

\ EESTI *STARTUP* ÖKOSÜSTEEMI OSALISTE RAHULOLU UURING 2022

LÕPPARUANNE

Oktoober 2022

SISUKORD

SISSEJUHATUS	4
METOODIKA	6
1. TEADLIKKUS JA RAHULOLU STARTUP ESTONIA TEENUSTEGA.....	9
1.1. <i>Startuppide</i> ja tugioorganisatsioonide teadlikkus Startup Estoniast.....	10
1.2. <i>Startuppide</i> teadlikkus ja rahulolu teenustega.....	11
1.3. Tugioorganisatsioonide teadlikkus ja rahulolu teenustega	17
2. ÖKOSÜSTEEMI TOIMIMINE	22
2.1. Rahulolu tugioorganisatsioonide tööga.....	22
2.2. Ökosüsteemisene koostöö	27
2.3. Ökosüsteemi edasine areng.....	28
3. JÄRELDUSED	32
Teadlikkus ja rahulolu Startup Estonia poolt pakutavate teenustega	32
Teadlikkus ja rahulolu tugioorganisatsioonide poolt pakutavate teenustega.....	33
Ökosüsteemisene koostöö	34
Ökosüsteemi edasine areng.....	35
LISAD	38
Küsitlusele vastanute profiil.....	38
2018. aastal läbiviidud Eesti <i>startup</i> ökosüsteemi rahulolu uuringu peamised tulemused	40

Uuring valmis Startup Estonia tellimusel ning on rahastatud Startup Estonia programmi (EU50651) raames Euroopa Regionaalarengu Fondi vahenditest. Startup Estonia programmi viib ellu EASi ja KredExi ühendasutus.

Uuringu autorid:

Reet Marii Rokk, Civitta Eesti AS projektijuht

Raul Parts, Civitta Eesti AS vanemanalüütik

Karin Jalasto, Civitta Eesti AS vanemanalüütik

Piia Viks-Binsol, Civitta Eesti AS noorempartner, uuringute valdkonna juht

Autorid tänavad kõiki küsitluses ja intervjuudes osalenud *startuppide* ning tugiorganisatsioonide esindajaid. Samuti soovime tänada Startup Estonia esindajaid Signe Reinumäge ja Sandra Saarniitu ning teisi tellijapoolseid spetsialiste igakülgse toe ja abi eest töö koostamisel.

SISSEJUHATUS

Startup Estonia (edaspidi SUE) programmi eesmärgiks on luua Eestile rohkem idufirmade (edaspidi kasutatud ka terminit *startupid*) edulugusid, arendades selleks nende ökosüsteemi¹. Ökosüsteemi osapoolteks on idufirmad, neile teenuseid pakkuvad tugiorganisatsioonid ehk kogukond², konsultatsiooniettevõtted³ ja ka avaliku sektori teenuste pakkujad. 2022. aasta aprilli seisuga tegutseb Eesti *startup* andmebaasi kohaselt Eestis ligi 1320 *startupperi* ja ligi 120 asutust, kes osalevad iduettevõtetele ja iduettevõtetele kujunevatele meeskondadele teenuste osutamises.

SUE jaoks on oluline saada järjepidevalt piisav tõendatud ülevaade Eesti *startup* ökosüsteemi tugevustest ja ka nõrkustest, vaadatuna nii iduettevõtete kui ka kogukonna liikmete poolt. Iduettevõtluse valdkonna rahulolu uuringut on seni läbi viidud kaks korda. 2016. aasta detsembris korraldatud küsitlus keskendus üldise rahulolu kaardistamisele olemasolevate teenustega ning 2018. aasta uuringu eesmärgiks oli kaardistada Eesti *startup* ökosüsteemi osapoolte rahulolu ökosüsteemiga ning uurida valdkonnas tegutsevate tugiorganisatsioonide ja iduettevõtete teadlikkust SUE-st ja nende pakutavatest teenustest.

UURINGU EESMÄRK

Käesoleva uuringu eesmärk oli teostada *startup* ökosüsteemi kuuluvate osapoolte rahulolu uuring, lähtudes SUE koordineeritud tegevustest. Uuringu väljundiks on *startup* ökosüsteemi kitsaskohtade kaardistus, mida saab kasutada tulevaste *startup* ökosüsteemi arenguprogrammi hangete korraldamiseks ja teiste ökosüsteemi arengut toetavate tegevuste planeerimiseks. Uuringus keskenduti ökosüsteemi osapoolte:

- teadlikkusele SUE-st ja selle tegevuse eesmärkidest;
- rahulolule SUE teenuste ja tegevustega;
- teadlikkusele ja kasutajakogemusele seoses Eesti *startup* andmebaasiga;
- teadlikkusele SUE fookusvaldkondade tegevustest;
- nägemusele ökosüsteemi arengu kohta lähitulevikus.

Lisaks uuriti *startup* kogukonna hinnangut enda tegevuste kohta ja iduettevõtete rahulolu ja ootusi tugiteenustele.

Uuring viidi läbi nii, et tulemused oleksid võimalikult võrreldavad 2018. aasta uuringuga. Viimase uuringu läbiviimise perioodiga võrreldes on siiski palju muutunud, sh on SUE võtnud oma tegevuse suunamisel ja korraldamisel arvesse just 2018. aasta uuringu käigus selgunud kitsaskohti. Sellest lähtuvalt on osade teenuste sisu muutunud või tekkinud juurde uued teenused ja tegevused, mistõttu ei ole teenustega rahulolu võrdlemine alati võimalik. 2018. aasta uuringu tulemuste lühiülevaade on esitatud Lisades.

UURINGU SIHTGRUPID

Uuring viidi läbi järgmistes sihtgruppides:

- sihtgrupp 1: *startupid* - 1320 iduettevõtet (Eesti *startup* andmebaasi alusel aprill 2022 seisuga);
- sihtgrupp 2: iduettevõtetele teenuseid osutavad organisatsioonid ehk *startup* kogukond – orienteeruvalt 80 organisatsiooni;
- sihtgrupp 3: juriidilise nõustamise ja ettevõtluse alustamisega tegelevad konsultatsiooniettevõtted, sh avaliku sektori teenuste pakkujad – orienteeruvalt 40 asutust.

¹ Startup Estonia, kes me oleme. Kredex. Loetud aadressil: <https://kredex.ee/et/startup-estonia>

² Inkubaatorid, koostöötamiskeskused, mentorlused, investeringud, laborid, ärikiirendid, ürituste korraldajad jt iduettevõtetele teenuseid pakkuvad institutsioonid

³ Juriidilise nõustamise ja ettevõtluse alustamisega tegelevad konsultatsiooniettevõtted

Aruandes on termini „tugiorganisatsioonid“ all mõeldud nii sihtgruppi 2 kui ka sihtgruppi 3. Sihtgrupi 1 jaoks kasutatakse risti nii iduettevõtte kui *startup* terminit.

METOODIKA

Püstitatud uurimisküsimustele leiti vastused kvantitatiivse analüüsi abil, mis toetus läbiviidud ankeetküsitluse vastustele ning sellele järgnenud (fookusgrupi)intervjuudel põhineva kvalitatiivse analüüsi kaudu.

Uuring koosnes neljast etapist. Esimeses etapis viidi läbi tegevused, mis olid aluseks primaarandmete kogumise ettevalmistamiseks. Primaarandmeid koguti teises etapis kvantitatiivse küsitluse ning kolmandas etapis kvalitatiivsete fookusgruppide abil. Uuringu viimases, neljandas etapis, viidi läbi kõigi kogutud andmete terviklik analüüs ja süntees ning koostati käesolev aruanne. Aruandes on kogutud sisendit analüüsitud kummagi sihtgrupi (1 ja 2) lõikes eraldi.

KVANTITATIIVNE KÜSITLUS

Küsitlus viidi läbi elektrooniliselt kasutades kaht eraldi küsimustikku. Üks küsimustik sihtgrupile 1 ja teine sihtgruppidele 2 ja 3. Mõlemale küsimustikule oli võimalik vastata kahes keeles (eesti või inglise). Küsitlust viis tellija poolt edastatud andmebaasi abil läbi professionaalne andmekogumisfirma Norstat. Valimi täitumisel jälgiti, et see oleks võimalikult mitmekülgne ja esinduslik tegelikule sihtrühmale (vt Tabel 1).

Valdav osa vastas küsitlusele veebi teel. Nende sihtrühmade hulgas, kus vastamisaktiivsus jäi madalaks, kasutati valimi täitumiseks telefoniintervjuusid. Telefoniintervjuudega alustati ca 1 nädal pärast küsitluskutsete veebi teel väljasaatmist.

TABEL 1. ELEKTRONILISE KÜSITLUSE ESIALGNE VALIM JA VASTAJATE MÄÄRAD

SIHTGRUPP	ÜLDKOGUM	ANKEETKÜSITLUSE OODATAV VALIM		ANKEETKÜSITLUSE MIINIMUM VALIM		ANKEETKÜSITLUSE SAAVUTATUD VALIM	
Sihtgrupp 1: <i>startupid</i> , sh scaleupid	1 320	20%	264	15%	198	15%	199
Sihtgrupp 2: <i>startup</i> kogukond	80	65%	52	60%	48	65%	52
Sihtgrupp 3: konsultatsiooniettevõtted, sh avaliku sektori teenuste pakkujad	40	25%	10	20%	8	15%	6

Tulemuste analüüs teostati kõikide sihtgruppide üleselt, võimalusel võrreldakse tulemusi iga alamsihtgrupi (sihtgrupp 1, 2 ja 3⁴) lõikes eraldi.

KVALITATIIVSED FOOKUSGRUPPINTERVJUUD

Uuringu III etapis viidi läbi fookusgrupi intervjuud sihtgrupipõhiselt (sihtgruppide 1 ja 2 seas). Valimi moodustamisel jälgis uuringu läbiviija, et sihtgrupi 1 puhul oleks esinduslik kogus kõigist iduettevõtete elutsüklifaasides tegutsevatest iduettevõtetest ning sihtgrupi 2 puhul oleks kaetud erinevate teenusetüüpide pakkujad. Täpsema ülevaate osalejate ning läbiviidud gruppide arvust leiab Tabel 2.

⁴ Tulenevalt sihtgrupp 3 väiksest valimist analüüsitakse antud sihtgrupi tulemusi koos sihtgrupp 2 tulemustega.

TABEL 2. ESIALGNE FOKUSGRUPI INTERVJUUDE JA OSALEJATE VALIM

SIHTGRUPP	ÜLDVALIM	FOOKUSGRUPI OODATAV INTERVJUUDE JA OSALEJATE MIINIMUM ARV	SAAVUTATUD OSALEJATE ARV	LÄBIVIIDUD FOKUSGRUPPIDE ARV
Sihtgrupp 1: <i>startupid</i> , sh:	1320	Kokku 7-9 fookusgruppi, igas fookusgrupis 3-6 osalejat		
• Idee- ja seemnefaas			9	7
• Toote/turu sobivuse faas			3	
• Kasvufaas			8	
Sihtgrupp 2: <i>Startup</i> kogukond, sh inkubaatorid, kiirendid, investorid, koostöötamiskeskused ja ürituste/konverentside korraldajad	80	Kokku 4-5 fookusgruppi, kokku osaleb intervjuudes vähemalt 30 sihtgrupi esindajat	29	9

Sihtgrupp 1 - *startupid*

Startupi fookusgruupiintervjuudel osales 19 inimest. Üks registreerunu saatis oma vastused kirjalikult ehk kokku saadi sisend 20-lt iduettevõttelt.

Kokku viidi läbi seitse fookusgruppi, millest kahes osalesid idee- ja seemnefaasi, kahes toote/turu sobivuse faasi, kahes kasvufaasi iduettevõtted ning ühes fookusgrupis olid koos seemne- ja kasvufaasi ettevõtted. Osalejatest üheksa olid idee- ja seemnefaasist, kolm toote/turu sobivuse faasist ning kaheksa kasvufaasist.

Intervjuudel osalenud iduettevõtete asutajatest seitse olid Eesti asutajad ja kolmteist välisasutajad⁵. Analüüsi jooksul on jälgitud, et erisused kahe grupi puhul (st Eesti asutajad ning välisasutajad) selgelt välja tuua. Samuti koostati lõplik valim selliselt, et oleks kaetud erinevas kasvufaasis olevad iduettevõtted.

Fookusgruppidesse värvati osalisi kahel viisil. Esiteks küsiti *startuppide* nõusolekut osalemiseks ankeetküsitluse raames. Lisaks aitas osalisi fookusgruppidesse kutsuda tellija, kes levitas infot fookusvaldkondade infolistides. Osalemise kutsed saadeti kõigepealt nendele iduettevõtetele, kes vastasid veebiküsitlusele ning hiljem tervele kontaktibaasile. Alamsihtgruppides, kus osalusaktiivsus jäi endiselt madalaks, võeti veel eraldi ühendust meili teel. Lõplikult kutsuti osalema need iduettevõtted, kes selleks ise huvi üles näitasid.

Sihtgrupp 2 - tugiorganisatsioonid

Tugiorganisatsioonide fookusgruppi intervjuudes osales 29 inimest.

Osalejad esindasid erinevaid teenusetüüpide pakkujaid: riskikapitalifondid, kiirendid, koostöötamiskeskused, inkubaatorid, üritused, võrgustik ning lisaks veel muid kogukonna esindajaid. Väiksemas osakaalus olid lõpuks esindatud ka sihtgrupp 3 esindajaid, kelle rolli anonüümsuse tagamiseks ei täpsustata.

Fookusgruppidesse värvati osalisi kahel viisil. Esiteks küsiti tugiorganisatsioonide nõusolekut osalemiseks ankeetküsitluse raames. Kuna selle põhjal soovitud valimit täis ei saadud, kutsus uuringu läbiviija intervjuul

⁵ Asutajad, kes on iduettevõtte asutanud „*Startup Visa for Founder*“ võimalust kasutades.

osalema ka SUE kontaktibaasis olevaid tugiorganisatsioone. Lisaks aitas fookusgruppidesse osalisi kutsuda tellija, kes levitas infot oma kanalites.

SOOVITUSED EDASPIDISEKS TAGASISIDE KOGUMISEKS

Kuna eelnevalt läbi viidud uuringute käigus selgus, et antud sihtgruppide kättesaamine soovitud mahus võib osutuda väga keeruliseks, koguti ideid, kuidas tulevikus erinevatelt osapooltelt tagasisidet koguda. Praeguse korralduse puhul, kus uuringuid teostatakse mitmeaastase vahetsükliga ning mis on oma olemuselt väga mahukad ja kaardistavad mitmeid erinevaid teemasid, nähti mitmeid puudusi. Kuna valdkonnas toimub väga kiire areng, ei anna mitmeaastase vahetsükliga uuringud osalejate hinnangul soovitud tulemust, kuna ei võimalda olulistele probleemidele piisavalt kiiresti reageerida. Mahukatele küsitlustele vastamine on vastaja jaoks aeganõudev, kuid samal ajal ei võimalda ka konkreetsete teemadega piisavalt süvitsi minna. Sellest lähtuvalt võiks tagasiside kogumine minna olulisemalt personaalsemaks, maht konkreetsemaks ning intervall tihedamaks. Tagasiside peaks olema fokuseeritud konkreetsemalt vaid ühele-kahele kindlale teenusele või teemale.

Lisaks pidasid iduettevõtted oluliseks lisamotivaatoriks osalemisest saadavat kasufaktorit. Tagasiside andmise soov on kindlasti suurem, kui tuntakse, et sellest saadakse konkreetset kasu. See võib olla nii otsene materiaalne kasu (nt osalemise eest pakutavad kinkekaardid, konsultatsioonid) kui ka sisuline kasu (selle tulemusel on käegakatsutav muutus ja mõju).

1. TEADLIKKUS JA RAHULOLU STARTUP ESTONIA TEENUSTEGA

SUE-l on kaks peamist sihtrühma: iduettevõtted ja iduettevõtetele teenuseid pakkuvad tugiorganisatsioonid. SUE pakub mõlemale sihtrühmale oma teenuseid.

Tugiorganisatsioonidele pakutavad teenused:

- kogukonna kohtumised
- kogukonna õppereis
- ökosüsteemi arendamise riigihange
- väikesemahuliste iduettevõtlast arendavate teenuste tellimine

Lisaks korraldab SUE kogukonna liikmete tegevust ekspertgruppides, mille eesmärgiks on vastavat valdkonda järjepidevalt arendada. Ekspertgruppid toimuvad järgmistel teemadel: *Diversity, Future Founder, Global Talent, Regional Development* ja *Science in Tech*.

Iduettevõtetele on SUE poolt suunatud järgmised teenused:

- *Startup*-viisa, mis võimaldab kolmandatest riikidest pärit välisasutajatel Eestis oma ettevõtet arendada. Samuti võimaldab see Eesti *startupil* palgata kolmandatest riikidest tööjõudu lihtsustatud korras ([Startup Visa](#)).
- Mudeldokumentide pakkumine - SUE pakub kodulehel tasuta *startup*-valdkonna õiguslike dokumente. Nende eesmärk on harida kogukonda, aidata kaasa *startupi* loomisele ja vähendada juriidilisi kulusid ([Model Documents](#)).
- Eesti *startup* andmebaasi haldamine - andmebaas on kõige põhjalikum ülevaade Eesti iduettevõtetest ([Startup Database](#)). Iduettevõtte saab andmebaasiga liituda, luues ettevõtte profiili Dealum platvormil ning sisestades iduettevõttega seotud spetsiifilise info. Automaatselt uuendatakse kvartaalselt Maksu- ja Tolliameti kaudu tulevaid avaandmeid. Andmebaasi põhjal koostatakse ka Eesti *startup* sektoriga seotud ülevaateid ja analüüse ([Statistics & Surveys — Startup Estonia](#)).
- Info ja pakkumiste vahendamine - SUE haldab mitmeid sotsiaalmeedia kanaleid (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram), lisaks ka uudiskirja ning fookusvaldkondade infoliste.

Lisaks on spetsiaalsed tegevused suunatud fookusvaldkondadele, millest igal on omad eesmärgid. Fookusvaldkonnad on järgmised:

- kübertehnoloogia (*CyberTech*) – fookusvaldkonna eesmärgiks on tugevdada kohalikku kübertehnoloogia ökosüsteemi, kasvatada uute kübertehnoloogia iduettevõtete arvu ja toetada juba tegutsevate iduettevõtete tegevust ([Cyber Tech Focus](#));
- haridustehnoloogia (*EdTech*) – fookusvaldkonna tegevuse eesmärk on kostöös MTÜ-ga EdTech Estonia aidata kaasa haridusinnovatsiooni edendamisele, toetades *EdTech* ettevõtteid nende laienemisel välisturgudele, viies kokku haridustehnoloogia iduettevõtted ja haridusasutused uute *EdTech* lahenduste tekkimiseks ning levitades *startup* mõtteviisi koolinoorte seas ([EdTech Focus](#));
- Ida-Viru regioon – fookusvaldkond on pilootprojektiks, mille eesmärgiks on arendada Ida-Virumaal jätkusuutlikku *startup* ökosüsteemi ([Ida-Viru](#)).
- süvatehnoloogia (*DeepTech*) - fookusvaldkonna eesmärgiks on kujundada teadus- ja tehnoloogiamahukat iduettevõtlast soosiv majanduskeskkond. Süvatehnoloogiate all mõistame tehnoloogiaid, mis on rajatud teaduslikele avastustele või läbimurdelistele tehnoloogilistele uuendustele ning mille arendamine nõuab märkimisväärset intellektuaalset ja majanduslikku

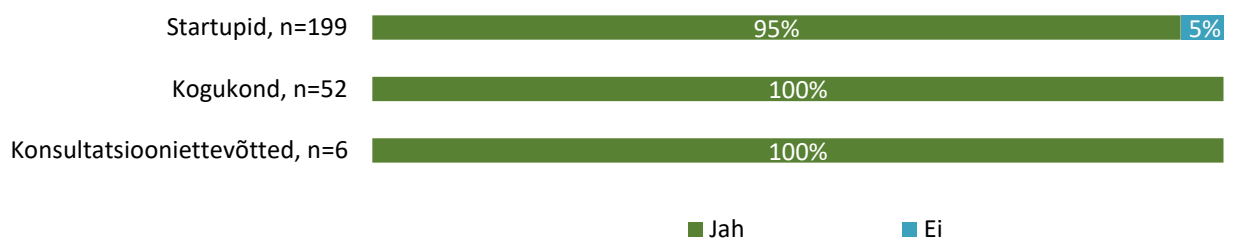
kapitali, kuid mis omavad potentsiaali tulevikus muutuda üldkasutatavateks ning kergesti skaleeritavateks.

1.1. STARTUPPIDE JA TUGIORGANISATSIOONIDE TEADLIKKUS STARTUP ESTONIAST

Järgnevalt on kirjeldatud iduettevõtete ja tugiorganisatsioonide teadlikkust SUE-st ning teadlikkust ja rahulolu SUE poolt pakutavate teenustega. Kus võimalik, on tulemusi võrreldud 2018. aasta uuringuga.

SUE-st on teadlikud pea kõik ankeetküsitluses osalenud iduettevõtetest (95%) ning kõik ökosüsteemi kogukonna liikmetest ja konsultatsiooniettevõtetest (vt Joonis 1). Iduettevõtete hulgas märkis 199-st küsitluses osalenud vastajast 10 ettevõtet, et ei ole varem SUE-st kuulnud või sellest teadlikud. Enamik neist on kuni 10 liikmelised tiimid, mille keskmine kuukäive jääb alla 50 000 euro.

JOONIS 1. STARTUP ÖKOSÜSTEEMI TEADLIKKUS STARTUP ESTONIAST. % VASTAVAST SIHTRÜHMAST.



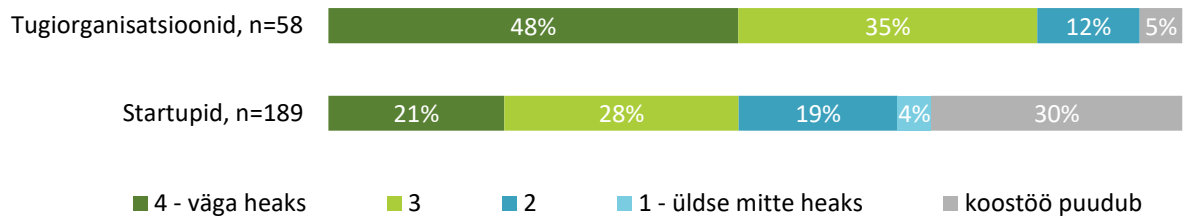
Võrreldes 2018. aasta uuringu tulemustega on teadlikkus SUE teenustest kõigis sihtrühmades kasvanud. Tugiorganisatsioonide teadlikkus SUE tegevustest on tõusnud 9% (eelmisel korral oli sama näitaja 91%) ning iduettevõtete hulgas 15% (eelmisel korral oli sama näitaja 80%). Teadlikkuse kasvu põhjuseid uuringus eraldi ei analüüsitud, kuid võib eeldada, et oma rolli mängivad siin nii pikem tegutsemisaeg kui teadlikkuse kasv konkreetsete teenuste osas, mis kasvatavad üleüldist teadlikkust asutusest. Samas tuleb arvesse võtta, et küsimuse püstitus oli eelnevas uuringus veidi erinev⁶ ja seega pole tulemused täielikult võrreldavad.

Kuigi teadlikkus SUE-st kui asutusest on küsitluse kohaselt kõrge, siis intervjuude tulemusel selgus, et SUE roll ja eesmärk ei pruugi niivõrd selged olla. See ilmnes valdavalt intervjuudest välisasutajatega, kelle jaoks oli raske eristada SUE ja tugiorganisatsioonide funktsiooni. See tähendab, et välisasutajad on oodanud abi SUE-lt, mida tegelikult peaksid pakkuma tugiorganisatsioonid. Seni on mitmed välisasutajad tundnud, et jäävad pärast ettevõtte Eestis registreerimist üksi, kuid vajaksid ettevõtte ülestöötamisel rohkem suunamist ja abi. Siinkohal piisaks õigesti võrgustikesse või infokanalitesse jõudmisest.

Lisaks teadlikkusele paluti mõlemal sihtgrupil hinnata omavahelist koostööd SUE-ga (vt Joonis 2).

⁶ 2018. aastal läbi viidud küsitluses küsiti teadlikkust SUE-st kui riiklikust katusorganisatsioonist.

JOONIS 2. KUIDAS HINDATE OMAVAHELIST KOOSTÖÖD STARTUP ESTONIAGA?



Tugiorganisatsioonid hindasid koostööd SUE-ga väga kõrgelt – valdav osa (83% vastanutest) hindab koostööd pigem või väga heaks. Täpsemalt on erinevate osapoolte koostööd kirjeldatud peatükis 2.2. Ökosüsteemisisene koostöö.

Iduettevõtete puhul on tulemused mõnevõrra tagasihoidlikumad, kus koostööga on rahul ligi pooled iduettevõtetest (49%) ning pigem või üldse mitte rahul ligi veerand vastanutest (23%). Fookusgruppide käigus kogutud info põhjal võib see tuleneda sellest, et *startupid* ootavad SUE-lt suuremat tuge kui nad praegu saavad. Peatükkides 1.2. ja 2.1. on kirjeldatud mitmed iduettevõtete ettepanekud, millist lisanduvat tuge SUE-lt oodatakse.

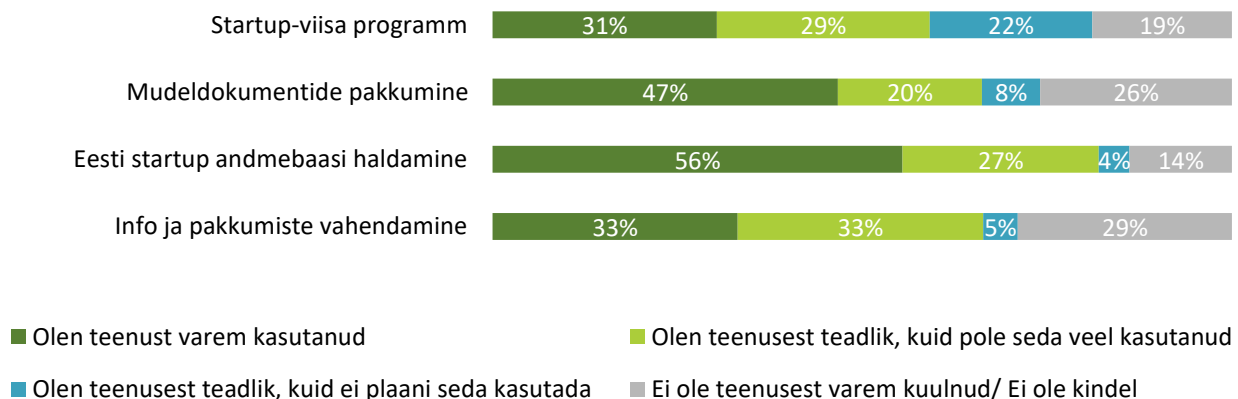
Ligi kolmandik (30%) iduettevõtetest märkis, et neil puudub koostöö SUE-ga. Samas tuleb arvesse võtta, et tihti ei pruugigi *startupid* SUE poolt pakutavaid teenuseid n-ö koostööna tunnetada, kuna teenuste kasutamine ei vaja otsest suhtlust või koostööd (nt mudeldokumentide kasutamine).

1.2. STARTUPPIDE TEADLIKKUS JA RAHULOLU TEENUSTEGA

Järgnevas alapeatükis vaadeldakse, milline on iduettevõtete teadlikkus ning rahulolu SUE poolt pakutavate teenustega. Peatükis käsitletakse nii iduettevõtete kui tugiorganisatsioonide sihtgruppide tulemusi.

Teadlikkus SUE teenustest on kõrge ja ületab kõigi teenuste puhul 70% (vt Joonis 3). Kasutanud on teenuseid aga vähem ettevõtteid. Kõige laialdasemalt on teenustest kasutatud Eesti *startup* andmebaasi (56%) ja seejärel mudeldokumente (47%). Umbes kolmandik iduettevõtetest on saanud osa nii SUE vahendatud infost ja pakkumistest (33%) ning umbes sama palju (31%) on osa võtnud *startup*-viisa programmist.

JOONIS 3. PALUN MÄRKIGE, MILLISEID TEENUSEID STARTUP ESTONIA TEIE TEADA IDUETTEVÕTETELE PAKUB? MÄRKIGE AINULT NEED TEENUSED, MILLE PAKKUMISEST OLETE VAREM KUULNUD/TEADLIKUD. N= 189. % VASTAVAST SIHTRÜHMAST.



Ettevõtete hulk, kes on SUE teenustest teadlikud, kuid ei plaani neid kasutada, on enamike teenuste puhul tagasihoidlik (5% kuni 8% sihtrühmast). Teiste hulgas paistab siin silma vaid *startup*-viisa programm, millest

on teadlikud, kuid ei plaani kasutada ligi viiendik vastanutest. Seda tulemust võib üsna loogiliseks pidada, arvestades, et tegemist on piiritletud sihtgrupile suunatud teenusega. Näiteks *startup* võib olla sellest võimalusest teadlik, kuid ei ole veel valmis kolmandatest riikidest välistööjõudu palkama.

Oluline on ka esile tõsta, et arvestatav hulk vastajatest pole erinevatest teenustest üldse kuulnud või seda enda jaoks SUE tegevusena teadvustanud. Kõige vähem ollakse kursis info ja pakkumiste vahendamisega (29%) ning mudeldokumentide pakkumisega (26%). Samas on viimane üks kõrgemini hinnatud SUE teenustest (vt Joonis 4).

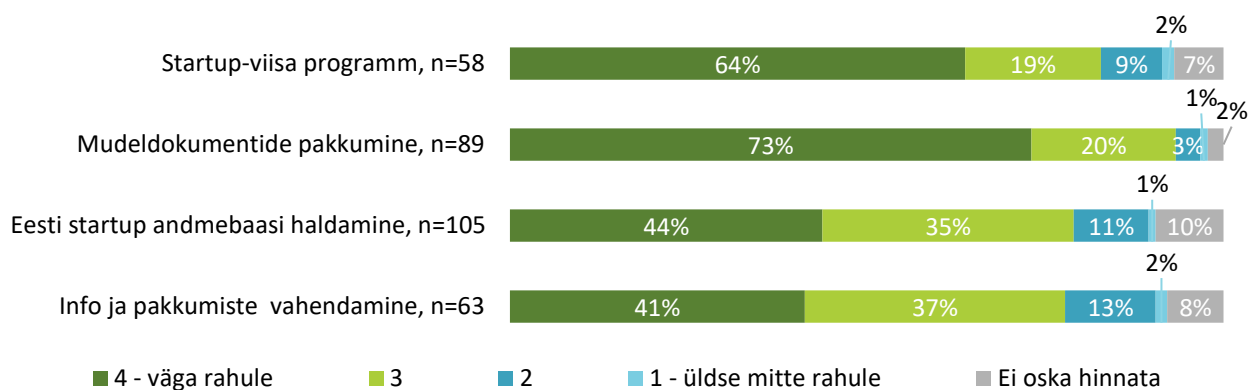
2018. aasta uuringu tulemustega seoses saab esile tuua, et teadlikkus SUE rollist Eesti *startup* andmebaasi haldamisel ning abimaterjalide ja dokumendiblankettide pakkumisest nende kodulehel on oluliselt tõusnud (vastavalt 14% ja 18% võrra).

Lisaks nimetatud teenustele on SUE vastavalt 2018. aasta uuringu soovitudele kaardistanud eraldi tegevused neljas fookusvaldkonnas, mida peeti prioriteetseteks. Fookusvaldkondade arendamiseks kaasas SUE vastavate valdkondade eksperte. Kui 2018. aastal oli olemas vaid üks fookusvaldkond ehk *CyberTech*, siis tänaseks on sellele lisandunud *EdTech*, *DeepTech* ja Ida-Viru regiooni fookusvaldkonnad. Fookusvaldkondade tegevuse kohta paluti osalejatel tagasisidet anda fookusgruppide käigus. Intervjuudest selgus, et teadlikkus nendest tegevustest on võrreldes teiste teenustega suhteliselt madal. Intervjuudes osalenud ettevõtetest olid fookusvaldkondadega kursis vaid ligi pooled fookusvaldkondade alla kuulunud ja intervjuudest osa võtnud ettevõtetest.

Lisaks teadlikkusele paluti iduettevõtetel hinnata, kui võrd rahul nad kasutatud teenustega on ja kui võrd vajalikuks nad SUE teenuseid peavad. Teenusega rahulolu hindasid iduettevõtted, kes olid teenust varem kasutanud. Teenuste vajalikkust hindasid iduettevõtted, kes olid nii teenust varem kasutanud ning olid sellest ka teadlikud.

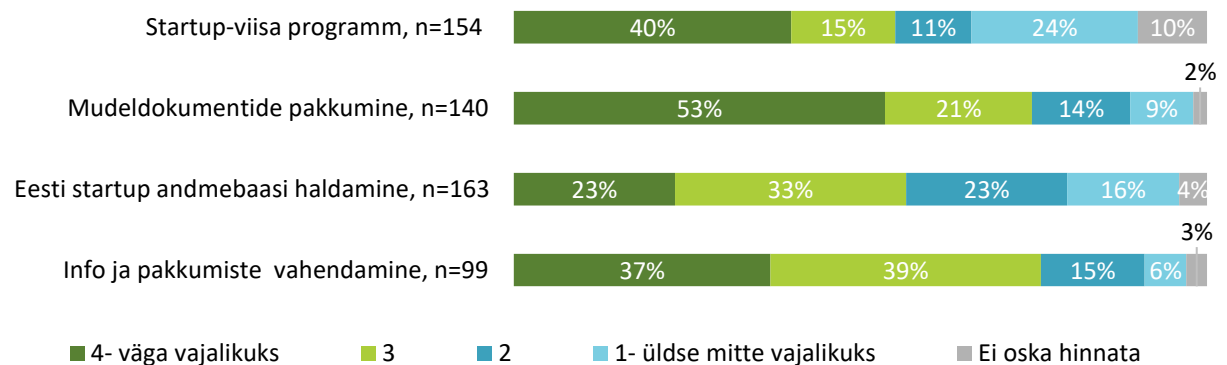
Rahulolu on kõigi teenuste puhul hinnatud väga kõrgelt (vt Joonis 4) - iga teenuse puhul on väga või pigem rahul vähemalt 78% teenust kasutanutest. Mõnevõrra tagasihoidlikumaid hinnanguid anti *startup* andmebaasi ning info ja pakkumiste vahendamise osas, kus teenusega „väga rahul“ olevate vastajate osakaal on võrreldes teiste teenustega märgatavalt väiksem.

JOONIS 4. PALUN HINNAKE, KUI VÕRD RAHULE TE JÄRGNEVATE TEENUSTE KASUTAMISEGA JÄITE? % IDUETTEVÕTETEST, KES ON VASTAVAT TEENUST KASUTANUD.



2018. aasta uuringus paluti iduettevõtetel hinnata SUE poolt pakutavate teenuste vajalikkust Eesti *startup* maastikul. Tulemuseks oli, et 70% kuni 80% vastanutest hindas teenuseid vajalikuks. Seekordses uuringus paluti iduettevõtetel hinnata, kui võrd vajalikud on SUE teenused nende enda organisatsiooni jaoks (vt Joonis 5).

JOONIS 5. KUIVÕRD VAJALIKUKS TE JÄRGNEVAID TEENUSEID ENDA ORGANISATSIOONI JAOKS HINDATE, VÕTTES ARVESSE OMA ETTEVÕTTE PRAEGUST KASVUFAASI? OSAKAAL VASTANUTEST.



Vastustest on näha, et iduettevõtete vajadused on erinevad. Sama teenust on ühed hinnanud väga vajalikuks ja teised üldse mitte vajalikuks. Järgnevalt on analüüsitud igat teenust eraldi.

STARTUP-VIISA PROGRAMM

Uuringu ankeetküsitlusele vastanud asutajatest olid 22% oma iduettevõtte asutanud kasutades *startup*-viisa programmi. Teenust varem kasutanud või sellest teadlikest iduettevõtetest peavad seda vajalikuks üle poole (55%) vastanustest, veidi üle kolmandiku (35%) aga mitte. Seda võib pidada loogiliseks, kuna tegevusel on piiritletud sihtgrupp.

Kuigi teenust vajalikuks ja mittevajalikuks hinnanud iduettevõtteid on kõigis arengufaasides, siis analüüsist järeldub, et teenus on vajalikum suurematele ettevõtetele. Näiteks iduettevõtetest, kus on rohkem kui 10 töötajat ja kelle kuukäive on suurem kui 50 000 EUR, hindavad teenust vajalikuks kokku 74% vastanustest.

MUDELDOKUMENTIDE PAKKUMINE

Mudeldokumentide pakkumist peab vajalikuks valdav osa vastanustest (74%). Teenust peetakse väga praktiliseks. Teenuse tugevustena toodi välja, et see võimaldab hoida kokku juriidilise abi kulused, kuna dokumente tuleb ainult vastavalt vajadusele muuta. Samuti annavad mudeldokumendid hea ettekujutuse, kuidas dokument peaks välja nägema.

Ligi viiendik on mudeldokumentide teenust mittevajalikuks hinnanud. Nende seas paistavad keskmisest rohkem silma just suuremad *startupid*. Kui seemnefaasi puhul hindab 13% vastanustest teenust mittevajalikuks, siis kasvufaasi puhul 44%. Intervjuude käigus toodi välja, et mudeldokumentide pakkumine on küll abiks, kuid ettevõtete jaoks on põletavamaid probleeme, näiteks tugi rahastuse leidmisel, välisurgudele laienemine jne.

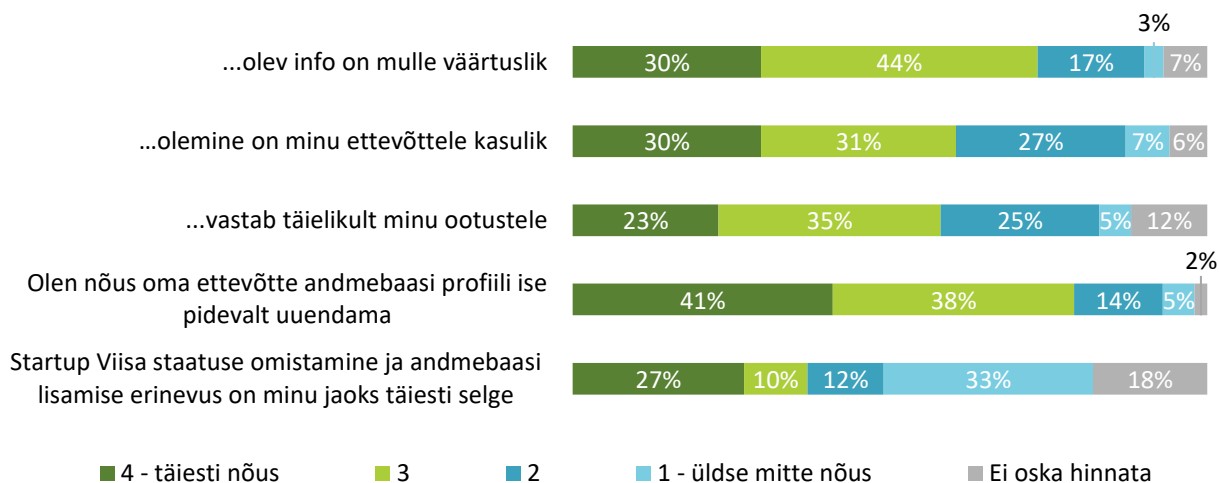
Täiendavalt toodi intervjuudes välja, et iduettevõtlusega seoses on Eesti seadusandluses halle alasid. Näiteks toodi, et iduettevõttes võib tekkida keeruline olukord, kui investor teeb investeeringu teenuse näol, mitte rahaliselt. Baasregulatsioon on selleks puhuks küll olemas, kuna sissemakse ettevõttesse võib olla mitterahaline, kuid keeruliseks võib minna olukord siis kui sissemakse näol on tegemist esindusrolliga (nt turundus ja müük), kus ei loe mitte tunnitöö, vaid saavutatud tehingud, olulised kontaktid jms.

2018. aasta rahulolu uuringus oli kirjeldatud probleemi, kus mudeldokumente ei pruukinud aktsepteerida väljatöötamises mitteosalenud juriidilise teenuse pakkujad. Seekordses uuringus sellist probleemi välja ei toodud.

EESTI STARTUP ANDMEBAASI HALDAMINE

Startup andmebaasi peavad vajalikuks pooled vastanustest (56%). Lisaks teenuse vajalikkusele paluti vastajatel hinnata, kui võrd nad nõustuvad erinevate väidetega andmebaasi toimimise kohta (vt Joonis 6).

JOONIS 6. PALUN MÄRKIGE, KUIVÕRD TE NÕUSTUTE JÄRGNEVATE VÄIDETEGA. EESTI STARTUP ANDMEBAASIS... N=105. % VASTAVAST SIHTRÜHMAST.



Hinnangud on erinevate väidete lõikes üsna varieeruvad. Valdav osa vastanutest (74%) leidis, et andmebaasis olev info on neile väärtuslik. Mõnevõrra vähem vastanuid hindas andmebaasi nimekirjas olemist enda ettevõttele kasulikuks (kokku 61%). Antud teemat käsitleti ka fookusgrupi intervjuudes, milles osalenud pidasid andmebaasi kahtlemata vajalikuks, kuid mille tänases versioonis nähti mitmeid puudusi. Oluliseks märksõnaks on siinjuures just andmebaasis olemise kasulikkuse tunnetamine. Kui andmebaasis olemine pakub suuremat kasu, oleks valdav osa iduettevõtetest ka nõus oma profiili ise uuendama. Kasu all mõeldakse enamasti, et:

- tõuseks ettevõtte nähtavus, eelkõige potentsiaalsete investorite aga ka võimalike koostööpartnerite ja klientide silmis;
- ettevõtte saaks tänu andmebaasis olemisele endale olulist infot, näiteks rahastusvõimaluste, teenuste, *pitchi* võistluste, ürituste jms kohta;
- SUE teeks kogutud andmetega midagi lisaks, nt kasutaks seda seadusloome jaoks statistika allikana või sektoriülevaadete tegemiseks ning sellest oleksid teadlikud ka iduettevõtted⁷;
- SUE ühendaks andmebaasis olevaid ettevõtteid investorite, mentorite ja teiste iduettevõtetega. SUE võiks mõlemapoolselt valideerida sobilikku partnerit;
- ettevõtted saaksid ise sisestatud andmeid kasutada ka muuks, näiteks Euroopa korporatsioonide hangetes osalemiseks ja pankade jaoks.

Ettevõtete hinnangul on ka oluline, et andmete sisestamine ja andmebaasi kasutusmugavus oleks hea ning andmete uuendamise vajadust tuletataks neile meelde. Lisaks sellele tehti nii ankeetküsitluse kui fookusgrupi intervjuude käigus mitmeid ettepanekuid, kuidas andmebaasi edasi arendada. Näitena toodi välja järgneva info ja/või võimaluste olemasolu:

- kes on ettevõtte omanikud;
- kirjeldus ettevõtte tegevuse kohta. Hea näide on *European EdTech Map*⁸, kus on ettevõtte kohta pikem kirjeldus;
- ettevõtte kirjeldus võiks olla nähtav ka ettevõtete loetelu vaates, ilma et peaks ettevõtteid ükshaaval lahti klikkama;
- vabaväli, kuhu ettevõtte saaks kirjutada, millest ollakse huvitatud – nt millistest teenustest ollakse ise huvitatud, millises osas saavad nad aidata nõustajana, kuhu riikidesse soovitakse siseneda jne;

⁷ SUE koostab andmete põhjal sektori ülevaateid aga tõenäoliselt ei ole sellest kõik *startupid* teadlikud.

⁸ *Public European EdTech map*. Loetud aadressil: <https://www.edtecheurope.org/european-edtech-map>

- ekspordipiirkonnad. Näiteks kui 10 üksteisele võõrast iduettevõtet on märkinud, et soovivad eksportida ühte konkreetsesse riiki siis saaks SUE neid selle info põhjal ühendada või nad saaksid ise üksteisega ühendust võtta;
- võimalus märkida ettevõtte tegevusvaldkonnaks korraga mitu kategooriat;
- „Insurtech“ tegevusvaldkonna kategooria;
- kontaktimoodul, mis võimaldaks ettevõttega lihtsasti ühendust võtta;
- statistikamoodul, kust on näha, mis riikidest ja kui palju inimesi ettevõtte profiili on külastanud.

Võrreldes tulemusi 2018. aasta rahulolu uuringuga, on sisend üsna sarnane, kus iduettevõtete jaoks oli peamiseks küsimuseks andmebaasis olemise kasutegur.

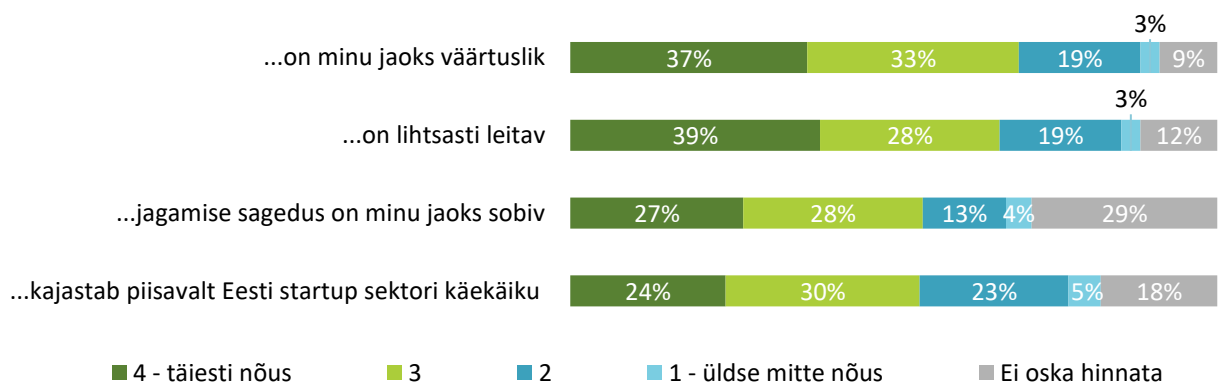
Tugiorganisatsioonide intervjuude käigus avaldati arvamust, et kohati on SUE andmebaas vananenud ning info puudulik, mistõttu vajaks andmebaas põhjalikumat uuendust ja ajakohastamist. Vajalikuks peetakse võimalust eristada iduettevõtteid regionaalselt ning saada infot nende koostööpartnerite kohta ning ka arengufaasi osas. Samuti oodatakse võimalust saada üldisemat infot ettevõtte tegevuse osas. Täiendavalt toodi välja, et ka majandusnäitajad on kohati vananenud ja vajaksid regulaarset uuendamist.

Lisaks küsiti vastajatelt, kas nende jaoks on täiesti selge *startup*-viisa staatuse omistamise ja andmebaasi lisamise erinevus. Küsimus tuleneb sellest, et mõlema teenuse jaoks on kasutusel Dealum platvorm. Tulemustest võib järeldada, et erinevus ei ole iduettevõtete jaoks selge. Suurem osakaal (45%) on neid, kes märkisid, et nad pole sellest aru saanud kui neid, kelle jaoks erinevus on täiesti selge (37%). Samuti oli vastajate hulgas üsna suur hulk neid, kes ei osanud küsimusele vastata (18%).

INFO JA PAKKUMISTE VAHENDAMINE

Valdavalt peetakse SUE poolt pakutavat infot enda ettevõttele väärtuslikuks (70% vastanutest) ja lihtsasti leitavaks (67% vastanutest). Samas on ka ligi viiendik vastanud, kes ei pea infot väärtuslikuks või lihtsasti leitavaks (vt Joonis 7).

JOONIS 7. PALUN MÄRKIGE, KUIVÕRD TE NÕUSTUTE JÄRGNEVATE VÄIDETEGA. STARTUP ESTONIA POOLT PAKUTAV INFO... N=189. % SIHTGRUPIST.



Nii kohalikud kui välisasutajad on ühte meelt, et SUE peaks toetama alustavat iduettevõtet asjakohase infoga, et alustaja saaks võimalikult kiiresti ülevaate nii kohalikust kui rahvusvahelisest ökosüsteemist ja oma võimalustest. Pakuti välja järgmised ideed:

- ettevõtte registreerimisele peaks järgnema SUE pöördumine, mis uurib, kas tegemist on iduettevõttega, mis sektoris tegutsetakse ja selgitab, millist tuge on võimalik saada;
- SUE peaks pakkuma infot wikipedia või digitaalse otsustuspuu kujul, mis teeb osaliselt selektsiooni ettevõtte eest ära.

Ka tugiorganisatsioonidega läbi viidud intervjuude käigus selgus, et SUE-lt oodatakse nii Eesti kui ka välisriikide kodanikele ja asutajatele suunatud „teeviit“ stiilis infomaterjale.

Eesti ökosüsteemi puhul on kõige suuremas infosulus väljaspool Eestit elavad välisasutajad, kellel puudub erinevalt kohalikest iduettevõtetest kohapealne kontaktvõrgustik. Intervjuudest tuli välja, et välismaal

elavad välisasutajad loodavad lisaks oma iduettevõtte registreerimisvõimalusele saada tuge ka selle arendamisel, nt saada nõustamist, abi teiste iduettevõtetega võrgustike loomisel, investoritega kontakti loomisel jne. Välisasutajad pakkusid lahendustena välja järgmiseid ideid:

- SUE võiks luua kogukonna *Slack* grupi ja palgata kogukonnajuhi, kes aitaks iduettevõtetel vajalikku infot leida. Iduettevõtted tahavad rääkida idufirmadega, kes on samas kasvufaasis, et jagada infot rahastuse leidmise, töötajate palkamise jms teemal.
- SUE võiks pakkuda üldist, esmast konsultatsiooniteenust: kes on sama valdkonna ettevõtted, kellega *startup* võiks ühendust võtta; kes on peamised tugiorganisatsioonid, investorid jne. Selline konsultatsioon paneks ettevõtte tundma end teretulnuna ja ökosüsteemi osana.
- SUE-l võiks olla kontaktisik, kelle poole *startupid* saaksid oma küsimustega pöörduda.

Samas tõi üks Eestis elav välisasutaja välja, et niisugune võrgustumine toimub kiirendites ning selle suunamine ei peaks olema riigiasutuse roll. Lisaks on tema sõnul Eestis juba väga palju iduettevõtete kogukondi, kus info liigub väga hästi. Küsimus on lihtsalt nendeni jõudmises. Samuti ei näe eestlastest asutajad vajadust veel ühe infokanali loomise jaoks. Seega oleks siinpuhul oluline keskenduda pigem välisasutajatele, kellele info ja ligipääs kohalikesse infokanalitesse võimalikult lihtsaks teha.

Joonisel 7 on veel kaks väidet - kuivõrd hästi kajastab SUE poolt pakutav info Eesti *startup* sektori käekäiku ning kas info jagamise sagedus on ettevõtete jaoks sobiv. Pooled vastanutest (54%) arvavad, et pakutud info kajastab Eesti *startup* sektori käekäiku piisavalt. Veidi üle veerandi (28%) sellega ei nõustu ning ligi viiendik (18%) ei oska seda hinnata.

Kuigi SUE koostab sektori ülevaateid, siis tundub, et see info ei pruugi paljudeni jõuda. Lisaks mainiti intervjuude käigus, et SUE võiks kuulsate iduettevõtete kõrval kajastada ka teiste iduettevõtete tegemisi. See annaks iduettevõtetele võimaluse oma võrgustikku laiendada. Info jagamise sagedusega on rahul ligi pooled iduettevõtetest ning kolmandik on neid, kes ei oska väidet hinnata.

Intervjuude käigus öeldi infojagamise kohta, et see peaks olema kogukonna juhi roll mõelda välja kui tihti ja mis teemadel kirjutada, et oma sihtgruppi inspireerida.

FOOKUSVALDKONNAD

Fookusvaldkondade tegevuste kohta kogunes uuringu käigus minimaalselt infot. Fookusgrupi intervjuudes osalenud iduettevõtetest olid fookusvaldkondade tegevustega kursis üksikud osalejad.

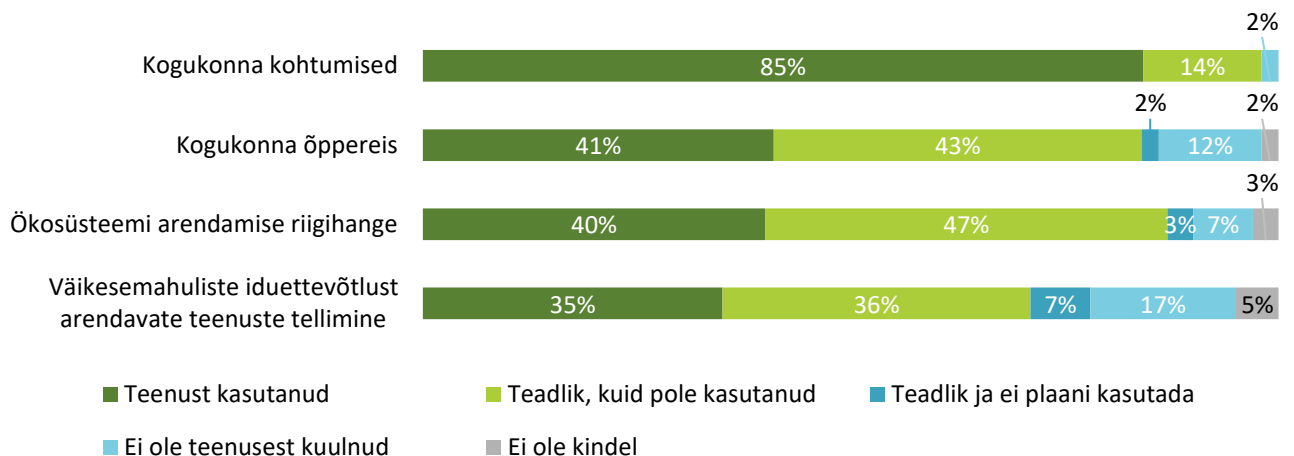
- *EdTech* valdkonna tegevust hinnati hästitoimivaks, info liigub ja tuge saab ka raha kaasamisega. Edtech Estonial on toimiv *Slack* kanal.
- *CyberTech* valdkonna senine tegevus ei ole otseselt aidanud iduettevõtete äri arendamisel aga annab üldist infot. Valdkonnas on toimiv infolist ja suhtlus toimub kvartaalselt. Valdkonna ettevõtteid võiks omavahel kokku tuua, et ühiselt probleemidele lahendusi leida. Ärisaladusi ettevõtted mõistagi üksteisele ei avaldaks.
- *DeepTech* valdkonnaga seoses mainiti, et Tartu Teadusparki *Science to Business* raames on korraldatud süvatehnoloogia valdkonna õhtuid aga ei oldud kursis, kas see on seotud konkreetse fookusvaldkonna tegemistega.
- Ida-Viru fookusvaldkonna puhul anti hinnang, et kogukonnas toimub vähe. Seda püütakse muuta, kuid see võtab aastaid aega.

Kogu fookusvaldkondade tegevuse kohta tehti ettepanekud, et iduettevõttel võiks olla võimalik kuuluda mitmesse fookusvaldkonda korraga, kuna *startup* võib tegutseda mitmes valdkonnas. Uue fookusvaldkonnana nähakse tervise valdkonda.

1.3. TUGIORGANISATSIOONIDE TEADLIKKUS JA RAHULOLU TEENUSTEGA

SUE poolt pakutavate teenuste teadlikkuse ja kasutamise kohta küsiti ka tugiorganisatsioonide sihtrühmalt. Joonis 8 saame näha, et antud sihtrühmas ollakse kõige enam kasutanud kogukonna kohtumiste korraldamise teenust (85%). Sh ollakse sellest teenusest ka kõige enam teadlikud, kus vaid 2% vastajatest pole kogukonna kohtumistest varem kuulnud.

JOONIS 8. PALUN MÄRKIGE, MILLISEID TEENUSEID/TEGEVUSI STARTUP ESTONIA TEIE TEADA PAKUB? MÄRKIGE AINULT NEED TEENUSED, MILLE PAKKUMISEST OLETE VAREM KUULNUD/TEADLIKUD. % SIHTRÜHMAST, N=58

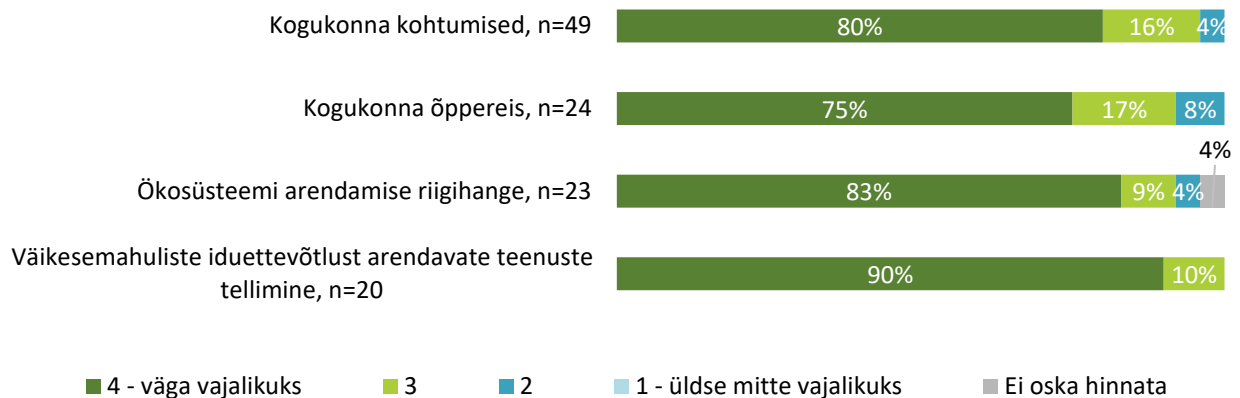


Teiste teenuste seas on suhteliselt võrdne hulk vastajaid (vastavalt 41% ja 40%) puutunud varasemalt kokku kogukonna õppereisidel osalemisega ning kasutanud Eesti iduettevõtlaste ökosüsteemi arendamise riigihanke võimalust. Kõige vähem ehk veidi üle kolmandiku (35%) ollakse kasutanud väikesemahuliste iduettevõtlast arendavate teenuste tellimist. Viimase puhul on ka teadlikkus kõige madalam – 22% sihtrühmast väitsid, et ei ole antud teenusest varasemalt kuulnud või ei olnud selles kindlad. Positiivsest küljest saab välja tuua, et neid vastajaid, kes on teenusest teadlikud aga ei plaani teenust kasutada, on väga vähe.

Tugiorganisatsioonide puhul ei ole võimalik tulemusi võrrelda 2018. aasta uuringuga, kuna toonases uuringus küsiti tugiorganisatsioonide teadlikkust abimaterjalide pakkumise, iduettevõtete andmebaasi haldamise, tugiorganisatsioonide tegevuse toetamise ning ürituste korraldamise kohta ning antud küsitluses muudeti küsimuse sõnastust.

Tugiorganisatsioonidel paluti samuti hinnata teenuste vajalikkust just enda organisatsiooni seisukohast lähtudes. Iga teenust paluti hinnata vaid neil vastajatel, kellel oli kogemus vastava teenuse kasutamisega.

JOONIS 9. KUIVÕRD VAJALIKUKS TE JÄRGNEVAID TEENUSEID/TEGEVUSI ENDA ORGANISATSIOONI SEISUKOHAST HINDATE?



Jooniselt 9 on näha, et vastajad peavad kõiki SUE poolt tugioorganisatsioonidele suunatud teenuseid vajalikuks, sh on iga teenuse vajalikkust hinnanud väga vajalikuks vähemalt kolmveerand teenuse kasutajatest.

Teiste teenustega võrreldes antakse kõige kõrgemaid hinnanguid väikesemahuliste iduettevõtlast arendavate teenuste tellimise võimalusele, mille kasutajatest on seda vajalikuks hinnanud 100% vastanutest, sh 90% väga vajalikuks. Kõige suurem mittevajalikuks hinnanute osakaal esineb kogukonna õppereiside puhul, mida hindas pigem mitte vajalikuks 8%. Siiski on tegemist väga väikese protsendiga.

Tugioorganisatsioonide esindajatega läbi viidud personaal- ja fookusgruupiintervjuude käigus küsiti samuti hinnangut SUE poolt pakutavate teenuste vajalikkuse, asjakohasuse ja kvaliteedi kohta. Selgus, et enim ollakse kokku puutunud SUE poolt korraldatavate kogukonna kohtumistega, millega oldi ka üldiselt väga rahul ning mida peeti ka kahtlemata väga oluliseks teenuseks.

Kogukonna kohtumiste juures toodi problemaatiliseks välja osalejate küllaltki kitsast ringi ehk tugioorganisatsioonide esindajad leidsid, et uusi liikmeid lisandub vähe ning mõistlik oleks kaasata *startup* ökosüsteemi erinevaid osapooli laiemalt. Samuti võiks vastajate sõnul mõelda formaadile, mille raames korraldaks SUE kogukonna kohtumisi eraldi nii erinevate suunitlustega iduettevõtetele kui ka tugioorganisatsioonidele. Samas toonitati, et üldised kogukonna kohtumised peaksid kindlasti jätkuma, sest tegemist on vajalike üritustega. Ühe soovitusena toodi veel välja, et kogukonna kohtumistel võiks olla rohkem ühistegevusi või töötubasid, mis paneks omavahel suhtlema ka eri valdkondade inimesed, kes ehk muidu väga kokku ei puutu. Ka 2018. aasta uuringus anti soovitus, et kogukonnale suunatud üritustel on oluline roll kogukonna koostöö toetamisel. Viimase asjana leidsid mitmed tugioorganisatsioonide esindajad, et SUE poolt korraldatavad kohtumised ja üritused peaksid toimuma tihedamini ka väljaspool Tallinna ning hõlmama regulaarselt teisi Eesti piirkondi, milles soovitakse iduettevõtete ökosüsteemi arendada.

Inimesed, kes olid osalenud SUE poolt korraldatavatel õppereisidel, jäid ka nendega väga rahule, seda nii õppereiside korraldusliku poole kui ka formaadi poole pealt. Täiendavaid soovitusi otseselt õppereiside kui teenuse osas ei tehtud.

Nii ökosüsteemi arendamise riigihanke kui ka väikesemahuliste iduettevõtlast arendavate teenuste tellimisega oli tugioorganisatsioonide esindajatel vähe kokkupuudet. Üksikute kogemuste osas hinnati, et riigihanke juures on ehk suurimaks probleemiks bürokraatia suur maht, mis olemuslikult *startup* maailmaga kokku ei käi. Väikesemahuliste iduettevõtlast arendavate teenuste tellimise kui pakutava teenuse osas ei ole intervjuude põhjal võimalik otseselt tagasisidet anda.

Eraldi uuriti intervjuude käigus ka ekspertgruppide töö kohta. Valimisse olid kaasatud ka ekspertgruppi töös osalevad inimesed. Nende inimeste, kes olid ekspertgruppidega kokku puutunud või osalesid nende töös, hinnang oli ekspertgruppide tööle pigem negatiivne või neutraalne. Kuigi ekspertgruppide olemuslikku põhimõtet peetakse õigeks ja vajalikuks siis peamiste probleemidena nähti, et ekspertgruppidel puuduvad konkreetset strateegilised eesmärgid ning mõõdikud, mille põhjal tegevust hinnata. Sellest tulenevalt

käivad ekspertgruppid koos ebaregulaarselt ning ka grupi liikmed ei oska väga täpselt hinnata, millised on nendele pandud ootused ja milline peaks olema ekspertgrupi tegevusest tulev kasu ja tulem.

Samas leidsid regionaalarengu ekspertgrupi liikmed, et nende tööst tekkivad teadmised on tugiorganisatsioonidele endile kasulikud ja ekspertgrupi liikmed saavad neid enda töös ära kasutada.

Lahendusena tuleks nii SUE kui ka EASI ja KredExi ühendatud poolt selgelt paika panna, milline on ekspertgruppide roll SUE ja Eesti iduettevõttele ökosüsteemis laiemalt ning kes peavad olema ekspertgruppide töösse kaasatud.

Mida peeti problemaatiliseks oli SUE poolt hallatava andmebaasi toimimine. Tugiorganisatsioonide esindajate hinnangul ei täida andmebaas käesoleval hetkel enda eesmärki, sest on esinenud olukordi, kus andmebaasis kajastatav info iduettevõtete kohta on vananenud ja puudulik. Sellest tulenevalt on vaja adekvaatse info saamiseks pöörduda ikkagi eraldi SUE poole ja vajaminevat infot eraldi küsida.

Ajakohane ning pidevalt uuenev andmebaas oleks uuringus osalenud erinevate osapoolte hinnangul kindlasti vajalik, sest aitaks kaasa *startup* ökosüsteemi mitmekülgsemale arengule läbi võrgustike arengu. Ühe Eesti ülikooli esindaja sõnul ootaksid nemad, et SUE andmebaasis oleks välja toodud ka potentsiaalsed Eesti ja välismaa fondid ning investorid, kelle poole oleks võimalik erinevas kasvufaasis olevad iduettevõtteid suunata. Kokkuvõtvalt võib öelda, et tugiorganisatsioonide esindajad ootaksid korrastatud ning põhjaliku andmebaasi olemasolu, millest sisuliselt selguks, millised iduettevõtted millistes valdkondades Eesti ökosüsteemis tegutsevad, kellega tehakse koostööd, millist abi potentsiaalselt oodatakse. Samuti peaks andmebaasi olema kaasatud kõrgkoolid nende pakutavate võimalustega ning Eesti ja välismaa fondid ja investorid.

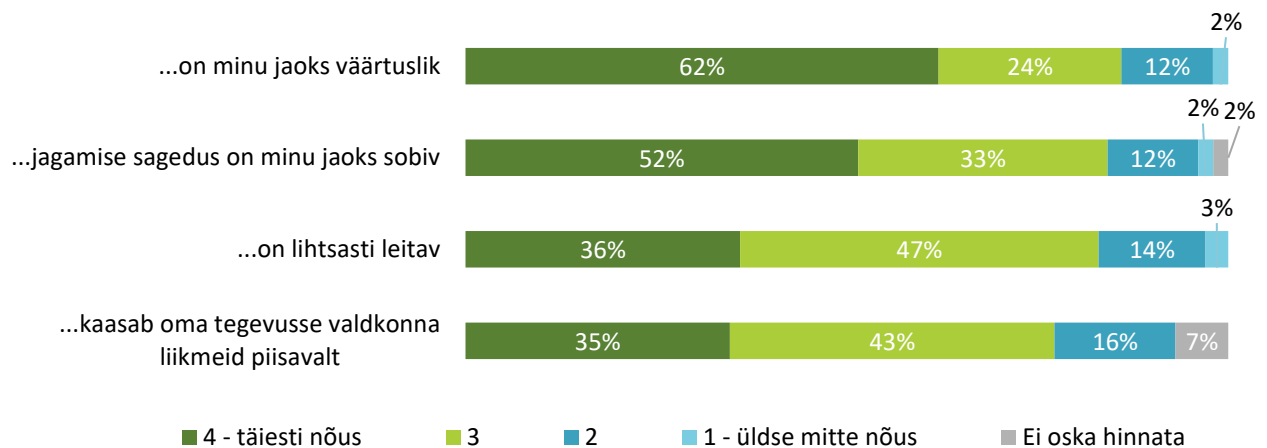
Fookusgruppides ja intervjuudes osalejatelt uuriti iduettevõtetele saadud tagasiside baasilt ka seda, kas SUE roll peaks olema pakkuda ka „teeviit“ infot nii Eesti kui ka välisasutajatele. Sisuliselt leidsid kõik tugiorganisatsioonide esindajad, et sellise info pakkumine peaks juba olemuslikult olema SUE rolliks, sest loogiliselt võttes on nende organisatsioon esimene, mille poole nii Eesti kui ka välismaised asutajad pöörduvad. Pakutav info peaks olema nii eesti kui ka inglise keeles ning sisaldama infot nii ettevõtte asutamisest Eestis, õigus- ja maksusüsteemide ülevaadet ja ökosüsteemi erinevate osapoolte kontakte koos infoga nende poolt pakutavatest teenustest.

Leiti, et ilmselt ei ole SUE-l hetkel võimekust sellist infot soovijatele pakkuda ning info kokku kogumine ja sihitud kommunikatsioon vajaks SUE-lt sisemiste ressursside ümbermängimist või SUE-le uuel eelarveperioodil lisafinantseerimise määramist. Samuti peaks SUE pakkuma pehme maandumise (*soft-landing*) teenust välisasutajatele, mis ka tugiorganisatsioonide esindajate sõnul on käesoleval hetkel küllaltki halvasti korraldatud. Nii toodi välja, et potentsiaalne välisasutaja ootab tuge, mille käigus aidatakse Eestis luua ettevõtte ja esimesed kontaktid, korraldada esimesed kohtumised vajalike ökosüsteemi osapooltega ning kaasata iduettevõtte ka SUE kommunikatsioonivõrgustikku.

Kõrgkoolide esindajad leidsid, et SUE poolt oodatakse rohkem rahvusvahelistumist, mis tähendab nii Euroopa kui ka maailma suurte ja kõrgtehnoloogiliste tööstusettevõtete koostöö arendamist aga ka tippülikoolide ja iduettevõtete ökosüsteemidega koostöö edendamist. Ühtlasi oodatakse, et SUE kaasaks kõrgkooli rohkem süvatehnoloogia arengugruppidesse ja strateegia arendamisse.

KOMMUNIKATSIOON

Tugiorganisatsioonide vastuste jooniselt 10 on näha, et kuigi üldjoontes on hinnangud positiivsed kõikide väidete lõikes siis mõningased erinevused siiski hinnangutes esinevad. Kõige kõrgemini hinnatakse jagatava info väärtuslikkust, millega on kokku nõustunud 86% vastanutest, sh 62% on täiesti nõus. Ka info jagamise sagedus on suurema osa vastanute jaoks sobiv (kokku on väitega nõustunud või täielikult nõustunud 85% vastanutest).

JOONIS 10. PALUN MÄRKIGE, KUIVÕRD TE NÕUSTUTE JÄRGNEVATE VÄIDETEGA: STARTUP ESTONIA POOLT PAKUTAV INFO % SIHTRÜHMAST


Mõnevõrra vähem on nõustunud sellega, et info on lihtsasti leitav, millega oli kokku nõus 83% vastanutest (sh täiesti nõus eelnevate väidetega võrrelduna oluliselt väiksem osakaal – 36%). Samuti on antud väite puhul kõige suurem osakaal neid vastajaid, kes sellega ei nõustu – kokku 17%. Sarnased tulemused kehtivad ka järgneva väite kohta, mis puudutab valdkonna liikmete piisavat kaasatust. Erinevus tuleb sisse selles, et antud väite osas oli suurem osakaal neid vastajaid, kes ei osanud oma hinnangut anda.

Tugiorganisatsioonidega läbi viidud fookusgrupiintervjuudest selgus, et hinnang SUE kommunikatsioonitegevuse osas on kohati küllaltki erinev. Ühelt poolt leiti, et SUE peamine kommunikatsioonikanal *Slack* töötab hästi ning liikmed saavad SUE poolt jagatava info väga hästi kätte. Teisalt need inimesed, kes igapäevaselt *Slack*'i kui kommunikatsioonikanalit ei kasuta, tunnevad, et jäävad mõningasest infost ilma ning et SUE omab justkui infomonopoli ja otsustab, kellele ning millises mahus infot jagada. Samal ajal leiti, et olukord, kus SUE jagab infot mitmes kanalis korraga ja seda erinevas mahus, ei ole hea praktika ning tähendab, et inimene peab jälgima väga mitmeid infokanaleid paralleelselt. See aga tekitab liiga palju infomüra.

Leiti, et tegelikkuses võiks SUE jagada infot vähemates infokanalites ja info peaks olema täpsemini sihitud. Ehk ühe üldisema *Slack* infokanali asemel võiks SUE kommunikatsioon peegeldada SUE strateegilisi tegevussuundi ning olla suunatud eraldi nii tugiorganisatsioonidele ja vastavate valdkondade iduettevõtetele. Kuigi selline eraldatus on SUE poolt juba loodud siis tugiorganisatsioonid seda hetkel nii hästi ei taju või pole sellest niivõrd teadlikud. Samal ajal tunnetati, et peaks jätkuma regulaarne info- ja uudiskirjade saatmine. Mõningad tugiorganisatsioonide esindajad, kes ei asunud Tallinnas, tundsid, et ootaksid SUE poolt rohkem otsekontakti, mis puudutab erinevatele üritustele kutsumist ja nende kohta info jagamist. See suurendaks kogukonnatunnet ja motivatsiooni SUE poolt korraldatavatel üritustel osaleda.

Erinevate ökosüsteemi osapoolte jaoks vajalik info on olemuslikult erinev ning intervjuude käigus selgus, et seda nähakse osana SUE poolt hallatavast andmebaasist. SUE ei peagi kogu infot kõikidele osapooltele pidevalt edastama, vaid erinev info peaks tegelikkuses olema koondatud SUE andmebaasi, kust see on lihtsasti ja loogiliselt leitav ja kasutatav. Näiteks oodatakse infot, mis puudutab välismaiseid investoreid ning erinevatele valdkondadele spetsialiseerunud investeerimisfondide, kelle poole oleks võimalik tugiorganisatsioonidel nende poole pöördunud iduettevõteteid suunata.

Mõningad tugiorganisatsioonide esindajad leidsid, et SUE peaks tegema sihitumat turundust just välismaal ning seda ka koostöös naaberriikide *startup* ökosüsteemide katusorganisatsioonidega, mis aitaks Eestit kui sihtriiki efektiivsemalt turundada. Tugiorganisatsioonide hinnangul tuleks välja töötada konkreetne turundusstrateegia, millele tuginedes on võimalik nii välisinvestoreid, välisasutajaid kui ka erinevaid teenuseid pakkuvaid inimesi ja organisatsioone siia kutsuda. Samuti aitaks kaasa vastava kommunikatsiooni kooskõlas toimimine erinevatel tasanditel (sh SUE, äridiplomaatia) ning seda tuleks kommunikeerida ka riigi tasandil tervikuna.

Kirjeldatud teemaga on seotud ka tugiorganisatsioonide mure, et info ning materjalid, mida jagada ning näidata välismaistele asutajatele, investoritele või iduettevõtetele, peaks samuti olema SUE poolt kompaktselt kokku koondatud ja nende kodulehele üles laetud. Näiteks oodatakse, et SUE poolt oleks olemas Eestit ja Eesti edukamaid iduettevõtteid tutvustavad eesti- ja ingliskeelsed materjalid, mida saaksid kõik ökosüsteemi erinevad osapooled vajadusel kasutada.

Tugiorganisatsioonide hinnangul võimaldaks kontsentreeritud info olemasolu ka neil endil efektiivsemalt Eestit kui head *startup* ökosüsteemi turundada ning seeläbi leida ka suuremal hulgal potentsiaalseid välisasutajaid, keda Eestisse kutsuda.

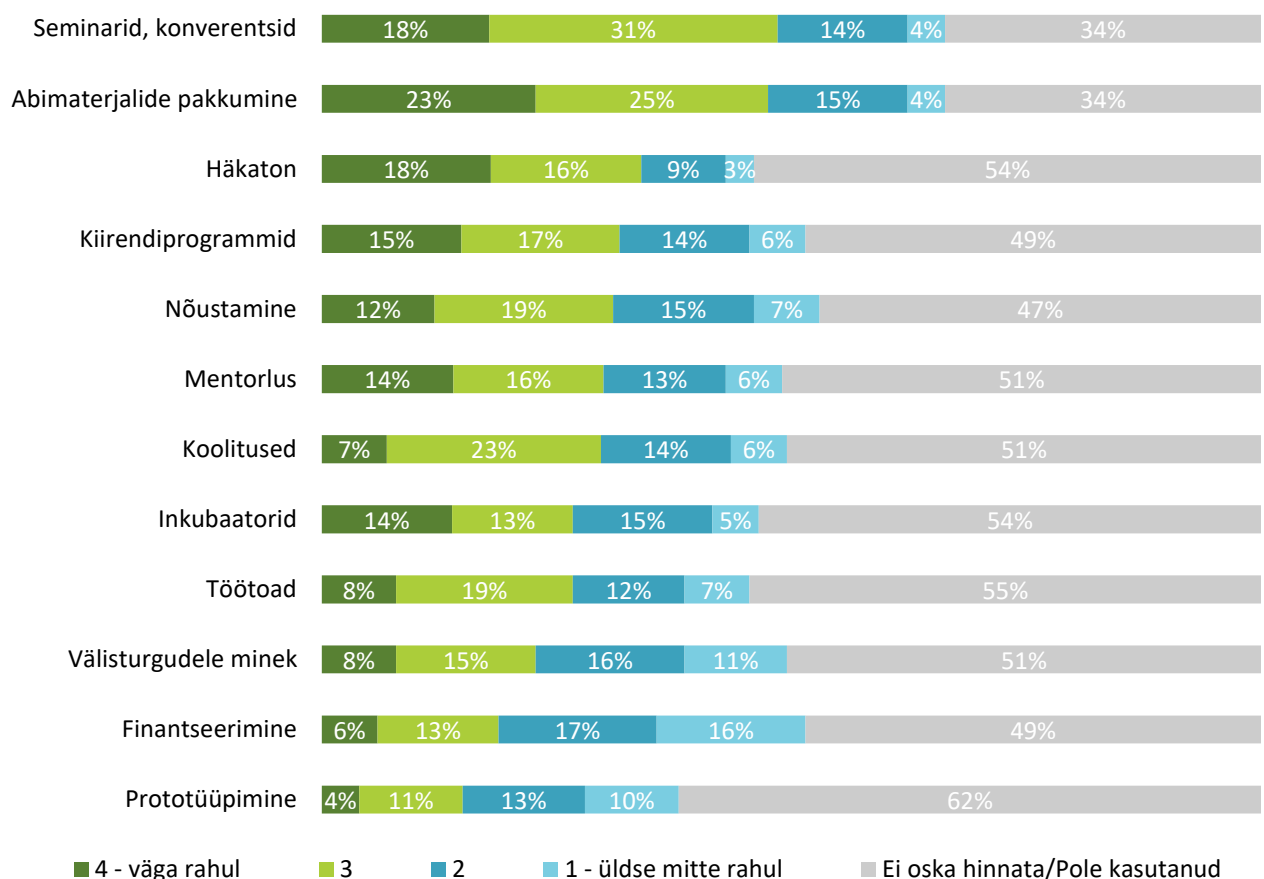
2. ÖKOSÜSTEEMI TOIMIMINE

Selles peatükis kirjeldatakse iduettevõtete hinnanguid tugisorganisatsioonide tööle ning tugisorganisatsioonide kohta käiva info leitavust. Mitmekülgsema pildi saamiseks paluti erinevaid hinnanguid anda ka tugisorganisatsioonidel endil.

2.1. RAHULOLU TUGISORGANISATSIOONIDE TÖÖGA

Iduettevõtetele paluti hinnata kuivõrd rahul nad on Eesti tugisorganisatsioonide osutatud teenustega. Antud hinnangutes paistab silma, et pea kõikide teenuste puhul ligi pooled vastanutest kas ei oska antud teenust hinnata või pole seda kasutanud (vt Joonis 11). Ainult „abimaterjalide pakkumise“ ning „seminaride ja konverentside“ puhul on teenust kasutanud iduettevõtete hulk suurem. Nende teenustega on ligi pooled vastanutest rahul. Kõige vähem ollakse rahul välisturgudele mineku, finantseerimise ja prototüüpimise teenusega. Finantseerimise puhul on võrreldes teiste arengufaasidega kasvufaasi ettevõtete hulgas vähem neid, kes ei ole teenusega rahul (kokku 17%). Samas on rohkem neid, kes ei oska teenust hinnata (61%). Välisurgudele mineku ja prototüüpimise puhul pole hinnangutes iduettevõtte arengufaaside lõikes olulisi erisusi.

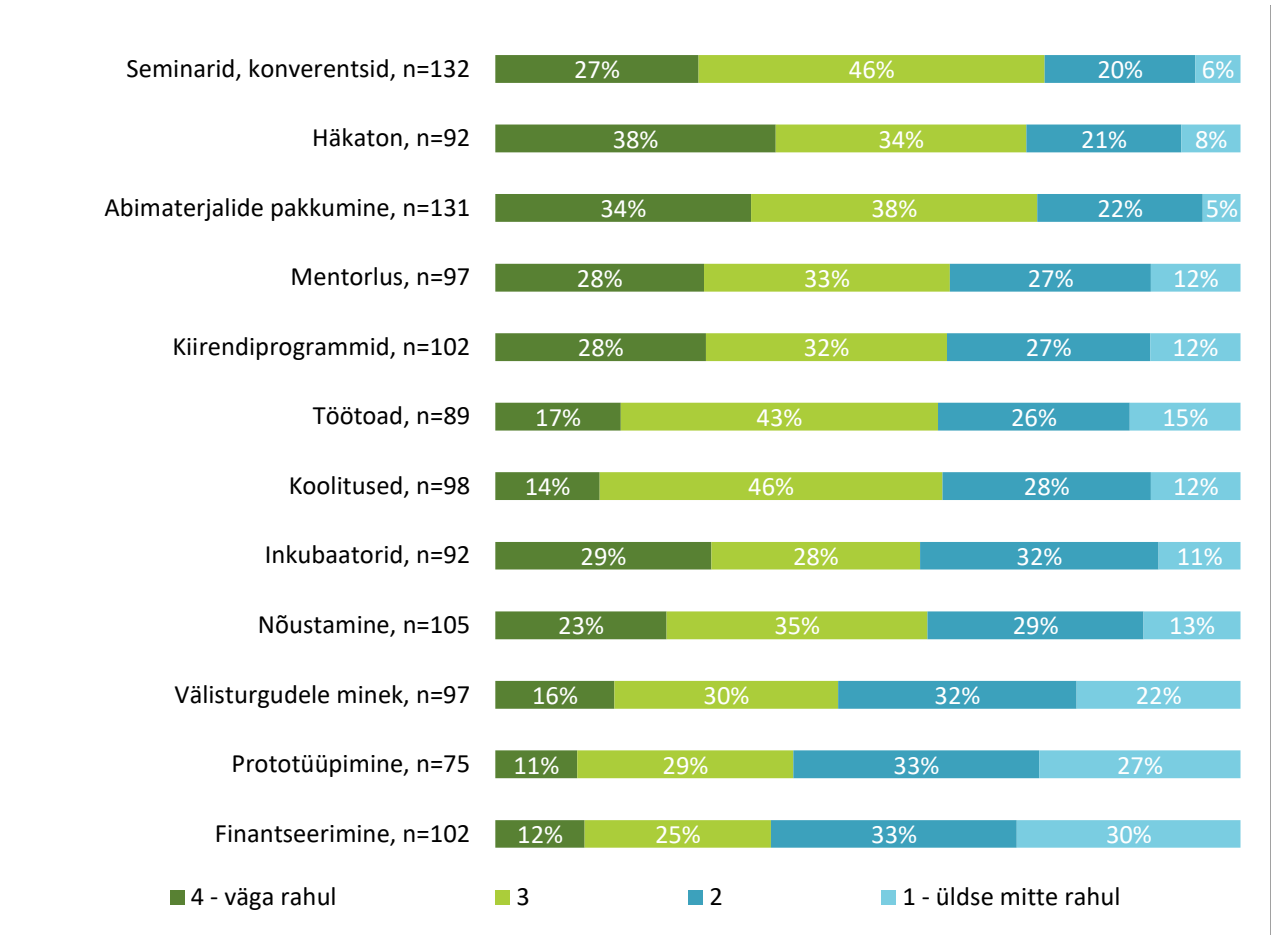
JOONIS 11. PALUN HINNAKE, KUIVÕRD RAHUL OLETE EESTI TUGISORGANISATSIOONIDE OSUTATUD TEENUSTEGA? N=199. % SIHTRÜHMAST.



Selleks, et paremini näha rahulolu kasutatud tugiteenustega, on joonisel 12 toodud välja tulemused vaid nende vastajate hulgas, kes on teenust kasutanud. See tähendab, et eemaldatud on vastused „Ei oska

hinnata/Pole kasutanud“ ja vastuste osakaal on ümber jaotatud. Lisaks on teenused järjestatud rahulolu järgi, alustades kõige positiivsemat tagasisidet saanud teenusest.

JOONIS 12. PALUN HINNAKE, KUIVÕRD RAHUL OLETE EESTI TUGIORGANISATSIOONIDE OSUTATUD TEENUSTEGA? VASTUSTEST ON EEMALDATUD „EI OSKA HINNATA/POLE KASUTANUD“ VASTUSED. OSAKAAL VASTANUTEST, KES OLID TEENUST KASUTANUD.



Võrreldes hinnanguid 2018. aasta uuringu tulemustega, on üldised trendid samad. Toona oli keskmiselt vähemalt ühte tugiorganisatsioonide pakutavatest teenustest kasutanud veidi alla poole vastajatest. Kõige problemaatilisemad teenustest on endiselt välisurgudele minek, prototüüpimine ning finantseerimine, kus rahulolematuid on üle poole vastanutest. Kõige paremad kogemused on iduettevõtetel teenustest endiselt seminaride ja konverentsidega ning abimaterjalide kasutamise, millega rahulolu on mõlemas uuringus üle 70% kasutajatest.

Küsitlustulemuste täiendamiseks viidi erinevate tugiorganisatsioonide esindajatega läbi ka kvalitatiivsed intervjuud, millest selgus, et kohati on probleemiks puudulik *startup* ökosüsteemi toimimine, mis tähendab, et iduettevõtteid ei kaasata piisavalt SUE infokanalitesse ning tegevustesse (näiteks ei ole tugiorganisatsioonide esindajate hinnangul piisavalt palju iduettevõtteid ning alles loodud iduettevõtteid kogukonna kohtumistel või ei ole nad osa SUE *Slack* infokanalist). See omakorda loob olukorra, kus iduettevõtte ei ole piisavalt kogukonna infoväljas ning seega puudub neil ka sisuline teadmine, kuidas ja kelle käest saada abi, nõu ja/või teavet.

Teise peamise probleemina töid tugiorganisatsioonid välja, et ka neil puudub osati sisuline turundustegevus, mis oleks konkreetselt erinevate valdkondade iduettevõtetetele suunatud. Paljud tugiorganisatsioonid ning nende poolt pakutavad teenused leitakse üles *guugeldades* või liigub hästi palju infot Eesti kontekstis inimeselt inimesele. Samas on tugiorganisatsioone (sh kõrgekooli), mis korraldavad ise erinevaid üritusi (nt häkatonid, *startup* laagrid/*bootcamp*'id), mille raames otsitakse just varase faasi iduettevõtteid ja kuhu üritatakse kaasata nii välisasutajate poolt loodud iduettevõtteid kui ka välismaal

loodud aga Eestis tegutsevaid iduettevõtteid. Samuti on tugiorganisatsioon, mis on enda kontaktvõrgustikku edukalt laiendanud ka Ukrainasse, kus oleks võimalik luua hea koostöö, kuid mõlemalt poolt piirab seda rahapuudus.

Prototüüpimise koha pealt leidsid kõrgkoolide esindajad, et tegemist on tõepoolest probleemiga ning lahenduseks saab olla tihedam koostöö nii ülikoolide endi vahel kui ka SUE ning ülikoolide vahel. Hetkel tunnetavad ülikoolid, et SUE tegevusse neid piisavalt ei kaasata ning sellest tulenevalt on neil raske jagada ka infot nende poolt hallatavate laborite osas, mida iduettevõtted saaksid potentsiaalselt prototüüpide loomiseks kasutada. Samuti ei oska inimesed otsida olemasolevaid võimalusi Eesti Teadusinfosüsteemi (ETIS) portaalist ning ka adapter.ee portaali ei töötavat väidetavalt nii hästi kui võiks.

Sellest tulenevalt oleks vaja tihendada SUE eestvedamisel koostööd ka juba tegutsevate ja toimivate ettevõtetega Eestis, kelle poole saaksid iduettevõtted oma probleemide ja abivajadusega pöörduda. Näiteks saaksid toimivad tööstusettevõtted jagada läbi SUE infot endi masinapargi ja sellega kaasnevate võimaluste osas ning seeläbi anda iduettevõtetele võimalusi vabadel aegadel seadmeid prototüüpimiseks kasutada. Sellistel koostöövormidel oleks ka laiem mõju – suurendaks traditsioonilisemates ettevõtlussektorites teadlikkust iduettevõtete kohta ning tekitaks erinevates majandusharudes suuremat sünergiat läbi tekkiva koostöö.

Tugiorganisatsioonidelt küsiti ka seda, miks võivad iduettevõtjad tugiorganisatsioonide poolt pakutavaid välisurgudele minekuga ning finantseerimisega seotud teenuseid problemaatiliseks pidada. Leiti, et nii rahastuse leidmine kui ka välisurgudele laienemine ongi keerulised protsessid iga ettevõtte jaoks ning need tuleks iduettevõtetele endil oma ressursidega võimalikult palju ära katta ning alles siis pöörduda abi saamiseks tugiorganisatsioonide poole. Algse kapitali leidmine võiks olla iduettevõttele justkui hügieeninõue, mis näitab juba algfaasis ära iduettevõtte potentsiaali. Leiti, et kui iduettevõtte ei suuda kahe-kolme esimese aastaga ennast tõestada, tuleks edasi liikuda ning mitte tugiorganisatsioonide pidevale abile lootma jääda.

Tugiorganisatsioonid leidsid tervikuna, et *startup* sektori ökosüsteem vajaks Eestis tervikuna tihedamat omavahelist koostööd, mida ideeliselt võiks SUE korraldada ning koordineerida. Eriti oodatakse erinevate tugi- ja kontaktvõrgustike loomist ja leitakse, et nende olemasolu võimaldaks erinevate osapoolte koostööd märgatavalt tihendada. Ka COVID-19 pandeemia on tugiorganisatsioonide hinnangul kontaktvõrgustike toimimist vähendanud. Äärmiselt oluline on ka SUE poolt nendesse võrgustikesse suurem iduettevõtete kaasamine (seda nii tegevusvaldkondade lõikes kui ka ettevõtte arengufaasi lõikes), kes hetkel on võrgustikest mõnevõrra kõrvale jäetud, kuid kelle kaasamine vähendaks nende infosulgu.

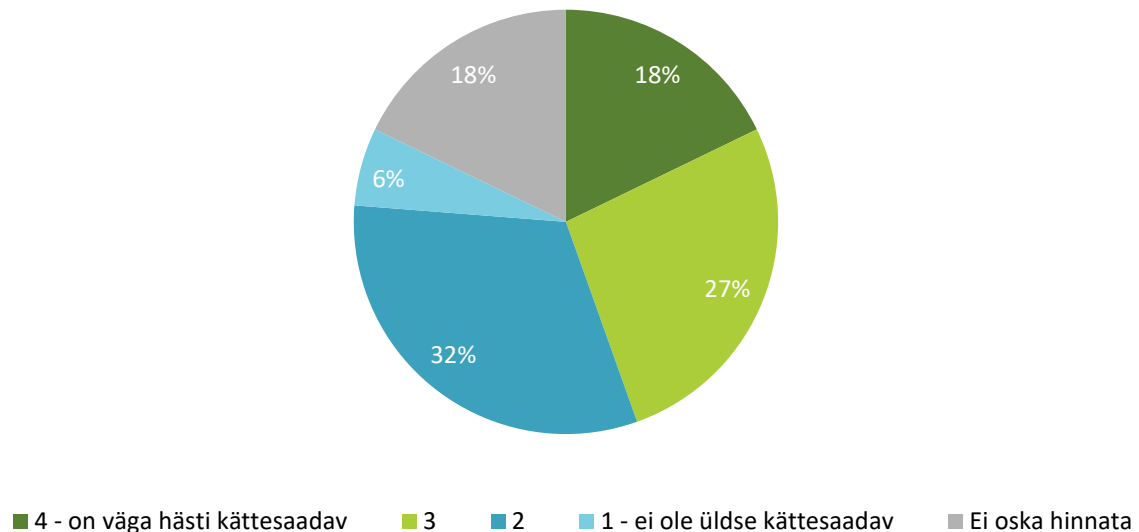
Intervjuude käigus avaldati ka arvamust, et paljud iduettevõtted ei pruugi endale teadvustada, et nad mingil konkreetsel ajahetkel mõne tugiorganisatsiooni teenust või abi kasutavad või on kasutanud, millest tulenevalt võib teadlikkus tugiorganisatsioonide pakutavast olla tegelikkusest madalam.

INFO LEITAVUS

Järgnevalt paluti iduettevõtetele hinnata, kui võrd kättesaadav on nende arvates erinevate tugiteenuste kohta käiv info (vt Joonis 13). Alla poole iduettevõtetest (45%) leidis, et info on hästi kättesaadav ning 38% vastanute jaoks ei ole info kättesaadav. Suuremate ja küpsemate iduettevõtete hulgas on vähem neid, kelle arvates info ei ole kättesaadav. Seega iduettevõtte arenedes kasvab ka teadlikkus erinevatest võimalustest

ning teenustest. Ligi viiendik vastajatest ei oska hinnata kuivõrd kättesaadav on info tugiteenuste kohta ja seda olenemata arengufaasist.

JOONIS 13. PALUN HINNAKE, KUIVÕRD KÄTTESAADAV ON TEIE HINNANGUL ERINEVATE TUGITEENUSTE KOHTA KÄIV INFO? N=199



2018. aasta uuringuga seda tulemust üksühele võrrelda ei saa. Toona ei olnud küsimusel vastuse varianti „ei oska hinnata“. Märkatav langus on toimunud info kättesaadavuse osas. Kui 2018. aastal hindas info kättesaadavust pigem või väga heaks 64% vastanutest, siis käesolevas uuringus ainult 45%. Sarnaseks on jäänud nende osakaal, kelle hinnangul info ei ole kättesaadav, 2018. aastal oli see 36%, selles uuringus 38%.

Tugiorganisatsioonide endi hinnang info kättesaadavuse osas oli fookusgruppides räägitu põhjal küllaltki varieeruv, nagu ka nende hinnangud ja põhjendused antud teemale.

Ühelt poolt leidsid mõningad tugiorganisatsioonid (nagu kõrgkoolid ja kohalikud omavalitsused), et nad ei pakugi iduettevõtetele otseselt klassikalisi teenuseid ning sellest tulenevalt ei ole neil ka konkreetset idusektorile suunatud turundust ning iduettevõtteid ka aktiivselt ei otsita. Nii näiteks ei paku mõned kohalikud omavalitsused konkreetseid teenuseid, kuid aitavad võimaluse korral nende poole eraldiseisvalt pöörduvaid iduettevõtteid näiteks ideede valideerimisega organisatsioonisiselt või reklaampindade andmisega. Eesti kõrgkoolid hindasid samas, et nende info kättesaadavus tugiteenuste osas on väga hea ning organisatsioonisiselt seatud eesmärgid saavad edukalt täidetud. Samuti hindasid mõned tugiorganisatsioonid, et *startup* ei pruugigi tihti teada, millise (tugi)teenuse järele neil vajadus on ning kõike ei saa ka ette ära teha ehk iduettevõtte enda vastutus ning töö hulk peab olema kokkuvõttes ettevõtte arendamisel suurem, seda ka info otsimisel.

Tugiorganisatsioonide esindajad leidsid ka, et info leitavuse või kättesaadavuse teema on lõppkokkuvõttes üks osa juba käsitletud probleemist, milleks on osati SUE poolt puudulik kommunikatsioon, vähene iduettevõtete kaasamine SUE kommunikatsiooni- ja infovõrgustikku ning vajadus suuremale ökosüsteemi integreeritusele ja infovahetusele kõikide osapoolte vahel, sh SUE poolt hallatava andmebaasi korrastamisega. Välja toodud probleemide lahendamiseks on ökosüsteemi erinevatel osapooltel ning SUE-l võimalik hakata erineva vajadusega ettevõtetele pakkuma ka neile vastavaid (tugi)teenuseid või abi.

Samas tunnistasid tugiorganisatsioonid, et ka nendel on vaja teha omalt poolt sihitumat turundust, et erinevad iduettevõtted neid vajadusel üles leiaksid, sest koostööpunkte on potentsiaalselt palju ning mitmed on veel kas täiesti välja arendamata või katmata. Palju infot liigub tugiorganisatsioonide sõnul ka inimeselt inimesele ning otsekontaktide olemasolu on Eestis oluline.

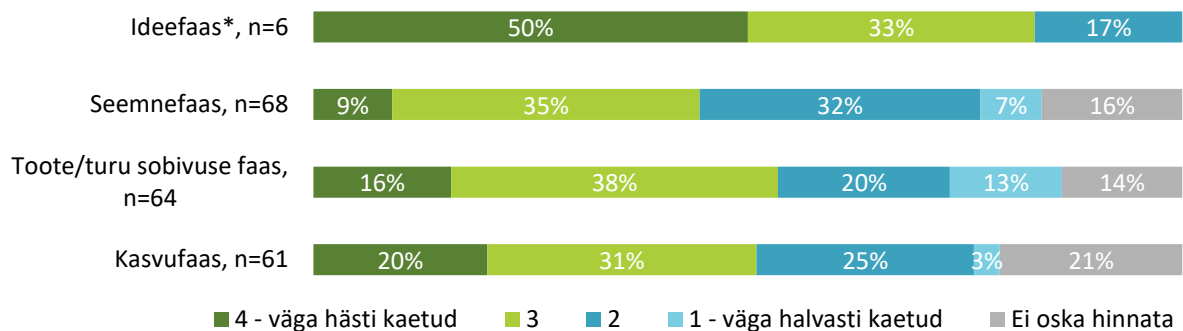
Kokkuvõtvalt võib öelda, et tugiorganisatsioonide teenuste kohta käiva info leidmine taandub kolmele järgnevale punktile:

- Eesti *startup* ökosüsteemi vähene integreeritus ning koostöö, mis raskendab kõikide osapoolte vahelist kommunikatsiooni ja takistab info liikumist;
- iduettevõtted ei panusta ise piisavalt neile vajaliku info otsimisse ja leidmisse;
- tugiorganisatsioonide endi vähene sihitud turundus nende poolt pakutavatest teenustest.

IDUETTEVÕTETE VAJADUSTE KAETUS TUGIORGANISATSIOONIDE TEENUSTEGA

Analüüsi käigus uuriti nii iduettevõtete (vt Joonis 14) kui tugiorganisatsioonide (vt Joonis 15) käest ka seda, kui võrd hästi on kaetud erinevas kasvufaasis iduettevõtete vajadused.

JOONIS 14. STARTUPID: PALUN HINNAKE, KUIVÕRD HÄSTI ON TEIE ARVATES IDUFIRMADELE PAKUTAVAD TEENUSED EESTIS KAETUD, VÕTTES ARVESSE OMAENDA KASVUFAASI. N=199

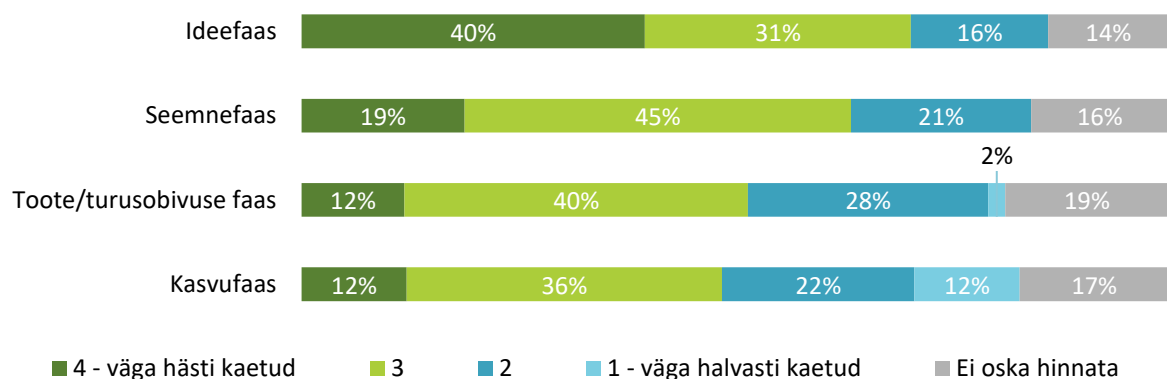


*Ideefaasis oli vastanuid 6, mistõttu ei saa seda gruppi eraldi hinnata. Siinkohal on siiski ideefaas ja seemnefaas eraldi välja toodud, et võrrelda tulemusi tugiorganisatsioonide hinnangutega. Kui panna kokku ideefaasi ja seemnefaasi ettevõtete hinnangud (n=74), siis „4“ hindas 12%; „3“ hindas 35%; „2“ hindas 32%; „1“ hindas 7% ; „Ei oska hinnata“ hindas 15% vastanutest.

Mõlema sihtgrupi arvamus kokkuvõttes on ideefaasi iduettevõtete vajadused teenustega kõige paremini kaetud. Kuigi iduettevõtete hulgas oli sellele küsimusele vastajaid liiga vähe, et järeldusi teha, siis tugiorganisatsioonide hinnang on iduettevõtete omaga sarnane ja toetab sellist järeldust.

Toote/turu sobivuse faasi ja kasvufaasi teenustega katvust on nii iduettevõtted kui tugiorganisatsioonid hinnanud sarnaselt. Ligikaudu poolte arvates katavad teenused vajadusi hästi ja kolmandiku arvates ei kata.

JOONIS 15. TUGIORGANISATSIOONID: PALUN HINNAKE, KUIVÕRD HÄSTI ON TEIE ARVATES EESTIS IDUFIRMADELE PAKUTAVAD TEENUSED ERINEVATES KASVUFAASIDES KAETUD. N=58. % VASTANUTEST



Erinevused tulevad hinnangutes sisse seemnefaasi puhul. Iduettevõtete seas hindasid vähem kui pooled vastanutest (44%) teenustega katvust heaks. Tugiorganisatsioonide hinnang on märgatavalt positiivsem,

kokku 64% vastanutest peab teenustega katvust heaks. Hinnangute erisuse üheks põhjuseks võib olla see, et info teenuste kohta ei jõua iduettevõtetele (vt Joonis 13).

Lisaks, kõigis arengufaasides (v.a ideefaas) on nii iduettevõtete kui tugioorganisatsioonide hulgas vähe neid, kes peaksid teenustega katvust väga heaks. Siit võib järeldada, et arenguruumi iduettevõtetele pakutavate teenuste osas veel on. SUE-l ning tugioorganisatsioonidel on seejuures võimalus küsida erinevas arengufaasis iduettevõtetele infot, mis puudutab tugioorganisatsioonide poolt pakutavaid teenuseid, et viia teenused vastavusse iduettevõtete vajadustega.

Ka oli vastajatel ankeedis võimalus lahtise kommentaarina antud teemat täiendada. Tugioorganisatsioonidelt uuriti, millised teenused on nende hinnangul Eestis seni katmata. Küsimus oli vabatahtlik ja sellele vastas kokku üheksa tugioorganisatsiooni. Vastuste puhul olid kommentaarid laiemas pildis seotud kas tugi- ja suhtevõrgustiku lähemale toomisega ja rahastamise leidmisega.

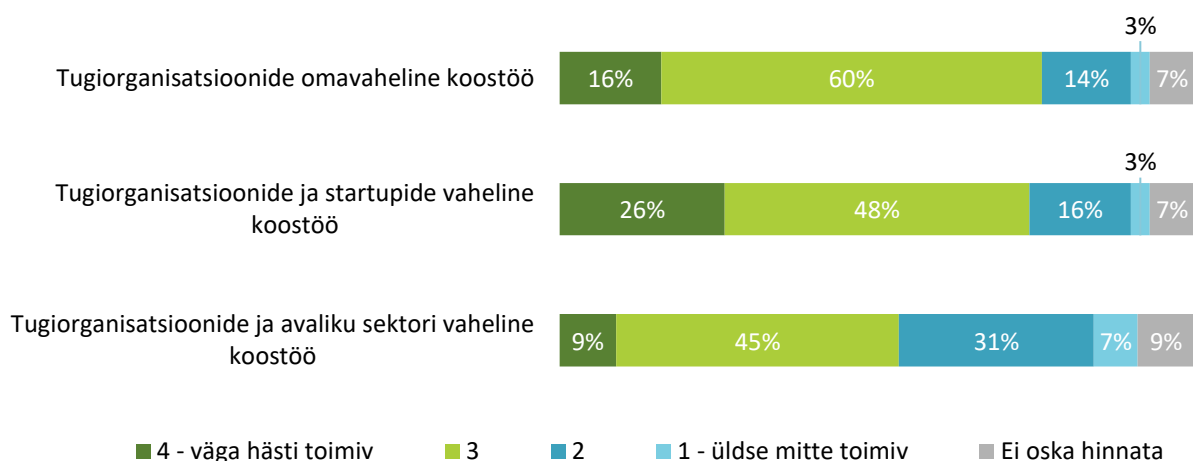
Iduettevõtetele uuriti, millistest teenustest tunnete Eestis enim puudust (vastused on esitatud tellijale eraldi dokumendina). Vastused jaotusid mitmete eri teemade alla, kõige enam tuntakse puudust toest rahastuse kaasamisest aga ka nõustamisest eri teemadel, kogukonna toetusest ja võrgustamisest ning toest välisurgudele minekul.

2.2. ÖKOSÜSTEEMISISENE KOOSTÖÖ

Lisaks iduettevõtetele paluti oma tegevust analüüsida ka tugioorganisatsioonidel endil. Selleks küsiti tugioorganisatsioonidelt avatud küsimusena, milliseid kompetentse nad enda organisatsioonis arendada soovivad, et jätkuvalt ökosüsteemi arengusse panustada. Avatud küsimuste ning tugioorganisatsioonidelt fookusgruupiintervjuude käigus saadud info on kokkuvõtvalt välja toodud peatükis 2.3. Ökosüsteemi edasine areng.

Tugioorganisatsioonidelt paluti ökosüsteemi toimivuse osas anda tagasisidet, kuidas nende hinnangul ökosüsteemi osapooltevaheline koostöö täna toimib. Hinnangud paluti anda kolmes lõikes: tugioorganisatsioonide omavaheline koostöö, tugioorganisatsioonide ja iduettevõtete vaheline koostöö ning viimaks tugioorganisatsioonide ja avaliku sektori vaheline koostöö.

JOONIS 16. KUIDAS HINDATE IDUETTEVÕTLUSE ÖKOSÜSTEEMI OSALISTE VAHELISE KOOSTÖÖ TOIMIVUST? N=58



Tulemuste põhjal saame järeldada, et kõige enam toimivamaks peetakse tugioorganisatsioonide ja iduettevõtete vahelist koostööd, mida hindab kokku toimivaks 74% vastanutest, sh 26% väga hästi toimivaks. Kokku umbes sama palju (76% sihtrühmast) hindas toimivaks tugioorganisatsioonide omavahelist koostööd. Samas on siin koostööd võrreldes eelmisega väga hästi toimivaks hinnanud juba palju vähem ehk 16% sihtrühmast. Kõige madalamaid hindeid anti tugioorganisatsioonide ja avaliku sektori vahelisele

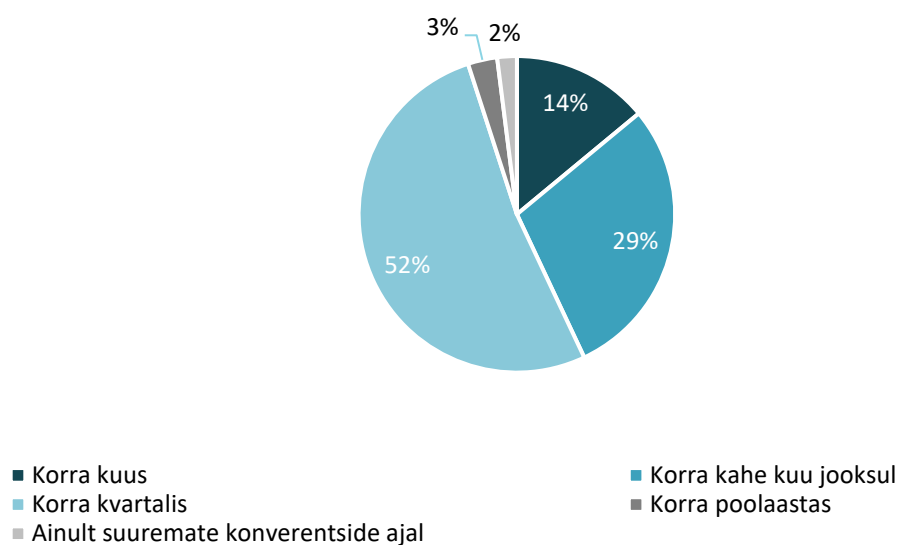
koostööle. Kokku peab seda toimivaks 54% (sh väga hästi toimivaks 9%) ja mittetoimivaks 38%, millest 7% üldse mitte toimivaks.

Samas tõdesid kõrgkoolide esindajad, et parandamist vajaks nii kõrgkoolide sisene koostöö kui ka kõrgkoolide omavaheline koostöö, seda paralleelselt SUE-ga, mis võimaldaks luua iduettevõtete arenguks parema keskkonna. Leiti ka, et SUE võiks koostöös kõrgkoolidega lähtuda TAIE strateegiast ning töötada välja strateegilised arengueesmärgid.

KOGUKONNA KOHTUMISED

Lisaks erinevate ökosüsteemi osapoolte koostöö hindamisele paluti küsitluses ära märkida, millise sagedusega võiksid toimuda kogukonna kohtumised.

JOONIS 17. MILLISE SAGEDUSEGA VÕIKSID TEIE HINNANGUL TOIMUDA KOGUKONNA KOHTUMISED? N=58



Kõige suurem osa ehk veidi üle poole vastanutest (52%) märkisid, et kohtumised võiksid toimuda korra kvartalis. Ligi kolmandik (29%), et kohtumised võiksid toimuda korra kahe kuu jooksul ning 14%, et korra kuus. Harvamat kohtumist või ainult suuremate konverentside raames toimuvat kohtumist eelistas kokku vaid 5% sihtrühmast.

Lisaks leidsid tugiorganisatsioonide esindajad, et SUE on muutunud liiga Tallinna-keskseks ning nii kogukonna kohtumisi kui ka teisi koostööga seotud üritusi tuleks korraldada tihedamini ka väljaspool Tallinna. See tõstaks Tallinnast eemal asuvate tugiorganisatsioonide esindajate sõnul moraali ja näitaks, et SUE panustab ka teiste piirkondade arengusse. Samuti leiti, et erinevate ürituste vahele võivad jääda liiga pikad pausid ning siis kipuvad üritused toimuma liiga väikeste vahedega, kohati dubleerivad üksteist või toimuvad ühes linnas korraga.

Kogukonna kohtumistel võiks samuti kaaluda rohkem praktilisemate ülesannete tegemist, mis suunaks eri valdkondade esindajaid ning üldiselt omavahel mitte kontaktis olevaid osapooli suhtlema ja koos erinevatele probleemidele lahendusi otsima.

Lisaks üldistele kogukonna kohtumistele võiks kaaluda ka kokkusaamisi, mis on suunatud eraldi näiteks ainult tugiorganisatsioonidele või erineva valdkonna iduettevõtetele.

2.3. ÖKOSÜSTEEMI EDASINE ARENG

Alljärgnevalt on välja toodud tänased ökosüsteemi kitsaskohad nii iduettevõtete kui tugiorganisatsioonide hinnangul koos võimalike lahendustega.

RAHASTUSEGA SEOTUD PROBLEEMID IDUETTEVÖTETE HINNANGUL

Kõige suuremaks probleemiks iduettevõtete jaoks on rahastuse leidmine ja seda eriti varases arengufaasis. *Startupid* on huvitatud eeskätt investorite leidmisest, kuid samuti valmis kasutama nii laene kui ka erinevaid toetusmeetmeid. Investorite puhul soovitakse rohkem võimalusi välisinvestoritega kontakti loomisel. Mõne välisasutaja hinnangul on neil võrreldes kohalike iduettevõtetega keerulisem rahastust leida.

RAHASTUSEGA SEOTUD PROBLEEMID TUGIORGANISATSIOONIDE HINNANGUL

Tugiorganisatsioonide esindajate hinnangul on rahastusega seonduv üks suurim *startup* ökosüsteemi arengut takistav tegur. Seda eriti nii riigi ja allasutuste hinnangutele tuginedes kui ka Eesti ülikoolide esindajate sõnul. Probleem on iseäranis terav just teadus- ja arendustegevuse mahukates suundades (nt süvatehnoloogia), mis on SUE jaoks strateegiliselt olulised valdkonnad, kuid mida ei ole Eesti kontekstis võimalik hetkel piisavalt edukalt arendada. Kui Eesti *startup* sektori üheks suunaks on saada teadusmahukates valdkondades iduettevõtetele arenduskeskuseks siis seda ei ole võimalik teha ilma kõrghariduse rahastuse suurendamiseta. Hetkel ei ole Eestis ülikoolide hinnangul piisavas mahus ka loodus- ja täppisteaduste tausta ja kvalifikatsiooniga inimesi, keda süvatehnoloogia valdkond edasiseks arenguks vajab. Riiklik tellimus ei kata hetkel seda turunõudlust.

Samuti on tehnoloogiamahukate iduettevõtete jaoks problemaatiline Eesti turult rahastuse kaasamine, kuna teadlikkus sellest sektorist on madal ja spetsialiseerunud fonde või investoreid vähe. See tekitab olukorra, kus teadus- ja arendustegevuse mahuka iduettevõttega on keeruline alustada, sest juba esimeses faasis võib piisavas mahus rahastuse kaasamine osutuda kas väga keeruliseks või võimatuks.

Tugiorganisatsioonid olid ka arvamusel, et esmane rahastus oma ettevõtte finantseerimiseks tuleks iduettevõtetele endil leida, olles neile hügieenitestiks. Siiski ei ole näiteks kõrgkoolide hinnangul Eestis hetkel piisavas mahus süvatehnoloogiale keskendunud investoreid ning ka teadmus antud valdkonnast on Eestis investorite seas üldiselt madal.

TUGI VÄLISTURGUDELE LAIENEMISEL

Mitmed uuringus osalenud ettevõtted näevad vajadust toe järele välisturgudele laienemisel. Ka eelmises, 2018. aasta uuringus, toodi välja iduettevõtete vajadust kontaktvõrgustiku järele välisturule laienemisel. Seega on probleem endiselt alles. Paari ettevõtja sõnul on välisturgudel võimalik tuge saada ka Välisministeeriumi, EASI ja KredExi ühendasutuse ning *Enterprise Europe*'i võrgustikust.

Tugiorganisatsioonid hindasid omalt poolt, et iduettevõtete seas kipub osati levima arvamus, et välisturgudele laienemine on midagi väga lihtsasti ja kiiresti saavutatavat (nagu ka rahastuse leidmine), kuid see nõuab välja töötatud strateegiat ning järjepidevat tööd.

Samas tõdeti tugiorganisatsioonide esindajate poolt ka seda, et välisturgudele laienemine võiks toimuda koostöös ja koordineeritult Eesti lähiriikidega (Balti riigid, Soome, Rootsi). See tõstaks Eesti tuntust ja võimekust, suurendaks välisinvesteeringuid ning meelitaks Eestisse välisasutajaid ja spetsialiseeritud tööjõudu.

KOGUKONNA TOETUS JA KOOSTÖÖ

Välisasutajatel, kes elavad väljaspool Eestit, on keeruline Eesti ökosüsteemiga liituda. Eestis on toimiv kogukond olemas aga neil puudub sellele ligipääs. Ka kohalikule kogukonnale oleks kontaktidest välisturgudel kasu.

Eesti iduettevõtted teevad nii mõningate iduettevõtete kui ka tugiorganisatsioonide hinnangul omavahel vähe koostööd. Kardetakse kaotada oma äriideed ja võimalust turul ning konkurentsi samade töötajate pärast. Koostöö suurendamiseks tuleks rohkem välja tuua ja rõhutada *startup* ökosüsteemis osalemise plusse, kajastada edunäiteid ning seeläbi ka aktiivselt *startuppe* omavahelisele koostööle suunata.

Iduettevõtted tõid välja ka üldisema vajaduse mentorluse ja nõustamise järele ja seda just ettevõttepõhiselt. Suurim tarvidus nõustamisega seoses on juba eelmistes peatükkides käsitletud välisturgudele laienemise osas, finantseerimise, sihtriikide ärikultuuri ja juriidilise keskkonna osas ning

turundustegevuses. Mentorluse osas töid mõningad tugioorganisatsioonid välja, et Eesti idusektori arengule aitaks kaasa suurem rahvusvahelistumine, mille abil Eestisse erinevate valdkondade mentoreid ja spetsialiste tuua.

Ka tugioorganisatsioonide esindajad tõdesid, et näiteks Eesti kõrgkoolide vaheline ebapiisav koostöö tekitab tarbetut konkurentsi ning teenuste paralleelset arendamist ja pakkumist. Koordineeritud koostöö võimaldaks suunata näiteks prototüüpimise vajadusega iduettevõteteid kõrgkoolide (tehnikalaboritesse) ja kaasata kõrgkoolidest oskusteavet.

Fookusgrupiintervjuudest selgus samuti, et väljaspool Tallinna asuvad tugioorganisatsioonid ootavad ka teiste regioonide laiemat kaasamist SUE poolt koostatava ning ellu viidava *startup* ökosüsteemi strateegia välja töötamisse.

Veebiküsitluse tulemusi analüüsid selgus, et tugioorganisatsioonid töid välja neli valdkonda, milles neil on tarvis organisatsioonisiselt kompetentsi suurendada:

- ürituste korraldamine;
- suhtlus, kogukonna kasvatamine, koostöö;
- investeringute kompetentsi suurendamine;
- suuremas mahus ekspertide kaasamine.

Kõrvutades tulemusi fookusgrupi intervjuudega on võimalik järeldada, et tugioorganisatsioonide jaoks on need teemad tegelikkuses üksteisega tugevalt seotud ning eraldiseisvalt ei oleks neid õige käsitleda. Tugioorganisatsioonide hinnangul peaks esmalt alustama sellest, et nii ühiskonnas laiemalt kui ka erinevate organisatsioonide siseselt tuleks teha selgitustööd, mis on (idu)ettevõtetus ning millisel määral ja kuidas sellest sünnib kasu Eesti majandusele ja ühiskonnale tervikuna.

Kui organisatsioonisiselt vastav teadmine tekib, on võimalik hakata tõstma ka spetsiifilisemaid kompetentse, hakates looma ka organisatsiooni sees konkreetsemaid strateegiaid ja tegevuskavasid valdkondade osas, mida tugioorganisatsioonide poolt hetkel problemaatilisteks peeti.

Kompetentsid, mis vajaksid tugioorganisatsioonide sõnul arendamist, on seotud käesolevas analüüsis kajastatud teiste teemadega ning neid tuleb ka ühtsena käsitleda. Näiteks omavaheline suhtlus nii organisatsiooni sees kui organisatsioonide vahel kasvatab ja tugevdab kogukonda ja koostööd, mille tulemusel sünnib juurde ka uut teadmist. Uued teadmised ja kontaktid võimaldavad omakorda paremini korraldada erinevaid üritusi, suurendada eri tasanditel rahvusvahelistumist ja seeläbi kaasata iduettevõtlusesse ka suuremas mahus välismaist ja Eesti-sisest kapitali ning tuua Eestisse välisriikidest mentoreid ja eksperte, keda meil hetkel piisavas mahus ei ole.

TARKVARAARENDUSKESKNE ÖKOSÜSTEEM

Uuringu käigus toodi mõned korrad välja, et Eesti *startup* ökosüsteem on väga tarkvaraarendamise põhine. Seetõttu võib teiste valdkondade iduettevõtetel olla keeruline raha kaasata ja tugiteenuseid saada. Näiteks riistvarapõhised iduettevõtted soovivad teha koostööd ülikoolide ja laboritega ning tunnevad vajadust prototüüpimise teenuse järele. Süvatehnoloogia iduettevõtteid, mis tegutsevad nt hariduse ja tervise valdkonnas, oleks vaja riigi poolt varasemaga võrreldes rohkem toetada. Nende tegevus võib omada olulist sotsiaalset mõju, kuid samas on pika tasuvusajaga.

Ka fookusgrupiintervjuudes tugioorganisatsioonide esindajatega selgus, et tarkvaraarendamisega tegelevad iduettevõtted Eestis enam erilist tuge ei vaja, sest välja on arenenud hästi toimiv tugivõrgustik ning olemas on piisavalt rahastusvõimalusi. Samuti on Eesti tuntus välismaiste tarkvaraarendusega tegelevate investeerimisfondide seas hea ning tarkvaraarendussektoris eksisteerib ka piisav üldine *know-how*, nii mentorite kui ka ettevõtete juhtide näol.

Problemaatiliseks peetakse, nagu eelnevates peatükkides kirjeldatud, teadusmahukaid tegevus- ja arendussuundi, mille jõuliseks arendamiseks Eestis puuduvad piisaval määral nii inimesed, teadmised kui ka suured välisettevõtted, kellega koostöös oleks võimalik mainitud suundi arendada.

TÖÖJÕUD

Intervjuudes töid mõlemad sihtgrupid välja, et Eestis on kvalifitseeritud tööjõu puudus. Lisaks on puudu ka rahvusvahelise kogemusega mentoritest, kes toetaks iduettevõtteid kasvamisel ja välisurgudele laienemisel. Sellest tulenevalt on ka iduettevõtetel keeruline leida neile vajalikku tööjõudu, eriti nt füüsiliste toodete arendajaid. Samas on Eestis vajaka ka rahvusvahelise kogemusega ja süvatehnoloogiat tundvatest mentoritest ja (idu)ettevõtete juhtidest, kes oskaks Eesti iduettevõtteid suuremaks kasvatada ja viia ka rahvusvahelistele turgudele.

COVID-19 PANDEEMIA NING VENEMAA AGRESSIOON UKRAINAS

Tugiorganisatsioonidelt uuriti fookusgruppide käigus, millist mõju on nende hinnangul Eesti *startup* ökosüsteemile avaldanud COVID-19 pandeemia ning Venemaa agressioon Ukrainas ning millised väljakutsed ootavad Eestit nende teemadega seoses tulevikus.

Hinnangud nii COVID-19 pandeemia kui ka Venemaa agressiooni suhtes Ukrainas olid tugiorganisatsioonide esindajate seas mõnevõrra erinevad. Tehnoloogiasektoriga tihedamalt seotud osalejad leidsid, et kuigi COVID-19 on takistanud inimeste liikumist Eestisse siis probleem on lahenemas. Venemaa agressioon ei ole nende hinnangul investeringute mahtu vähendanud ning juba käimasolevad projektid viiakse lõpuni.

Teisalt tõdesid mitmed tugiorganisatsioonide esindajad, et COVID-19 pandeemia vähendas läbi füüsiliste kohtumiste ära jäämise nii *startup* ökosüsteemi osaliste omavahelist koostööd kui ka kogukonnatunnet. Lisaks mainiti negatiivset mõju kõrgkoolides toimuvatele programmidele, milles vähenes välisüliõpilaste arv ning kahanesid välisasutajate võimalused Eestisse ettevõtlusega tegelema tulla.

Samuti tõdesid mitmed tugiorganisatsioonide esindajad, et Venemaa agressioon Ukrainas on avaldanud otsest mõju mitte ainult *startup* ökosüsteemile, vaid Eesti majandusele laiemalt. Tulenevalt Eesti geograafilisest asukohast ning kohati madalast tuntuusest rahvusvahelisel areenil, seostatakse Eestit ehk põhjendamatult palju Ukrainas toimuvaga. Selline suhtumine mõjub negatiivselt kogu Ida-Euroopale, mitte ei puuduta ainult Eestit. Sektorites väljaspool tarkvaraarendust on tugiorganisatsioonide esindajate hinnangul pandud pausile väga suures mahus investeringuid. Eriti puudutab see füüsilise infrastruktuuri investeerimist ning tehnoloogiamahukaid sektoreid.

Erinevate kriiside tulemusena on Eestis ka ajalooliselt kõrge inflatsioon, mis halvendab Eesti positsiooni rahvusvahelises majanduskeskkonnas ning põhjustab teisi negatiivseid tendentse ühiskonnas nagu ebavõrdsuse kasv, elukalliduse tõus ning kõrgetest kinnisvarahindadest tulenev valglinnastumine. Eirata ei saa ka suureneva sisserände kontekstis ühiskonna valmisoleku küsimusi muutuva demograafia teemal. Ka *startup* sektor peab tulevikus nimetatud teemadega tegelema. Iduettevõtete poolt kogunes kriisi mõju kohta vähe arvamusi. Nende põhjal COVID-19 ei ole iduettevõtete arengut olulisel määral mõjutanud. Vene agressioon Ukrainas on ajutiselt toonud turule juurde IT-valdkonna töötajaid. Sõja lõppedes võib tekkida olukord, kus hakatakse rohkem Ukrainasse investeerima, mis omakorda tähendab, et investeringud Eestisse võivad selle võrra väheneda.

3. JÄRELDUSED

Projektmeeskond viis SUE tellimusel perioodil juuni – oktoober 2022 läbi rakendusuuringu, mille käigus uuriti Eesti *startup* ökosüsteemi osapoolte rahulolu SUE teenustega. Samuti koguti infot ja tagasisidet ökosüsteemi toimimise kohta koos olemasolevate ja tulevikus tekkida võivate kitsaskohtadega Eesti *startup* sektoris.

TEADLIKKUS JA RAHULOLU STARTUP ESTONIA POOLT PAKUTAVATE TEENUSTEGA

JÄRELDUS 1: TEADLIKKUS STARTUP ESTONIAST KUI INSTITUTSIOONIST ON NII IDUETTEVÕTETE KUI KA TUGIORGANISATSIOONIDE SEAS KÕRGE, KUID ORGANISATSIOONI EESMÄRK NING ROLL EESTI STARTUP ÖKOSÜSTEEMIS EI OLE NIIVÕRD SELGE. SUUREMA PROBLEEMINA NÄHAKSE SEDA NII IDUETTEVÕTETE KUI KA VÄLISASUTAJATE SEAS. ORGANISATSIOONI EBASELGE ROLL TEKITAB ÖKOSÜSTEEMI OSAPOOLES KOHATI VÄÄRARUSAAMI NING PAKUTAVATEST TEENUSTEST OODATAKSE ROHKEM.

Soovitus 1.1: SUE poolt selgem kommunikatsioon ökosüsteemi erinevatele osapooltele, sh milline on SUE roll Eesti *startup* ökosüsteemis ning milliseid tugiteenuseid nad erinevatele ökosüsteemi osapooltele (nt iduettevõtted, tugiorganisatsioonid, välisasutajad) pakuvad. Täpsem kommunikatsioon aitaks SUE rolli ning funktsiooni selgemini esile tõsta ja võimaldaks ökosüsteemi osapooltel nende poole ka konkreetsemate küsimuste ja abipalvetega pöörduda.

JÄRELDUS 2: TUGIORGANISATSIOONIDE JA IDUETTEVÕTETE TEADLIKKUS SUE PAKUTAVATEST TEENUSTEST ON KÜLLALTKI SARNANE - IDUETTEVÕTETE SEAS OLI TEADLIKKUS KÕRGE JA ÜLETAS KÕIKIDE TEENUSTE PUHUL 70%. TUGIORGANISATSIOONIDE TEADLIKKUS ÜLETAS KÕIKIDE TEENUSTE PUHUL 78%.

Soovitus 2.1: Jätkata olemasolevate teenuste pakkumist ja nende sihitud reklaamimist ja turundamist, kuid teha seda suuremas koostöös teiste ökosüsteemi osapooltega.

JÄRELDUS 3: SUE EKSPERTGRUPPIDE TÖÖ EESMÄRGID ON NII MITMETE IDUETTEVÕTETE KUI KA TUGIORGANISATSIOONIDE ESINDAJATE HINNANGUL EBASELGED NING OLEMASOLEV FORMAAT EI OLE ÖKOSÜSTEEMI OSAPOOLES HINNANGUL JÄTKUSUUTLIK.

Soovitus 3.1: Luua ekspertgruppide tööle konkreetsed eesmärgid ja mõõdikud, mis aitaksid oma tegevust selgemalt sihistada ja koordineerida. Samuti peaksid ekspertgruppide töösse olema kaasatud ka vastava valdkonna kõrgkoolide esindajad.

JÄRELDUS 4: IDUETTEVÕTTED NING TUGIORGANISATSIOONID HINDASID SUE POOLT PAKUTAVATE TEENUSTE VAJALIKKUST MÕNEVÕRRA ERINEVALT. VÄHEMALT 55% IDUETTEVÕTETEST HINDAS PAKUTAVAD TEENUSEID KAS VÄGA VÕI PIGEM VAJALIKUKS. TUGIORGANISATSIOONIDEST HINDAS SUE POOLT PAKUTAVAD TEENUSEID ENDA ORGANISATSIOONI SEISUKOHAST VAJALIKUKS VÕI VÄGA VAJALIKUKS 92% VASTANUTEST.

Soovitus 4.1: Viia koostöös iduettevõtetega SUE poolt pakutavad teenused vastavusse iduettevõtete reaalse ootuste ja vajadustega, et suurendada teenuste asjakohasust ning vajalikkust. Samal ajal tuleb regulaarselt koguda tugiorganisatsioonide tagasisidet SUE teenustele ja nende vajalikkusele.

JÄRELDUS 5: NII TUGIORGANISATSIOONID KUI IDUETTEVÕTTED HINDASID, ET SUE HALLATAV STARTUP ANDMEBAAS VAJAKS KAASAJASTAMIST, ASJAKOHASTAMIST JA ERINEVATE STARTUP ÖKOSÜSTEEMI OSAPOLTE VAJADUSTEGA VASTAVUSSE VIIMIST. HETKEL ON RELEVANTSET INFOT RASKE LEIDA NING KOHATI VÕIB ANDMEBAASIS KUVATAV INFO OLLA PUUDULIK VÕI VANANENUD.

Soovitus 5.1: Tugiorganisatsioonid leidsid, et SUE poolt hallatav andmebaas ei peaks sisaldama andmeid vaid Eestis tegutsevate iduettevõtete kohta, vaid olema laiem ning sisaldama infot *startup* ökosüsteemi erinevate osade kohta. Tugiorganisatsioonid ootaksid detailset infot Eestis tegutsevate iduettevõtete, Eesti ja välismaiste investeerimisfondide ja muude rahastamisvõimaluste kohta, teavet mentorite osas, ülevaadet *startup* sektoriga seotud kolmandatest ettevõtetest, sh välismaistest suurettevõtetest ning samuti võiksid olla andmebaasi integreeritud Eesti ülikoolid koos infoga nende poolt pakutavatest teenustest.

Soovitus 5.2: Iduettevõtted leidsid, et andmebaasi infot peaks täiendama. Nende hinnangul peaks juurde lisama ettevõtte omanikud, kirjelduse ettevõtte tegevuse kohta, ekspordipiirkonnad ning kontaktimooduli, mille kaudu oleks võimalik ettevõttega otse ühendust võtta.

Soovitus 5.3: *Startup* andmebaasis olemine tuleb iduettevõttele muuta motiveerivaks, st luua olukord, kus andmebaasis olemisest tekiks ettevõttele äratuntav kasu.

TEADLIKKUS JA RAHULOLU TUGIORGANISATSIOONIDE POOLT PAKUTAVATE TEENUSTEGA

JÄRELDUS 6: VÄHENE KOOSTÖÖ STARTUP ÖKOSÜSTEEMI ERINEVATE OSAPOLTE VAHEL ON TUGIORGANISATSIOONIDE HINNANGUL TEKITANUD OLUKORRA, KUS KOHATI PUUDULIK KOMMUNIKATSIOON NING IDUETTEVÕTETE MADAL KAASATUS JÄTAB IDUETTEVÕTTED KOGUKONNA INFOVÄLJAST EEMALE. SEETÕTTU PUUDUB NEIL KA SISULINE TEADMINE, KUIDAS JA KELLE KÄEST SAADA ABI, NÕU JA TEAVET.

Soovitus 6.1: Suurendada omavahelist koostööd SUE, iduettevõtete, juba tegutsevate ja toimivate ettevõtete ning ülikoolide vahel. Koostööd edendab ühises inforuumis ning kanalites olemine ning suurem teadlikkus teiste osapoolte tegevustest. Samas tuleb arvesse võtta, et kommunikatsioonikanalid ning nendes jagatav info peab olema võimalikult hästi sihitud ja sihtgrupi mõistes relevantne. Laialdasem ning läbimõeldum osapoolte kaasamine suurendab ökosüsteemi efektiivsust ning võimaldab iduettevõtetele kiiremaid ja sihitumaid kasvuvõimalusi.

JÄRELDUS 7: 38% UURINGUS OSALENUD IDUETTEVÕTETEST LEIDIS, ET INFO TUGIORGANISATSIOONIDE POOLT PAKUTAVATE TEENUSTE OSAS ON KAS RASKESTI VÕI ÜLDSE MITTE KÄTTESAADAV. INFO KÄTTESAADAVUST TAKISTAVAD PROBLEEMID TAANDUVAD KOLMELE PUNKTILE:

- Eesti *startup* ökosüsteemi vähene integreeritus ning koostöö, mis halvendab kõikide osapoolte vahelist kommunikatsiooni ja takistab info liikumist;
- iduettevõtted ei panusta ise piisavalt neile vajaliku info otsimisse ja leidmisse;
- tugiorganisatsioonide endi vähene sihitud turundus nende poolt pakutavatest teenustest.

Soovitus 7.1: Ökosüsteemi osapoolte omavaheline tihedam koostöö, suurem integreeritus üksteise tegevustesse, laialdasem sektorite esindatus koos sihitud kommunikatsiooni ning paremini toimiva *startup* andmebaasiga aitaks info tugiorganisatsioonide pakutavate teenuste osas märgatavalt kättesaadavamaks teha.

JÄRELDUS 8: IDUETTEVÕTTED NING TUGIORGANISATSIOONID HINDAVAD ERINEVAS KASVUFAASIS IDUETTEVÕTETELE SUUNATUD TEENUSTEGA KAETUST MÕNEVÕRRA ERINEVALT JA SEDA ERITI SEEMNEFAASILE SUUNATUD TEENUSTE OSAS.

Soovitus 8.1: Tugiorganisatsioonide poolt pakutavad teenused seemnefaasis iduettevõtetele peavad olema paremini sihitud ja suunatud, et info jõuaks varajases faasis tegutsevate iduettevõtetele, mis aitaks neil kiiremini ja efektiivsemalt areneda.

ÖKOSÜSTEEMISISENE KOOSTÖÖ

JÄRELDUS 9: ÜLDISELT HINDAVAD *STARTUP* ÖKOSÜSTEEMI OSAPOOLED OMAVAHELIST KOOSTÖÖD HEAKS NING HÄSTI TOIMIVAKS. PARANDAMIST VAJAKS ENIM TUGIORGANISATSIOONIDE NING AVALIKU SEKTORI KOOSTÖÖ.

Soovitus 9.1: Riigi poolt loodud kindel visioon ja strateegia *startup* sektori arenguks koos seda soosiva õigusliku regulatsiooni ja keskkonnaga ning koordineeritud koostöö tugiorganisatsioonidega suurendaks tugiorganisatsioonide arusaama, millised on erinevate avaliku sektori asutuste ja institutsioonide poolt seatud ootused nende tööle. Samuti võimaldaks see tugiorganisatsioonidel paremini hinnata nende rolli *startup* ökosüsteemi arengus.

JÄRELDUS 10: KOGUKONNA KOHTUMISTEGA OLLAKSE ÜLDISELT RAHUL, KUID KOHTUMISTE FORMAATI MUUTES ON VÕIMALIK OMAVAHELIST KOOSTÖÖD VEELGI PAREMAKS MUUTA.

Soovitus 10.1: Korraldada kogukonna kohtumisi tihedamalt väljaspool Tallinnat, et kaasata rohkem teiste piirkondade osapooli. Samuti tasub kaaluda praktilisemate ülesannetega ürituste läbi viimist ning ökosüsteemi eri osapooltele suunatud kogukonna kohtumiste korraldamist.

ÖKOSÜSTEEMI EDASINE ARENG

JÄRELDUS 11: ÖKOSÜSTEEMI OSAPOOLTE HINNANGUL ON EESTIS IDUETTEVÖTETE ARENGU JA KASVU ÜKS PEAMINE TAKISTUS SEOTUD RAHASTUSEGA.

Soovitus 11.1: Iduettevõtete hinnangul aitaksid rahastusega seotud probleeme lahendada järgnevad ettepanekud:

- Toetuste kohta võiks olla üks kontaktpunkt, kuhu on koondatud kogu info, sh Euroopa meetmete kohta.
- Varases arengufaasis iduettevõtetele oleks kasu infost või koolitustest, kuidas investoritega suhelda ja esimesi investoreid kaasata. Kasvatada tuleks iduettevõtete oskusi läbirääkimiste vallas - kuidas argumenteerida, mis on toote/teenuse väärtus, kuidas suudetakse sellega turgu võita jne.
- SUE võiks aidata *startuppe* investori leidmisel, vahendades omavahel eelvalideeritud *startuppe* ja investoreid. SUE võiks koguda raha kaasanud ettevõtetelt infot erinevate investorite kohta. Samuti valideerida *startuppe* nende küpsusastme, potentsiaali, vajaduste, huvide jms järgi ning seejärel proovida ühendust võtta nende investoritega, kes on juba iduettevõtetesse investeerinud. Niisuguse tegevuse eesmärgiks oleks anda iduettevõtetele võimalus *pitchida* suurema grupi investorite ees.
- Riik võiks laenude või investeringutega pakkuda varases arengufaasis iduettevõtetele kapitalituge:
 - Eesti valitsus võiks anda välja 20 000 EUR või 30 000 EUR suuruseid laene. Need oleksid kõrge riskiga aga võiksid läbida eelneva valideerimise Startup Komitees.
 - Eestis on väga innovatiivsetele (nn *moonshot* ja *leap of faith* tüüpi) ettevõtetele raske rahastust saada. SUE võiks investeerida näiteks 50 000 EUR suuruseid summasid ettevõtetesse ja seejärel aidata leida välisinvestoreid.
- SUE võiks koostada nimekirja võistlustest, kus iduettevõtetele on auhinnaks teha projekt koostöös tuntud brändi/suurte korporatsioonidega.
- SUE võiks tutvustada välismaistele riskikapitalifondidele Eesti ettevõtlusega seonduvat seadusandlust - maksusüsteemi, e-riigi süsteemi, kuidas tehakse ettevõttega seonduvaid tehinguid ning töötajate palkamisega seonduvat. Riskikapitalifondidele võiks samuti teha rohkem teavitustööd selles osas, et Eesti ettevõtte ostmine on samaväärne risk ja protsess kui mõne tuntuma riigi ettevõtte ostmine.

Soovitus 11.2: Tugiorganisatsioonide hinnangul tuleks rahastusega seotud teemade juures keskenduda järgnevatele teemadele:

- Suurenema peab riiklik teadusrahastus (sh rakenduskõrgkoolidele) ning seda just fookusega loodus- ja täppisteadustele, mille tulemusena oleks võimalik Eestis koolitada piisavas mahus erialaste teadmistega spetsialiste ja oskustöölisi, keda süvatehnoloogia valdkond vajab.
- SUE võiks hallata andmebaasi, kus on välja toodud valdkondade lõikes nii Eesti kui välismaised iduettevõtteid rahastavad fondid ja investorid, kelle poole oleks Eesti iduettevõtetel võimalik õigel hetkel pöörduda.

JÄRELDUS 12.: VÄLISTURGUDELE SISENEMINE VÕI LAIENEMINE ON IDUETTEVÕTETE JAOKS JÄTKUVALT SUUR PROBLEEM, SAADES NENDE ARENGULE POTENTSIAALSEKS TAKISTUSEKS NING MILLE LAHENDAMINE VAJAB NII SUE KUI KA TUGIORGANISATSIOONIDE POOLT KOORDINEERITUD LÄHENEMIST.

Soovitus 12.1: *Startup* tegid uuringu käigus järgmised välisturgudele sisenemisega seotud ettepanekud:

- vajalik oleks baasinformatsioon välisturgude kohta;
- SUE võiks vahendada välisturul valideeritud müügiteostaja või kontakti otsimise teenust;
- SUE võiks koordineerida infovahetust välisturgude teemal. Konkreetsele välisturule alles sisenevale ettevõttele on oluline saada nõu seal juba mitu aastat tegutsenud ettevõttelt.

Soovitus 12.2: Tugiorganisatsioonide hinnangul aitaks iduettevõtetel välisturgudele paremini laieneda SUE poolt arendatav välispartnerite võrgustik ning EASi ja KredExi ühendasutuses olemasolev teadmine, kuidas ettevõtteid erinevatele välisturgudele sisenemisel aidata. Sellest lähtuvalt võiks SUE neid tegevusi üheskoos EASi ja KredExi ühendasutusega koordineerida ja pakkuda ka iduettevõtetele, kes on vastavasse faasi jõudnud. Seega aitaks ka välisturgudele laienemise puhul iduettevõtteid „teekaart“ stiilis juhised ning kontaktoõrgustiku olemasolu.

JÄRELDUS 13: STARTUP KOGUKONNA TOETAMINE JA KOOSTÖÖ VAJAB TÕHUSAMAT KOORDINEERIMIST NING KÕIKIDE OSAPOOLTE SUUREMAT PANUST.

Soovitus 13.1: Eesti *startup* ökosüsteemi suurem rahvusvahelistumine erinevates aspektides:

- Ühiste huvide, soovide ja vajadustega iduettevõtete kokku viimine ning rahvusvahelise koostöö soodustamine, näiteks osalemine ühise stendiga rahvusvahelistel messidel, ühised konverentside külastamised.
- Jätkata rahvusvaheliste õppereisidega, mis osalenute sõnul täidab väga hästi oma eesmärki ning on üks kasulikumaid SUE poolt korraldatavaid üritusi.
- Otsida ning tuua Eestisse rohkem rahvusvahelise kogemusega mentoreid erinevatest valdkondadest, kes saaksid Eesti iduettevõtteid nende arengus aidata, seda koostöös lähiregioonide *startup* sektoriga. Samuti oleks vaja Eestisse tuua rohkem rahvusvahelise kogemusega iduettevõtete tegevjuhte, kes omaksid reaalselt kogemust rahvusvahelisest keskkonnast ja oskaksid iduettevõtteid rahvusvahelisele tasandile viia.
- Pakkuda koostöös EASi ja KredExi ühendasutusega välisasutajatele rohkem tuge Eestisse tulemisel, siin oma iduettevõtte loomisel ja ökosüsteemiga liitumisel, näiteks nn teekaartide loomise abil.
- Suurendada koostööd rahvusvaheliste suurettevõtete, kellega oleks Eesti iduettevõtetel ja kõrgkoolidel võimalik alustada erinevates arengusuundades koostööd.

Soovitus 13.2: Korraldada rohkem üritusi väljaspool Tallinna, et suurendada regionaalset koostööd ja pakkuda rohkem võimalusi ka väljaspool Tallinna asuvatele iduettevõtetele ning tugiorganisatsioonidele.

JÄRELDUS 14: KÕRGKOOIDE VAHELINE EBAPIISAV KOOSTÖÖ PÕHJUSTAB TARBEKONKURENTSI NING MITMETE TEENUSTE PARALLEELSET ARENDAMIST JA PAKKUMIST, MIS LÕPPKOKKUVÕTTES VÄHENDAB SEKTORI KONKURENTSIVÕIMET.

Soovitus 14.1: *Startup* ökosüsteemisene koordineeritud koostöö, mis ei oleks mitte ainult näiteks kõrgkoolide vaheline, vaid hõlmaks tugevalt ka SUE tegevust ning kaasaks info- ja tugivõrgustikku rohkem iduettevõtteid aga ka juba tegutsevaid ettevõtteid.

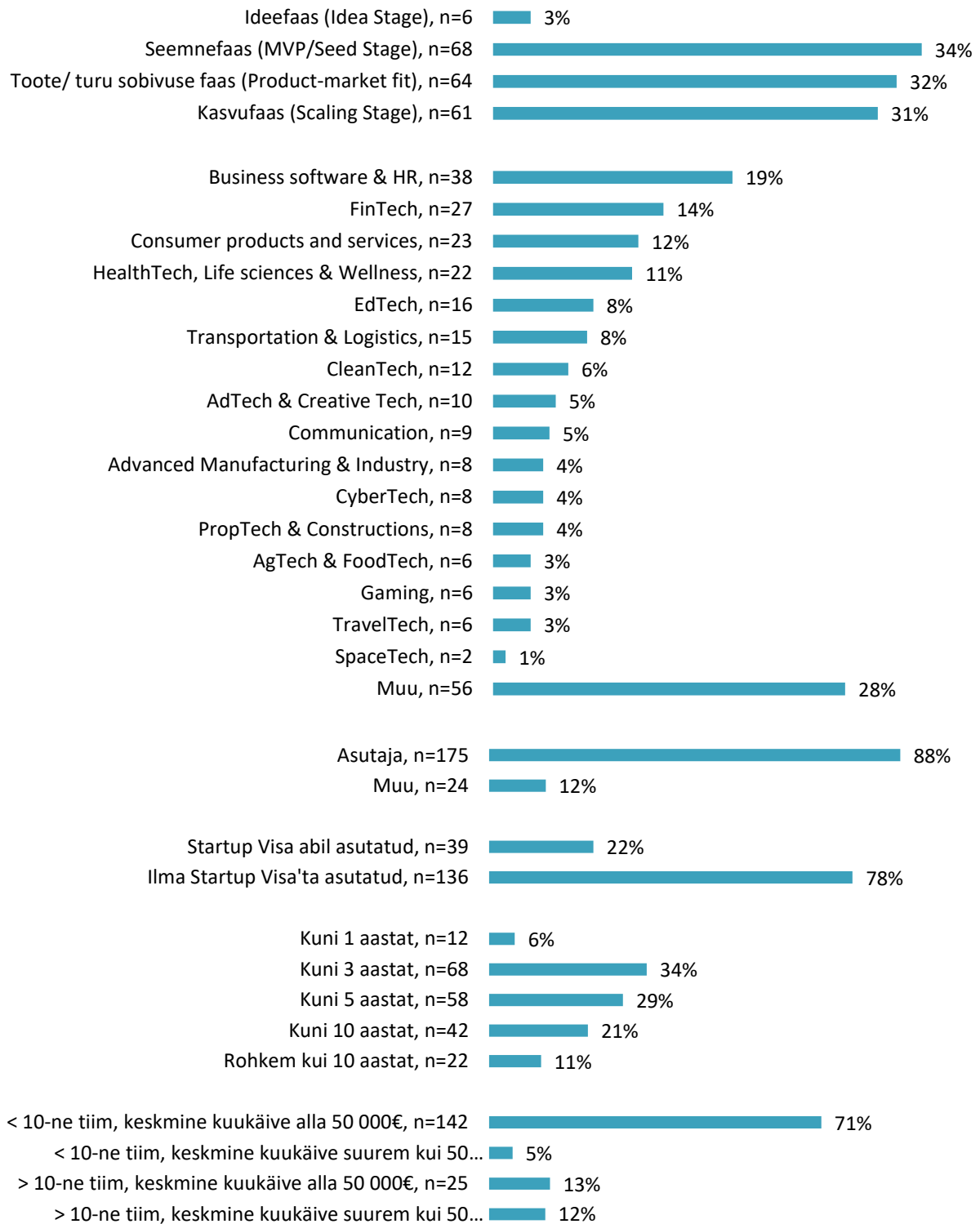
JÄRELDUS 15: COVID-19 PANDEEMIA NING VENEMAA AGRESSIOON UKRAINAS ON NÕRGESTANUD EESTI POSITSIOONI RAHVUSVAHELISES KONKURENTSIS. JÄTKUV GEOPOLIITILINE ARENG VÕIB SEDA VEELGI HALVENDADA.

Soovitus 15.1: Koostada avaliku sektori poolt valdkonnaülene strateegilise kommunikatsiooni teekaart koos ühtlustatud sõnumitega, mida *startup* sektor saaks oma tegevuse käigus väljaspool Eestit levitada. Strateegilist kommunikatsiooni võiks toetada kõrgemal tasemel avaliku sektori sõnumid koos äridiplomaatiaga.

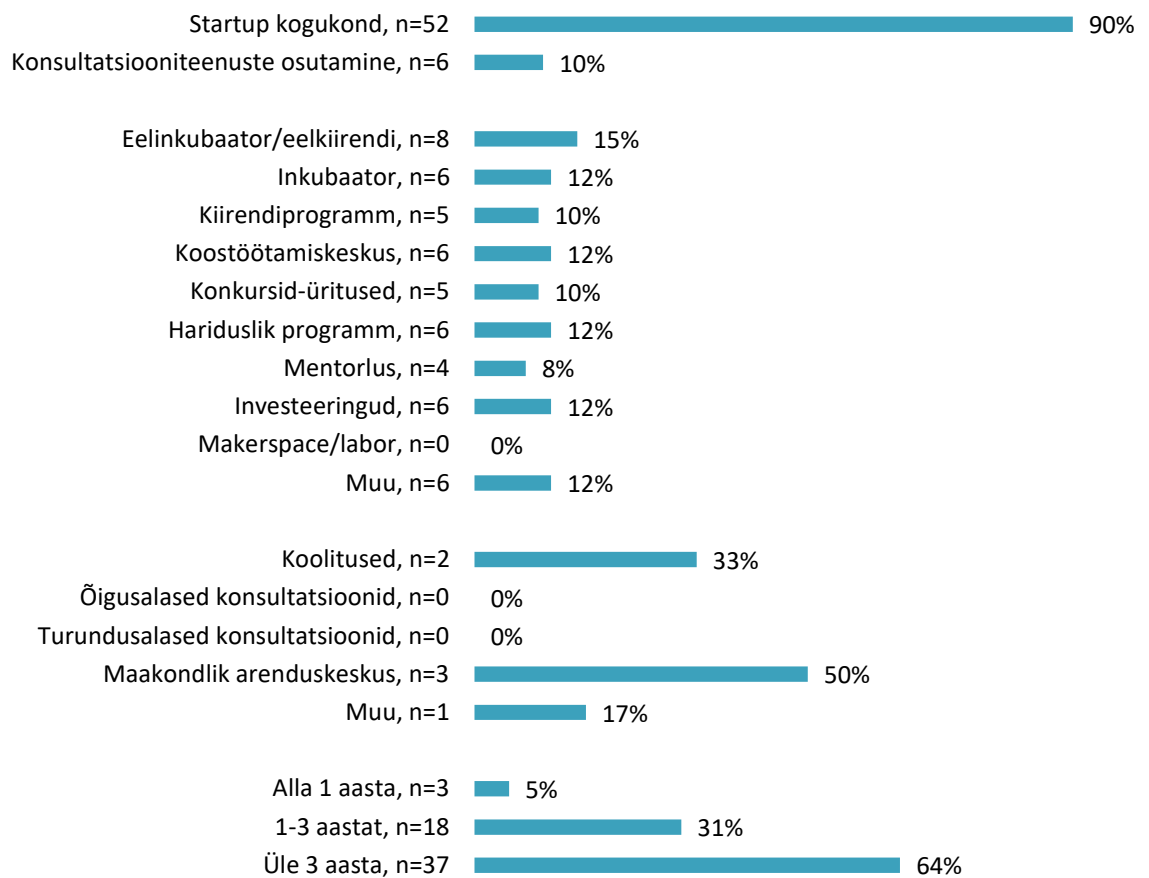
LISAD

KÜSITLUSELE VASTANUTE PROFIL

STARTUPIID



TUGIORGANISATSIOONID



2018. AASTAL LÄBIVIIDUD EESTI *STARTUP* ÖKOSÜSTEEMI RAHULOLU UURINGU PEAMISED TULEMUSED⁹

Ökosüsteemi liikmete teadlikkus SUE-st

- 91% tugijorganisatsioonidest ja 80% *startuppide*st teadsid, et SUE tegutseb Eesti *startup*-valdkonna riikliku katuseorganisatsioonina.
- Teadlikkus SUE-st ja nende pakutavatest teenustest oli suurem Tallinnas, samas kui väljaspool Tallinnat tegutsevate organisatsioonide teadlikkus SUE-st oli madalam.
- Hetkel saadakse SUE tegevuse kohta kõige rohkem infot e-maili ja SUE kodulehe kaudu. Rohkem infot soovitakse saada eelkõige e-maili teel, kuid ka läbi personaalse suhtluse ja SUE uudiskirja.
- *Startup* ökosüsteemi liikmed peavad hetkel jagatavat infot üldjuhul oluliseks ja vajalikuks.

Kogukonna teadlikkus *startuppide* andmebaasist

- 71% tugijorganisatsioonidest ning 65% *startuppide*st teadis, et SUE tegeleb *startuppide* andmebaasi haldamisega.
- 72% *startuppide*st, kes olid teadlikud andmebaasi olemasolust, pidas *startuppide* andmebaasi olemist väga vajalikuks või pigem vajalikuks ning 93% tugijorganisatsioonidest arvas, et andmebaasi olemasolu on pigem vajalik või väga vajalik.
- Vaid 10% *startuppide*st kasutab *startuppide* andmebaasi. Kriitika andmebaasile seisnes peamiselt aegunud andmetes ning kasutusvõimalusi suurendavate funktsioonide (nt valdkondade kaupa otsimine) puudumises.

Kogukonna teadlikkus ja rahulolu SUE teenustega

- Enam kui 60% tugijorganisatsioonide esindajatest teadsid populaarseimaid SUE poolt pakutavaid teenuseid. Kõige rohkem teati, et SUE aitab korraldada üritusi ning haldab *startuppide* andmebaasi.
- *Startupid* teavad kõige paremini SUE rolli erinevate ürituste korraldamisel.
- Nii *startupid* kui ka tugijorganisatsioonid peavad SUE hetkel pakutavaid teenuseid oluliseks.

Hinnang tugijorganisatsioonide tegevusele

- 73% tugijorganisatsioonidest hindasid oma tegevust piisavaks või pigem piisavaks. 74% *startuppide*st on tugijorganisatsioonide tegevusega rahul või väga rahul.
- Tugijorganisatsioonide peamine murekoht on nende tegevuse jätkusuutlikkus, seda eelkõige rahastuse projektipõhisuse tõttu.
- Tugijorganisatsioonide teenuseid kasutanud *startupid* on kõige rohkem rahul seminaride ja konverentside korraldamise, abimaterjalide pakkumise, nõustamise ja koolitustega.
- Tugijorganisatsioonide tegevuse kohta info saamiseks on kõige levinum kanal e-mail. Need, kes hetkel piisavalt infot ei saa, eelistaksid infot saada samuti eelkõige e-mailiga.

Ootused ning ettepanekud tulevikuks

- Kuigi tugijorganisatsioonide vahelist suhtlust hinnatakse üldiselt heaks, toodi siiski välja vajadus tegevuste senisest tihedamaks koordineerimiseks.
- Nii *startupid* kui ka tugijorganisatsioonid loodavad SUE-lt saada tuge rahvusvaheliste kontaktide loomisel, *startuppidele* potentsiaalsete partnerite ja investorite leidmisel ning tugijorganisatsioonidele teiste riikide sarnaste organisatsioonide kogemustest ja vigadest

⁹ Eesti *startup* ökosüsteemi osaliste rahulolu uuring. 2018. Civitta.

õppimisel. Välja töötada SUE konkreetne strateegia, kus on kirjeldatud valdkonna tulevikuvision, eesmärgid ning SUE roll nende saavutamisel. Seejuures defineerida, milliseid teenuseid pakuvad/tegevusi teevad kogukonna liikmed ning milliseid SUE.

- Valdkonna osapoolte teadlikkuse tõestamine SUE rollist ja teenustest.
- Tagada *startupide* andmebaasis oleva info regulaarne ülevaatamine, et andmebaasis olevad andmed muutuksid usaldusväärseks ning kasutatavaks.
- Kaardistada koostöös kogukonnaga Eesti olulisimad valdkonnad, mille *startupide* arendamine on prioriteet ning kaasata vastavate valdkondade eksperdid SUE tegevustesse ning valdkonna arendamisse.
- *Startup* valdkonna ürituste kalendri täitmine/täiendamine võiks toimuda näiteks kaks korda aastas, et tagada ürituste kajastamine kalendris võimalikult varakult. See aitab ühelt poolt ürituste planeerimisel vähendada kattuvate ürituste hulka ning teisalt ka osalejatel oma aega paremini planeerida.
- SUE peaks jätkama oma rolli kogukonna esindajana riiklike institutsioonidega suheldes, et tagada riigi tugi valdkonnale ning *startupidele* sobivate tingimuste loomine.
- SUE võiks luua hea tava, kus on kajastatud erinevad juriidika, raamatupidamise, maksunduse jms ettevõttele oluliste valdkondade teemad koos mudeldokumentidega.