

**JULKISEN TUEN
TOIMINTAYMPÄRISTÖ**

STARTUP- YRITTÄJÄN OPAS

JOHN PUHAKKA

ALKUSANAT YRITTÄJYYDEN PROFESSORI ARTO LAHTI

EUROOPAN TIEDEAKATEMIAN JÄSEN

**“KIRJA NOSTAA ESIIN TÄRKEÄN ASIAN. SUOMALAINEN YRITTÄJYYS ANSAITSEE SEN, ETTÄ
NYKYISIÄ TOIMINTAMALLEJA ARVIOIDAAN UUELLEEN”**

STARTUP-YRITTÄJÄN OPAS

Julkisen tuen toimintaympäristö

Kirjoittanut John Puhakka

Mahdolliset siteeraukset on tehty noudattamalla Sanaston (kirjallisuuden tekijänoikeusjärjestö) seuraavaa ohjeistusta:

“Esimerkiksi lainaus on usein perusteltu, jos sillä havainnollistetaan jotakin teoksesta sanottua.”

Vastuuvapauslauseke. Tässä oppaassa esitetyt tiedot ja näkemykset ovat kirjoittajan joka on senioritason asiantuntija ja omaa pitkän kokemuksen toimialalla. Kirjoittaja suosittelee aina käyttämään aina omaa harkintaa tiedon arvioinnissa. Kirjoittaja tai julkaisija ei vastaa, ole vastuussa tai kompensoi mitenkään kirjoitusten mahdollisia seurauksia.

No animals were harmed in the making of this book.

© John Puhakka

Kustantaja: BoD - Books on Demand, Helsinki, Suomi

Valmistaja: BoD - Books on Demand, Norderstedt, Saksa
startup.opas@gmail.com

ISBN: 978-952-330-282-2

Sisällys

Sisällys.....	6
Alkusanat	7
Lukijalle	9
Kirjoittajasta	13
1 Kiihdyttämisen ongelmat.....	15
2 Väärät ihmiset väärässä paikassa	23
3 Yrittäminen ja julkinen sektori yleisesti.....	29
4 Vaatimustaso ja todelliset riskit	39
5 Ratkaisuja	43
6 Summa summarum	58
Tärkeimmät linkit	60

Alkusanat

Suomen talouskasvu riippuu innovatiivisista yrittäjistä. On perusteltua, että julkinen valta panostaa yrittäjyyshedellytysten luomiseen. Globaalissa innovaatiokilpailussa on se ikävä piirre, että voittajat vievät kaiken (winners take all). Aikaa ideasta liiketoimintaan on vähän. Suomi on kaukana suurista tiede- ja pääomavirroista. Pitää siis juosta kovaa, että pääsee muiden rinnalle, ja voittajaksi tie on siitä kivinen.

Väinö Linna kirjoitti kirjan ”Tuntematon sotilas”. John Puhakan teema on ”Tuntematon yrittäjä”. Linna nostaa esiin kaksi upseeria: Koskela ja Lammio. Kumpikin on kunnan sotilas. Koskela saa miesten suosion. Hän johtaa esimerkillä. Mistä Suomi saa vaikka tuhat Koskelaa, jotka johtavat tuhat yrittäjää globaalivoittajaksi? Siinä suuri haaste.

Suomessa on globaalin yrittäjyyden osaajia ja on riskirahaa mutta nämä eivät kohtaa. Muissa Pohjoismaissa, Saksassa ja Yhdysvalloissa on paljon varakkaita yrittäjiä ja kannusteet panostaa osaamista ja rahaa menestystarinoiden luomiseen. Suomessa pääomansijoitukset ovat pieniä ja yrittäjä joutuu käyttämään paljon aikaa pientenkin sijoitusten saamiseksi.

1990-luvun kriisin eräs johtopäätös oli se, että julkinen valta kasvatti omia panoksiaan yrittäjien konsulttipalveluihin. Konsultit yrittävät auttaa parhaansa mukaan, mutta voittajat tarvitsevat tuen sijaan eniten viisasta pääomaa (Ensio Miettinen), jossa yhdistyy koeteltu yrittäjäosaaminen kriittisiin resursseihin, ml. massadata, globaalit liikeyhteydet ja kansainväliset pääomansijoittajat.

Suomalainen yrittäjä on ollut taitava luomaan keksintöjä, joista jalostuu yleiskäyttöisiä teknologioita (GPT, General-Purpose-Technologies). Haaste globaalimarkkinoilla on se, että GPT:n jalostaminen vaatii paljon resursseja ja osaamista. Esimerkkinä on Elon Musk, joka loi autoteollisen GPT:n Musk onnistui yrittäjänä ja pani rahat likoon Teslaan. Mutta Yhdysvaltain federaatio ja osavaltiot panostivat yhteensä noin 5 mrd. dollaria, jolloin Tesla nousi vuosina 2016–2020 sähköauto-GPT:n markkinajohtajaksi.

Suomessa yrittäjävalmennus on laajaa. Onko resurssien hajautuksen sijasta järkevää panostaa valikoidusti muutamaan GPT:n ja hankkia näiden vauhdittamiseksi riittävät resurssit? Näin toimivat mm. Ruotsi, Tanska, Israel ja Etelä-Korea. Silloin yrittäjillä olisi samanlainen mahdollisuus kuin olympiavalmennettavilla urheilussa. Suomessa vakuutusrahastoilla mahdollisuus on ottaa nykyistä enemmän riskiä kotimaassa, joten yksityistä rahaa olisi julkisen lisäksi.

John Puhakka nostaa esiin tärkeän asian. Suomalainen yrittäjyys ansaitsee sen, että nykyisiä toimintamalleja arvioidaan uudelleen. Olisiko saatavissa parempia tuloksia, jos startup-yrittäjyyden edistämisessä siirrytään kansainvälisiin parhaimpiin käytäntöihin?

Professori Arto Lahti, EASA (European Academy of Science and Arts) jäsen

Lukijalle

Tämä opas on tarkoitettu uusille startup-yrittäjille eli aloittaville innovaattoreille ja keksijöille mutta siitä on hyötyä kaikille aloittaville yrittäjille julkisen tuen toimintaympäristön ymmärtämisessä.

Kaaren loppupäästä on aina helpompi käsitellä aiempia vaiheita kun koko putki on ”auditoitu” ja kokonaiskäsitys toimintaympäristöstä on syntynyt. Sen vuoksi käsittelen julkisen sektorin tarjoamia palveluita tässä oppaassa kiihdyttämöstä taaksepäin. Se on useimmiten uudella idealla liikkeelle lähtevälle yrittäjälle suunnatun kehityspotken päätepiste, vaikka muitakin julkisia ohjelmia löytyy. Kiihdyttämö ei ole virasto mutta ne rahoittavat sitä (Business Finland eli entinen Tekes, Ely, Sitra jne) ostamalla siltä kiihdyttämöpalvelut. Opas on rakenteellisesti yleispätevä kaikkiin julkisen sektorin yrittäjille tarjoamiin kehityspalveluihin joka on tärkeää ymmärtää ja avaan myös syitä tähän.

Oppaassa kiteytyy vuosien kokemukseni suomalaisesta keksintö- ja startup-toiminnasta ajalla 2008-2018 joka on varmasti riittävä aika ”julkisen tuen oppikoulusta” valmistumiseen (eli joku lakki siitä on saatu) ja kokemusasiantuntijana toimimiseen. Tuon tässä esiin tärkeimmät opit mutta jotta teos pysyy lyhyenä ja ytimekkäänä, olen joutunut jättämään paljon myös pois.

Keskiössä ovat startup yrittäjien kokemukset sekä seuraavat kolme raporttia jotka ovat kriittisiä toimintaympäristön ymmärtämisessä.

- Julkea Sektori, professori Matti Wiberg¹, Elinkeinoelämän Valtuuskunta (EVA)
- Tekes Victa-raportti, Juha Ruohonen, Arvoketju Oy
- Sitran raportti⁷⁷, Yrke-hankkeen loppuarviointi, Turun Kauppakorkeakoulu

Nämä jokaisen startup-yrittäjän tulisi lukea ennen kuin tekee mitään. Niitä ei kuitenkaan ole kirjoitettu startup-yrittäjille eikä niitä heille jaeta koska informaatio on yritystukijärjestelmän intressien vastaista. Novisiilta keksijältä ja yrittäjältä puuttuu myös riittävä kokemus niiden ymmärtämiseen joten asiantuntijan pitää poimia sieltä tärkeät seikat ja avata ne. Kuitenkin yhdessä, höystettynä osaavaan mentorin käytännön kokemuksilla, ne auttavat ratkaisevasti oikean suunnan valitsemiseen

¹ Matti Wiberg on Suomen tiedeakatemian jäsen ja julkisen valinnan tutkimuksen huippuyksikön jäsen

idean viemisessä markkinoille. Avaan siten niiden keskeisiä löydöksiä tästä näkökulmasta.

Olen kirjoittanut tämän oppaan yrittäjältä yrittäjälle enkä akateemiseksi teokseksi jotta se olisi mahdollisimman nopea lukea ja helppo ymmärtää muodostettaessa ymmärrystä toimintaympäristöstä sekä valittaessa oikeaa polkua idean eteenpäin viemiseen, erityisesti skaalautuvissa teknologia-innovaatioissa. Jos minulla olisi alussa ollut tämä tieto käytettävissä, se olisi ollut kullanarvoista. Sama pätee kaikkiin aloittaviin startup-yrittäjiin koska seuraavaa tulee välttää ruttoa:

“Kukaan ei halua olla *sucker* eli hyväuskoinen hölmö, joka investoi, mutta ei lopulta ainakaan nettotermein hyödy vaivannäöstään. *Sucker* on toimija, jolle ainakin koituu toiminnastaan kustannuksia, mutta ei välttämättä hyötyjä. Näille hyväksikäytetyille hölmöille jää Musta Pekka käteen.”

- Matti Wiberg, Julkea sektori.

En onnistunut asiakasvirran hallinnan innovaatiotani viemisessä markkinoille julkisen tuen avulla mutta eräs potentiaalinen ja hyvin tunnettu asiakas jolle esiteltiin siihen perustuvaa palvelua, toteutti sellaisen myöhemmin itse. Eli keksinnössä ei ollut vikaa koska markkinat hyväksyivät sen, jopa niin että se toteutettiin potentiaalisen asiakkaan toimesta heidän omalla rahalla. Pandemian saapuessa sillä olisi ollut erinomainen globaali tilaisuus. Nyt monet samat asiakasvirran innovaatiot kuin minulla ovat toimialalla jo laajalti käytössä.

Keksintö ei siis epäonnistunut markkinoilla vaan innovaation kehittämisessä julkisen tuen toimintaympäristössä. Näin käy jatkuvasti. Tämä herättää useita kysymyksiä joihin jokainen startup-yrittäjä haluaa vastauksen; miksi käy näin ja miksi emme tiedä tarpeeksi toimintaympäristön ongelmista jotta voimme välttää vastaavan?

Seuraan jälkiä syytöstehtäälle ja vastaan näihin kysymyksiin. Kerron myös mitä julkisen sektorien palveluiden menestyksenkäs hyödyntäminen vaatii, viisailta opittuja ratkaisuja ongelmiin ja miten innovaatioiden markkinoille viemistä voitaisiin julkisen sektorin puolelta merkittävästi edistää. Bonuksena lisäksi rahanarvoisia neuvoja uudelle yrittäjälle.

**“Experience is the name people
give to their mistakes”**

Oscar Wilde

Startupin toimintaan kuuluu normaalisti hankkeen ruumiinavaus jos se ei onnistu ja kirjoitin sellaisen hankkeestani kiihdyttämölle. Pyysin heiltä

kommentteja mutta niitä ei saatu. Tämä opas perustuu kyseiseen ruumiinavaukseen. Keksijäin Keskusliitolle² (Kekery) toimitettu versio lähetettiin myös kiihdyttämöön mutta sitäkään ei kommentoitu mitenkään joten siilipuolustus alleviivaa asiaa, kuten y/m raporteissakin.

Käytän termejä keksintö/innovaatio/idea, kiihdyttämö/hautomotoiminta, innovaattori/keksijä/yrittäjä sekä startup/yritys usein synonyymeinä. Julkisen tuen putkella ja toimintaympäristöllä viitataan organisaatioihin Business Finland, Keksintösäätiö, Ely ja Aalto-startup kiihdyttämö.

Tiedoksi toimintaympäristön laatikkoleikkien historiaa. Vuoden 2018 alussa kansainvälistymis-, investointi- ja matkailunedistämispalveluita tarjoava Finpro ja Tekes yhdistyivät uudeksi toimijaksi nimeltä Business Finland³ jonka tehtävissä Suomessa ja ulkomailla työskentelee noin 400 henkeä, joista 90 ELY-keskuksissa⁴. Eli vanhat toimijat vain paketoitiin uudelleen. Lukijalle on kuitenkin selkeää erottaa Finpro⁵ muista koska se ei edistä startuppeja joten käytän Business Finlandista näiltä osin nimeä Tekes.

Olen saanut arvokasta asiantuntija-apua useilta henkilöiltä, joille haluan lausua kiitokseni. Haluan kiittää Arto Lahtea, Valto Loikkasta ja muita asiantuntevia tahoja jotka ovat tarkistaneet teoksen sisältöä ja antaneet hyödyllistä tietoa ja neuvoa kirjan parantamiseksi, sekä kaikkia startup-yrittäjiä.

² <https://keksinto.info/>

³ https://fi.wikipedia.org/wiki/Business_Finland

⁴ <https://fi.wikipedia.org/wiki/Tekes>

⁵ Startup-yrityksen määritelmä on yleisimmin yritys joka tavoittelee nopeaa kasvua ja jolla on innovatiivinen, skaalautuva liiketoimintasuunnitelma (joka mahdollistaa nopean kasvun).

JULKISEN TUEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ

STARTUP-YRITTÄJÄN OPAS

Miksi yrittäjät epäonnistuvat innovaatioiden kehittämisessä julkisella tuella eivätkä ne pääse edes markkinoille?

Kirja on alansa Wikileaks. Sen keskiössä ovat startup-yrittäjien kokemukset sekä raportit toimintaympäristöstä joita ei yrittäjille jaeta mutta jotka ovat kriittisiä tietää jotta voi tehdä informoituja päätöksiä. Jokaisen aloittavan startup-yrittäjän tulisi lukea tämä kirja ennen kuin tekee mitään. Ensimmäiset metrit ja niiden valinnat ovat usein kaikkein tärkeimpiä.

Kirja on kirjoitettu oppaaksi yrittäjältä yrittäjälle ja siitä muodostaa nopeasti oikean kuvan toimintaympäristöstä. Jos kirjoittajalla olisi aloittavana startup-yrittäjänä ollut tämä tieto käytettävissä, se olisi ollut kullannarvoista. Kirjasta on hyötyä myös kaikille jotka haluavat ymmärtää julkisen tuen toimintaa paremmin.

- kustannustehokkain ja varmin tie päästä markkinoille
- rahanarvoisia käytännön neuvoja
- miten välttää julkisen tuen kuoleman laakso
- miten hyödyntää julkisen tuen palveluita järkevästi
- miksi raportteja perustavanlaatuisista ongelmista pimitetään
- miksi etujärjestöt eivät aja ongelmista yrittäjien etua
- mitä vikaa on lainsäädännössä

JOHN PUHAKKA

