

SITRA

Sitran selvityksiä

112

Vaikuttavuus yrityksen kilpailuetuna

Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämön satoa

Kesäkuu 2016



© Sitra 2016

Sitran selvityksiä 112

ISBN 978-951-563-962-2 (nid.)

ISBN 978-951-563-963-9 (PDF) www.sitra.fi

ISSN 1796-7104 (nid.)

ISSN 1796-7112 (PDF) www.sitra.fi

Julkaisua koskevat tiedustelut: julkaisut@sitra.fi

Kuvat: Sitra

Sitran selvityksiä -sarjassa julkaistaan

Sitran tulevaisuustyön ja kokeilujen tuloksia.

Esipuhe

SUOMEN ENSIMMÄISEN, syksyllä 2015 toteutetun Vaikuttavuuskiihdyttämön jäljiltä meidän järjestäjien päällimmäinen tunne oli innostus. Into siitä, että vaikuttavuusinvestoiminen tarjoaa uusia mahdollisuuksia rakentaa tulosperusteista toimintaa ja kestävämpää hyvinvointiyhteiskuntaa. Into siitä, että jo yhden kiihdyttämö-pilotin jälkeen meillä on käsitys siitä, mitä vaikuttavuus konkreettisesti tarkoittaa (ja mitä se ei tarkoita) hyvinvointipalvelujen tuottajille. Sekä into siitä, että niin moni vaikuttavuustoimija – palveluntuottajista palveluiden ostajiin ja sijoittajiin – on aidosti kiinnostunut ymmärtämään, miten vaikuttavuus voi olla kilpailuetu.

Ja nyt ei ole kyse pelkästä vaikuttavuus-hypestä, vaan numeerisesti ja konkreettisesti todennetusta vaikuttavuudesta.

Sitra tuo vaikuttavuusinvestoimista Suomeen hyvinvoinnin uudenlaisen rahoittamisen näkökulmasta. Uusi rahoitusmalli on jo yleistynyt kehittyvillä markkinoilla ja cleantech-sektorilla, mutta suomalaisen hyvinvointiyhteiskunnan murroksessa kyseisen mallin testaaminen on uutta ja äärimmäisen mielenkiintoista.

Sitran Vaikuttavuusinvestoiminen-avainalueen yhtenä keskeisenä tavoitteena on auttaa hyvinvointipalveluiden tuottajia kehittymään entistä vaikuttavammiksi toimijoiksi ja linkittää niistä parhaita sijoittajiin. Vaikuttavuuden lisä-arvo pitää osata kirkastaa ja konkretisoida niin sijoittajalle, rahoittajalle kuin julkiselle hankkijalle. Siitä Vaikuttavuuskiihdyttämössä on lopulta kyse.

Vaikuttavuuskiihdyttämöllä on tärkeä asema vaikuttavuusinvestoimisen ekosysteemin rakentamisessa Suomeen. Esimerkiksi Isossa-Britanniassa on jo 17 kiihdyttämöä, joiden painopisteenä on vaikuttavuus. Eikä ihme, sillä siellä vaikuttavuusinvestoiminen on ollut hallituksen agendalla jo 2000-luvun alusta lähtien.

Kouluttajien lisäksi suurin kiitos syksyn kiihdyttämöstä kuuluu sen osallistujille – niille kymmenelle vaikuttavuustoimijalle, jotka olivat kanssamme tällä vaikuttavuuden oppimismatkalla ja jotka edelleen tekevät kovasti töitä paremman yhteiskuntamme rakentamiseksi. Heidän kiihdyttämötarinansa on kerrottu näissä kansissa ja jääme kaikki innolla seuraamaan, miten heidän toimintansa vaikuttavuus jatkaa ”kiihtymistään” tulevina vuosina!

Heidi Humala

neuvonantaja,

Sitran Vaikuttavuusinvestoiminen-avainalue



Sisällys

Esipuhe	1
1. Mitä on vaikuttavuusinvestoiminen?	4
2. Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämö	5
3. Vaikuttavuuden portaat	7
4. Ensimmäisen Vaikuttavuuskiihdyttämön osallistajat	
Elffe Oy	8
Innokampus Oy	10
Kuka Helsinki Oy	12
Merikratos Oy	14
Minduu (AtCare Oy)	16
Palveluksessa Oy	18
Protekto Group Oy	20
TeamPlanet Oy	22
Tilke. Osakeyhtiö	24
Walter ry	26

Mitä on vaikuttavuusinvestoiminen?



VAIKUTTAVUUSINVESTOIMISESSA tavoitellaan mitattavaa yhteiskunnallista hyötyä taloudellisen tuoton lisäksi. Useimmiten investointi kohdistuu yrityksen tai järjestön tuottamaan palveluun tai toimintaan, joka mahdollistaa halutun muutoksen. Vaikuttavuustavoitteet voivat liittyä esimerkiksi lasten parempiin kouluvalmiuksiin, ikä-ihmisten yhteisöllisyyden tukemiseen, yksinhuoltajaäitien opiskelumahdollisuuksiin tai maahanmuuttajien työllistymiseen.

Käsitteen alle mahtuu monenlaisia instrumentteja lainoista ja tulosperusteisista rahoitussopimuksista (SIB) oman pääoman ehtoihin sijoituksiin. Sijoituskohteiden perinteisen tuotto-riski tarkastelun rinnalle nousee kolmas ulottuvuus: sijoituksen mitattava yhteiskunnallinen vaikuttavuus. Sijoittajat voivat olla niin yksityisiä kuin julkisia tahoja.

Oleennaista on, että

- investointi kohdistuu toimintaan, jonka tarkoituksena on lisätä yhteiskunnallista hyvää
- investoinnille asetetaan sekä selkeät vaikuttavuustavoitteet että taloudelliset tuottotavoitteet, joiden toteutumista mitataan

Vaikuttavuusinvestoinneista kiinnostuneen yrityksen on pystyttävä konkretisoimaan ja mittaamaan sekä toimintansa taloudellista että yhteiskunnallista ulottuvuutta. Keskeiseen asemaan nousevat erilaiset vaikuttavuusketjut, jotka etenevät panoksista toiminnan, tuotosten ja tulosten kautta välittömiin ja välillisiin vaikutuksiin ja siitä vaikuttavuuteen. Ketjun rakentaminen on tarinan kertomista siitä, miten toiminta johtaa tavoitteiden saavuttamiseen ja halluttuihin vaikutuksiin sekä laajempaan yhteiskunnalliseen vaikuttavuuteen.

Jos missiona on esimerkiksi asunnottomuuden vähentäminen, on osattava kertoa, miten asunto on auttanut asunnon saaneita integroitumaan yhteiskuntaan: Onko yhä useampi heistä saanut töitä? Onko yhä harvemmalla terveydellisiä ongelmia?

Laajempi vaikuttavuus syntyy vuosien mittaan, kun kerätyt opit ja parhaat käytännöt skaalautuvat ja muutkin voivat hyötyä niistä.

Vaikuttavuusinvestoinneista kiinnostuneen yrityksen on pystyttävä konkretisoimaan ja mittaamaan toimintansa taloudellista ja yhteiskunnallista ulottuvuutta.

Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämö



VAIKUTTAVUUSKIIHDYTTÄMÖ on osa Sitran Vaikuttavuusinvestoiminen-avainalueen työtä, joka tähtää vaikuttavuusinvestoimisen ekosysteemin rakentamiseen Suomeen. Ideana on tukea yritysten ja järjestöjen kehitystä aikaisempaa vaikuttavammiksi toimijoiksi ja luoda uudenlaisia kanavia niiden ja sijoittajien välille.

Kiihdyttämö vahvistaa osallistujien vaikuttavuus- ja ansaintaosaamista, kasvua ja mahdollisuuksia hankkia ulkopuolista rahoitusta. Keskeistä on toiminnan yhteiskunnallisen vaikuttavuuden mallintamisen ja todentamisen kehittäminen. Pidemmällä aikavälillä kiihdyttämön toivotaan poikivan osallistujille myös muutaman oikean sijoituksen.

Kolmen kuukauden intensiivinen koulutus- ja mentoointiohjelma toteutetaan yrityskiihdyttämömallia mukailen. Ohjelma on tähän asti suunnattu pääsääntöisesti yrityksille, jotka tuottavat palveluja hyvinvointihaasteiden ratkomiseksi ja mahdollisuuksien hyödyntämiseksi.

Vaikuttavuuskiihdyttämön osallistajat tuottavat ratkaisuja muun muassa seuraaviin haasteisiin:

1. Lasten ja lapsiperheiden hyvinvoinnin edistäminen
2. Nuorten syrjäytymisen ehkäisy
3. Ikääntyneiden toimintakyvyn ja itsenäisen selviytymisen edistäminen
4. Maahanmuuttajien kotouttaminen suomalaiseen yhteiskuntaan

Ensimmäinen kiihdyttämöpilotti alkoi lokakuussa 2015 ja päättyi tammikuussa 2016. Sen kymmenen osallistujaa valittiin Sitran ideakuulutuksen ja yhteistyökumppaneiden toteuttamien kilpailujen pohjalta. Kyseiset yhdeksän yritystä ja yksi yhdistys on esitelty tässä raportissa.

Toiseen kiihdyttämöön järjestettiin avoin haku, johon saatiin 79 hakemusta. Niiden joukosta kiihdyttämöön valittiin kahdeksan yritystä, jotka ovat erikoistuneet joko ikäihmisten itsenäisen selviytymisen tukemiseen tai nuorten syrjäytymisen ehkäisyyn. Koulutus järjestettiin maaliskuu-kesäkuussa 2016.

Syksyille 2016 on suunnitteilla vielä kolmas Vaikuttavuuskiihdyttämöjakso.

Koulutuksen sisällöistä ja mentoroinnista ovat vastanneet Sitran julkisen kilpailutuksen kautta valitsemat yhteistyökumppanit Demos Helsinki ja Reaktor Innovations Oy, Owal Group Oy, Ramboll Finland Oy ja Suomen Säätiötilipalvelu Oy. Kiihdyttämön toteutuksessa on tehty tiivistä yhteistyötä muiden yrityskiihdyttämöiden kanssa ja jaettu vaikuttavuusosaamista niille. Tarkoituksena on varmistaa, että vaikuttavuusinvestoimisen ekosysteemin kehittymisen jatkuu myös Sitran avainalueen päätyttyä.

Vaikuttavuuskiihdyttämön sisältö rakentui neljän teeman ympärille:

- 1. Vaikuttavuuden mallintaminen ja mittaaminen**
Vaikuttavuutta mallintamalla pyrittiin lisäämään osaamista, jota tarvitaan vaikuttavuusinvestoimisen suunnittelussa ja toteutuksessa. Tässä viitekehystenä käytettiin vaikuttavuusketjuja. Vaikuttavuuden mittaamisessa käsiteltiin tulosten ja vaikutusten todentamista mittarien avulla. Huomiota kiinnitettiin erityisesti mitattaviin yhteiskunnallisiin vaikutuksiin.
- 2. Ansaintamallintaminen**
Ansaintamallintamisessa käytiin läpi erilaisia vaikutuksiin ja tuloksiin perustuvia ansaintamalleja ja maksumekanismeja sekä perehdyttiin erilaisiin vaikuttavuusliiketoiminnan palvelukonsepteihin.
- 3. Investointistrategiat**
Investointistrategiat-osiossa selkiytettiin toimijoiden investointisuunnitelmia sekä pureuduttiin arvonmääritykseen, erilaisiin rahoitusmuotoihin ja potentiaalisten rahoittajien tunnistamiseen ja tavoittamiseen.
- 4. Strateginen markkinointiviestintä**
Strateginen markkinointiviestintä -osiossa tarkasteltiin markkinointiviestinnän roolia ja keinoja osana vaikuttavuusliiketoimintaa. Erityisesti pohdittiin, miten markkinointiviestintää voidaan käyttää yhteiskunnallisen vaikuttamistyön välineenä ja miten markkinointiviestinnästä tehdään mahdollisimman tehokasta.

Jokaiselle kiihdyttämön osallistujalle laadittiin yksilöllinen oppimissuunnitelma ja -polku. Kiihdyttämöön sisältyi kymmenen koulutuspäivää, joiden lisäksi kukin yritys tapasi mentoreitaan säännöllisesti. Mentoroinnissa keskityttiin kunkin yrityksen tarpeiden mukaan vaikuttavuuteen, sijoitusvalmiuteen ja liiketoiminnan kehittämiseen. Lisäksi osallistujille tarjottiin mahdollisuus verkostoitumiseen ja vertaisoppimiseen. Kiihdyttämö huipentui osallistujien pitchaukseen mahdollisille sijoittajille.

Ensimmäisen kiihdyttämöpilotin osallistujilta saatu palaute oli positiivista ja kannustavaa. Osallistajat kokivat, että kiihdyttämö antoi konkreettisia välineitä oman toiminnan vaikuttavuuden mallintamiseen, mikä vahvisti toimijoiden kilpailuetua. Kyse oli ensimmäisestä vaikuttavuuteen keskittyvästä kiihdyttämöstä Suomessa, joten myös järjestäjät oppivat pilotista paljon – ja näiden oppien pohjalta rakennettiin kevään 2016 kiihdyttämö.

Kiihdyttämön onnistumisen kannalta on keskeistä, että osallistujien valinnassa huomioidaan niiden yhteensopivuus niin kehitystarpeiden ja -vaiheen kuin koon osalta, joten tähän panostettiin kevään jaksossa. Valinnassa painotettiin seuraavia kriteereitä: selkeä markkinapotentiaali ja mitattava hyöty, skaalautuva konsepti, osaava tiimi, ymmärrettävissä ja mitattavissa oleva vaikutusketju, selkeä ja toimiva rahoitusmalli, lupaus vaikuttavuudesta ja kyky osoittaa sijoitus- tai rahoitusvalmius. Ratkaisevaa valinnassa oli hakijoiden valmius kehittyä lyhyessä ajassa sijoitus- tai rahoitusvalmiiksi kohteiksi, joiden toiminnan vaikuttavuus on mallinnettu.

Valitsijaraatiin kuului asiantuntijoita Sitrasta, Finnish Business Angels Network FIBANista, Vertical- ja xEdu-yrityskiihdyttämöistä sekä Arvo-liitosta.

Kevään 2016 kiihdyttämöön osallistuivat DuuniBuumi Oy, Eagle Vision Management Oy, HealthFox Oy, Klinik Finland Oy, Mahtisluokka, Movendos, NAL Palvelut Oy ja Senioritek Oy.

Vaikuttavuuden mallintamiseen ja osoittamiseen liittyvä lisä-arvo on ollut Vaikuttavuuskiihdyttämön punainen lanka, joten ohjelma on koottu vaikuttavuus edellä. Oppimista seurataan oppimissuunnitelmien avulla sekä osallistujakohtaisesti että yleisesti kiihdyttämön tasolla. Kaikille osallistujille on etsitty osaavat ja sitoutuneet mentorit, joilla on omakohtaista kokemusta yrityksen kohtaamista haasteista. Toimiva ja osallistujan yksilöllisiin tarpeisiin vastaava mentorisuhde onkin yksi kiihdyttämön kriittisistä menestystekijöistä.

Vaikuttavuuskiihdyttämön ja sen osallistujien tulostavoitteet ovat koko ajan olleet korkealla. Kun kyseessä on yhteiskunnan hyvinvointihaasteiden ratkaiseminen ja toiminnan vaikuttavuuden osoittaminen, pitää pohtia realistisesti, mitä kolmen kuukauden intensiivisen kiihdyttämöjakson aikana on mahdollista saada aikaan. Sitran ensimmäinen pilotti osoitti, että paljon – mutta kehitystyö jatkuu!

**Ensimmäisen kiihdyttämön
saama palaute oli kannustavaa.
Osallistajat kokivat, että
kiihdyttämö antoi konkreettisia
välineitä vaikuttavuuden
mallintamiseen.**

Vaikuttavuuden portaat

VAIKUTTAVUUDEN OSOITTAMISEN eri tasoja kuvataksseen brittiläinen ajatuspaja Nesta on kehittänyt palveluille ja tuotteille viisiportaisen asteikon, jonka olemme kääntäneet tätä julkaisua varten suomeksi.

Asteikko on konkreettinen työkalu sen pohtimiseen ja näyttämiseen, miten hyvin yritys tai muu vaikuttavuus-toimija voi osoittaa tuotteensa tai palvelunsa myönteiset vaikutukset. Samalla tasot toimivat apuna vaikuttavuuden osoittamisen tavoitteenasettelussa.

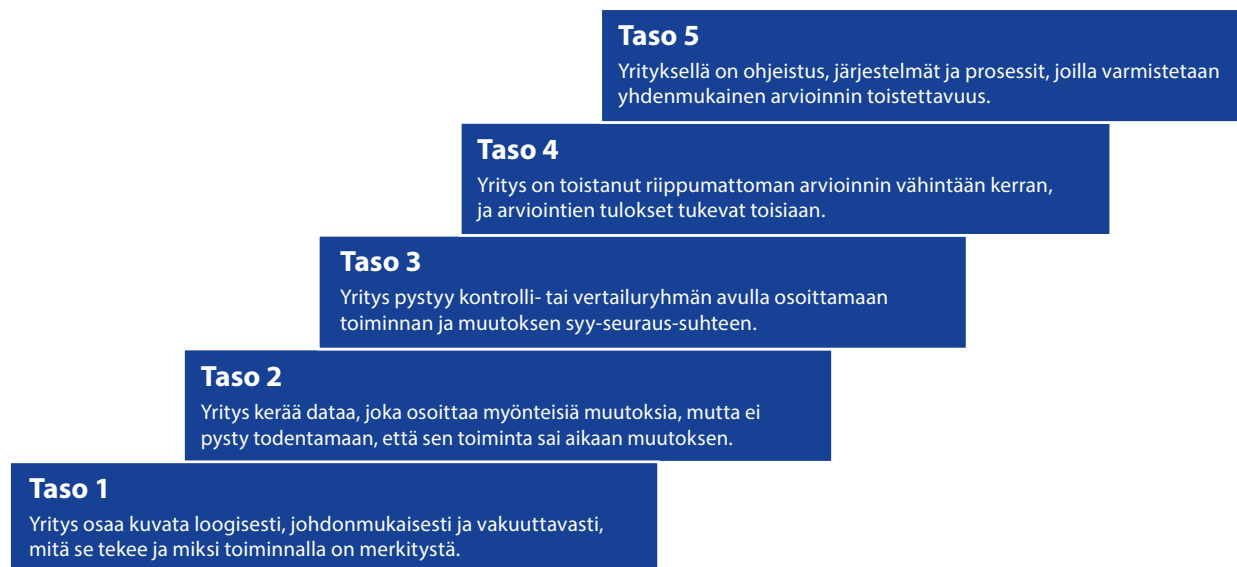
Vaikuttavuuden osoittaminen ei ole sidottu tietynlaiseen tietoon tai tutkimusmenetelmän soveltamiseen, vaan jokainen toimija voi valita itselleen sopivan tavan mallintaa ja mitata vaikutuksia ja vaikuttavuutta. Tähän Vaikuttavuuskiihdyttämö on tarjonnut osallistujilleen eväitä.

Viisiportaisen asteikon alimmalla tasolla on kyettävä kuvaamaan, miksi palvelu tai tuote tarvitaan, mitä sillä pyritään saavuttamaan ja miksi saavutettu tila on parempi kuin nykyinen. Ylimmällä tasolla taas tuotteen myönteinen vaikutus on skaalattavissa.

Nestan asteikon pohjalta Vaikuttavuuskiihdyttämön osallistajat ovat arvioineet oman toimintansa vaikuttavuuden osoittamisen tason kiihdyttämön päättyessä. Lisäksi he ovat asettaneet tavoitetason kolmen vuoden päähän. Jokaisen toimijan oma arvio näistä löytyy tästä raportista. Kolmen vuoden päähän ulottuvat tavoitteet ilmentävät osallistujien halua kehittää toimintansa vaikuttavuuden mallintamista ja mittaamista. Tässä työssä Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämö on toiminut merkittävänä innostajana.

Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen tai järjestön oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



ikäihmiset

nuoret

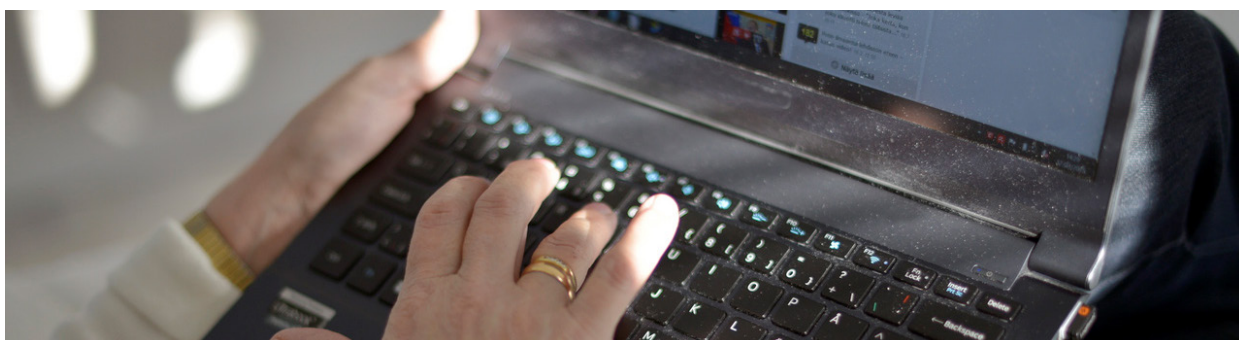
IT-osaaminen

yhteisöllisyys

mobiilisovellus

Elffe Oy

IT-tukea ikäihmisille, töitä nuorille



Elffe haluaa muuttaa asioita parempaan suuntaan yhteisöjen ja yksilön hyvinvointia tukemalla. Yksinkertaistettuna voidaan sanoa, ettei raha ole yrityksen tavoitellutalla ensimmäisellä sijalla – tai ainakin heti kannoilla tulee vaikuttavuus.

Vaikuttavuuskiihdyttämön aikana Elffen yritysidea muuttui eli startup-slangilla sanottuna tapahtui pivot. Yrityksen uusi nimi ja brändi julkaistaan vuoden 2016 aikana. Keskeinen ajatus on kuitenkin edelleen ikäihmisten itsenäisen elämän tukeminen ja nuorten työllistäminen siten, että tekniikka-apua tarvitsevat ikäihmiset ja osaavat nuoret tuodaan yhteen. Kun jo kolmasosalla senioreista on älylaite, on ikäihmisten tekniikka-avun tarve digitalisoituvassa maailmassa ilmeinen.

Elffessä ajatellaan, että yhteiskunnallisilla arvoilla yritys pystyy erottumaan edukseen. Vaikuttavuuden osoittaminen on kuitenkin otettava tosissaan ja vaikutuksia on pystyttävä mittaamaan. Vaikka yritystoiminnan alkuvaiheessa on vaikea keskittyä kaikkiin osa-alueisiin samaan aikaan, vaikuttavuus integroidaan osaksi Elffen bisnesmallia heti, kun toiminta saadaan kunnolla käyntiin. Kiihdyttämön aikana luodun vaikuttavuusketjun työstämistä jatketaan.

Yritys on määritellyt neljä ryhmää, joihin sen tuottama palvelu vaikuttaa: ikäihmiset, heidän perheensä, nuoret ja naapurustot. Jokaisessa ryhmässä tapahtuvaan muutokseen on mietitty omat mittarinsa, joita kehitetään eteenpäin yhdessä pilottiasiakkaiden kanssa. Haasteellista on

pitkän aikavälin vaikutusten mittaaminen.

Ikäihmisille palvelu tarjoaa osaltaan mahdollisuuden elää itsenäisesti ja laadukkaasti sekä nauttia teknologian hyödyistä. Sen vaikutusta elämänlaatuun tullaan mittaamaan kuukausittain tehtävillä kyselyillä. Ikäihmisten perheille taas jää aikaa aitoon kanssakäymiseen tietotekniisiin ongelmiin keskittymisen sijaan. Laadukkaan kanssakäymisen määrää mitataan perheiden maksamien avustuskäyntien lukumäärällä.

Nuorille opiskelijoille Elffe tarjoaa tärkeää työtä lähellä omaa asuinpaikkaa. Rahan ja merkityksellisten ikäihmiskontaktien lisäksi nuoret saavat työkokemusta, joka voi auttaa heitä työllistymään jatkossakin. Nuorten työllistymistä mitataan työllistettyjen määrällä ja pidempiaikaisia vaikutuksia tarkastelemalla heidän työpaikkojaan kolmen vuoden kuluttua siitä, kun he työllistyivät Elffen kautta.

Tavoitteena on myös lisätä kanssakäymistä naapuruston eri-ikäisten asukkaiden kesken ja tukea siten yhteisöllisyyttä. Toiminnan vaikutusta mitataan ikäihmisiä auttaneiden nuorten keskuudessa tehtävillä kuukausittaisilla kyselyillä.

”Yhteiskunnallisen muutoksen ja vaikuttavuuden tavoittelun näkökulmasta yrityksillä on insinöörien Suomessa vielä paljon tehtävää.”

Peik Hämekoski, perustaja

Elffen mielestä yhteiskunnallisen muutoksen ja vaikuttavuuden tavoittelun näkökulmasta suomalaisilla yrityksillä on vielä paljon tehtävää. Suomi on ”insinöörien maa”, jossa itsensä läpi lyövät palvelut ovat monesti teknisiä työkaluja. Maailma – ja Suomi sen mukana – on kuitenkin muuttumassa ja yritykset, joille muutoksen tekeminen on tärkeintä, ovat vähitellen yleistymässä.

Yrityksellä on aiempaa kokemusta myös kiihdyttämömaailmasta: vuonna 2015 Elffe oli yksi Aalto Entrepreneurship Societyn järjestämään Summer of Startups -ohjelmaan valituista yrityksistä.

Elffen tiimi kokee saaneensa Vaikuttavuuskiihdyttämössä tärkeää vertaistukea toisilta osallistujilta. Elffessä visioidaankin tulevaisuuden Vaikuttavuuskiihdyttämölle omaa fyysistä tilaa, jossa muutosajattelu kärkenä etenevät yritykset voisivat saada yhteistyöstä voimaa vaikuttavuutensa kehittämiseen.

Kiihdyttämössä työstetty pitch deck on toiminut hyvänä yrityksen idean, tavoitteen ja vaikuttavuuden tiivistäjänä. Elffe on käynyt esittelemässä ja pitchaamassa ideaansa lukuisissa tilaisuuksissa ja löytänyt sitä kautta lisää potentiaalisia yhteistyökumppaneita ja sijoittajia. Vaikka konkreettiset sopimukset vielä puuttuvat, sijoittajien kanssa käydyt keskustelut ovat vahvistaneet uskoa yrityksen liikeideaan. Seuraavaksi pitää näyttää, että idea toimii myös käytännössä ja että siinä on riittävästi kaupallista potentiaalia.

Elffessä puhutaankin intoa päästä laittamaan yritystoiminta kunnolla käyntiin. Kevään ja kesän aikana Elffe uskoo saavansa riittävästi näyttöä palvelun toimivuudesta ja vaikutuksista. Sen jälkeen haetaan ulkopuolista rahoitusta kasvuun. Elffe tähtää voimakkaasti kansainvälisille markkinoille, joilla myös vaikuttavuuden mahdollisuudet ovat isommat.

Elffe Oy

Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Elffe tarjoaa ikäihmisille nopeasti apua tietoteknisiin ongelmiin yhdistämällä seniorit ja nuoret. Ikäihmiset tai heidän läheisensä tilaavat apua tekstiviestillä, ja Elffe lähettää lähellä asuvan nuoren auttamaan. Palvelu mahdollistaa osaltaan ikäihmisten itsenäisen elämän ja hyvän elämänlaadun. Nuorille Elffe tarjoaa hauskaa ja tärkeää työtä. Samalla se saattaa naapuruston eri-ikäisiä ihmisiä yhteen ja tukee yhteisöllisyyttä.

Yrityksen tausta

Elffen ensimmäinen liikeidea syntyi vuonna 2014 ja liittyi musiikkielämysten tarjoamiseen ikäihmisille. Sittenkin näkökulma on laajentunut ja lopulliseen ideaan on päädytty useamman pivotin kautta vuoden 2016 keväällä. Yrityksen uusi nimi ja brändi julkistetaan vuoden 2016 aikana.

Omistajat: Peik Hämekoski, Santeri Huikari ja Heidi Kähkönen

Liikevaihto tilikaudella 2015: ei liikevaihtoa

Henkilöstömäärä: 3

Perustamisvuosi: 2015

Toimipaikka: Helsinki

Asiakkaat: yksityiset ihmiset

Lisätietoja

elffe.fi



Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä

Taso 5

Yrityksellä on ohjeistus, järjestelmät ja prosessit, joilla varmistetaan yhdenmukainen arvioinnin toistettavuus.

Taso 4: 3 vuoden päästä

Yritys on toistanut riippumattoman arvioinnin vähintään kerran, ja arviointien tulokset tukevat toisiaan.

Taso 3

Yritys pystyy kontrolli- tai vertailuryhmän avulla osoittamaan toiminnan ja muutoksen syy-seuraus-suhteen.

Taso 2: Nyt

Yritys kerää dataa, joka osoittaa myönteisiä muutoksia, mutta ei pysty todentamaan, että sen toiminta sai aikaan muutoksen.

Taso 1: Nyt

Yritys osaa kuvata loogisesti, johdonmukaisesti ja vakuuttavasti, mitä se tekee ja miksi toiminnalla on merkitystä.

nuoret

joukkoinnovointi

työllistyminen

yritysyhteistyö

Innokampus Oy

Nuorten ideoita yritysten kehitysprojekteihin



Innokampus tuotteisti Vaikuttavuuskiihdyttämön aikana palvelun, jota se oli aiemmin myynyt yhteiskuntavastuun nimissä: yritys tuottaa asiakasyrityksilleen tuhansia liiketoimintakonsepteja vuodessa. Nuorille Innokampus tarjoaa työtä, oivalluksia ja innovaatiotaitoja – ja mahdollisuuksia tehdä unelmista bisnestä.

Innokampuksessa tapahtuu tällä hetkellä paljon: uusia nuoria tulee koko ajan toimintaan mukaan ja kumppaniyritysten määrä kasvaa. Toukokuussa järjestetty joukkoinnovointitapahtuma InnoDay keräsi Hartwall Arenalle yli 8000 nuorta ja yritysten edustajia. InnoDayssa oli mukana yli 30 kumppaniyritystä ja 10 kaupunkia.

Suomalaisessa yhteiskunnassa vannotaan ideoiden ja innovaatioiden voimaan. Suomalaiset osaavat kyllä ideoida, mutta ideoiden jatkoyöstäminen jää usein puolitiehen. Innokampus vastaa haasteeseen opettamalla nuoret edistämään ideoita – samalla he oppivat taitoja, joita tarvitaan nykyisin lähes jokaisessa työssä. Asiakasyritykset hyödyntävät nuorten joukkoinnovointia muun muassa tuotekehityksessä, markkinoinnissa ja henkilöstöhallinnossa.

Innokampuksen tavoitteena on yhteiskunnallisesti vaikuttava toiminta, ja samanaikaisesti tuottava ja tehokas bisnes. Toiminnan vaikuttavuus liittyy sekä Innokampuksessa työskenteleviin nuoriin että asiakasyrityksiin.

Innokampuksen kautta nuoret saavat työtä ja pääsevät näkemään, millaisten asioiden kanssa yritykset todellisuudessa painiskelevat. He harjaantuvat abstrakteihin tehtäviin ja oppivat muun muassa myyntiä ja muita työelämän valmiuksia.

Ihmisen henkisten prosessien, kuten oppimisen, mitaaminen on hankalaa, koska vaikutukset näkyvät yleensä vasta vuosien päästä. Innokampus kuitenkin uskoo, että nuorten lisääntyvä kiinnostus osallistua ideointiin sekä heidän intonsa ideoiden kehittämiseen kertovat toiminnan positiivisista vaikutuksista. Nuoret haluavat tehdä tavoitteellisia ja merkityksellisiä asioita.

Esimerkiksi Sanoma Pron kanssa yhtiö on kehittelemässä tuotetta, joka auttaa valmistautumaan ylioppilaskirjoihin. Mikäli nuoret kehittävät erinomaisen idean, Sanoma Pro on luvannut viedä sen tuotantoon.

Asiakasyrityksen osalta vaikutusten toteaminen on

“Nuoret haluavat osallistua tavoitteelliseen toimintaan, jolla on merkitystä ja vaikutusta. He ovat herkkiä aistimaan aidon tekemisen.”

Rami Saarniaho, Founder, CEO

yksinkertaista, etenkin jos on kyse tuotepalvelukehityksestä: yritykselle toimitettu prototyyppi kertoo toiminnan onnistumisesta. Jos taas on kyse innovointipalvelukehityksestä, vaikutuksen toteaminen on hankalampaa. Vaikka tähänkin voitaisiin kehittää mittareita, se nostaisi tuotteen hintaa, eikä hanketta koeta Innokampuksessa tällä hetkellä tarpeelliseksi.

Vaikuttavuudesta viestimässä tärkeää on tarinallistaminen, johon yritys sai eväitä myös Vaikuttavuuskiihdyttämöstä. Tarinoiden kautta vaikuttavuus ja merkittävyys tulevat esiin: mitä nuori tai yritys on toiminnasta saanut. Tarinallisuutta ja viestintää vahvistamaan Innokampukseen rekrytoitiin hiljattain nuori sosiaalisen median asiantuntija.

Vaikuttavuuskiihdyttämö auttoi Innokampusta kirkastamaan ajatuksia siitä, ketkä toiminnasta hyötyvät ja miten. Asiakkaista etenkin kuntasektori on osoittautunut haastavaksi toimintakentäksi. Vaikka koulutussektori on vähitellen avautumassa myös yrityksille, monet tahot ajattelevat yhä vanhakantaisesti, etteivät yksityiset yritykset saa sekaantua koulutukseen – vaikka tälle olisikin kentällä tilausta.

Vaikkei Innokampus ole tällä hetkellä hakemassa rahoitusta, sijoittajavalmennus oli opettavaista. Mitä pitch deckissä pitää olla – mikä toimii ja mikä ei? Tätä tietoa Innokampus välittää myös nuorille. Vaikuttavuuskiihdyttämö lisäsi ymmärrystä erilaisten rahoitusinstrumenttien mahdollisuuksista ja monimutkaisuuksista. Mentorit sisäistivät yrityksen tilanteen ja tarpeet ja heittäytyivät mukaan kehittämistyöhön. Oman toiminnan peilaus muihin kiihdyttämöön osallistuneisiin yrityksiin vahvisti uskoa omaan tekemiseen.

Innokampus Oy

Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Suomalaisessa yhteiskunnassa kaivataan uutta kasvua. Nuoret tarvitsevat innovaatiotaitoja ja tavoitteellista työtä ja yritykset tuoreita ideoita.

Innokampus palkkaa nuoria innoagenteiksi, jotka tuottavat yrityksille innovaatioaiheita ja konsepteja. Joukkoinnovointitapahtumissa nuoret saavat tehdä merkityksellistä työtä ja oppivat, millaista on työskennellä yritysten kanssa.

Yrityksen tausta

Innokampus on perustettu vuonna 2011. Keväällä 2016 yritys avasi nuorille innovointitilan Helsingissä ja järjesti maailman suurimman joukkoinnovointitapahtuman InnoDay'n.

Omistajat: Rami Saarniaho (perustaja ja pääomistaja), Miika Koivula, Kim Nurmi, Ari Huovinen, Vesä Äyräs, Pasi Soveri, Starsquad/Hjallis Harkimo

Liikevaihto tilikaudella 2015: 131 000 euroa

Henkilöstömäärä: 12 + 180 osa-aikaista

Perustamisvuosi: 2013

Toimipaikka: Helsinki

Asiakkaat: yritykset, kunnat, muut organisaatiot

Lisätietoja
innokampus.fi



Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä

Taso 5: 3 vuoden päästä

Yrityksellä on ohjeistus, järjestelmät ja prosessit, joilla varmistetaan yhdenmukainen arvioinnin toistettavuus.

Taso 4

Yritys on toistanut riippumattoman arvioinnin vähintään kerran, ja arviointien tulokset tukevat toisiaan.

Taso 3

Yritys pystyy kontrolli- tai vertailuryhmän avulla osoittamaan toiminnan ja muutoksen syy-seuraus-suhteen.

Taso 2: Nyt

Yritys kerää dataa, joka osoittaa myönteisiä muutoksia, mutta ei pysty todentamaan, että sen toiminta sai aikaan muutoksen.

Taso 1

Yritys osaa kuvata loogisesti, johdonmukaisesti ja vakuuttavasti, mitä se tekee ja miksi toiminnalla on merkitystä.

media

asiantuntijuus

tiedeviestintä

demokratia

tietokanta

Kuka Helsinki Oy

Missio: Julkinen keskustelu moniääniseksi ja läpinäkyväksi



Kuka Helsinki Oy tavoittelee yhteiskunnallista vaikuttavuutta luomalla paremman yhteyden toimittajien ja asiantuntijoiden välille ja edistäen siten tiedon ja asiantuntijaaänien monipuolistumista mediassa. Kiihdyttämössä Kukan liiketoimintaosaaminen kehittyi, ja se löysi uusia sijoittajakontakteja.

Kukan yhteiskunnallisen vaikuttavuuden missiona on ”teh-dä tarjottu palvelu tarpeettomaksi”. Jos yhteiskunnallinen keskustelu olisi läpinäkyvää ja median käyttämät asiantuntijat ja tietolähteet monipuolisia, Kukaa ei tarvittaisi. Yritys haluaa tarjota päättäjille ja kansalaisille laadukkaampaa tietoa – ja tietoa, joka ei muuten tule esiin. Kehittämänsä tietokannan avulla yritys edistää tiedon demokratisointia, dialogia toimittajien ja asiantuntijoiden välillä, asiantuntijatiedon laajempaa käyttöä ja yhteiskunnallisen keskustelukulttuurin muutosta.

Kukan vaikuttavuustavoite on asiantuntemusperusteinen demokratia. Palvelun vaikuttavuutta voisi mitata esimerkiksi tutkimalla, käytettiinkö päätöksenteossa asiantuntijalausuntoja. Tällaista mittaamista yritys ei kuitenkaan näe resurssien käytön näkökulmasta järkevänä – ainakaan liiketoiminnan alkuvaiheessa.

Kiihdyttämössä yritys paloitteli vaikuttavuustavoitteen sa osiin ja hahmotti, miten abstraktia tavoitetta voi lähes-

tyä ja mistä tekijöistä se koostuu. Vaikuttavuuden pilkkominen panoksiin, toimintaan, tuloksiin ja vaikutuksiin auttoi yritystä jäsentämään vaikuttavuustavoitettaan. Panoksilla – tiimi, rahoitus, asiakkaat, yhteistyökumppanit, maine ja tuki – saadaan aikaan toimintaa: pilotteja, tapaamisia, koulutuksia, viestintää jne.

Toiminta puolestaan tuottaa tuloksia, jotka on verrattain helppo todentaa. Tarkastelun kohteena ovat silloin esimerkiksi seuraavat kysymykset: Keitä asiantuntijoita näkyy mediassa? Kuinka usein ja mistä näkökulmista? Kuinka paljon toimittajalla menee aikaa asiantuntijan löytämiseen? Tulosten saavuttamista tarkastellaan tekemällä mediaseurantaa Kukan tietokantaa käyttävissä medioissa ja haastatteleamalla toimittajia. Lisäksi suunnitteilla on kyselyn tekeminen asiantuntijoille.

Jotta saavutetuilla tuloksilla on Kukan tavoitteen kannalta merkitystä, niistä pitää seurata muun muassa seuraavia

”Kiihdyttämön aikana kävi entistä selvemmäksi, että vaikuttavuutta on tärkeä mallintaa, vaikka itse mittaaminen onkin haastavaa.”

Mari Vaara, perustaja

vaikutuksia: median muuttua moniäänisemmäksi ja laadukkaammaksi, toimitustyön tehostua, asiantuntijoiden näkyvyyden jakaantua tasaisemmin ja asiantuntijatiedon käytön monipuolistua päätöksenteossa. Tällaisten vaikutusten todentaminen onkin haastavampi tehtävä.

Tutkimusdataa on olemassa esimerkiksi siitä, että asiantuntijatieto välittyy päättäjille erityisesti median kautta, mutta ei siitä, miten asiantuntijan näkyminen mediassa vaikuttaa hänen työllistyvyyteensä. Diskurssianalyysi olisi yksi keino tutkia, miten asiantuntijat näkyvät median kirjoituksissa.

Vaikuttavuuden mallintaminen ja pilkkominen osiin on auttanut Kuka määrittämään oman asemansa suhteessa muihin markkinoilla toimiviin yrityksiin. Samalla yritys on ymmärtänyt, mikä on sen tuottama lisäarvo esimerkiksi pr-toimistoihin verrattuna. Palvelun lisäarvo on osattava perustella myös sitä myytessä.

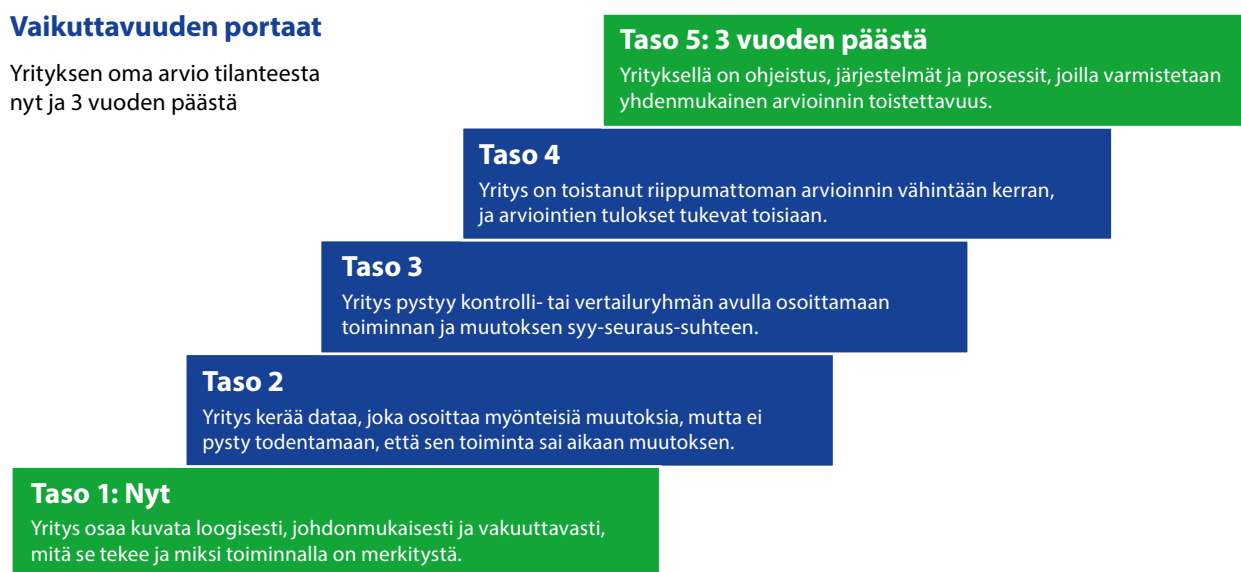
Vaikuttavuuskiihdyttämön anti oli erilaisten vaikuttavuuden mittaustapojen esiin nostaminen – mutta myös sen hyväksyminen, ettei kaikkea vaikuttavuutta voi mitata tällä hetkellä käytettävissä olevilla resursseilla. Toisaalta kaikkea tekemistä jäsennetään nyt paremmin ja tarkastellaan analyttisemmin.

Median asiantuntijaaänen yksipuolisuus ja tiedon läpinäkyväisyys eivät ole vain suomalaisen median haasteita. Kukan tavoitteena onkin skaalautua kansainvälisille markkinoille.

Kukan sijoitusvalmiuden kehittymiseen Vaikuttavuuskiihdyttämöllä oli merkittävä vaikutus. Kiihdyttämö auttoi yritystä ymmärtämään, mitä sijoittaja haluaa – pitch deckin rakentaminen oli tässä isoksi avuksi. Kiihdyttämön kautta Kuka on saanut paitsi sijoittajakontakteja ja arvokasta mentoriapua, myös tärkeää oppia bisnekseen ja strategiseen markkinointiin.

Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



Kuka Helsinki Oy

Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Mediatutkimukset osoittavat, että kuuden siteeratuimman talousasiantuntijan osuus kaikista mediassa esiintyvistä talousasiantuntijoista on yksi kolmasosa. Kaikista median käyttämistä asiantuntijoista naisia on alle kolmannes.

Kuka Helsinki Oy:n missio on tuoda läpinäkyvyyttä yhteiskunnalliseen keskusteluun ja monipuolistaa median asiantuntijaaäniä. Yrityksen sähköisestä tietokannasta toimittajat löytävät uusia asiantuntijoita. Asiantuntijat voivat verkostoitua ja löytää kiinnostuneita toimittajia.

Yrityksen tausta

Kuka perustettiin vuonna 2015, ja saman vuoden syyskuussa se voitti Suomen suurimman mediainnovaatiokilpailun, Uutisraivaajan. Voitto tarjosi resursseja yrityksen jatkokehitykseen.

Omistajat: Mari Vaara, Iris Sandelin, Jaakko Nygren, Ville Vaara, Tuomas Valtanen

Liikevaihto tilikaudella 2015: ei liikevaihtoa

Henkilöstömäärä: 7

Perustamisvuosi: 2015

Toimipaikka: Helsinki

Asiakkaat: yliopistot, tutkimuslaitokset, yritykset

Lisätietoja

kukahaku.fi



lastensuojelu

lapset

perheet

vanhemmuus

terveysteknologia

Merikratos Oy

Terveysteknologiaa lastensuojelun tarpeisiin



Merikratos luo terveysteknologiaa lastensuojelun tarpeisiin ja kehittää Suomen ehkä ensimmäistä sosiaalialan vientituotetta. Yritys haluaa olla mielitevaikuttaja omalla alallaan ja haastaa muut toimijat. Yrityksen palveluille avataan syksyllä 2016 verkkokauppa, ja vuonna 2017 tavoitteena on tutkia mahdollisuuksia laajentua kansainvälisille markkinoille.

Vaikuttavuuskiihdyttämö rohkaisi Merikratosta hyödyntämään vaikutusten mittaamisessa menetelmiä, joita sosiaalialalla ei ole perinteisesti käytetty. Sykemittaus lastensuojelutoimien vaikutusten arvioinnissa on uutta, aiemmin vastaavaa teknologiaa on sovellettu lähinnä työhyvinvoinnin edistämiseen.

Fysiologisten muutosten osittaminen teknologian avulla helpottaa ongelmien puheeksi ottamista ja mahdollistaa psyykeen suojaamien asioiden mittaamisen. Kun asiakailta kerättyä dataa verrataan valtaväestön vastaaviin tietoihin, voidaan osoittaa, mitkä tekijät vaarantavat perheen kasvuympäristön. Vanhempi voi myös itse ennustaa oman vanhemmuutensa vaikutuksia perheeseen. Jos data esimerkiksi osoittaa, ettei isä lepää riittävästi tai äiti ole riittävästi vuorovaikutuksessa läheistensä kanssa, on sillä todennäköisesti negatiivisia vaikutuksia.

Kuluttajatuotteilla Merikratos haluaa herättää keskustelua siitä, miten valmiita ihmiset ovat investoimaan oman perheen hyvinvointiin tai vanhemmuuden mentorointiin.

Mitä jos pankkilainaa otettaisiin kesämökin sijaan lasten kasvun turvaamiseen? eParentin avulla yritys haluaa luoda Suomeen perheiden hyvinvoinnin yhteisön ja poistaa lastensuojeluun liittyvän stigman. Kiihdyttämön aikana löytyi yhtymäkohtia Turun yliopiston Voimaperhe-tutkimukseen, jossa lapsiperheiden varhaisen tuen vaikuttavuuslöydökset ovat olleet hyvin myönteisiä.

Vaikuttavuuskiihdyttämö on kirkastanut yrityksen kilpailuetua. Yrityksen fokus on tiukasti laadussa ja palvelulla tavoitellaan pysyviä muutoksia asiakkaan elämään.

Merikratos haluaa käyttää vaikutusten mittaamisessa tietoon pohjautuvia standardoituja menetelmiä. Hiljattain yrityksessä on lanseerattu GAS-mittaus. Raskaista sertifioiduista laatujärjestelmistä on luovuttu, koska ne syövät katteen nopeasti. Vaikutusten mittaamisessa käytetään vuorovaikutukseen liittyviä mittareita, kuten videohavainnointia. Haasteena on se, että vaikutukset todentuvat usein vasta, kun operatiivinen työ on loppunut. Monesti asiakas ei pysty itse

”Vuoden 2017 aikana nähdään, onko Vaikuttavuuskiihdyttämö ollut osaltaan synnyttämässä digitaalisten sosiaalipalveluiden uutta ekosysteemiä Suomeen.”

Mikko Niemelä, palvelujohtaja

kuvaamaan tapahtunutta muutosta, mutta yrityksen yhteistyökumppanit – kuten koulut – pystyvät.

Kiihdyttämön sijoittajavalmennusta Merikratos vertaa maratoniin: ”Kun on mukavuusalueen ulkopuolella, niin voi olla varma, että tapahtuu jotakin uutta”. Pitch deckin hiomisen kautta yrityksen tarina tuli sisäistettyä niin hyvin, että nyt tavoitteista ja palveluista on helppo kertoa ymmärrettävästi ja kiinnostavasti niin yhteistyökumppaneille kuin sijoittajille. Mentorit olivat tässä avuksi, kuten myös siinä, miten digitalisaation toteuttamiseksi tarvittavat henkilöstöresurssit ja rahoitus kannattaa hoitaa.

Vaikka Merikratos ei hakenut kiihdyttämön kautta sijoittajia, niin pitchauksen kautta yritys tavoitti julkiset rahoittajat Tekesin, Finpron, Finnveran ja Team Finlandin. Niiden tuella se valmistautuu eParent-sovelluksen viemiseen kansainvälisille markkinoille.

Palvelun myynnistä tekee haastavaa palvelutuotteiden kehittämisen vaikeus yhdessä tilaaja-ostajakuntien kanssa. Kunnat ovat paikoitellen etäisiä, ja niitä on vaikea saada syvälliseen vuoropuheluun. Merikratoksessa toivotaan, että sote-uudistuksen myötä myös palveluiden ostajapuolella tapahtuisi kehitystä.

Kevään 2016 aikana yritys dokumentoi yhden kokemusasiakkaansa polun. Videossa ääni annetaan asiakkaalle ja vaikuttavuus nostetaan esiin: asiakkuus oli jatkunut pitkään eri asiakaspoluissa, mutta radikaali muutos tapahtui vasta, kun asiakasta alettiin kuunnella ja vanhemmista tehtiin asiantuntijoita. Merikratoksessa nähdään, että muutos tapahtuu perheen arkiympäristössä eli kotona – rakenteet tulee muokata perheen arkea tukeviksi.

Merikratos Oy

Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Merikratos tarjoaa lastensuojelun avohuollon palveluita, sijaishuoltoa, lastensuojelun lakipalveluita sekä johtajuuden kehittämistä ja työnohjausta. Parhaillaan yritys kehittää vanhemmuutta tukevaa uutta, digitaalista eParent-sovellusta.

Yrityksen tausta

Työntekijöidensä omistama Merikratos on toiminut vuodesta 1999 alkaen.

Omistajat: kotimainen, työntekijöiden omistama yritys

Liikevaihto tilikaudella 2015: 5,4 miljoonaa euroa

Henkilöstömäärä: noin 85 henkeä

Toimipaikka: yrityksen kotipaikka Turku, toimintaa noin kymmenellä paikkakunnalla

Asiakkaat: kunnat, yritykset, yhteisöt, kuluttaja-asiakkaat

Lisätietoja
merikratos.fi



Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä

Taso 5

Yrityksellä on ohjeistus, järjestelmät ja prosessit, joilla varmistetaan yhdenmukainen arvioinnin toistettavuus.

Taso 4: 3 vuoden päästä

Yritys on toistanut riippumattoman arvioinnin vähintään kerran, ja arviointien tulokset tukevat toisiaan.

Taso 3: Nyt

Yritys pystyy kontrolli- tai vertailuryhmän avulla osoittamaan toiminnan ja muutoksen syy-seuraus-suhteen.

Taso 2

Yritys kerää dataa, joka osoittaa myönteisiä muutoksia, mutta ei pysty todentamaan, että sen toiminta sai aikaan muutoksen.

Taso 1

Yritys osaa kuvata loogisesti, johdonmukaisesti ja vakuuttavasti, mitä se tekee ja miksi toiminnalla on merkitystä.

mielenterveys

psykoterapia

verkkopalvelu

matalan kynnyksen palvelu

Minduu

Psykoterapeutti nopeasti ja tarpeen mukaan



Minduu julkaisi uuden psykoterapiapalveluiden saatavuutta edistävän verkkopalvelunsa toukuussa 2016. Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämöstä yritys sai eväitä muun muassa siihen, miten palveluita myydään julkiselle sektorille. Uuden pilotin avulla Minduu tavoittelee entistä vaikuttavampaa toimintaa ja tähtää kansainvälisille markkinoille.

Minduulla on vahva missio: apua tarvitsevan on löydettävä sopiva psykoterapeutti nopeasti ja helposti. Yritys syntyi aikoinaan perustajansa oman tarpeen pohjalta.

Mielenterveysongelmat ovat suomalaiselle yhteiskunnalle merkittävä inhimillinen ja taloudellinen haaste. Masennuksen ja ahdistuneisuushäiriön terveydenhuoltokulut ovat vuosittain lähes 750 miljoonaa euroa ja mielenterveysongelmien kustannukset kaikkiaan noin 5 miljardia euroa. Tutkimusten perusteella tiedetään, että 20–40 prosenttia masennuksista voitaisiin ehkäistä matalan kynnyksen psykologiseen hoitoon ohjauksella. Tästä huolimatta noin puolet apua tarvitsevista etsii terapeuttia yli kaksi kuukautta ja viidesosa jopa yli puoli vuotta.

Aiemmin psykoterapeuttia joutui etsimään erilaisilta yhteystietolistoilta, joilla heistä kerrottiin lähinnä nimi, puhelinnumero ja sähköpostiosoite. Minduu on luonut apua tarvitseville verkkosivuston, joka auttaa löytämään nopeampaa ja sopivampaa apua. Sen kautta voi tutustua psykoterapeuttien profiileihin ja varata ajan valitsemalleen terapeutille.

Palvelun beta-versioon, VapaatAjat.fi, on rekisteröitynyt yli 250 psykoterapeuttia, jotka maksavat palkkion palvelun kautta heille tulleista asiakkaista. Asiakkaille verkkosivuston käyttö on ilmaista. Mielenterveyden keskusliitto toimii Minduun kumppanina, joten taustalla on vankkaa asiantuntemusta ja kokemustietoa terapiaa hakevien tarpeista.

Yrityksen tekemän haastattelututkimuksen perusteella pelkkä verkkopalvelun olemassaolo tekee mielenterveysongelmista arkisemman ja normaalimman asian, joka puolestaan madaltaa kynnystä käyttää psykoterapiapalveluita. On myös tutkittua tietoa siitä, että aikainen interventio vaikuttaa positiivisesti: se parantaa sekä yksilön että hänen läheistensä hyvinvointia ja säästää samalla yhteiskunnan resursseja.

Minduu tarjoaa palveluaan etenkin kuluttajille, mutta sen verkkosovelluksesta voisi olla hyötyä myös julkisessa terveydenhuollossa. Palvelua voisi käyttää asiakasohjauksen

”Vaikuttavuutta ei osoiteta ainoastaan sijoittajille, vaan sen pitää olla sisällä yrityksen liiketoiminnassa niin että asiakkaat ja yritys hyötyvät siitä.”

Henri Valvanne, toimitusjohtaja, perustaja

apuna ja vähentää sitä kautta hoitoonohjauksen pitkittymistä ja esimerkiksi sairauslomapäiviä, mikä mahdollistaisi kustannussäästöjä yhteiskunnalle.

Minduu on jo aiemmin kehittänyt liiketoimintaansa Vertical-yrityskiihdyttämössä. Vaikuttavuuskiihdyttämön aikana yritykselle kävi selväksi, että vaikuttavuuden mittaaminen on sidottava ydinliiketoimintaan. Jotta tähän päästään, yrityksen pitää pystyä näyttämään, että hoidon tehokkuus paranee sen tarjoaman palvelun avulla. Mutta miten mitataan vaikkapa sitä vaikutusta, jonka sopivan terapeutin löytäminen tuottaa?

Kiihdyttämö auttoi pohtimaan erilaisia mittareita vaikutusten ja kustannussäästöjen osoittamiseen. Esille nousivat muun muassa sairauspäivärahat ja poliklinikkakäynnit, joskin kustannussäästöjen laskeminen näistä on haastavaa. Asiakkaita haastatteleamalla on mahdollista saada tietoa siitä, miten hyvin palvelu on auttanut sopivan terapeutin löytämisessä ja millainen vaikutus sillä on ollut asiakkaan hyvinvointiin. Luotettavien tulosten saaminen edellyttäisi joidenkin satojen tapausten tutkimista: vähenevätkö sairauspoissaolot ja saadaanko palvelulla kustannussäästöjä?

Minduu.fi-verkkopalvelu julkaistiin toukokuussa 2016. Palvelua pilotoidaan Suomessa, ja samalla saadaan testattua sen potentiaali kansainvälisiä markkinoita ajatellen. Parhaillaan yritys käy neuvotteluja sekä yksityisestä rahoituksesta että julkisella rahalla toteutettavista tutkimusprojekteista, joiden avulla toiminnan vaikuttavuus voidaan luotettavasti osoittaa.

Minduu (AtCare Oy)

Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Mielenterveysongelmat ovat Suomessa merkittävä haaste, jonka vuosittaiset kustannukset yhteiskunnalle ovat noin 5 miljardia euroa.

Minduu.fi on verkkopalvelu, joka parantaa psykoterapian saatavuutta ja madaltaa kynnystä hakea apua. Palvelun avulla psykoterapeuttia etsivä löytää helposti tarpeitaan vastaavan psykoterapeutin ja pystyy varaamaan ajan taapamiseen.

Yrityksen tausta

Minduun tarina alkoi perustajansa omasta kokemuksesta: sopivaa terapeuttipalvelua oli vaikeaa löytää. Yritys perustettiin vuonna 2012 AtCare-nimellä. Keväällä 2016 se lanseerasi uudistuneen Minduu.fi-verkkopalvelun.

Omistajat: yksityishenkilöitä, pääomistaja Henri Valvanne

Liikevaihto tilikaudella 2015: 3 000 euroa

Henkilöstömäärä: 2

Perustamisvuosi: 2012

Toimipaikka: Helsinki

Asiakkaat: yksityishenkilöt, psykoterapeutit, kunnat, yritykset

Lisätietoja
minduu.fi

minduu

Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä

Taso 5

Yrityksellä on ohjeistus, järjestelmät ja prosessit, joilla varmistetaan yhdenmukainen arvioinnin toistettavuus.

Taso 4: 3 vuoden päästä

Yritys on toistanut riippumattoman arvioinnin vähintään kerran, ja arviointien tulokset tukevat toisiaan.

Taso 3

Yritys pystyy kontrolli- tai vertailuryhmän avulla osoittamaan toiminnan ja muutoksen syy-seuraus-suhteen.

Taso 2: Nyt

Yritys kerää dataa, joka osoittaa myönteisiä muutoksia, mutta ei pysty todentamaan, että sen toiminta sai aikaan muutoksen.

Taso 1: Nyt

Yritys osaa kuvata loogisesti, johdonmukaisesti ja vakuuttavasti, mitä se tekee ja miksi toiminnalla on merkitystä.

ikäihmiset

hoivakoti

tilaaja-yhteistyö

kotihoito

Palveluksessa Oy Ikäihmisille yksilöllisiä palveluja



Palveluksessa Oy:n tavoitteena on muuttaa sitä tapaa, jolla ikäihmisten palveluja tuotetaan ja samalla parantaa palvelujen laatua. Yhtiön mallissa kotihoito ja kotipalvelu tuotetaan yhtenä kokonaisuutena, joka joustaa asiakkaan tarpeen mukaan. Julkisen, yksityisen ja kolmannen sektorin toimijoiden yhteistyön lisäksi tarvitaan rohkeita edelläkävijöitä. Palveluksessa on valmis olemaan eturintamassa.

Palveluksessa Oy haluaa ravistella markkinoita ja toteuttaa ikäihmisille tarjottavat palvelut nykyistä paremmin ja kustannustehokkaammin. Ikäihmisille tarjottavat palvelut eivät useinkaan vastaa asiakkaiden tarpeita ja niiden tuottaminen on liian kallista: palvelut ostetaan osissa ja kukaan ei pidä kokonaisuutta hallussa.

Palvelutarpeen arviointi pitäisi saada jatkuvaksi ja joustavaksi. Yrityksessä toivotaankin, että tilaaja-asiakkaat

miettisivät suoritteiden ostamisen sijaan tavoitteita ja antaisivat palveluntarjoajalle vapauden suunnitella palvelukokonaisuuden vaikuttavuustavoitteiden pohjalta. Esimerkiksi ikäihmisen hoito- ja palvelusuunnitelmaan voisi määritellä vaikuttavuustavoitteita, jotka toisivat kustannussäästöjä yhteiskunnalle samalla kun asiakkaan hyvinvointi paranisi. Käytäntöjä tulisi tuulettaa perinpohjaisesti; uudistusten toteutus vaatii edelläkävijäkuntia, jotka näyttävät esimerkkiä. Yksityisten ja kolmannen sektorien toimijoiden

”Tilaajien ja tuottajien pitäisi miettiä yhdessä millaisia vaikutuksia ja sitä kautta vaikuttavuutta palvelulla tavoitellaan.”

Janne Mäki-Kahra, toimitusjohtaja

tekeminen ei yksin riitä, vaan vipuvoimaa muutokseen tarvitaan myös julkiselta sektorilta.

Usein ostettavien palveluiden kokonaisuus ei ole hallinnassa, ja hintavertailu on haastavaa. Jos kunta ei ole selkeästi tuotteistanut palvelujaan, niin oman tuotannon hinta ei välttämättä ole tiedossa tai sitä ei avata. Hankintalaki antaisi mahdollisuudet myös innovatiivisiin hankintoihin, mutta sitä tulkitaan ja sovelletaan usein liian varovaisesti. Kaikkien palvelun sisällön yksityiskohtien listaaminen jo kilpailutusvaiheessa johtaa suoritteiden ostamiseen tavoitteiden ja vaikuttavuuden sijasta.

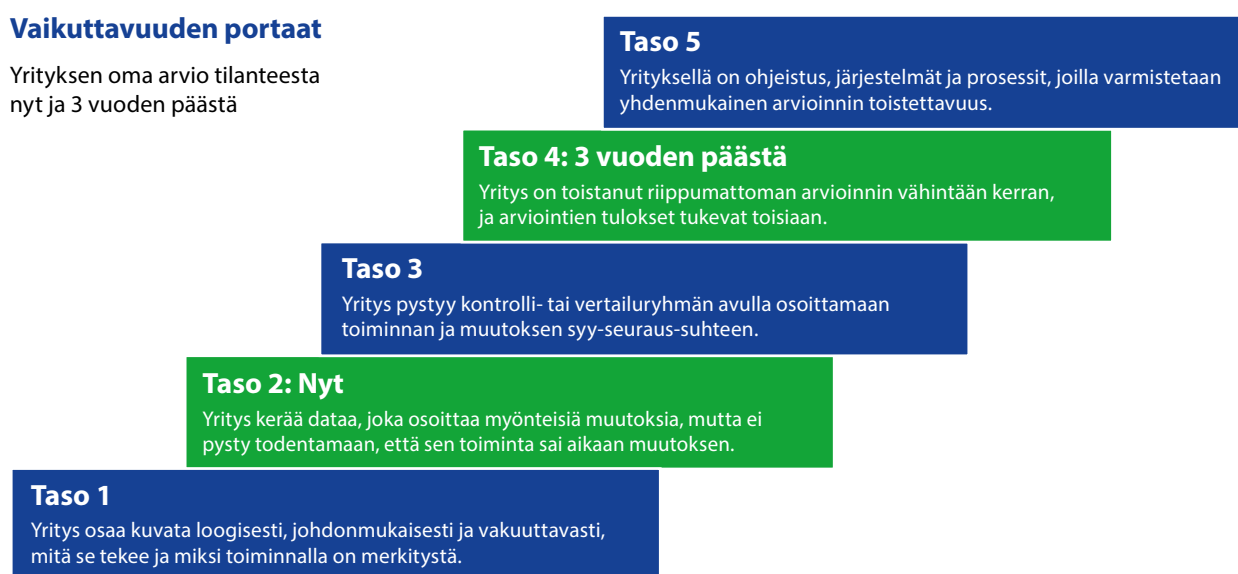
Tilaaajien ja tuottajien pitäisi miettiä yhdessä, millaisia vaikutuksia ja sitä kautta vaikuttavuutta palvelulla tavoitellaan. Mittarien määrittelyssä yritys peräänkuuluttaa yhteistyötä. Tilaaajan vastuulla on järjestää palvelut, joten myös vastuu mittareiden käyttöön otosta on sillä.

Palveluksessa haluaa osoittaa, miten sen toimintamalli eroaa muista. Käytännön työssä ero on helppo nähdä, mutta todellisen vaikuttavuuden osoittaminen vaatisi isomman palvelukokonaisuuden toteuttamisen. Yritys toivookin, että joku kunta uskaltaisi osoittaa sille asuinalueen, ja antaisi yrityksen näyttää, miten ja millaisilla kustannuksilla se järjestäisi ikäihmisten palvelut alueella. Palvelut yhteen nivovaa pilottia ja sen vaikuttavuutta voitaisiin verrat perinteiseen tapaan.

Vaikuttavuuskiihdyttämöstä Palveluksessa sai konkreettisia työkaluja vaikuttavuuden mallintamiseen ja mitaamiseen. Kokonaisvaltaisen palvelukonseptin työstäminen jatkuu kiihdyttämön jälkeen. Myös sijoittajavalmennus auttoi kiteyttämään yrityksen perusajatusta, ja keskustelu- ja sijoittajien kanssa on jatkettu kiihdyttämön jälkeenkin.

Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



Palveluksessa Oy

Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Ikäihmisten määrä Suomessa kasvaa nopeasti, ja palveluja pitää tuottaa entistä kustannustehokkaammin. Samaan aikaan palvelut eivät useinkaan vastaa asiakkaiden tarpeita ja palvelujärjestelmä on byrokraattinen.

Palveluksessa-toimintamallissa hoiva- tai asumisratkaisu tuotetaan yksilöllisesti asiakkaalle hänen todellisten tarpeittensa mukaisesti.

Yrityksen tausta

Ensimmäisen hoivakotinsa Palveluksessa osti vuonna 2015, ja vuonna 2016 se laajentaa toimintaansa aloittamalla kotiin vietävien palvelujen tuottamisen Helsingissä sekä ostamalla 1-2 hoivakotia.

Omistajat: Janne Mäki-Kahra, Seedi Oy, Pro Novum Oy, Papua Consulting & Invest Oy ja Tero Maaranen

Liikevaihto tilikaudella 2015: 0,5 miljoonaa euroa

Henkilöstömäärä: 10

Perustamisvuosi: 2014

Toimipaikka: Espoo

Asiakkaat: kunnat, yksityiset ihmiset

Lisätietoja

palveluksessa.fi



lapset

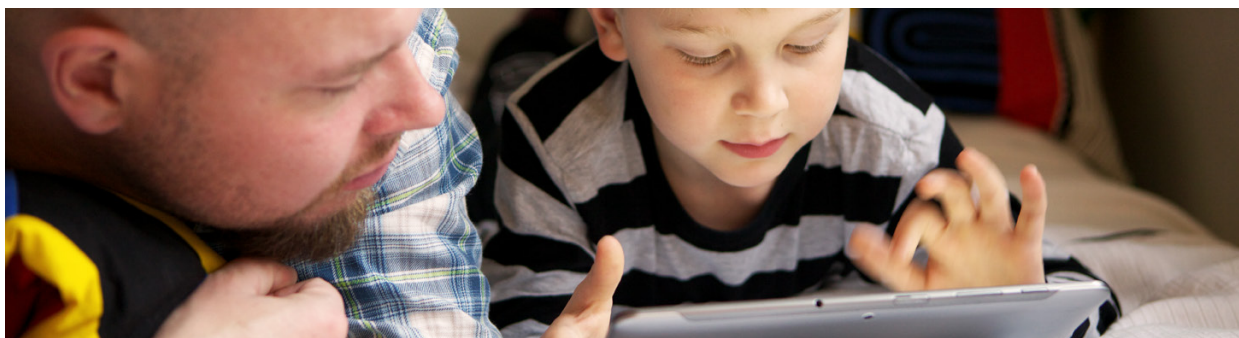
perheet

lastensuojelu

kunnat

SIB-malli

Protekto Group Oy Lisää vaikuttavuutta lastensuojeluun!



Vaikuttavuuskiihdyttämön ajankohta oli Protektolle täydellinen. Yrityksen palvelupolku ja ansaintamalli kehittyivät ja liiketoimintaosaaminen vahvistui. Vaikuttavuuden mittaamista työstetään nyt potentiaalisten kunta-asiakkaiden lastensuojelun tilanteen pohjalta, ja yrityksen tavoitteena on hyödyntää hiljattain Suomessa lanseerattua tulosperusteista SIB-mallia palvelunsa tuottamisessa.

Lastensuojelun kustannukset ovat Suomessa valtavat ja kasvavat edelleen. Protekton perustajat ovat nähneet lasten ja perheiden pahoinvoinnin käytännön lastensuojelutyössä. Kentällä työt halutaan tehdä mahdollisimman hyvin, mutta resurssipula ja työn kuormittavuus vaivaavat työntekijöitä. Lisäksi palvelujärjestelmä on siiloutunut, ja kokonaisuuden hallinta puuttuu: vaikka lastensuojelun asiakasperheillä on useita auttajia, monet eivät saa tarvitsemaansa tukea oikeaan aikaan.

Käytännön kokemuksen lisäksi Protekton tiimissä on tutkimusosaamista, ja lastensuojelun tilaa on kartoitettu lukuisten selvitysten avulla. Työssä on hyödynnetty sekä valtakunnallisten toimijoiden että potentiaalisten kunta-asiakkaiden tilastoja. Myös verkostot lastensuojelun kentällä ovat tarjonneet yrityksen ulkopuolista kokemustietoa.

Protekto perustettiin, koska lastensuojelun kentällä työkennelleet perustajaosakkaat halusivat yhdistää yrittäjyyden ja yhteiskunnallisen vaikuttamisen. Osakkaat kokivat, ettei ny-

kyselällä lastensuojelutyöllä saavuteta riittävästi vaikuttavuutta haastavissa tilanteissa elävien perheiden elämässä eivätkä asiakkaat tule välttämättä kuulluksi omissa asioissaan. Niinpä sitä lähdettiin hakemaan oman yrityksen ja toimintamallin avulla.

Vaikuttavuuskiihdyttämössä asiaa lähestyttiin vaikuttavuusketjun avulla, mikä herätti lukuisia kysymyksiä: Miten yksinkertaiseksi ketju pitäisi rakentaa, kun on kyse lastensuojelun kaltaisesta monisyisestä ilmiöstä? Mikä kärki edellä vaikuttavuutta tulisi lähestyä, kun tavoitteena on asiakkuuden ketjun katkaiseminen? Yrityksen tavoitteena on huostaanottojen ja sijoitusten vähentäminen, mutta myös pienemmät tavoitteet, kuten asiakkaiden osallisuuden vahvistaminen, ovat tärkeitä.

Protekto myy kuntiin palvelunsa tuloksia. Edellytys tämän onnistumiselle on toiminnan vaikutuksista kertovien mittareiden valitseminen. Yrityksessä uskotaan, että mittareita on löydettävissä ja niitä mietitään potentiaalisten kunta-asiakkuuksien kautta tutustumalla kuntien lastensuojelun

”Toimintamallinsa vaikutusten osoittamiseksi Protekto tavoittelee vähintään viiden vuoden pilottijaksoa.”

Salla Ala-Jääski, perustajaosakas

tilanteeseen, toimintamalleihin ja kustannuksiin. Kuntien välillä on eroja, joten laskelmat pitää räätälöidä kullekin kunnalle erikseen.

Lastensuojelun kustannusten laskeminen on haastavaa, koska jokainen asiakasperhe on omanlaisensa. Protekossa kustannuksia – ja sitä kautta kunnalle kertyviä säästöjä – on lähestytty laskemalla huostaanottojen vähenemisestä kertyvät säästöt. Tämä on kuitenkin vasta kustannusvuoren huippu, sillä yksi Protekton palvelun keskeisistä tavoitteista on päällekkäisen työn vähentäminen lastensuojelussa. Parhaillaan yrityksessä pohditaan, miten toiminnan tehostamisesta saatavat säästöt lasketaan.

Kiihdyttämössä Protekton tuote jäsenyi selkeäksi kokonaisuudeksi. Myös yrityksen viestit muuttuivat konkreettisemmiksi ja kärkeen nostettiin huostaanottojen ja sijoitusten vähentäminen. Kuntapäätäjät ovat kiinnostuneita suuremmasta kokonaisuudesta ja säästöistä, kun taas lastensuojelun ammattilaisille on tärkeää puhua toimintamallin inhimillisistä vaikutuksista. Sijoittajia puolestaan kiinnostaa skaalautumis- ja tuottomahdollisuudet, mutta enenevässä määrin myös yrityksen toiminnan vaikuttavuus.

Yrityksessä on vahva näkemys siitä, mitä lastensuojelun arki on tällä hetkellä ja siitä, mitä se voisi parhaimmillaan olla. Toimintamallinsa vaikutusten osoittamiseksi Protekto tavoittelee vähintään viiden vuoden pilottijaksoa. Yrityksessä on kartoitettu erilaisia rahoitusmalleja, ja vuonna 2015 Suomessa lanseerattu SIB (social impact bond) -malli on ollut yksi vahva vaihtoehto alusta asti. Parhaillaan Protekto neuvottelee SIBin aloittamisesta muutaman kunnan kanssa. Kiihdyttämön aikana saatu kannustava palaute on luonut uskoa siihen, että yrityksessä tehdään oikeita asioita.

Protekto Group Oy

Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Vaikka lastensuojelun kustannukset Suomessa ovat korkeat, monet perheet eivät saa tarvitsemaansa tukea oikeaan aikaan. Palvelujärjestelmä on siiloutunut ja työntekijät kuormittuneita.

Protekton toimintamalli vähentää huostaanottoja ja sijoituksia kodin ulkopuolelle. Se tapahtuu kehittämällä lastensuojelun kokonaisuuden hallintaa ja moniammatillista yhteistyötä kunnissa. Kehittämisen keskiössä on asiakas.

Yrityksen tausta

Protekto perustettiin vuonna 2015, kun yhtiön osakkaat kiinnostuivat yrittämisen yhdistämisestä yhteiskunnallisen hyvän tekemiseen.

Omistajat: Katja Sankalahti, Milla Vistiaho ja Salla Ala-Jääski

Liikevaihto tilikaudella 2015: ei liikevaihtoa

Henkilöstömäärä: 3

Perustamisvuosi: 2015

Toimipaikka: Kirkkonummi

Asiakkaat: kunnat

Lisätietoja

protekto.fi

Protekto.

Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä

Taso 5

Yrityksellä on ohjeistus, järjestelmät ja prosessit, joilla varmistetaan yhdenmukainen arvioinnin toistettavuus.

Taso 4

Yritys on toistanut riippumattoman arvioinnin vähintään kerran, ja arviointien tulokset tukevat toisiaan.

Taso 3: 3 vuoden päästä

Yritys pystyy kontrolli- tai vertailuryhmän avulla osoittamaan toiminnan ja muutoksen syy-seuraus-suhteen.

Taso 2: Nyt

Yritys kerää dataa, joka osoittaa myönteisiä muutoksia, mutta ei pysty todentamaan, että sen toiminta sai aikaan muutoksen.

Taso 1: Nyt

Yritys osaa kuvata loogisesti, johdonmukaisesti ja vakuuttavasti, mitä se tekee ja miksi toiminnalla on merkitystä.

lapset

syrjäytymisen ehkäisy

harrastukset

vuorovaikutus

TeamPlanet Oy

Vuorovaikutustaidoilla hyvinvointia lapsille



TeamPlanetissa tiedetään, että pahoinvointia ehkäistään lasten vuorovaikutustaitoja kehittämällä. Vaikka yrityksen palveluille oli kysyntää, oli yhteiskunnallisen yrityksen vaikeaa löytää rahoitusta kehittämiseen. Tarve uusille rahoitusmalleille on suuri. Vaikuttavuuskiihdyttämön aikana kävi selväksi, että yrityksen piti muuttaa suuntaa. Perustajat uskovat kuitenkin konseptiinsa ja uuteen alkuun.

Ennaltaehkäisevän työn tulosten osoittaminen on tärkeää ja samalla haastavaa. Kun syrjäytymisuhan alla oleva lapsi saa harrastaa ja samalla opetella sosiaalisia taitoja, sillä on vaikutuksia moneen lapsen ympärillä olevaan asiaan.

”Kun syrjäytymisuhan alla oleva lapsi oppii sosiaalisia taitoja, sillä on myönteisiä vaikutuksia moneen ympärillä olevaan asiaan.”

Liisa Korpela, Co-founder

Vaikuttavuuden mallintaminen muutti TeamPlanetin toimintaa radikaalisti, aina ansaintalogiikasta lähtien. Vaikuttavuusketju auttoi jäsentämään asioita ja ilmaisemaan omat tavoitteet konkreettisesti.

Vaikutusten mittaamisessa yritys käytti alku- ja loppukyselyä ja haastatteluja. Lisäksi kohderyhmän subjektiivista kokemusta tarkasteltiin Tulostähti-työkalun avulla. Yritys viesti vaikuttavuudestaan laatimalla palvelunostajille raportin toiminnasta ja sen tuloksista. Myös rahoittajille kerrottiin, mitä rahoilla saatiin aikaan.

TeamPlanet kokee, että etenkin palveluja ostavat kunnat kaipaavat näyttöjä vaikuttavuudesta. Kiihdyttämöstä yritys sai sparrausta muun muassa kunnille myymisen. Yhdessä mentorien kanssa mietittiin, miten palvelu tulisi paketoitua, ja hiottiin myyntimateriaalin sisältöä aina hinnoitteluperusteista tilaukseen asti.

Kiihdyttämö osoitti, että vaikka ennaltaehkäisevän toiminnan vaikutusten muuttaminen euroiksi on haastavaa, se on mahdollista. Pienen yrityksen tietotaito ei siihen välttämättä riitä, vaan oikeiden työkalujen löytämiseen tarvitaan ulkopuolista apua.

TeamPlanetin perustajat uskovat edelleen tarjoamaan sa palveluun. Toiminta käynnistetään uudelleen yhdistysmuotoisena ja isommalla tiimillä – uudenaikaisena vaikuttavuustoimijana.

TeamPlanet Oy

Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Lasten ja nuorten pahoinvointi nousee esiin monesta suunnasta: mediasta, tutkimuksista, kouluista ja vanhemmilta. TeamPlanet tarjosi kouluille ratkaisuja kiusaamisen ja häiriökäyttäytymisen tuomiin ongelmiin sekä järjesti lapsille harrastusmahdollisuuksia, joissa lapset oppivat vuorovaikutustaitoja, saivat uusia kavereita ja lisää turvallisia aikuisia elämäänsä. Yrityksille TeamPlanet tarjosi tavan toteuttaa yhteiskuntavastuuta konkreettisesti omilla paikkakunnillaan.

Yrityksen tausta

TeamPlanetin tarina alkoi vuonna 2013, kun yhtiön perustajat alkoivat kehittää toimintamalleja lasten vuorovaikutuksen tukemiseen. Vuonna 2015 yritys sai Arvo-liiton Vuoden vaikuttavin arvoteko -palkinnon. Yrityksen toiminta keskeytyi vuoden 2016 alussa.

Omistajat: Liisa Korpela, Mirja Kalliovalkama-Mäkinen

Liikevaihto tilikaudella 2015: n. 75 000 euroa

Henkilöstömäärä: 2-5

Perustamisvuosi: 2013

Toimipaikka: Jyväskylä

Asiakkaat: kunnat, yksityiset henkilöt, yritykset

Lisätietoja
teamplanet.fi



nuoret

työllistäminen

ohjaus

lapset

taide

osallisuus

Tilke. Osakeyhtiö

Luovat menetelmät lasten ja nuorten tukena



Vaikuttavuus on tuote, jota Tilke haluaa tehdä ja myydä. Yritys tuottaa ohjaus- ja työllistämispalveluja nuorille sekä kerhotoimintaa lapsille. Vaikuttavuuden osoittamisen lähtökohtana on aina lapsen tai nuoren oma kokemus ja sen pohjaksi kerättävä vahva tutkimusnäyttö. Yrityksen sijoitusvalmius on kasvanut, ja vaikuttavuusmittareiden kehittäminen verkostoissa jatkuu.

Taiteen ja kulttuurin käyttö ihmisten hyvinvoinnin edistämiseksi on nouseva trendi: luovia menetelmiä hyödynnetään enenevässä määrin niin ennaltaehkäisevässä kuin kuntouttavassa toiminnassa. Taiteen ja kulttuurin hyvät vaikutukset on arjessa helppo tunnistaa, mutta tutkimustieto niistä on hajanaista. Erytisen haastavaa on ennaltaehkäisevän vaikutuksen osoittaminen.

Valtakunnallisesti on käynnissä useita taiteen hyvinvointivaikutusten tutkimushankkeita, joiden tuottamaa tietoa Tilke seuraa ja hyödyntää. Yritys on myös ollut mukana luomassa verkostoja, joissa tutkimus- ja kokemustietoa jaetaan.

Yrityksessä on mietitty paljon sitä, millaiset mittarit kuvaavat parhaiten sen toiminnan vaikuttavuutta. Mittareita on etsitty ja arvioitu esimerkiksi erilaisten hankkeiden kehitystyötä tutkimalla. Taustatutkimusten ja vaikuttavuuslaskelmien perusteella on laskettu syrjäytyneestä nuoresta kunnalle vuositason aiheutuvat kustannukset ja nuoren

työllistämisestä saatavat säästöt. Laskelman pohjana on lukuisia erilaisia kustannuksia ja säästöjä, joita saadaan esimerkiksi nuoren taloudellisten tukien ja sosiaali- ja terveyspalvelujen käytön vähentyessä. Koska nuorten tilanteet vaihtelevat, todelliset kustannukset ja säästöt lasketaan aina tapauskohtaisesti.

Tilke kerää palautetta jokaisesta ohjauskerrasta joko toiminnallisia menetelmiä tai strukturoituja kysymyksiä hyödyntäen. Lisäksi yritys kehittää mobiilisovellusta, jonka avulla ohjaaja kerää palautetta ohjattaviltaan. Päätös kuunnella palveluiden käyttäjiä on ideologinen valinta – vaikka palaute voi olla kriittistäkin. Tavoitteena on seurata, miten nuoren osallistuminen toimintaan vaikuttaa siihen, että hän työllistyy tai saa opiskelupaikan – ja laskea, millaisia säästöjä tällä voidaan saada aikaan. Tilke haluaa osoittaa vaikuttavuutensa luotettavasti ja todistettavasti.

Vaikuttavuuskiihdyttämössä yritykselle kirkastui, mitä vaikuttavuus sen toiminnassa tarkoittaa ja miten vaikut-

”Kilpailuetumme on vahvistunut vaikuttavuuden mallintamisen myötä: osaamme perustella tekemisemme, mikä auttaa meitä erottautumaan muista vastaavista toimijoista.”

Jonna Mäki-Rahko, toimitusjohtaja

tavuuden mallintaminen auttaa oman tuotteen myynnissä. Olennaista on kohdentaa viesti oikein: Sijoittajalle pitää myydä uniikki idea ja julkiselle sektorille taas osoittaa vaikuttavuuslaskelmien tutkimukseen nojautuva perusta. Yrityksen kilpailuetu on vahvistunut vaikuttavuuden mallintamisen myötä: se, että osaa perustella tekemisensä auttaa erottautumaan muista vastaavista toimijoista.

Kiihdyttämön aikana työstetty vaikuttavuusketju on ollut tärkeä työväline vaikuttavuuden mallintamisessa ja koko liiketoiminnan työstämisessä. Monet asiat ovat konkretisoituneet, kun niitä on tiivistetty ja syy-seuraus-suhteita etsitty. Samalla yrityksen palvelu on kehittynyt, ja monisanaisesti ilmaistu toiminta-ajatus on kiteytynyt lasten ja nuorten kokonaisvaltaisen osallisuuden tukemiseksi.

Vaikuttavuuden mallintaminen on laittanut yrityksen pohtimaan myös moraalista näkökulmaa: ihmisten elämäntilanteen tuotteistamista. Yritys haluaa tehdä hyvää, ja liiketoiminta on valjastettu tämän tavoitteen saavuttamisen avuksi. Asiakaslähtöisyys tarkoittaa sitä, että ihmisiä kuunnellaan ja heidät kohdataan aidosti.

Sijoitusvalmius on kehittynyt samaa tahtia yrityksen eri osa-alueiden kanssa. Kiihdyttämössä selviltä vaikuttaneita asioita kyseenalaistettiin ja mietittiin uudelleen. Tässä kokeneiden, eri taustoista tulevien mentoreiden sekä muiden kiihdyttämöön osallistuneiden yritysten näkemykset olivat arvokkaita. Kiihdyttämön loppuksi tammikuussa 2016 yrityksestä tehtiin osakeyhtiö. Taipale on kuitenkin vasta alussa – kaikkia osa-alueita pitää jatkossakin työstää, sillä Tilke haluaa seistä täysillä vaikuttavuussanomansa takana.

Tilke. Osakeyhtiö

Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Syrjäytymisen ja työttömyyden lisääntymisellä on suora vaikutus lasten ja nuorten hyvinvointiin. Moni lapsi kärsii esimerkiksi vanhempien vähävaraisuudesta, ja monen nuoren itsetunto romahtaa nopeasti työttömyyden seurauksena. Tilke tukee lasten ja nuorten osallisuutta tarjoamalla lapsille ja nuorille luovaa toimintaa sekä nuorille ohjaus- ja työllistämispalveluja.

Yrityksen tausta

Yhtiön tarina lähti liikkeelle lasten ohjauksesta vuonna 2010. Toiminimi perustettiin vuonna 2014, ja tammikuussa 2016 yrityksestä tuli osakeyhtiö.

Omistajat: Jonna Mäki-Rahko ja Alexander Mäki-Rahko

Henkilöstömäärä: 1 kokoaikainen, 3 osa-aikaista

Perustamisvuosi: 2016

Toimipaikka: Seinäjoki (päätoimipaikka)

Asiakkaat: julkinen sektori, yritykset, oppilaitokset, järjestöt

Lisätietoja
tilkeoy.fi

TILKE.
OSAKEYHTIÖ

Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä

Taso 5: 3 vuoden päästä

Yrityksellä on ohjeistus, järjestelmät ja prosessit, joilla varmistetaan yhdenmukainen arvioinnin toistettavuus.

Taso 4

Yritys on toistanut riippumattoman arvioinnin vähintään kerran, ja arviointien tulokset tukevat toisiaan.

Taso 3

Yritys pystyy kontrolli- tai vertailuryhmän avulla osoittamaan toiminnan ja muutoksen syy-seuraus-suhteen.

Taso 2: Nyt

Yritys kerää dataa, joka osoittaa myönteisiä muutoksia, mutta ei pysty todentamaan, että sen toiminta sai aikaan muutoksen.

Taso 1

Yritys osaa kuvata loogisesti, johdonmukaisesti ja vakuuttavasti, mitä se tekee ja miksi toiminnalla on merkitystä.

nuoret

koulutus

syrjäytymisen ehkäisy

yhdistys

Walter ry Työkaluja nuorten koulutusvalintoihin



Walter ry sparrasi Vaikuttavuuskiihdyttämössä Oma linja -hanketta, ja sai siihen tärkeää mentorointi-apua. Kiihdyttämön ainoana yhdistysmuotoisena toimijana se toi yritysten joukkoon oman tuulahduksensa ja osoitti, että kiihdyttämömalli sopii myös järjestöjen toiminnan kehittämiseen.

Vaikuttavuuskiihdyttämössä Walter oppi tulosperusteisen toiminnan saloihin: mitä pitää osata ja tehdä, jotta voi myydä vaikuttavuutta. Yhdistyksen mukaan myös ei-kaukallisessa toimintaympäristössä sellaisella toimijalla, joka pystyy näyttämään tuloksensa, on merkittävä kilpailuetu. Lisäksi kiihdyttämön sijoittajavalmennus ja pitchausharjoittelu antoivat uuden näkökulman varainhankintaan.

”Kiihdyttämön myötä saimme uutta ymmärrystä kuntien tarpeista ja ostokäytännöistä, ja siitä, miten todennetusta vaikuttavuudesta voidaan kertoa.”

Annukka Klinge, vastaa Oma linja -hankkeen viestinnästä ja vuorovaikutuksesta

Kiihdyttämössä Walter työsti Suomen Akatemian Strategisen tutkimusneuvoston rahoittamaa viisivuotista Oma linja -hanketta. Hankkeessa kehitetään ja testataan toimenpiteitä, joilla pyritään varmistamaan, että nuoret jatkavat koulunkäyntiä peruskoulun jälkeen ja valitsevat sopivan koulutusalan. Toimintamallin pilotointi aloitetaan syksyllä 2016 useammassa pääkaupunkiseudun kunnassa. Testaamisen jälkeen tavoitteena on, että ohjelmaa hyödynnetään osana koulujen peruspalveluita, ja siitä tehdään uusi suomalainen koulutusvientituote.

Vaikuttavuuden arviointi on sisäänrakennettu Oma linja -hankkeeseen. VATT kehittää parhaillaan indikaattoreita toimintamallin vaikutusten mittaamiseen, ja kun toimintamallia on riittävästi testattu ja sen käyttöä halutaan laajentaa muihin kuntiin tai ulkomaille, voidaan jo osoittaa todennettuja tuloksia. Vaikka mittarit Oma linja -hankkeeseen tulevat VATTin kehitystyön kautta, pitää jokaisen tulevaisuuden yhteistyökumppanin, esim. kunnan, kanssa keskustella erikseen ja pohtia sitä, mitkä asiat heille ovat olennaisia. Tähän kiihdyttämö antoi eväitä.

Monen sote-alan toimijan sydän sykkii yhteiskunnallisen hyvän tekemiselle, ja kohtaaminen on toiminnan ytimessä. Kun etsitään vaikuttavuutta, pitää toimintaa skaalata ja siihen tarvitaan kaupallista osaamista. Monet toimijat kokevat tässä ristiriidan: kohtaamisen ja ison mittakaavan toiminnan yhdistäminen on hankalaa. Pitäkin olla realisti siinä, millaisessa ajassa toivottua kehitystä voidaan saavuttaa. Tie on pitkä, kun yhteiskuntaan juurrutetaan uudenlaista tulosten ostamisen ja vaikuttavuuden mallintamisen ja mittaamisen ajatusta. Muutos ei tapahdu hetkessä, vaikka ymmärrettäisiinkin, että asia on tärkeä.

Vaikuttavuuden portaat

Järjestön oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä

Taso 1

Yritys osaa kuvata loogisesti, johdonmukaisesti ja vakuuttavasti, mitä se tekee ja miksi toiminnalla on merkitystä.

Taso 2

Yritys kerää dataa, joka osoittaa myönteisiä muutoksia, mutta ei pysty todentamaan, että sen toiminta sai aikaan muutoksen.

Taso 3: Nyt

Yritys pystyy kontrolli- tai vertailuryhmän avulla osoittamaan toiminnan ja muutoksen syy-seuraus-suhteen.

Taso 4

Yritys on toistanut riippumattoman arvioinnin vähintään kerran, ja arviointien tulokset tukevat toisiaan.

Taso 5: 3 vuoden päästä

Yrityksellä on ohjeistus, järjestelmät ja prosessit, joilla varmistetaan yhdenmukainen arvioinnin toistettavuus.

Walter ry

Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Toisen asteen koulutuksen keskeyttäminen tai suorittamatta jättäminen on vahvasti yhteydessä työllistymisvaikeuksiin, matalaan tulotasoon ja sitä kautta syrjäytymiseen. Oma linja -hanke kehittää peruskoulua käyville oppilaille, opettajille ja vanhemmille käytännön työkaluja, jotka auttavat nuoria koulutusvalinnoissa ja samalla ehkäisevät syrjäytymistä.

Yrityksen tausta

Walter ry edistää kulttuurienvälistä vuorovaikutusta Suomessa, erityisesti lasten ja nuorten parissa. Yhdistys on perustettu vuonna 2006.

Tärkeimmät toimijat: hallituksen puheenjohtaja Michael Quarshie, toiminnanjohtaja Maurizio Pratesi, Oma linja -projektijohtaja Jan Wieland

Liikevaihto tilikaudella 2015: n. 600 000 euroa

Henkilöstömäärä: 5 + n. 30 tuntityöntekijää eri hankkeissa (Kytke, UB, Oma linja)

Perustamisvuosi: 2006

Toimipaikka: Helsinki

Asiakkaat: koulut, nuoret

Lisätietoja

walter.fi / omalinja.fi



Sijoittajilla, jotka haluavat sijoituskohteiltaan muutakin kuin tuottoa, on kohta edessään visaisia päätöksiä. Sijoittaako nuorten syrjäytymisen ehkäisyyn, ikäihmisten itsellisen elämän tukemiseen vai maahanmuuttajien kotouttamiseen?

Vaikuttavuusinvestoimisessa tavoitellaan taloudellisen tuoton lisäksi mitattavaa yhteiskunnallista hyötyä. Useimmiten investointi kohdistuu yrityksen tai järjestön tuottamaan palveluun tai toimintaan, joka mahdollistaa halutun muutoksen.

Sitra rakentaa vaikuttavuusinvestoimiselle toimintaympäristöä Suomeen, ja Vaikuttavuuskiihdyttämö on osa tätä työtä. Ideana on tukea yritysten kehitystä aiempaa vaikuttavammiksi toimijoiksi.

Millaisia vaikuttavuusketjuja ovat tunnistanee ensimmäiseen Vaikuttavuuskiihdyttämöön osallistuneet yritykset Elffe, Innokampus, Kuka, Merikratos, Minduu, Palveluksessa, Protekto, TeamPlanet ja Tilke sekä Walter ry? Miten vaikuttavuudesta rakennetaan kilpailuetu?

Ei hypeä, vaan faktoja!

Sitran selvityksiä 112

Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra on tulevaisuusorganisaatio, joka tekee töitä Suomen kilpailukyyn ja suomalaisten hyvinvoinnin edistämiseksi. Ennakoimme yhteiskunnan muutosta, etsimme käytännön tekemisellä uusia toimintamalleja ja vauhditamme kestävään hyvinvointiin tähtäävää liiketoimintaa.