

# Süvatehnoloogia ärikiirendite kaardistus ja analüüs

Lõpparuanne

**18.12.2023**



Building a better  
working world

# Sisukord

	Lehekülg
<b>1. Kokkuvõte/Summary</b>	3
<b>2. Sissejuhatus</b>	6
2.1 Uuringu eesmärk ja ulatus	7
2.2 Uuringu meetodika	8
<b>3. Süvatehnoloogia ärikiirendite kaardistus ja võrdlus</b>	9
3.1. Taust	10
3.2. Rahastusmudelid	11
3.3. Kiirendiprogrammide korraldus	12
3.4. Osalemistingimused	13
3.5. Ligipääs kapitalile	14
3.6. Programmide sisu kirjeldus	15
<b>4. Süvatehnoloogia ärikiirendite analüüs</b>	17
4.1. Edu kriitilised elemendid	18
4.2. Vilistlasprogramm	22
<b>5. Lisad</b>	
Lisa 1: Süvatehnoloogia ärikiirendite võrdluskriteeriumid	24
Lisa 2: Süvatehnoloogia ärikiirendite kokkuvõtted	26
Lisa 3: Süvatehnoloogia ärikiirendite väärtuspakkumised	38

# 1

Kokkuvõte  
Summary

# 1. Kokkuvõte

Käesolev uuring käsitleb süvatehnoloogia ärikiirendite ökosüsteemi, mis toetab innovatsiooni üle maailma. Antud uuringu valimisse kuulusid 10 ärikiirendit, millest 4 toimusid erarahastuse mudelil, 2 avaliku rahastuse mudelil ning 4 nende kahe kombinatsioonina. Igal rahastusmudelil on oma eelised ja väljakutsed. Kombineeritud rahastus, mis ühendab erainvestoreid ja avalikku rahastamist, sobib eriti hästi teadusmahukatele ja keerulistele projektidele, millega kaasnevad nii **kasumi teenimine** kui ka **ühiskondlik kasu**.



Valimi kiirendite seas oli **tervise tehnoloogia** kõige populaarsem sektor, millele järgnesid tehisintellekti- ja kliimatehnoloogiade sektorid, näidates ärikiirendite suutlikkust kiiresti kohaneda rahvusvahelise turu trendide ja vajadustega.

Ärikiirendid pakuvad märkimisväärseid summasid iduettevõtetele, peamiselt kas toetusena või osaluse vastu. Need investeeringud varieeruvad suuresti, ulatudes 17 tuhandest eurost kuni 1,55 miljoni euroni, peegeldades mitmekesisust ärikiirendite suuruses ja rahastuse ulatuses. Veelgi suuremad on summad, mida valimist vaid pooled, peamiselt erarahastuse mudeliga kiirendid, teevad jätkuinvesteeringuna - 100 tuhandest eurost kuni 5 miljoni euroni.

Sarnaselt investeeringute suurusele, varieeruvad ka programmide pikkused ja osalejate arvud. Erarahastusega kiirendid on tavaliselt lühemad, võtavad vastu rohkem iduettevõtteid, kuid nende vastuvõtuprotsent on teistest rahastusmudelitest madalam, kuna taotluseid on kordades rohkem. Oluline on arvestada, et mida rohkem võtab ärikiirendi aastas vastu osalejaid, seda rohkem inimesi peab töötama ärikiirendis, et tagada piisavalt ressursse ja tuge igale osalejale.

Keskmiselt peaks iga iduettevõtte kohta töötama kiirendis **4-12 inimest**, kes aitavad kaasa programmi toimimisele ja piisava toe pakkumisele osalejatele.



Mentorlus on enamikus ärikiirendites struktureeritud erinevates formaatides, võimaldades osalejatel omandada laiapõhjalisi ja kohandatud teadmisi nii **konsulteerides ekspertidega** kui ka saades **personaalset tuge**. Programmid kombineerivad tavaliselt nii teaduse kui ka äri ekspertteadmisi, et aidata iduettevõtetal arendada oskuseid ja strateegiaid ning parimaid tavasid, et edendada tehnoloogia arengut ja kasvada turul samaaegselt.



Ärikiirendite edu tagamiseks on olulised mitmed kriitilised ökosüsteemi elemendid - lisaks mentorlusele peavad neil olema kättesaadavad infrastruktuur ja muud ressursid, nagu näiteks **laborid, innovatsioonipargid** ning **suurettevõtete ja investorite võrgustikud**, et toetada kasvavate iduettevõtete tehnoloogilisi ja ärilisi eesmärke.

Vilistlasprogrammid on oluline osa kiirendite tegevuses, aidates neil hoida **tugevat kogukonda, suurendada vilistlaste kaasatust** ja pakkuda iduettevõtetele **jätkuvat väärtust**. Need programmid sageli hõlmavad erinevaid sündmusi, mentorlusvõimalusi, võrgustiku ressursside ja teadmiste kasutamist, mis võimaldab vilistlastel jätkuvalt saada kasu kiirendis osalemisest ja omada tugevaid sidemeid oma endiste programmikaaslastega ning juhendajate ja mentoritega.

Iduettevõtete tulemuslikkus on ärikiirendite edu parimaks indikaatoriks ning paljud kiirendid jälgivad ka erinevaid näitajaid, mis aitab neil seda edu mõõta - tehnoloogiaalavaldustase, tiimi valmisolek, intellektuaalomandi potentsiaal, ärimudeli elujõulisus, loodud töökohtade arv ning iduettevõtte poolt kaasatud raha peale kiirendi läbimist.

Pidevalt arenevas süvatehnoloogia valdkonnas tuleb ärikiirenditel edu saavutamiseks olla **paindlik, innovatiivne** ja **kohanemisvõimeline** vastavalt globaalsetele arengutele. Olgu selleks paindlikud osalustasud, kõrgtasemelise arendusteenuse pakkumine või programmide korraldamine virtuaalselt või hübriidis, mõjutatuna globaalsest pandeemiast.



# 1. Summary

This study focuses on the deep technology business accelerator ecosystem, which supports innovation across the globe. The study's sample included 10 accelerators, of which 4 operate on a private funding model, 2 use public funding, and 4 combine both. Each funding model has its advantages and challenges. Combined funding, integrating private investment, and public funding are particularly well suited to research-intensive, complex projects that yield not only profits but also have societal benefits.



Among the accelerators in the sample, **health technology** was the most popular sector, followed by artificial intelligence and climate technology sectors. This demonstrates the accelerators' capacity to quickly adapt to international market trends and needs.

Accelerators allocate substantial amounts to startup companies, mainly in the form of grants or in exchange for equity. These investments range greatly, from amounts as low as 17 thousand euros to as high as 1.55 million euros, thus reflecting the diversity in the size and scope of funding provided by accelerators. Moreover, half of the accelerators in the sample, mainly privately funded accelerators, make continuous investments, with amounts ranging from 100 thousand euros to 5 million euros.

Similar to the variety in investment sizes, program lengths and participant numbers also vary. Accelerators funded by equity financing tend to be shorter, admit more startups, but also have a lower acceptance rate due to the exponentially higher number of applications. It's important to note that the more participants an accelerator admits each year, the more staff are needed to ensure sufficient resources and support for each participant.

On average, there should be 4-12 staff members working at the accelerator for each participating startup, contributing to the program's operation and ensuring adequate support for participants.



Mentorship in most accelerators is structured in various formats, allowing participants to gain broad-based and customisable knowledge through both **consulting with experts** and **receiving personal support**. Typically, programmes combine expertise from both science and business to help startups develop skills and strategies, and best practices to foster technology development and growth in the market concurrently.



Several critical ecosystem elements are essential for the success of business accelerators - in addition to **mentorship**, they need to have access to **infrastructure** and other resources, such as **laboratories, innovation parks** and **corporate and investor networks**, to support the technological and commercial goals of growing startups.

Alumni programs are a vital part of accelerators' operations, helping them **maintain a strong community, increase alumni engagement, and provide continuous value** to startup companies. These programmes often encompass various events, mentoring opportunities, network resource access, and knowledge sharing, which allows alumni to continue to reap benefits from their participation in the accelerator and maintain strong ties with their former programme peers and instructors and mentors.

The performance of startups is the best indicator of success for business accelerators, and many accelerators also track various metrics to help them measure this success - technological readiness level, team readiness, intellectual property potential, business model viability, the number of jobs created, and the amount of funding raised by the startup after participating in the accelerator.

In the constantly evolving field of deep technology, for business accelerators to achieve success, they need to be **flexible, innovative, and adaptable** in accordance with global developments. Whether it's offering flexible participation fees or high-level development services, or organizing programs virtually or in a hybrid manner, influenced by a global pandemic.



# Sissejuhatus

## 2. Sissejuhatus

### 2.1. Uuringu eesmärk ja ulatus

Süvatehnoloogia ärikiirendid on suunatud iduettevõtetele, mis arendavad innovaatilisi tehnoloogilisi lahendusi ja panustada globaalsete väljakutsete lahendamisse. Süvatehnoloogia iduettevõtetal on tavalisest pikem teadus- ja arendustegevus tehnoloogia kompleksuse tõttu ning nad nõuavad spetsialiseeritud tuge, hõlmates olulisi ressursse nagu juurdepääs teadlaste võrgustikele, laboratooriumidele ja süvatehnoloogia valdkonna ekspertidele. Need aspektid muudavad süvatehnoloogia ärikiirendid äärmiselt väärtuslikuks partneriks ettevõtetele, kes soovivad kiirendada süvatehnoloogia lahenduste turule toomist.

EY viis SmartCapi tellimusel läbi **süvatehnoloogia ärikiirendite kaardistuse ja analüüsi**. Uuringu raames kaardistati 23 ning analüüsiti põhjalikumalt 10 süvatehnoloogia kiirendi tulemuslikkust ja selle põhjuseid. Uuring viidi läbi 9 nädala jooksul, perioodil oktoober 2023 - detsember 2023.

#### Taust

Uuring tulenes vajadusest kaardistada parimaid ja silmapaistvamaid praktikaid, mida saaks kohalikul turul referentsina kasutada. Uuringu sisend on lisaks SmartCapile kasulik ka StartUp Estoniale, kes saab sellele informatsioonile tuginedes iduettevõtelse ökosüsteemi arendada parimate praktikate järgi.

#### Uuringu eesmärgid

- ▶ Kaardistada rahvusvaheliselt tunnustatud süvatehnoloogia kiirendid
- ▶ Võrrelda süvatehnoloogia kiirendeid, luues selleks asjakohased võrdluskriteeriumid (vt lisa 1)
- ▶ Analüüsida süvatehnoloogia kiirendite edu kriitilisi elemente ja tegevusi, mida pakutakse iduettevõtetele peale kiirendiprogrammi läbimist

#### Eesmärkide saavutamiseks püstitati konkreetsed uurimisülesanded:

- ▶ Valida ja kirjeldada kriteeriumid, mille alusel kiirendeid ning nende tulemuslikkust võrrelda
- ▶ Selgitada välja parimad praktikad süvatehnoloogia ärikiirendite toimimisel, kasutades eelmises punktis loodud kriteeriumeid.

Uuringu eesmärkide ja uurimisülesannete täitmiseks viidi läbi andmekogumine eelkõige ärikiirendite veebilehtedelt ning avalikest andmebaasidest<sup>1</sup>.

Lisaks viidi läbi 3 intervjuud valimisse valitud ärikiirendite esindajatega. Intervjuude abil oli võimalik koguda detailsemat infot, avades teemasid mida avalik info ei kajasta. Lisaks aitasid vestlused paremini mõista ärikiirendite toimimist ja neid ümbritseva ökosüsteemi olulisust.

**EY teeb soovitusel teemat edasi uurida, laiendades süvatehnoloogia ärikiirendite valimit ja arvu, et joonistuksid välja selgemad trendid valdkonnas laiemalt.** Käesolev piiratud skoop ei saa anda detailset analüüsi kiirendite toimimismudelitest. Põhjalikuma analüüsi jaoks sobiks koostada jätkuanalüüs või magistritöö, mis võimaldaks valimit laiendada või põhjalikumalt tuua välja erisused süvatehnoloogia ning tavaliste ärikiirendite puhul.

<sup>1</sup> <https://www.failory.com/startups/deeptech-accelerators-incubators>  
<https://pitchbook.com/data>  
<https://www.deeptechalliance.org/about-us/>  
<https://dealroom.co/guides/deep-tech-europe>  
<https://airtable.com/appJnecUWAjcnRHZ/shrC6tbg47dLITqb0/tblzOtY90pR8rWcDy>  
<https://www.f6s.com/>

# 2. Sissejuhatus

## 2.2. Uuringu meetoodika

Uuring viidi läbi neljas etapis. **Esimeses etapis** valiti koostöös tellija ja valdkonnaekspertidega kokku 33 võrdluskriteeriumit. Need hõlmasid nii kiirendeid kirjeldavaid tehnilisi kui ka väärtuspakkumist puudutavaid aspekte. Lisaks seati eesmärgiks uurida ka osalemise nõudeid iduettevõtetele ning nende tulemuslikkust peale ärikiirendi läbimist.

Võrdluskriteeriumite alusel koostati **teises etapis** üldvalim 23 ärikiirendist. Sellesse nimekirja kuulusid:

- |                        |                                 |
|------------------------|---------------------------------|
| 1. <b>Brinc</b>        | 14. UnternehmerTUM Techfounders |
| 2. Cycle Momentum      | 15. <b>Hello Tomorrow</b>       |
| 3. Bind 4.0            | 16. Dubai Future Accelerator    |
| 4. Unreasonable Impact | 17. Free Electrons              |
| 5. Centech             | 18. <b>Wyss Zurich</b>          |
| 6. Bigbooster          | 19. <b>Rockstart</b>            |
| 7. <b>HAX</b>          | 20. <b>PoliHub</b>              |
| 8. Cicada Innovations  | 21. Starburst Impact Program    |
| 9. <b>Imec.istart</b>  | 22. YES!Delft                   |
| 10. StartupYard        | 23. <b>DeepTech Labs</b>        |
| 11. <b>Sting</b>       |                                 |
| 12. IoT Tribe          |                                 |
| 13. Cites              |                                 |



**Kolmandas etapis** valiti koostöös tellija ja valdkonnaekspertidega esialgse info põhjal välja 9 huvipakkuvat süvatehnoloogia ärikiirendit (nimekirjas toodud kollasega). Valiku tegemisel arvestati ärikiirendi tuntust, geograafilist asukohta, rahastusmudelit, valdkonnapõhisust ning mõne täiendava eristava teguri põhjal (nt. keskendub ainult riistvara ettevõtetele, madal vastuvõtuprotsent, toimub ainult virtuaalselt, jne.).

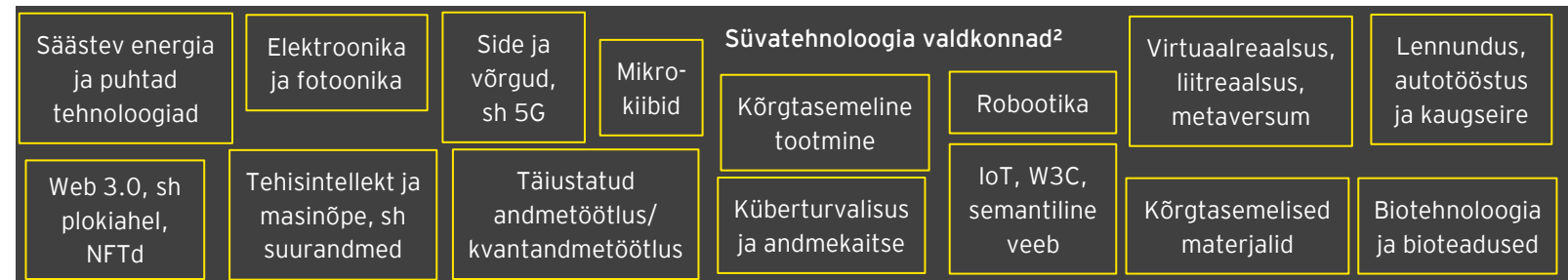
Uuringu tellimuse järgi tuli kümne ärikiirendi analüüsi kaasata ka StartUp Estonia (SUE) programmi raames ellu kutsutud tervisetehnoloogia iduettevõtetele suunatud ärikiirendi (riigihange viitenumber 240776) ning kokku vähemalt 3 ärikiirendit pidi baseeruma avalikul rahastusel või avaliku ja erasektori koostööl. Lõppvalikusse jäi 2 avalikul rahastusel baseeruvat ning 4 avaliku ja erasektori koostööl toimivat ärikiirendit.

**Neljandas etapis** viidi läbi ärikiirendite võrdlev analüüs eelnevalt kokkulepitud kriteeriumite põhjal. Kõiki andmeid ei olnud võimalik kätte saada vaid veebipõhise andmekogumisega, seega viidi läbi lisaks täiendavad intervjuud ärikiirendite esindajatega. Kiirendite esindajatega kontakteeruti nii kodulehekülje kontaktivormide, e-kirja kui ka LinkedIn-i teel.

Intervjueeritavad: Kaasatud eksperdid:

- ▶ **Andres Kurvits** (Tervisetehnoloogia ärikiirendi)
- ▶ **Melanie Wiesel** (Wyss Zurich)
- ▶ **Leo Chen** (HAX)
- ▶ Vaido Mikheim (Startup Estonia)
- ▶ Inga Kõue (Startup Estonia)

Uuringumeeskond nendib, et kiirendite esindajatega oli väga keeruline kontakti saavutada ning intervjuud kokku leppida.



<sup>2</sup> <https://www.eitdeeptechtalent.eu/the-initiative/what-is-deep-tech/>





Süvatehnoloogia  
ärikiirendite  
kaardistus ja  
võrdlus

# 3. Ärikiirendite ülevaade

## 3.1. Taust

Käesolevas uuringus kaardistati kokku 23 ja analüüsiti põhjalikumalt 10 süvatehnoloogia ärikiirendit, sealhulgas ka SUE programmi raames ellu kutsutud tervisetehnoloogia iduettevõtetele suunatud ärikiirendit (vt kokkuvõtteid Lisa 2-st). Valimi kiirendite peakontorid asuvad kõik eri riikides, nii Põhja-Ameerikas, Euroopas kui ka Aasias. Mõnel ärikiirendil on harukontoreid ka teistes riikides, kus korraldatakse samuti kiirendiprogramme, enamasti eesmärgiga suunata iduettevõtteid sellele konkreetsele turule. Viimase puhul on tavaline, et sihtturule suunatud kiirendid võtavad enamasti vastu ka antud riigi või regiooni iduettevõtteid. Näiteks Rockstar peakontor asub Hollandis, aga korraldab kiirendiprogramme ka Taanis ja Kolumbias.

Kiirendi toimumiskoht on oluline ka avaliku rahastuse seisukohast, mille puhul näiteks imec.istart kiirendis osalemiseks on vaja iduettevõtte haru- või peakontor registreerida Belgiasse, et saada ligipääs kiirendi poolt pakutavale kapitalile. Sellisel juhul on eellis kiirendi rahastajale kohaliku piirkonna majanduse ja iduettevõtete ökosüsteemi edendamine ning iduettevõttel on võimalus laieneda uuele turule. Viimane võib tuua endaga kaasa küll märkimisväärseid kulusi, kuid selle jaoks pakubki kiirendi omapoolset rahalist tuge.

Analüüsitud kiirendid olid erineva geograafilise taustaga ning lisaks sellele varieerus ka nende asutamisaasta alates 2002 (Sting) kuni 2022 (Tervisetehnoloogia ärikiirendi) aastani. Enim oli asutatud 2011 (4 kiirendit) ja 2014 (3 kiirendit) aastal. Peale eelmist majanduskriisi nähti ärikiirendeid kui võtmemängijaid ettevõtluse ja majanduse edendamiseks. Pooled ärikiirendid üle maailma on asutatud vahemikus 2014-2020 ning nende aastate jooksul on kiirenditega seonduvad investeeringud suurenenud kümnekordselt.<sup>3</sup>

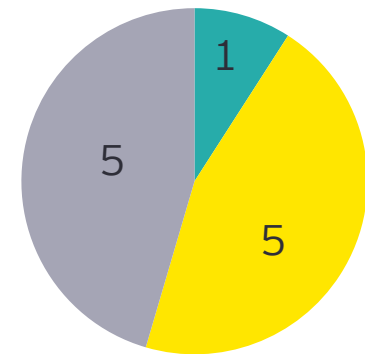
Tabel 1. Analüüsitud kiirendite valdkondlikud suunitlused.

Tehnoloogia valdkond	Kogus
Tervis	6
Tehisintellekt	3
Kliima	3
IoT	2
Robootika	2
Biotehnoloogiad	2
Tootmine	2
Andmed	2
Valdkonnaülene	2
Neurotehnoloogiad	1
Energia	1
Toit	1
Digitaalne	1
Nanotehnoloogiad	1

Analüüsitud kiirenditest oli vaid üks konkreetselt suunatud kitsalt riistvara ettevõtetele. Kümnest kiirendist vaid kaks ei olnud valdkonnaspetsiifilised, ülejäänud katsid 13-t erinevat valdkonda, millest populaarseim oli tervisetehnoloogiad. Sellele järgnesid väga aktuaalsed tehisintellekti- ja kliimatehnoloogia valdkonnad (Tabel 1). See näitab, et ärikiirendid on väga agiilsed ning on valmis turu vajaduste ja trendidega kiirelt kohanema.

Tavapärane praktika on kiirendeid läbi viia füüsiliselt, eriti kui põhifookuses on teadus- ja arendustegevus (sh näiteks koostöö ülikoolide ja teadusparkidega), aga viimasel ajal on laienetud ka hübriidformaati. Näiteks viiakse mentorlust ekspertidega läbi virtuaalselt, mis võimaldab kaasata erialaspetsialiste üle maailma, tagades kiirendis osalejatele parimad valdkonnateadmised. Brinc kiirendi on ainuke, mille puhul toimuvad enamik programme virtuaalselt, kuid nende valikus on ka hübriidprogrammid (vt ka Joonis 1).

<sup>3</sup> <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2199853123001002>



■ Virtuaalne ■ Füüsiline ■ Hübriid

Joonis 1. Analüüsitud kiirendite programmide toimumisviisid.

# 3. Ärikiirendite ülevaade

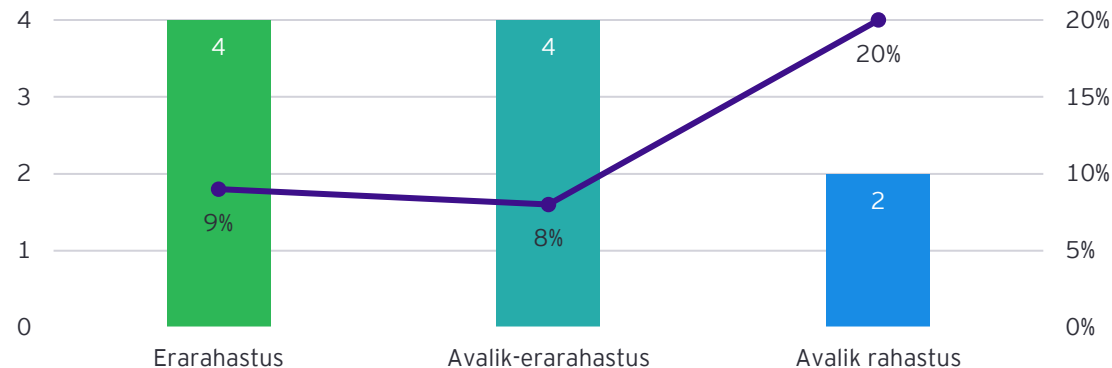
## 3.2. Rahastusmudelid

Analüüsitud kiirendite sekka valiti nii era-, avaliku kui ka nende kombinatsiooniga rahastusmudelid (Joonis 2). Erarahastajateks on peamiselt riskikapitalifondid ning avaliku rahastuse puhul on tegemist riikliku või Euroopa Liidu fondide toetustega. Viimase puhul toodi intervjuude käigus välja ranged tingimused ja regulatsioonid, mis raskendasid kiirendi toimimist, kuna eeldab juristi või õigusteenuse olemasolu.

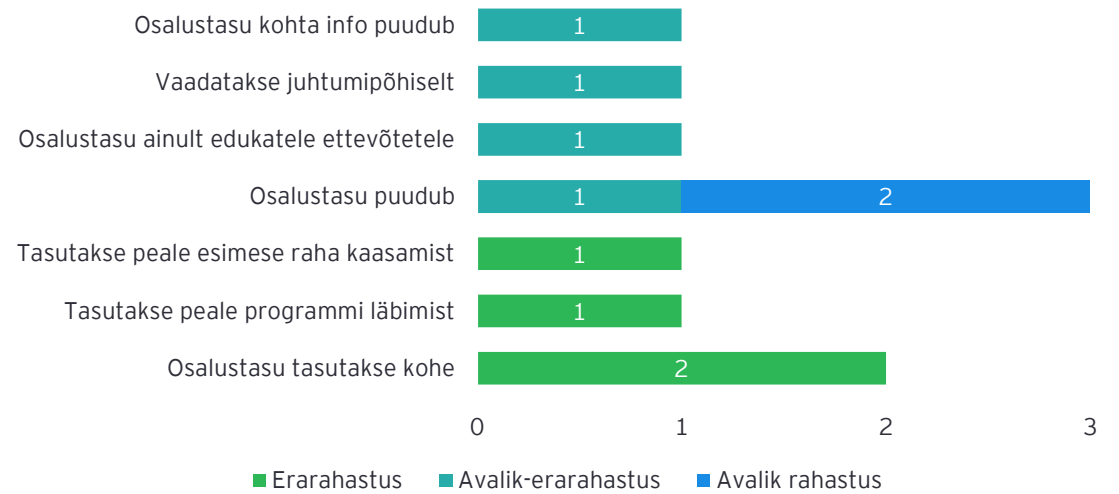
Avaliku ja eraraha kombineeritud mudelis on tavapäraselt tegemist **riskikapitalifondi ja ülikooli koostööga**. On ka variante, kus kiirendit toetab asukohalinn (nt. Stingi toetab Stockholmi linn). Üks erilisemaid näiteid selles osas oli Wyss Zurich, mis on kahe ülikooli vahel toimuv programm ning mille loomisele aitas kaasa kohalik filantroop.

Avaliku rahastusega kiirendid peavad täitma rida regulatiivseid nõudeid, mis sellega kaasnevad. Näiteks eelnevalt mainitud imec.istart kiirendis osalemisel peab iduettevõtte demonstreerima oma sidet Belgiaga kas tuues sinna oma tütarettevõtte/harukontor, luues koostöö kohaliku uurimisinstituudiga või registreerides enda peakontori Belgiasse, et kiirendi saaks teha investeringu ettevõttesse. Mõne avaliku rahastuse puhul ei tohi iduettevõtte kasutada kapitali palga maksmiseks vaid see kõik tuleb suunata teadusarendusse.

Keskmine kiirendiprogrammi vastuvõtu protsent analüüsitud kiirendite puhul on **13%**, millest madalaim oli 0.2% ja kõrgeim 25%. Üldise trendina oli märgata, et erarahastuse ja avaliku-erarahastusega kiirendite puhul on vastuvõtuprotsent madalam (8-9%), kui avaliku rahastusega kiirendiprogrammide puhul (20%) (Joonis 2). Avaliku sektori rahastusega kiirendid võivad olla valmis võtma **suuremaid riske ja toetama teadusmahukamaid ideid**, samas kui erarahastusega kiirendid võivad eelistada ettevõtteid, millel on juba **tugevam ärimudel ja turupotentsiaal**.



Joonis 2. Analüüsitud kiirendite rahastusmudelid ja keskmine vastuvõtu protsent.



Joonis 3. Analüüsitud kiirendite osalustasu liigid rahastusmudeli põhjal.

Rahastusmudelite erisus tuleb kõige selgemini välja iduettevõtetele suunatud osalustasus. Enamasti nõuavad erarahastusega kiirendid rahalist kompensatsiooni ning erisused on ajalised - kas **osalustasu tasutakse enne või peale programmi läbimist**. Lisaks on üks kiirendi teinud võimalikuks osalustasu maksmise peale esimeste investorite kaasamist (Joonis 3).

Käesolevas valimis oli populaarseimaks variandiks osalustasu täielik puudumine, mis oli avaliku rahastusega ärikiirendite puhul kõige tavalisemaks variandiks. See võimaldab ligipääsu ka **teadustiimidele, kellel võivad finantsilised vahendid puududa**, kuid kellel on väga tugev tehnoloogia. Lisaks ei ole nende kiirendite ainuühesmärgiks kasumit teenida vaid luua väärtust ka ühiskonnale laiemalt.

Avaliku- ja eraraha koostööl toimivad ärikiirendid on osalustasu suhtes **paindlikumad**. Nimelt on näiteks Sting loonud **edumaksu mudeli** (ingl. k *success fee*), mille raames tasuvad osalustasu hiljem vaid need iduettevõtte, kes said edukaks. Lisaks on näiteks PoliHub toonud enda kodulehel välja, et osalustasule lähenetakse **juhtumipõhiselt**, võttes arvesse, millist ja millises mahus tuge ettevõtte vajab kiirendi jooksul (infrastruktuur, mentorlus, jne).

# 3. Ärikiirendite ülevaade

## 3.3. Kiirendiprogrammide korraldus

Keskmiselt võetakse analüüsitud kiirenditesse 54 iduettevõtet aastas, kõige tavapärasemaks praktikaks on vastu võtta **11-30 meeskonda aastas** (Joonis 4). Keskmiselt töötab ühes kiirendis 1-2 inimest ühe programmi osaleva ettevõtte kohta, seega mida rohkem võetakse aastas meeskondi vastu, seda rohkem töötajaid on vaja programmi edukaks toimimiseks. Lisaks on tavaliselt põhitiimile kaasatud ka mentorid jt valdkonnaekspertid, keda on 3-10 ühe ettevõtte kohta. Seega tavaliselt on kokku **4-12 inimest kiirendis ühe osaleva ettevõtte kohta**, kes tagavad programmi toimimise ning piisava toe igale osalevale ettevõttele. Näiteks kui aastas osaleb 20 tiimi, siis selle jaoks oleks vaja minimaalselt 20 töötajat, kes tagavad programmi toimimise ja 60 mentorit jm valdkonnaeksperti, kes on iduettevõtetele toeks enda teadmistega.

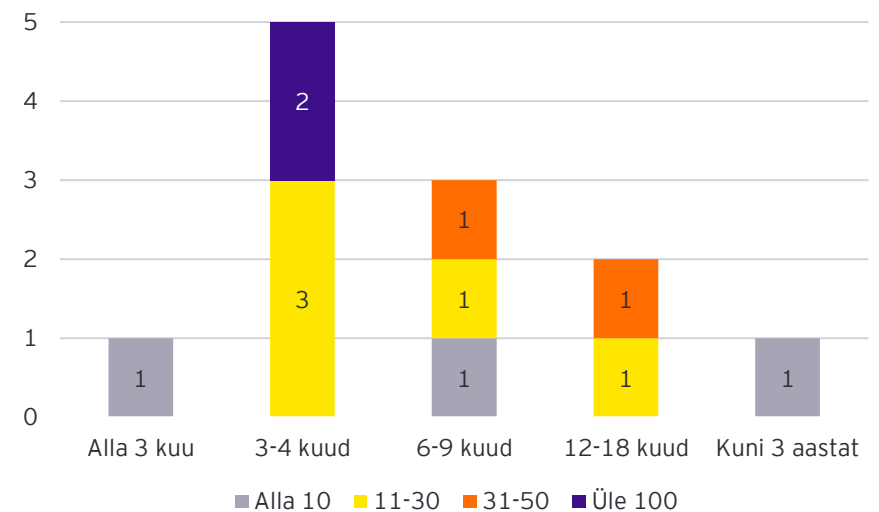
Pooltes analüüsitud programmides toimub iduettevõtete **vastuvõtt kiirendiprogrammidesse aastaringsest**. See aga omakorda tähendab seda, et vastu võetakse iduettevõtteid kas üle või alla eelnevalt mainitud keskmise. Esimese puhul eeldab see **programmi paindlikkust** ning viimase puhul on tegemist **personaalse lähenemisega** või spetsiifilise teadusarendusega. Aastaringne vastuvõtt võimaldab (osalustasuga) kiirenditele tagada ka aastaringse sisetuleku, mis aitab neil paremini planeerida ja korraldada mitmesuguseid tegevusi ning pakkuda järjepidevat tuge osalevatele iduettevõtetele.

Vastuvõtt programmidesse on seotud ka kiirendiprogrammide pikkusega. Aastaringse vastuvõtuga programmide puhul varieerub programmi pikkus, kuid 1 vastuvõtuga programmide puhul on tegemist pikema programmiga (9-18 kuud) ning 2-3 vastuvõtuga programmide puhul lühemate programmidega (3-4 kuud).

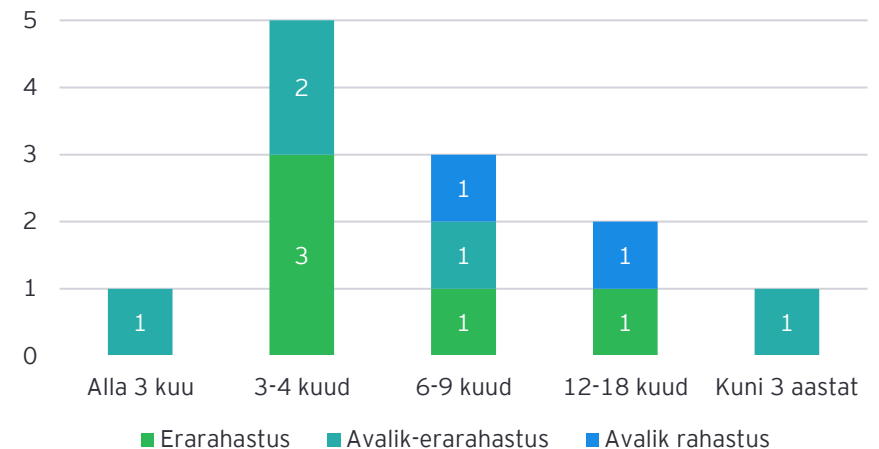
Programmide pikkuste puhul on märgata, et **avaliku rahastusmudeliga** ärikiirenditel on see keskmiselt kõige pikem. Teiste rahastusmudelite puhul on märgata trende, kuid leidub ka erandeid. Näiteks on erarahastusmudeliga ärikiirendite tavaline pikkus 3-4 kuud, kuid ühe programmi puhul võib pikkus vajaduse korral olla kuni 18 kuud. Samuti on avaliku- ja erarahastuse koostöö puhul programmide tavapäraseimaks pikkusteks 2.5-4 kuud, kuid Wyss Zurich võimaldab teadlastel programmis osaleda **kuni 3 aastat**. (Joonis 5)

Pooled analüüsitud ärikiirenditest olid enda kodulehel välja toonud, et tiimi pühendumise tagamiseks peab kiirendis osalema vähemalt 2 tiimiliiget, kellest vastavalt kiirendile, peab 1-2 inimest pühendumise täiskoormusega. See tavaliselt tähendab vähemalt 40-tunniseid töönädalaid kiirendiprogrammis osalemisel.

Analüüsitud ärikiirenditest vaid 3 ei maininud oma kodulehel vilistlasprogrammi olemasolu. Kõige tavapärasemaks hüveks nimetati **jätukvat ligipääsu kiirendi võrgustikule** (mentorid, investorid, kaasettevõtjad, valdkonnaekspertid, koostööpartnerid). HAX kiirendi pakkus ka näiteks **tasuta infrastruktuuri** kasutamist tootmiseks ning teadus- ja arendustegevuseks kuni A seeria rahastuse kaasamiseni. PoliHub kiirendi pakkus vilistlasprogrammi asemel **liikmeprogrammi**, mis lisaks innovatiivse kogukonna toetamisele pakub osalemist üritustel ning soodustusi ja pakumisi koostööpartneritelt.



Joonis 4. Analüüsitud kiirendite programmi pikkus koos aastase osalevate tiimide arvuga.



Joonis 5. Kiirendiprogrammide pikkused rahastusmudeli järgi.

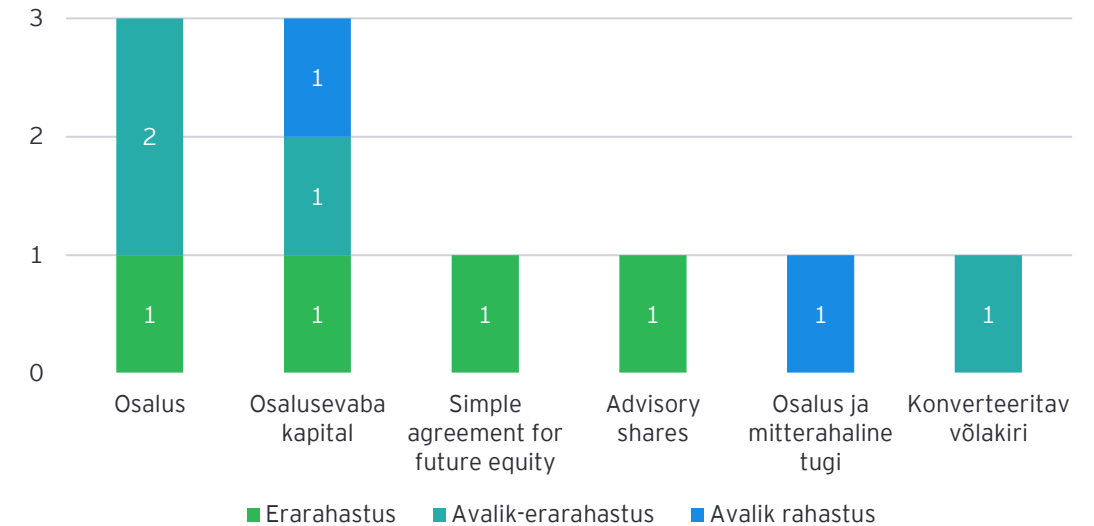
# 3. Ärikiirendite ülevaade

## 3.4. Osalemistingimused

Käesolevas uuringus käsitletud ärikiirendites olid väga erinevad kriteeriumid osalejatele ning neist kõige varieeruvam oli iduettevõtte faas, kellele kiirendi on suunatud. See viitab sellele, et olenemata faasist on võimalik enda ettevõtet edukalt kiirendada rahvusvahelisel turul. Samuti tasub märkida, et tegemist on miinimumnõuetega ning kiirendid olid alati valmis vastu võtma ka iduettevõtteid **kuni A seeriani** (Joonis 6). Polihub näiteks ei seadnud üldse tingimusi ettevõtte faasi osas vaid võtab vastu kõik sobivad kandidaadid, **olenemata nende arenguetaapist**.

Hilisema faasi iduettevõtetele suunatud programmid eeldasid ka, et tegemist on **registreeritud ettevõttega**. Kontrastiks sellele esinesid mõned kiirendiprogrammid, kus tegemist ei tohtinud olla olemasoleva ettevõtte **tütar- ega spin-off ettevõttega** või oli programm puhtalt **teadusmeeskondadele** ilma registreeritud ettevõteteta. Viimase puhul oli programmi vastuvõtmiseks oluline tõestatud teadustulemustega meeskond, kellel on juba võimekus teadustulemuste saavutamisel, mis on esindatud näiteks teaduspublikatsioonide vmt näol.

**Intellektuaalomandi** omamist ükski analüüsitud kiirendites ei nõudnud, küll aga nõudsid 2 kiirendit, et idee oleks intellektuaalomandi potentsiaaliga ning 1 tõi välja, et ei tohiks eksisteerida vastuolulisi patente. **Intellektuaalomandi potentsiaali** all mõeldi et ettevõtte arendataval tehnoloogial või lahendusel on võimalus saada patente, autoriõigusi või muid intellektuaalomandi kaitsemeetmeid. See näitab, et idee on unikaalne, innovaatiline ja potentsiaalselt turul kaitstud, tagades ettevõttele konkurentsieelise ja õiguse oma loodud väärtusele. **Vastuoluliste patentide** puhul ei tohiks olla tehnoloogia osas patendivaidlusi ega vastuolulisi olukordi teiste ettevõtetega. See tagab, et intellektuaalomandi õigused on selged ja kindlad, aidates vältida juriidilisi probleeme ja tagades sujuva tehnoloogia arendamise ja turule toomise.

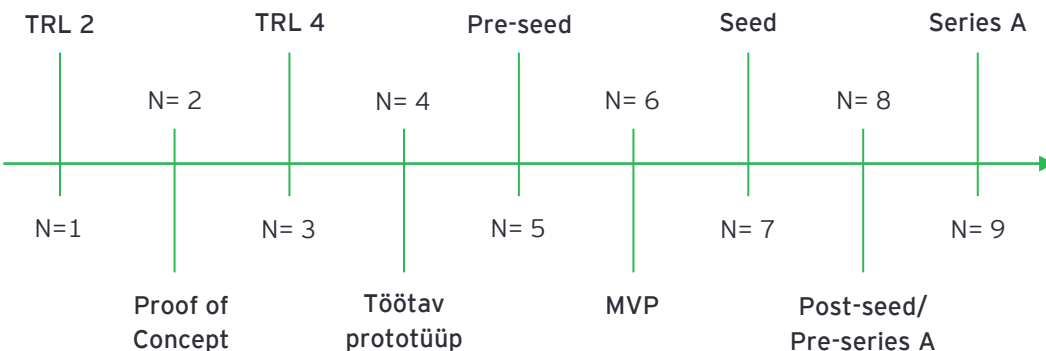


Joonis 7. Kiirendiprogrammide kapitali pakkumise liigid iduettevõtetele.

Ärikiirendisse vastuvõtmisel **pakuvad kõik kiirendid iduettevõtetele kapitali**. Enimlevinuks iduettevõtetele kapitali pakkumise liigiks osutus osaluse võtmine ja osalusevaba kapital (Joonis 7). Osaluse võtmisel erinevate lahenduste puhul varieerusid osaluse suurused 2-20%, millest enimlevinud oli 6%, olenemata kiirendi rahastusmudelist.

Pakutava kapitali summad varieerusid €17k-1.55mln\* vahel, millest suurimad summad esinesid **avaliku- ja erarahastuse kombineeritud koostööl**. Siinkohal tuleb selgelt välja eelis kombineeritud rahastusmudeli puhul - see võimaldab ettevõtetel saada mitmekülgset tuge ja suuremaid kapitalisüste, tagades seeläbi **ulatuslikumad ressursid** ja paremad võimalused **innovatsiooni** ning **ärisuutlikkuse** saavutamiseks.

\*1.55mln puhul tuleb arvestada, et tegemist on Wyss Zurich programmiga, kus võib osaleda kuni 3 aastat, mis teeb aastaseks toetussummaks 516 tuhat eurot.



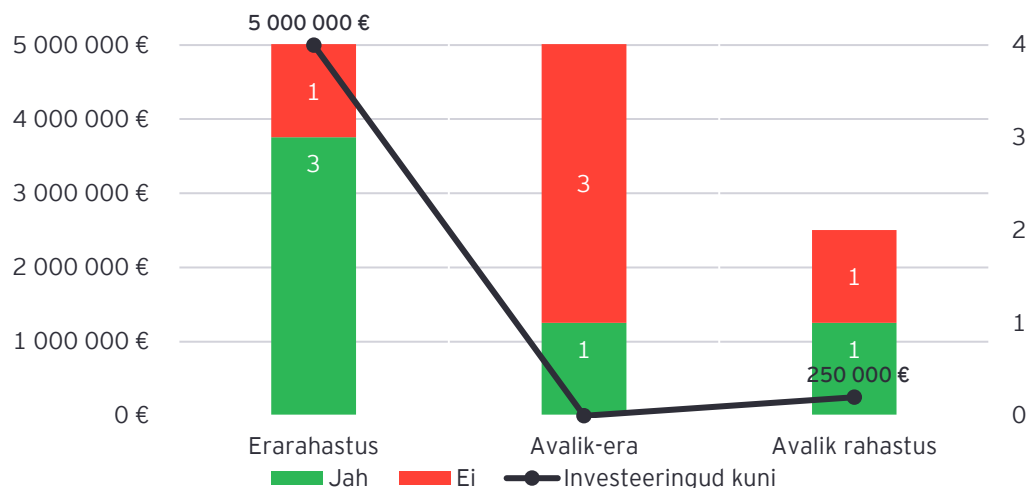
Joonis 6. Kiirendiprogrammide nõudmiste erinevused iduettevõtete faasidele.

# 3. Ärikiirendite ülevaade

## 3.5. Ligipääs kapitalile

Ärikiirenditest vaid pooled teevad iduettevõtetesse **jätkuinvesteeringuid peale programmi läbimist**, vahemikus €100k-5mln. Enim esines seda erarahastusega ärikiirendite puhul, kus oldi valmis investeerima suuremaid summasid kui kombineeritud ja avaliku rahastuse puhul (Joonis 8). Siinkohal on selge erinevus - erarahastusega ärikiirendid on nõus rohkem investeerima peale programmi läbimist, aga kombineeritud rahastusmudeliga eelistavad investeerida tihtipeale enne programmi algust. Selline erinevus tuleneb kombineeritud rahastusmudeli kiirendi motivatsioonist, milleks on tavaliselt teadusmahukamatele ja keerulisematele projektidele suuremate ressursside ning võimaluste tagamine, mis lisaks kasumile teenivad ka ühiskondlikke huve.

Jätkuinvesteeringute puhul töid erarahastuse programmid välja, et on nõus investeerima kuni **B või C seeria rahastusringini**. PoliHubi näitel pakub kiirendi programmi alguses iduettevõtetele osalusevaba kapitali ning jätkuinvesteeringuid teeb osaluse võtmise formaadis, kuid ainult potentsiaallikematesse iduettevõtetesse. Kõik kiirendid, kes jätkuinvesteeringuid ei tee, pakuvad selgituseks, et nad tagavad kiirenditele piisavalt suurt võrgustikku, sh investorite oma, mis peaks olema piisav tuugi heale ettevõttele raha kaasamiseks. Siinkohal eristub Hello Tomorrow, kuna ei paku kapitali programmi alguses ega lõpus kuid küsib osalustasu.



Joonis 8. Kiirendiprogrammide jätkuinvesteeringu strateegiad ja maksimaalsed jätkuinvesteeringu summad\*.

Uuringu käigus vaadeldi ka iduettevõtete raha kaasamise potentsiaali peale kiirendiprogrammi läbimist. Ärikiirendid jälgivad seda tavaliselt alates esimesest programmist, mille tõttu summad varieerusid väga suures vahemikus, kuna kiirendid on asutatud erinevatel aastatel. Läbi aastate kokku kaasatud raha peale programmi läbimist oli 2mln kuni 2,7 miljardit eurot, mida kiirendid tavaliselt kajastasid enda kodulehtedel.

Võttes arvesse kogu iduettevõtete poolt kaasatud summat ning kiirendi vanust, kaasati erarahastusega kiirendi lõpetanud ettevõtete poolt aastas keskmiselt 95,6 miljonit eurot. Lisaks arvestades kiirendit lõpetanud ettevõtete arvu aastas, kaasati **iduettevõtte kohta keskmiselt 5,2 miljonit eurot aastas** peale kiirendi lõpetamist.

Kombineeritud rahastusmudeliga ärikiirendite lõpetanute puhul kaasati aastas kokku keskmiselt 23,9 miljonit eurot ning ühe **iduettevõtte kohta aastas 8,5 miljonit eurot**, mis on kõrgem kui erarahastusega ärikiirendite puhul. Statistiliselt tuleneb see sellest, et erarahastusega kiirendites osaleb aastas keskmiselt rohkem iduettevõtteid, kui kombineeritud rahastusega kiirendites.

Kuna hetkel Tervisetehnoloogia ärikiirendi lõpetanud iduettevõtted ei ole veel kaasanud raha peale programmi lõpetamist, siis avaliku rahastusmudeli puhul tuli lähtuda vaid imec.start statistikast. Selle andmetel kaasati aastas keskmiselt 58,3 miljonit eurot kõigi programmi lõpetanud iduettevõtete poolt kokku, mis **ühe ettevõtte kohta teeb 1,9 miljonit eurot**.

Tasub mainida, et ühe ettevõtte kohta ühe aasta jooksul kaasatud raha oli kõige suurem kahe kiirendi puhul, mis olid täielikult või suuresti keskendunud süvatehnoloogiate riistvara arenduse või siirdelga (*tech-transfer*) - HAX (€16mln) ja Wyss Zurich (€31mln).

# 3. Ärikiirendite ülevaade

## 3.6. Programmide sisu kirjeldus

### Laborite, infrastruktuuri ja materjalide kasutamise võimalused

Peamise hüvena infrastruktuuri vallas pakutakse katsete läbiviimist koostööpartnerite juures. Näiteks HAX, kui riistvarale keskendunud süvatehnoloogia ärikiirendi, pakub ulatuslikke tootmisvõimalusi, kiiret iteratsiooni ja prototüüpide loomist, nagu käsitsi metalli valmistamine, CNC-töötlus, laser- ja veejoaga lõikamine. Tervisetehnoloogia valdkonnaga seotud kiirendite osalejatele pakutakse võimalust teha kliinilisi katseid. Lisaks pakutakse 3D printimist, ligipääsu biopangale ning kvaliteedijuhtimise ja -kontrolli materjalidele.

Mitu ülikoolidega seotud ärikiirendit mainisid ka innovatsioonipargile ligipääsu, kus on võimalik katsetada ja prototüüpida enda tooteid. Lisaks innovatsioonipargile oli populaarseks hüveks ka kontori- ja koostööpindade pakkumine. See võimaldab iduettevõtetal koos töötada produktiivses keskkonnas ning avatud kontori puhul luua ka koostöösuhteid teiste ettevõtjatega. Kontoripinnale ligipääsu võimaldati peamiselt programmi jooksul, kuid mõnel juhul said programmis osalejad kasutada seda hüve ka peale programmi lõppemist.

Lisaks mainis üks kiirendi ka sooduspakkumiste ja krediidi kasutamist nende koostööpartnerite juures (peamiselt oli tegemist erinevate tarkvara lahendustega).

### Intellektuaalomand

Intellektuaalomandi (edaspidi IO) teemad omavad süvatehnoloogia iduettevõtetes tähtsat rolli ning enamik ärikiirenditest toetab ettevõtteid selles vallas. Peamiselt pakutakse juhiseid ja ressursse, et aidata mõista IO põhitõdesid ja vorme.

Samuti pakutakse põhjalikku mentorlust IO teemadel - strateegia, tuvastamise, kaitsmise ja patenteerimisprotsessi kohta. Lisaks tagavad mõned kiirendid juurdepääs juriidilistele ressurssidele ja nõustamistele. IO teemadel korraldatakse ka töötubasid, vestluseid, koolituseid ja ekspertide sessioone, kus õpetatakse IO kaitset ja strateegia loomist, sh Euroopa regulatsiooni

### Ligipääs võrgustikule ja kapitalile

Ettevõtetele pakutakse igas kiirendis juurdepääsu investoritele, tööstuspartneritele ja potentsiaalsetele klientidele. Aktiivne match-making, et sobitada kokku õiged inimesed ja ressursid, tagamaks iduettevõtte edukus. Tihti viiakse iduettevõtted kokku just nende investorite ja partneritega, kes toetavad nende valdkondlike ja geograafilisi eesmärke. Samuti kasutavad kiirendid ära nende laiemat kogukonda, mis aitab uutele turgudele laieneda.

Rahvusvahelistumise puhul toob üks kiirendi välja, et neil on eraldi rahvusvahelistumise juht, kes on suuteline erinevatele turgudele laienemisel iduettevõtteid toetama erinevates aspektides.

Passiivsema lahendusena korraldatakse ka demo- ja investorpäevi ning pitch-üritusi, kus idufirmad saavad oma tooteid ja teenuseid tutvustada laiemale publikule, sealhulgas investoritele.

### Tiimi tugevdamine

Mentorid ja eksperdid saavad pakkuda teadmisi ja nõuandeid erinevate personaliküsimuste kohta, nagu talentide hankimine, meeskonna loomine, organisatsiooni struktuur ja töötajate juhtimine. Nad võivad anda juhiseid värbamise, ametijuhendite koostamise, intervjuude läbiviimise ja positiivse ettevõttekultuuri kujundamise parimate tavade kohta. Lisaks korraldavad mõned kiirendid meeskonna arendamise ja skaleerimise koolitusi.

Juhised ja ressursid juhtimisstruktuuride loomiseks, sh nõuandekogude moodustamiseks, aktsionäride lepingute loomiseks ja tõhusate otsustusprotsesside elluviimiseks.

Personaliteemadel lihtsaimaks ja populaarseimaks meetodiks on ärikiirendi poolt portfelli ettevõtete tööpakkumiste postitamine enda kodulehele või uudiskirja.

Pehme lahendusena pakub üks kiirendi ka meeskonnadünaamika juhti, kes keskendub ettevõtluse inimlikule aspektile ja pakub 1-1 heaoluseansse iduettevõtete meeskondadele.

### Mentorlus

Programmi käigus viiakse idufirmad kokku valdkonnaekspertidega nii teaduse kui ka äri poolelt. Teaduse poolelt on nendeks mainitud kiirendite lõikes näiteks mehhaanikainsenerid, elektriinsenerid, tööstusdisainerid ja akadeemilised ringkonnad. Ärimentoriteks võivad olla edukad juhid, ettevõtjad, investorid ja teenusepakkujad. Selline kombinatsioon toetab kiirendi kõiki aspekte - alates kvaliteetse tehinguvoo võimaldamisest, tippettevõtete meelitamisest kuni asjakohase mentorluse pakkumiseni

Enamasti on välja toodud, et mentorlus on individuaalne ja isiklik ning mentorid annavad iduettevõtetele tagasisidet vastavalt nende eesmärkide täitmisele. Mentorluse formaadiks võivad olla nii kõned, konsultatsioonid kui ka töötod. Praktiline - võimalus õppida kelleltki, kes on sama teekonna juba läbinud ja mõistab väljakutseid. Mentorlustundide varieeruvus on 60-110h vastavalt programmi pikkusele, mis tähendab 3-6h nädalas

Mõned programmid võimaldavad mentorlusega jätkata ka peale programmi läbimist.

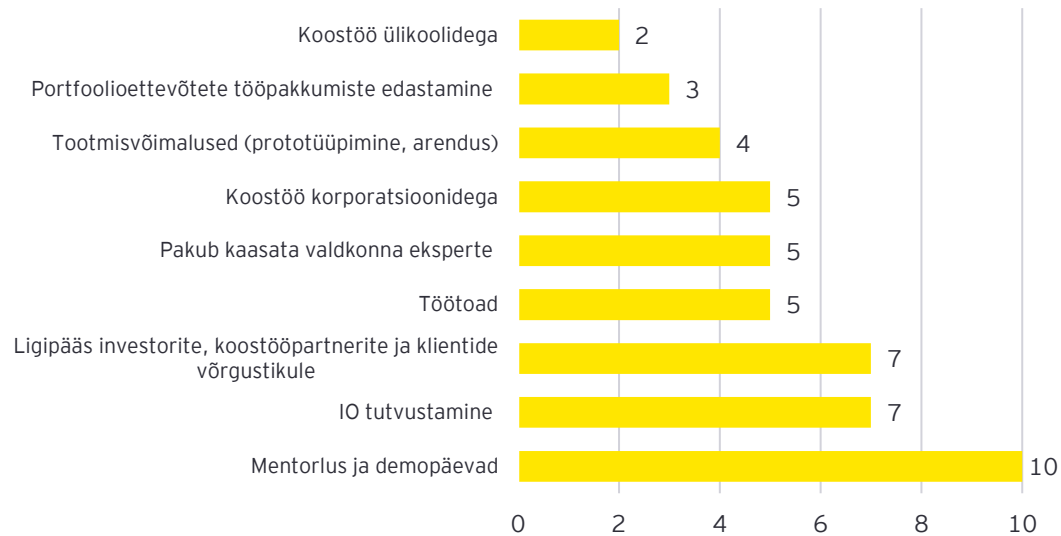
# 3. Ärikiirendite ülevaade

## 3.6. Programmide sisu kirjeldus

Ärikiirendite peamiseks eesmärgiks on aidata kaasa ettevõtete potentsiaalide realiseerimisele. Kõik valimis olevad kiirendid pakuvad ettevõttele mentorlust ning demopäevi, viimase kaudu on ettevõtetal võimalik esitleda oma tooteid või teenuseid ning meeskonda investorite ja ekspertide kogukondadele. Demopäevad on ka hea viis ärikiirenditel lisaraha teenimiseks, rakendades osalemistasusid kas esitlevatele ettevõtetele ja/või investoritele ning teistele valdkonnahuvilistele. Sarnaselt ärikiirendi programmidele, võidakse demopäevi korraldada nii füüsiliselt, virtuaalselt kui ka hübriidis.

Ärikiirendite jaoks on oluline harida iduettevõtteid ka intellektuaalomandi (IO) kaitsmise teemadel, mille jaoks korraldatakse töötubasid ja kaasatakse oma ala spetsialiste. Valimis pakub intellektuaalomandi alaseid teenuseid 7 erinevat kiirendit 10st, mis näitab selle teema olulisust selles valdkonnas.

Demopäevadel võrgustiku loomisele lisaks pakuvad 7 kiirendit veel lisaks eraldi ligipääsu investoritele, koostööpartneritele ja klientidele, pakkumaks neile mitmekülget tuge edu saavutamiseks. (Joonis 9)

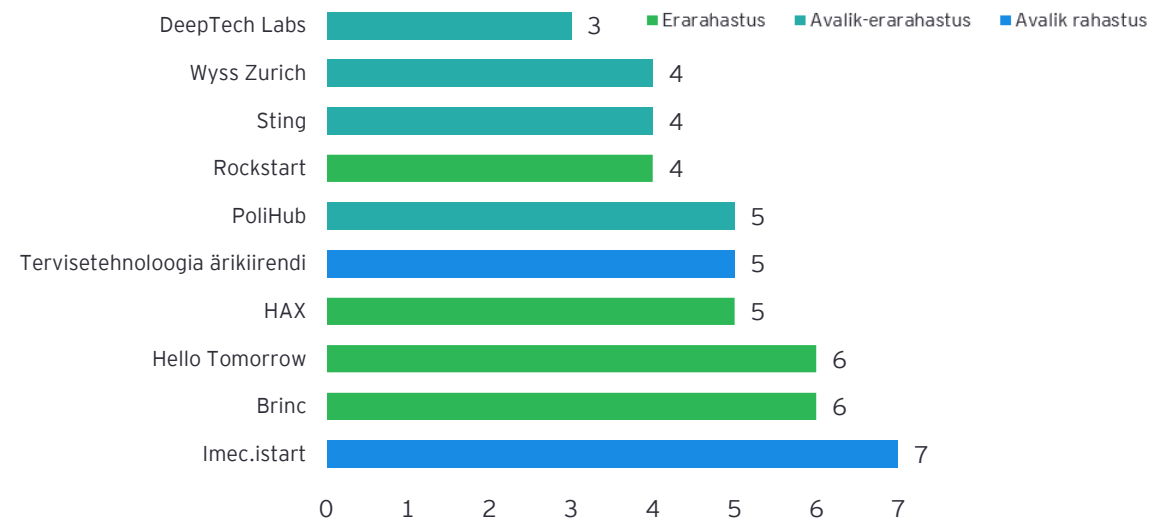


Joonis 9. Valimi ärikiirendite väärtuspakkumistes mainitud hüved (n=10).

Kiirenditelt oodatakse põhjalikku nõu, juhendamist ja tuge, kuid kiirendid erinevad enda pakutavate hüvede hulkaade poolst (vt täpsemalt ka Lisa 3).

Imec.istart on kiirenditest kõige laiaulatuslikum, mis pakub kokku seitset hüve: juurdepääsu mentorlusele, rahastusele, võrgustikele, sh teistele kiirenditele; portfoolioettevõtete töökuulutuste edastamist; tasuta kontoriruumi; meeskonna arendamist; koostöid korporatsioonidega; demopäeva; töötubasid erinevatel teemadel.

Keskmiselt pakuvad erarahastusega kiirendid 5,75 hüve, avaliku rahastusega 6 hüve ja kombineeritud rahastusega kiirendid 3,75 hüve kiirendi kohta (Joonis 10). Avaliku rahastuse puhul on tavaliselt ligipääs tagatud erinevatesse avaliku sektori poolt rahastatud innovatsiooniparkidesse või ülikoolide infrastruktuuridesse, mis annab neile eelise teiste rahastusmudelite ees. Erarahastusega kiirendid pakuvad tavaliselt tavalistele hüvedele ka enda koostööpartnerite hüvesid, näiteks HAX pakub AWSi ja Google krediiti, mida ettevõtted saavad teenusepakkujate juures kasutada.



Joonis 10. Väärtuspakkumistes mainitud hüvede arv kiirendi kohta





Süvatehnoloogia  
ärikiirendite  
analüüs

## 4.1. Edu kriitilised elemendid

### Millised ühised omadused mängivad ärikiirendite edu saavutamisel kesket rolli?

- ▶ Ärikiirendite edu saavutamisel mängivad kesket rolli mitmed ühised omadused, eriti süvatehnoloogia ärikiirendite kontekstis. Esiteks on oluline **juhtimine** ja **juhendamine**, mis aitab iduettevõtetel arendada ja viia turule uuenduslikke tehnoloogilisi lahendusi. Teiseks on määrava tähtsusega **ressursid**, mis hõlmavad nii rahalist tuge kui ka juurdepääsu laboratooriumidele ja teadlaste võrgustikele, toetades seeläbi süvatehnoloogia valdkonna keerukate väljakutsetega tegelevaid ettevõtteid.
- ▶ Juurdepääs laiadele **professionaalsetele võrgustikele** ja **strateegilised partnerlused** mängivad samuti olulist rolli, luues ettevõtetele võimaluse jagada teadmisi, kogemusi ning saada toetust ja ärisidemeid. Need omadused aitavad tagada, et ärikiirendid ei paku mitte ainult finantsvahendeid, vaid ka vajalikku intellektuaalset ja struktuurilist tuge, et iduettevõtted saaksid edukalt turule tuua oma süvatehnoloogia lahendusi.

### Millised on konkreetseid mõõdikuid ja/või näitajad, mida ärikiirendid kasutavad oma programmides osalevate iduettevõtete edenemise kvantifitseerimiseks ja jälgimiseks?

Ärikiirendid kasutavad mitmeid mõõdikuid ja näitajaid, et kvantifitseerida ja jälgida oma programmides osalevate iduettevõtete edenemist. Mõned olulised mõõdikud hõlmavad järgmist:

- ▶ **Tehnoloogiavalmidustase:** Hinnatakse, kui valmis on ettevõtte oma tehnoloogilise lahenduse turule toomiseks. See võib hõlmata näiteks toote prototüüpimist ja testimist.
- ▶ **Tiimi valmisolek:** Kvaliteetse meeskonna olemasolu ja selle võimekuse hindamine, veendumaks turule sisenemise valmiduses. Tiimi puhul vaadatakse üldiselt, et vähemalt üks tiimiliige oleks süvatehnoloogia ekspert, kes tegeleb tehnoloogia arendamisega ning üks tiimiliige oleks äriilise suunitlusega ekspert, kes tegeleks äriarenduse aspektidega. Lisaks jälgitakse ka meeskonna tausta - kas nad on varasemalt tegeleenud ettevõtlusega, milline on nende karjäär olnud, jne.
- ▶ **Intellektuaalomandi potentsiaal:** Ettevõtte loodava väärtuse mõõtmine intellektuaalomandi kaudu, näiteks patentide, kaubamärkide või muude oluliste õiguste.
- ▶ **Ärimudeli elujõulisus:** Ettevõtte ärimudeli analüüs, et mõista selle ellujäämise tõenäosust ja potentsiaali tulevikus kasumit teenida ning kapitali kaasata.
- ▶ **Loodud töökohtade arv:** Ettevõtete loodud töökohtade arv pärast kiirendiprogrammi läbimist. Oluline on, et ettevõtted panustaksid kohaliku tööhõive edendamisse, luues uusi töökohti piirkonnas, kus nad tegutsevad. See näitaja võimaldab hinnata ärikiirendi positiivset mõju kohalikule majandusele ja ühiskonnale, edendades tööhõivet ja majanduskasvu.
- ▶ Lisaks võivad ärikiirendid jälgida iduettevõtete edenemist ka **rahaliste näitajate kaudu**, näiteks kodulehtedel avaldatud informatsiooni kaudu, kui palju on ettevõtted programmi läbimise järel kokku raha kaasanud. See annab võimaluse hinnata kiirendi programmi tõelist mõju ettevõtete arengule ja rahastamisele.

## 4.1. Edu kriitilised elemendid

### Millised on kriitilised ökosüsteemi elemendid ärikiirendite edu saavutamiseks? Milliseid globaalseid võimalusi pakuvad ärikiirendid iduettevõtetele?

Kriitilised ökosüsteemi elemendid ärikiirendite edu saavutamiseks hõlmavad mitmeid võtmevaldkondi:

- ▶ **Infrastruktuur:** Tugev tehnoloogiline- ja äriinfrastruktuur on ärikiirendite jaoks oluline. Tavaliselt hõlmab see ligipääsu laboratooriumidele, innovatsiooniparkidele, tööruumidele, tehnoloogilistele ressurssidele ja muudele füüsilistele vahenditele, mis aitavad iduettevõtetel arendada ja katsetada oma tooteid.
- ▶ **Võrgustik:** Ärikiirendite edukus sõltub suures osas nende suutlikkusest sõlmida kokkuleppeid rahvusvaheliste ekspertidega. See hõlmab nii mentorlussuhteid kogenud ettevõtjate ja ekspertidega (vt täpsemalt lk20) kui ka koostöövõimalusi teiste iduettevõtetega. Tugev võrgustik aitab iduettevõtetel saada vajalikku tuge, nõuandeid ja võimalusi.
- ▶ **Investorid:** Finantsiline tugi on kriitilise tähtsusega ärikiirendite eduks. Investorid, sealhulgas riskikapitalistid ja ingelinvestorid, pakuvad iduettevõtetele vajalikku kapitali nende arenguks ja turule sisenemiseks.
- ▶ **Teadmised:** Teadmiste pagas, sealhulgas teadlaste, ekspertide ja kogenud mentorite panus, on ärikiirendite jaoks võtmetähtsusega. See aitab iduettevõtetel lahendada tehnilisi väljakutseid, paremini mõista turu vajadusi ning luua jätkusuutlikke ärimudeleid.
- ▶ **Koostöö teiste kiirenditega:** Ärikiirendite edu saavutamiseks on oluline luua tihedad sidemed teiste kiirenditega nii kohalikul kui ka rahvusvahelisel tasandil. Selline koostöö võimaldab infot vahetada, ressursse ühendada ja loob soodsa keskkonna iduettevõtetele, kus erinevate kiirendite kogemused ja teadmised täiendavad üksteist. Koostöö teiste kiirenditega laiendab võrgustikku, avab uusi võimalusi investeringuteks ning võimaldab luua tõhusaid mentorlussuhteid, toetades seeläbi ärikiirendite ja osalevate iduettevõtete kasvu.

Globaalselt pakuvad ärikiirendid iduettevõtetele mitmeid võimalusi:

- ▶ **Rahvusvahelised turud:** Ärikiirendid võimaldavad iduettevõtetel kiiremini laieneda ja siseneda uutele rahvusvahelistele turgudele, pakkudes neile vajalikku tuge ja võrgustikku.
- ▶ **Rahvusvaheline investorite ligipääs:** Ärikiirendite kaudu saavad iduettevõtted ligipääsu rahvusvahelistele investoritele, suurendades seeläbi oma kapitali kaasamise võimalusi.
- ▶ **Globaalsed koostöövõimalused:** Võimalus koostööks teiste rahvusvaheliste iduettevõtetega ja ettevõtjatega loob uusi ärivõimalusi ning võimaldab ideede ja kogemuste vahetust.

## 4.1. Edu kriitilised elemendid

### Kuidas on ärikiirendite mentorlus korraldatud? Millist rolli mängib valdkonna spetsiifiliste teadmiste ja asjatundlikkuse kaasamine kiirendite tulemuslikkuse saavutamises?

- ▶ Üldiselt on süvatehnoloogiaettevõtete puhul oluline pakkuda kahte sorti mentorlust - **teadus-** ja **äripõhist**. Mentorlust pakutakse erinevates formaatides, nagu näiteks töötubadena, virtuaalsete kõnedena või 1:1 kohtumistena.
- ▶ **Teaduspõhine mentorlus** puudutab tavaliselt prototüüpimise, teadusarenduse ja tootmisdisainiga, kaasates erinevaid valdkonnaeksperte, sh näiteks erinevaid insenere. **Äriline mentorlus** puudutab üldiselt strateegia, klientide kaasamise, müügi, turunduse, jmt teemasid. Lisaks aitavad mentorid jälgida iduettevõtte arengut erinevate tööriistadega ning saavutada eesmärged. Ärilit poolt aitavad arendada tavaliselt riskikapitalistid, investorid, edukad juhid ja ettevõtjad. Lisaks ärilistele nõuannetele võimaldavad nad ka ligipääsu enda võrgustikele, võimaldades veelgi laiemaid ekspertteadmiseid ja potentsiaalseid investoreid.
- ▶ Mentorlus võib olla kujundatud nii **konsultatsioonina** kui ka **isikliku juhendamisenä** ning kokkupuude mentoritega varieerub üldiselt **iganädalaste** ning **igapäevaste** kohtumiste näol. Mentorlust pakutakse mõnel juhul ka viilistasprogrammi alusel, et aidata kiirendi poolt investeeritud ettevõtetel edasi areneda. Samuti kaasatakse kiirendit lõpetanud iduettevõtete esindajaid järgmiste programmide mentoriks. See aitab uutel osalejatel suhestuda kellegagi, kes on sama teekonna läbinud ja mõistab võimalikke väljakutseid, ning mõjub inspireerivalt.

### Millised on ärikiirendite partnerlussuhted suurettevõtetega ja kuidas kasutatakse seda iduettevõtete kasuks? Milline on suurettevõtete roll rahastamise, juhendamise, turgudele juurdepääsu ja tehnoloogia pakkumise osas?

- ▶ Suurettevõtetel on erinevaid rolle ärikiirendites, kuid nende kaasamine on kindlasti oluline. Esiteks saavad iduettevõtted käia nende juures prototüüpimas ja enda ideesid valideerimas. Mõned analüüsitud kiirenditest olid fookuseeritud just korporatsioonide probleemide lahendamise ja sobiva lahenduse korral otab suurkorporatsioon iduettevõtte idee või palkab iduettevõtte meeskonna enda firmasse tööle seda mõtet edasi arendama.
- ▶ Suurettevõtted võivad olla seotud ka iduettevõtete **mentorlusega**, jagades oma kogemusi ja teadmisi. Samuti võivad nad pakkuda juurdepääsu oma **võrgustikule**, aidates iduettevõtetel leida uusi kliente, partnereid ja investoreid.
- ▶ Kiirendiprogrammi kaasatud korporatsioonid võivad lisaks ka otse või kaudselt rahastada iduettevõtteid, luues seeläbi lisa rahastamisvõimalusi kiirendi programmis osalevatele ettevõtetele.

## 4.1. Edu kriitilised elemendid

### Millised on ärikiirendite rahastusallikad ja kuidas mõjutab rahastusallikas ärikiirendi jätkusuutlikku toimimist?

Rahastusallikate osas on ärikiirendite puhul märgata suuri erinevusi, mis mõjutab nende jätkusuutlikkust.

- ▶ **Erakapitalipõhine rahastus**, sealhulgas riskikapital, erasektori investeeringud ja äriinglite panused, võimaldab kiirenditel olla paindlikum, kuna erakapitali investeeringud on sageli suuremad ja toetavad kiiremat arengut. See võimaldab kiirenditel keskenduda spetsiifilistele valdkondadele, pakkudes intensiivset mentorlust ja ressursse, et toetada osalevate ettevõtete kiiret kasvu. Tavaliselt on sellise rahastusallikaga kiirendites madalam vastuvõtuprotsent ning programmid on üldiselt ka lühema kestvusega. Tavaliseks mudeliks on teenuse ja investeeringu pakkumine. Investeeringu puhul on tingimustekst tavaliselt osalus, leping tulevikus osaluse omandamiseks või *advisory shares*.
- ▶ **Avaliku sektori rahastus**, näiteks valitsuse poolt pakutav toetus, annab kiirenditele stabiilsema rahastusallika, kuid võib kaasas käia teatud piirangutega. Avaliku sektori rahastusel on sageli konkreetsemad eesmärgid ja mõõdikud ning selle haldamine võib olla bürokraatlikum. Samas võimaldab avaliku sektori toetus kiirenditel osaleda suuremates algatustes ja panustada lahendustesse, mis toovad kaasa laiemaid ühiskondlikke kasusid. Tavaliseks mudeliks on teenuse ja toetuse pakkumine, kuid mõnel puhul pakutakse viimase asemel, või lisaks, ka investeeringu võimalust. Investeeringu puhul on tingimusteks tavaliselt osalus ja mitterahaline tugi või on tegemist toetusega, ehk osalust ei võeta.
- ▶ Mõlema rahastusmudeli hüvede ärakasutamiseks võib ärikiirendi kasutada ka **mõlema rahastusallika kombinatsiooni**. See võimaldab tasakaalustada erakapitali kiirust ja paindlikkust avaliku sektori stabiilsuse ja lisaväärtusega. Kombineerides erakapitali ja avaliku sektori toetust, saavad kiirendid pakkuda laiapõhjalisi teenuseid, mis toetavad nii ettevõtete arengut kui ka ühiskondlikke eesmärgi. Tavaliseks toimimismudeliks selle rahastusmudeli puhul on eelneva kahe kombinatsioon.

### Millised on ärikiirendite ärimudelid?

- ▶ **Osaluste omandamine:** Ärikiirendid võtavad osaluse programmis osalevates iduettevõtetes vastutasuks pakutava toe, mentorluse jmt eest. Selle eeliseks on ärikiirendi väärtuse suurenemine koos ettevõtete kasvuga. Lisaks on see tõenäoliselt kõige suurema kasumlikkusega ärimudel. Osaluste omandamiseks kasutatakse tavaliselt erainvestorite raha, mis tõstetakse ärikiirendi jaoks loodud fondi. Sellesse fondi investeerivad mitmesugused investorid, näiteks äriinglid, riski- ja erakapitalifondid, kelle panus annab mitmekesise rahastusallika ja suurendab programmi finantsilist vastupidavust.
- ▶ **Tasu kiirendiprogrammis osalemise eest:** Osalevad iduettevõtted maksavad ärikiirendile tasu programmis osalemise eest. See võib hõlmata kooolitust, mentorluse saamist, ressursside kasutamist ja muud toetust. Osalustasu tagab ärikiirendile kindla sissetuleku, mis võib katta programmiga kaasnevaid kulusid.
- ▶ **Partnerlus ettevõtetega:** Ärikiirendid sõlmivad sponsorlus- või partnerlussuhteid ettevõtetega, kellel on huvi investeerida või koostööd teha kiirendis osalevate iduettevõtetega. Selline partnerlus avab uusi rahastamisvõimalusi ja laiendada kiirendi võrgustikku.
- ▶ **Partnerlus avaliku sektoriga:** Ärikiirendid loovad koostöösidemeid avaliku sektoriga, nagu valitsusasutused või teadusinstituutsioonid, et toetada innovatsiooni, majanduse arengut ning luua positiivseid muutuseid ühiskonnas. Partnerlus avaliku sektoriga võib tuua kaasa täiendavaid ressursse, rahastamisvõimalusi ja regulatiivset tuge.
- ▶ **Demopäevadelt tulu teenimine:** Ärikiirendid korraldavad demopäevi, kus osalevad iduettevõtted esitlevad oma tooteid ja teenuseid investoritele. Ärikiirendi võib teenida tulu osalevate ettevõtete esitlusõiguste müügist või osalemistasudest. Teenitud tulu võib lisaks programmi rahastamisele suurendada ärikiirendi nähtavust ja ligipääsu investoritele.
- ▶ **Edukal ärikiirendil on kaetud kõik eelnevalt mainitud rahastusallikad, et tagada selle jätkusuutlik toimimine ning suurim väärtus osalevatele iduettevõtetele.**
- ▶ **Teenitud tulu võidakse kasutada hiljem parimatesse ettevõtetesse investeeringute tegemiseks või opereerimiskulude katmiseks.**

## 4.2. Vilistlasprogramm

### Millised on ärikiirendite strateegiaid vilistlasvõrgustiku ehitamisel ja tugevdamisel?

- ▶ **Regulaarsed üritused ja võrgustumisplatvormid:** Korraldades regulaarseid sündmusi, näiteks vilistlaste kokkutulekuid, võrgustumisõhtuid või tehnoloogiakonverentse, saab ärikiirendi luua võimalusi vilistlaste omavaheliseks suhtlemiseks ja koostööks.
- ▶ **Vilistlaste mentorlusprogrammid:** Pakkudes võimalusi vilistlastele saada mentoriteks uutele osalevatele ettevõtetele, saab ärikiirendi luua kasuliku kahepoolse suhte, kus nii mentorluse pakkuja ja saaja saavad vastastikku õppida ja kogemusi vahetada.
- ▶ **Online platvormid ja suhtluskanalid:** Ärikiirendid võivad luua spetsiaalseid online platvorme või suhtluskanaleid, kus vilistlased saavad jagada kogemusi, pakkuda nõuandeid ning olla kursis kiirendis osalevate ettevõtete arengutega.
- ▶ **Eripakkumised ja soodustused:** Pakkudes vilistlastele eripakkumisi, näiteks soodustusi kiirendiprogrammi osalustasudele, saab ärikiirendi julgustada vilistlasi jääma aktiivseks osaks ühendusest. Lisaks võivad eripakkumised hõlmata ka soodustusi kiirendi koostööpartnerite juures.
- ▶ **Vilistlaste edu kajastamine:** Tutvustades vilistlaste edulugusid ja nende saavutusi, võib ärikiirendi innustada uusi osalejaid ja samal ajal luua tugeva brändi, mis meelitab vilistlasi tagasi. Edu kajastamine võib toimuda nii uudiskirja kui ka veebilehel informatsiooni jagamisega.

### Millist ärikiirendi järgset tuge, juurdepääsu rahastamisele, jätkuvat juhendamist vmt pakutakse?

- ▶ **Vilistlasprogramm:** Soodustades vilistlaste liitumist spetsiaalsetesse programmidesse, kus pakutakse jätkuvat tuge, võimaldatakse neil saada juurdepääsu vajalikele ressurssidele ja teenustele.
  - ▶ **Juurdepääs rahastamisele:** Ärikiirendid võivad pakkuda vilistlastele võimalusi rahastamiseks, kasutades näiteks omavahendeid või ühendades neid erinevate investoritega.
  - ▶ **Jätkuv kooolitus ja arendamine:** Korraldades regulaarseid kooolitusi, töötubasid või seminare, võib ärikiirendi pakkuda vilistlastele võimalusi oma teadmisi täiendada ja püsida trendidega kursis.
  - ▶ **Ühendamine mentorlusega:** Jätkuv mentorlusprogramm on tõhus vahend, aitamaks vilistlastel navigeerida ettevõtlusmaastikul, pakkuda nõu ja suuniseid nende arenguplaanidele.
- Nimetatud tuge pakutakse peamiselt vajaduspõhiselt. Küll aga tasub arvestada, et sellise toe pakumine on nende kiirendite endi huvides, kes võtavad osaluse iduettevõtetes ning kelle eesmärgiks on kasumit teenida.

### Mis motiveerib vilistlasi ja kuidas kaasatakse neid vilistlasprogrammi?

- ▶ **Edukate vilistlaste tunnustamine:** Tunnustades ja esile tõstes vilistlaste saavutusi, saab ärikiirendi luua positiivse keskkonna, mis motiveerib uusi iduettevõtteid osalema kiirendis ja nende vilistlasprogrammis.
- ▶ **Erivõimalused ja privileegid:** Pakkudes vilistlastele eksklusiivseid võimalusi, nagu kiirendiprogrammi täiendkooolitused või juurdepääs valdkondlikele üritustele, saab ärikiirendi suurendada nende osalust ja kaasatust.
- ▶ **Aktiivne suhtlus ja tagasiside:** Pidev suhtlus vilistlastega, küsitlused, tagasiside kogumine ja nende arvamuste väärtustamine aitavad luua tugeva ühenduse ning hoida vilistlasi kaasatuna ja motiveerituna.
- ▶ **Võimalus ise panustada:** Ärikiirendid saavad julgustada vilistlasi osalema mentorlusprogrammides, jagama oma teadmisi ja kogemusi, mis loob vastastikuse kasu ja suurendab nende sidet kiirendiga.
- ▶ **Mitteformaalne võrgustamine:** Lisaks kõigele eelnevale pakuvad mõned kiirendid võimalusi vabas õhkkonnas aja veetmiseks, näiteks grilliõhtutel, kus samameelsed ettevõtjad saavad koos meeldivalt aega veeta.



Aruande valmimisse panustasid:

Helina Meier

E-mail: [helina.meier@ee.ey.com](mailto:helina.meier@ee.ey.com)

Raivo Ruusalepp

E-mail: [raivo.ruusalepp@ee.ey.com](mailto:raivo.ruusalepp@ee.ey.com)

# Lisa 1

Süvatehnoloogia ärikiirendite  
võrdluskriteeriumid



# Võrdluskriteeriumid

Kiirendit kirjeldavad kriteeriumid
Rahvusvaheline/regionaalne suunitlus, sh millis(t)es riigis/(riikides) toimub?
Kust tuleb dealflow? (rahvusvaheline/regioon/konkreetne riik)
Millisele turule suunatakse/aidatakse kliente leida?
Millal kiirendi alustas? (aasta)
Kui kaua kestab kiirendi programm?
Mitu programmi/cohorti aastas?
Mis elementidest programm koosneb?
Millisele süvatehnoloogia valdkonnale spetsialiseeritud (kui üldse)?
Kitsam suunitlus riistvara/tarkvara ettevõtete osas?
Kas toimub füüsiliselt, hübriidina või veebis?
Kui palju tiimid viibivad koos?
Laborite/infrastruktuuri/materjalide kasutamise võimalus
Koolitused/Koostöö korporatsioonidega
Mentorlus
IO teemad
Ligipääs võrgustikule ja kapitalile
Investeering, mida kiirendi teeb ettevõttesse? (summa ja tingimused)
Avalik/era/avalik-erarahastus
HR ja governance
Programmi vastuvõtu protsent
Kiirendit läbinud ettevõtete arv aastas
Lõpetanud kiirendite arv kokku

Kiirendi nõuded osalevatele ettevõtetele
Millises faasis ettevõtetele suunatud (MVP, PoC, TRL, IRL)?
Kas peavad olema registreeritud ettevõtted?
IO ja/või patendi olemasolu on vaja?
Kas on vaja proof of concept olemasolu?
Osalustasu ettevõtetele
Kuidas tagatakse tiimide pühendumus? Kuidas nad peavad panustama? Mida neilt oodatakse programmis osalemisel?

Tulemused peale kiirendi läbimist
Kiirendi läbinud ettevõtte poolt hiljem kaasatud kapitali maht/ligipääsetavus kapitalile (summa kokku)
Kas kiirendi ise investeerib ettevõttesse, kes selle lõpetavad?
Alumni programm?
Mitu exitit?

# Lisa 2

Süvatehnoloogia ärikiirendite  
kokkuvõtted

# Süvatehnoloogia ärikiirendite kokkuvõtted

---

## Erarahastus

1. Brinc
2. HAX
3. Hello Tomorrow
4. Rockstart

## Avalik-erarahastus

5. Wyss Zurich
6. Sting
7. PoliHub
8. DeepTech Labs

## Avalik rahastus

9. Imec.istart
10. Tervise Teaduskiirendi

Alustas aastal

2014

Programm kestab

3 kuud

Toimub

Veebis,  
hübrid

Rahastus

Era-  
rahastus

Millises faasis ettevõtetele suunatud?

Olenevalt programmist - MVP, TRL4+,  
market-ready, töötav prototüüp,  
Series A

- ▶ Enamik kiirendiprogramme on **rahvusvahelised**, mõned suunatud konkreetsetelt Singapuri, Hiina, Saudi-Araabia või India turule. Peakontor asub Hong-Kongis.
- ▶ Enamik programme on suunatud **rahvusvahelistele ettevõtetele**, mõned suunatud APAC regiooni või Singapuri ettevõtetele.
- ▶ Ettevõtteid aidatakse **rahvusvahelistele turgudele**, mõni programm APAC regiooni või konkreetsetelt Singapuri või Hiinasse

- ▶ Erinevad programmid: **Food Technology** (Brinc X Enterprise Singapore), **Carbon Removal, India Blockchain & NFT** (Animoca Brands), **Health Innovation, APAC Climate Tech, Decentralized Health, Supply Chain & Logistics** (Oxagon X McLaren), **AgriFood, Artificial Intelligence**
- ▶ Programmid koosnevad: Struktureeritud õppekava, mentorlus, juurdepääs valdkonna ekspertidele ja võrgustike loomise võimalused. Programmidesse vastu võetud idufirmad saavad juhiseid ja tuge, et aidata neil täiustada oma ärimudeleid, arendada tooteid või teenuseid ning laiendada oma tegevust.

▶ Mitu lendu  
aastas?  
**Aastaringne  
vastuvõtt** või  
**2-3 lendu  
aastas**,  
vastavalt  
programmidele.

- ▶ Riistvara või tarkvara ettevõtetele?

**Mõlemad**

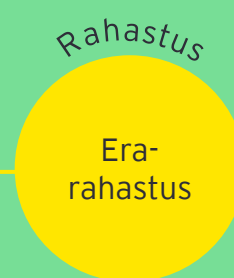
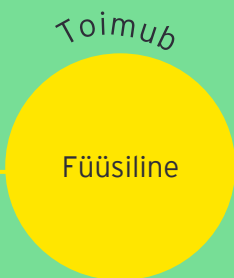
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv kokku: **1000-2000**
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv aastas: **300**
- ▶ Vastuvõtu protsent: **5%**

- ▶ Osalustasu ettevõtetele:

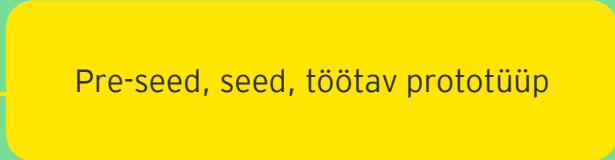
**€32 000**

- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse: **2% advisory shares** (+ blockchain lahenduste puhul 2% of total token supply), **mõned programmid ilma osaluseta**
- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse peale programmi läbimist: **€91k/136k/182k** vastavalt programmidele

- ▶ Infrastruktuuri kasutamise võimalus: Hübridprogrammides on võimalik **koostööpartnerite juures läbi viia katseid**.
- ▶ Ligipääs võrgustikule ja kapitalile: Alustavatele ettevõtetele pakutakse juurdepääsu ulatuslikule investorite, tööstuspartnerite ja potentsiaalsete klientide võrgustikule. Korraldatakse ka **demopäevi**.
- ▶ Alumni programm: Brinci vilistlastena võivad idufirmad oodata jätkuvat juurdepääsu Brinci võrgustikule ja kogukonnale, kuhu kuuluvad mentorid, valdkonnaekspertid ja kaasettevõtjad.



Millises faasis ettevõtetele suunatud?



- ▶ HAX kiirendi asukohad on Newark, Shezhen, Pune, Tokyo ning peakontor asub San Franciscos.
- ▶ Kiirendi on suunatud **rahvusvahelistele ettevõtetele**.
- ▶ Ettevõtteid aidatakse **rahvusvahelistele turgudele**.

- ▶ Erinevad valdkonnad: **Climate tech, health, robotics, biomanufacturing, IoT, AI, industrial sustainability, neurotech**
- ▶ Programmid koosnevad: Tugi erinevates valdkondades erialaekspertidelt: inseneeria, tööstusdisain, allhankimine, loomingulisus, äriarendus, raha kaasamine ja strateegia.

▶ Mitu lendu aastas?

**Aastaringne vastuvõtt** või **2-3 tiimi** iga kuu

▶ Riistvara või tarkvara ettevõtetele?

**Riistvara**

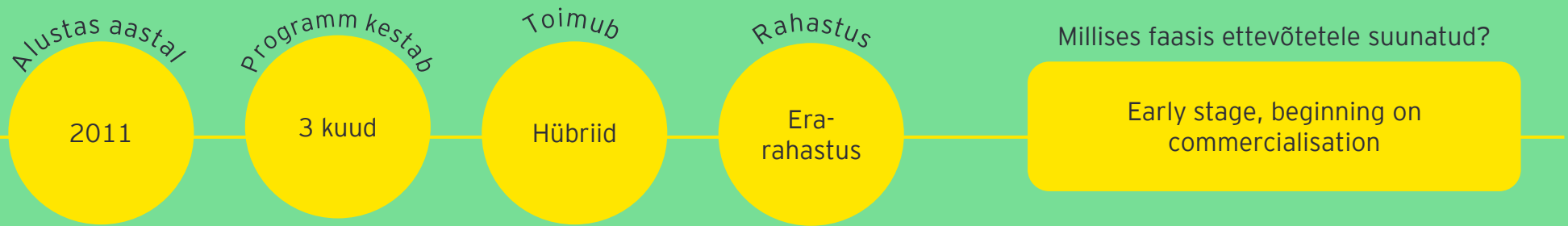
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv kokku: **257**
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv aastas: **35**
- ▶ Vastuvõtu protsent: **5%**

- ▶ Osalustasu ettevõtetele:

**Ei ole mainitud**

- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse: **€227k**, (osaluse % räägitakse hiljem läbi), millest €136k raha kätte, €91k mitterahaline tugi
- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse peale programmi läbimist: Järelfinantseerimine kuni **€4.5 miljonit** (kuni Series C)

- ▶ Infrastruktuuri kasutamise võimalus: HAX pakub ulatuslikke **tootmisvõimalusi, kiiret iteratsiooni ja prototüüpide loomist**, nagu käsitsi metalli valmistamine, CNC-töötlus, laser- ja veejoaga lõikamine.
- ▶ Ligipääs võrgustikule ja kapitalile: HAX partnerite hulka kuuluvad peamiselt sihtkapitalid, sihtasutused, family offices, varahaldusplatvormid, fondide ja ettevõtete fondid
- ▶ Alumni programm: **Tugi kuni series A tõstmiseni. Tasuta infrastruktuuri kasutamine** (Newarkis ja Shenzhenis) tootmiseks, teadus- ja arendustegevuseks. Ligipääs sisemisele Slacki kanalile, asutajaportaalile ja wikile



- ▶ Hello Tomorrow ärikiirendi peakontor asub Prantsusmaal, tegutsetakse veel Türgis, Jaapanis, Singapuris, Hiinas ja Ungaris.
- ▶ Kiirendi on suunatud rahvusvahelistele ettevõtetele.
- ▶ Ettevõtteid aidatakse rahvusvahelistele turgudele.

- ▶ Erinevad valdkonnad: Biotech, deeptech, AI, data analytics
- ▶ Programmid koosnevad: Raha kaasamise võimalused ja toetus, võimalik partnerlus korporatsioonidega, strateegiline juhendamine äri- ja finantsmudeli, turustrateegia ja brandingi teemal. Mentorlus ja tehnoloogiline juhendamine, intellektuaalne omand ja regulatsioonid. Coaching, üks-ühele kohtumised ja kontoritunnid, interaktiivsed töötoad, peer-to-peer õppesessioonid. Industrial Biotech Closing Event investorite ja valdkonna ekspertidega.

▶ Mitu lendu aastas?  
**Aastaringne vastuvõtt** või **1 lend aastas**, vastavalt programmile.

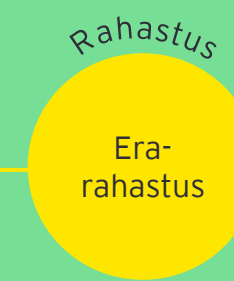
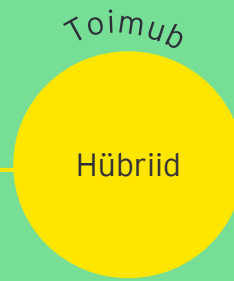
▶ Riistvara või tarkvara ettevõtetele?  
**Mõlemad**

- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv kokku: **+2500**
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv aastas: **14**
- ▶ Vastuvõtu protsent: **18%**

▶ Osalustasu ettevõtetele:  
**€3 000**

- ▶ Kiirendi investeering ettevõttesse: Osalusevaba abi
- ▶ Kiirendi investeering ettevõttesse peale programmi läbimist: Kiirendi ei tee investeeringuid ettevõttesse peale selle lõpetamist, vaid viib investoritega kokku

- ▶ Infrastruktuuri kasutamise võimalus:
- ▶ Ligipääs võrgustikule ja kapitalile: Juurdepääs **rahvusvahelisele kapitalifondide ja valdkonna juhtide võrgustikule** läbi üks-ühele kohtumiste ja kohandatud mentorluse.
- ▶ Alumni programm: Ei ole mainitud



Millises faasis ettevõtetele suunatud?

MVP, ideaalis teinud piloote ja omama kliente või kasutajaid

- ▶ Rockstart ärikiirendi opereerib Hollandis, Taanis ja Kolumbias.
- ▶ Kiirendi on suunatud **rahvusvahelise päritoluga ettevõtetele**.
- ▶ Ettevõtteid aidatakse **rahvusvahelistele turgudele**.

- ▶ Erinevad valdkonnad: energy, agrifood and emerging technologies (industry 4.0, smart cities, digital health, data privacy & security)
- ▶ Programmid koosnevad: Kuus deep dive'i, intensiivset töötubade nädalat: üks-ühele ekspertseansid, juhendamissessioonid, peer-to-peer sessioonid, üritused ja palju muud. Kõik need nädalad on keskendunud konkreetsele ettevõtte valdkonnale, nagu turundus ja kommunikatsioon, raha kaasamine või müügipakkumine, et anda juurdepääs tööriistadele, inimestele ja võimalustele tugeva ja skaleeritava ettevõtte loomiseks.

▶ Mitu lendu aastas?

**2 lendu aastas**

▶ Riistvara või tarkvara ettevõtetele?

**Mõlemad**

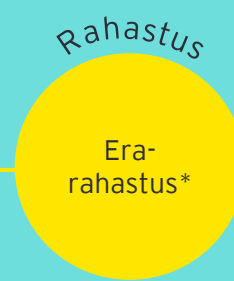
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv kokku: **310**
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv aastas: **25**

▶ Osalustasu ettevõtetele:

**€65 000**

- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse: SAFE - Simple agreement for future equity (6%).
- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse peale programmi läbimist: Järelinvesteeringud kuni **€2 mln (Series B)**

- ▶ Infrastruktuuri kasutamise võimalus: Ei ole mainitud
- ▶ Ligipääs võrgustikule ja kapitalile: Ligipääs **+200 investorile, +30 äripartnerile**
- ▶ Alumni programm: Programmi lõppedes saab osalejast Rockstardi portfelli ettevõtte. Läbinu jääb osaks **310 idufirmast koosnevast kogukonnast ja jätkuv juurdepääs veebiüritustele** (investoriüritused, ettevõtteüritused jne), erinevatele soodustustele, mentorite toele ning osalemisele turundus- ja kommunikatsioonikampaaniates. Edasine tugi ka investeerimisel, kuna kaasinvesteeringud algusest kuni B-sarjani.



Millises faasis ettevõtetele suunatud?  
Funktsioneeriv prototüüp. Ettevõtted, kes seisavad silmitsi surmaoruga.

- ▶ Wyss Zurich kiirendi asub Šveitsis.
- ▶ Kiirendi on suunatud **ETH Zurich ja University of Zurich** päritoluga ettevõtetele.
- ▶ Ettevõtteid aidatakse **Šveitsi ja rahvusvahelistele** turgudele.

- ▶ Erinevad valdkonnad: Regenerative medicine, robotics, and medical devices/bionics technologies
- ▶ Programmid koosnevad: Programmid erinevad valdkonnapõhiselt, aga peamiselt on tegemist kõrgtasemelise tootearendusega ning perioodi lõpus peaksid tooted üle minema kliinilisele valideerimisele ja/või saama Šveitsi või ELi müügiloa. Iga aasta toimub Wyss Zurich üritus, kus tutvustatakse programmi tegemisi ning praeguste ja alumnide ettevõtteid.

▶ Mitu lendu  
aastas?

**Aastaringne  
vastuvõtt**

▶ Riistvara või  
tarkvara  
ettevõtetele?

**Mõlemad**

- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv kokku: **15**
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv aastas: **1-2**
- ▶ Vastuvõtu protsent: **14%**

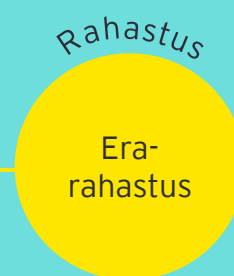
▶ Osalustasu  
ettevõtetele:

**Tasuta**

- ▶ Kiirendi investeering ettevõttesse: €1.55mln programmi jooksul. Vastutasuks umbes 10-20% osaluse idufirmast, kui see on asutatud.
- ▶ Kiirendi investeering ettevõttesse peale programmi läbimist: Kiirendi ei tee investeeringuid ettevõttesse peale selle lõpetamist.

- ▶ Infrastruktuuri kasutamise võimalus: Juurdepääs **taristule, sh inimeste peal kasutatavate ühendite loomise rajatisele**. Wyss Zurich toetab teraapiate edenemist kliiniku suunas, tehnoloogiate arendamist turule ja kliinikusse järgmiste tegevustega: tootmine, kvaliteedijuhtimine, kvaliteedikontroll, biopank, ISO 13485 meditsiiniseadmetele
- ▶ Ligipääs võrgustikule ja kapitalile: Omavad kontakte erinevat liiki erainvestoritega. Iga aasta toimub kogukonnale ka üritus, kuhu on kaasatud nii investorid kui ka alumnid jt huvigrupid.
- ▶ Alumni programm: Alumnid käivad uutele meeskondadele teadmised ja oskuseid jagamas ning toetavad neid.





Millises faasis ettevõtetele suunatud?



- ▶ Sting ärikiirendi asub **Stockholmis, Rootsis**.
- ▶ Kiirendi on suunatud **Rootsi, Põhjamaade ja rahvusvahelistele ettevõtetele**.
- ▶ Ettevõtteid aidatakse **rahvusvahelistele turgudele**.

- ▶ Erinevad valdkonnad: **Climatetech, healthtech, deeptech**
- ▶ Programmid koosnevad: Osalemine iganädalastes töötubades, kohtumistel, peer-to-peer üritustel ja meistrkursustel, et arendada oskusi ja teadmisi juriidika, rahastamise, meeskonna ja talentide, turunduse, kasvu ja tootearenduse vallas. Osalus demopäeval, kus saab esitleda oma idufirmat investoritele, millele järgneb pidulik üritus saavutuste tähistamiseks. Võimalus võrgustike loomiseks, oma töö esitlemiseks ja potentsiaalselt oma idufirmale täiendava rahastamise tagamiseks.

▶ Mitu lendu  
aastas?

**2 lendu aastas**

▶ Riistvara või  
tarkvara  
ettevõtetele?

**Mõlemad**

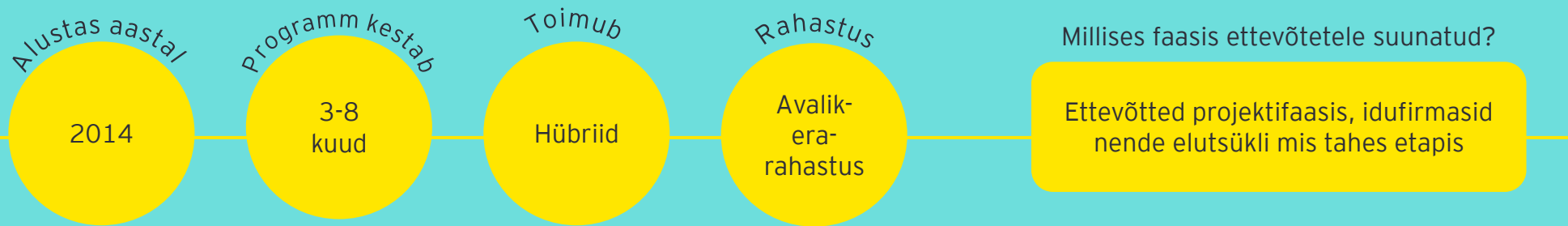
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv kokku: **+400**
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv aastas: **30**
- ▶ Vastuvõtu protsent: **5-7%**

▶ Osalustasu  
ettevõtetele:

**Tasuta  
(success-fee)**

- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse: **€44k** konverteeritav võlakiri, mis muutub osaluseks alles siis, kui ettevõtte on kaasanud välisinvestoritelt vähemalt €88k või rohkem (+2% aktsiagarantii).
- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse peale programmi läbimist: Kiirendi ei tee investeringuid ettevõttesse peale selle lõpetamist, vaid viib investoritega kokku.

- ▶ Infrastruktuuri kasutamise võimalus: **Co-working space**
- ▶ Ligipääs võrgustikule ja kapitalile: Ligipääs **Euroopa arenenumaile investorite võrgustikule** ja Rootsi ning rahvusvaheliste ärikontaktide võrgustikule, mida Sting on loonud aastast 2002.
- ▶ Alumni programm: Võimalik liituda teiste asutajate ja ekspertide **kogukonnaga**, et saada pidevat tuge, ressursse ja võrgustumisvõimalusi.



- ▶ PoliHub kiirendi asub Itaalias.
- ▶ Kiirendi on suunatud rahvusvahelistele ülikoolidest pärit ettevõtetele.
- ▶ Ettevõtteid aidatakse rahvusvahelistele turgudele.

- ▶ Erinevad valdkonnad: generalist
- ▶ Programmid koosnevad: Programm, mis kestab 6 või 8 kuud, on turule jõudmiseks valmis idufirmadele, mis tegeleb põhjalikumalt esimese programmi fookusega ja käsitleb selliseid teemasid nagu mastaapsus, turustrateegiad, tooteplaanid, raha kaasamise strateegiad ja organisatsiooni areng. Konsultatsioonid juriidika, fiskaal- ja reitingusektori, kommertsmüügi ja arenduse, turundusplaanide ja ärimudelite, IO-alaste nõustamiste, toote- ja kasvunõustamise ning strateegianõustamise professionaalidega.

- ▶ Mitu lendu aastas?

**Aastaringne vastuvõtt**

- ▶ Riistvara või tarkvara ettevõtetele?

**Mõlemad**

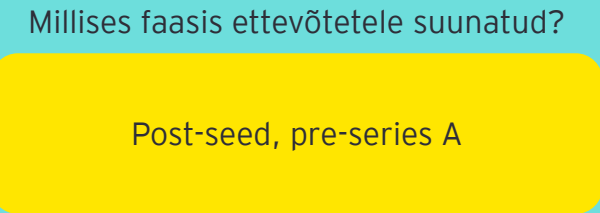
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv kokku: **+700**
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv aastas: **+100**
- ▶ Vastuvõtu protsent: **~10%**

- ▶ Osalustasu ettevõtetele:

**Case-by-case**

- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse: Osalusevaba
- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse peale programmi läbimist: Peale kiirendit potentsiaallikematesse, equity formaadis

- ▶ Infrastruktuuri kasutamise võimalus: Milanos - **Innovatsioonipark prototüüpimiseks**, coworking ruumid, kontorid, 3D printimine.
- ▶ Ligipääs võrgustikule ja kapitalile: **Investorite, äriinglite ja riskikapitalistide võrgustik**, kes soovivad luua sidet oma huvivaldkonna idufirmadega, keskendudes süvatehnoloogiasektori arengu algfaasidele.
- ▶ Alumni programm: Võimalus osaleda **üritustel ja kohtumistel**, kogukonna infoleht, oma veebiplatvorm, **soodustused ja pakkumised koostööpartneritelt**. Kogukonnas idufirmad, teadlased.



- ▶ DeepTech Labs kiirendi asub Ühendkuningriikides.
- ▶ Kiirendi on suunatud UK ja Euroopa ettevõtetele.
- ▶ Ettevõtteid aidatakse rahvusvahelistele turgudele.

- ▶ Erinevad valdkonnad: **generalist**
- ▶ Programmid koosnevad: Iganädalased vestlused ja põhjaikud ekspertide sessioonid. Üks-ühele kohtumised edukate DeepTech juhtide ja ekspertidega. Programmi lõpus demo day. 10-nädalane programm on jagatud kolmeks osaks: 1. osas on fookuses strateegilised küsimused. "Milline te ettevõtte välja näeks? Kuidas sa silma paistad? Milline soovite A-seeria jaoks välja näha? Ja millised on mõõdikud ja verstapostid? 2. osas keskendub kiirendi ärimudelitele ja turule minekule. 3. osas on ettevõtteid juhendatud tipptasemel toimimise, andmehalduse ja intellektuaalomandi küsimustes.

▶ Mitu lendu aastas?

**2 lendu aastas**

▶ Riistvara või tarkvara ettevõtetele?

**Mõlemad**

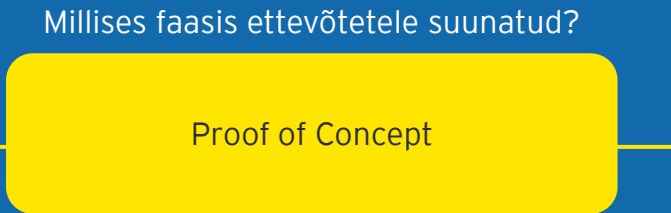
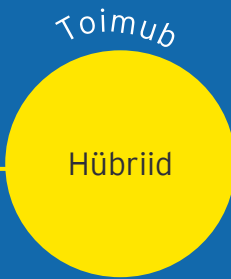
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv kokku: **24**
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv aastas: **10**
- ▶ Vastuvõtu protsent: **0.2%**

▶ Osalustasu ettevõtetele:

**Ei ole mainitud**

- ▶ Kiirendi investeering ettevõttesse: **€404k**
- ▶ Kiirendi investeering ettevõttesse peale programmi läbimist: Kiirendi ei tee investeeringuid ettevõttesse peale selle lõpetamist, vaid viib investoritega kokku.

- ▶ Infrastruktuuri kasutamise võimalus: Ei ole mainitud
- ▶ Ligipääs võrgustikule ja kapitalile: Deeptech Labs fundil on **109 kaasinvestorit** ja **280 CVC ja VC partnerit**, 80+ äripartnerit ja võrgustikus on 420+ kogukonnaliiget
- ▶ Alumni programm: Ei ole mainitud



- ▶ Imec.istart kiirendi toimub **Belgias**.
- ▶ Kiirendi on suunatud **rahvusvahelistele ettevõtetele**, kuid nad peavad registreerima oma tütarettevõtte (USA, Kanada, Euroopa puhul) või peakontori (teised regioonid) Belgiasse rahastuse saamiseks.
- ▶ Ettevõtteid aidatakse siseneda peamiselt **Belgiasse**, aga ka **rahvusvahelistele turgudele**.

- ▶ Erinevad valdkonnad: Digital, nanotech
- ▶ Programmid koosnevad: Tagatakse juurdepääs juhendamisele, rahastusele, tehnoloogiale (imeci ekspertide paneel). Imec.istart kontakt, kes tutvustab imeci koostöövõimalusi, kogukonda, sündmuseid, talente ja turgu.

▶ Mitu lendu aastas?

**1 lend aastas**

▶ Riistvara või tarkvara ettevõtetele?

**Mõlemad**

- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv kokku: **+300**
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv aastas: **30**
- ▶ Vastuvõtu protsent: **15%**

▶ Osalustasu ettevõtetele:

**Tasuta**

- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse: €50k (6% osalus) ja €50k konverteeritav laen (**€100k kokku**)
- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse peale programmi läbimist: Võimalik järelinvestering kuni **€250k**

- ▶ Infrastruktuuri kasutamise võimalus: **Innovatsioonikeskus, tasuta kontoriruumid** Antwerpenis, Gentis, Brüsselis, Leuvenis, Kortrijkis, Liège'is, Genkis, Hasseltis, Molis ja Geelis.
- ▶ Ligipääs võrgustikule ja kapitalile: Kaks korda aastas toimuv **investoripäev** üle 100 investorile. **Pidev toetus** järgmises rahastamisvoorus rahastuse saamiseks. Suur rahvusvaheliste kiirendite, ekspertide ja partnerite **võrgustik**, mis aitab uutel turgudel alustada.
- ▶ Alumni programm: Pärast programmi saab **võrgustikku edasi kasutada**. Võimalik osaleda tavapärase **grilliõhtute, asutajate ringides ja teistel võrgustumise üritustel**.



Alustas aastal  
2022

Programm kestab  
9 kuud

Toimub  
Füüsiliselt

Rahastus  
Avalik rahastus

Millises faasis ettevõtetele suunatud?  
TRL 2-5

- ▶ Tervise Teaduskiirendi asub Eestis.
- ▶ Kiirendi on suunatud **Eestist pärit ettevõtetele**.

- ▶ Erinevad valdkonnad: **Healthtech**
- ▶ Programmid koosnevad: 6 äriarendussprinti ja asutajate ümarlauad; teadusmentori ja prototüüpimise tugi

- ▶ Mitu lendu aastas?  
**1 lend aastas**

- ▶ Riistvara või tarkvara ettevõtetele?  
**Mõlemad**

- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv kokku: **14**
- ▶ Kiirendi lõpetanud ettevõtete arv aastas: **5-9**
- ▶ Vastuvõtu protsent: **25%**

- ▶ Osalustasu ettevõtetele:  
**Tasuta**

- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse: **€17k ilma osaluseta**
- ▶ Kiirendi investering ettevõttesse peale programmi läbimist: Ei tehta

- ▶ Infrastruktuuri kasutamise võimalus: **Tartu Ülikooli Kliinikumiga koostöö**, mis võimaldab tegeleda teadus- ja arendustegevusega ja kliiniliste uuringutega.
- ▶ Ligipääs võrgustikule ja kapitalile: **Demopäev Latitude59** või **sSTARTUp Day** 1. Koostöö TÜ Kliinikumi ekspertidega.
- ▶ Alumni programm: Teaduskiirendi **vilistlased on oodatud osalema mentoritena** meeskondade aitamisel ning **asutajate ümarlaudades**. Vilistlased peavad osalema teaduskiirendi operaatori korraldatud iga-aastases küsitluses kuni seitse aastat pärast kiirendiprogrammi läbimist.

# Lisa 3

Süvatehnoloogia ärikiirendite  
väärtuspakkumised

# Ärikiirendite väärtuspakkumised

Hüved, mida kiirendi pakub	Brinc	HAX	Hello Tomorrow	Rockstart	Wyss Zurich	Sting	PoliHub	DeepTech Labs	Imec.istart	Tervisetehnoloogia ärikiirendi
Mentorlus ja demopäevad										
Töötoad										
Portfoolioettevõtete tööpakkumiste edastamine										
Pakub kaasata valdkonna eksperte										
IO tutvustamine										
Ligipääs investorite, koostööpartnerite ja klientide võrgustikule										
Tootmisvõimalused (prototüüpimine, arendus)										
Koostöö ülikoolidega										
Koostöö korporatsioonidega										
KOKKU	6	5	6	4	4	4	5	3	7	5

