidaan?**

Hankkeen perustoiminta resursoidaan NewCo YritysHelsingin toimesta, mutta tämän hankkeen päätyttyä hankkeen tuloksena pitäisi syntyä vaihtoehtoinen rahoitusmalli, jonka avulla toimintaa voidaan ylläpitää.

**Mitkä digitaaliset tuotokset julkaistaan avoimena datana ja missä (esim. Helsinki Region Infosharessa (HRI)) hankkeen päätyttyä?**

Startup Commons-palvelualustan kehitys tämän hankkeen aikana mahdollistaa avoimien rajapintojen avaamisen, joiden avulla kolmannet osapuolet pystyvät hankkimaan mm. tilastollista tietoa kasvuyrityspalveluekosysteemin tilasta. Tämä hanke suunnitellaan huolellisesti yhteistyössä Helsinki Infosharen ja Startup Commonsin kanssa, jotta esimerkiksi henkilötietoja tai muita luottamuksellisia tietoja ei pääse sivullisten käsiin.

**Mitkä digitaaliset tuotokset jäävät julkaisematta avoimena datana ja onko tästä erikseen sovittu hankkeeseen sitoutuneen Helsingin kaupungin hallintokunnan kanssa (yhteyshenkilö kerrottava)?**

Tavoite on julkaista kaikki anonyymi data hankkeesta; Teemu Polo ja Henrik Keinonen ovat osa avoimen datan kehitystä ohjaavaa 6aika-hankkeen ohjausryhmää.

**Rahoituksen hakijan tiedot**

**Y-tunnus:**

02012566

**Toimipaikka (osoite ja postinumero):**

Ensi Linja 1, 00530 Helsinki

**Yhteyshenkilön nimi (hankkeen hankepäällikkö/vastuuhenkilö):**

Santtu Von Bruun

**Yhteystiedot (puhelinnumero ja sähköposti):**

0403577452, santtu.vonbruun@hel.fi

**Pankkiyhteys ja tilinumero:**

**Sisältävätkö hakemus tai liitteet liike- tai ammattisalaisuuksia? Jos sisältävät, niin miltä osin?**





### Hankkeen organisointi

<b>Johtoryhmän kokoonpano:</b> Teemu Polo, kasvuyrityspalvelut Sören Rasmussen, erityissuunnittelija Rekrytoitava yrityspalveluyksikön päällikkö.
<b>Projektiryhmän kokoonpano (omat työntekijät/hankkeeseen käytettävä työaika kk/hlö sekä ostopalvelut):</b> Sören Rasmussen, yritysneuvojat sekä projektihenkilöstö.
<b>Hankkeen hyväksyjä (virastopäällikkö) ja hyväksymispäivämäärä (koskee vain virastoja ja tytäryhteisöjä):</b> Tuula Saxholm, kansliapäällikkö, 31.8.2016

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

<b>Hankkeeseen sitoutunut Helsingin kaupungin virasto tai tytäryhteisö:</b>
<b>Sitoutumispäätöksen tekijä ja päivämäärä:</b>
<b>Yhteyshenkilön nimi ja yhteystiedot (puhelinnumero ja sähköposti):</b>
<b>Millä tavalla yhteistyökumppani sitoutuu hankkeeseen (euro a/työmäärä/johtoryhmän jäsenyys)?</b>
<b>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?</b>





Onko yritys saanut valtiontukea tai muuta julkista rahoitusta viimeisen kolmen verovuoden aikana?

### 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,	183 000	183 000
joista palkan sivukuluja	51 200	51 200
Matkakulut	61 500	61 500
Ostopalvelut,	1 448 000	1 448 000
joista asiantuntijapalveluita		
Hankinnat/investoinnit,		
joista koneiden ja laitteiden hankintamenoja		
Toimisto- ja vuokratkustannukset		
Muut menot	6 000	6 000
<b>Yhteensä</b>	<b>1 698 500</b>	<b>1 698 500</b>