

BUSINESS  
FINLAND

# BUSINESS FINLAND SERVICES FOR STARTUP COMPANIES

Marjo Ilmari  
Eeva Salminen  
Jaana Rantanen

# Viennin vuosittainen ja absoluuttinen kasvu Business Finlandin asiakasryhmissä

	Digital	Consumer	Bio, Cleantech Circular	Health
CAGR (2015-2018)	8.74 %	4,30 %	3,60 %	3,50 %
Absoluuttinen kasvu (€)	404 000 000	284 000 000	994 000 000	61 000 000

*Sis. BF:n Startup& Fast Growth ja SME & Midcap asiakkaat*

- Health-alueen Startup ja PK-yrityksillä vieni kasvanut keskimäärin 3,5% vuodessa ja absoluuttinen kasvu 61 M€ aikavälillä 2015-2018.
- Digiala kasvaa selvästi muita nopeammin. Digialalla liiketoimintamallit tukevat kansainvälistä skaalautuvuutta ja siksi ala houkuttelee pääomasijoituksia.

# Business Finland Venture Capital

2019 päivitetty sijoituspolitiikka:

- Rahaston kokorajoitus on poistettu
- Enintään 40 prosenttia rahaston pääomasta voidaan sijoittaa muihin kuin Suomessa rekisteröityihin yhtiöihin

Mahdollisuus käyttää valtiotukea eli epäsymmetrisiä ehtoja sijoituksissa rahastojen yksityisten sijoittajien hyväksi.

Pelkästään Suomessa ei välttämättä ole riittävästi terveystalouden potentiaalisia kohdeyrityksiä pääomasijoittajalle. Uusi sijoituspolitiikka mahdollistaa esimerkiksi Pohjoismaihin sijoittavan terveystalouden siemenvaiheen rahaston syntymisen.



# BUSINESS FINLAND



Congrats for scaling up fast!

Nordic Scalers

SCALING FAST?  
> 2 m€

OPPORTUNITY FOR FAST GROWTH?

Funding for Young Innovative Companies (NIY)

NIY Founders Network for sharing learnings with other fast growing companies

READY FOR EU FUNDING?

e.g. EIC H2020 and EIB loans

Visibility to international investors - Dealflow Finland

SCALABLE BUSINESS MODEL?

Market Access Services

- Accelerators
- Soft Landing
- Business programs
- Market Explorer

GO-TO-MARKET FIT?

Start

- ✓ A GREAT TEAM?
- ✓ PROBLEM SOLUTION FIT?
- ✓ SUFFICIENT RESOURCES?
- ✓ PASSION FOR GROWTH?

Tempo for testing the business concept

PRODUCT MARKET FIT?

Funding for service, product, or business model development

Coaching and market specific information by BF Global Network

# TUTLI tilasto 2012-2018

- Yhdeksän suurinta tutkimusorganisaatiota:
  - Hakemuksia 922 kpl
    - > Health 30-50% v. 2019
  - Rahoitettuja projekteja 417 kpl
    - Yhteensä 139,2 M€
  - Syntyneitä start-upeja 132 kpl
    - > Health n. 25 kpl

# TUTLI haasteita

## ▪ Tiimi

- Tiimin kokoaminen on vaikeaa
- Tiimin kaupallistamisosaaminen on vähäistä
- Tutkijoilla ei ole rohkeutta lähteä yrittäjäksi
- Verkostoituminen yritysten ja sijoittajien kanssa on vähäistä
- Kaupallistamisosaajan sitoutuminen on heikkoa
- Tiimin

## • Rahoitus

- Koko projektin rahoitus kerralla ei motivoi
- Kaupallistamisen valmistelu on liian vähäistä -> pakollinen paha loppumetreillä
- Tavoitteet tulkinnallisia
- Ohjausryhmä ei ohjaa tarpeeksi kaupallistamista
- Valmiusaste TUTLIn jälkeen ei riitä vielä start-upiin
- Kaupallistamisen valmistelu tapahtuu tutkimusrahoituksella – mikä on sallittua, mikä ei

## ▪ Parhaat käytännöt

- Erilaiset toimintamallit
- IPR:ien siirto
- Omistajuus
- Sopimusmallit
- Tutkimusorganisaati on infran käyttö

# TUTL-rahoituksen uudistus

Suunniteltuja muutoksia (ei vielä päätöksiä)

- Pitchaus ennen hakemusta
- TUTLI projektin vaiheistus
- Tavoiteasetanta
  - Jatkorahoitus riippuu tuloksista
- Lisäpalvelut
  - Verkostoitumistilaisuudet sijoittajien ja yritysten kanssa
  - TUTLI tiimien verkostoitumistilaisuudet
    - Avainhenkilöiden osaamisen kasvattaminen
  - Sparraushenkilö BF:n startup-yksiköstä

# Esimerkkejä TUTL-taustaisista Health-yrityksistä

- Cerenion
- Glucomodicum
- Valo Therapeutics
- Cutosense
- Chain antimicrobials
- Askel Healthcare
- Precordior
- Nanoform



# TAUSTAA



Rahoituksen avulla yrityksesi voi ostaa parasta mahdollista asiantuntijapalvelua vahvistamaan innovaatiotoimintaa. Rahoituksen avulla voi myös hankkia teollisoikeuksia (IPR) tai palkata väliaikaisesti asiantuntijan tutkimusorganisaatiosta tai suuresta yrityksestä.

50 % avustus, ei ylärajaa projektin koolle, asiantuntijapalveluiden ostoissa rahoitus voi olla korkeintaan 200 000 euroa.

Tavoitteita voivat olla esimerkiksi:

- IPR-strategian valmistuminen
- toimenpidelista IPR:ien hyödyntämiseksi liiketoiminnassa
- projektiin palkatun asiantuntijan avulla luotujen tutkimustulosten ja osaamisen hyödyntäminen tuotekehityksessä ja työn vaikutus yrityksen liiketoimintaan
- uudet käytännöt innovaatiotoiminnan systematisoimiseksi
- yrityksen uudenlaisen innovaatio-osaamisen todentaminen käytännössä

# Join Testbed Finland

Develop your testbed for competitive edge

Partner up with domestic and global testbeds

Promotion, networks, advice & coaching and funding from Business Finland

