

# STARTUP RAHOITUSOPAS 2026



Euroopan unionin  
osarahoittama



# Sisällysluettelo

## [Startup - rahoituksen vaiheet \(Dia 3\)](#)

[I. Käynnistys - pre-seed \(Diat 4–6\)](#)

[II. Validointi - seed \(Diat 7–9\)](#)

[III. Skaalaus - scale-up \(Dia 10–11\)](#)

## [Esittäjät \(Dia 12\)](#)

Rahoituslähteet ja teemat:

[FINNVERA \(Diat 13–25\)](#)

[NORDEA \(Diat 26–33\)](#)

[BUSINESS FINLAND \(Diat 34–51\)](#)

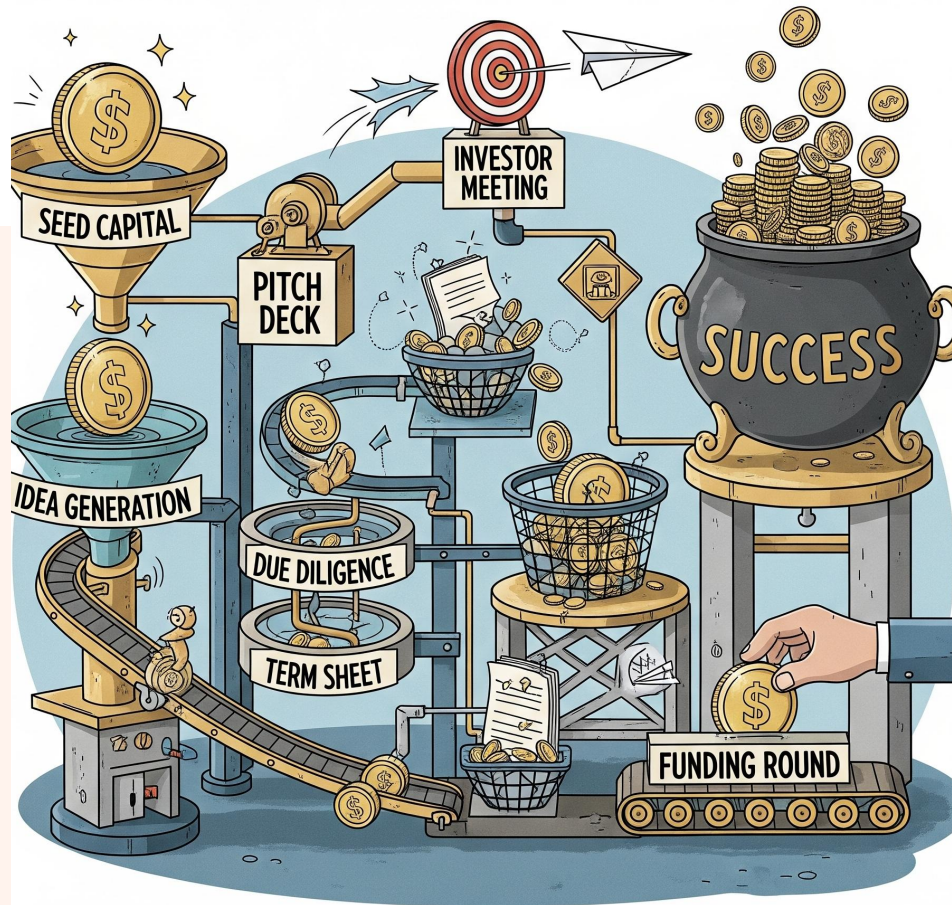
[FORUM VIRIUM HELSINKI \(Diat 52–60\)](#)

[PÄÄOMASIOITTAJAT \(Diat 61–67\)](#)

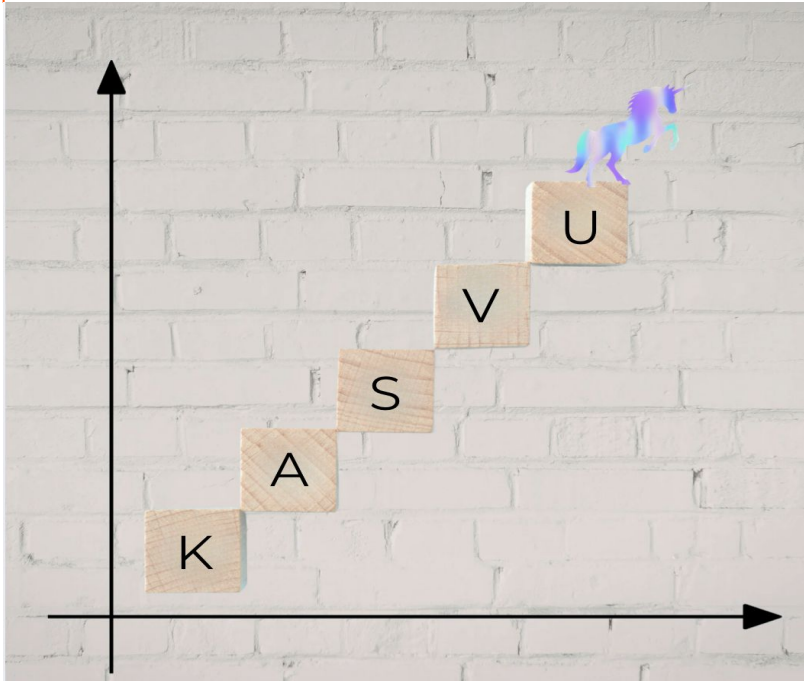
[FVH Rahoitusinfo \(Diat 68–72\)](#)

[Startup sanasto \(Dia 73-86\)](#)

# STARTUP FINANCING GUIDE



# Startup rahoitusopas



Startupin rakentaminen on sarja vaiheita, joissa rahoituksen tarve, riskitaso ja sijoittajien odotukset muuttuvat. Jokaisessa kasvuvaiheessa yrittäjälle on keskeistä:

- Mihin rahaa tarvitaan?
- Kuka voi rahoittaa juuri näitä tarpeita?
- Millä ehdoilla rahoitus järjestyy?

Tämä opas käy läpi kolme keskeistä vaihetta startup-ekosysteemissä:

- Käynnistys (pre-seed)
- Validointi (seed)
- Skaalaus (scale-up)

Vaihe	Tavoite	Rahoitustaso
Pre-seed	MVP ja markkinavaliointi	50k–500k €
Seed	Myynnin ja kasvun käynnistäminen	0,5–2,5 M€
Scale-up	Kansainvälinen kasvu	2,5–20 M€

# I. Käynnistys



Pre-seed on startupin syntyvaihe. Yrityksellä on idea, perustajatiimi ja visio, mutta varsinainen tuote ja liikevaihto ovat vasta syntymässä.

Tavoitteena on rakentaa MVP (Minimum Viable Product), hankkia ensimmäiset pilottiasiakkaat, ja todistaa, että markkinoilla on todellinen tarve ratkaisulle.

Tässä vaiheessa yritys myy ennen kaikkea tiimiä, visiota ja uskottavaa toteutussuunnitelmaa.

Tyypillinen rahoituskierros 50 000 € – 500 000 €. Deep tech -yrityksissä summa voi olla suurempi.

# I. Käynnistys



Rahoitusta käytetään yleensä kolmeen kriittiseen asiaan:

- Idean kirkastaminen
- MVP:n rakentaminen
- Ensimmäisten pilottiasiakkaiden hankinta

Tyypilliset haasteet:

1. Mistä löytyy asiakas, joka on valmis maksamaan valitusta ratkaisusta?
2. Mikä on edullisin tapa tuottaa jotain myytävää, jotta saadaan todellista tietoa tarpeesta?
3. Millainen kehittäjätiimi pystyy tuottamaan riittävän laadukkaan ratkaisun?

# I. Käynnistys



## Rahoitusmuodot:

- Perustajat (bootstrapping) - ensimmäinen pääoma osoittamaan sitoutumista
- Osakeanti (Equity) - Sijoittaja saa osuuden yrityksestä.
- Vaihtovelkakirjalaina (Convertible Note) - Laina, joka muuttuu myöhemmin osakkeiksi.
- Pankkilaina Finnveran takauksella - Velkarahoitus ilman omistuksen pienenemistä.
- Work-for-equity - Tiimin jäsen tekee töitä osakkeita vastaan.
- Enkelsijoittajat - rahaa, kokemusta ja verkostoja

## II. Validointi



Validointivaiheessa startup varmistaa, että tuotteelle löytyy riittävästi maksavia asiakkaita ja että yrityksen kulurakenne on kestävä. Tavoitteena on siirtyä kokeilusta skaalautuvaan liiketoimintaan.

Tyypillinen rahoituskierrös 500 000 € – 2,5M €

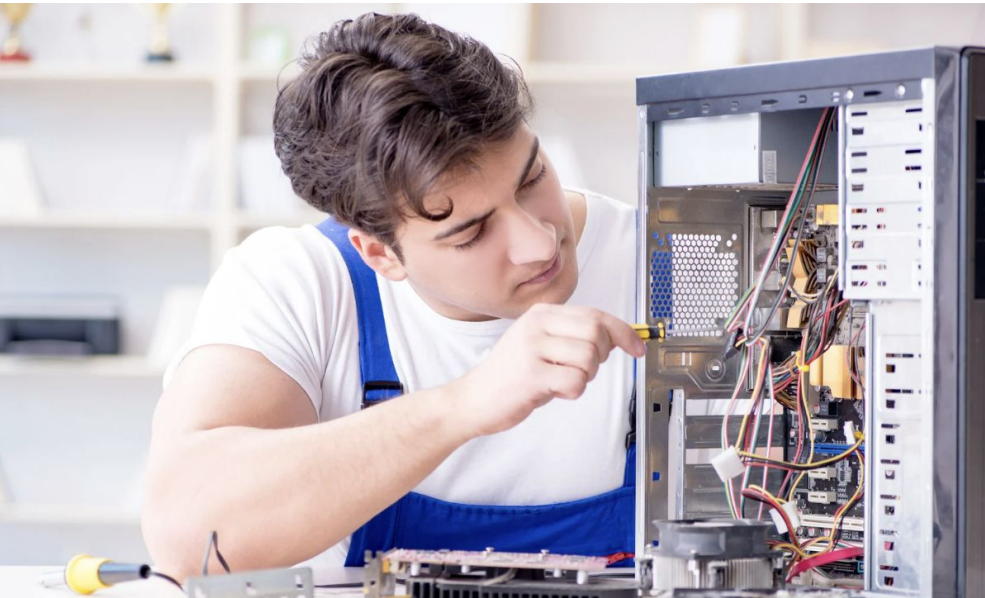
Rahoitusmuodot: osakeanti, vaihtovelkakirjalaina, pankkilaina, tukirahoitus ja avustukset.

Seed-vaiheessa sijoittajat katsovat erityisesti kahta mittaria:

- CAC (Customer Acquisition Cost): Kuinka paljon uuden asiakkaan hankkiminen maksaa?
- LTV (Lifetime Value): Kuinka paljon asiakas tuottaa koko elinkaarensa aikana?

Jos LTV on selvästi suurempi kuin CAC, liiketoimintamalli on usein sijoittajien silmissä uskottava.

## II. Validointi



Rahoitusta käytetään:

- Tuotteen kehittämiseen
- Myynnin ja markkinoinnin pystyttämiseen
- Uusille markkinoille laajenemiseen

Tyypilliset haasteet:

- Oikean myyntimallin löytäminen
- Kehityspanostusten kohdentaminen asiakkaan todellisten ongelmien ratkaisemiseen
- Hyvän tiimin löytäminen kuhunkin kehitysvaiheeseen

Yrityksen on todistettava sijoittajille, että liiketoiminta on skaalautuvaa.

## II. Validointi



Keskeiset rahoituslähteet:

- Venture Capital (Skaalausrahoitus ja strateginen tuki)
- Enkelsijoittajat (Jatkavat usein sijoituksia)
- Business Finland (T&K- ja kansainvälistymistuki)
- Pankit (Investointilainat)
- Oma kassavirta (Ensimmäinen merkki toimivasta liiketoiminnasta)

# III. Skaalaus



Skaalausvaiheessa yritys on jo todistanut liiketoimintamallinsa. Tavoitteena on nopea kasvu ja kansainvälistyminen. Yritys ei enää etsi tuotetta vaan markkinaosuutta.

Tyypillinen rahoituskierrös 2,5M € – 20M €, joissakin teknologiayrityksissä huomattavasti enemmän.

Rahoitusmuodot: osakeanti, vaihtovelkakirjalaina, venture debt, kasvulaina.

Keskeiset rahoituslähteet:

- Venture Capital (Kansainvälisen kasvun rahoitus)
- Private Equity (Suuret kasvukierrokset)
- Tesi (Valtion kasvusijoittaja)
- Pankit (Velkarahoitus kasvun tueksi)
- Strategiset sijoittajat (Toimialan kumppanit)

# III. Skaalaus



Rahoitusta käytetään:

- Laajennetaan uusille markkinoille
- Rekrytoidaan kansainvälistä johtoa
- Investoidaan myyntiin ja markkinointiin
- Tehdään mahdollisia yritysostoja

Tyypilliset haasteet:

- Kansainvälinen kilpailu
- Organisaation johtaminen
- Kasvun rahoittaminen

# Esitykset



Jani Tuominen, Rahoituspäällikkö  
(Finnvera)

Vesa Riihimäki, Head of Startup & Growth  
Business (Nordea)

Veronica Nyberg, T&K asiantuntija  
(Business Finland)

Aino Rantanen, Pilotit ja Pre-Commercial  
Procurement (Forum Virium Helsinki)

Jari Ängeslevä, Pääomasijoitusten  
asiantuntija



FINNVERA



# Rahoitusinfo 2.3.2026

ERKKI/Urban Mobile Robotics

Jani Tuominen



**FINNVERA**

# Me olemme Finnvera

Tehtävämme on auttaa suomalaisia yrityksiä menestymään ja vahvistamaan kilpailukykyään. Finnvera on, jotta yritys voi ottaa seuraavankin askeleen.

# 373

Työntekijää

## Mitä teemme?

Finnvera on rahoittajana ratkaiseva puuttuva palanen: syntyä alkuja, kasvua ja kansainvälisiä menestystarinoita.

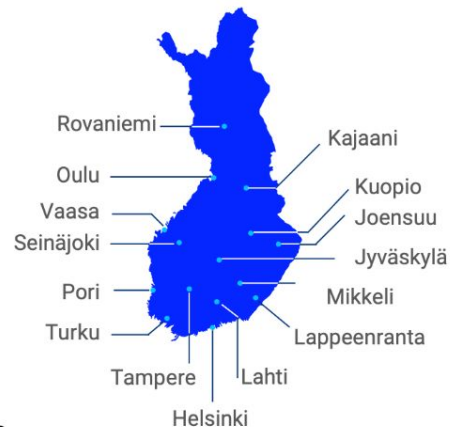
Olemme Suomen vientitakuulaitos.

## Suomen asialla

Edellytämme vientihankkeiden hyödyttävän taloudellista kehitystä Suomessa. Lujitamme Suomen taloutta.

## Omistajaohjaus

Toimintaamme ohjaa työ- ja elinkeinoministeriö



## Itsekannattavuus

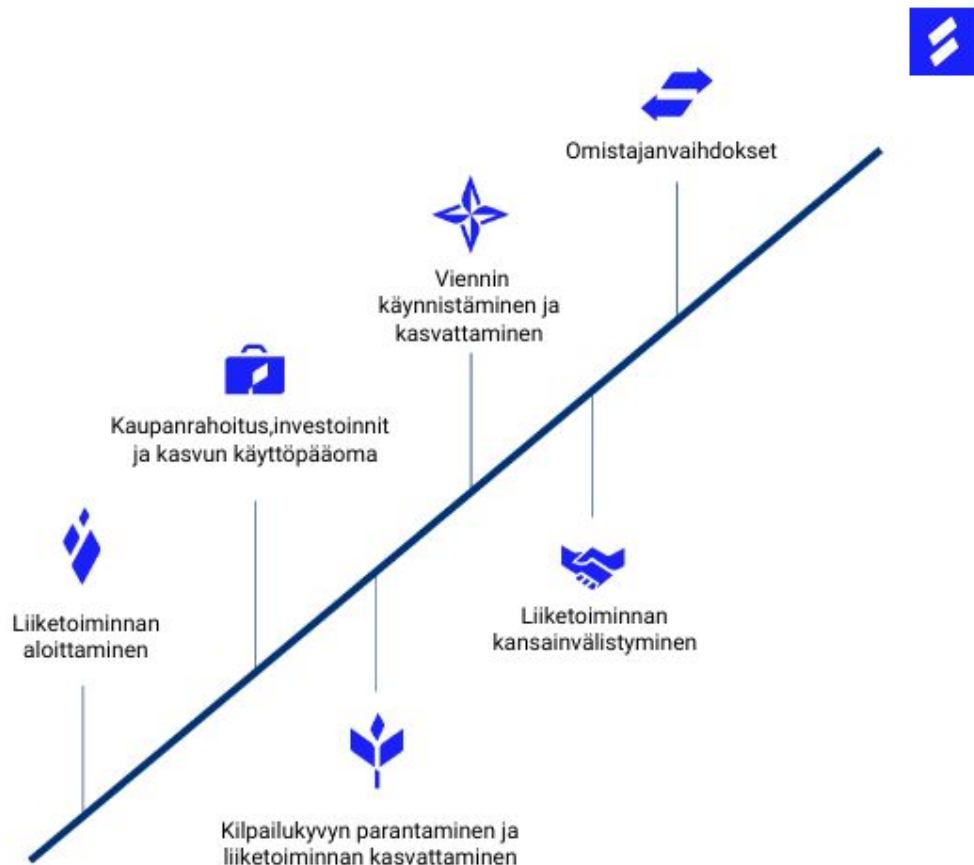
Tavoitteenamme on kattaa toimintamme kulut toiminnastamme saatavilla tuotoilla. Varmistamme itsekannattavuuden hallitulla riskinotolla.

FINNVERA



# Missä voimme auttaa?

Varmistamme yhdessä yhteistyö-  
verkostomme kanssa yrityksen  
kehitysvaiheeseen sopivat ratkaisut.



## RESURSSIT

### Taloudelliset resurssit

Tase 15,5 miljardia euroa ja oma pääoma 1,6 miljardia euroa, josta vapaa oma pääoma 1,4 miljardia euroa. Varainhankinta kansainvälisiltä joukkovelkakirjamarkkinoilta noin 1–2 miljardia euroa vuodessa.

### Henkilöstö

373 työntekijää 15 paikkakunnalla Suomessa. Laaja kokemus ja osaaminen rahoitusalaista ja riskienarvioinnista.

### Sidosryhmäsuhteet

Aktiivinen asiakas- ja sidosryhmätyö. Team Finland -verkosto. Kumppaniverkostot pankkien ja yksityisten rahoittajien kanssa. Kotimaiset ja kansainväliset yrittäjä-, yritys- ja rahoittajajärjestöt sekä -verkostot.

# Näin Finnvera **luo arvoa**

## VISIONimme ON:

**Finnveran rahoitus vauhdittaa yritysten kasvua ja vahvistaa Suomen taloutta**

## VAIKUTTAVUUS

Mahdollistamme kasvua ja uuden syntyä

Kasvatamme vientiä ja viejien määrää

## ARVOT

HYVÄLLÄ ASIALLA

Tulevaisuuden osaamiset

YHDESSÄ PAREMMIN

Asiakaskeinen digitalisaatio

TUUMASTA TOIMEEN

ROHKEUS RATKAISTA

## TOIMIMME KESTÄVÄSTI

**Ympäristövastuu, sosiaalinen vastuu, hyvä hallintotapa, taloudellinen vastuu, riskienhallinta**

## LIIKETOIMINTA

### Asiakasmäärä

31.12.2025: **19 300**

Mikroyritykset: **84,2 %**

Muut pk- ja midcap-yritykset: **15,2 %**

Suuryritykset: **0,5 %**

### Tuotteet ja palvelut

Myönnetyt lainat ja takaukset

Myönnetyt vientitakuut ja erityistakaukset

Myönnetyt vientiluoat

### Valtuudet ja vastuut

Lainat ja takaukset

Vientitakuut

Vientiluoat

Eryistakaukset

## VAIKUTUKSET

### Yhteiskunnalliset & taloudelliset vaikutukset

Vahvistamme suomalaisten yritysten toimintaedellytyksiä, työpaikkoja ja kilpailukykyä sekä vientiä. Finnveran tavoitteena on varmistaa toimintansa itsekannattavuus. Vienninrahoituksen hankkeiden kautta kohdemaiden kehittäminen.

### Sosiaaliset vaikutukset

Henkilöstön osaamisesta ja työhyvinvoinnista huolehtiminen. Rahoitettavien hankkeiden sosiaalisia ja ihmisoikeuksia koskevien riskien arviointi ja niiden seuraaminen.

### Ympäristövaikutukset

Rahoitettavien hankkeiden ympäristöriskien arviointi ja niiden seuraaminen. Kannustamme yrityksiä hyötymään vihreän siirtymän tuomista liiketoimintamahdollisuuksista. Mittaamme oman toimintamme vaikutukset.

### Vaikutukset sidosryhmäsuhteisiin

Seuraamme asiakkaiden suosittelemuutta (NPS) jatkuvasti. Keskiarvo vuonna 2025 oli 78. Tutkimme asiakkaiden ja sidosryhmien tyytyväisyyttä laajasti joka toinen vuosi. Kehitämme toimintaamme palautteiden pohjalta.



# Toimimme yhteistyössä

Olemme olemassa asiakkaitamme varten ja rahoitamme yritystoiminnan eri vaiheita. Osaava henkilöstömme toimii hyvällä asialla yritysten eduksi. Finnveran toimintaa ohjaa työ- ja elinkeinoministeriön innovaatiot ja yritysrahoitus -osasto.



**ASIAKKAAT**



**FINNVERA**



**OMISTAJA**



**Pankit ja yksityiset rahoittajat**

**Kansainvälistymistä ja innovaatioita edistävä Team Finland -verkosto**

**Kotimaiset järjestöt:**  
Suomen yrittäjät,  
Kauppakamari, EK

**Kansainväliset järjestöt:**  
Bernin Unioni, Montreal Group,  
OECD, EU, Pariisin klubi, NEFI,  
AECM

**Ministeriöt ja muut julkiset toimijat**

**Sijoittajat**  
Finnvera toimii aktiivisesti kansainvälisillä pääoma-markkinoilla

**FINNVERA**

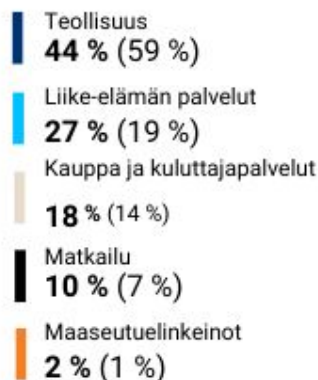


# Rahoituksen jakautuminen

Luvut 31.12.2025 (vs. 31.12.2024)

## Kotimaan rahoitus

Vastuukanta toimialoittain:  
lainat ja takaukset



1,0 mrd.  
EUR

MYÖNNETTYRAHOITUS



Lainat ja takaukset

2,1 mrd.  
EUR

VASTUUKANTA



7,0 mrd.  
EUR

MYÖNNETTY RAHOITUS

23,1 mrd.  
EUR

VASTUUKANTA

Vientitakuut, vientitakauksetjaerityistakaukset

## Viennin rahoitus

Vastuukanta toimialoittain:

vientitakuutjatakauksetsekä  
erityistakaukset





# Finnvera – vaikuttavaa rahoitustoimintaa Suomessa ja maailmalla 2025

## Viennin rahoitus

MYÖNNETTY RAHOITUS

7,0 mrd.  
EUR

Vientitakuut, vientitakaukset ja erityistakaukset

## FINNVERAN RAHOITTAMIEN YRITYSTEN VAIKUTUS YHTEISKUNTAAN

Luvut vuodelta 2023. Lähde Tilastokeskus.

52 mrd.  
EUR

Liikevaihtoa

19 mrd.  
EUR

Tavaravientiä

43 000

Työpaikkaa

## Kotimaan rahoitus

MYÖNNETTY RAHOITUS

1,0 mrd.  
EUR

Lainat ja takaukset

2,7 mrd.  
EUR

Rahoituksella mahdollistettuja kokonaishankkeita ja investointeja

30 mrd.  
EUR

Liikevaihtoa

6 mrd.  
EUR

Tavaravientiä

55 000

Työpaikkaa

Yli **80**  
maata, joissa  
Finnveralla oli  
vastuita vuoden  
2025 lopussa.



FINNVERA



Mahdollistamme muutosta  
**vastuullisesti.**

**FINNVERA**

# Olemme vastuullinen toimija

Finnveran vastuullisuuden osa-alueet ovat: taloudellinen vastuu, riskienhallinta, ympäristövastuu, sosiaalinen vastuu ja hyvä hallintotapa.



## Kannustamme

Tuomme InvestEU-takaushjelmaa hyödyntävät digi- ja ilmastolainat pk-yrityksille.

Tavoitteenamme on lisätä ilmastomyönteisten hankkeiden osuutta



## Vaikutamme

Vaikutamme ja toimimme OECD-vientiluotto-neuvottelussa

Vaikutamme ja toimimme osana E3F-koalitiota, joka lisää avoimuutta energiahankkeiden rahoituksessa.



## Hallitsemme riskejä

Lisäämme ESG-elementin rahoitettavien hankkeiden riskiluokitusmalliin



## Mittaamme ja raportoimme

Raportoimme alusvastuiden päästöistä Poseidon Principlesin mukaisesti

Laskemme toimintamme suorat ja epäsuorat CO2-päästöt

Asetamme tavoitteen ilmasto-vaikutusten pienentämiseksi



## Rajoitamme

Rajaamme hiilivoiman ja ulkomaiset turvehankkeet Finnveran rahoituksesta

Rajoitamme vientitukia öljy- ja kaasutoimialoille



## Lisäämme osaamista

Lisäämme vastuullisuus-osaamista koulutusten kautta

# Miksi Mitä Miten

- **Miksi Finnvera?**
  - Finnveran rooli mahdollistajana
- **Mitä Finnvera rahoittaa?**
  - Investoinnit
  - Kasvun käyttöpääoma
  - Vienti
- **Miten kannattaa edetä?**
  - Ota ajoissa yhteyttä
  - Kokonaisrahoitus

Kun uusi tuote tai prosessi siirtyy pilotista teolliseen mittakaavaan, Finnveran rooli on usein puuttuva pala, jolla hanke mahdollistetaan.





Rahoitus  
vauhdittaa  
yritysten  
innovaatioita ja  
digitalisaatiota

- Kiihdytämme innovaatioiden kaupallistamista ja kasvuyritysten kansainvälistymistä.
- Digitalisaatio on avain liiketoimintojen kehittämiseen ja uudistamiseen. Kannustamme yrityksiä tarttumaan uusiin, nouseviin liiketoimintamahdollisuuksiin.
- Haluamme edistää kestäviä investointeja ja hankkeita, joilla suomalaiset yritykset voivat ratkaista maailmanlaajuisia vaikeita haasteita ja hakea samalla kasvua.

**Tavoitteenamme on kasvattaa riskinottoa kohdennetusti erityisesti kasvun, kansainvälistymisen ja vihreän siirtymän vauhdittamiseksi!**






Saavutamme yhdessä enemmän.

[WWW.FINNVERA.FI](http://WWW.FINNVERA.FI)



ASIAKASPALVELU P. 029 460 2580





NORDEA

# Rahoitusinfo

Vesa Riihimäki

2.3.2026

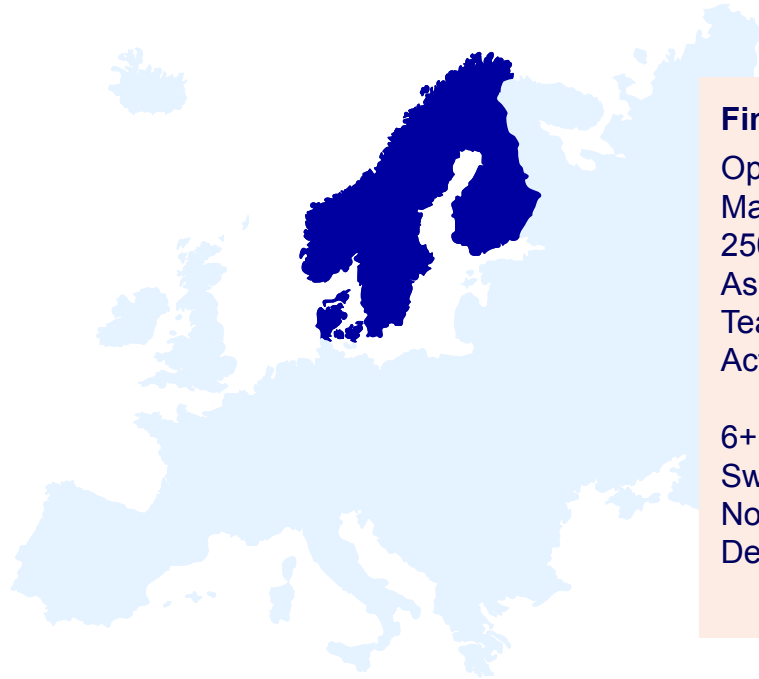
#WeGrowStartups

Nordea  
Investor  
Speed  
Dating

Nordea  
Nordea  
POINT  
2  
Nordea



# Nordea Startup & Growth in the Nordics



## Finland

Operating for 12 years

Market share 75-80%

2500 companies with a scalable business model across Finland

As many as half of our customers have taken a loan solution from us

Team of 12

Active in startup ecosystem: wide network – 6 major partnerships

6+ years up and running in

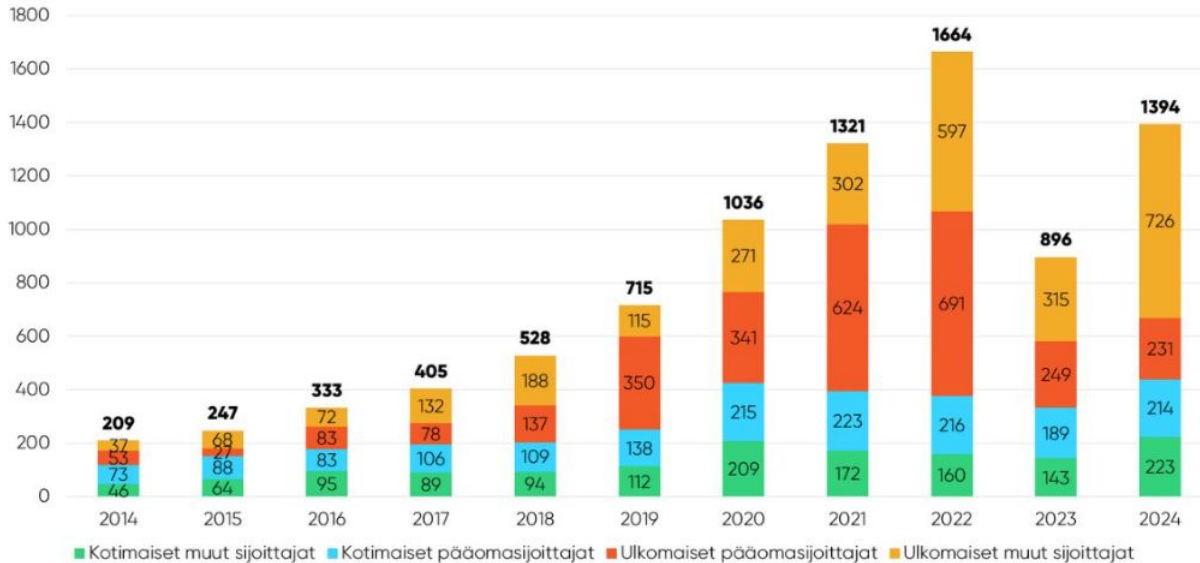
Sweden team of 7

Norway team of 5

Denmark team of 2

# Nordea Startup & Growth leveraging significantly the equity flowing into the Finnish startups

Sijoitukset suomalaisiin startup-yrityksiin



## Nordea Startup & Growth FI

2017: 143mio (+FI 87%\*)

2018: 110mio (+FI 53%\*)

2019: 95mio (+FI 38%\*)

2020: 100mio (+FI 23%\*)

2021: 135mio (+FI 35%\*)

2022: 169mio (+FI 42%\*)

2023: 93mio (+FI 28%\*)

2024: 102mio (+FI 23%\*)

2025: 177mio (+FI XX%\*)

\*New Nordea debt share of domestic equity



# Nordea Startup & Growth

4500+ scalable customers at Nordea nordicly

# How does a "broken cap table" look like?

Founder holdings post-round (+/- 5%)											
Founder Holdings	Cap table scenarios	Idea	Pre-seed	Pre-seed	Seed	Seed	Series A	Series B	Series C	Series D	Series E
	Best-case cap table	100%	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%
	Acceptable cap table	90%	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%	
	Tricky cap table	80%	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%		
	Broken Cap table	70%	60%	50%	40%	30%	20%	10%			
		60%	50%	40%	30%	20%	10%				
		50%	40%	30%	20%	10%					
		40%	30%	20%	10%						
		30%	20%	10%							
		20%	10%								

Source: BackingMinds - internal

# Nordea Startup & Growth Non-Dilutive Funding

## Benefits of Nordea's growth loan:

- Avoid diluting too fast and ruining your cap table too early
  - Prevents you from losing control over your business
- Helps you to stay interesting for the investors in the next rounds
  - Helps you to build up your wealth at the time of exit
    - Inexpensive pricing compared to equity
- Founder-friendly terms and conditions compared to venture debt
  - Various guarantee programmes applicable

# Capital structure and dilution



Cap table  
20% VC, 8% angel investor, 72% founders

Cap table  
10% VC, 4,5% angel investor, 85,5% founders

Value of ownership for the founder differs 13,5% (~270 teur)



BUSINESS FINLAND

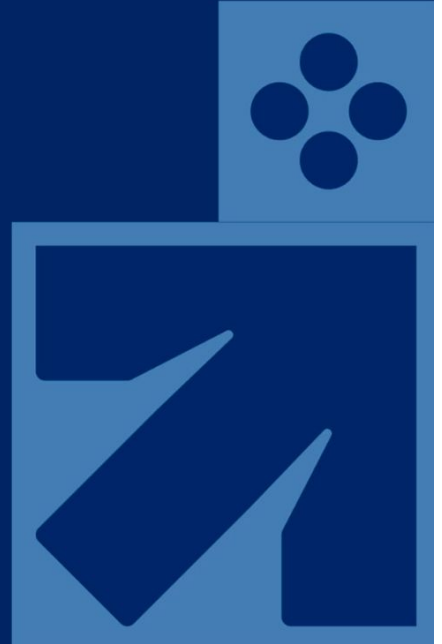
# Business Finlandin T&K rahoituspalvelut

Veronica Nyberg 2.3.2026



Johtava asiantuntija

International Growth and Research Collaboration Funding



MITÄ KENELLE MITEN

Kansainvälisen kasvun ja uudistumisen palvelumme on tarkoitettu **suomalaisille yrityksille ja tutkimusorganisaatioille**, jotka tavoittelevat globaalisti kilpailukykyisiä innovaatioita ja kasvua.

Onko sinulla:

- Kunnianhimoinen T&K- tai liikeidea
- Kokenut ja sitoutunut tiimi
- Tarvittavat taloudelliset resurssit
- Realistinen suunnitelma tutkimuksesta liiketoimintaan tai globaaliin kasvuun

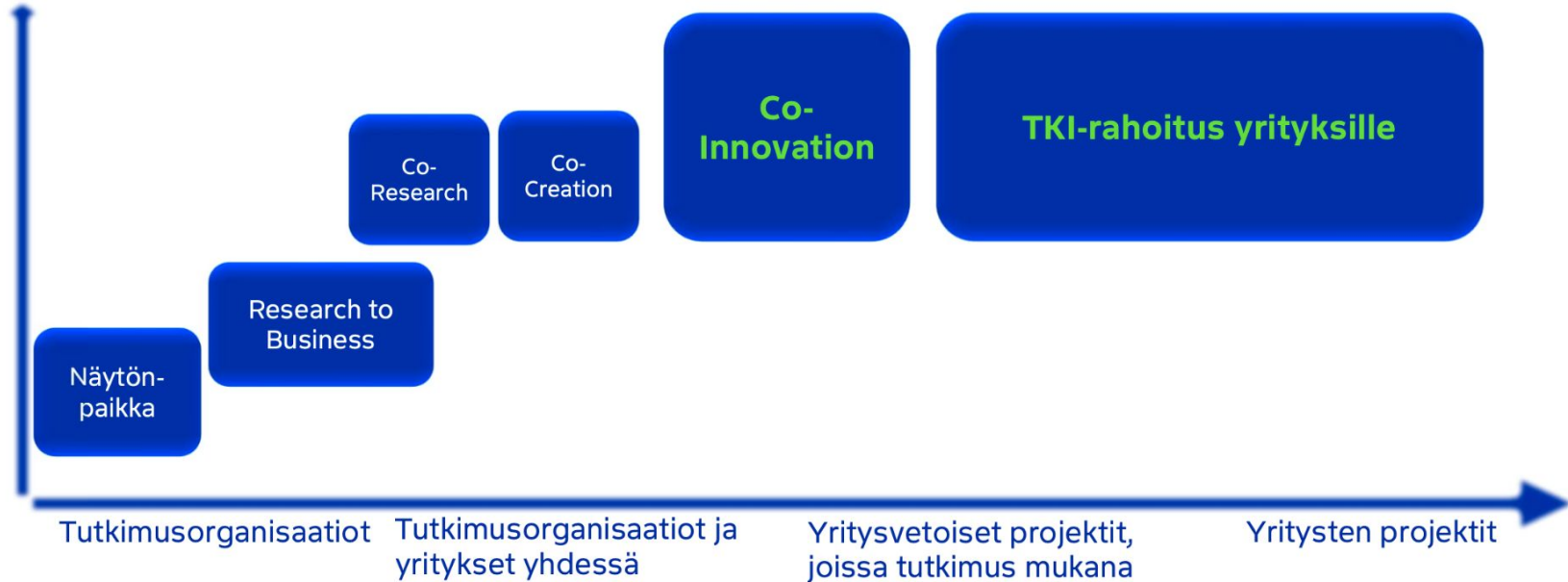
BUSINESS  
FINLAND

## Rahoituspalvelut 10.10.2025 alkaen

Alle 5-vuotiaat yritykset	Kaikki yritykset	Tutkimusorganisaatiot	
Deeptech	Tutkimus, kehitys ja pilotointi		
Energiatuki			
AV-alan tuotantokannustin			
EU-rahoitusneuvonta			
Co-Innovation			
		Co-Creation	
		Co-Research	
		Research to Business	

# Business Finlandin T&K-rahoituspalvelut

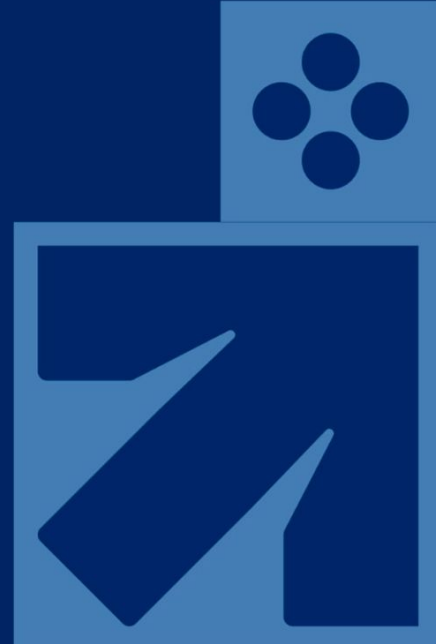
Markkinaläheisyys



# Sprint



Uuden innovaation teknisen toimivuuden ja asiakastarpeen varmentamiseen





## **SPRINT** **Uuden innovaation teknisen toimivuuden ja asiakastarpeen varmentamiseen**

- Nuorille startup-yrityksille ensimmäiseksi T&K-rahoitukseksi ja jo toimiville yrityksille liiketoiminnan merkittäviin suunnan muutoksiin
- Kehitä ratkaisun prototyyppi tai MVP (Minimum Viable Product) ja testaa sen tekninen toimivuus
- Selvitä asiakastarvetta ja hanki palautetta potentiaalisilta asiakkailta
- Selvitä kansainvälistä markkinapotentiaalia ja kilpailutilannetta
- Tee jatkokehitys-, liiketoiminta- ja rahoitussuunnitelmia
- Pilottihaku käynnistyy 2.3.2026 ja on auki 31.8.2026 saakka

75 % projektin hyväksytyistä kustannuksista

Avustus max 100 000 € (de minimis)

Vaatuksena min 50 000 € yksityinen sijoitus



## MITÄ ON SPRINT- AVUSTUS?

- Enintään 100 000 euron T&K-avustus pienille yrityksille uuden innovatiivisen ratkaisun kehittämiseen
  - kattaa 75 % projektin kustannuksista
  - alle 5-vuotiaalle yrityksille 70 % ennakko
  - projektin kesto 6-12 kk, ei väliraportteja
  - de minimis -tukea
- Uuden ratkaisun teknisen toimivuuden, asiakastarpeen ja markkinapotentiaalin selvittämiseen ja osoittamiseen ennen suurempia T&K-panostuksia
- Pilottihaku auki 2.3.-31.8.2026

# MILLOIN SPRINT-AVUSTUSTA KANNATTAA HAKEA?

## Sprint-avustusta kannattaa hakea, kun

- Yritykselläsi on
  1. uusi innovatiivinen ratkaisu, jolla on merkittävää kansainvälistä kilpailuetua ja markkinapotentiaalia
  2. osaava ja sitoutunut tiimi, uskottavat edellytykset ratkaisun kehittämiseen ja kaupallistamiseen
  3. vähintään 50 000 euron oman pääoman ehtoinen sijoitus
  4. jatkokehityssuunnitelma T&K-toimenpiteiksi projektin jälkeen
- Yrityksesi on ratkaisun kehittämisen alkuvaiheessa ja haluat saada näyttöjä ratkaisun teknisestä toimivuudesta, asiakastarpeesta ja markkinapotentiaalista sijoituskierrroksia ja suurempia T&K-panostuksia varten

### Alle 5-vuotiaat yritykset

Yritys ei ole aiemmin saanut Business Finlandin rahoitusta

### Yli 5-vuotiaat yritykset

Yritys on tekemässä merkittävää, uuteen innovaatioon perustuvaa suunnanmuutosta liiketoiminnassa (pivotointi)

# SPRINT-AVUSTUKSET EDELLYTYKSET JA ESTEET

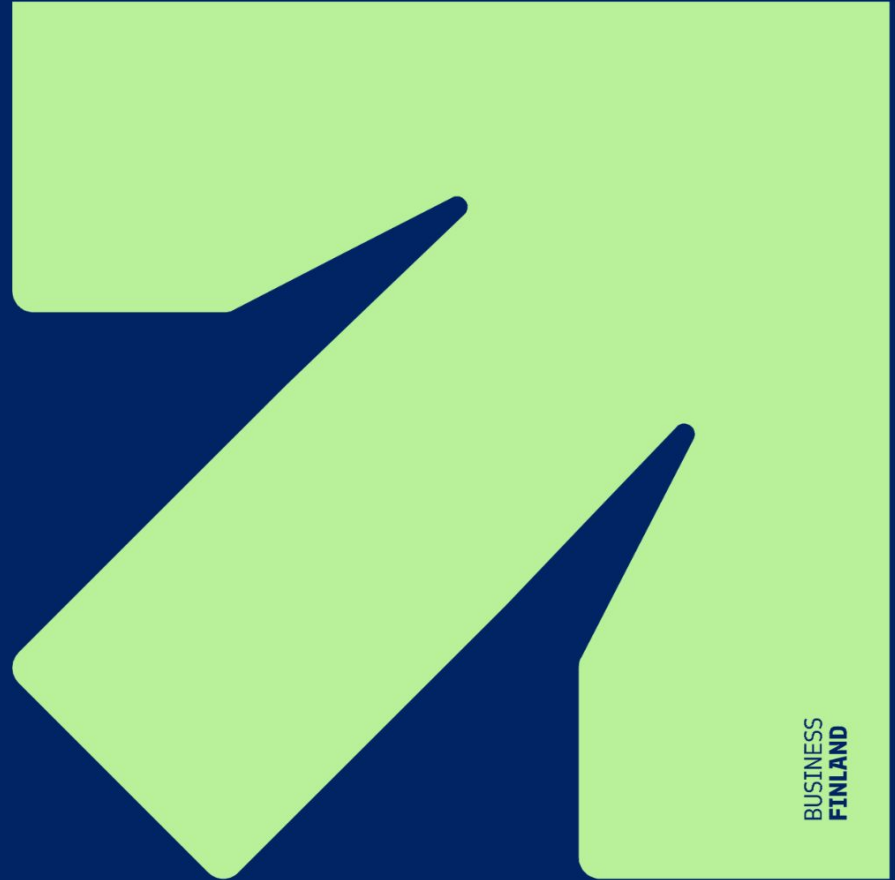
## EDELLYTYKSET

- Riittävät rahavarat projektin toteuttamiseen
  - vähimmäisvaatimus 67 000 euroa (alle 5 v yritykset) tai 134 000 euroa (yli 5 v yritykset)
  - yrityksellä on oltava lisäksi riittävät varat myös muiden projektinaikaisten kustannusten maksamiseen
- Vähintään 50 000 euron oman pääoman ehtoinen rahoitus
- Riittävät henkilöresurssit ja osaaminen
  - vähimmäisvaatimus 2 henkilön tiimi

## ESTEET

- Sprint-avustusta ei myönnetä
  - alle 5 v yritykselle, joka on jo saanut Tempo-, Sprint-, T&K-, Nuoret innovatiiviset yritykset (NIY)- tai Deeptech Accelerator (DTA)-rahoituksen,
  - iästä riippumatta, jos saman ratkaisun kehittämiseen on myönnetty yllä mainittua rahoitusta hakijalle, samaan konserniin kuuluvalla yritykselle tai jollekin muulle yritykselle
  - keskisuurelle tai suurelle yritykselle, tai
  - jos yrityksen de minimis -kiintiö ylittyy

# CO- INNOVATION RAHOITUS



BUSINESS  
FINLAND

# CO-INNOVATION

## Rahoitusta yritysten ja tutkimusorganisaatioiden uutta osaamista luoviin yhteishankkeisiin

- Yritykset ja tutkimusorganisaatiot kehittävät uutta osaamista ja innovaatioita liiketoiminnan tarpeisiin
- Tavoitteena on merkittävä kaupallinen hyödyntäminen tulevaisuuden vientiliiketoiminnassa
- Yritysryhmälle tai tutkimusorganisaatioille sekä vähintään kolmelle yritykselle, joista vähintään kaksi on hakenut t&k-hankkeilleen rahoitusta Business Finlandilta
- Konsortiolla on yhteinen tavoite ja suunnitelma tavoitteen saavuttamiseksi
- Co-Innovation-hanke toteutetaan yritysten ja tutkimusorganisaatioiden tiiviissä yhteistyössä
- Rahoitus on jatkuvasti haettavissa.





## HYVÄ CO-INNOVATION KONSORTIO

- Yhteinen visio – kyseessä ei ole vain projekti
  - Todellinen ja suunniteltu yhteistyö
- Kunkin kumppanin mukanaolo on perusteltu
- ja odotukset projektille selkeät.
- Max 5-6 yritystä, tyypillisesti 6-8 osallistujaa on hyvä ryhmä.
- Usein tarvitaan suuria yrityksiä tulosten skaalaamiseksi
- Osallistuvat yritykset taloudellisesti vakaita
- Keskinäinen luottamus

# T&K-rahoitus yrityksille

**Tutkimus, kehitys ja pilotointi on kaikenkokoisille yrityksille suunnattu rahoituspalvelu**

- Yritys voi hakea T&K-rahoitusta joko yksittäiselle yrityshankkeelle tai osana co-innovation yhteishanketta.
- Ei lähtökohtaisesti toimialarajoituksia.
- T&K-rahoitusta myönnetään avustuksena tai lainana riippuen projektin luonteesta.
- Projektien sisältö on teollista tutkimusta, kokeellista kehittämistä tai yhdistelmä näistä.
- Pilotointiprojekteissa nopeutetaan tuotteen, palvelun, prosessin tai toimintamallin kaupallistamista testaamalla ratkaisun toimivuutta yhteistyössä asiakkaan kanssa.



# T&K-RAHOITUS YRITYKSILLE

- Laina on tarkoitettu yrityksen kehitys- ja pilotointiprojekteihin:
- Pk-yritykset 50 % (70 %)
- Midcap ja suuret yritykset 50 %

Avustusta tutkimukseen ja uuden osaamisen luomiseen. Tuloksena yritykselle syntyy uutta tietoa ja osaamista tuotekehitystyön perustaksi:

- Pk-yritykset 50 % (60 %)
- Midcap ja suuret yritykset 40 % (50 %)



# MITÄ YRITYKSILTÄ VAADITAAN?

- Business Finlandin myöntämä rahoitus on harkinnanvaraista
- Riittävät henkilöstö- ja taloudelliset resurssit projektin toteuttamiseksi muun yritystoiminnan ohella.
- Kehitettävän/tutkittavan ratkaisun uutuusarvo, kilpailuetu ja hyödyt
- Yritys hakee kansainvälistä kasvua T&K-projektin avulla
- Riittävän yksityiskohtainen oma projektisuunnitelma.



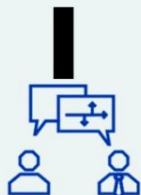
# Aloita rekisteröitymällä My Business Finland -palveluun

## RAHOITUS- NEUVONTA



Testaa yrityksesi valmiudet täyttämällä profiilisi My Business Finland -palvelussa

- Rekisteröitymällä My Business Finland -palveluun ja antamalla perustiedot näet heti ne palvelut, jotka sopivat yrityksellesi juuri nyt. Innovatiiviset, kansainvälistä kasvua tavoittelevat yritykset saavat kasvuvision täytettyään mahdollisuuden keskustella asiantuntijan kanssa yrityksen suunnitelmista ja Sprint -rahoituksen soveltuvuudesta yrityksen ajankohtaisiin tarpeisiin.
- Keskustelussa käydään läpi yrityksen tilanne, tavoitteet ja rahoitushaun sopivuus. Sparrauksen ja saadun palautteen perusteella yritys voi tämän jälkeen edetä jättämään rahoitushakemuksen Business Finlandin asiointipalvelussa.



Sopivat yritykset voivat varata Teams-tapaamisen rahoitusasiantuntijan kanssa



Sähköinen rahoitushakemus



Asiakkaan ja hankkeen arviointi, kuuleminen tarvittaessa



Rahoitusehdotus



Rahoituspäätös, tieto asiakkaalle



Ennakko, hankkeen toteutus



Loppuraportti ja maksatus

## SEURANTA

# KIITOS!



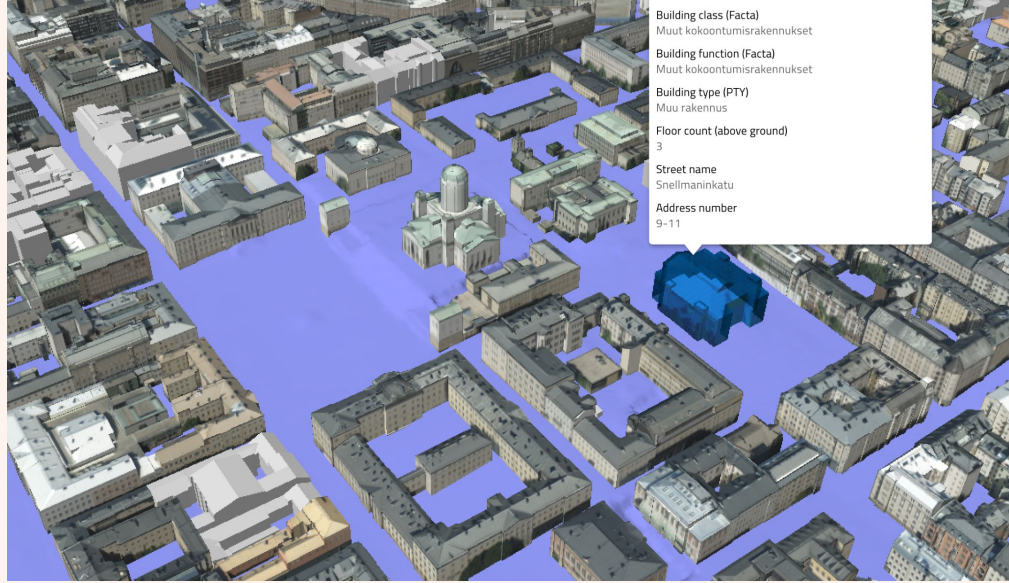
Johtava asiantuntija Veronica Nyberg  
[veronica.nyberg\(at\)businessfinland.fi](mailto:veronica.nyberg(at)businessfinland.fi)

BUSINESS  
FINLAND



# FORUM VIRIUM HELSINKI

# FORUM VIRIUM HELSINKI



Building class (Facta)  
Muut kokoontumisrakennukset

Building function (Facta)  
Muut kokoontumisrakennukset

Building type (PTY)  
Muu rakennus

Floor count (above ground)  
3

Street name  
Snellmaninkatu

Address number  
9-11

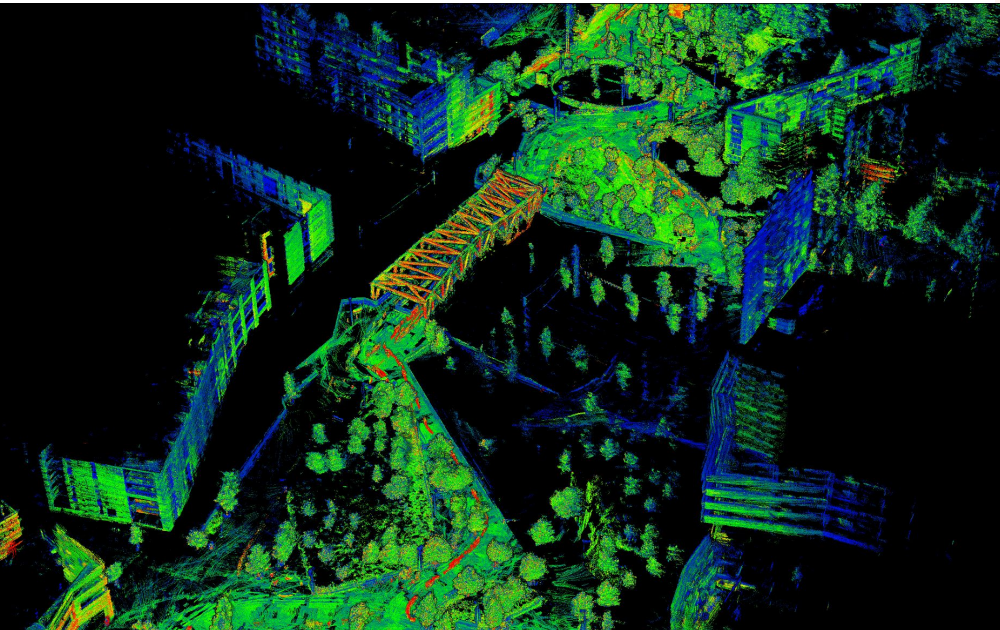
Yritysten mahdollisuudet  
innovaatiohankkeissa

# Mikä on Forum Virium Helsinki?



- Helsingin kaupungin omistama non-profit innovaatioyhtiö
- Älykaupunki, älyliikenne ja data
- Töissä 55-60 huippuasiantuntijaa
- Teemme erilaisia EU- ja kansallisesti rahoitettuja innovaatiohankkeita paikallisista yhteiseurooppalaisiin
- Projektirahoitus 4–6 M€ / vuosi
- Yksi Suomen tehokkaimmista EU-rahoituksen hyödyntäjistä
- Autamme kaupunkia hyödyntämään innovatiivisia ratkaisuja, tiivis yhteistyö yritysten ja tutkimuslaitosten kanssa

# Miksi yritysten kannattaa osallistua innovaatiohankkeisiin ?



- Rahoitusta yhteiskehittämiseen, tutkimukseen ja tuotekehitykseen (avoimet kokeiluhaut, PCP hankkeet)
- Pilotointi- ja kehitysmahdollisuudet aidossa ympäristöstä
- POC, referenssejä
- Kontaktit julkiseen tilaajasektoriin, muihin yrityksiin ja TKI-toimijoihin
- Uusien liiketoimintamallien kehittäminen ja markkinoille pääsyn helpottuminen
- Hankkeiden aktiviteettien ja tulosten hyödyntäminen

# Miten?

- Verkostoidu niiden kanssa, jotka mukana hanketoiminnassa
- Hankekumppaniksi hankevalmisteluvaiheessa (esim. Horisontti Eurooppa -rahoitushaut)
- Innovaatiokilpailut / Open Callit, joilla haetaan ratkaisuja hankkeiden aikana
- Seuraa aktiivisesti innovaatiokilpailujen mahdollisuuksia sekä rahoitushakuja (nettisivut)
- HUOM! Osallistumisen mahdollisuudet ja tapa riippuu aina hankkeesta ja rahoitusinstrumentista

Osallistu:  
[forumvirium.fi](https://forumvirium.fi)



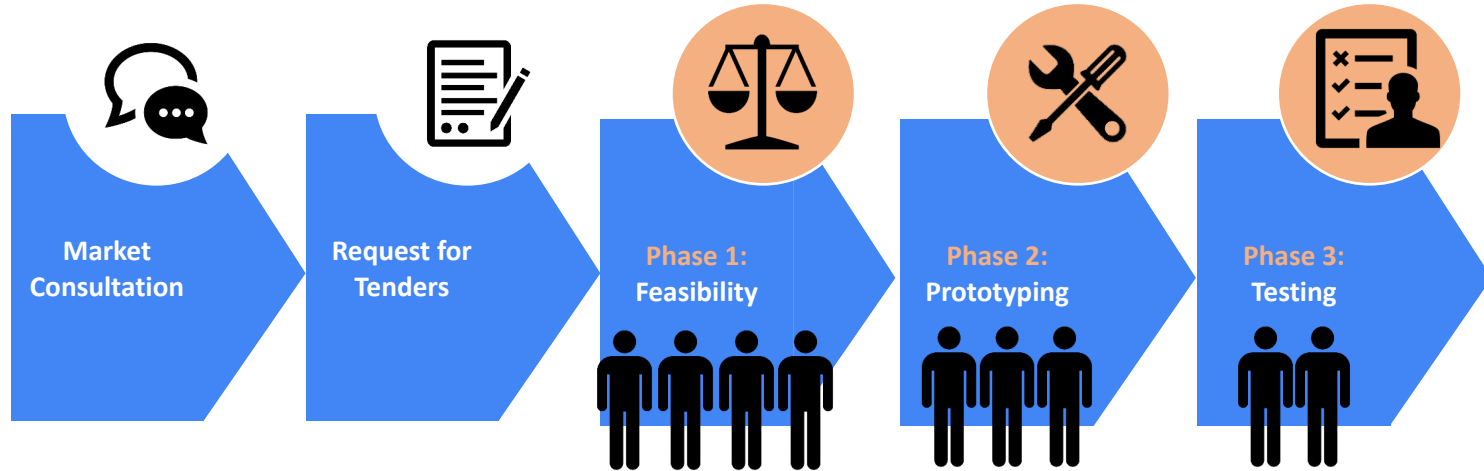
# Esikaupallinen hankinta (PCP)

- Pre-Commercial Procurement (PCP) on erityinen innovaatiohanketyyppi ja hankintamalli
- Kehitetään ratkaisuja, joita ei ole vielä kaupallisesti saatavilla
- Vastaa julkisen sektorin, esim. kaupunkien, yhteisiin, pitkän aikavälin haasteisiin
- Hankkeissa hankkijat (Buyers Group) suunnittelevat haasteen ja toteuttavat avoimen innovaatiohankintaprosessin
- Useat ratkaisutoimittajat saavat vaiheittain rahoitusta kehittääkseen ratkaisuja rinnakkain
- Yritykset omistavat kehitettyjen ratkaisujen tulokset, mukaan lukien IPR:t, ostajaryhmällä on kuitenkin rojaltivapaa käyttöoikeus tuloksiin PCP:n päätyttyä

## **HYÖDYT YRITYKSILLE:**

- Rahoitusta tuotekehitykseen
- Asiakaskunta julkiselta sektorilta
- Ratkaisun yhteiskehittäminen asiakkaiden kanssa
- Alusta ratkaisujen pilotointiin ja validoimiseen, referenssejä

# Esikaupallinen hankinta (PCP)



Example:

<https://pcp-wise.eu/call-for-tenders/>

Number of suppliers reduces with each phase

Funding per supplier increases with each phase

# Esimerkkejä Forum Viriumin PCP-hankkeista

SILVER 2012-2016, 7 hankkijaa: Vanhustenhoivan robotit. 32 tarjousta > 7 valittiin

Select4Cities 2015-2019, 5 hankkijaa: IoE-palveluiden kehitys ja testaaminen. 28 tarjousta > 10 valittiin.

FABULOS 2018-2021 6 hankkijaa: automaattibussit joukkoliikenteeseen. 6 tarjousta > 5 valittiin

AI4Cities 2020-2022, 6 hankkijaa: Tekoälyratkaisut hiilineutraaliuuden nopeuttamiseen. 97 tarjousta > 41 valittiin.

Circular PSP 2023-2026, 8 hankkijaa: Kiertotalousratkaisut. 15 tarjousta > 5 valittiin

SPACE4Cities 2024 -, Satelliittidataratkaisut kaupunkihallintaan. 141 tarjousta > 20 valittiin -> top 10 -> top 5.

PCP-WISE 1/2025-, Vesihuolto satelliittidatan avulla. 5 valittiin alkuvuodesta 2026 -> top 3 -> top 2



# Mistä löytää tietoa?

- EU:n rahoitushaut:  
<https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>
- Forum Viriumin nettisivut:  
<https://forumvirium.fi/esittely/avoimet-kokeiluhaut-ja-innovaatiokilpailut/>
- EU:n avoimia kilpailuja, esim. PCP:t: Tenders Electronic Daily - TED:  
<https://ted.europa.eu/en/>
- Käynnissä olevien hankkeiden omat sivustot



JARI ÄNGESLEVÄ



# Venture Capital & Growth Funding in Finland 2026

A Roadmap for High-Growth Companies Seeking Professional Funding

---

 PRESENTER

Jari P. Ängeslevä

 CONTEXT

Insights for Companies on Scaling and Capital Acquisition

The State of the Finnish Market (2026)

# The Post-Stagnation Shift: Efficiency is the New Growth

## The Global Standard

Finnish VCs now expect international scalability from day one. Finland is the lab; the world is the market.

## Quality over Quantity

The "Growth at all costs" era is over. Investors are looking for Efficient Growth and a clear path to profitability (Breakeven).

## Sector Focus

High interest in AI, Deep Tech, Green Transition (Energy), Defense, and B2B SaaS.



## The Investor's Lens

# What Are VCs Actually Buying?



### TAM (Total Addressable Market)

Is the problem big enough to justify a 10x–100x return?



### The "A-Team"

Investors bet on the jockey, not just the horse. Do you have the execution power to survive the "Valley of Death"?



### Defensibility (Moat)

What stops a global giant from copying you tomorrow? Focus on IPR, data network effects, or unique technical barriers.



### Scalability

Can you double your revenue without doubling your headcount?

## The Funding Ladder

# Understanding Where You Stand



## The "Due Diligence" Reality Check

# What Happens When the Hood is Opened?



Every claim you make will be verified. Preparation is everything.

### 1 Financial Integrity

Are your projections based on data or "hopium"?

### 2 Legal Hygiene

Are your Cap Table, Shareholder Agreements (SHA), and IPR ownership 100% clean?

### 3 Technical Audit

Is your tech stack sustainable, or are you sitting on a mountain of technical debt?

## Common Pitfalls in Pitching

# Why 99% of Applications are Rejected



### Unrealistic Valuation

Don't price yourself out of the market before you start.



### Solution in Search of a Problem

If you can't define the "pain" in 30 seconds, the "medicine" doesn't matter.



### Lack of Honesty

Hidden flaws are always found during Due Diligence. Transparency builds the trust needed for a 7-year "marriage."



# FVH Rahoitusinfo 2.3.2026

## ERKKI ja Urban Mobile Robotics -hankkeet

Hankkeet ovat Euroopan unionin osarahoittamia (EAKR)



Euroopan unionin  
osarahoittama



Uudenmaan liitto  
Nylands förbund



**URBAN  
MOBILE  
ROBOTICS**

**FORUM  
VIRIUM  
HELSINKI**

# ERKKI

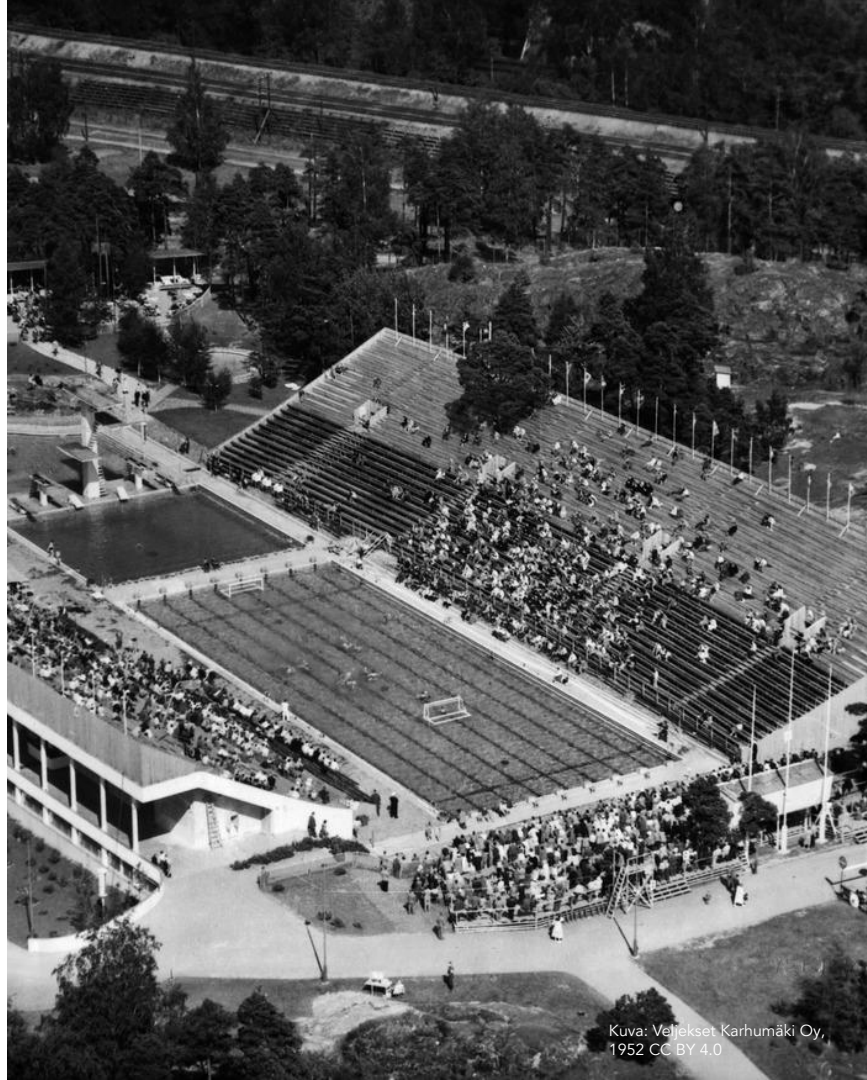
Kesto: 3/2024 – 8/2026

Rahoitus: Euroopan aluekehitysrahasto (EAKR)

Budjetti: 455 874 €

Partnerit: FVH ja GNF

- Energiatehokkuus haasteellisissa julkisissa kulttuuri- ja vapaa-ajan kiinteistöissä
- Innovatiivisia, teknologisia ja digitaalisia ratkaisuja yhteiskehittäen tehostamaan kiinteistöjen energiaterhokkuutta.
- Uusia toimintamalleja osana SRI arviointeja
- Haasteellisten julkisten kiinteistöjen energiaterhokkuuteen liittyvä ekosysteemi



# Urban Mobile Robotics

Kesto: 4/2025 – 5/2027

Rahoitus: Euroopan aluekehitysrahasto (EAKR)

Budjetti: 668 000 €

Partnerit: FVH ja Metropolia

- Rakentaa pääkaupunkiseudulle kaupunkirobotiikan oma innovaatioekosysteemi
- Kehittää ja testata uusia robotiikkaratkaisuja tehostamaan kaupungin toimivuutta
- Edistää erityisesti pk-yritysten ja startupien kasvua ja kansainvälistymistä.



# Tulevat tapahtumat



## Urban Mobile Robotics

- 16.4. Yhteistyömahdollisuudet hankkeiden kautta, Metropolia, Robo Garage
- 18.5. Rahoitushakemusten työpaja, puhujina mm. Lauri Kokkila/[Inventure.vc](https://www.inventure.fi/) (Wolt, Swappie, Upcloud)

## ERKKI viiteryhmätyöpaja 14.4.

- <https://gnf.fi/fi/tervetuloa-erkki-viiteryhmakokoukseen-14042026/>
- Pilotointiohjelman tulokset ja SRI-selvitykset

OTA YHTEYTTÄ!

<https://forumvirium.fi/projektit/erkki/>

<https://urbanmobilerobotics.fi/>

# FORUM VIRIUM HELSINKI

@forumvirium | forumvirium.fi



**Euroopan unionin  
osarahoittama**



Ville Santala  
Projektipäällikkö



Pyry Tamminen  
Tekninen asiantuntija



Aleksis Pillai  
Projektipäällikkö





STARTUP SANASTO

## A

**A/B testing:** Kokeilu, jossa käyttäjille näytetään satunnaisesti kaksi tai useampia versioita verkkosivusta tai sovelluksesta, jotta voidaan selvittää, kumpi versio saavuttaa paremmin asetetun tavoitteen.

**Accelerator:** Ohjelma, jossa startupit liittyvät muiden yritysten ryhmään kiinteäksi ajaksi saadakseen rahoitusta, koulutusta ja mentorointia.

**Accredited investor:** Korkean varallisuustason henkilö tai yhteisö, jolla on oikeus sijoittaa rekisteröimättömiin arvopapereihin.

**Acqui-hiring:** Yrityskauppa, jossa yritys ostetaan ensisijaisesti sen työntekijöiden rekrytoimiseksi eikä niinkään sen tuotteiden tai palveluiden vuoksi.

**Add-on service:** Lisäominaisuus tai -palvelu, jota myydään varsinaisen päätuotteen ohessa.

**Adventure capitalist:** Pääomasijoittaja, joka keskittyy erityisesti kehittyviin markkinoihin tai teknologioihin ja osallistuu yritysten toimintaan hyvin aikaisessa vaiheessa.

**Agile:** Iteratiivinen projektinhallinta- ja ohjelmistokehitysmenetelmä, joka korostaa nopeaa arvon tuottamista, jatkuvaa arviointia ja kykyä reagoida muutoksiin.

**Alpha testing:** Ohjelmistotestauksen ensimmäinen vaihe, joka suoritetaan yleensä sisäisesti tai hyvin rajoitetun ryhmän kesken.

**Angel Capital Association:** Pohjois-Amerikan akkreditoitujen enkelisijoittajien ammattiliitto.

**Angel investor:** Varakas yksityishenkilö, joka tarjoaa rahoitusta startuppeille vastineeksi yrityksen osakkuudesta.

**Angel network:** Enkelisijoittajien muodostama ryhmä, joka arvioi ja sijoittaa startuppeihin yhdessä.

**Annex fund:** Lisärahoisto, joka tarjoaa ylimääräistä pääomaa varsinaisten rahastosijoitusten täydennykseksi.

**Anti-dilution provision:** Sopimuslauseke, joka suojaa sijoittajan omistusosuutta laimenemiselta tulevilla sijoituskierroksilla.

**ARR:** Vuotuinen jatkuva liikevaihto, joka on keskeinen mittari tilauspohjaisille liiketoiminnoille.

**Articles of incorporation:** Viralliset asiakirjat, jotka dokumentoivat yrityksen perustamisen viranomaisille.

**AUM:** Hallinnoitavan varallisuuden kokonaismäärä sijoitusmaailmassa.

## B

**B2B:** Liiketoimintamalli, jossa yritys myy tuotteita tai palveluita toisille yrityksille.

**B2B2C:** Liiketoimintamalli, jossa yritys myy tuotettaan toisen yrityksen kautta loppuasiakkaalle.

**B2C:** Liiketoimintamalli, jossa yritys myy tuotteitaan suoraan kuluttajille.

**BAT:** Lohkoketjupohjainen järjestelmä median kuluttajien huomion ja ajan seuraamiseen Brave-selaimessa.

**Beta testing:** Viimeinen testausvaihe ennen tuotteen julkistamista laajemmalle yleisölle.

**Bitcoin:** Hajautettu virtuaalivaluutta, joka toimii vertaisverkossa ilman välikäsiä.

**Black swan:** Täysin ennustamaton ja harvinainen tapahtuma, jolla on vakavat seuraukset.

**Blockchain:** Hajautettu tietokantateknologia, jossa tieto on jaettu verkon kaikille solmuille turvallisuuden ja yksityisyyden parantamiseksi.

**Book value:** Yrityksen arvo, joka lasketaan vähentämällä varoista kaikki velat.

Tässä on sanakirja dokumentin termeistä aakkosjärjestyksessä:

**Bootstrapping:** Prosessi, jossa yritystä rakennetaan tyhjästä pelkästään tulovirran, henkilökohtaisten varojen tai säästöjen avulla. Bootstrapped-yrityksellä ei ole ulkopuolisten kumppaneiden tai sijoittajien rahoitusta. Alkuaikoina keskeistä on myynnin maksimointi, kulujen minimointi sekä resurssien pyytäminen, lainaaminen ja vaihtokauppa. Yritys voi hyödyntää muiden organisaatioiden, kuten suuryritysten ja yliopistojen, tarjoamaa tilaa, verkostoja ja mentorointia kasvaakseen.

**Bridge round:** Rahoituskierros, joka tapahtuu suurempien rahoituskierrosten välissä. Sen tarkoituksena on tarjota lisärahoitusta, jotta yritys saavuttaa tavoitteet ja mittarit, joita tarvitaan suuremman rahoituskierroksen avaamiseen. Kierroksen rahoittavat yleensä nykyiset sijoittajat. Se voi olla merkki siitä, ettei tavoitteita ole saavutettu, mutta se voi tapahtua myös

positiivisessa tilanteessa, jolloin lisäraha mahdollistaa seuraavan kierroksen nostamisen paremilla ehdoilla.

**Broker:** Henkilö, joka toimii yksilöiden ja yritysten puolesta auttaakseen heitä keräämään pääomaa. He työskentelevät yleensä rahastoverkostojen ja varakkaiden yksityishenkilöiden kanssa. Välittäjät ottavat usein onnistumismaksun ja osakkeita auttamistaan yrityksistä. He toimivat yleensä myöhemmän vaiheen kasvuyritysten kanssa, mutta joskus myös alkuvaiheen yritysten kanssa.

**Build verification testing:** Katso: Smoke testing.

**Burn rate:** Yrityksen kuukausittain käyttämä kokonaisrahamäärä, joka kattaa kaikki kulut, kuten palkat, toimistot ja yleiskustannukset. Se on läheisessä yhteydessä siihen, kuinka kauan yrityksen rahat riittävät (runway).

**Buyout:** Yrityskauppatyyppi, jossa yritys tai sijoittaja hankkii määräysvallan tai 100 prosentin omistusosuuden toisesta yrityksestä. Esimerkkejä ovat Facebookin tekemät WhatsApp- ja Instagram-ostot.

## C

**CAC:** Lyhenne sanoista customer acquisition cost (asiakashankintakustannus). Se mittaa, kuinka paljon resursseja ja kuluja organisaation on käytettävä uuden asiakkaan hankkimiseen. Se on sijoittajille keskeinen mittari, jolla on suuri vaikutus yrityksen kykyyn kasvaa ja olla kannattava.

**Cap:** Lyhenne sanoista valuation cap (arvonmäärityskatto). Se on tyypillisesti SAFE-sopimuksissa tai vaihtovelkakirjalainoissa käytettävä ehto, joka mahdollistaa sijoituksen muuntamisen osakkeiksi tiettyyn enimmäishintaan asti. Esimerkiksi jos katto on 5 miljoonaa euroa, mutta seuraava kierros tehdään 8 miljoonan euron arvolla, sijoitus muuntuu osakkeiksi 5 miljoonan euron arvonmäärityksen mukaan.

**Capital:** Yleistermi kaikelle, mikä tuottaa arvoa tai hyötyä omistajalleen, kuten laitteet, varastot, immateriaalioikeudet ja sijoituskäyttöön tarkoitettu käteinen.

**Capital expenditure:** Tunnetaan myös nimellä CapEx; varoja, joita yritys käyttää fyysisen omaisuuden, kuten kiinteistöjen, teknologian tai laitteiden hankkimiseen, päivittämiseen ja ylläpitämiseen.

**Capital under management:** Katso: AUM.

**Capitalisation table:** Tunnetaan myös nimellä cap table; analyysi, joka osoittaa yrityksen omistusosuudet, osakkeiden laimenemisen ja osakkeiden arvon kunkin sijoituskierroksen kohdalla perustajien, sijoittajien ja muiden omistajien osalta. Ne ovat tärkeitä, jotta varmistetaan perustajien ja tiimien säilyminen riittävinä omistajina kannustavuuden vuoksi.

**Capitalise:** Yritys voi pääomittaa itsensä keräämällä pääomaa yleensä osakkeita vastaan tai velkana. Tätä pääomaa käytetään liiketoiminnan jatkuvien kulujen rahoittamiseen.

**Carried interest:** Tunnetaan myös nimellä carry; voitto-osuus, jonka sijoittajat saavat palkkiona

onnistuneesta rahastosta tai sijoituksesta. Sijoitusrahastot veloittavat yleensä 0–30 prosenttia carrya, 20 prosentin ollessa standardi.

**Cash flow positive:** Tilanne, jossa rahaa tulee sisään enemmän kuin sitä menee ulos. Kun kulut on vähennetty tuloista, pankkitilillä on positiivinen summa rahaa.

**Cash-out date:** Arvio siitä, milloin yrityksen rahat loppuvat. Se ilmaistaan yleensä kuukausina. Esimerkiksi jos yritys kuluttaa 50 000 euroa kuukaudessa ja pankissa on 500 000 euroa, rahat loppuvat 10 kuukauden kuluttua.

**Churn rate:** Vuosittainen prosenttiosuus asiakkaista, jotka lopettavat palvelun tilaamisen, tai työntekijöistä, jotka jättävät työpaikkansa. Se on tärkeä mittari yrityksen arvon ja tuotteen koetun arvon määrittämisessä.

**Clawback:** Työsopimuksiin sisällytettävä lauseke, jonka avulla yritys voi ottaa takaisin työntekijän osakeoptiot, jos tämä esimerkiksi lähtee yrityksestä aikaisin, suoriutuu huonosti tai erotetaan painavasta syystä.

**Cohort:** Ryhmä ihmisiä, joilla on jotain yhteistä, kuten esimerkiksi startup-kiihdyttämöön osallistuva yritysjoukko.

**Committed capital:** Rahamäärä, jonka sijoittaja sitoutuu sijoittamaan pääomasijoitusrahastoon tai muuhun rahastoon. Sitä ei yleensä makseta kokonaisuudessaan heti, vaan se nostetaan sijoituskohde kerrallaan tai sovitun aikataulun mukaan.

**Common stock:** Termi, jolla tarkoitetaan yrityksen omistusosuuksia (osakkeita). Se on

positiivisessa tilanteessa, jolloin lisäraha mahdollistaa seuraavan kierroksen nostamisen paremmilla ehdoilla.

**Broker:** Henkilö, joka toimii yksilöiden ja yritysten puolesta auttaakseen heitä keräämään pääomaa. He työskentelevät yleensä rahastoverkostojen ja varakkaiden yksityishenkilöiden kanssa. Välittäjät ottavat usein onnistumismaksun ja osakkeita auttamistaan yrityksistä. He toimivat yleensä myöhemmän vaiheen kasvuyritysten kanssa, mutta joskus myös alkuvaiheen yritysten kanssa.

**Build verification testing:** Katso: Smoke testing.

**Burn rate:** Yrityksen kuukausittain käyttämä kokonaisrahamäärä, joka kattaa kaikki kulut, kuten palkat, toimistot ja yleiskustannukset. Se on läheisessä yhteydessä siihen, kuinka kauan yrityksen rahat riittävät (runway).

**Buyout:** Yrityskauppatyyppi, jossa yritys tai sijoittaja hankkii määräysvallan tai 100 prosentin omistusosuuden toisesta yrityksestä. Esimerkkejä ovat Facebookin tekemät WhatsApp- ja Instagram-ostot.

## C

**CAC:** Lyhenne sanoista customer acquisition cost (asiakashankintakustannus). Se mittaa, kuinka paljon resursseja ja kuluja organisaation on käytettävä uuden asiakkaan hankkimiseen. Se on sijoittajille keskeinen mittari, jolla on suuri vaikutus yrityksen kykyyn kasvaa ja olla kannattava.

**Cap:** Yleisnimitys sanoista valuation cap (arvonmäärityskatto). Se on tyypillisesti SAFE-sopimuksissa tai vaihtovelkakirjalainoissa käytettävä ehto, joka mahdollistaa sijoituksen muuntamisen osakkeiksi tiettyyn enimmäishintaan asti. Esimerkiksi jos katto on 5 miljoonaa euroa, mutta seuraava kierros tehdään 8 miljoonan euron arvolla, sijoitus muuntuu osakkeiksi 5 miljoonan euron arvonmäärityksen mukaan.

**Capital:** Yleistermi kaikelle, mikä tuottaa arvoa tai hyötyä omistajalleen, kuten laitteet, varastot, immateriaalioikeudet ja sijoituskäyttöön tarkoitettu käteinen.

**Capital expenditure:** Tunnetaan myös nimellä CapEx; varoja, joita yritys käyttää fyysisen omaisuuden, kuten kiinteistöjen, teknologian tai laitteiden hankkimiseen, päivittämiseen ja ylläpitämiseen.

**Capital under management:** Katso: AUM.

**Capitalisation table:** Tunnetaan myös nimellä cap table; analyysi, joka osoittaa yrityksen omistusosuudet, osakkeiden laimenemisen ja osakkeiden arvon kunkin sijoituskierroksen kohdalla perustajien, sijoittajien ja muiden omistajien osalta. Ne ovat tärkeitä, jotta varmistetaan perustajien ja tiimien säilyminen riittävinä omistajina kannustavuuden vuoksi.

**Capitalise:** Yritys voi pääomittaa itsensä keräämällä pääomaa yleensä osakkeita vastaan tai velkana. Tätä pääomaa käytetään liiketoiminnan jatkuvien kulujen rahoittamiseen.

**Carried interest:** Tunnetaan myös nimellä carry; voitto-osuus, jonka sijoittajat saavat palkkiona

onnistuneesta rahastosta tai sijoituksesta. Sijoitusrahastot veloittavat yleensä 0–30 prosenttia carrya, 20 prosentin ollessa standardi.

**Cash flow positive:** Tilanne, jossa rahaa tulee sisään enemmän kuin sitä menee ulos. Kun kulut on vähennetty tuloista, pankkitilillä on positiivinen summa rahaa.

**Cash-out date:** Arvio siitä, milloin yrityksen rahat loppuvat. Se ilmaistaan yleensä kuukausina. Esimerkiksi jos yritys kuluttaa 50 000 euroa kuukaudessa ja pankissa on 500 000 euroa, rahat loppuvat 10 kuukauden kuluttua.

**Churn rate:** Vuosittainen prosenttiosuus asiakkaista, jotka lopettavat palvelun tilaamisen, tai työntekijöistä, jotka jättävät työpaikkansa. Se on tärkeä mittari yrityksen arvon ja tuotteen koetun arvon määrittämisessä.

**Clawback:** Työsopimuksiin sisällytettävä lauseke, jonka avulla yritys voi ottaa takaisin työntekijän osakeoptiot, jos tämä esimerkiksi lähtee yrityksestä aikaisin, suorituu huonosti tai erotetaan painavasta syystä.

**Cohort:** Ryhmä ihmisiä, joilla on jotain yhteistä, kuten esimerkiksi startup-kiihdyttämöön osallistuva yritysjoukko.

**Committed capital:** Rahamäärä, jonka sijoittaja sitoutuu sijoittamaan pääomasijoitusrahastoon tai muuhun rahastoon. Sitä ei yleensä makseta kokonaisuudessaan heti, vaan se nostetaan sijoituskohde kerrallaan tai sovitun aikataulun mukaan.

**Common stock:** Termi, jolla tarkoitetaan yrityksen omistusosuuksia (osakkeita). Se on

yleisin osakelaji, jota suurin osa alkuvaiheen sijoittajista ja työntekijöistä saa. Tavallisten osakkeiden omistajilla on äänioikeus, mutta he ovat viimeisenä jonossa varojen jaossa yrityksestä poistuttaessa (exit).

**Community:** Startup-yhteisö tai ekosysteemi, joka koostuu erilaisista resursseista ja ihmisistä, jotka auttavat yrittäjiä menestymään. Se voi perustua sijaintiin tai toimialaan. Yhteisö tarjoaa näkemyksiä asiakkailta, pääomaa sijoittajilta, osaajia työmarkkinoilta sekä tukea kokeneilta yrittäjiltä ja mentoreilta.

**Composable:** Hajautetun rahoituksen (DeFi) ydinajatus, jossa Ethereum-verkossa toimivat protokollat ovat keskenään yhteensopivia. Niitä voidaan käyttää "LEGO-palikoiden" tavoin, joita voidaan lisätä, poistaa ja järjestellä uudelleen tarpeen mukaan älysopimusten avulla.

**Confidence testing:** Katso: Smoke testing.

**Conversion rate:** Mittari (KPI), joka seuraa käyttäjien siirtymistä vaiheesta toiseen, kuten verkkosivuvierailusta ostokseen tai sovelluksen lataamisesta rekisteröityneeksi tai maksavaksi käyttäjäksi.

**Convertible note:** Lyhytaikainen velkakirja, joka muuntuu osakepääomaksi myöhemmällä rahoituskierroksella. Siihen liittyy yleensä korko, mutta rahan sijaan sijoittaja saa suuremman osuuden yrityksen osakkeista. Se sisältää usein arvonmäärityskaton tai alennuksen (discount), ja sitä käytetään yleensä pre-seed- ja seed-vaiheissa.

**Convertible preferred stock:** Erityinen osakelaji, joka antaa omistajalleen oikeuden

vaihtaa osakkeet ennalta määrättyyn määrään kantaosakkeita tietyin ajan kuluttua.

**Cottage business:** Tunnetaan myös nimellä elämäntapaliiketoiminta (lifestyle business). Yritys, jota pyöritetään ensisijaisesti omistajien ja työntekijöiden elintason ja halutun yritys-koon ylläpitämiseksi ilman tarvetta ulkopuoliselle kasvupääomalle.

**Covenant:** Sopimuslauseke, jossa yksilö tai yritys sitoutuu tekemään tai olemaan tekemättä tiettyjä asioita. Esimerkiksi työsopimusten kilpailukielto on tällainen rajoittava lauseke.

**Co-working space:** Yhteisöllinen työtila, jossa eri yritysten työntekijät jakavat toimiston. Tämä säästää kustannuksia ja tarjoaa yhteiset palvelut, kuten laitteet, sähkön ja vastaanoton. Esimerkkejä tarjoajista ovat WeWork ja TOG.

**Crowdfunding:** Joukkorahoitus. Hankkeen tai yrityksen rahoittamista keräämällä pieniä summia suurelta joukolta ihmisiä, yleensä verkkopalveluiden (kuten Kickstarter tai Seedrs) kautta.

**Cryptography:** Kryptografia. Prosessi, jossa teksti muutetaan lukukelvottomaan muotoon ja takaisin. Sitä käytetään tiedon turvalliseen tallentamiseen ja lähettämiseen niin, että vain tarkoitettu vastaanottaja voi lukea sen. Suojaa tietoa muuttamiselta ja varkauksilta.

**Cryptocurrency:** Kryptovaluutta. Kryptografialla suojattu digitaalinen tai virtuaalinen valuutta, jota on lähes mahdotonta väärentää tai käyttää kahdesti. Bitcoin oli ensimmäinen laatuaan.

**CVC (Corporate Venture Capital):** Suuryritysten tekemät suorat sijoitukset ulkopuolisiin startup-yrityksiin. Tavoitteena on saavuttaa kilpailuetua ja pääsy uusiin teknologioihin. CVC-sijoittamisessa kumppanuus on usein yhtä tärkeää kuin itse sijoitus.

## D

**DAO (Decentralised Autonomous Organisation):** Hajautettu autonominen organisaatio. Yhteisövetoinen toimija, joka toimii lohkoketjussa ja jota hallitsevat sen jäsenet perinteisen hallituksen sijaan.

**DAPP (Decentralised Application):** Lohkoketjussa toimiva hajautettu sovellus. Tarjoavat yksityisyysuojaa, sillä käyttäjien ei tarvitse luovuttaa henkilötietoja vaan toiminta perustuu älysovimuksiin.

**DAU (Daily Active Users):** Päivittäiset aktiiviset käyttäjät. Mittari, joka kertoo tuotteen (esim. sovelluksen) parissa vuorokauden aikana asioineiden uniikkien käyttäjien määrän.

**Deal flow:** Diilivirta. Sijoittajien käyttämä termi, joka kuvaa heille tulevien sijoitusmahdollisuuksien virtaa eri lähteistä, kuten verkostoista tai suorista yhteydenotoista.

**Deal lead:** Diilijohtaja. Pääomasijoitusrahaston henkilö (yleensä osakas), joka vastaa sijoitusprosessin edistämisestä, kommunikoinnista yrityksen kanssa ja sopimusehtojen määrittelystä.

**Deal structure:** Diilin rakenne. Yrityksen ja sijoittajien välisen sopimuksen ehdot, jotka kattavat rahoitustavan (osakekierros tai

vaihtovelkakirjalaina) sekä osapuolten oikeudet ja velvollisuudet.

**Debt financing:** Velkarahoitus. Rahoitusmuoto, jossa yritys lainaa rahaa toimintaansa varten osakkeiden liikkeeseenlaskun sijaan. Esimerkkeinä pankkilainat tai startup-maailmassa erityiset venture debt -rahoitukset.

**Decacorn:** Yritys, jonka markkina-arvo ylittää 10 miljardia euroa.

**DeFi (Decentralised Finance):** Hajautettu finanssitekniologia. Lohkoketjupohjainen rahoitusmuoto, joka ei käytä perinteisiä välikäsiä kuten pankkeja, vaan hyödyntää älysopimuksia (usein Ethereum-alustalla).

**Decentralised web (DWeb):** Hajautettu verkko. World Wide Webin kaltainen verkko, joka ei tukeudu keskitettyihin toimijoihin (kuten Googleen). Käyttäjät omistavat ja hallitsevat omaa sisältöään.

**Demo day:** Kiihdyttämöohjelman lopuksi järjestettävä tapahtuma, jossa startupit esittelevät (pitchaavat) tuotteitaan sijoittajille ja muulle yleisölle.

**Dilution:** Diluutio eli omistuksen laimeneminen. Kun yritys laskee liikkeelle uusia osakkeita, aiempien osakkeenomistajien suhteellinen omistusosuus pienenee.

**Dilution protection:** Laimenemissuoja. Sopimusehto, joka suojaaa sijoittajan omistusosuutta arvon laskulta myöhemmillä sijoituskiirroksilla.

**Disclosure document:** Julkistamisasiakirja. Oikeudellinen asiakirja, jossa perustajat ja sijoittajat ilmoittavat mahdolliset yritykseen vaikuttavat riskit tai ongelmat, kuten velat tai oikeusjutut.

**Disruptors:** Disruptorit. Yrityksiä, jotka hyödyntävät teknologiaa tehostaakseen prosesseja ja vallatakseen markkinaosuutta perinteisiltä toimijoilta. Esimerkkinä Uberin vaikutus taksimarkkinoihin.

**DLT (Distributed Ledger Technology):** Hajautetun kirjanpidon teknologia. Turvallinen järjestelmä, jossa tapahtumat kirjataan samanaikaisesti useaan paikkaan ilman keskitettyä hallintoa. Lohkoketju on tästä tunnetuin esimerkki.

**Double bottom line (DBL):** Kaksinkertainen tulosiivi. Mittari, joka seuraa taloudellisen tuloksen lisäksi yrityksen positiivista sosiaalista vaikuttavuutta.

**Down round:** Rahoituskierron, jossa yrityksen arvostus on alempi kuin edellisellä kierroksella. Se aiheuttaa usein merkittävää diluutiota perustajille, mutta voi toimia pelastusrenkaana yritykselle ja mahdollistaa strategian uudelleenarvioinnin.

**Downstream integration** Liiketoimintastrategia, jota kutsutaan myös nimellä *forward integration*. Siinä yritys pyrkii omistamaan tai hallitsemaan arvoketjun myöhempiä vaiheita, kuten jakelua tai logistisia toimintoja. Tunnettu esimerkki on Amazon, joka aloitti välittämällä tilauksia kustantajille, mutta siirtyi myöhemmin

omistamaan varastoja ja lopulta omat lentokone- ja rekkalaivueensa toimituksia varten.

**Drive-by deal** Sijoitus, jossa sijoittaja sijoittaa pääomaa yritykseen toivoen nopeaa tuottoa. Nämä sopimukset tapahtuvat tyypillisesti juuri ennen listautumista (pre-IPO stage), jolloin tuotto on lähes varma. Niihin liittyy yleensä vain vähän huolellista tarkastusta (due diligence) tai sijoittajan antamaa tukea yritykselle.

**DTC** Lyhenne sanoista *direct to consumer* (suoraan kuluttajalle). Se on B2C-markkinoiden osa-alue, jossa yritykset myyvät fyysisiä tuotteita suoraan asiakkaille joko kertaostoksina tai tilausperusteisesti. DTC-brändit ovat usein digitaalisia edelläkävijöitä, joilla ei ole fyysisiä liiketiloja tuotteiden testaamiseen. Esimerkkejä ovat Allbirds, HelloFresh ja Casper.

**Due diligence** Prosessi, jossa sijoittajat ja muut tahot perehtyvät yrityksen rakenteeseen. Pääomasijoittajat (VC) ja enkelisijoittajat tarkastavat yrityksen tilit, oikeudelliset sopimukset ja muun datan ennen sijoituspäätöstä. Se on eräänlainen taustatarkistus, joka on yleensä kevyempi varhaisen vaiheen sijoituksissa mutta muuttuu yksityiskohtaisemmaksi sijoitussumman kasvaessa.

## E

**Early adopters** Tuotteen ensimmäiset käyttäjät, jotka ovat usein tärkeitä vaikuttajia sosiaalisessa mediassa. He antavat yleensä rehellistä ja suoraa palautetta. Heidän varhainen tunnistamisensa voi tuoda yritykselle paljon ilmaista näkyvyyttä suositusten kautta.

**Early exit** Tilanne, jossa startupin omistajat myyvät omistuksensa suunniteltua aiemmin, ennen kuin yritys saavuttaa varsinaisen kasvuvaiheen. Syynä voi olla varojen likvidointi tappioiden minimoimiseksi tai halu hyödyntää odotettua aikaisemmat voitot. Joskus suurempi yritys haluaa ostaa teknologian itselleen mahdollisimman pian.

**Early stage** Yritykset, jotka ovat tyypillisesti 12–18 kuukauden ikäisiä ja hakevat vielä tuotteen ja markkinoiden yhteensopivuutta (*product/market fit*). Tässä vaiheessa ne yleensä hakevat rahoitusta, rakentavat MVP-tuotetta, hakevat patenteja tai hankkivat ensimmäisiä asiakkaitaan.

**Earn-out clause** Yleinen ehto yrityskaupoissa (M&A). Se tarkoittaa, että osa kauppahinnasta maksetaan myöhemmin, jos tietyt aikataulut tai KPI-mittarit (kuten kasvu- tai taloustavoitteet) täyttyvät. Tarkoituksena on kannustaa perustajia ja tiimiä pysymään yrityksessä riittävän pitkään onnistuneen siirtymävaiheen varmistamiseksi.

**EIS** Lyhenne sanoista *Enterprise Investment Scheme*. Se on Britannian hallituksen ohjelma, joka kannustaa sijoittamaan varhaisen vaiheen yksityisiin yrityksiin tarjoamalla sijoittajille merkittäviä verohyötyjä, kuten 30 % verovähennyksen sijoituksen arvosta.

**Elevator pitch** Lyhyt ja selkeä esitys tuotteesta tai palvelusta, joka kestää noin hissimatkan verran eli 30 sekuntia. Tavoitteena on vakuuttaa kuulija ja käynnistää polku, joka voi johtaa pitch deckin esittelyyn, tapaamisiin, due diligencen ja lopulta sijoitukseen.

**Enterprise** Vaihtoehtoinen nimitys yritykselle tai korporaatiolle.

**Entrepreneur-in-residence** Yleensä lyhytaikainen tehtävä, jossa menestynyt sarjayrittäjä toimii esimerkiksi pääomasijoitusrahastossa (VC). Rooliin kuuluu startupien etsiminen ja arviointi, konsultointi sekä sijoituspäätöksiin osallistuminen samalla kun yrittäjä rakentaa verkostojaan.

**Equity financing** Menettely, jossa pääomaa kerätään myymällä yrityksen osakkeita. Toisin kuin vaihtovelkakirjalainoissa, osakkeen hinta ja yrityksen arvostus määritellään tarkasti etukäteen, jolloin omistuksen laimeneminen on selvää.

**Equity kicker** Ehto, jota käytetään joskus myöhemmän vaiheen rahoituksessa (kuten venture debt), jossa rahoittaja vaatii osakkeita yrityksestä lainan takaisinmaksun ja koron lisäksi. Tämä johtaa yleensä hieman alhaisempaan korkoon.

**Escrow** Oikeudellinen järjestely, jossa kolmas osapuoli säilyttää varoja tai omaisuutta kahden muun osapuolen puolesta kaupankäynnin aikana. Varat vapautetaan vasta, kun ennalta määritellyt sopimusvelvoitteet on täytetty.

**ETH** Tunnetaan myös nimellä Ether. Se on Ethereum-verkon kryptovaluutta ja yksi suosituimmista kryptovaluutoista Bitcoinin rinnalla. Se aloitettiin alun perin Bitcoinin täydentäjäksi, mutta on kasvanut merkittäväksi itsenäisesti.

**Ethereum blockchain** Lohkoketjualusta, jolla on oma kryptovaluuttansa Ether (ETH) ja oma ohjelmointikielensä Solidity.

**Evergreen** Rahasto, jota täydennetään säännöllisesti kassavirralla tai sijoittajien varoilla sen sijaan, että se keräisi pääomaa 3–5 vuoden välein. Monet yritysten omat VC-rahastot (corporate VC) ja perheyhtiöiden rahastot ovat tyypillisesti evergreen-mallisia.

**Exit** Tapahtuma, jossa startupin omistajat myyvät osan tai koko yrityksen toiselle yritykselle. Tavoitteena on yleensä tarjota sijoittajille mahdollisimman korkea tuotto heidän sijoitukselleen.

**Exit strategy** Suunnitelma siitä, miten yrityksen omistaja aikoo myydä yrityksensä saadakseen parhaan mahdollisen tuoton sijoittajille. Tämä voi tapahtua esimerkiksi listautumisen (IPO), yrityskaupan (M&A) tai hätämyynnin (fire sale) kautta.

**Fire sale** Yrityksen tai sen omaisuuden kiireellinen myynti huomattavasti alle markkinahinnan. Näin tapahtuu yleensä silloin, kun yrityksen pääoma on loppumassa ja se haluaa välttää selvitystilaa tai vararikon.

**First-mover advantage** Kilpailuetu, joka saavutetaan olemalla ensimmäinen toimija uudessa tuotekategoriassa tai sektorissa. Ensimmäisenä markkinoille tullut yritys saa etumatkaa datan keräämisessä, maineen rakentamisessa ja markkinoiden hallinnassa, kun taas perässä tulevat joutuvat tyytymään takaa-ajoon.

**Fiat round** Rahoituskierrros, jossa yrityksen arvostus on sama kuin edellisellä kierroksella. Näin tapahtuu usein silloin, kun yritys ei ole saavuttanut luvattuja tavoitteita (KPI) tai kyseessä on siltarahoitus (bridge round).

**Founder burnout** Uupumustila, joka johtuu jatkuvasta stressistä ja ylikuormituksesta yritystä perustettaessa. Se on seurausta pitkäaikaisesta henkisestä ja fyysisestä paineesta, ja se voi ilmetä esimerkiksi univaikeuksina, paniikkikohtauksina tai muina mielenterveysongelmina.

**Founder/market fit** Termi, jota sijoittajat käyttävät arvioidessaan perustajan kokemusta kyseisestä toimialasta. Esimerkiksi kymmenen vuotta lakimiehenä toiminutta perustajaa pidetään erinomaisena valintana vetämään legal tech -yritystä, koska hän tuntee alan ongelmat.

## F

**Fume date:** Arvioitu päivämäärä, jolloin yritykseltä loppuvat rahat (katso myös: Cash-out date).

**Fund of funds:** Sijoitusväline, joka sijoittaa muihin pääomasijoitusrahastoihin (VC) tai private equity -sijoitusvälineisiin. Tavoitteena on saavuttaa laaja hajautus eri rahastotyyppiin, toimialojen ja omaisuusluokkien välillä.

**Funding round:** Termi, jolla kuvataan startup-yritysten läpikäymiä rahoituskierrroksia pääoman keräämiseksi. Jokaisella kierroksella yritys ottaa vastaan vähintään yhden sijoituksen vähintään yhdeltä sijoittajalta tietyn ajanjakson sisällä.

**Fungible token:** Kryptovaluuttatermi, joka viittaa yhdenmukaiseen rahakkeeseen (tokeniin), joka voidaan vaihtaa muihin vastaaviin kryptovaluuttoihin. Esimerkiksi Bitcoin on digitaalinen vaihdettavissa oleva rahake; jos lähetät jollekin bitcoinin ja saat sellaisen takaisin, sen ei tarvitse olla täsmälleen sama yksilö. Sama konsepti pätee fiat-valuuttoihin, kuten viiden euron seteleihin.

**Futurecorn:** Nopeasti kasvava yritys, jonka odotetaan saavuttavan "yksisarvisen" (unicorn) aseman ja miljardin euroin arvostuksen. Useimmat futurecornit on arvostettu 250 miljoonan ja miljardin euroin välille, ja niitä kutsutaan joskus myös nimellä "soonicorns".

## G

**Game-Fi:** Pelaamisen ja hajautetun rahoituksen (DeFi) yhdistelmä, jota kutsutaan joskus "play to earn" -malliksi (pelaajansaitakesi). Suurin osa näistä peleistä perustuu lohkoketjuun, ja niissä on pelinsisäinen valuutta, markkinapaikka sekä yhteisön hallinnoima token-talous.

**Gas:** Ethereum-verkossa jokainen transaktio vaatii "gasia", joka on pieni määrä verkostolle maksettavaa ETH-valuuttaa. Se on Ethereumia pyörittävä polttoaine, jota mitataan gwei-yksiköissä. Korkeat gas-kustannukset ovat synnyttäneet useita kilpailevia lohkoketjuja, joilla on kestävämmät tavoitteet.

**Ground floor:** Termi, jolla kuvataan yrityksen tai startupin aivan alkuvaihetta. Sijoittajat käyttävät termiä "pohjakerrokseen" pääsystä osoittaakseen, kuinka varhain he tulivat mukaan yritykseen tai toimialalle.

**Growth hacking:** Sean Ellisin (Dropbox) lanseeraama markkinointitekniikka, joka keskittyy nopean ja skaalautuvan kasvun löytämiseen epätavallisin ja edullisin keinoin, kuten sähköpostilistojen, suositteluohjelmien tai sosiaalisen median avulla. Esimerkiksi Airbnb ja Uber ovat hyödyntäneet näitä tekniikoita.

## H

**Hockey stick:** Sijoittajien käyttämä ilmaisu kasvukäyrän muodosta, jonka he haluavat nähdä kohdeyrityksissään (muistuttaa jääkiekkomailaa). Tällöin startup kasvaa nopeasti ja vähintään tuplaa myyntinsä vuosittain. Tästä käytetään joskus myös nimeä "J-käyrä".

## I

**Incubator:** Organisaatio, joka on perustettu tukemaan alkuvaiheen startupeja auttaakseen niitä kasvamaan ja menestymään. Hautomo (incubator) työskentelee yleensä yritysten kanssa ideavaiheessa, ennen kuin tuote tai tiimi on täysin valmis.

**Institutional investors:** Tahot, kuten pääomasijoitusrahastot (VC), hedge-rahastot ja sijoitusrahastot. Ne sijoittavat pääomaa, joka on kerätty useilta sijoittajakumppaneilta tai muista lähteistä. Nykyään ne sijoittavat yhä useammin myös hyvin varhaisen vaiheen (pre-seed ja seed) kierroksiin.

**Investor FAQ:** Kevyt ja helposti hallittava työkalu, joka auttaa pitämään sijoittajat ja kollegat ajan tasalla sekä edistää rahoituskierrroksen sulkemista. Se vastaa usein kysytyihin kysymyksiin ja voi olla osa

myyntiesitystä tai dynaaminen dokumentti (kuten Google Doc). Dynaaminen FAQ auttaa luomaan paremman vaikutelman, rakentamaan momentumia, auttaa sijoittajia myymään ideaa sisäisesti ja parantaa tiimin sisäistä viestintää.

**IPO:** Lyhenne sanoista *Initial Public Offering* eli listautumisanti, jossa yrityksen osakkeita myydään yleisölle ensimmäistä kertaa arvopaperipörssissä. Prosessi muuttaa yksityisen yrityksen julkisesti listatuksi yhtiöksi. Nykyään IPOja käytetään usein osakkeenomistajien irtautumisväylänä (exit), kun taas suuret kasvupääomat voidaan kerätä myös yksityisiltä rahastoilta.

## L

**Lead investor:** Ensimmäinen sijoittaja, joka löytää sijoituskierroksen. Hän sijoittaa tyypillisesti enemmän kuin muut sijoittajat. Hänellä on suurempi osallisuus ja suuremmat vastuut.

**Lean startup:** Eric Riesin kehittämä metodologia, jota perustajat, yrittäjät ja yritykset käyttävät ideoidensa ja liiketoimintansa rakentamiseen jatkuvan parantamisen ja innovoinnin avulla. Menetelmässä korostetaan jatkuvaa vuorovaikutusta asiakkaiden kanssa ja heiltä saatavaa palautetta tuotteen iteroinnin aikana. Keskeistä on MVP-jonon (Minimum Viable Product) luominen, joka on varhainen ja kevyt versio tuotteesta testaajille. Konsepti on kuvattu laajemmin samannimisessä kirjassa. Monet ovat adoptoineet mallin, mutta jotkut yritystiimit voivat juuttua "validointihelvettiin" keskittymällä liikaa kokeiluihin ennen tuotteen julkaisua. Tärkeä opetus on, että lean-yrittäjän on aina tähdättävä markkinoille pääsyyn.

**Ledger:** Julkinen rekisteri lohkoketjun tapahtumista. Tilikirjat on hajautettu useille tietokoneille ja monet ihmiset voivat hallita niitä, mikä mahdollistaa lohkoketjun hajauttamisen.

**Leveraged buyout:** Tunnetaan myös nimellä LBO. Kyseessä on yrityskauppa (usein kun ostajalta puuttuu tarvittava käteinen), jossa suuri osa kauppasummasta lainataan yrityksen varoja tai kassavirtaa vastaan.

**Limited partner:** Sijoittaja pääomasijoitusrahastossa (VC) tai muussa rahastossa. Rahastot keräävät pääomansa usein näiltä kumppaneilta, joita voivat olla esimerkiksi perustajat, eläkekassat tai suuryritykset. Termi voi viitata myös yrityksen osaomistajaan, jonka vastuu yrityksen veloista on rajoitettu hänen sijoittamaansa summaan.

**Liquidation:** Yrityksen purkamisprosessi myymällä kaikki sen omaisuus.

**Liquidation preference:** Sijoitusasiakirjoissa oleva lauseke, joka määrittelee, miten käteisvarat tai tuotot jaetaan. Myöhemmän vaiheen sijoittajat pyytävät usein 1x-likvidaatiopreferenssiä, jolloin he saavat alkuperäisen pääomansa takaisin ennen muita osakkeenomistajia. 2x-likvidaatiopreferenssi tarkoittaa, että sijoittaja saa sijoituksensa takaisin kaksinkertaisena ennen muiden jako-osuuksia.

**LTV:** Lyhenne sanoista lifetime value (asiakkaan elinkaariarvo). Se tarkoittaa keskimääräistä liikevaihtoa, jonka asiakas tuottaa koko asiakkuutensa aikana.

**LTV/CAC ratio:** Kaava, jolla mitataan asiakkaan elinkaariarvoa suhteessa

asiakashankintakustannukseen. Yli kolmen suhdetta pidetään hyvänä; pienempää suhdetta ei nähdä positiivisena, kun mukaan lasketaan yrityksen pyörittämiseen liittyvät muut kulut.

## M

**Marketplace:** Liiketoimintamalli, joka helpottaa transaktioita käyttäjien välillä. Markkinapaikat ovat yleensä kaksipuolisia (kysyntä ja tarjonta), kuten alusta, jossa kuluttajat ostavat suoraan tuottajilta. Jotkut alustat, kuten Uber Eats, voivat olla kolmisuuntaisia sisältäen asiakkaat, lähetit ja toimittajat.

**MAU:** Akronyymi sanoista monthly active users (kuukausittaiset aktiiviset käyttäjät). KPI-mittari, jolla lasketaan sivuston tai sovelluksen uniikit käyttäjät kuukauden aikana.

**Mentor:** Kokenut ammattilainen, joka epävirallisesti auttaa ja ohjaa vähemmän kokenutta yksilöä tai startupia. Mentori on kokenut ja luotettava neuvonantaja, joka haastaa, rohkaisee ja auttaa saavuttamaan parhaita tuloksia sekä henkilökohtaisesti että ammatillisesti. Hän voi toimia myös suunnannäyttäjänä ja tarjota esittelyjä verkostoihinsa.

**Metaverse:** Neal Stephensonin luoma termi virtuaalimaailmalle, johon päästään VR-laitteiden kautta. Moderni määritelmä sisältää myös lisätyn (AR) ja sekoitetun todellisuuden. Siinä internet nähdään 3D-maailmana, joka on saavutettavissa VR-laseilla tai muilla laitteilla.

**Mezzanine financing:** Yritysrahoitusmuoto, jossa lainasta maksetaan tavallista korkeampaa

korkoa. Takaisinmaksuaika on kuitenkin pidempi, ja velka voidaan mahdollisesti muuttaa yrityksen osakkeiksi.

**MVP:** Lyhenne sanoista minimum viable product (vähimmäisvaatimus tuotteelle). Tuote, jossa on vain ydinominaisuudet vasteen mittaamiseksi ja näkemysten keräämiseksi jatkokehitystä varten. Se on konkreettinen osoitus siitä, että työ on muuttunut toimivaksi ratkaisuksi, mikä on olennaista sijoitusten hakemisessa. Perustajien on kuitenkin huolehdittava, että tuote ratkaisee todellisen, ei kuvitellun, ongelman ja että sen kysynnästä on todisteita.

## N

**NDA:** Lyhenne sanoista non-disclosure agreement (salassapitosopimus). Oikeudellinen sopimus, jolla sovitaan tietojen tai ideoiden luottamuksellisesta jakamisesta esimerkiksi kumppanuutta harkittaessa.

**Network effects:** Verkostovaikutukset syntyvät, kun tuotteen tai palvelun arvo kasvaa käyttäjien määrän lisääntyessä. Esimerkiksi puhelimella ei ole arvoa, jos kenelläkään muulla ei ole sellaista.

**NFT games:** Pelejä, joissa pelaajat voivat vaihtaa tai käydä kauppaa pelin sisäisillä NFT-tuotteilla ansaitakseen voittoa. Pelien säännöt ja ehdot on määritelty älykkäissä sopimuksissa.

**Non-fungible token:** Tokeni, jolla osoitetaan uniikkien digitaalisten kohteiden (kuten taide, musiikki tai liput) omistajuus. NFT:llä voi olla vain yksi virallinen omistaja kerrallaan, ja se on yleensä suojattu Ethereum-lohkoketjulla.

## O

**Oversubscription:** Tilanne, jossa yritys saa rahoituskerroksella enemmän pääomatarjouksia kuin se alun perin aikoi kerätä. Tämä antaa perustajalle mahdollisuuden neuvotella yrityksen arvostusta ylöspäin.

## P

**P2P:** Tunnetaan myös nimellä "peer to peer" (vertaismalli), ja se on hajautettu alusta, jossa kaksi yksilöä voi asioida suoraan keskenään ilman kolmannen osapuolen väliintuloa. Tunnettuja esimerkkejä P2P-liiketoiminnasta ovat Skype ja Napster sekä uudemmat toimijat kuten FundingCircle.

**PaaS :** Lyhenne sanoista "platform as a service" (alusta palveluna). Se on pilvilaskennan kategoria, jossa kehittäjille tarjotaan internetin välityksellä vaatimuksesta saatava ympäristö, joka sisältää työkalut, infrastruktuurin ja käyttöjärjestelmät ohjelmistokehitystä varten. Esimerkkejä PaaS-liiketoiminnasta ovat SAP:n pilvituote ja Heroku.

**Pay to play:** Tunnetaan myös nimellä "pay to earn", ja se vaatii sijoittajaa jatkamaan rahoitukseen osallistumista välttääkseen rangaistuksen rahoituksen lopettamisesta. Kyseessä on usein etuoikeutettujen osakkeiden muuntaminen kantaosakkeiksi, mikä luo sijoittajille vahvan kannustimen osallistua tuleviin rahoituskerroksiin.

**Pitch:** Mahdollisuus startupille esitellä ideansa potentiaalisille sijoittajille, kiihdyttämöille ja yrittäjille. Se on kenties tärkein esitys, jonka

startup joutuu pitämään. Hyvä pitch voi johtaa uusiin liiketoiminta- ja sijoitusmahdollisuuksiin, kun taas huono pitch voi jättää yrityksen polkemaan paikallaan ilman etenemistä. Tärkeitä sääntöjä ovat huolellinen harjoittelu, ajoissa saapuminen, aikarajojen noudattaminen ja riittävän ajan jättäminen kysymyksille.

**Pivot:** Tilanne, jossa yritys siirtyy vaihtoehtoiseen liiketoimintastrategiaan, joskus muuttaen suuntaansa täysin tai keskittyen tiettyyn osa-alueeseen. Muutos voi johtua asiakkaiden mieltymyksistä, toimialan muutoksista tai alkuperäisestä strategiasta, joka ei toiminut.

**Play to earn :** Tarkoittaa, että pelaajat voivat ansaita palkintoja ja jopa rahaa pelaamisensa verkkopeleissä. Tämä on nouseva ilmiö pelimaailmassa, jossa NFT-pelien pelaajat voivat vaihtaa tai käydä kauppaa pelin sisäisillä NFT-tuotteilla ansaitakseen voittoa.

**POC:** Lyhenne sanoista "proof of concept" (konseptin todentaminen). Termiä käytetään yleensä B2B-liiketoiminnassa, kun tuotetta testataan suurten yritys- tai kumppaniasiakkaiden kanssa. POC on testivaihe, jonka avulla startup voi pienimuotoisella kokeilulla määrittää laajemman kumppanuuden tai liikesuhteen toteutettavuuden. Ihanteellisessa POC:ssa on rajattu laajuus, budjetti ja selkeät mittarit.

**Preferred stock :** Etuoikeutettujen osakkeiden omistajilla on etusija yrityksen tuloihin ja tuottoihin, joten osingot tai irtautumisesta saatavat varat maksetaan heille ennen kantaosakkeiden omistajia. Monet sijoittajat pyytävät etuoikeutettuja osakkeita post-seed-vaiheen sijoitussopimuksissa.

**Pre- and post-money valuation** : Kun yritys nostaa pääomaa, sijoittajat käyttävät yrityksen arvonnääritykseen joko pre- tai post-money-arvostusta. Pre-money-arvostus on yrityksen arvo ennen sijoituspääoman lisäämistä, kun taas post-money-arvostus sisältää kyseisen sijoituksen. Esimerkiksi 5 miljoonan euron post-money-arvostus 1 miljoonan euron rahoituksella tarkoittaa 4 miljoonan euron pre-money-arvostusta.

**Pre-seed funding** : Uuden yrityksen varhaisin rahoitusvaihe, joka saadaan yleensä bisnesenkeleiltä, perheeltä ja ystäviltä. Se ei yleensä sisällä institutionaalisia sijoittajia, vaikka markkinoilla on yhä enemmän pre-seed-kierroksiin keskittyviä mikrorahastoja.

**Private equity** : Usein lyhennettynä PE, viittaa sijoitusrahastoihin, jotka yleensä kommandiittiyrhtiömuotoisina ostavat ja uudelleenjärjestelevät yrityksiä. Rahastonhoitaja käyttää jäsenijoittajien, kuten eläkerahastojen tai varakkaiden yksityishenkilöiden, varoja ostoihin. PE-rahastot toimivat tyyppillisesti yrityksen elinkaaren myöhemmässä vaiheessa.

**Priced round** : Rahoituskierros, jossa osakkeen hinta ja yrityksen kokonaisarvostus on määritelty. Tämä eroaa vaihtovelkakirjakierroksista, joissa arvostus vahvistetaan vasta myöhemmällä rahoituskierroksella.

**Product/market fit** : Vaihe yrityksen kehityksessä, jossa kehitetty tuote vastaa selkeään markkinatarpeeseen. Tässä vaiheessa yritys alkaa yleensä skaalautua nopeammin, sillä tuote ratkaisee riittävän suuren ongelman (pain point), jotta asiakkaat sitoutuvat siihen

helpommin. Yksi mittari on se, että yli 40 % käyttäjistä olisi "erittäin pettyneitä", jos palvelu lakkautettaisiin. Toinen merkki ovat "Despite Moments" (esteistä huolimatta -hetket), joissa käyttäjät haluavat tuotteen käyttöön haasteista huolimatta.

**Proprietary** : Termi, jolla kuvataan jotakin startupille, yritykselle tai yksilölle kuuluvaa. Esimerkiksi tekoäly-yrityksillä on usein omisteisia (proprietary) algoritmeja, joita ne hyödyntävät liiketoiminnassaan. Sijoittajat arvostavat korkealle tällaista omisteista immateriaalioikeutta.

**Pro-rata rights** : Sijoittajille annettu oikeus sijoittaa tulevilla rahoituskierroksilla, jotta he voivat säilyttää oman omistusosuutensa tason. Kyseessä on oikeus, ei velvollisuus sijoittaa.

**Public and private keys** : Julkisen avaimen kryptografian toiminnalliset osat, jotka yhdessä salaavat ja purkavat verkossa olevaa dataa. Julkinen avain voidaan jakaa laajasti (kuten tilinumero), kun taas yksityinen avain (kuten PIN-koodi) tulee olla vain omistajan tiedossa.

## R

**RAWI**: Lyhenne sanoista *ready* (valmis), *able* (pystyvä), *willing* (halukas) ja *impelled* (sisäisesti motivoitunut). Kyseessä on testi, jota jotkut perustajat käyttävät päättäessään, pitäisikö heidän aloittaa uusi yritys tai laajentaa toimintaansa uudelle alueelle. Periaatteena on, että ihmisen on täytettävä kaikki neljä osa-alueetta voidakseen tehdä oikeita ratkaisuja jatkosta.

**Reality distortion field**: Termi on peräisin *Star Trek* -sarjasta, ja teknologia-alalla sillä kuvataan

kykyä vakuuttaa muut saavuttamaan tavoitteita, joita pidettiin mahdottomina (kuten Steve Jobs teki). Nykyään sitä käytetään myös kuvaamaan tapaa, jolla esimerkiksi WeWorkin Adam Neumann tai Therosin Elizabeth Holmes harhauttivat sijoittajia ja sidosryhmiä. Tunnettu esimerkki tästä oli Neumannin tapa tilata latteja mutta haluta cappuccinoja, jolloin tiimi päätti mieluummin vaihtaa sanojen merkitystä kuin korjata johtajaansa.

**Recapitalisation**: Tunnetaan myös nimellä "recap". Tässä prosessissa yritys nolaa tai siivoo osakasluettelonsa (cap table). Käytännössä aiempien sijoittajien omistusosuutta laimennetaan voimakkaasti, jotta perustajille tai uusille sijoittajille saadaan suurempi osuus yhtiöstä.

**Reverse vesting**: Järjestely, jossa työntekijä ansaitsee suurimman osan optioistaan vasta vesting-jakson lopussa. Toisin kuin normaalissa 3–4 vuoden aikataulussa, jossa neljännes optioista vapautuu ensimmäisen vuoden jälkeen (cliff), reverse vestingissä alkuajan ansainta on pienempää ja suuri erä vapautuu vasta jakson loppupuolella.

**Roadmap**: Pitkän aikavälin strateginen asiakirja, joka määrittelee yrityksen tai tuotteen suunnan ja tarvittavat päävaiheet tavoitteiden saavuttamiseksi. Se on sijoittajille tärkeä viestintäväline, joka osoittaa strategista ajattelua ja suunnitelmallisuutta. Hyvä roadmap voi avata ovia kumppanuuksiin, vaikka teknologia ei olisi vielä valmista, näyttämällä yrityksen vision ja tulevaisuuden ekosysteemin.

**ROFR:** Lyhenne sanoista *right of first refusal* (etuosto-oikeus). Se antaa tietyille taholle oikeuden suorittaa liiketapahtuma ennen muita. Startupeissa tämä tarkoittaa usein osakkeenomistajien oikeutta ostaa myytävät osakkeet ennen kuin niitä tarjotaan ulkopuolisille.

**ROI:** Lyhenne sanoista *return on investment* (sijoitetun pääoman tuotto). Se on suhdeluku, joka kertoo nettotulon ja investoinnin välisestä suhteesta, ja sitä käytetään sijoitetun pääoman tehokkuuden mittarina.

**Round:** Rahoituskierron, eli tapahtuma, jossa yksi tai useampi sijoittaja sijoittaa yritykseen samanaikaisesti. Kierros katsotaan suljetuksi, kun rahat on siirretty ja lakiasiakirjat allekirjoitettu. Startupit voivat käydä läpi useita kierroksia (esim. pre-seed, seed, A/B/C/D).

**Runway:** Aika, jonka yritys pystyy jatkamaan toimintaansa ennen kuin sen käteiset loppuvat. Se lasketaan pankkitilin saldon ja kuukautisen kulustahdin (*burn rate*) perusteella.

## S

**SaaS:** Lyhenne sanoista *software as a service* (ohjelmisto palveluna). Tämä on pilvipohjainen ohjelmisto, jota hallinnoidaan etänä ja jota käyttäjät tilaavat yleensä tilausperusteisesti.

**SAFE:** Lyhenne sanoista *simple agreement for future equity*. Se on sijoitussopimus, joka muistuttaa vaihtovelkakirjalainaa, mutta ilman korkoa tai erääntymispäivää.

**Scaleup:** Yrityksen kasvuvaihe, jossa se on saavuttanut tuote-markkinayhteensopivuuden ja skaalautuu nopeasti. Termiä käytetään

tyypillisesti yrityksistä, jotka ovat nostaneet vähintään Series A -rahoituksen tai joiden vuotuinen liikevaihto ylittää miljoona euroa tai euroia.

**SEC:** Lyhenne sanoista *Securities and Exchange Commission*. Yhdysvaltain valtion virasto, joka suojelee sijoittajia ja valvoo markkinoiden (mukaan lukien startupien ja joukkorahoituksen) toimintaa.

**Secondary selling:** Tilanne, jossa osakkeenomistaja (kuten perustaja tai työntekijä) myy omistusosuuttaan toiselle yksityiselle sijoittajalle ennen yrityksen pörsssiästymistä. Tämä tarjoaa likviditeettiä eli käteistä ennen varsinaista yrityskauppaa tai listautumista. Kaupankäyntiin on syntynyt erityisiä markkinapaikkoja, kuten Funderbeam ja CartaX, helpottamaan prosessia.

**Seed round:** Siemenkierron, johon osallistuu yleensä suurempia institutionaalisia sijoittajia. Kierrosten koko on tyypillisesti 1–3 miljoonaa euroa Euroopassa ja 1–5 miljoonaa dollaria Yhdysvalloissa. Tavoitteena on saavuttaa tuote-markkinayhteensopivuus ja valmistautua skaalautumiseen.

**SEIS:** Lyhenne sanoista *Seed Enterprise Investment Scheme*. Brittiläinen verokannustin, joka tarjoaa sijoittajille huomattavia verohelpotuksia (kuten 50 % tuloverovähennyksen) sijoittamisesta alkuvaiheen startupeihin. Se on luonut Yhdistyneeseen kuningaskuntaan erittäin elinvoimaisen aikaisen vaiheen sijoitusympäristön.

**Series:** Rahoituskierrosten yleisnimitys, jossa kierroksia kutsutaan nimillä kuten Series Seed, Series A, Series B jne.

**Series A:** Kasvuvaiheen rahoituskierron, joka on tyypillisesti suuruudeltaan 5–30 miljoonaa euroa. Sen johtavat yleensä pääomasijoitusrahastot, ja tässä vaiheessa yritykset alkavat usein panostaa merkittävästi markkinointiin ja skaalautumiseen.

**(I)tech:** Teknologia-alan alasektoreita kuvaava termi, joka muodostetaan yhdistämällä toimiala ja sana "tech". Esimerkkejä ovat **fintech** (rahoitus), **cleantech** (puhdas ympäristö ja energia), **adtech** (mainonta), **edtech** (koulutus) ja **insurtech** (vakuutus).

**Series B/C/D:** Näitä ja niitä seuraavia rahoituskiirroksia kutsutaan yleensä kasvupääomaksi. Pääomaa käytetään markkinoinnin lisäämiseen, uusille markkinoille laajentumiseen, yritysostoihin ja tiimin kasvattamiseen. Yritykset ovat usein jo lähellä kannattavuutta tai saavuttaneet sen, ja ne valmistautuvat irtautumiseen (exit) tai listautumiseen (IPO).

**Series C:** Rahoituskierron, joka tapahtuu yrityksen ollessa vakiintunut ja kasvun loppuvaiheessa. Sillä pyritään skaalaamaan menestystä tai vastaamaan lyhyen aikavälin haasteisiin.

**Series D:** Osa yrityksen kasvupääomaa, johon osallistuvat yleensä suuret pääomasijoitusrahastot (VC) ja pääomarahastot (private equity). Varoja käytetään kasvun vauhdittamiseen, laajentumiseen, yritysostoihin ja IPO-valmisteluihin.

**Sidecar fund:** Katso "annex fund".

**Smart contract:** Älysopimus; tietokonekoodi, joka suorittaa sopimuksen osat automaattisesti ja on tallennettu lohkoketjuun. Toisin kuin perinteiset sopimukset, ne eivät vaadi kolmansiä osapuolia tai välittäjiä.

**SME:** Lyhenne pienille ja keskisuurille yrityksille (PK-yritykset). Vaikka monet startupit kuuluvat tähän luokkaan, kaikki SME-yritykset eivät ole nopean kasvun yrityksiä, eikä useimmilla niistä ole pääomasijoitusrahoitusta.

**Smoke testing:** Ohjelmistotestausprosessi, jolla varmistetaan ohjelmiston vakaus. Se koostuu vähimmäismäärästä testeistä, joilla tarkistetaan perustoiminnot. Tunnetaan myös nimillä "build verification testing" tai "confidence testing".

**Social web:** Verkkopalvelut, jotka mahdollistavat yhteisöllisen vuorovaikutuksen, kuten Facebook ja Twitter. Katso myös: Web 2.0.

**Split testing:** Katso: A/B testing.

**Stage:** Startup-yrityksen kehitysvaihe.

**Pre-seed**-vaiheessa ollaan yleensä idea- tai prototyyppivaiheessa. Myöhemmässä vaiheessa (**Series A/B/C** eteenpäin) yritys on yleensä saavuttanut tuote-markkina-yhteensopivuuden ja skaalautuu nopeasti.

**Startup:** Uusi tai hiljattain perustettu yritys, joka etsii toistettavaa ja skaalautuvaa liiketoimintamallia.

**Static web:** Yleistermi verkkosivuille, jotka näkyvät kaikille käyttäjille samanlaisina. Katso myös: Web 1.0.

**Stock options:** Työsuhdeoptio; etu, joka antaa oikeuden ostaa yrityksen osakkeita ennalta sovittuun (yleensä alhaiseen) hintaan tulevaisuudessa. Optiot kertyvät yleensä 1–4 vuoden aikana (**vesting**). Niihin liittyy usein **cliff** (odotusaika ennen kertymistä), **strike price** (toteutushinta) ja **exercise period** (aika, jolloin osakkeet on ostettava yrityksestä lähden jälkeen).

**Sweat equity:** "Hikipääoma"; yrityksen osakkeiden antaminen työntekijöille tai alihankkijoille rahan sijasta. Yleistä alkuvaiheen yrityksissä, joilla ei ole vielä rahoitusta. Riskina on työn laadun heikkeneminen tai aikataulun pettäminen, koska tekijä voi joutua priorisoimaan palkallista työtä elääkseen. Suositellaan välttämään ja keskittymään varainhankintaan, jos mahdollista.

**Switching costs:** Vaihtokustannukset; vaiva tai kulut (psykologiset, taloudelliset tai ajalliset), jotka aiheutuvat tuotteen tai palvelun vaihtamisesta toiseen.

## T

**TAM:** Lyhenne sanoista *Total Addressable Market* (kokonaismarkkinapotentiaali). Kuvaa tuotteen saavutettavissa olevaa kokonaistuottoa tai kokonaiskysyntää markkinoilla.

**Term sheet:** Asiakirja, joka hahmottelee potentiaalisen sopimuksen ehdot ja toimii pohjana jatkoneuvotteluille. Se on yleensä ensimmäinen kirjallinen todiste investoinnista tai yrityskaupasta.

**Tough tech venture:** Transformatiivinen teknologia, jonka kehittäminen vaatii usein enemmän aikaa, kokeiluja ja kehityskierroksia.

**Tranches:** Erät; sijoittaja sitoutuu rahoitukseen, mutta ei maksa kaikkea kerralla. Jokainen erä vapautetaan vasta, kun yritys saavuttaa sovitut tavoitteet.

## U

**UHNWI:** Lyhenne sanoista *Ultra High Net Worth Individual*. Henkilö, jolla on vähintään 30 miljoonaa euroa sijoitettavaa varallisuutta.

**Unicorn:** Yksisarvinen; yksityinen startup-yritys, jonka arvo on yli miljardi euroa.

**Unit economics:** Yksikkötalous; tapa mitata yrityksen kannattavuutta tarkastelemalla yksittäisen yksikön (esim. asiakas) tuloja ja kuluja. Ohjelmistoliiketoiminnassa (SaaS) tämä lasketaan usein vähentämällä asiakkaan elinkaariarvosta (LTV) asiakashankintakustannus (CAC).

**Up round:** Rahoituskierros, jossa yrityksen arvo on noussut edelliseen arvostukseen verrattuna.

**Upstream integration:** Tilanne, jossa yritys alkaa hallita suurempaa osaa liiketoimintansa osista, kuten hankkimalla omat valmistuslaitteet tai rakentamalla omat sisäiset työkalut kolmannen osapuolen sijaan.

## V

**Validated learning:** Validoitu oppiminen; hypoteesin todistaminen tai hylkääminen datan avulla. Esimerkiksi käyttäjähaastattelut tai **split testing** voivat tarjota validoitua oppimista siitä, mistä asiakkaat ovat valmiita maksamaan.

**Valuation:** Valuaatio; yrityksen nykyinen tai teoreettinen arvo. Julkisilla markkinoilla arvo on helpompi määrittää, mutta alkuvaiheen yrityksissä se perustuu usein momentumiin ja hypeen.

**VC:** Lyhenne sanoista *Venture Capital* (pääomasijoittaminen). Omaisuusluokka, joka sijoittaa alkuvaiheen listaamattomiin yrityksiin, kuten startuppeihin. Se on korkean riskin sijoitusmuoto, koska alkuvaiheen yritysten epäonnistumisaste on suuri.

**VCT:** Lyhenne sanoista *Venture Capital Trust*. Isossa-Britanniassa toimiva verotehokas suljettu rahasto, joka sijoittaa pieniin, listaamattomiin alkuvaiheen yrityksiin.

**Venture debt:** Specialist-lainanantajien tai pankkien tarjoama lainarahoitus startupeille. Se nostetaan yleensä osakerahoituksen ohella ja käytetään esimerkiksi käyttöpääomaksi.

**Vertical:** Toimialakohtainen ryhmä yrityksiä, jotka keskittyvät tiettyyn kapeaan markkinaan (niche), kuten fintech tai medtech.

**Vertical integration:** Vertikaalinen integraatio; yritys laajentaa toimintaansa hallitakseen koko toimitusketjua valmistuksesta loppumyyntiin.

**Vesting:** Ansaintajakso; oikeuden ansaitseminen osakkeisiin tai etuuksiin ajan kuluessa, yleensä 3–4 vuoden aikana.

## W

**Web 1.0:** Internetin ensimmäinen vaihe, joka oli luonteeltaan staattinen ja perustui tiedon kuluttamiseen harvoilta sisällöntuottajilta.

**Web 2.0:** Sosiaalinen verkko; internetin toinen kehitysvaihe, jota leimaa dynaamisuus ja käyttäjien tuottama sisältö.

**web3:** Internetin kolmas kehitysvaihe, jonka perustana on lohkoketju. Se korostaa hajauttamista, avoimuutta ja käyttäjien hallintaa ilman kolmansia osapuolia.

**White label:** Valmis ohjelmistotuote, jonka yksi yritys on kehittänyt, mutta jonka toinen yritys brändää ja myy omana tuotteenaan.