

Aalto Start-Up Center

Innovatiivisten kasvuyritysten
kiihdytysympäristö



A”

Aalto-yliopisto
Kauppakorkeakoulu
Start-Up Center

Menestystarinoita jo vuodesta 1997



Aalto-yliopisto
Kauppakorkeakoulu
Start-Up Center

Ovet auki kasvulle!

Gasellyritykset kasvavat hautomossa

"Epäilen, ettei tieto siirtyisi yliopistosta yrityshautomoon yhtä sujuvasti kuin nyt, jos hautomon rahoituspohja perustuisi pelkästään yksityiseen pääomaan. Toki on tunnistettava että nykytasossa on huomattavasti parannettavaa", Aalto Start-Up Centerin ohjausryhmän puheenjohtaja, tutkimusjohtaja KTT **MARKKU VIRTANEN** Aalto-yliopiston Pienyrityskeskuksesta sanoo.

Hän oli luonnostelemassa alkujaan Helsingin kauppakorkeakoulun alaisuuteen perustetulle hautomolle toimintamallia 15 vuotta sitten ja teki ensimmäisen rahoitusanomuksen.

"Mietimme yksityistä omistus pohjaa jo silloin, mutta sitä varten olisi pitänyt perustaa yritys tai säätiö. Esillä olivat myös erilaiset yhdistelmät ja se, että hautomo olisi ostanut osan yritysten osakkeista niiden lähtiessä hautomosta. Huomasimme kuitenkin, etteivät ne olleet realistisia vaihtoehtoja."

Virtanen on nähnyt hautomon kasvun vaatimattomasta kuuden yrityksen yhteisöstä noin 80 kasvuyrityksen yrityskehittämöksi, yhdeksi Euroopan suurimmista.

"Kuten Arvopaperi-lehti kirjoitti, jos halutaan hakea yrityksiä, joissa on kasvun meininki, kannattaa suunnistaa Aalto Start-Up Centeriin Salmisaareen. Toiminta on nyt jonkin verran korkeammalla tasolla kuin alun perin ajattelimme. Tavoitteena oli noin 50 yrityksen hautomo. Emme arvanneet hautomon kasvavan näin vauhdikkaasti."

Virtanen muistuttaa, että kolmen vuoden hautomoaika ei aina näytä yrityksen koko kasvupotentiaalia.

"Pitäisi muistaa, että etenkin radikaalien innovaatioiden menestyksenkäs kaupallistaminen vie tutkimusten mukaan 8-10 vuotta. Jos tuloksia ei näy heti kaikissa yrityksissä, ei pidä miettiä, että panostukset olisivat jollain tavalla valuneet hukkaan."

Virtanen tutkii parhaillaan menestyneiden posthautomoyritysten tarinoita ja selvittää hautomon vaikutuksia. Uusia työpaikkoja hautomoyritysten arvioidaan luoneen reilusti yli tuhat.

"Aalto Start-Up Centerille on ehdottomasti tilaus. Suomalainen yhteiskunta saa hautomoon laittamansa satsaukset moninkertaisena takaisin. Hautomossa on syntynyt nopeasti kasvavia ja kansainvälistyviä gasellyrityksiä. Aalto Start-Up Center on osoittanut, että sillä on kyky valita yrityksiä, joista kasvaa myös gaselleja."

Hautomotoiminnassa 15 vuotta on pitkä kaari

Pitkäjänteinen kehittäminen on mahdollistanut palvelujen jatkuvan petraamisen muuttuvan asiakaskunnan mukaiseksi, Pienyrityskeskuksen johtaja **PENTTI MUSTALAMPI** sanoo.

Hänen visionaan on ollut, että Aalto Start-Up Center toimii ja kasvaa sellaisessa toimintaympäristössä, joka mahdollistaa hautomosta irtautuvien yritysten sijoittumisen hautomon läheisyyteen. Irtautuneet yritykset voivat toimia roolimalleina ja mentoreina uusille yrityksille.

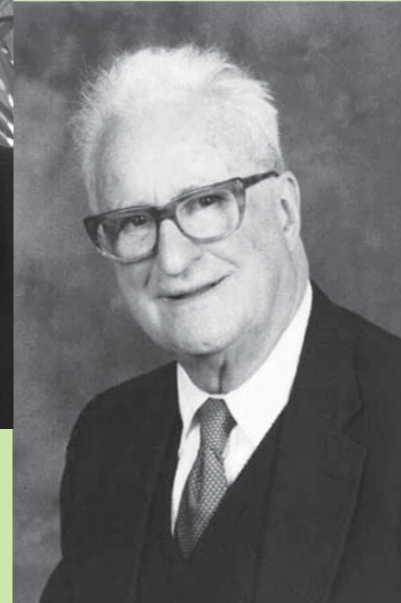
"Olemme saavuttaneet tässä mielessä optimaalisen toimintaympäristön ja painopiste pysyy koko ajan palvelujen kehityksessä yritysten ehdoilla. Siirtymisemme ei ollut yliopiston hallinnolle aikanaan mikään läpihuutojuttu. Usko Pienyrityskeskukseen kykyyn selviytyä yhteistyökumppaneiden tuella uusista velvoitteista, oli kuitenkin vahva ja saatoimme tehdä menestykseksi osoittautuneet ratkaisut uudesta sijainnista."

Aalto-yliopistolla on ollut merkittävä rooli start-up -yritysten kehittämisessä.

"Opiskelijoiden ja tutkijoiden kontaktit - opintojaksojen aikana, lopputöihin liittyen ja seminaareissa - ovat omalta osaltaan tehneet yrittäjyydestä suorastaan muoti-ilmiötä. Taideteollisen korkeakoulun Arabus-hautomon tulo Start-Up Centeriin on myös yhdistänyt oivallisesti eri alojen osaajien synergioita."

Kansainvälistyminen on ollut alusta saakka tärkeää.

"Painopiste kansainväliselle yhteistyölle on ollut Itämeren alueella Pienyrityskeskuksen valitsemaa Itämeri-strategiaa noudattaen. Tänä päivänä hautomo saa yhteistyökutsuja



eri maanosista. Softlanding-malli avaa yrityksille ovet yrityshautomoihin Baltian maissa ja Ruotsissa. Yhteistyöverkoston kanssa voi aloittaa nopeasti kyseiseen maahan liittyvät markkina- ja yhteistyötunnustelut."

Mustalammen mielestä alkuun saatettujen yritysten menestys on ollut selkein mittari sille, että tehdyt panostukset ovat olleet erinomaisen oikeita.

"Hautomomme tehokkuus panos/tuotos -ajattelulla on kertakaikkisen korkeaa luokkaa ja olemme vauhdittaneet osaamis pohjaisen yrittäjyyden nousua niin pääkaupunkiseudun kuin koko Suomen menestystekijäksi."

Hautomoissa syntyä menestystarinoita

"Suomalaishautomot ovat haavoittuvaisia niin kauan, kun niiden rahoitus tulee julkisista varoista. Amerikkalishautomot joutuvat hakemaan rahoituksensa vapailta markkinoilta", Pienyrityskeskuksesta 90-luvulta alkaen luennoinut 91-vuotias amerikkalaisprofessori **PIER A. ABETTI** sanoo.

Abetti on ollut perustamassa yrityshautomoja ja teknologiapuistoja vuodesta 1982 ensin kotimaassaan ja sitten eri puolilla maailmaa. Tuloksena on syntynyt tuhansia uusia työpaikkoja ja useita menestysyrityksiä.

"Amerikkalaisyritykset ovat hautomoissa keskimäärin kolme vuotta. Senkään jälkeen yritystä ei potkaista ulos, mutta se maksaa 30 prosenttia korkeampaa vuokraa ja viiden vuoden kuluttua vuokra on kohonnut 70 prosenttia. Silloin yritykset yleensä muuttavat ulos. Tosin jos yritys menestyy, se voi olla hautomossa 6-7 vuottakin ilman vuokrankorotusta. Jos yritys ei ota käynnistyäkseen, vuokrankorotus voi olla edessä jo kahden vuoden kuluttua", hän kuvaa.

Hän on myös huomannut, että virkamiesmiesmäiset vetäjät eivät saa tuloksia aikaan hautomoissa.

"Yrittäjämäinen vetäjä sai Vietnamissa vuodessa aikaan enemmän kuin kolme virkamies tyyppiä oli saanut kolmessa vuodessa. Hautomojen pyörittämiseen tarvitaan yrittäjämäisyyttä."

Abetti on vakuuttunut, että yrityshautomoja tarvitaan edelleen.

"Nykyään osa hautomoyrityksistä voi saada tarvitsemansa neuvonnan myös Internetin välityksellä."

Tuotekehitys- ja johtotehtävissä 60-vuotiaaksi työskennellyt professori on viimeiset 30 vuotta keskittynyt tutkimukseen ja opetukseen. Suomessa hän vetää innovaatiokursseja yliopisto-opiskelijoille osana Pienyrityskeskuksen koulutustarjontaa.

Aalto Start-Up Center yrittäjät ovat osallistuneet koulutuksiin ja kokeneet hyödyllisiksi. Hänen oppejaan on hyödynnetty myös Aalto Start-Up Center -yrityshautomoympäristössä.

"Uudet ajatukset syntyvät Yhdysvalloissa ja Suomessa ja vien niitä sitten kehitysmaihin. Haluan jatkaa työtäni yliopistossa, olla kehittämässä yrityshautomoja ja auttaa maailmaa."

Tukijärjestelmät kaipaavat remonttia

"Nykytuotoiset tuki- ja neuvontajärjestelmät eivät vauhdita nopeasti kasvavien ja kansainvälistyvien kasvuyritysten syntyä. Suomessa tarvitaan nyt perusteellinen ajatuksellinen suunnanmuutos", tutkimusjohtaja **JARI HANDELBERG** Pienyrityskeskuksesta sanoo.

Äskettäin väitellyt Handelberg huomasi väitöskirjaansa tehdessään, että nyt kaivataan radikaalia yrittäjyyttä, ruohonjuuritason keskustelua ja käytännön toimintaa.

"Tarvitaan järjestelmää rassaavia kasvuyrityksiä. Tilaa on myös eri arvopohjalta ponnistaville aktiivisille ja poliittisille toimijoille. Ellemme nyt tee valintoja, meille ei synny uutta."

Handelberg on tutkimusryhmineen seurannut tiiviisti Aalto Start-Up Centerin yritysten kasvua ja kehitystä kansainvälisille markkinoille ja nähnyt tulosten puhuvan puolestaan.

"Esimerkiksi hautomoyritykset etsivät ratkaisuja ja ympäristöjä, joissa uudenlainen ajattelumalli on mahdollinen ja ympärillä on samanhenkisesti ajattelevia ihmisiä."

Handelberg on viime vuosina tutkinut muun muassa luovien alojen kansainvälistyneitä menestysyrityksiä, kuten Duudsoneita, Nightwishia ja pelialan yrityksiä. Hän haluaisi median nostavan keskiöön nuoria kasvuyrittäjiä, jotka yrittävät valloittaa maailmaa.

"He ovat haastavimmassa asemassa yrittäessään viedä tuotteita ja palveluita ulos. Heidän on liikuttava nopealla sykkeellä, eivätkä julkiset tukirahat ennätä perässä. Nämä youngsterit ovat eri maailmasta. He uskaltavat sanoa, verkostoitua maailmalla, eivätkä pelkää auktoriteetteja."

Roviokin aloitti meidän yrityshautomossamme

"Alku aikoina maksoimme itsellemme palkkaa 250 euroa kuukaudessa", Rovio Entertainmentin toimitusjohtaja Mikael Hed kuvaa tilannetta keväällä 2004. Yritys aloitti Relude-nimellä, 21 neliön tiloissa, Pienyrityskeskukseen Aalto Start-Up Centerissä, joka vielä tuolloin toimi nimellä New Business Center.

Huimassa nousukiidossa nyt oleva yritys sai alkunsa, kun kolme teekkariopiskelijaa – Niklas Hed, Jarmo Väkeväinen ja Kim Dikert - voitti King of the Cabbage World -pelillä Assembly Demo Party -tapahtumassa mobiilipelikilpailun. Kilpailun junaili Peter Vestbacka, nykyinen Rovion markkinointijohtaja.

Palkintomatalla Yhdysvalloissa vahvistui, että pelintekijöitä halutaan olla. Ulkomailla opiskellut ja kauppatieteiden kandidaatiksi valmistunut Mikael Hed pyydettiin mukaan.

"Te olitte tekkariitiimi, jolla oli moniottelijameininkiä ja sellainen asenne, että selvitetään se, mitä ei hanskata", hautomon silloinen projektijohtaja Jakke Peltonen muistelee. Nykyään hän työskentelee Uudenmaan ELY-keskuksessa ja vastaa muun muassa yrityshautomoihin liittyvistä asioista.

Peltonen korosti tulijoille, ettei pelkkien tilojen takia kannata hautomoon tulla, vaan sieltä löytyy paljon erilaisia toimintaa.

"Hautomossa moni asia nopeutui ja helpottui. Pystyin keskittymään bisneksen kehittämiseen. Mietimme, mitkä ovat pienimmät tilat, joissa voisimme pärjätä. Tietokoneiksi hankimme halvimmat Linux-purkit muiden käyttämien Windows-koneiden sijaan", Hed sanoo.

Hänen mielestään hautomoyrityksellä kuuluu olla alussa tietynlainen paine.

"Jos pankkitilillä on liikaa rahaa, yrittäjä nukkuu yönsä liian hyvin. Kun on tiukkaa, on pakko tehdä asiat koko ajan paremmin. Toisaalta on sääli, jos yrityksellä on draivi päällä ja rahat loppuvat. Meillä Suomessa kukaan ei halua epäonnistua, vaikka siitä oppii paljon."

Alku oli karu

Kassavirtaa hankittiin tekemällä muille alihankintaa.

"Vaikeinta yrittäjyydessä on päästä siihen pisteeseen, että bisnes elättää työntekijät. Se on tosi iso urakka. Vastan jälkeen voi ponnistaa kunnolla."

Ensimmäinen peli (nyk. Mole War) myytiin silloin jo New Business Centeristä lähteneelle Sumealle (nyk. Digital Chocolate), ja ostettiin tänä vuonna takaisin nostalgiasyistä.

"Myynnistä saatiin tuloja ja lisäduunia, kun kehitettiin Sumealle uusia pelejä. Jakelta kuultiin julkisista rahoitusohjelmista. Usein niissä vaadittiin kuitenkin asioita, jotka eivät olisi olleet silloin meille oikeita. Kun ei vielä ole tuotteita, on vaikea lähteä kansainvälisille markkinoille. 2005 saimme ensimmäisen rahoitusrundin isältäni, joka päätti sijoittaa yritykseen, ja sen jälkeen laajennuttiin nopeasti."

Väkimmäärä nousi seitsemästä 24:een. Nimi vaihtui tammikuussa 2005 Rovio Mobileksi ja uudet tilat löytyivät Helsingin keskustasta.

"Vuosina 2005-2009 Roviossa oli siistiä ja hauskaa. Pelejä tuli paljon. Oli innostusta ja asenne, ettei tiedetä kaikkea, mutta voidaan oppia mitä vain."

Mikael Hed kehitti noina vuosina kuitenkin omaa yritystään, Taikapajaa, NBC-hautomossa. Yritys julkaisi sarjakuvia ja kirjoja.

Hed palasi alkuvuonna 2009 Rovioon toimitusjohtajaksi. Sillä välin yritys oli kehittänyt yli 30 peliä ja ajautunut 2008 konkurssin partaalle. Työntekijöiden määrä laski 50:stä 12:een.

Kasvu löytyi strategisista valinnoista

Tiukka tilanne sai yrityksen pohtimaan erilaisia strategioita selvittää.

"Mitä lähemmäs konkurssia mennään, sitä armottomampi fokuksen on oltava, että päästään jaloilleen. Kaikki pelimme ovat olleet laadukkaita. Päätimme panostaa yhä enemmän voimavaroja omien pelien tekoon."

Rahaa kassaan hankittiin lisäämällä alihankintaa, ja osa tuloista laitettiin kehitystyöhön.

"Kyseenalaistimme kaiken, minkä tiesimme peleistä. Mietimme, miten minimoimme pelkän tuurin menestyskijänä, ja analysoimme kriittisesti sekä markkinoita että omaa kehitystyötämme. Pelin teko on yhtälailla taidetta kuin tiedettä, joten on myös luotettava siihen, mikä tuntuu hyvältä. Päätimme tehdä muutakin kuin pelkän pelin, ja tavoitteenamme oli luoda kokonainen maailma hahmoineen, joita voisimme hyödyntää esimerkiksi oheistuotteina."

Peliala on hittiveton. Yritys päätti tehdä lisää pelejä ja katsoa sitten, missä mennään.

"Kymmenestä pelistä ehkä yksi menestyy ja maksaa muiden tappiot. Olimme varautuneet tekemään vielä 15 peliä ja katsomaan syntyisikö niiden joukosta hittiä. Ensimmäisenä valmistui Angry Birds."

"Hautomo oli laumalle parikymppisiä opiskelijoita ja heidän tuoreelle yritykselle se ensimmäinen oikea toimisto, josta aikuistuminen oikeaan yrittäjyyteen ja oikeaksi yritykseksi sai valtavan sykäyksen eteenpäin."

LAURI HYVÄRINEN, Frozenbyte

Toimitusjohtaja Mikael Hed ehti käynnistellä kahta yritystä New Business Centerissä Hesperiankadulla ja Pohjoisella Rautatiekadulla sijainneissa tiloissa. Hautomon silloinen vetäjä Jakke Peltonen vastaa muun muassa yrityshautomojen kehittämisestä nyt Uudenmaan ELY-keskuksessa.



Rovio luopui yhteistyöstä operaattoreiden kanssa, lopetti tuottamisen monille alustoille ja päätti keskittyä ensin iPhoneen.

"Kaikissa valovoimaisissa yrityksissä on sama tinkimättömyys. Alusta asti tehdään kaikki, mitä voidaan, eikä luovuteta", Jakke Peltonen sanoo.

Nyt pelit muodostavat Rovion liikevaihdosta 70 prosenttia ja 30 prosenttia kertyy oheistuotteista. Liikevaihto oli 2010 noin 10 miljoonaa. Viime vuonna se ampaisi jo 75,4 miljoonaan. Väkimmäärä on painunut parissa vuodessa 24:stä yli neljään sataan. Lähiaikoina työntekijämäärän arvioidaan kasvavan jopa seitsemään sataan.

Toimintaa on säädettävä joka päivä

Rovio on säilyttänyt oppimishalunsa. Kun kotimaasta ei löytynyt lisensiointiosaamista, yritys rekrytoi ulkomailta ja lähti kouluttamaan omia tuoreita osaajia. Tällä hetkellä

kansainvälinen lisensiointiala arvioi yrityksen lisensiointiohjelman maailman parhaaksi, ja Angry Birds'in maailman parhaaksi lisensoiduksi brändiksi.

Ennätysvauhdilla kasvavan yrityksen toimitusjohtaja varautuu tulevaisuuteen luomalla vaihtoehtoisia malleja. Yritys tuottaa nykyään myös animaatioita, ostaa muiden kehittämiä pelejä itselleen ja aikoo perustaa satoja kauppiaita eri puolille maailmaa. Uusia suuntia testillaan satojen yhteistyökumppaneiden kanssa.

"On tarkkailtava markkinoiden muutoksia. Pitää säilyttää tietty kiireisyyden tuntu ja säätää toimintaa joka päivä. On varauduttava kaikkeen. Täytyy olla oppimiskykyä. On tärkeää olla myös käytännönläheisesti luova ja mietittävä, mitä asiakas oikeasti haluaa. Mietimme jatkuvasti, mikä on isoin bisnes, jonka omista lähtökohdistamme voimme rakentaa. Se vapauttaa meidät kasvattamaan liiketoimintaamme moneen suuntaan."

Teksti ja kuvat: Päivi Kapiainen-Heiskanen



"Aalto Start-Up Center on tarjonnut meille paljon hyviä koulutusmahdollisuuksia, joista on voinut aina valita omalle yritykselle ja kehitysvaiheelle sopivimmat. Koulutuksissa ja muissa vapaamuotoisemmissa tilaisuuksissa on myös tavannut muita kasvuyrittäjiä ja startup-alan vaikuttajia. Verkostoituminen on ollut erittäin antoisaa."

ELINA ARPONEN, Tribe Studios Ltd



"New Business Centerillä oli Hesperiankadulla hyvät tilat, jotka eivät maksaneet paljoa ja siellä oli kivaa. Kaikki oli uutta, eikä vielä puhuttu start-up -yrityksistäkään. Emme oikein tienneet itsekkään, mitä olimme tekemässä, kun kaikki oli kaikille niin uutta. Yrityksen ja erehdyksen kautta mentiin eteenpäin. Hyvät muistot niistä ajoista jäi."

ILKKA PAANANEN, Supercell

Ovet auki kasvulle!

Kattava ja kasvava kumppaniverkosto!



"A number of projects that have participated in Aalto Centre for entrepreneurship programs, and that have been directly funded by ACE, have continued development at Aalto Start-Up Center. Dealmachine, Hakema, Innovoice, and Scoopinon are a few examples. We expect to see more and more startups coming out of the Aalto University student and research community, and Aalto Start-Up Center is a trusted partner in building their global ambitions." WILL CARDWELL, ACE



"Yhteistyö Aalto Start-Up Centerin kanssa on meille erittäin tärkeää, sillä haluamme yhdessä edistää suomalaisten kasvuyritysten menestystä ja kansainvälistymistä." TARJA JERNSTRÖM, Microsoft Oy



"Aalto Start-Up Centerin kanssa panostamme uusiin kasvaviin ja kansainvälistyviin yhtiöihin niiden alkutaipaleella. Haluamme omalta osaltamme tuoda kokemukseemme perustuvaa juridista osaamista ja näkemystä yrittäjille, jotta yrityksen tavoitteet voidaan toteuttaa ja jotta omistajille luodaan arvonnousua. Haluamme siis luoda uusia menestystarinoita Suomeen."

JUKKA KALLIO, Kalliolaw Asianajotoimisto Oy
Jukka on ollut myös itse aikoinaan (2000) Start-up yrittäjä ja näin ollen tunnistaa hyvin alkuvaiheen yritystoiminnan haasteet.

"Kaikki se yhteistyö mitä tehdään, tehdään sen vuoksi että asiakas (tässä tapauksessa alkutaipaleella oleva kasvuyritys) saisi mahdollisimman kattavasti apua yritystoiminnan kehittämiseen ja kasvattamiseen. Uusimaa on alue, joka luo loistavat edellytykset yritystoiminnan kasvattamiseen ja kehittämiseen. Alueen mahdollisuuksien hyödyntämiseksi toimii runsas joukko toimijoita, joiden palveluiden mahdollisimman hyvä hyödyntäminen yritysasiakkaan parhaaksi edellyttää yritysten kehittämisessä mukana olevilta organisaatioilta hyvää yhteispeliä."

PETRI KNAAPINEN,
Uudenmaan ELY-keskus



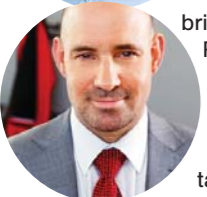
"Aalto Start-Up Center on luonut Ruoholahteen innostavan ja yrittäjiä kannustavan ilmapiirin. Yritysvalmennuksessa tunnustetaan yritysten menestyksen ydin, ja sijoittajan näkökulmasta on ilo nähdä, että valmennus tähtää kunnianhimoiseen kasvuun."

ARVE LUKANDER, Inventure oy



"It's no accident that I got personally involved in bringing the Aalto Start-Up Center to Technopolis Ruoholahti in the first place. Academic entrepreneurship comes to the very heart of the Technopolis' concept. We're passionate about growth companies and creating the kinds of ecosystems that spawn and grow them. And not coincidentally that is one of the key ingredients to Technopolis success as a provider of smart business environments. Our partnership with the Start-Up Center has made that kind of ecosystem a reality in Ruoholahti. And considering what's going on in the world right now I don't think anyone underestimates the importance of this kind of growth entrepreneurship and smart job creation."

KEITH SILVERANG, Technopolis Oy



"Aloitimme Aalto-yliopiston Start-Up Centerin kanssa yhteistyön keväällä 2010, koska haluamme auttaa nuoria yrityksiä ymmärtämään teollisoikeuksien merkityksen yrityksen liiketoiminnassa. Liian usein suomalaiset yritykset menettävät teknologia- ja brändiosaamistaan juuri alkuvaiheessa tiedonpuutteesta aiheutuvien virheiden vuoksi. Koko Suomen elinkeinoelämälle on tärkeää, että yrityksen teollisoikeusasiat on asianmukaisesti hoidettu."

MARKKU SIMMELVUO, Papula-Nevinpat



"Helsinki on tukenut hautomotoimintaa sen alkuvaiheista asti – tavoitteena uusien innovatiivisten yritysten helpompi ja tuloksellisempi pääsy markkinoille, uusien kasvuyritysten ja osaamispuhjeisten työpaikkojen synty sekä esimerkin voima onnistumisten kautta. Hautomotoiminta on osoittautunut kustannustehokkaaksi tavaksi synnyttää uutta innovatiivista yritystoimintaa, erityisesti silloin kun markkinoille pääsy edellyttää tavallista pitempää ja vaativampaa yritysideoita kypsytyä."

NYRKI TUOMINEN, Helsingin kaupunki



"Aalto-yliopisto on meille erittäin tärkeä yhteistyökumppani ja yhteistyö Aalto Start-Up Centerin kanssa on osa tätä toimintaa. Tavoitteenamme on löytää kiinnostavia, lähellä liiketoimintaamme olevia innovaatioita ja start-up-ideoita ja samalla luoda kontakteja tulevaan yrittäjäsukupolven."

MARJA-LEENA TUOMOLA,
Sanoma News ja Sanoma Media Finland



"Asiakkaan tulee saada oikeaa palvelua oikea-aikaisesti, tuottavuus-näkökulmaa unohtamatta. Parhaiten tämä onnistuu systemaattisella ja tiiviillä yhteistyöllä kumppaneiden kanssa. Hyvänä esimerkkinä Tekesin uusiasiakastiimin, ELYn ja Start-Up Centerin välisestä yhteistyöstä on pari kertaa vuodessa järjestettävä yritysclinikka, jossa alkavat yritykset saavat sparrausta ja polutusta etenemiselleen. Näin yrittäjät eivät turhaan pane paukkujaan liian varhaisessa vaiheessa mm. Tekes-hakemukseen, vaan ennemminkin liiketoiminnan kannalta oleellisten edellytysten luomiseen ja sitä kautta haasteellisempaan t&k-toimintaan, jossa myös Tekes mahdollisesti voisi olla mukana."

ANNE TURULA, Tekes *Kuva Pauli Noronen*



"Nokia Bridge program has been collaborating tightly with Aalto Start-up Center since summer 2011. Our objective is to work closely with the leading start-up incubators and accelerators in order to help the entrepreneurs to work on their ideas, implementation plans and get new members to their teams. It is also vitally important that the entrepreneurs widen their networks and get opportunities to test their ideas with customers and other key stakeholders. The results of the entrepreneurship activities have been extremely encouraging and we look forward to further collaboration with Aalto Start-Up Center."

MATTI VÄNSKÄ, Nokia Oyj



Aalto Start-Up Centeristä kasvuun ja nousukiitoon!



"Yhteistyössä Aalto Start-Up Centerin kanssa olemme kehittäneet kasvun johtamisen menetelmää ja samalla Cone Made -ohjelmiston kehittäminen on saanut kehitysideoita, jossa otetaan huomioon uuden liiketoiminnan vaatimukset. Kasvuyritykset saavat yhteistyön kautta työkaluja, menetelmiä ja myös case-esimerkkejä, joihin verrata omia lähtökohtiaan. Kasvun johtaminen vaatii liiketoiminnan mallintamista ja sen kommunikointia. Start-Up Centerin kanssa yhteistyö alkoi hyvin varhaisessa vaiheessa ja ASUC oli ohjelmiston ensimmäisiä hyödynnäjiä."

JUKKA ALA-MUTKA, Coneadvisor

"Saimme Arabuksesta erittäin paljon vinkkejä yrittäjyyteen. Voimme lämpimästi suositella sen palveluita uusille yrittäjille."

HELENE AURAMO, Zipipop Oy



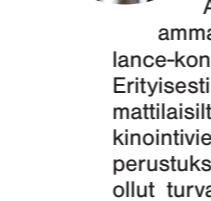
"Nuorille kansainvälisesti suuntautuville yrityksille yhteistyö ja win-win-win mahdollisuuksien löytäminen on ehto. Aalto Start-Up Center on kerrassaan loistava ympäristö löytämään ja luomaan nämä menestyksen avaimet. Notava tarttui tähän tilaisuuteen heti alkuvaiheessa ja hedelmiä korjataan parhaillaan."

TIMO ERIKSSON, Notava Oy



"Olemme olleet erittäin tyytyväisiä Start-Up Centerin toimintaan, se on ollut mitä parhain toimintaympäristö meille!"

JYRKI HAAVISTO, e-House



"Footbalancelle oli erittäin hyödyllistä päästä Arabuksen yritysautomoon, jonka eri alojen ammattilaiset auttoivat meitä kehittämään Footballance-konseptin valmiiksi kansainvälisille markkinoille. Erityisesti saimme apua yritysautomoon luovan alan ammattilaisilta brändin rakentamiseen ja markkinointiviestintään. Hyvin rakennetun perustuksen pohjalta Footbalancen on ollut turvallisempaa laajentua yli 300 liikkeeseen kymmenessä eri maassa. Voin lämpimästi suositella Arabuksen yritysautomoa vaativallekin aloittelijalle."

ERKKI HAKKALA, Footbalance Oy



"Zonga Mobile Wi-Fi on vuonna 2009 perustettu matkailijan laajakaistapalvelu. Olemme toimineet Aalto Start-Up Center -yritysautomoon tiloissa alkuvuodesta 2011 ja olemme erittäin tyytyväisiä hautomoon tarjoamiin palveluihin. Niin meille kuin monelle muullekin askel ota/ota -moodista eteenpäin oli jotain, mitä Start-Up Center mahdollisti vauhdilla ja johon meillä ei olisi ollut muuten resursseja."

TEPPO KUITTINEN, Zonga Oy

"Aalto Start-Up Center -yritysautomo on auttanut löytämään oikeat ihmiset ja resurssit kansainvälistymiseen. Yritysautomoon yrittäjälähtöinen toimintakulttuuri sekä ilmapiiri ovat ainutlaatuisia Suomessa!"

MARKUS PORVARI, HyperIn Oy



"Communica Oy:n liiketoimintasuunnitelmaa terävöitettiin ja kirkastettiin pyrkimässämme Start-Up Centeriin alkukesällä 2008. Se oli meille hyvää sparrausta. Liikeideamme selkiytyi entisestään myös itsellemme. Toiseksi saimme hyvän ja toimivan työtilan neuvotteluhuoneineen tylikkäässä upouudessa toimistotalossa erinomaisella sijainnilla. Hautomon asema Helsingin kauppakorkeakoulun, nykyisen Aalto-yliopiston yhteydessä toi uskottavuutta. Reilu kaksivuotinen taipaleemme Aalto Start-Up Centerissä oli kokonaisuudessaan meille loistava tapa aloittaa yritys toiminta."

REETTA RAJALA, Communica Oy



"Aalto Start-Up Center on loistava paikka aloittaa kasvuun tähtäävä yritys ja kasvaa itsekin yrittäjänä siinä ohessa. Tärkeintä on muiden samassa vaiheessa olevien yrittäjien keskinäinen verkottuminen ja vertaisparraus. Start-Up Centerin henkilökunta on ollut aina täysillä hengessä mukana, ja keksinyt aina uutta metkua yrittäjien auttamiseksi."

JANNE RUOHISTO, Intunex Oy



"We've really enjoyed and benefitted from meeting and working with some wonderful people in Aalto Start-Up Center. We enjoyed the entrepreneurial buzz and the enthusiasm which your team encourages – in short it's an inspiring place to be and I hope the new office can strengthen that atmosphere even more."

NICK VERTIGANS, Ajan Ltd.

"Futurice on kasvanut neljän hengen haparoi-vasta hautomoyrityksestä yli 100 työntekijän kansainväliseksi ohjelmistotaloksi. Toimimme silloisessa New Business Centerissä 2000–2002. Ainutlaatuinen hautomo tarjosi meille kontakteja vahvassa kehitysvaiheessa oleviin yrityksiin ja dynaamisiin ihmisiin. Nämä suhteet ovat olleet meille korvaamattomia jo vuosikymmenen. On ollut hienoa ja kannustavaa seurata tuttuja NBC-lähtöisten firmojen menestystä. Nykyisen Aalto Start-Up Centerin tarjoamat palvelut ovat paljon laajempia, mutta elävä yrittäjäyhteisö on edelleen toiminnan kulmakivi."

MIKKO VIKKARI, Futurice Oy
Great Place to Work, Europe 2012 -palkinto.



Start-Up Centeristä kasvoi yksi Euroopan suurimmista

Tutkimus vauhdittaa yritysten kasvua ja kansainvälisyyttä



Kuva: Arto Wilkari

Viime vuosina Aalto Start-Up Centeriin on hakeutunut yhä useampia tutkijataustaisia tai suuryrityksissä tutkimus- ja tuotekehitystehtävissä työskennelleitä asiantuntijoita. Näillä asiantuntijoilla on usein varsin selkeä näkemys yrityksensä liiketoiminnasta ja vahvaa kokemusta kansainvälisillä markkinoilla toimimisesta.

On hedelmällistä nähdä, kun kokeneet osaajat jakavat asiantuntijuuttaan yrittäjyyden taipaleella aloittelevien lahjakkaiden nuorten kanssa. Näin syntyy innovaatioita, verkostoja ja liiketoimintaa.

Start-Up talkoisiin osallistuu suuri joukko eri alojen asiantuntijoita: Pienyrityskeskuksen tutkimustiimi kerää ja analysoi säännöllisesti yrityksistämme pitkällä aikavälillä kerättyä ja kertyvää

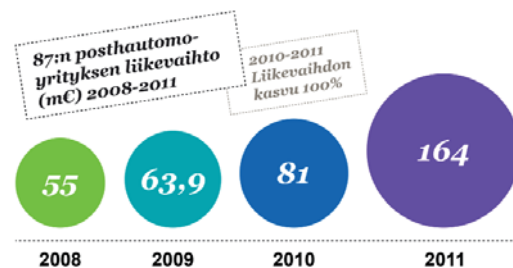
tietoa. Tietoa kerätään paitsi kyselyin myös haastatteluin.

Näin saamme kiistatonta faktaa toimintamme tueksi, pystymme räätälöimään palveluja ja näemme, millä eväillä uusi, nopeasti kasvava ja kansainvälistyvä gaselliyritysten sukupolvi syntyy.

Aikaisemmat selvitykset osoittavat, että hautomossamme olleista start-up -yrityksistä peräti 32 prosenttia on ollut nopeasti kasvavia gaselliyrityksiä. Uusin gasellitutkimuksemme valmistuu vuoden vaihteessa. Ennakkotarkastelut osoittavat jo nyt, että gasellien määrä tulee olemaan edelleen suuri.

Yrityshautomotoiminta on erittäin kustannustehokas tapa synnyttää uusia työpaikkoja: tarkasteluajanjaksolla v. 2008–2011 yhteensä 33 yritystä tuplasi työpaikkojen määrän luoden yhteensä yli 700 työpaikkaa.

Viimeisimmät selvitykset todistavat myös vahvaa yrityshautomoyritysten liikevaihdon kasvua: mukana olleiden 87 yrityksen yhteenlaskettu liikevaihto v. 2011 oli yhteensä 164 miljoonaa euroa ja liikevoitto yhteensä lähes 50 miljoonaa euroa.



Tulokset kertovat myös, että hautomossamme aikana olleet yritykset kärsivät vuoden 2009 taantumasta vähemmän kuin samankokoiset yritykset keskimäärin ja yritysten selviytymisprosentti kokonaisuudessaan on vertaansa vailla; kymmenen vuoden kuluttua hautomoyrityksistämme jatkaa toimintaansa peräti 87 prosenttia, mikä on poikkeuksellisen korkea prosentti.

Olemme 80 yrityksen portfolioilla edelleen nopeasti kasvava yrityskehittämöympäristö. Erikoistuminen tietojen ja teknologiayritysten sekä luovien ja kaupallisten alojen yritysten liiketoiminnan kehittämiseen on ainutlaatuisia koko maailmassa.

Vuosittain meille tulee noin 40 uutta kasvuhakuista yritystä ja jo yli 600 start-upia on hakenut kasvuvauhtia hautomotoimintamme kautta.

Aalto Start-Up Centerillä on etuoikeus työskennellä pitkäaikaisten yhteistyökumppaneiden ja rahoittajatahojen kanssa; yhteistyössä kehitämme jatkuvasti uusia toimintatapoja ja menetelmiä kasvuyritysten tukemiseksi. Toivotamme mukaan myös uusia eri alojen huippuosaajia jakamaan asiantuntijuuttaan ja verkostoitumaan kunnianhimoisesti kasvuun tähtäävien yritystemme kanssa!

MARIKA PAAKKALA
Projektijohtaja,
Aalto Start-Up Center