
Tampereen seudun startup-selvitys 2020

Tero Salminen, Tommi Uitti, Leena Nykänen, 12.10.2020



Executive summary

Mitä selvitettiin:

- Startup-yritysten määrä ja laatu Tampereen seudulla
- Toteutetaan vuosittain.

Miksi selvitys tehtiin:

- Tavoitteena selvittää startup-yritysten määrää Tampereen seudulla, startup-yritysten liiketoimintojen kehitystilannetta sekä innovaatiotilannekuva.
- Startup-yritykset lisäävät seudun elinvoimaa: tuottavat teknologiakehitystä, palvelujen innovaatioita, työpaikkoja, verotuloja ja myös kansainvälistä elinvoimaa.

Miten tutkimus tehtiin:

- Kontaktoitiin sähköpostitse, puhelimitse ja asiakastyöllä potentiaalisia startup-yrityksiä, joista tunnistettiin 193 aktiivista startup-yritystä Tampereen seudulla.

Tutkimuksen toteutus

Miten tutkimus tehtiin:

- Tarkistettiin reilut 300 yritystä.
- Tunnistettiin 193 aktiivista startup-yritystä Tampereen seudulla (startup-yrityksen määritelmän mukaista).
 - Kyselyyn saatiin vastauksia 148 yksilöllistä startup-yritysvastausta (laadulliset vastaukset kaikkiin kysymyksiin yli 100 startupilta)
 - Loput yritykset (45 kpl) ovat yrityksiä, jotka on tunnistettu aktiiviseksi Vainun, CRM:N, YTJ:n avulla ja startup-tiimin asiantuntijoiden kontaktien avulla muissa startup-toimenpiteissä.

Kontaktointimenetelmä:

- Selvitys toteutettiin huhti-elokuussa 2020
 - Sähköpostikierros, jolla vastauksia alkuun
 - Puhelinkontaktointi
 - Muu kontaktointi

Tutkimuskysymykset liitteenä.

Startup-yrityksen määritelmä

1. Työllistävyys

- Työllistää 1-49 työntekijää, ja on lisäksi joko liittynyt työnantajarekisteriin tai yrityksellä on tiimi, jossa työskentelee useampi, kuin yksi henkilö. Työskentely voi tarkoittaa palkallista työtä tai omistajan tai vapaaehtoisen tekemää palkatonta työtä. Työskentely voi olla koko- tai osa-aikaista.

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. Rahoituspotentialiaali:

- Yritys on joko saanut riskirahoitusta tai on riskirahoittajien kiinnostuksen piirissä.

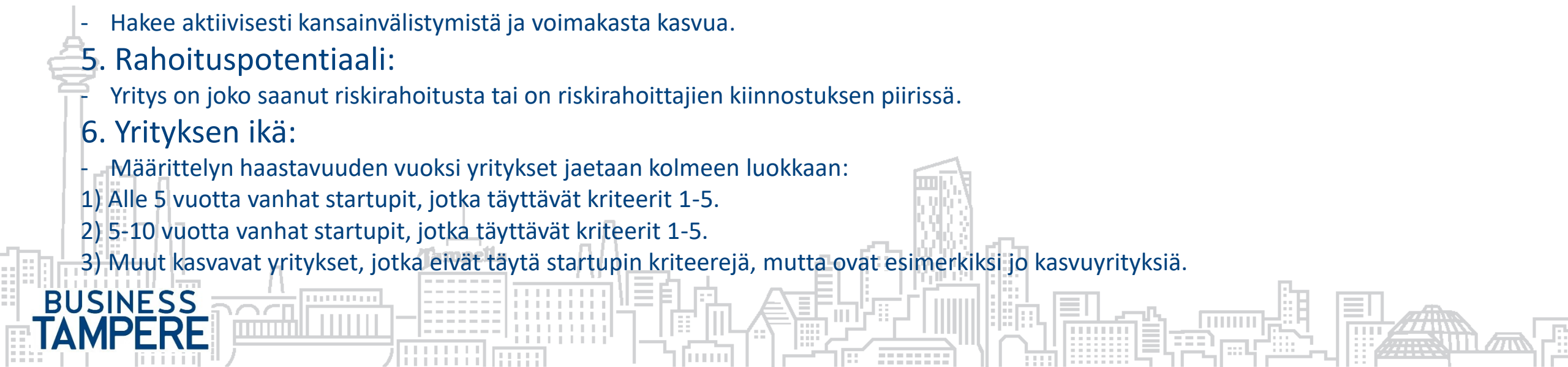
6. Yrityksen ikä:

- Määrittelyn haastavuuden vuoksi yritykset jaetaan kolmeen luokkaan:

1) Alle 5 vuotta vanhat startupit, jotka täyttävät kriteerit 1-5.

2) 5-10 vuotta vanhat startupit, jotka täyttävät kriteerit 1-5.

3) Muut kasvavat yritykset, jotka eivät täytä startupin kriteerejä, mutta ovat esimerkiksi jo kasvuyrityksiä.



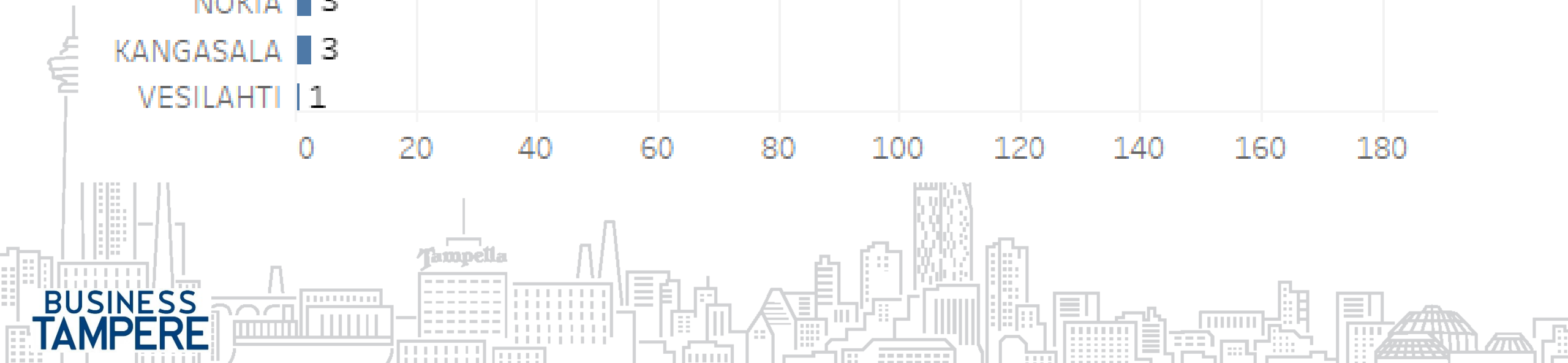
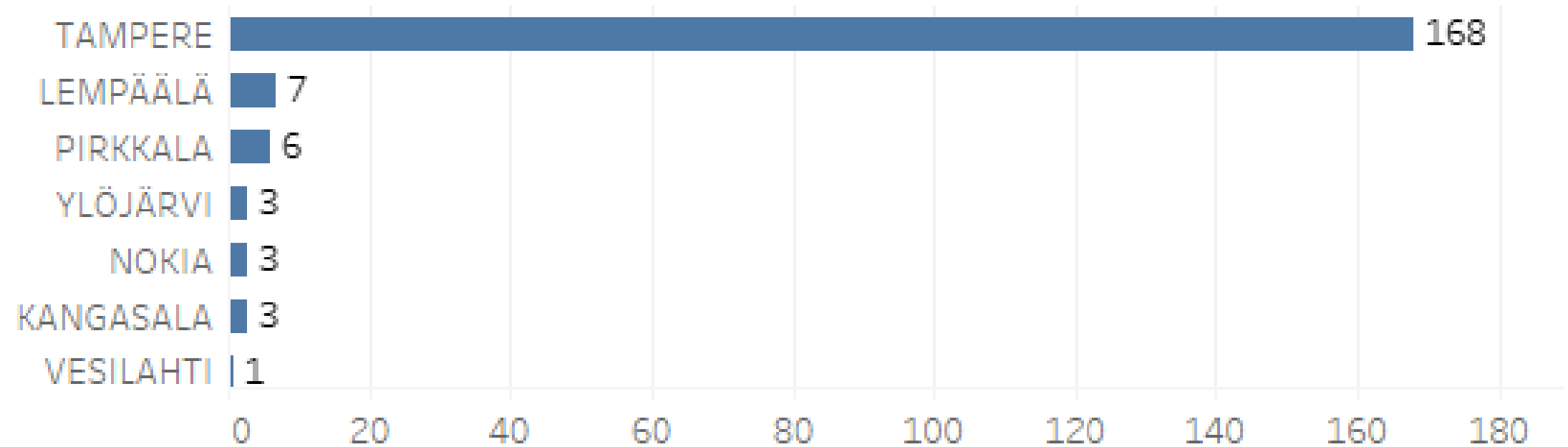
KESKEISIMMÄT TULOKSET



Startup-yritykset kunnittain

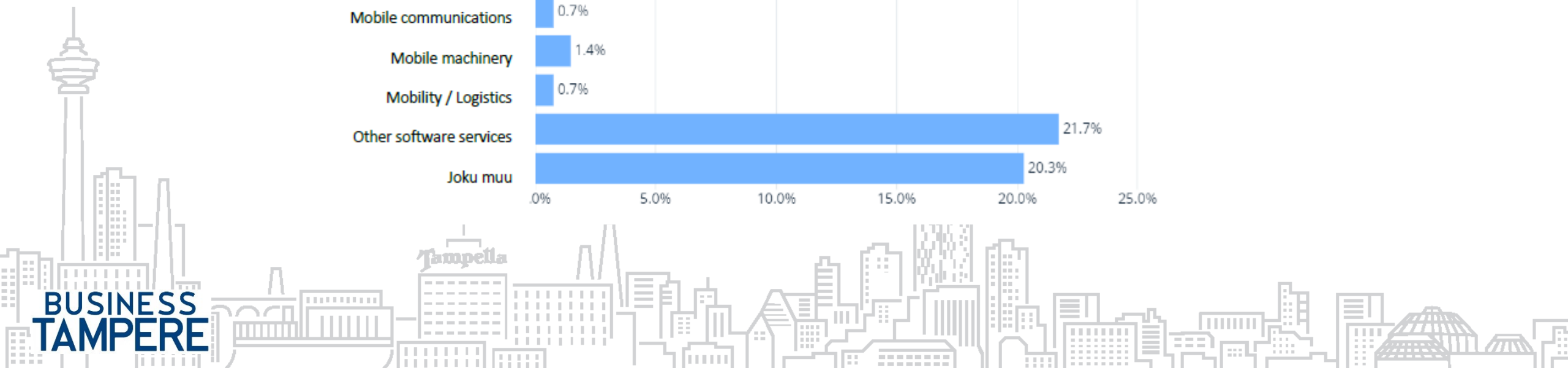
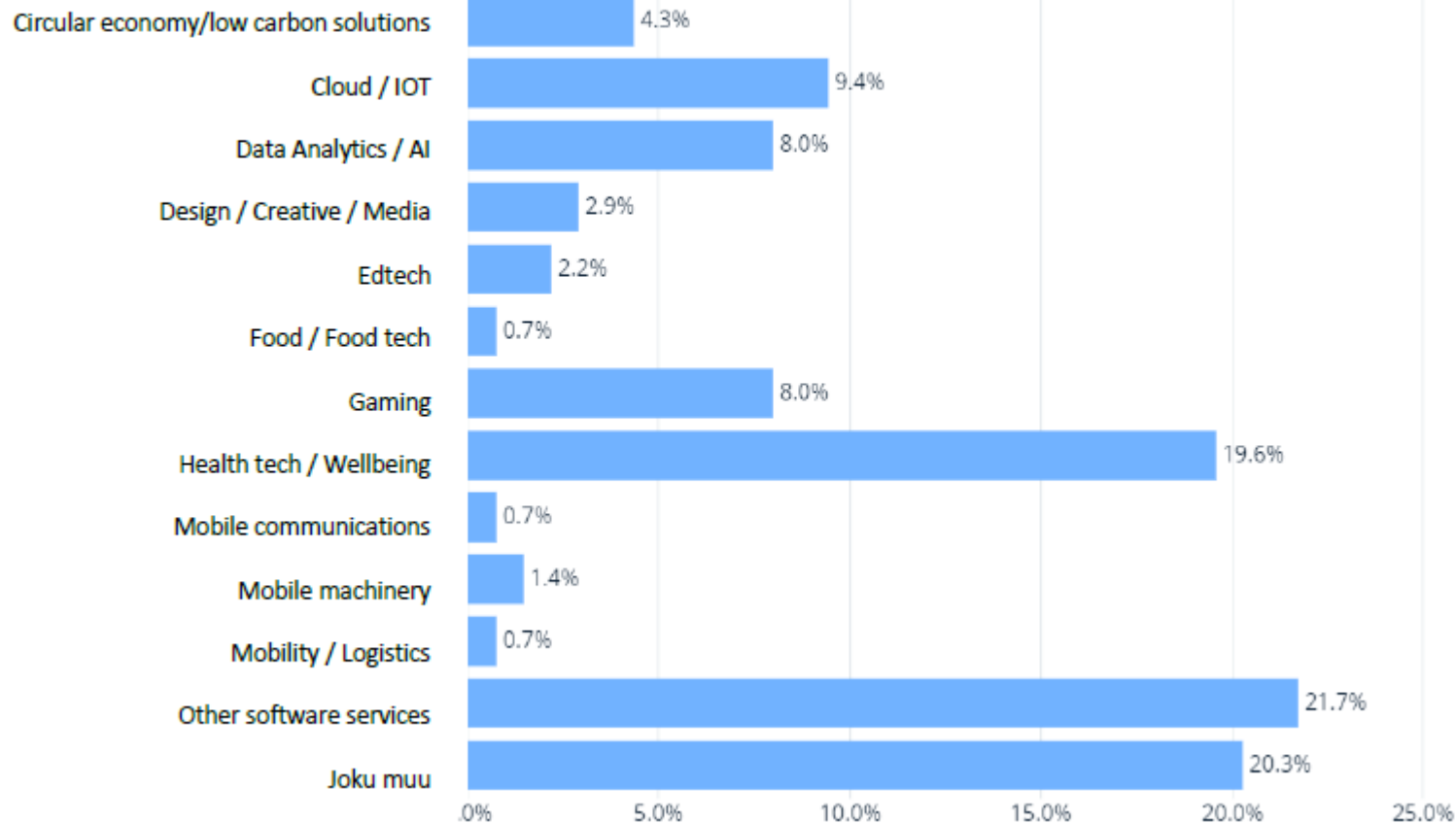
Yhteensä kaupunkiseudulta tunnistettu 193 startup-yritystä.

Paikka..



Toimialat

8 138 🕒 15%



Startup-henkilöstö

Startup-yritysten henkilöstö kunnittain ja päätoimialoittain

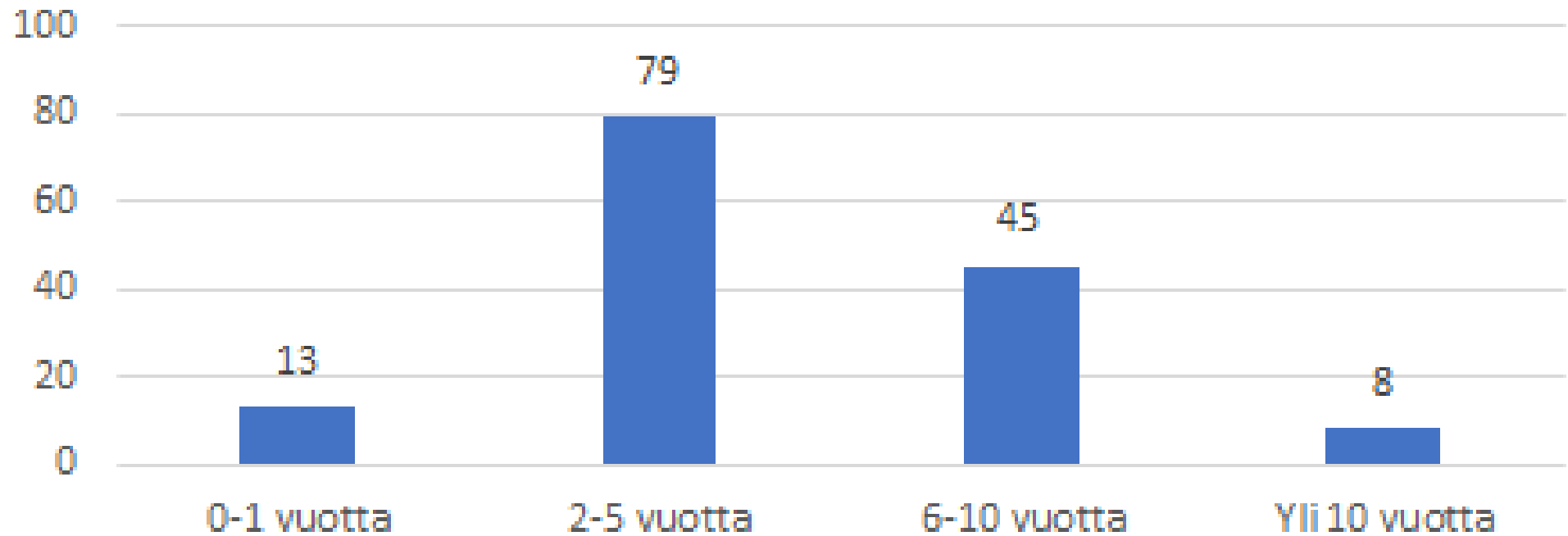
Toimiala kirjainluokka	KANGAS..	LEMPÄÄ..	NOKIA	PIRKKALA	TAMPERE	VESILAH..	YLÖJÄRVI
A Maatalous, metsätalous					2		
C Teollisuus	3			6	263		
D, E Lämmitys ja jäähdyty..					2		
G Kauppa				10	4		
J Informaatio ja viestintä		5	22	8	575		2
L Kiinteistöalan toiminta					8		
M Ammatillinen, tieteellin..					215		3
N Hallinto ja tukipalvelut..					14		
P Koulutus					13		
Q Terveys- ja sosiaalipalv..					2		
R, S, T, U Muu palvelutoim..					29		



Ikäluokat

Startup-yritysten ikäluokat Pirkanmaalla 2020

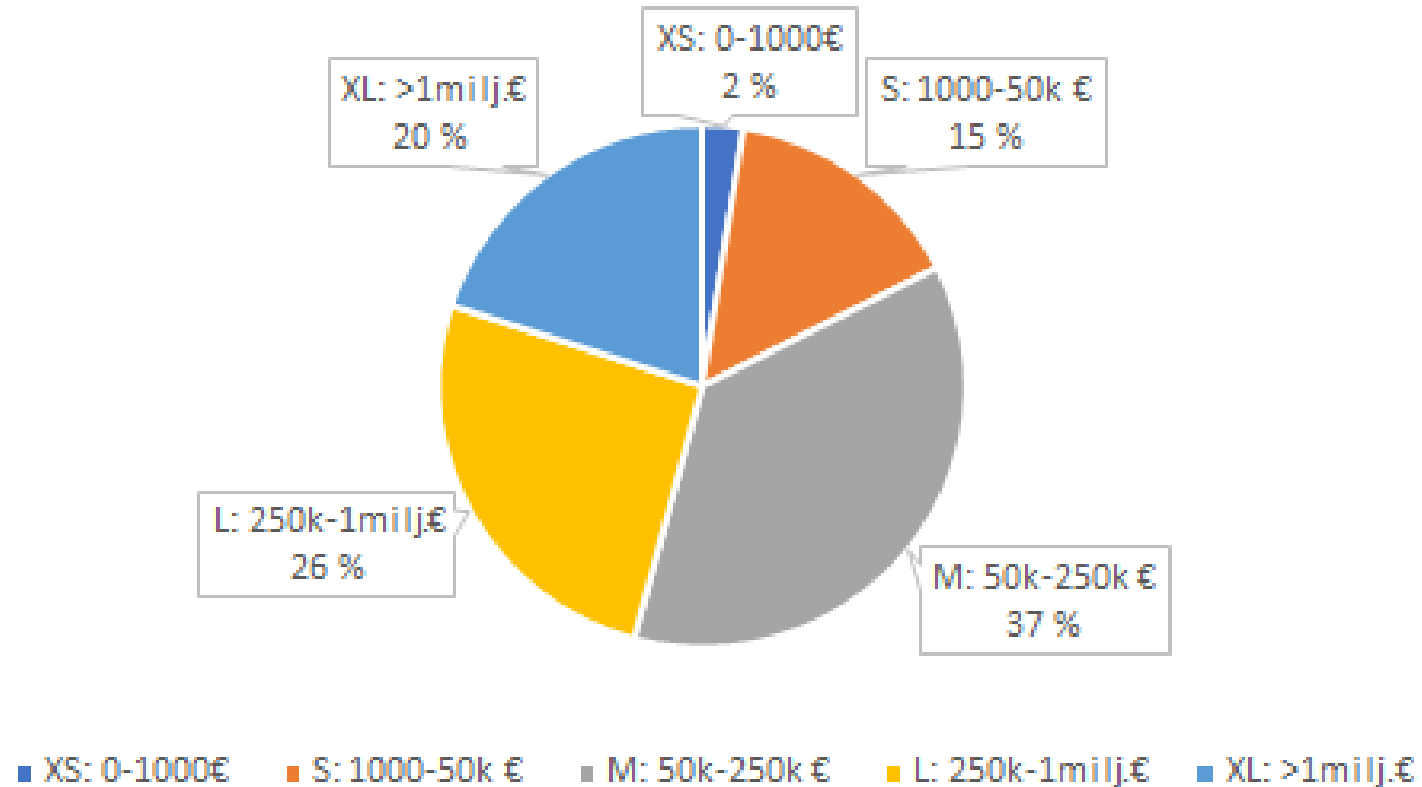
n=145



Tampella

Kokoluokat

Yritysten kokoluokkajakauma 2020 aineistossa
n=120 (viimeisimmän (2019) liikevaihtotiedon mukaan, lähde: vainu)



Keskeisimmät tulokset – kehitysvaiheet

Yritysten kehitysvaihe

- Liikevaihdon kasvu (46%)
- Skaalautuva ja kansainvälinen kasvu (30%)

Asiakassegmentit

- B2B (82%)
- B2C (22%)
- B2B2C (18%) -> Yhteensä asiakkaille myy noin 40% startup-yrityksistä
- B2G (17%)

Osakkaat ja yrittäjät

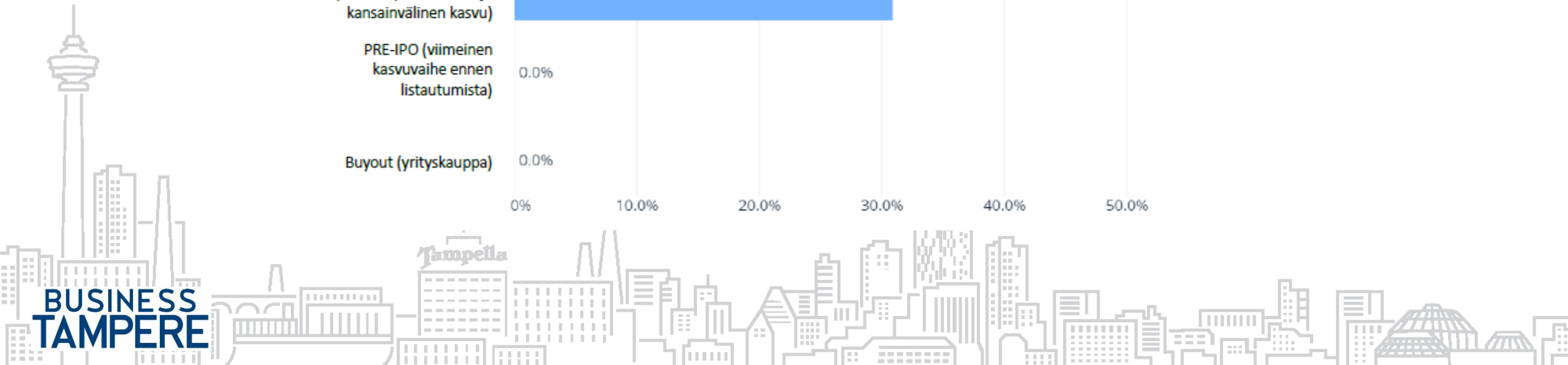
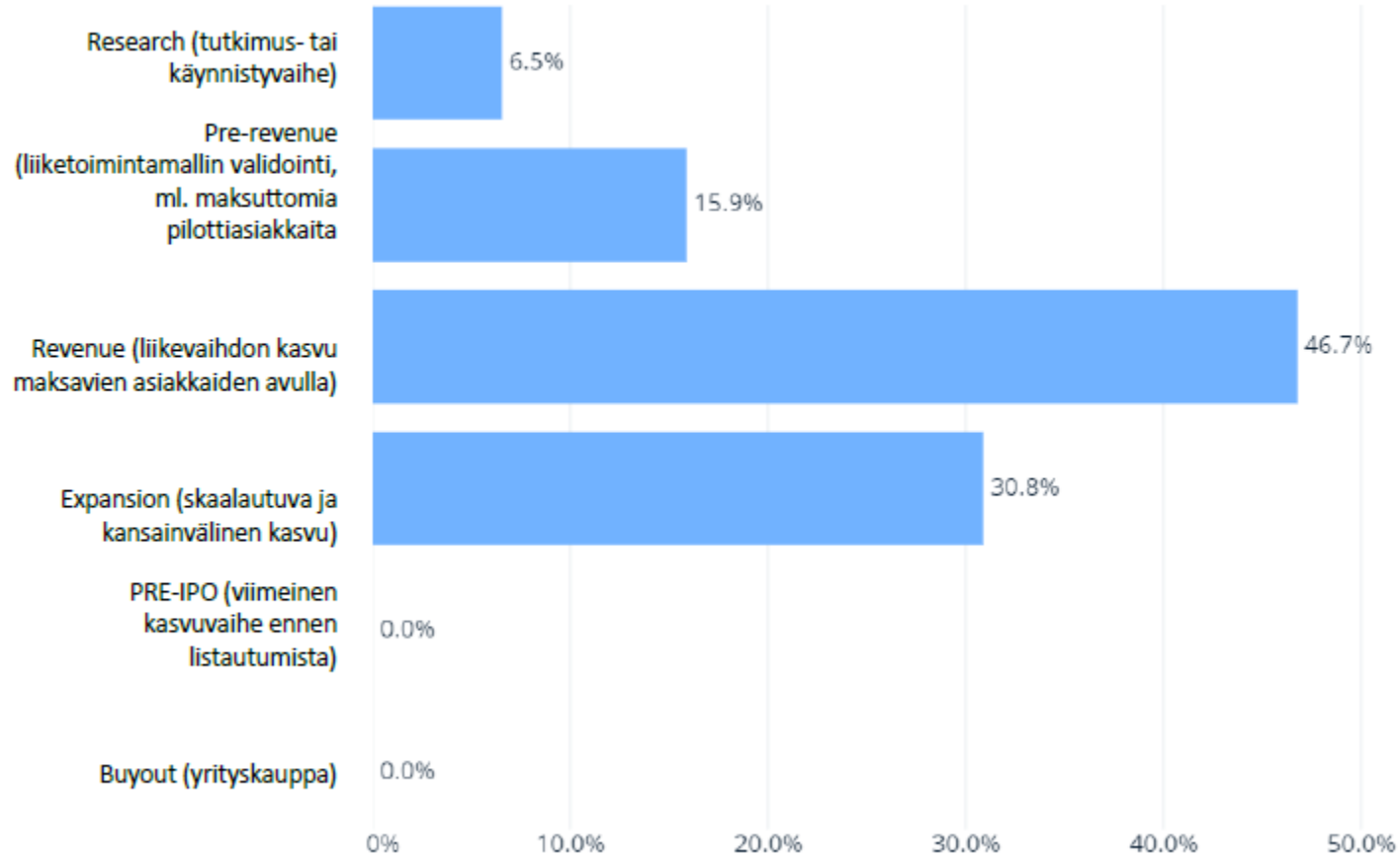
- Noin 70% startup-yrityksistä on 4 tai enemmän osakasta
- Kuitenkin – noin 45% kaikista startup-yrityksistä vain yksi osakas on päätoiminen yrittäjä

Sarjayrittäjät vs. uusyrittäjät

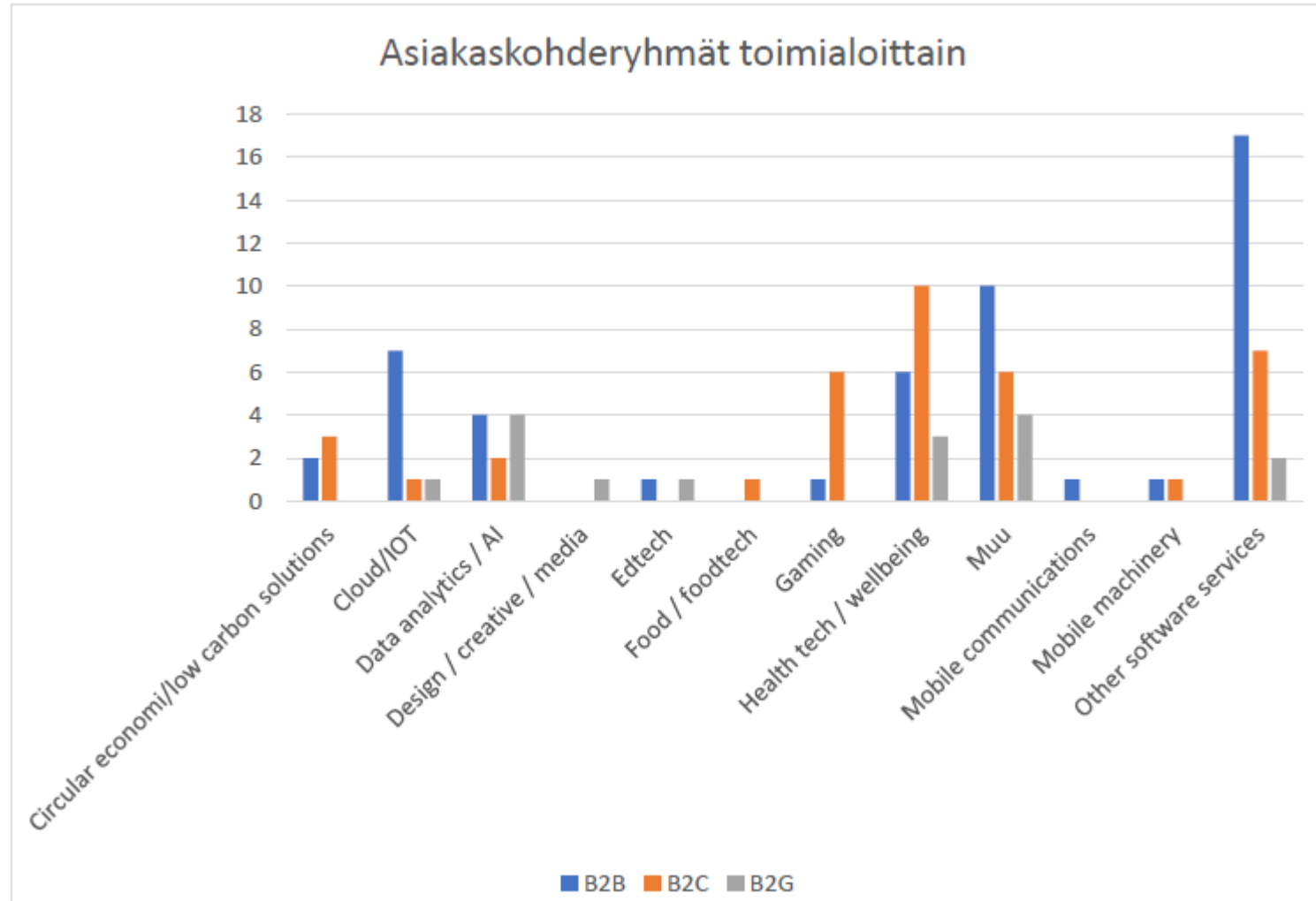
- Vastanneista noin 75% on perustanut aiemmin yrityksiä -> uusyrittäjiä on seudulla melko

Kehitysvaihe

8 107 Ⓞ 34%

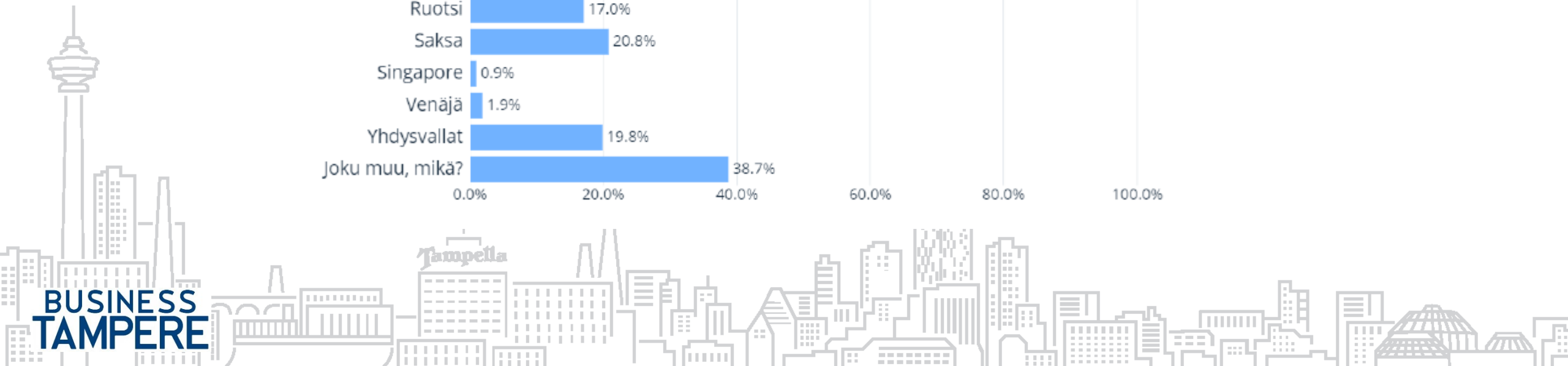
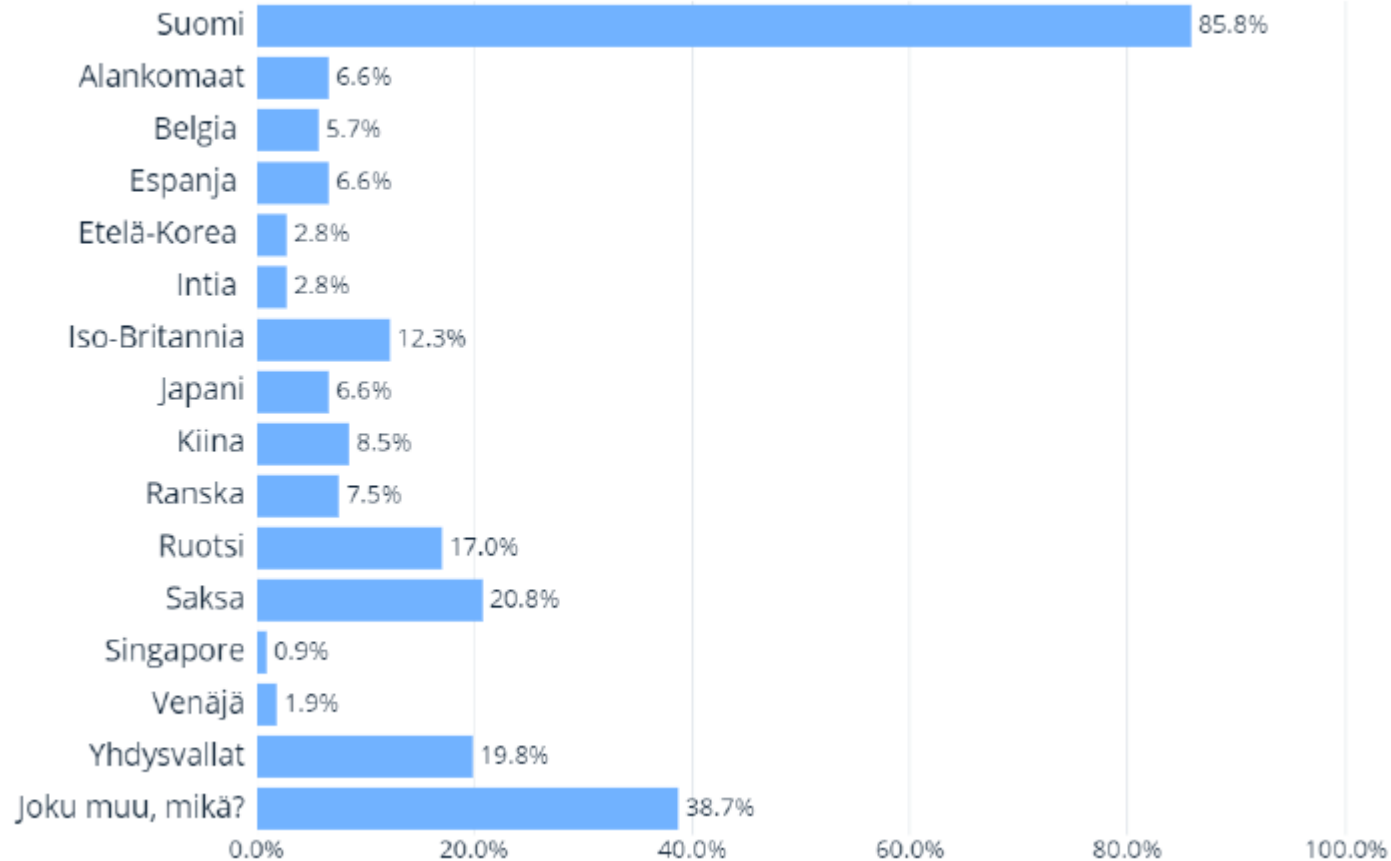


Asiakassegmentit

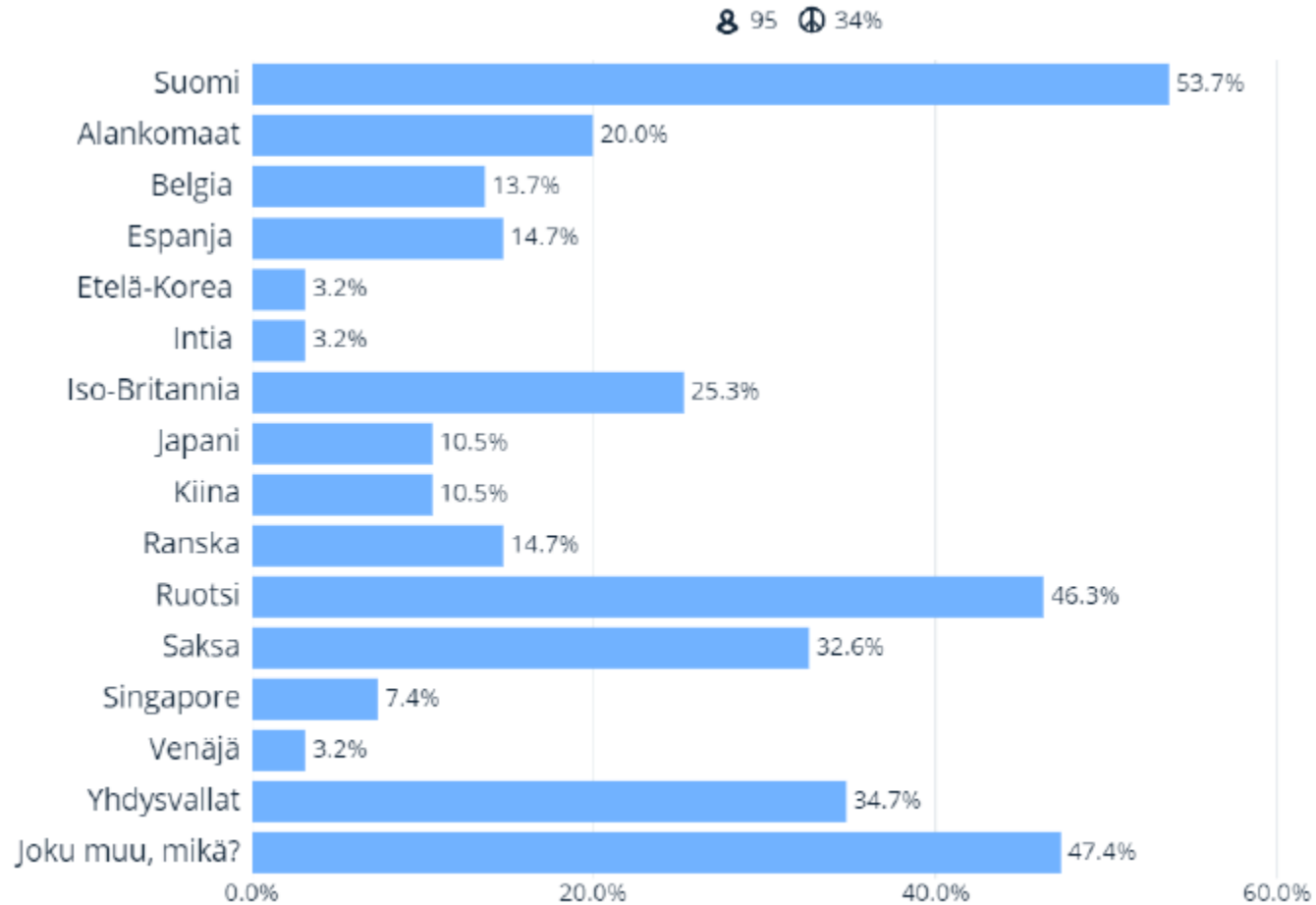


Keskeisimmät tulokset – kansainvälistyminen (nyt)

8 106 ☰ 43%



Keskeisimmät tulokset – kansainvälistyminen (kohdemaat jatkossa)



Kohdemaat tasaisesti nykyisten jakaumien mukaisesti – johtavat maat Ruotsi, USA, Saksa, UK

Keskeisimmät tulokset – kasvu ja rahoitus

Kasvu (2017-2019)

- XL-yritysten kasvu on ollut yli 200%
- L-yritysten yli 80%
- M-yritysten yli 35%

Startup-rahoitus vuonna 2019 65,3M€

Startup-rahoituksen jakauma

- Pre-seed –kierros (43%)
- Seed (18%)
- Late seed (14%)
- Round A (18%)

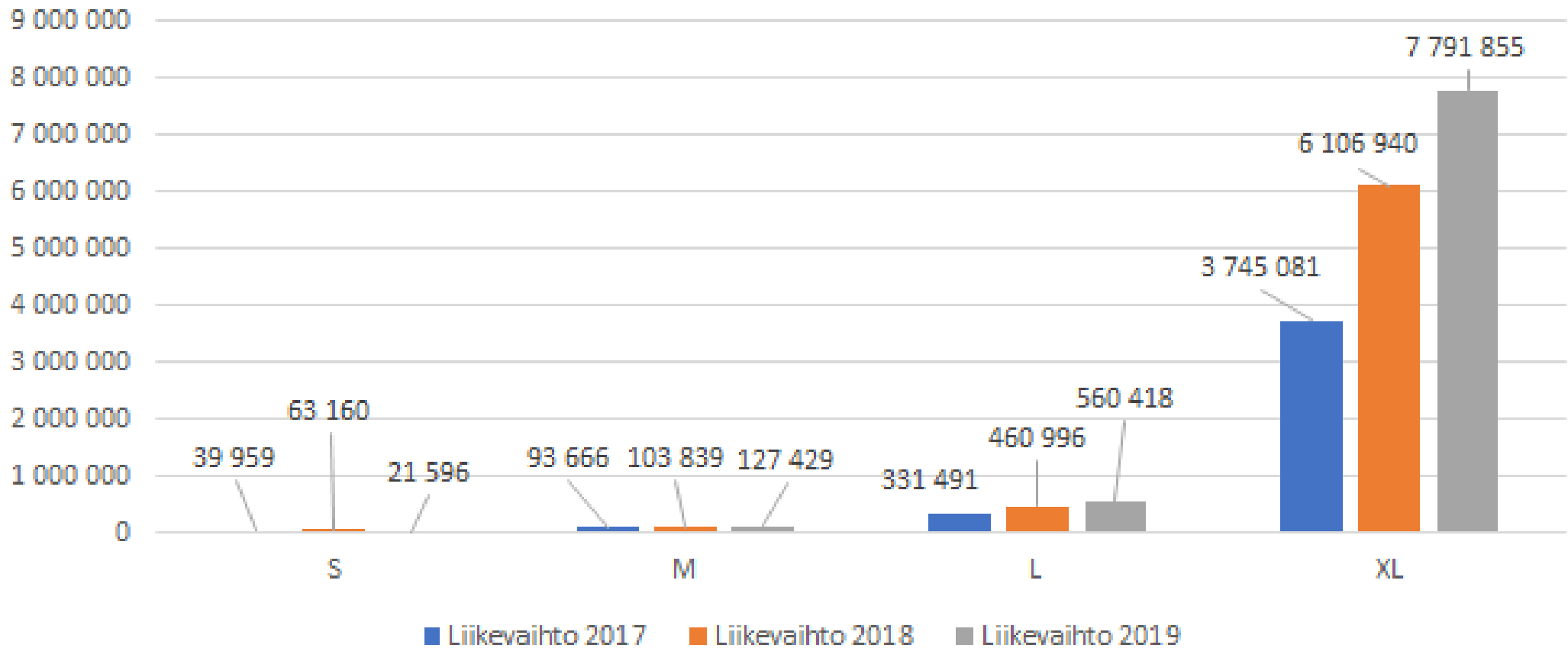
Yrityslainoitus

- N. 50% Business Finlandin laina ja/tai Finnveran laina
- N. 30% oma pankkilaina



Startup-kasvu (2017-2019)

Yrityskokoluokkien liikevaihtojen kehitys koko startup-ekosysteemissä

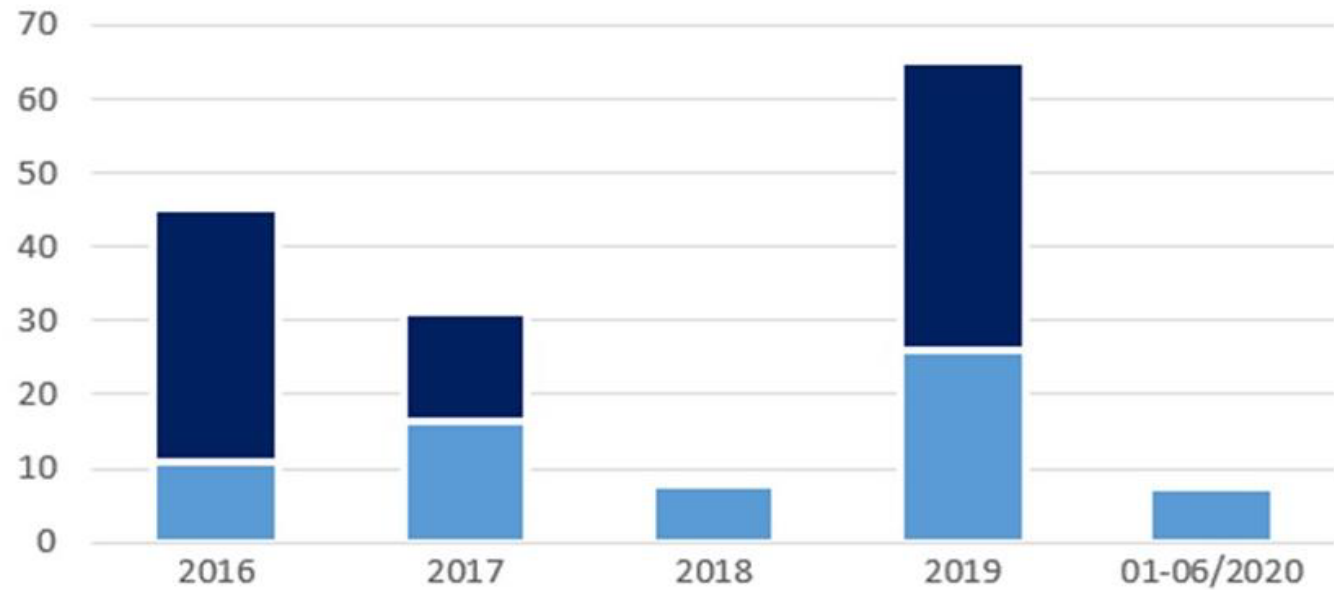


Startup-yritysten n:t ovat: S=24, M=43, L=32 ja XL=22 (kasvu lähtötilanteesta 2017)

Startup-sijoitukset (kaikki)

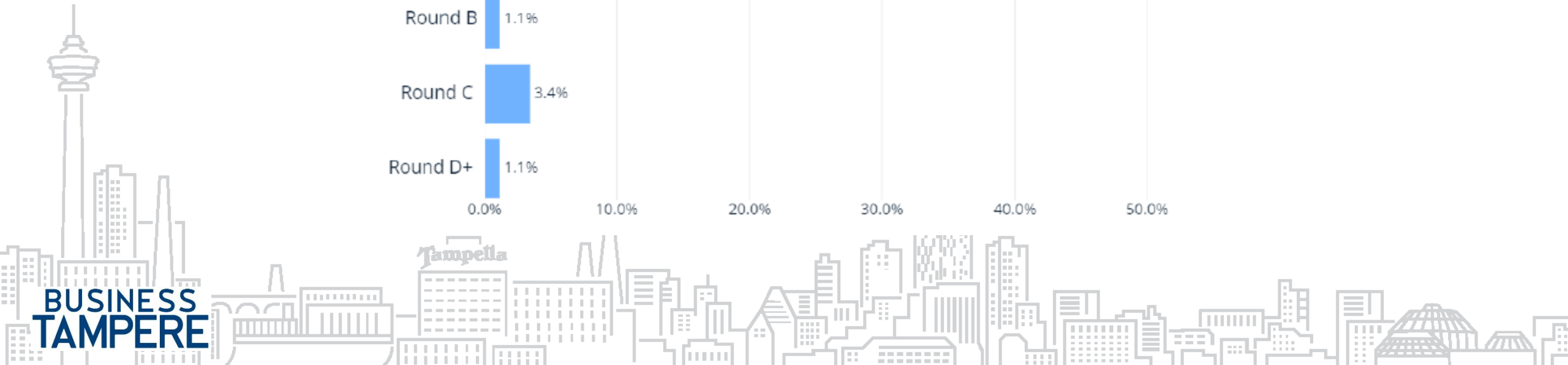
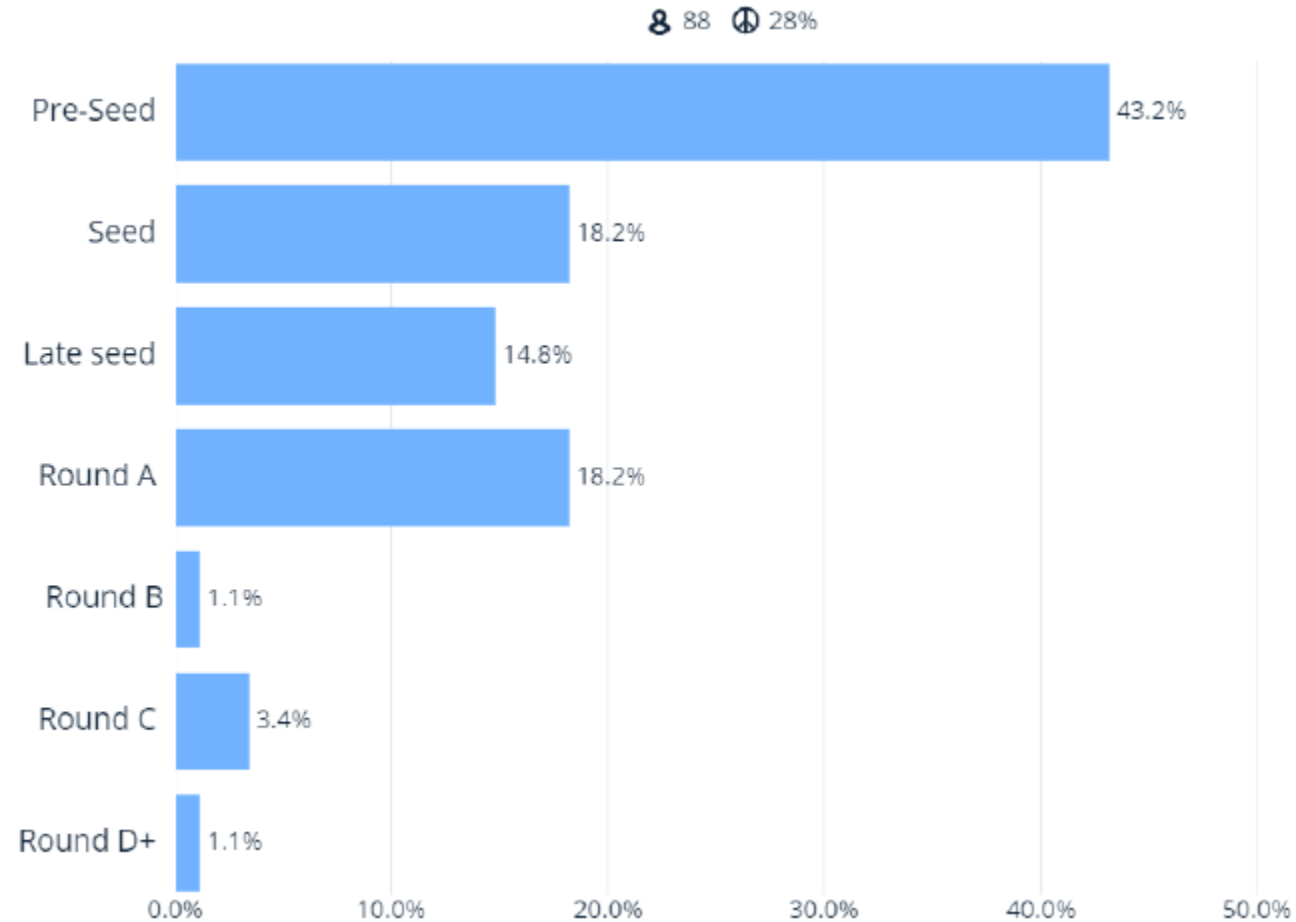
Startup sijoitukset Tampereen seudulle (summa M€)
2016 - 01-06/2020

■ Alle 10 M€ kokoiset sijoitukset yhteensä (EUR summa) ■ Yli 10 M€ kokoiset sijoitukset yhteensä (EUR summa)

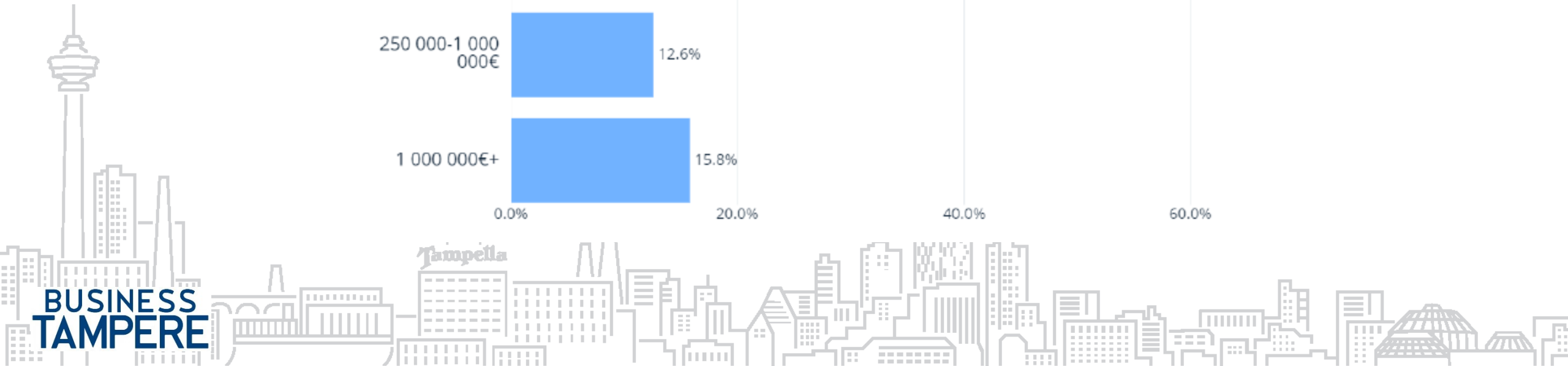
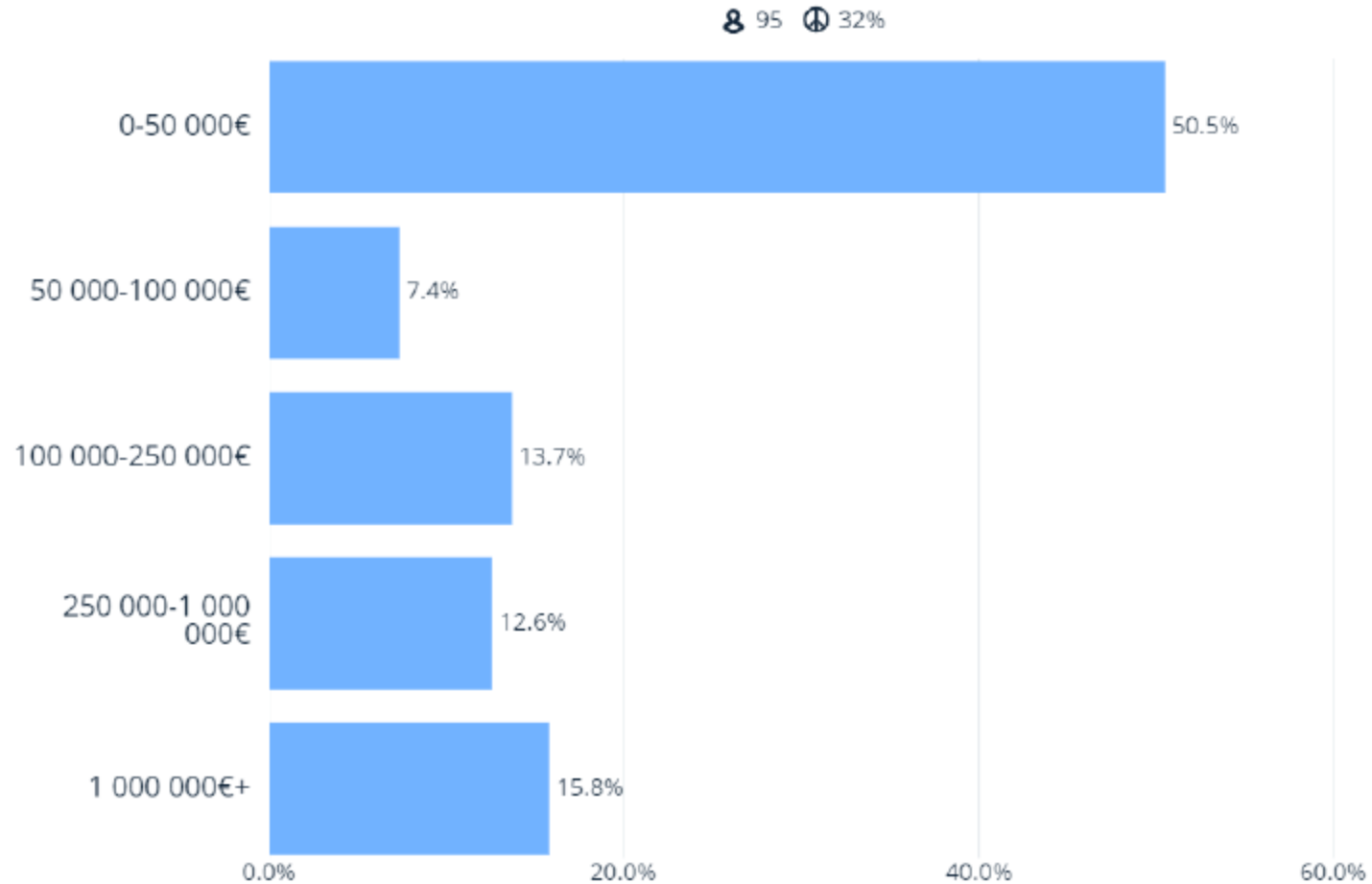


■ Yli 10 M€ kokoiset sijoitukset yhteensä (EUR summa)
■ Alle 10 M€ kokoiset sijoitukset yhteensä (EUR summa)

Startup-sijoitukset (jakauma vaiheina)



Startup-sijoitukset (jakauma euroina)



Keskeisimmät tulokset – avuntarve ja palvelut

Missä startupien liiketoiminnan kehittäminen tarvitsee eniten apua yleisesti:

- Kumppaniverkostojen rakentaminen (51%)
- Rahoittajakontaktien löytäminen (45%)
- Markkinointi (35%)

Missä startupien liiketoiminnan kehittäminen tarvitsee eniten apua kansainvälistymisessä:

- Kansainvälistymisrahoitus (72%)
- Kumppaneiden hankinta (71%)
- Kansainväliset toimintaympäristöt (juridiikka) (53%)

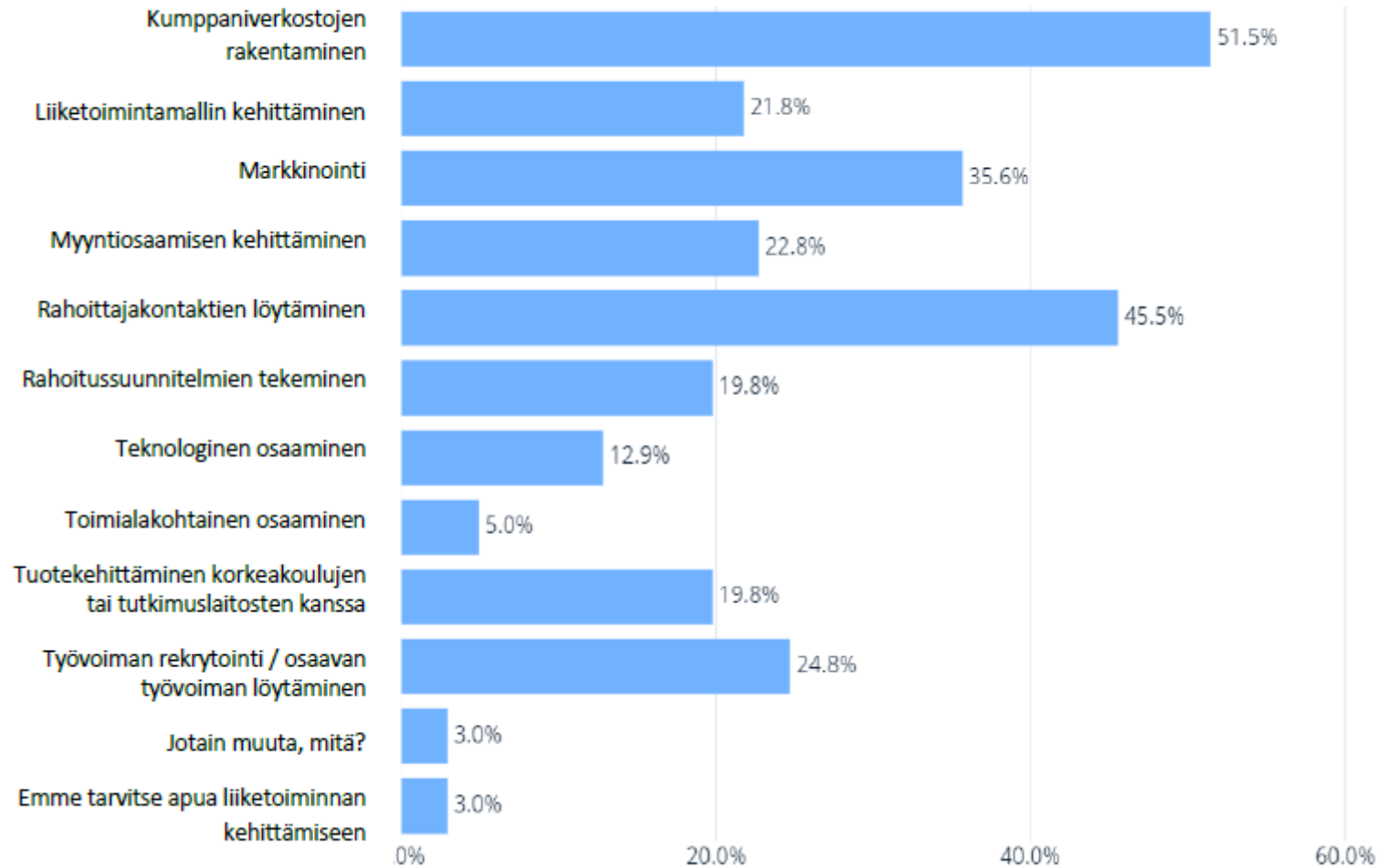
Sarjayrittäjien avuntarpeet eivät merkittävästi eroa muista yrittäjistä.

Hyödyllisimmät julkiset yrityspalvelut (3 valintaa)

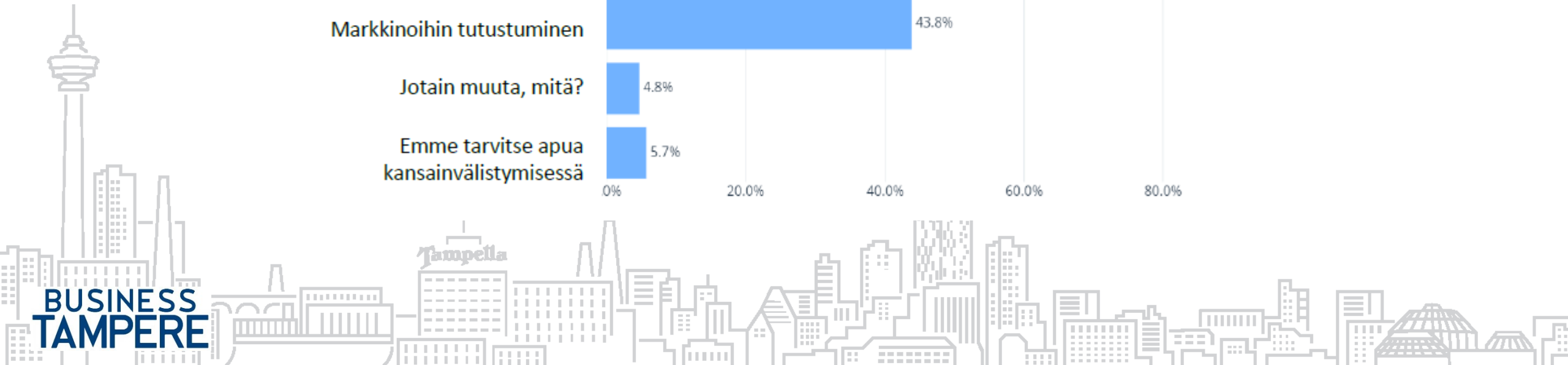
- Rahoituspalvelut (Business Finland) (67%)
- Kansainvälistymispalvelut (Business Finland) (55%)
- Kehittämispalvelut (ELY-keskus) (48%)

Avuntarpeet yleisesti

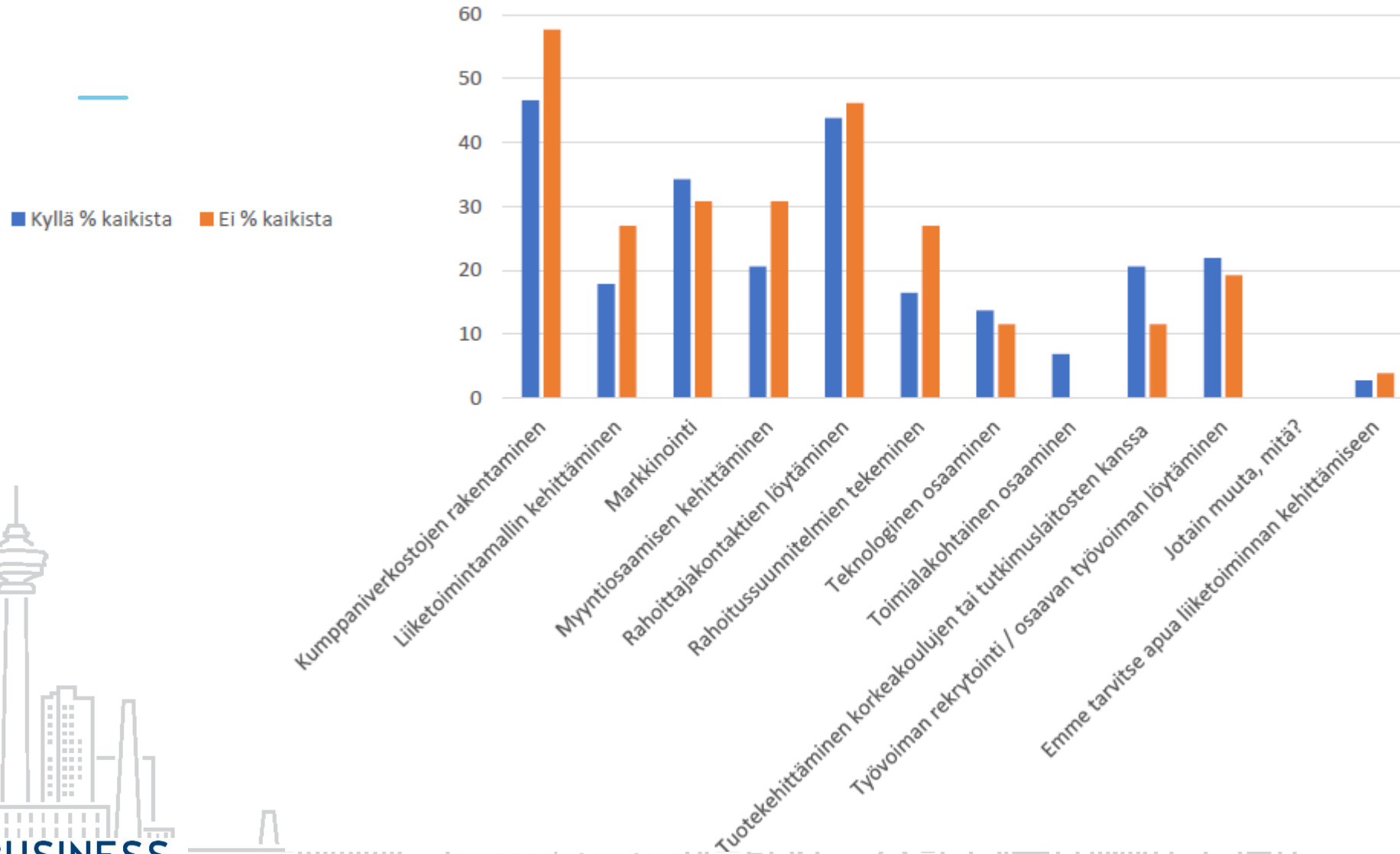
8 101 🕒 32%



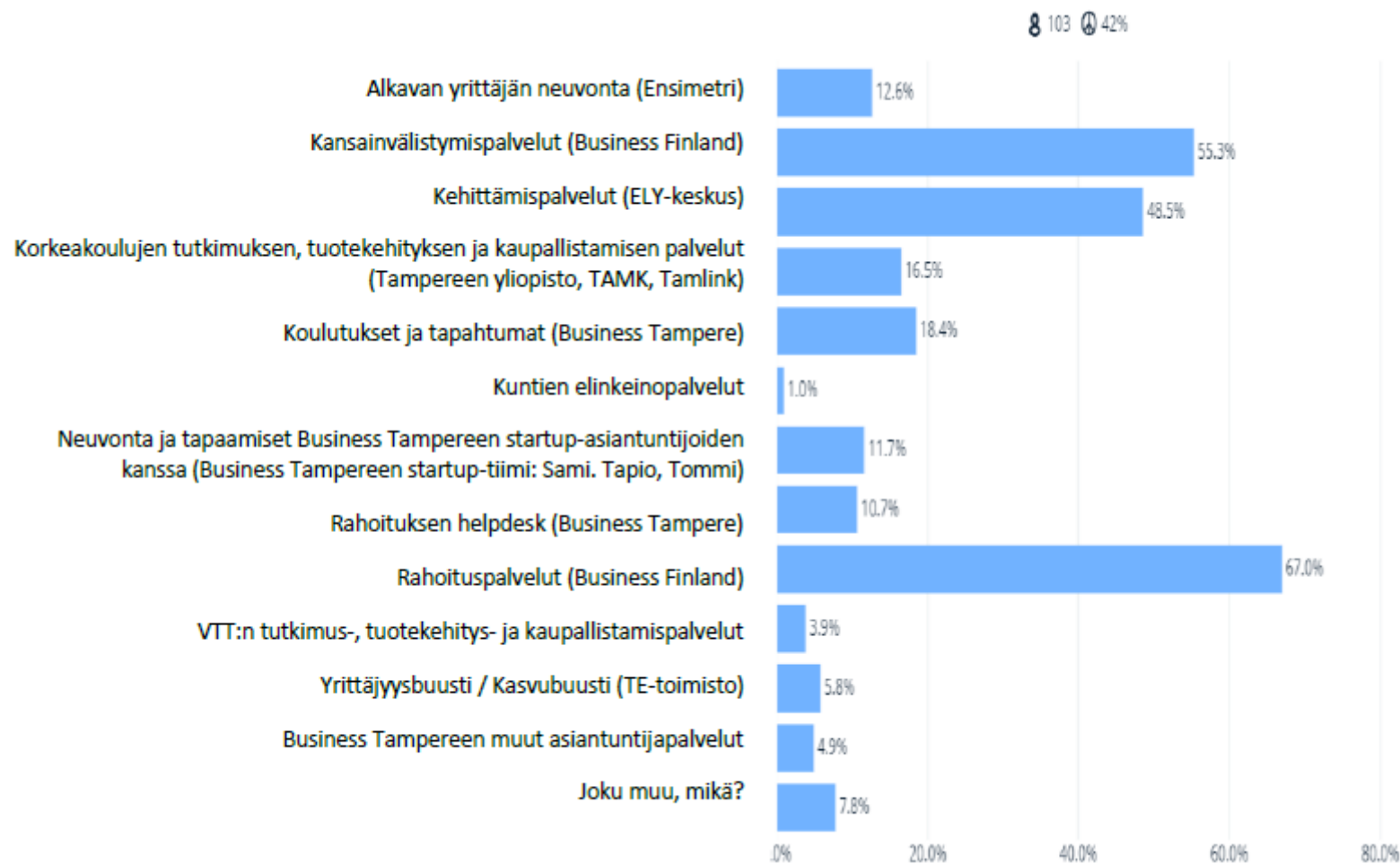
Avuntarpeet kansainvälistymiseen



Sarjayrittäjien avuntarpeet liiketoiminnan kehittämisessä



Hyödyllisimmät yrityspalvelut (3 valintaa)



Keskeisimmät tulokset – tulevaisuus

TK-yhteistyö

- Noin 60% tekee kaiken TK-toiminnan itse
- Noin 10% tutkimuslaitokset tai korkeakoulun kanssa
- Loput yhteistyöverkostoissa

Tyytyväisyys Pirkanmaahan yrityksen toimintaympäristönä (asteikko 1-10)

- Yli 90% vastaajista on antanut arvosanaksi paremman kuin viisi.

Muuttohalukkuus pois Pirkanmaalta

- 98,1% aikoo pysyä Pirkanmaalla.

Liikevaihdon ja työllisyyden kasvuennusteet

- Useat startupit arvioivat, että liikevaihto ja työllisyys kasvavat, mutta suurin osa ei pystynyt luotettavasti arvioimaan kasvuprosentteja vuoteen 2021 asti.



Selvityksen johtopäätökset

- Startup-yritysten määrä Tampereen seudulla hyvällä tasolla ja profiilit erilaisia.
- Avuntarpeet kansainvälistymiseen ja liiketoiminnan kehittämiseen ovat samankaltaisia, pääpainon rahoituksessa ja kumppaneiden hankinnassa.
- Teknologia-alan startup-yritykset muodostavat suurimman joukon seudun startup-yrityksistä.
- Terveys- ja hyvinvointialan B2C-yritysten joukko huomattava startup-ekosysteemissä (yht. 10 kpl).
- Tampereella on startup-yrityksiä (16 kpl), joiden pääasialliset potentiaaliset asiakkaat sijoittuvat enemmän B2G-sektorille (enemmän julkiselle kuin yksityisille)

Startup-yritysten tunnistaminen

Vuoden 2020 aikana on varhaisen vaiheen startup-yritysten tunnistaminen entistä vaikeampaa, koska startup-tapahtumia ja fyysisiä kohtaamisia on entistä vähemmän.

Ekosysteemissä on aina startupeja, jotka ovat enemmän piilossa eivätkä niin aktiivisia ekosysteemin toimenpiteissä tai muualla tilastoissa. On perusteltua arvioida, että selvityksen ulkopuolella on olemassa:

- *Juuri käynnistyneitä* (ei tietoa kaikista vielä, koska vasta perustetuista yrityksistä on todella vaikea tunnistaa tai vaikea saada kiinni)

- *Kehitysvaiheessa / autotallissa / laboratoriossa* (eivät välttämättä tavoitettavissa, mutta rekisterissä)

