

Sitran selvityksiä

119

## Hyvinvoinnin vaikuttavuusketjut esiin!

Vaikuttavuuskiihdyttämöön  
osallistuneiden yritysten ja  
järjestöjen esimerkkejä

Lokakuu 2016



© Sitra 2016

Sitran selvityksiä 119

ISBN 978-951-563-975-2 (PDF) [www.sitra.fi](http://www.sitra.fi)

ISSN 1796-7112 (PDF) [www.sitra.fi](http://www.sitra.fi)

Julkaisua koskevat tiedustelut: [julkaisut@sitra.fi](mailto:julkaisut@sitra.fi)

Kuvat: Sitra

**Sitran selvityksiä** -sarjassa julkaistaan  
Sitran tulevaisuustyön ja kokeilujen tuloksia.

# Esipuhe

**SUOMEN ENSIMMÄISEN**, vuoden 2015 syksyllä toteutetun Vaikuttavuuskiihdyttämön jäljiltä meidän järjestäjien päällimmäinen tunne oli innostus. Kevään 2016 kiihdyttämön jälkeen ja nyt syksyn ohjelmaa kohti mentäessä päällimmäinen tunne on oppien myötä kasvanut rohkeus ja yhdessä tekemisen merkitys.

Vaikuttavuusinvestoimisen ekosysteemin kehittäminen on yhteinen asia: vaikuttavuuden lisäarvo pitää osata kirkastaa ja konkretisoida niin sijoittajalle, rahoittajalle kuin julkiselle hankkijalle. Siitä Vaikuttavuuskiihdyttämössä on lopulta kyse. Rohkeutta on kokeilla, miten mallinnettu ja mitattava yhteiskunnallinen vaikuttavuus puhuttelee eri sidosryhmiä: Mitä se käytännössä tarkoittaa? Millaisia investointipäätöksiä sen pohjalta voi tehdä? Rohkeutta on myös todeta, jos joku asia ei toimi ja muokata tekemisiä sen mukaan.

Vaikuttavuusinvestoimisen ekosysteemin keskeiset toimijat – eli palveluntuottajat, kunta-asiakkaat ja yksityiset sijoittajat – ovat pitkälti edustettuina kiihdyttämön osallistujissa, kouluttajissa ja mentoreissa. Kiihdyttämö tai mikään sen osallistujista ei yksin ratkaise yhteiskuntamme hyvinvointihaasteita, mutta yhdessä voimme paremmin ymmärtää ja ohjata niitä systeemisiä muutoksia, joita uudistuminen vaatii. Näiltä kerätyt opit Sitra vie eteenpäin muun muassa Vaikuttavuusinvestoimisen kansalliselle ohjausryhmälle, joka omalta osaltaan edistää markkinan syntyä ja tulospurusteisen toiminnan ajattelu- ja toimintamallien jalkauttamista.

Hyvinvointia tuottaville vaikuttavuustoimijoille on kasvavaa kysyntää. Hankintalainsäädäntö muuttuu ja julkinen sektori miettii yhä tarkemmin, millaisia tuloksia se haluaa saada aikaan niillä 35 miljardilla eurolla, jotka kanavoidaan vuosittain julkisiin hankintoihin. Tutkimusten mukaan hyvinvointipalveluja tuottavat yritykset ovat varmempia kohteita myös yksityisille vaikuttavuusorientoituneille sijoittajille.

Tänä syksynä alkava kolmas Vaikuttavuuskiihdyttämö on lajissaan Sitran viimeinen. Jatkuvuuden varmistamiseksi työstämme parhaillaan koulutusohjelmaa, joka auttaa muita suomalaisia kiihdyttämöjä sisällyttämään vaikuttavuusosaamista ja -tekemistä niiden toimintaan.

Lämpimät kiitokset niin kouluttajille kuin ensimmäisten kahden Vaikuttavuuskiihdyttämön osallistujille – niille 18 vaikuttavuustoimijalle, jotka jakoivat kanssamme vaikuttavuuden oppimismatkan ja jotka edelleen tekevät kovasti töitä paremman yhteiskunnan rakentamiseksi. Heidän tarinansa on kerrottu näissä kansissa. Jäämme innolla seuraamaan, miten heidän toimintansa vaikuttavuus jatkaa ”kiihtymistään” tulevina vuosina.

**Heidi Humala**

neuvonantaja,

Sitran Vaikuttavuusinvestoiminen-avainalue



# Sisällys

Esipuhe	1
<b>Mitä on vaikuttavuusinvestoiminen?</b>	<b>4</b>
<b>Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämö</b>	<b>5</b>
<b>Vaikuttavuuden portaat</b>	<b>7</b>
<b>Vaikuttavuuskiihdyttämön osallistajat</b>	
<b>Kevät 2016</b>	<b>9</b>
Eagle Vision Management Oy	10
HealthFOX Oy	12
Klinik Finland Oy	14
Mightifier Oy	16
Movendos Oy	18
NAL Palvelut Oy	20
Seniortek Oy	22
DuuniBuumi Oy	24
<b>Syksy 2015</b>	<b>27</b>
Elffe Oy	28
Innokampus Oy	30
Kuka Helsinki Oy	32
Merikratos Oy	34
Minduu	36
Palveluksessa Oy	38
Protekto Group Oy	40
TeamPlanet Oy	42
Tilke. Osakeyhtiö	44
Walter ry	46

# Mitä on vaikuttavuusinvestoiminen?



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

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

Oleennaista on, että

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

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

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

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

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

# Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämö



**VAIKUTTAVUUSKIIHDYTTÄMÖ** on osa Sitran työtä, joka tähtää vaikuttavuusinvestoinnin ekosysteemin rakentamiseen Suomeen. Ideana on tukea yritysten ja järjestöjen kehitystä aikaisempaa vaikuttavammiksi toimijoiksi ja luoda uudenlaisia kanavia niiden ja sijoittajien välille. Kiihdyttämön osallistujat tuottavat ratkaisuja erilaisiin yhteiskunnallisiin haasteisiin, kuten lasten ja lapsiperheiden hyvinvoinnin edistämiseen, nuorten syrjäytymisen ehkäisyyn ja ikääntyneiden toimintakyvyn ja itsenäisen selviytymisen edistämiseen.

Vaikuttavuuskiihdyttämö vahvistaa yritysten ja järjestöjen vaikuttavuus- ja ansaintaosaamista, kasvua ja mahdollisuuksia hankkia ulkopuolista rahoitusta. Keskeistä on toiminnan yhteiskunnallisen vaikuttavuuden mallintamisen ja todentamisen kehittäminen. Pidemmällä aikavälillä toivomme, että kiihdyttämö poikii osallistujille myös muutama oikean sijoituksen.

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

## Kolmen kiihdyttämön sarja

- Ensimmäinen kiihdyttämöpilotti alkoi lokakuussa 2015 ja päättyi tammikuussa 2016. Sen kymmenen osallistujaa valittiin Sitran ideakuulutuksen ja yhteistyökumppaneiden toteuttamien kilpailujen pohjalta. Mukana olivat Elffe Oy, Innokampus Oy, Kuka Helsinki Oy, Merikratos Oy, Minduu (AtCare Oy), Palveluksessa Oy, Protekto Group Oy, TeamPlanet Oy, Tilke. Osakeyhtiö ja Walter ry.
- Toiseen, keväällä 2016 järjestettyyn kiihdyttämöön oli avoin haku, johon saatiin 79 hakemusta. Niiden joukosta kiihdyttämöön valittiin kahdeksan yritystä, jotka ovat erikoistuneet ikäihmisten itsenäisen selviytymisen tukemiseen ja nuorten syrjäytymisen ehkäisyyn. Osallistujat olivat DuuniBuumi Oy, Eagle Vision Management Oy, HealthFox Oy, Klinik Finland Oy, Mightifier Oy, Movendos Oy, NAL Palvelut Oy ja Seniortek Oy. Koulutus järjestettiin maaliskuu-kesäkuussa 2016.
- Syksyllä 2016 järjestetään kolmas ja viimeinen Sitran Vaikuttavuuskiihdyttämö, jonka yhteydessä keskitytään skaalaamaan toimintaa Suomessa laajemminkin. Siihen valittiin kymmenen osallistujaa yhteensä 49 hakijan joukosta. Ne ovat Global Learning Innovations Oy, Health Revolution Oy, Intelles Informatica Oy, Lifted Oy, Nicehearts ry, Perhekuntoutuskeskus Lauste Oy, Sininauha Oy, SOS-Lapsikylä ry, Vibemetrics Oy ja Helsingin Diakonissalaitoksen VAMOS-palvelut.

## Koulutus- ja mentorointiohjelma

Intensiivinen koulutus- ja mentorointiohjelma toteutetaan yrityskehittämömallia mukailleen. Vaikuttavuuden mallintamiseen ja osoittamiseen liittyvä lisä-arvo on kiihdyttämön punainen lanka, joten ohjelma on koottu vaikuttavuus edellä. Tähän asti ohjelma on suunnattu pääsääntöisesti yrityksille, jotka tuottavat palveluja erilaisten hyvinvointihaasteiden ratkomiseksi ja mahdollisuuksien hyödyntämiseksi.

Jokaiselle osallistujalle laaditaan yksilöllinen oppimissuunnitelma ja -polku. Oppimista seurataan oppimissuunnitelmien avulla sekä osallistujakohtaisesti että yleisesti kiihdyttämön tasolla. Kaikille osallistujille on etsitty osaa- vat ja sitoutuneet mentorit, joilla on omakohtaista kokemusta yrityksen kohtaamista haasteista. Toimiva ja osallistujan yksilöllisiin tarpeisiin vastaava mentorisuhde onkin yksi kiihdyttämön kriittisistä menestystekijöistä.

Ensimmäisen kiihdyttämöpilotin osallistujilta saatu palaute oli positiivista ja kannustavaa. Osallistujat kokivat saaneensa kiihdyttämöstä konkreettisia välineitä oman toiminnan vaikuttavuuden mallintamiseen, mikä vahvisti niiden kilpailuetua.

Saatujen oppien pohjalta rakennettiin kevään 2016 kiihdyttämö. Sen osallistujien valinnassa painotettiin seuraavia kriteereitä: selkeä markkinapotentiaali ja mitattava hyöty, skaalautuva konsepti, osaava tiimi, ymmärrettävissä ja mitattavissa oleva vaikutusketju, selkeä ja toimiva rahoitusmalli, lupaus vaikuttavuudesta ja kyky osoittaa sijoitus- tai rahoitusvalmius. Ratkaisevaa oli hakijoiden valmius kehittyä lyhyessä ajassa sijoitus- tai rahoitusvalmiiksi kohteiksi, joiden toiminnan vaikuttavuus on mallinnettu. Lisäksi valinnassa huomioitiin osallistujien yhteensopivuus niin kehitystarpeiden ja -vaiheen kuin koon osalta. Valitsijaraatiin kuului asiantuntijoita Sitrasta, Finnish Business Angels Network FiBANista, Vertical- ja xEdu-yrityskiihdyttämöistä sekä Arvo-liitosta.

Ensimmäinen ja toinen kiihdyttämö koostuivat kymmenestä koulutuspäivästä, joiden lisäksi kukin yritys tapasi mentoreitaan säännöllisesti. Mentoroinnissa keskityttiin yrityksen tarpeiden mukaan vaikuttavuuteen, sijoitusvalmiuteen ja liiketoiminnan kehittämiseen. Lisäksi osallistujille tarjottiin mahdollisuus verkostoitumiseen ja vertaisoppimiseen. Molemmat kiihdyttämö huipentuivat osallistujien pitchaukseen mahdollisille sijoittajille.

Koulutuksen sisältö rakentui neljän teeman ympärille:

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

Koulutuksen sisällöistä ja mentoroinnista vastasivat Sitran julkisen kilpailutuksen kautta valitsemat yhteistyökumppanit Demos Helsinki ja Reaktor Innovations Oy, Owl Group Oy, Ramboll Finland Oy ja Suomen Säätiötilipalvelu Oy. Tiivistä yhteistyötä tehtiin myös muiden yrityskehittämöiden kanssa. Tarkoituksena on varmistaa, että vaikuttavuusinvestoinnin ekosysteemin kehittyminen jatkuu myös Sitran avainalueen päätyttyä.

Vaikuttavuuskiihdyttämön ja sen osallistujien tulostavoitteet ovat koko ajan olleet korkealla. Kun on kyse hyvinvointihaasteiden ratkaisemisesta ja toiminnan vaikuttavuuden osoittamisesta, pitää pohtia realistisesti, mitä kolmen kuukauden intensiivisen kiihdyttämöjakson aikana on mahdollista saada aikaan. Sitran ensimmäiset kiihdyttämöt osoittavat, että paljon – mutta kehitystyö toki jatkuu!



# Vaikuttavuuden portaat

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

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

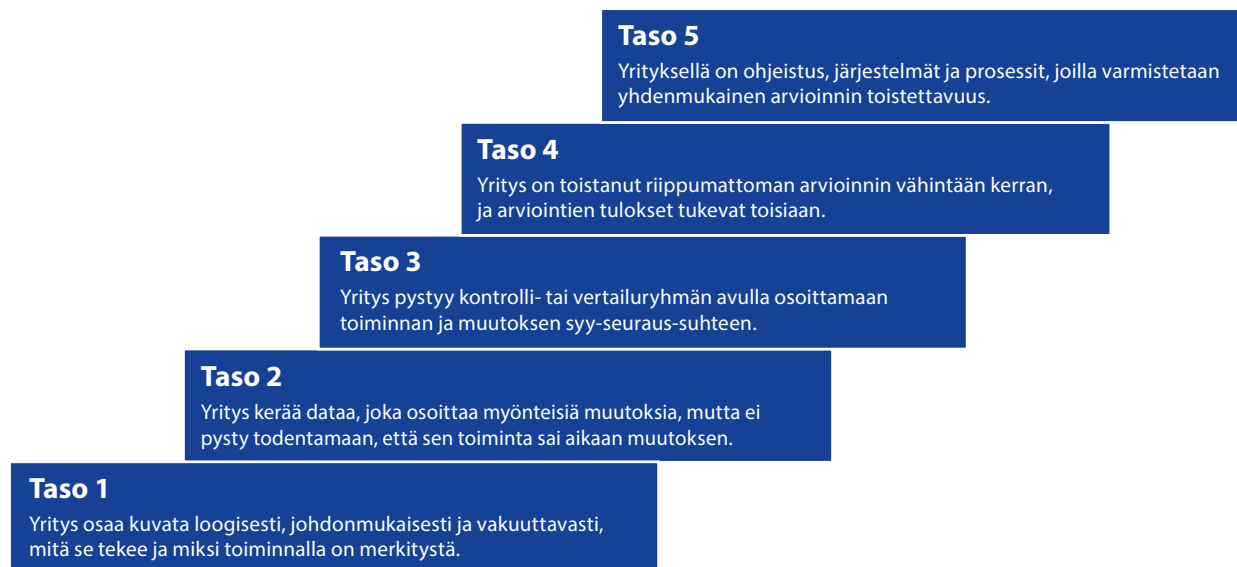
Vaikuttavuuden osoittaminen ei ole sidottu tietynlaiseen tietoon tai tutkimusmenetelmän soveltamiseen, vaan jokainen toimija voi valita itselleen sopivan tavan mallintaa ja mitata vaikutuksia ja vaikuttavuutta. Tähän Vaikuttavuuskiihdyttämö on tarjonnut osallistujilleen eväitä.

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

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

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen tai järjestön oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä





# Vaikuttavuuskiihdyttämö, kevät 2016

Eagle Vision Management Oy

HealthFOX Oy

Klinik Finland Oy

Mightifier Oy

Movendos Oy

NAL Palvelut Oy

Seniortek Oy

DuuniBuumi Oy

ikäihmiset

tilannekuva

riskienhallinta

työhyvinvointi

## Eagle Vision Management Oy Reaaliaikaista tilannekuvaa hoivapalvelujen tarjoajille



**Eagle Vision Managementin tavoitteena on lisätä hoivapalveluiden läpinäkyvyyttä. Sen tilannekuvajärjestelmän kautta eri sidosryhmät johdosta omaisiin saavat paremman tuntuman vanhusten arkeen. Esimerkiksi mahdollisuudet seurata heidän henkistä ja fyysistä vointia paranevat.**

Järjestelmän avulla eri lähteistä tuleva tieto pystytään integroimaan tilannekuvaan. Reaaliaikainen data analysoidaan ja visualisoidaan eri käyttäjäryhmille heidän omat toiminnalliset tarpeensa huomioon ottaen. Näin validi tieto on käytettävissä aina oikealla käyttäjällä aina oikeaan aikaan. Tilannekuvan hahmottaminen johtamisen apuna lisää ennakoitavuutta ja mahdollistaa johdon välittömän reagoinnin.

Palvelu tehostaa henkilöstöresurssien käyttöä hoivapalveluyrityksissä, lisää henkilökunnan työhyvinvointia ja vähentää heidän sairauspoissaolojaan. Avain tähän on työvuorojen suunnittelu henkilökunnan tarpeiden mukaan joustaviksi, mikä tukee työssä jaksamista työvoimapulasta kärsivällä sote-sektorilla. Kun tässä onnistutaan, palveluntuottajien toiminta tehostuu.

Yrityksen yhteiskunnalliset vaikutukset alkavat kertautua riskienhallinnan ja henkilöstön hyvinvoinnin kohentuessa. Kun palveluntuottajat saavat nopeasti tiedon erilaisista toi-

minnallisista poikkeamista ja hätätilanteista ja toisaalta omaiset voivat seurata läheistensä vointia tiiviimmin, voidaan ihmillisiä tragedioita ja suuria kustannuksia aiheuttavia poikkeamia vähentää. Potentiaalista asiakasta motivoi myös se, että palveluntarjoajien luotettavuutta valvovien viranomaisten kirjaamien poikkeustapahtumien määrä vähenee. Avoimesta toimintatavasta syntyy kilpailuvaltti, joka pakottaa muutkin alan toimijat avaamaan oman liiketoimintansa ydinprosessit asiakkailleen sekä panostamaan hoivatyön laatua tuottaviin tekijöihin.

Eagle Vision Management voi todentaa onnistumistaan ja vaikutuksiaan seuraamalla järjestelmän käyttöönoton vaikutuksia sairauspoissaoloihin ja henkilöstön hyvinvointiin. Näiden indikaattorien avulla tuotetusta tiedosta saadaan eväitä sekä myyntityöhön että yhteiskunnallisten vaikutusten osoittamiseen. Lisäksi järjestelmää kannattaa tarkastella sillä silmällä, tuottaako se esimerkiksi ikäihmisten toimintakyvystä maakunta- ja väestötason tietoihin nähden vertailukelpoista dataa. Vaikka palveluiden laadun paraneminen on yrityksen toiminnan välillinen tulos, se varmasti kiinnostaa sekä yksityisen että julkisen sektorin palveluntuottajia.

## Eagle Vision Management Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Vanhustenhuollon palvelutuottajien on kerättävä operatiivisesta toiminnastaan runsaasti lakisääteistä tietoa lupaprosesseja ja viranomaisia varten. Haasteena on tiedon sirpaleisuus ja sen puutteellinen hyödyntäminen hoivapalveluiden johtamisen ja operatiivisen toiminnan tukena. Valtava työmäärä on vaarassa valua hukkaan.

Tähän ongelmaan Eagle Vision Management tarjoaa ratkaisun reaaliaikaisella tilannejohtamisen konseptilla, joka perustuu vanhustenhuollossa tuotetun tiedon kokoamiseen ja sen parempaan hyödynnettävyyteen. Yrityksen palveluita ovat mobiilisti skaalautuva, web-pohjainen tilannejohtamisen sovelluslusta sekä hoivapalveluiden tuottajien konsultointi johtamisen ja teknologiainvestointien osalta. Tilannejohtamisen sovelluslustan taustalla on Eagle Vision Managementin Suomessa patentoima Turvapallolaskenta, jolla pystytään havaitsemaan sekä akuutteja että hitaasti kehittyviä toimintakyvyn muutoksia ikääntyvien asiakkaiden fyysisessä suorituskyvyssä.

### Yrityksen tausta

Yritys on perustettu 2013, liikeideana parantaa ikääntyneiden hoivapalveluiden työskentely- ja johtamisongelmia

**Omistajat:** Kotimainen, yksityishenkilöiden omistamana yritys

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** 20 000 euroa

**Henkilöstömäärä:** 2

**Perustamisvuosi:** 2015

**Toimipaikka:** Yrityksen kotipaikka Oulu, toimisto myös Helsingissä

**Asiakkaat:** Yritykset, kunnat, yksityiset henkilöt ja muut organisaatiot

### Lisätietoja

[www.eaglevision.fi](http://www.eaglevision.fi)



Seuraavaksi Eagle Vision Management pilotoi palvelukonseptiaan suomalaisen hoivakonsernin kanssa, jossa palvelu testataan ja tulokset todennetaan. Yritys käynnistää pilottihankkeen myös kuntasektorilla, mikä mahdollistaa palvelukonseptin testaamisen suuremmissa mittakaavassa julkisen toimijan kanssa. Tavoitteena on vahvistaa myynnin ja mark-

kinoinnin avulla tunnettuutta suomalaisessa ikääntyneiden hoivakentässä ja aloittaa aktiivisempi kaupallistamisvaihe. Eagle Vision Management haluaa olla luotettava toimija, jonka palvelun avulla tuotetaan merkittäviä säästöjä sekä lisätään hoivapalveluiden laatua yksityisellä ja julkisella sektorilla.

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



etäkuntoutus

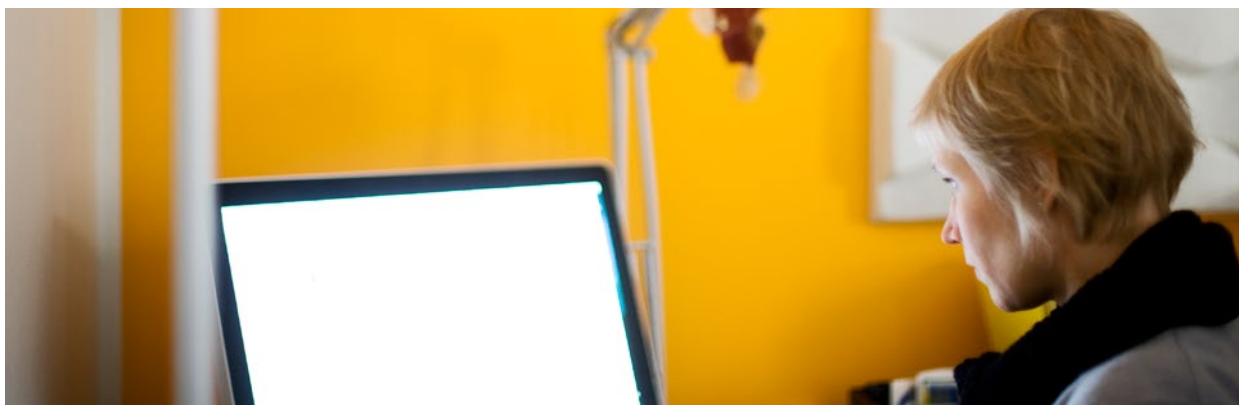
työkyky

digitaalisuus

yksilöllisyys

## HealthFOX Oy

# Laadukasta kuntoutusta digitaalisilla ratkaisuilla



**HealthFOX-palvelukonseptin yhteiskunnallinen vaikuttavuus syntyy sairaudenhoidon laadun sekä kuntoutukseen käytettävän ajan tehostumisella. Palvelu säästää terveydenhuollon palvelutarjoajien kustannuksia 10–30 prosenttia ja vähentää toipuvan henkilön työstä poissaoloaika jopa 50 prosenttia.**

Vaikuttavuuskiihdyttämön aikana HealthFOXin *vaikutuspuu* tehtiin työnantajien ja vakuutusyhtiöiden näkökulmasta, jolloin puun rungon muodostavaksi palvelulupaukseksi määriteltiin kuntoutuvan henkilön oikea-aikainen työhön paluu. Puun juuristoon kirjattiin ne toimenpiteet ja muutokset, jotka palvelulupauksen täyttäminen edellyttää: Kuntoutuksen etenemistä täytyy seurata tarkasti ja potilaan sitoutumista omaan kuntoutukseensa vahvistetaan HealthFOX-alustan ja palautteen avulla. Omatoiminen kuntoutus koostuu fyysisistä ja henkisistä harjoitteista, jotka yhdistetään ravitsemukseen sekä sosiaalisen verkoston ylläpitoon.

Tutkimukset osoittavat, että kokonaisvaltaisen kuntoutuksen onnistuessa vammojen ja sairauksien rinnakkaisoireet vähenevät sekä uusiutumiskasvu pienenee. Kuntoutusprosessin etenemisen ansiosta henkilön työtehtäviä pystytään mitoittamaan toipumisprosessin aikana opti-

maalisiksi, mikä kohentaa myös potilaan työhyvinvointia. Samalla tunne kuntoutumisen edistymisestä ja saatavilla olevasta tuesta vähentää muiden sairauksien, kuten masennuksen riskiä.

HealthFOX-palvelun tavoitteena on motivoida potilasta omatoimiseen kuntoutukseen. Palvelun vahvuus on ihmisen hyvinvointia ja kuntoutumista seuraavassa mittaristossa, jonka avulla eri tahot kuntoutujasta fysioterapeutteihin ja lääkäreihin saavat reaaliaikaista tietoa kuntoutumisprosessista. Potilaan kuntoutustarpeisiin räätälöity sovellus hälyttää, mikäli kuntoutus ei etene suunnitellusti, jolloin ammattilaiset pystyvät reagoimaan tilanteeseen nopeasti ja arvioimaan toimenpidetarpeet. Kuntoutusta seuraavien mittareiden ja niiden tuottaman datan avulla tietoa kuntoutusprosessin etenemisestä, onnistumisesta tai epäonnistumisesta pystytään jakamaan useiden tahojen, kuten sairaaloiden, työnantajan tai vakuutusyhtiöiden kesken.

HealthFOXin keskeisimpänä vaikuttavuustavoitteena on ylläpitää ihmisten työkykyä ja vähentää sairauspoissaoloja, mikä tuottaa kustannussäästöjä työnantajaorganisaatiolle, vakuutusyhtiöille sekä laajemmin yhteiskunnalle. Vaikuttavuuskiihdyttämön aikana yrityksen kyky mitata vaikuttavuutta erityisesti työkyvyttömyyseläkkeiden pienemmen ja kasautuvien sairauspoissaolojen vähentymisen kautta kehittyi.

## HealthFOX Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Keskeinen haaste terveydenhuollossa on potilaan kuntoutusprosessin sirpaleisuus ja jaksoittaisuus. Oikea-aikainen työhön paluu ja kokonaisvaltainen kuntoutus edellyttävät systemaattista seuranta, potilaan yksilöllisiin tarpeisiin räätälöityä kuntoutusohjelmaa sekä aktiivista viestintää terveydenhuollon ammattilaisten sekä potilaan välillä.

HealthFOX on terveydenhuollon ohjelmisto-, sisällöntuotanto- ja asiantuntijapalveluiden toimittaja. Sen tavoitteena on koordinoida potilaan kuntoutus aina diagnosointia edeltävistä vaiheista omahoidon loppuun asti. Yritys tarjoaa koko hoitoketjulle alustan, jonka avulla pystytään seuraamaan ja tukemaan potilaan kuntoutusprosessia reaaliaikaisesti. Näin ennaltaehkäistään potilaan vammakierteitä ja mahdollisia rinnakkaisoireita, jotka aiheuttavat merkittäviä kustannuksia niin työnantajille, vakuutusyhtiölle kuin valtiolle.

**Omistajat:** Kimmo Korhonen, Jarmo Lähteenmäki, Mika Hakala, Johanna Nordblad, Tero Kuusinen, Alex Kivikoski ja Mika Saari

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** ei liikevaihtoa

**Henkilöstömäärä:** 8

**Perustamisvuosi:** 2014

**Toimipaikka:** Salo / Helsinki

**Asiakkaat:** Yksityiset henkilöt, julkiset ja yksityiset terveydenhuollon palveluntarjoajat sekä vakuutusyhtiöt, työnantajat ja Kela

### Lisätietoja

[www.healthfox.fi](http://www.healthfox.fi)

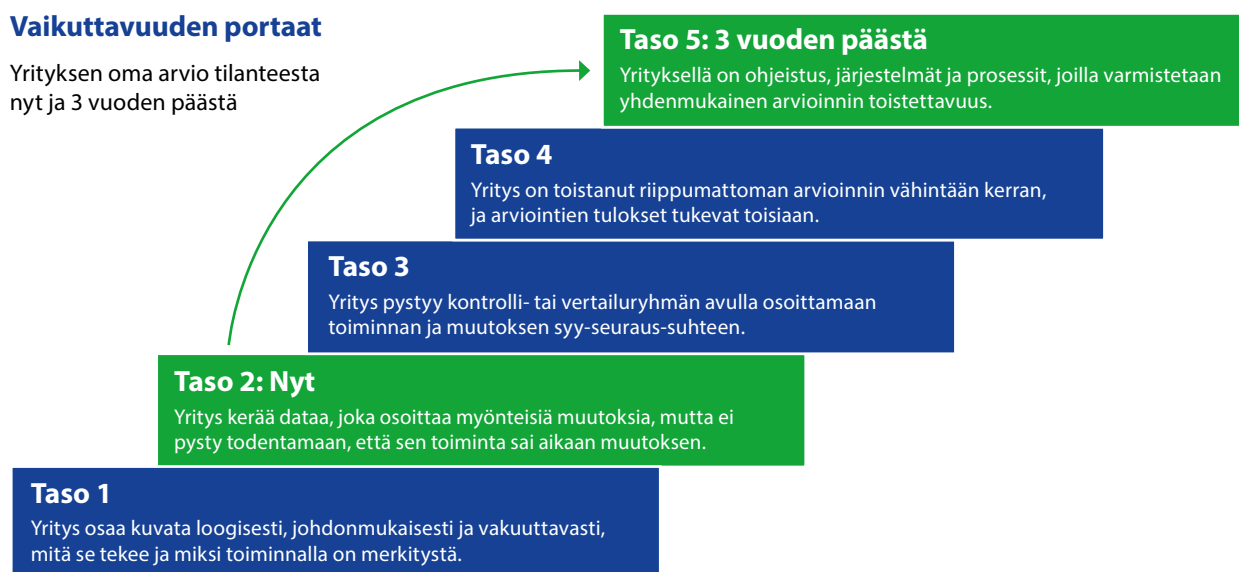


HealthFOX on aktiivisesti mukana kotimaassa ja ulkomailla käynnistettävissä vaikuttavuustutkimuksissa niin tuki- ja liikuntaelinvammojen kuin hengitystiesairauksien osalta. Yritys tulee myös lisäämään palveluihinsa vaikutta-

vuuden todentamista ja koneälyä hyödyntävää mittaristoa, mikä tehostaa potilaiden hoitoprosesseja ja kuntoutusta. Vaikuttavuuden portailla yritys arvioi olevansa nyt tasolla 2. Tavoitteena on nousta kahden vuoden sisällä tasolle 5.

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



hoidontarpeen arviointi

hoitoketju

terveyskeskus

työhyvinvointi

## Klinik Finland Oy Digitaalista hoidontarpeen arviointia ajanvaraukseen



**Digitaalista hoidontarpeen arviointia tuottava Klinik on esimerkki siitä, että toiminnan vaikutusketjuja kannattaa tarkentaa ja terävöittää. Vaikutusten mittaaminen ja todentaminen tukee yrityksen myyntityötä.**

Yrityksen vaikuttavuustavoite muotoutui terveyskeskusten hoitoketjujen lyhentämisen ja tehostamisen sekä hoitoonohjausta tekevän henkilöstön työhyvinvoinnin parantumisen kautta. Nämä muutokset ovat avaimia siihen, että potilasohjaus paranee, ammattilaisten työ saadaan organisoitua tarkoituksenmukaisemmin ja tehokkaammin, ja lopulta terveyskeskusten resurssit kohdentuvat vaikuttavaan hoitotyöhön.

Kun oireita kartoitetaan digitaalisesti, hoitohenkilöstön puhelintyö vähenee ja he voivat paneutua hoitotyöhön. Laajemmassa mittakaavassa tavoitteena on kunnallisten terveyskeskusten asiointin sujuvoittaminen, kun hoidontarpeen arviointi nopeutuu ja asiakas ohjautuu suoraan oikeaan hoitoon. Hoitoketjut lyhenevät, kun esimerkiksi turhat arviointikäynnit yleislääkärille jäävät pois.

Klinikin konsepti voisi hyödyttää myös terveyskeskusten asiakkaita, sillä palvelu säästää ihmisten aikaa ajanva-

rauksessa jonottamiselta ja auttaa oman tilanteen analysoinnissa. Tiedetään, että Klinik hoidontarpeenarviointi-ohjelman kautta asioidessaan asiakas arvioi omaa tilannettaan noin 10 minuutin ajan, kun taas ajanvarausta puhelimitse tehtäessä keskustelu-aikaa on vain noin 4 - 6 minuuttia. Kun hoitopolku alkaa vuorovaikutteisesti, ihminen sitoutuu oman tilanteensa hoitoon paremmin, jolloin myös hoidon vaikuttavuus on parempaa.

Tästä huolimatta asiakastutkimukset kertovat enemmän terveyskeskuksen palveluiden laadusta kuin asiakaskokemuksesta ja/tai sitoutumisesta hoitoon. Suorat hyödyt ja laajemmat vaikutukset saadaan todennäköisesti terveyskeskuksen toimintatapojen muutoksen ja henkisesti kuormittavan puhelintyön vähenemisen kautta.

Näitä elementtejä rakennettiin mukaan Vantaan kaupungin kanssa toteutettavaan järjestelmän pilotointiin. Tutkimukseen lisättiin muun muassa potilasohjausta tekevän henkilöstön työhyvinvointiin ja työtehoon liittyviä kysymyksiä. Kysely toteutetaan kaksi tai kolme kertaa tutkimuksen aikana, jotta mahdollinen muutos saadaan esiin. Lisäksi tutkimukseen on pyydetty mukaan verrokkiryhmiä terveyskeskuksista, jotka eivät ole kokeilussa mukana. Näin muutokset voidaan varmemmin liittää nimenomaan Klinikin palveluun.



## Klinik Finland Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Sote-sektorin paheneva työvoimapula koskettaa erityisesti yleislääkäreitä ja sairaanhoitajia. On arvioitu, että 40 prosenttia hoitotarpeen arviointia tekevien hoitajien työajasta menee turhaan puhelinasiointiin. Klinik hakee ratkaisua tähän resurssiongelmaan palvelulla, joka auttaa kohdentamaan ammattilaisten työpanoksen oikein. Yrityksen tavoitteena on parantaa terveyskeskusten henkilöstön, erityisesti vastaanototyöntekijöiden työhyvinvointia ja työtehoa sekä vähentää turhia yleislääkärikäyntejä hoidontarpeen arvioinnissa.

Klinik.fi on digitaalinen hoidontarpeen arviointiin kehitetty palvelu, joka auttaa tunnistamaan ja hoitamaan erilaisia oireita ja ohjaa asiakkaan henkilökohtaisen tilannearvion mukaan nopeammin oikean terveysasiantuntijan luo. Klinik.fi ei tarjoa diagnoosia, vaan suosituksen oikeanlaisesta hoitoon ohjautumisesta

### Yrityksen tausta

Klinikin ensimmäinen tuote Klinik.fi -terveys sivusto julkaistiin vuonna 2014, jonka jälkeen yritys ryhtyi kehittämään tuotteestaan julkisen terveydenhuollon käyttöön soveltuvaa sähköistä hoidontarpeen arviointijärjestelmää. Mukana kehitystyössä oli Perusturvaliikelaitos Saarikka. Hyvien käyttökokemusten rohkaisemana palvelua tarjotaan nyt myös muiden kuntien terveyskeskuksille.

**Omistajat:** Hannu Nissinen, Petteri Hirvonen, Heikki Nieminen, Pekka Puustinen, Juhani Määttä, Panu Ravolainen ja Sami Lukkarinen

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** noin 232 000 euroa

**Henkilöstömäärä:** 7

**Perustamisvuosi:** 2013

**Toimipaikka:** Helsinki

**Asiakkaat:** Yritykset, kunnat, järjestöt ja sairaanhoitopiirit

### Lisätietoja

[www.klinik.fi](http://www.klinik.fi)



Klinik kertoo olevansa vaikuttavuuden portaissa tällä hetkellä tasolla 2. Yritys kerää asiakkuuksistaan paljon tietoa, joka indikoi positiivisia muutoksia hoitopolun ja asiointiin sujuvuuden osalta, mutta konkreettinen todennettu tieto euromääräisestä hyödyistä vielä puuttuu. Kolmen

vuoden päästä tavoitteena on olla vaikuttavuuden todentamisen tasolla 4. Tätä varten yritys luo tutkimusmenetelmän, jota käytetään vaikuttavuuden mittaamisessa kaikissa asiakkuuksissa. Tasolle 5 Klinik pyrkii viiden vuoden sisällä.

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



lapset

koulu

vuorovaikutustaidot

palautteen antaminen

## Mightifier Oy Sosiaalisia ja empatiataitoja lapsille



**Mightifier-sovellus opettaa lapsille sosiaalisia ja tunnetaitoja turvallisessa ympäristössä. Sovelluksen vaikuttavuuden arvioinnissa hyödynnetään psykologian tietovarantoa ja ihmisen toiminnan mittaamisen oppeja. Kun oppilaat ja opettajat käyttävät sovellusta säännöllisesti ja aktiivisesti, lasten sosiaaliset taidot kehittyvät, millä on monia positiivisia vaikutuksia.**

Sovelluksen vaikutuksia mallinnettiin *vaikutuspuu*-menetelmällä, joka on yksi väline toiminnan vaikutusten jäsentämiseen ja havainnollistamiseen. Vaikutuspuun avulla yritys pystyy kuvaamaan palveluitaan niin opettajien, kuntapäätäjien, lasten kuin heidän vanhempien näkökulmasta. Palvelulupaukseksi määriteltiin oppilaiden sosiaalisten taitojen parantaminen. Vaikutuspuun juuristoon kirjattiin ne toimenpiteet ja muutokset, joiden toteutumista palvelulupauksen täyttäminen edellyttää. Vaikuttavuusmallissa tätä kuvaa se, että Mightifier-sovelluksen käytön koulu- luokassa on oltava säännöllistä, jotta arvioituihin tuloksiin

päästään. Sovellus toimii tabletilla ja sen käyttäminen kestää noin viisi minuuttia kerrallaan.

Vaikutuspuun oksisto kuvaa, miten lupauksen toteutuminen vaikuttaa ensin yksittäiseen oppilaaseen, kun kehittyvät sosiaaliset taidot vahvistavat itsetuntoa ja kaverisuhteita sekä parantavat oppimismotivaatiota. Yksilötason muutokset kertautuvat luokkaympäristössä ja näkyvät muun muassa työrauhana, kiusaamisen vähenemisenä ja oppimistulosten paranemisena. Pidemmällä aikavälillä toiminta kerryttää lasten sosiaalista pääomaa ja vahvistaa heidän uskoaan tulevaisuuteen. Tutkimusten mukaan nämä tekijät tukevat toisen asteen koulutukseen pääsyä ja tutkinnon suorittamista, joilla on suuri vaikutus nuoren tulevaisuudennäkymiin ja syrjäytymisriskin vähenemiseen.

Välittömien hyötyjen lisäksi Mightifier tuottaa myös pitkäaikaisia yhteiskunnallisia vaikutuksia, kuten lisää opiskelu- ja työelämävalmiutta sekä vähentää syrjäytymistä. Tämän lisäksi sovelluksen avulla koulut ja yksittäiset opettajat voivat kustannustehokkaasti varmistua uuden opetussuunnitelman vaatimusten täyttymisestä. Työkalu tuo välitöntä helpotusta koulujen resurssipaineeseen.

Vaikutusten todentamisessa olennaista on osoittaa, että sovelluksen säännöllinen käyttö saa todellakin aikaan yksilö- ja luokkatason vaikutukset. Kevään 2016 aikana Mightifieria testattiin yhteensä kuudessa hyvin erilaisessa alakoulussa Espoossa ja Riihimäellä. Pilotissa oli mukana 250 lasta ja 12 opettajaa kymmenen viikon ajan. Tulokset olivat häikäiseviä.

Jokainen pilottiin osallistunut opettaja arvioi, että las-

ten sosiaaliset taidot ja yleisilmapiiri luokissa paranivat testijakson aikana. 75 prosenttia opettajista arvioi, että jo kolmen kuukauden aikana Mightifierin käyttö vähensi luokan sisällä tapahtuvaa kiusaamista ainakin vähäisissä määrin. Vastaavasti 75 prosenttia lapsista arvioi, että testijakson aikana heidän mielialansa parani ja lähes yhtä suuri osuus arvioi, että myös luokan sisäiset kaverisuhteet lisääntyivät. 45 prosenttia lapsista arvioi kiusaamisen vähentyneen.

## Mightifier Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Mightifier®-sovelluksen tavoitteena on kehittää lasten tunte- ja vuorovaikutustaitoja ja vahvistaa sitä kautta lasten hyvinvointia. Sosiaalisten taitojen ja myönteisen vuorovaikutuskulttuurin vaikutus lasten loppuelämään oli yksi kantavista yrityksen liiketoimintaa ohjaavista ajatuksista. Mightifier-sovelluksella lapset kannustavat toisiaan ja antavat myönteistä palautetta. Palvelu opettaa sosiaalisia taitoja, lisää oppimisintoa ja vähentää kiusaamista.

**Omistajat:** Ydintiimi

**Perustamisvuosi:** 2014

**Toimipaikka:** Helsinki

### Lisätietoja

[www.mightifier.com](http://www.mightifier.com)

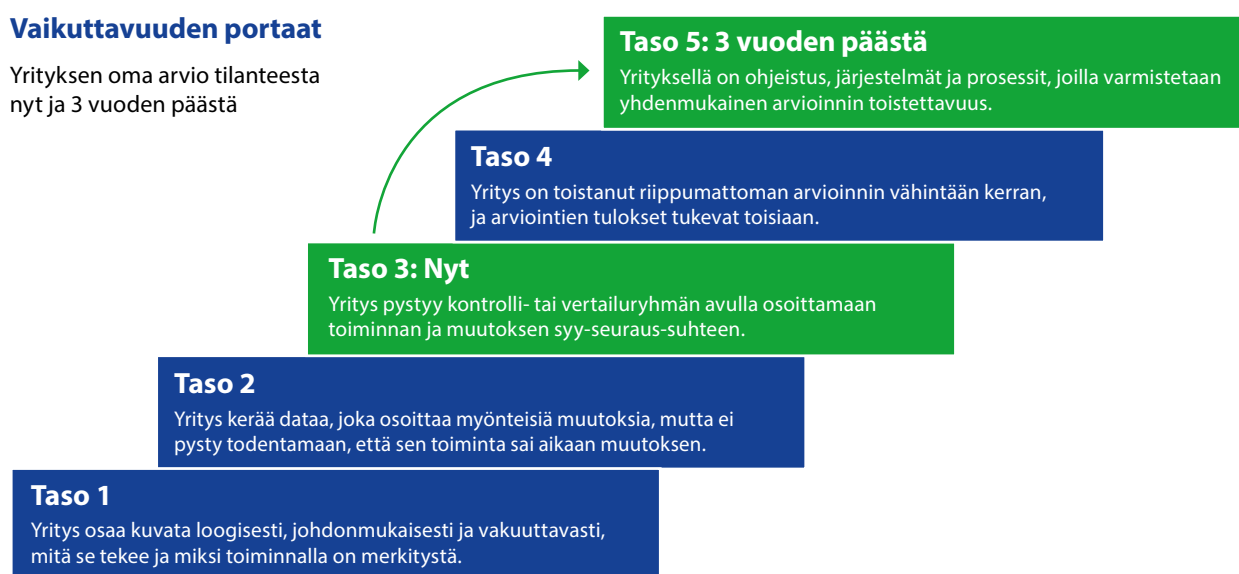


Mightifier-sovelluksen vaikuttavuuden mallintaminen on siirtymässä tasolle 3, jossa mallinnusta pyritään tekemään vertailuryhmän avulla. Tämän lisäksi Mightifierin vaikuttavuuden arviointia tehdään kansainvälisellä kentällä eri

mantereilla, Euroopan lisäksi Pohjois-Amerikassa ja Aasiassa. Kolmen vuoden päästä Mightifierin keskeisenä tavoitteena on sijoittua vaikuttavuuden portaiden tasolle 5, jossa prosessien kuvaus on selkeää ja toimintaa motivoivaa.

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



etävalmennus

työteho

presenteismi

## Movendos Oy Yksilöllistä valmennusta ja hyvinvointia



**Vaikuttavuuskiihdyttämön alkaessa Movendos suunnitteli mallintavansa sitä, miten yrityksen palvelu auttaa ehkäisemään nuorten syrjäytymistä. Kiihdyttämön edetessä yritys kuitenkin huomasi, että sen resurssit ja yhteistyökumppanuudet soveltuvat silttenkin paremmin työelämän solmu-kohtien avaamiseen.**

Vaikutusketjujen mallinnuksen tueksi etsittiin tutkimustietoa presenteismin (työntekijä on paikalla, muttei täysipainosti läsnä) ja toisaalta ennenaikaisen eläköitymisen riskitekijöistä, kustannuksista ja seurauksista.

Työtehon heikkenemisestä aiheutuu yhteiskunnan tasolla valtaisia kustannuksia. Movendoksen toiminnasta saatavien hyötyjen tarkastelu yhteiskunnan tasolla ei kuitenkaan ole helppoa, sillä palveluiden liikkeelle sysäämien vaikutusketjujen kustannusvaikutuksia on vaikea perustaa olemassa olevaan tutkimukseen. Vaikutuksia tulisiikin mitata ja osoittaa pilottien kautta, ammattiryhmä- ja/tai yritystasolla.

Monet yritykset ovat viime aikoina heränneet siihen, että sairauksien hoitaminen on kalliimpaa kuin ennaltaehkäisevä työ, mutta nykyajan työterveyspalveluissa edistävää ja ehkäisevää tukea ei kuitenkaan ole riittävästi tarjolla. Yksittäisen yrityksen vaikutuksiin päästään paremmin kiinni, kun liikkeelle lähdetään riittävän rajatusta ja hyvin yksilöidystä tutkimusasetelmasta.

Haasteena on myös uuden työn tuottavuuden mittaaminen: fyysinen läsnäolo tai sairaspoissaolot työpaikalla alkavat olla vanhentuneita indikaattoreita, sillä ne eivät kerro uudella tavalla organisoidun työn tuottavuudesta enää kovinkaan paljon. Nykyajan työssä sitoutumisen ja työn imun merkitys on suuri ja sen puute, eli presenteismi, aiheuttaa jopa 10–15 prosentin suuruisen palkkakulujen menetyksen yrityksille.

Movendos haluaa osaltaan haastaa kehittämään uusia työhyvinvointia seuraavia mittareita, joissa yhdistyvät niin henkilön subjektiivinen kokemus kuin ennalta määritetyt objektiiviset mittarit. Esimerkiksi Työterveyslaitoksen tutkimuksista on saatavissa hyvää ja vertailukelpoista aineistoa vaikuttavuuden mallintamisen ja todentamisen pohjalle.

## Movendos Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Movendoksen yhteiskunnallisena tavoitteena on presentismin vähentäminen eli työelämässä olevien työntekijöiden työtehon parantaminen ja työurien pidentäminen keskeltä. Presenteismä torjutaan auttamalla työntekijöitä löytämään työmotivaatio ja työn imu uudelleen. Työelämästä jo tippuneiden tai tippumisvaarassa olevien henkilöiden kohdalla ratkaisut ovat osin samoja, mutta kiinnittyminen takaisin työelämään saattaa edellyttää tukea monilla elämäntilanteilla.

Movendos kehittää digitaalisia ratkaisuja etävalmennukseen ja -kuntoutukseen, jotta henkilökohtaista, vaikuttavaa valmennusta voidaan tarjota kustannustehokkaasti yhä useammalle. Movendoksen terveyskäyttämistieteeseen pohjautuvalla valmennusmallilla voidaan luoda yksilöllisesti räätälöityjä valmennusohjelmia, seurata edistymistä tapaamisten välissä ja kannustaa muutokseen. Asiakas saa tuen arkeensa tietokoneen tai kännykän välityksellä ja voi tarvittaessa myös soittaa videopuhelun valmentajalleen.

**Yrityksen tausta:** Terveystutkimuksen spin-off Tampereen teknillisestä yliopistosta

**Omistajat:** Perustajat, henkilöstö ja Tampereen Teknillinen Yliopisto

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** 121 000 euroa

**Henkilöstömäärä:** 8

**Perustamisvuosi:** 2012

**Toimipaikka:** Tampere

**Asiakkaat:** Oman valmennuspalvelun asiakkaita ovat työnantajat ja julkinen sektori. Etävalmennusteknologian ja kartoitusratkaisujen asiakkaita ovat esimerkiksi työterveydet, kuntoutustahot, järjestöt ja julkinen sektori.

### Lisätietoja

[www.movendos.com](http://www.movendos.com)

**movendos**  
building a healthy future

Movendos arvioi olevansa vaikuttavuuden todentamisessa matkalla kohti tasoa 4. Kolmen vuoden kuluessa tavoitteena on taso 5. Yritys aikoo rakentaa valmennusmallin, jonka terveys- ja kustannusvaikuttavuus on tieteellisesti todennettu. Jo nyt on käynnissä useita tutkimushankkeita,

joissa rakennetaan vaikuttavuusmittareita. Niiden teemat liittyvät muun muassa stressin vähentämiseen ja ammatilliseen kuntoutukseen. Movendos tähtää siihen, että kolmen vuoden kuluttua yrityksellä on selkeä vaikuttavuusmalli ja validoidut mittarit vaikuttavuudelle.

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



asunnottomuus

nuoret

tukipalvelut

## NAL Palvelut Oy

### Tuettua asumista nuorille



**NAL Palveluiden yhteiskunnallisena tavoitteena on nuorten kodittomuuden ja syrjäytymisen ehkäisy ja siitä syntyvä taloudellinen säästö yhteiskunnalle. Yritys pyrkii kehittämään tekemistään tulosperustaisesti, haluttu lopputulos edellä, jolloin yksittäisten palvelukertojen ja -käyntien laskemisen merkitys toiminnan arvioimisessa vähenee.**

Nuoren näkökulmasta vaikuttavuus tarkoittaa kodittomuuden päättymistä ja elämänlaadun kestävästi paraneamista. Tätä arvioidaan ja todennetaan indikaattoreilla, jotka kuvaavat esimerkiksi sosiaalisia suhteita, arjen hallintaa, palvelutarvetta sekä työ- ja opiskelutilannetta.

NAL Palveluiden toimiala on haastava: onnistuminen vaatii nuorten kokonaisvaltaista ja moneen eri elämän osa-alueeseen kiinnittyvää tukea. Kiihdyttämössä yritys valitsi vaikuttavuuttaan kuvaavaksi mittariksi 18–29 -vuotiaiden syrjäytymisriskiä kuvaavan tilan, jossa nuori on peruskoulutuksen varassa, ei opiskele eikä ole töissä. Määritelmää käytetään laajoissa väestötutkimuksissa, joten vertailutietoa on saatavilla. Tällä hetkellä NAL Palvelut laskee onnistumisen mukana, kuinka moni nuori jää itsenäisesti asumaan heidän tarjoamaan asuntoon aktiivisen tuen jälkeen.

Syrjäytymisen riskitekijöistä, ehkäisystä ja seurauksista on kattavasti tutkimuksia. Tekemällä pieniä muutoksia asiakastietojärjestelmäänsä yritys pystyy seuraamaan nuorten elämässä tapahtuvia muutoksia sekä arvioimaan niiden kestävyyttä toistamalla eri elämänalueisiin liittyviä tarkempia mittarikysymyksiä. Seuraava askel on tehdä pidemmälle ulottuvaa seuranta NAL Palveluiden piirissä olleiden nuorten tilanteesta ja selvittää, ovatko he edelleen opiskelemissa tai työelämässä. Verkkokiryhmiä voidaan hakea esimerkiksi työvoimatoimiston jaotteluiden (esim. työtön tai tukityöllistetty) kautta.

Tulosperusteisen tekemisen seurauksena NAL Palveluiden toiminnan keskeisin tavoite on kirkastunut. Se on nuorten asunnottomuuteen puuttuminen ja sen ehkäisy. Yrityksen konsepti tuottaa julkiselle sektorille myös lyhyemmän aikavälin hyötyjä: sen kokonaisvaltainen palvelutarjonta vapauttaa kuntien sosiaalityöntekijöiden työaikaa ja vähentää asteittain toimeentulotukien tarvetta, kun nuoret pääsevät kiinni työ- tai koulupaikkaan. Yrityksen yli 500 asiakkaan tuoma asiantuntemus ja kokemuspohja osoittavat, että asunnon ja tukipalvelujen muodostama saumaton palvelukokonaisuus toimii nuorten näkökulmasta erittäin hyvin verrattuna hajautuneisiin, usealta eri luukulta haettavaan palveluihin.

## NAL Palvelut Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Vaikka suomalaisten asunnottomuus on jo pitkään ollut kokonaisuutena laskussa, nuorten asunnottomuus ja epävarmat asumisolosuhteet ovat nopeasti kasvava ilmiö erityisesti pääkaupunkiseudulla sekä muissa kasvukeskuksissa. Vaikeassa asuntotilanteessa olevat nuoret kamppailevat usein myös henkisten ja sosiaalisten ongelmien kanssa.

NAL Palveluiden periaatteena on yhden luukun palvelukokonaisuus, joka koostuu asunnosta ja yksilöllisesti räätälöidyistä elämänhallintaa, terveyttä, taloutta sekä työtä ja opiskelua koskevista palveluista asiakkaan tarpeen ja halun mukaan. Asiakkaiksi valikoidaan kuntien sosiaalitoimen kautta 16–34-vuotiaita henkilöitä, joilla nähdään olevan jollakin aikavälillä mahdollisuus asua itsenäisesti omassa asunnossaan. Palvelujen piirissä on muun muassa lastensuojelun jälkihuollon asiakkaita, asunnottomia, mielenterveys- ja päihdekuntoutujia sekä nuoria maahanmuuttajia. Nuoret saavat jäädä asumaan asuntoihin senkin jälkeen kun erityisen palvelutuen tarve loppuu.

**Omistajat:** Nuorisosasuntoliitto ry, Pääkaupunkiseudun Nuorisosasunnot ry ja NAL Itä-Uusimaa

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** 0,5 milj. euroa

**Henkilöstömäärä:** 10

**Perustamisvuosi:** 2009

**Toimipaikka:** Helsinki ja Turku (toimipiste avattu vuonna 2016)

**Asiakkaat:** Kunnat, yksityiset ihmiset, yritykset ja järjestöt

### Lisätietoja

[www.nalpalvelut.fi](http://www.nalpalvelut.fi)

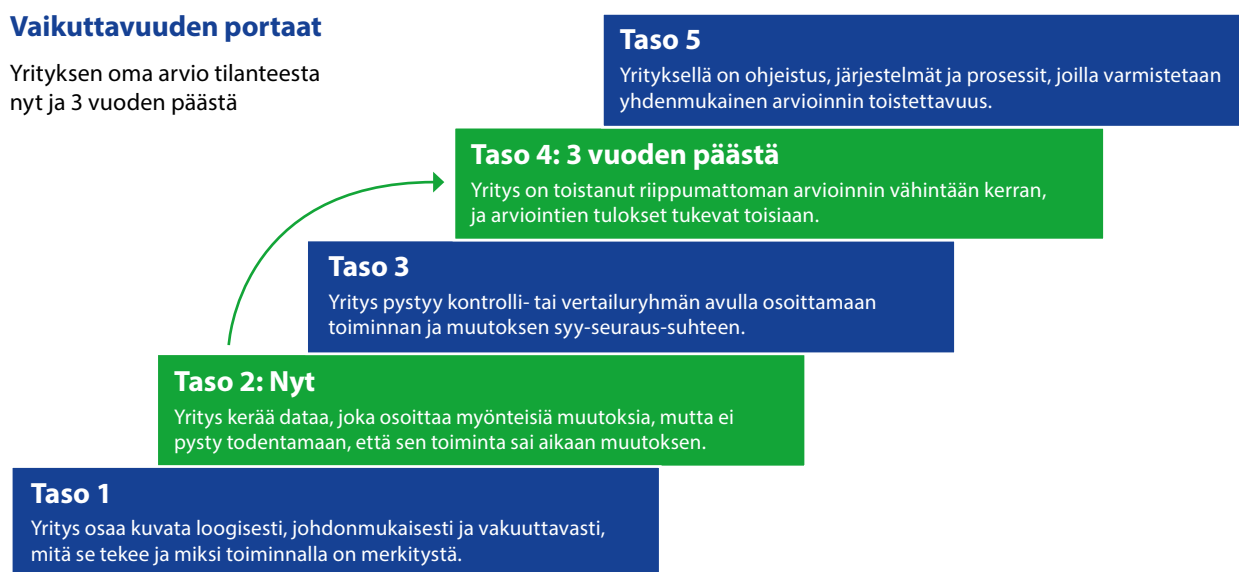


Vaikuttavuuden portailla NAL Palvelut Oy on nyt toisella askelmalla tavoitteenaan kiivetä neljännelle portaalle kolmen vuoden kuluessa. Jotta yritys pystyisi arvioimaan palveluidensa vaikutuksia ja pidemmän ajan vaikuttavuut-

taan suhteessa valittuihin verrokkiryhmiin, sen on kehitettävä tiedonkeruumenetelmiään. Riippumattoman arvioinnin varmistamiseksi kerätty asiakastieto toimitetaan nuorisotasumisen asiantuntijaliiton analysoitavaksi.

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



ikäihmiset

kotona-asuminen

turvallisuus

ennakointi

## Seniortek Oy Ikäihmisille turvallista asumista kotona



**Ikäihmisten turvalliseen kotona-asumiseen palveluja tuottavan Seniortekin vaikuttavuustavoitetta ja mitattavia muutoskohtia pohdittiin etenkin kuntaostajan näkökulmasta. Kunnat vastaavat kotihoidon järjestämisestä, ja epäonnistuminen siinä näkyy lopulta niiden budjetissa.**

Yrityksen vaikuttavuustavoitteena on auttaa kuntia laitoshoidon vähentämisessä, ja mahdollistaa näin säästävien kustannusten kautta kotona asuville ikäihmisille laadukkaat palvelut. Vanhusten sairaalajaksot lyhenevät kun hyvinvoinnin heikkenemiseen voidaan reagoida ennakkoivasti. Myös mahdolliselta sairaalajaksolta kotoutuminen voidaan tehdä aikaisemmin ja kuntoutus optimoida tarpeen mukaan.

Seniortekin kehittämän HoivaTurva-järjestelmän vaikutavuutta voidaan mallintaa myös palveluntuottajan prosessien sujuvoittamisen näkökulmasta, mikä käytännössä tarkoittaa esimerkiksi turhien kotikäyntien välttämistä ja kotihoidon työpanoksen suuntaamista oikeisiin asioihin. Järjestelmä tuo siis välittömiä hyötyjä palvelun tuottajalle.

Vaikutusten mallintamisen ja mittaamisen kehityshaaste oli, että HoivaTurva-järjestelmä tuottaa valtavasti tietoa, jolle olisi monta hyödyntäjää ja hyötyjää. Kunnilla on velvoite tukea ikäihmisten kotona-asumista niin pitkään kuin

mahdollista, mutta vanhusten ja heidän omaistensa näkökulmasta asumisen pitäisi tuntua turvalliselta ja tukea ikäihmisen toimintakykyä.

Myyntiargumentteja ja palvelulupauksia lähdettiin mallintamaan ja viestimään vaikutustarinan avulla. Vaikutustarina on erityisen toimiva menetelmä, jos palvelun loppukäyttäjärühmää voidaan kuvata tietyn arkkityypin kautta ja jos todennäköinen tulevaisuudenkuva voidaan esittää pätevään tutkimus- ja tilastotietoon nojautuen. Ikäihmisten toimintakyvyn muutoksista ja niiden seurauksista, esimerkiksi kaatumisriskistä sekä laitoshoitoon joutumisen riskitekijöistä ja kustannuksista tiedetään paljon.

Seniortekin vaikutustarina kertoo 75-vuotiaasta, osteoporoosista ja huimauksesta kärsivästä Mairesta, jolla on myös muistihäiriö. Maire asuu yksin omassa kodissaan. Tarinan ydinviesti on sen havainnollistaminen, kuinka varhaisiin hälytysmerkkeihin reagoiminen tukee kuntien tavoitetta vähentää raskasta laitoshoidoa. Tämän lisäksi sen avulla saadaan tuotua esiin, kuinka HoivaTurvan käyttöönotto auttaa järjeistämään kotipalveluiden tuottamista, kun kotona kiertävien ammattilaisten päivittäisiä reittejä voidaan priorisoida tarpeen mukaan. Tarinassa eritelty kustannussäästöt ja muutokset on johdettu skenaarion avulla: mitä Mairelle todennäköisesti tapahtuisi, jos kaikki pysyisi ennallaan. Skenaarion rakentaminen on mahdollista, koska tutkimus- ja kustannustietoa on paljon.



## Seniortek Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

Seniortekin yhteiskunnallinen palvelulupaus liittyy vanhusten raskaan ympärivuorokautisen laitoshoidon tarpeen myöhentämiseen. Yritys on kehittänyt HoivaTurva-nimisen palvelujärjestelmän, joka yhdistää sensoriteknikkaa ja tiedonanalysointia. Järjestelmässä asennetaan asuntoon, huomaamattomia sensoreita, jotka tuottavat ympärivuorokautista tietoa asukkaankin liikkeistä.

Järjestelmä voidaan ottaa käyttöön, kun kotona asuvan ikäihmisen hoivan tarve lisääntyy tai tarvitaan asukkaasta esim. aktiivisuustietoa. Järjestelmän tuottaman reaaliaikaisen datan avulla pystytään seuramaan kokonaisvaltaisesti ikäihmisen arkikuntoisuutta. Seurattavia indikaattoreita ovat esimerkiksi asunnossa liikkuminen, kaatuminen ja nukkumisjaksojen pituus sekä aktiviteetti. Ikäihmisten toimintakykyä voidaan ylläpitää ja jopa parantaa, kun hyvinvointiin liittyvistä riskeistä saadaan hälytysmerkkejä ja luotettavaa tietoa varhaisessa vaiheessa.

### Yrityksen tausta

Seniortek perustettiin vuonna 2005, kun yhtiön perustajajäsenet kehittivät asiakastarpeesta lähtöisin olevan hoiva-tekniikan ratkaisun, johon liittyi muun muassa liiketunnistukseen perustuva kaatumisen ilmaisu. Yrityksellä on useita alaan liittyviä kansainvälisiä patenteja, ja se on palkittu useilla kunniamaininnoilla mm. tasavallan presidentin myöntämällä INNOSUOMI 2007 -palkinnolla.

**Omistajat:** Osakeyhtiö, pääomistajat Pasi ja Sami Nurmela

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** 1 milj. euroa

**Henkilöstömäärä:** 8

**Toimipaikka:** Rovaniemi

**Asiakkaat:** kunnat, säätiöt, yritykset ja yksityiset henkilöt

### Lisätietoja

[www.seniortek.fi](http://www.seniortek.fi)



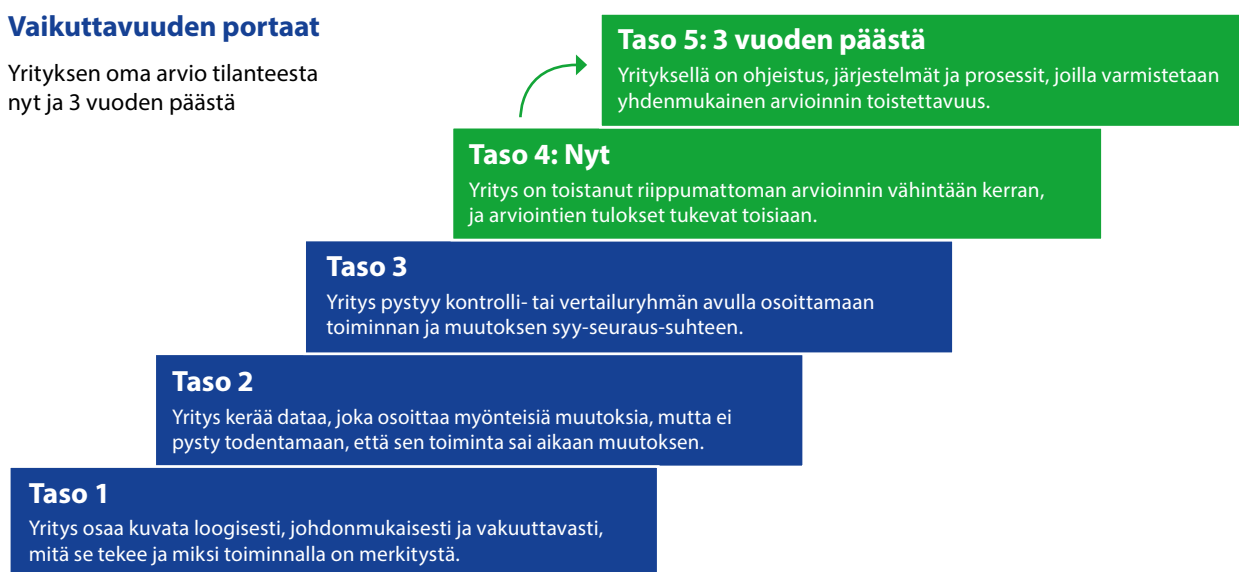
**SENIORTEK**

Seniortek arvioi olevansa vaikuttavuuden todentamisessa tasolla 4 tai 5. Yritys keskittyy tällä hetkellä liiketoimintansa kehittämiseen ensisijaisesti viennin kautta. Ikääntyvissä yhteiskunnissa on tarve parantaa ikäihmisten elämän laatua sekä hoitoprosesseja, mikä mahdollistaa yri-

tyksen kasvutavoitteet. Tavoitteena on kasvattaa liiketoiminta 3–5-kertaiseksi seuraavana kolmen vuoden aikana. Vaikuttavuuden mallintaminen ja todentaminen tuo uusia mahdollisuuksia osoittaa teknologian kautta saatavat hyödyt. Patentit ja jatkuva tuotekehitys luovat pohjan kasvulle.

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



nuorisotyöttömyys

työnvälitys

lyhytaikaiset työt

## DuuniBuumi Oy

### Lyhytaikaisten töiden kohtaamispaikka



**Vuonna 2014 Erik Back ja Tommi Ekholm päättivät perustaa DuuniBuumin, lyhytaikaisten töiden kohtaamispaikan, jossa kotitaloudet ja pk-yritykset voivat ulkoistaa lyhytaikaisia työtehtäviään nuorille ja työttömille helposti, luotettavasti ja kustannustehokkaasti.**

Tarve tällaiselle palvelulle oli ilmeinen: nuorisotyöttömyys on Suomessa ennätyskorkealla tasolla (20,5%). Backin ja Ekholmin tavoitteena oli ehkäistä suomalaisnuorten syrjäytymistä tarjoamalla matalan kynnyksen työmahdollisuuksia. Lyhytaikaisia töitä tekemällä nuorilla on mahdollisuus saada työkokemusta ja työnantajan arvio suoriutumisesta. Arviosta ja todisteista voi olla apua esimerkiksi kesätyöhaastattelussa. Samankaltaista palvelua tarjoaa Yhdysvaltain markkinoilla esimerkiksi TaskRabbit ja Suomessakin Treamer. DuuniBuumin tulokulmana ja kilpailuetuna suhteessa näihin muihin on rekrytointi-, palkanmaksu ja suositusprosessin automatisointi kokonaisuudessaan.

DuuniBuumin tavoitteena oli tehdä työn hakeminen ja tarjoaminen mahdollisimman helpoksi. Työpaikkailmoituksille kehitettiin yksinkertainen lomakepohja. Kuka tahansa

pystyi hakemaan työtehtävään veloitusetta ja kuka tahansa pystyi toimimaan työnantajana. DuuniBuumi hoiti yhteistyökumppaninsa kanssa kaikki työnantajan veloitteet ja tarjosi työntekijöille vakuutukset. Se sai komission, kun työnantaja maksoi tekijälle yrityksen kautta palkan. Asiakkaina olivat pääsääntöisesti muuttoalan yritykset ja heidän kauttaan oli jo yli toistasataa menestyksestä rekrytointia. Yritystoiminnan alku oli lupaava.

Kilpailu työnvälitysmarkkinoilla on kuitenkin kovaa ja tuloksekas toiminta vaatii sitoutumista, osaamista, aikaa ja toki ripauksen onneakin. Vaikuttavuuskiihdyttämön aikana saatu mentorointi ja koulutus auttoivat kirkastamaan nuorille yrittäjille kaiken sen, mitä kasvavan liiketoiminnan pyörittäminen vaatii ja samalla peilaamaan heidän omia kyvykkyyksiään ja kiinnostuksiaan suhteessa kokonaisuuteen. Kuten kiihdyttämötoiminnassa usein tapahtuu, prosessin lopputuloksena DuuniBuumin tiimi tuli johtopäätökseen, että nykyiset resurssit eivät riitä kasvattamaan startupia kasvuyritykseksi. Yrittäjähenkinen tiimi on kuitenkin entistä valmiimpi seuraaviin yritystoiminnan pyörittämiseen liittyviin haasteisiin. Varmasti kuulemme tästä kaksikosta vielä!

## DuuniBuumi Oy

### Yrityksen tausta

DuuniBuumin ensimmäinen liikeidea syntyi 2014. Taustalla oli halu helpottaa nuorten työllistymistä lyhyiden silpputöiden avulla. Ensimmäinen versio julkaistiin keväällä 2015 ja viimeisin versio syksyllä samana vuonna.

**Omistajat:** Erik Back, Tommi Ekholm, Ville Björklund, Juha Kalamies ja Jussi Kajjalainen

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** 2 500 euroa

**Henkilöstömäärä:** 5

**Perustamisvuosi:** 2014

**Toimipaikka:** Helsinki

**Asiakkaat:** Yksityiset ihmiset ja yritykset





# Vaikuttavuuskiihdyttämö, syksy 2015

Elffe Oy

Innokampus Oy

Kuka Helsinki Oy

Merikratos Oy

Minduu (AtCareOy)

Palveluksessa Oy

Protekto Group Oy

TeamPlanet Oy

Tilke. Osakeyhtiö

Walter ry

ikäihmiset

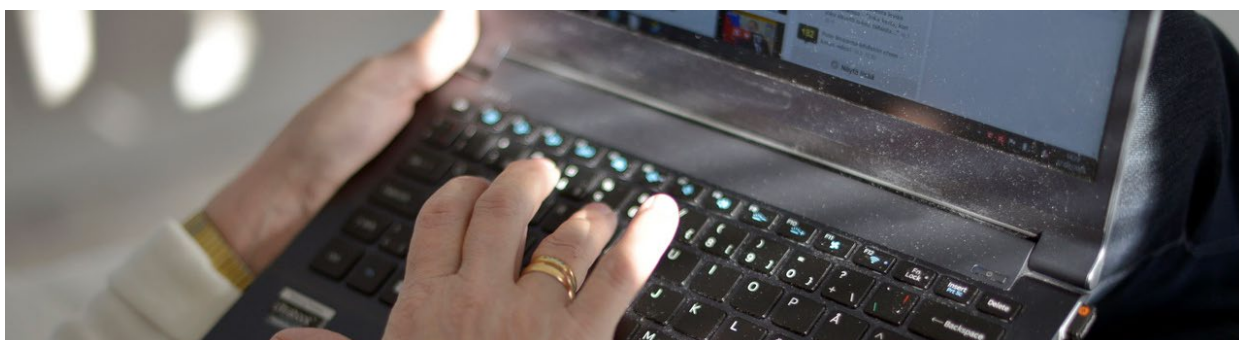
nuoret

IT-osaaminen

yhteisöllisyys

mobiilisovellus

## Elffe Oy IT-tukea ikäihmisille, töitä nuorille



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

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

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

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

pitkän aikavälin vaikutusten mittaaminen.

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

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

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

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

*Peik Hämekoski, perustaja*

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

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

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

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

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

## Elffe Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

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

### Yrityksen tausta

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

**Omistajat:** Peik Hämekoski, Santeri Huikari ja Heidi Kähkönen

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** ei liikevaihtoa

**Henkilöstömäärä:** 3

**Perustamisvuosi:** 2015

**Toimipaikka:** Helsinki

**Asiakkaat:** yksityiset ihmiset

### Lisätietoja

elffe.fi



## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



nuoret

joukkoinnovointi

työllistyminen

yrittäjäyhteistyö

## Innokampus Oy

# Nuorten ideoita yritysten kehitysprojekteihin



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

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

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

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

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

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

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

Asiakasyrityksen osalta vaikutusten toteaminen on

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

*Rami Saarniaho, Founder, CEO*



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

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

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

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

## Innokampus Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

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

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

### Yrityksen tausta

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

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

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** 131 000 euroa

**Henkilöstömäärä:** 12 + 180 osa-aikaista

**Perustamisvuosi:** 2013

**Toimipaikka:** Helsinki

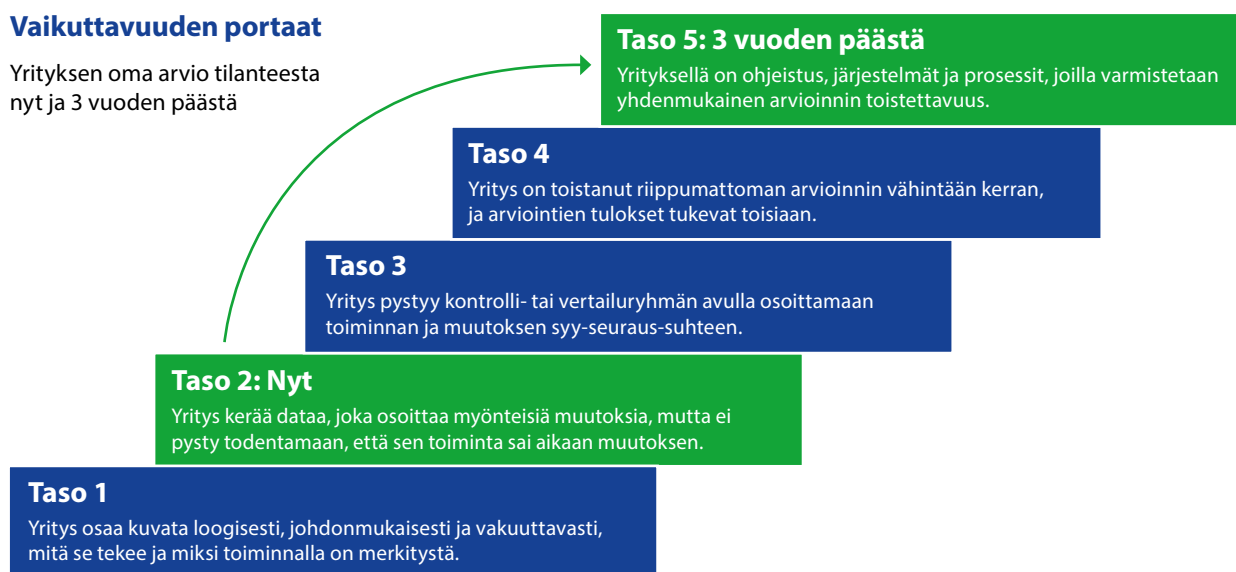
**Asiakkaat:** yritykset, kunnat, muut organisaatiot

**Lisätietoja**  
innokampus.fi



## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



media

asiantuntijuus

tiedeviestintä

demokratia

tietokanta

## Kuka Helsinki Oy

# Missio: Julkinen keskustelu moniääniseksi ja läpinäkyväksi



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

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

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

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

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

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

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

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

*Mari Vaara, perustaja*

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

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

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

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

Median asiantuntijaäänänen yksipuolisuus ja tiedon läpinäkyvä mättömyys eivät ole vain suomalaisen median haasteita. Kukan tavoitteena onkin skaalautua kansainvälisille markkinoille.

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

## Kuka Helsinki Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

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

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

### Yrityksen tausta

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

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

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** ei liikevaihtoa

**Henkilöstömäärä:** 7

**Perustamisvuosi:** 2015

**Toimipaikka:** Helsinki

**Asiakkaat:** yliopistot, tutkimuslaitokset, yritykset

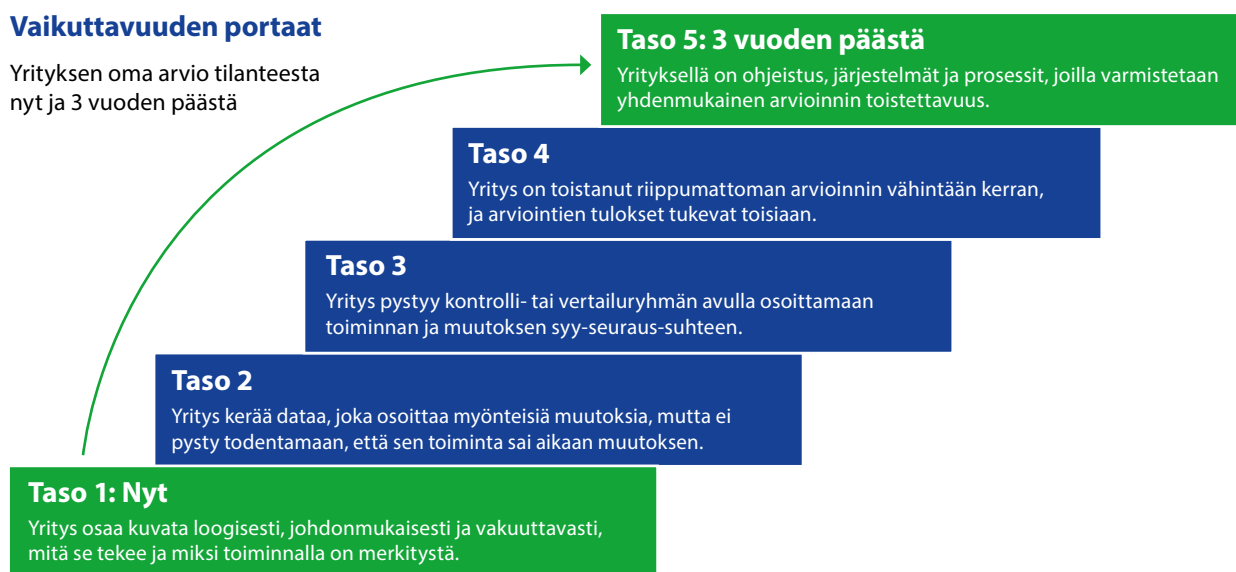
### Lisätietoja

kukahaku.fi



## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



lastensuojelu

lapset

perheet

vanhemmuus

terveysteknologia

## Merikratos Oy

# Terveysteknologiaa lastensuojelun tarpeisiin



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

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

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

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

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

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

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

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

*Mikko Niemelä, palvelujohtaja*

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

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

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

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

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

## Merikratos Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

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

### Yrityksen tausta

Työntekijöidensä omistama Merikratos on toiminut vuodesta 1999 alkaen.

**Omistajat:** kotimainen, työntekijöiden omistama yritys

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** 5,4 miljoonaa euroa

**Henkilöstömäärä:** noin 85 henkeä

**Toimipaikka:** yrityksen kotipaikka Turku, toimintaa noin kymmenellä paikkakunnalla

**Asiakkaat:** kunnat, yritykset, yhteisöt, kuluttaja-asiakkaat

### Lisätietoja

merikratos.fi



## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä

### Taso 5

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

### Taso 4: 3 vuoden päästä

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

### Taso 3: Nyt

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

### Taso 2

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

### Taso 1

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

mielenterveys

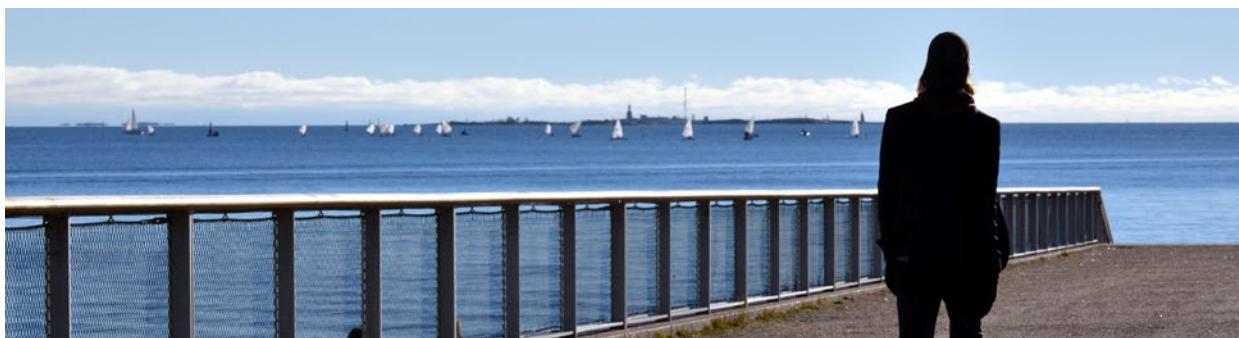
psykoterapia

verkkopalvelu

matalan kynnyksen palvelu

## Minduu

# Psykoterapeutti nopeasti ja tarpeen mukaan



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

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

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

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

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

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

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

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

*Henri Valvanne, toimitusjohtaja, perustaja*

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

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

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

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

## Minduu (AtCare Oy)

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

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

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

### Yrityksen tausta

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

**Omistajat:** yksityishenkilöitä, pääomistaja Henri Valvanne

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** 3 000 euroa

**Henkilöstömäärä:** 2

**Perustamisvuosi:** 2012

**Toimipaikka:** Helsinki

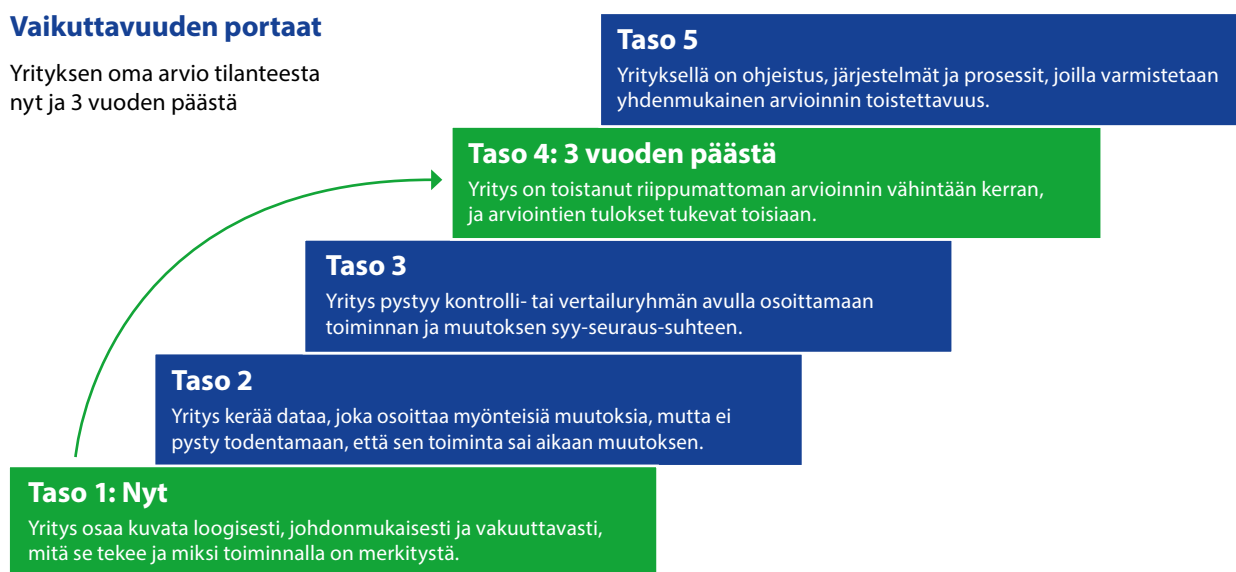
**Asiakkaat:** yksityishenkilöt, psykoterapeutit, kunnat, yritykset

**Lisätietoja**  
minduu.fi

**minduu**

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



ikäihmiset

hoivakoti

tilaaja-tuottaja-yhteistyö

kotihoito

## Palveluksessa Oy Ikäihmisille yksilöllisiä palveluja



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

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

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

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

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

*Janne Mäki-Kahra, toimitusjohtaja*



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

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

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

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

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

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



## Palveluksessa Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

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

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

### Yrityksen tausta

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

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

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** 0,5 miljoonaa euroa

**Henkilöstömäärä:** 10

**Perustamisvuosi:** 2014

**Toimipaikka:** Espoo

**Asiakkaat:** kunnat, yksityiset ihmiset

### Lisätietoja

palveluksessa.fi



lapset

perheet

lastensuojelu

kunnat

SIB-malli

## Protekto Group Oy Lisää vaikuttavuutta lastensuojeluun!



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

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

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

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

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

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

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

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

*Salla Ala-Jääski, perustajaosakas*

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

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

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

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

## Protekto Group Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

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

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

### Yrityksen tausta

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

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

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** ei liikevaihtoa

**Henkilöstömäärä:** 3

**Perustamisvuosi:** 2015

**Toimipaikka:** Kirkkonummi

**Asiakkaat:** kunnat

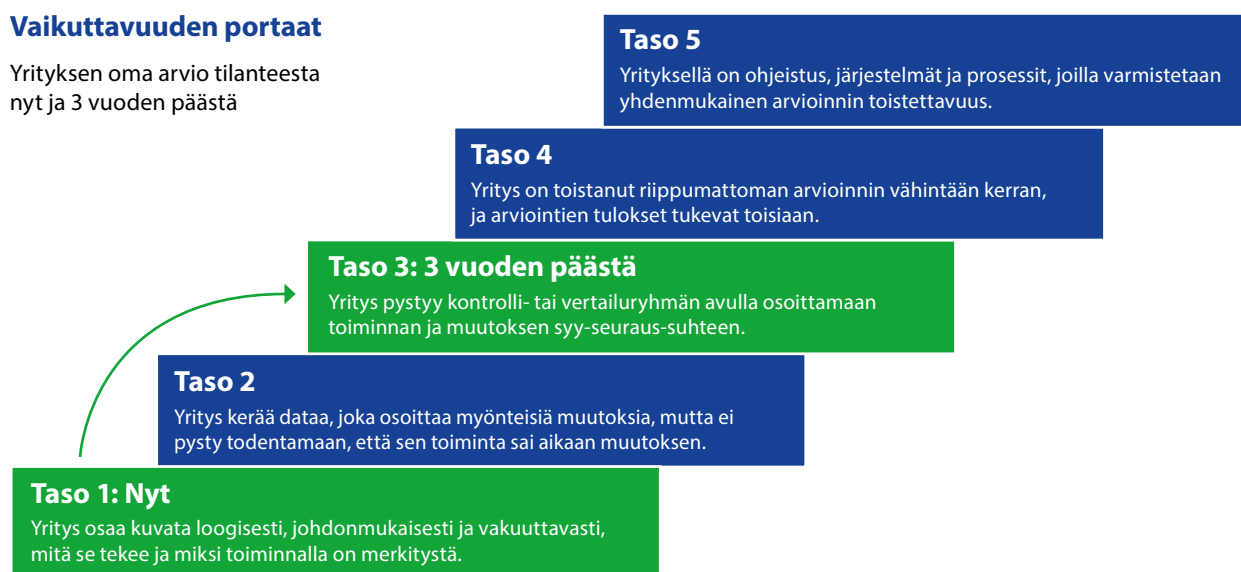
### Lisätietoja

protekto.fi

# Protekto.

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



lapset

syrjäytymisen ehkäisy

harrastukset

vuorovaikutus

## TeamPlanet Oy

### Vuorovaikutustaidoilla hyvinvointia lapsille



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

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

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

*Liisa Korpela, Co-founder*

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

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

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

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

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

## TeamPlanet Oy

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

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

### Yrityksen tausta

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

**Omistajat:** Liisa Korpela, Mirja Kalliovalkama-Mäkinen

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** n. 75 000 euroa

**Henkilöstömäärä:** 2-5

**Perustamisvuosi:** 2013

**Toimipaikka:** Jyväskylä

**Asiakkaat:** kunnat, yksityiset henkilöt, yritykset

**Lisätietoja**  
teamplanet.fi



nuoret

työllistäminen

ohjaus

lapset

taide

osallisuus

## Tilke. Osakeyhtiö

### Luovat menetelmät lasten ja nuorten tukena



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

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

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

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

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

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

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

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

*Jonna Mäki-Rahko, toimitusjohtaja*

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

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

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

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

## Tilke. Osakeyhtiö

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

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

### Yrityksen tausta

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

**Omistajat:** Jonna Mäki-Rahko ja Alexander Mäki-Rahko

**Henkilöstömäärä:** 1 kokoaikainen, 3 osa-aikaista

**Perustamisvuosi:** 2016

**Toimipaikka:** Seinäjoki (päätoimipaikka)

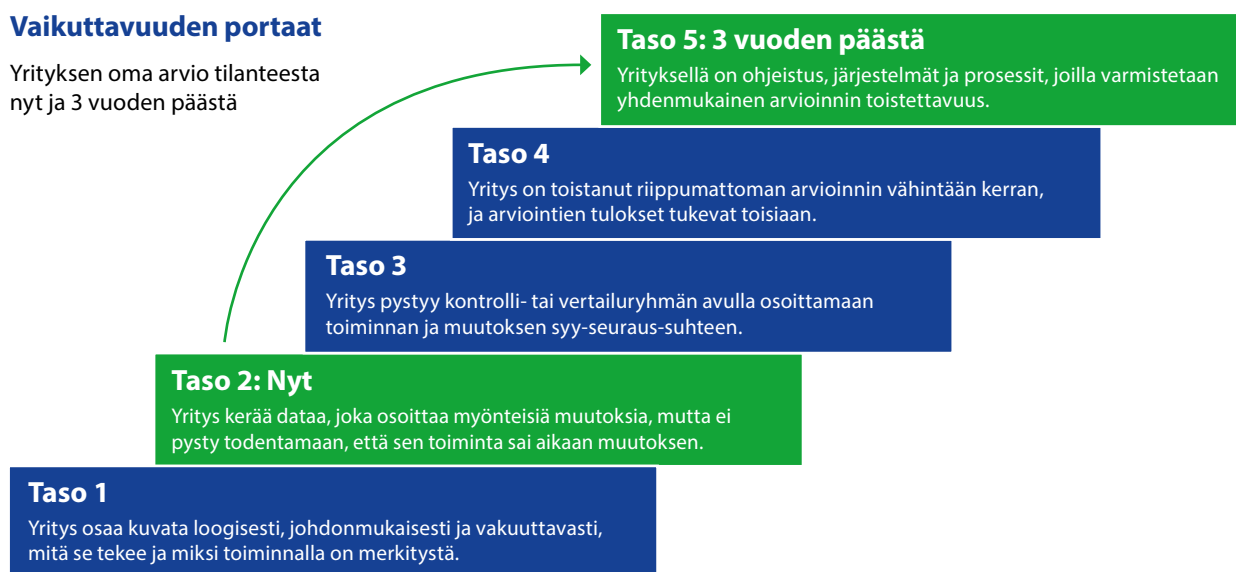
**Asiakkaat:** julkinen sektori, yritykset, oppilaitokset, järjestöt

**Lisätietoja**  
tilkeoy.fi

**TILKE.**  
OSAKEYHTIÖ

## Vaikuttavuuden portaat

Yrityksen oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



nuoret

koulutus

syrjäytymisen ehkäisy

yhdistys

## Walter ry Työkaluja nuorten koulutusvalintoihin



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

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

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

*Annukka Klinge, vastaa Oma linja -hankkeen viestinnästä ja vuorovaikutuksesta*



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

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

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

## Vaikuttavuuden portaat

Järjestön oma arvio tilanteesta nyt ja 3 vuoden päästä



## Walter ry

### Yhteiskunnallinen haaste ja ratkaisu

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

### Yrityksen tausta

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

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

**Liikevaihto tilikaudella 2015:** n. 600 000 euroa

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

**Perustamisvuosi:** 2006


**Toimipaikka:** Helsinki

**Asiakkaat:** koulut, nuoret

### Lisätietoja

walter.fi / omalinja.fi





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

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

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

Millaisia vaikuttavuusketjuja ovat tunnistanee kahteen ensimmäiseen Vaikuttavuuskiihdyttämöön osallistuneet yritykset ja järjestöt? Tämä julkaisu sisältää 18 käytännön esimerkkiä siitä, miten vaikuttavuudesta rakennetaan kilpailuetu.

Ei hypeä, vaan faktoja!

## Sitran selvityksiä 119

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