

OLEMASSA OLEVAT TUKIMUODOT SUOMALAISILLE PELIALAN YRITTÄJILLE

SISÄLLYS:

1. Tämänhetkiset pelialan hautomot ekosysteemittoimijat, klusterit ja hubit....1
2. Pelialan koulutus.....7
3. Pelialan rahoitusmahdollisuudet.....7

1. TÄMÄNHETKISET PELIALAN HAUTOMOT JA EKOSYSTEEMITOIMIJAT, KLUSTERIT JA HUBIT

ESPOO GAME LAB¹

EU:n osarahoittama (Euroopan aluekehitysrahasto / EAKR) sekä Espoon kaupungin rahoittama (60/40) Espoossa toimiva pelialan kehittämisohjelma ja fyysinen toimintaympäristö, joka sijaitsee A Gridissä Otaniemessä. Se on osa Pääkaupunkiseudun pelialan keskittymä pk-yrityksille-hanketta, jonka tavoitteena on vahvistaa pääkaupunkiseudun pelialan ekosysteemiä ja luoda kestäviä rakenteita uusien peliyritysten syntymiselle, kasvulle ja verkottumiselle. Hankkeen keskiössä on alueellisen yhteistyön tiivistäminen, yritysten liiketoimintaosaamisen vahvistaminen sekä pelialan ja muiden luovien alojen (esim. AV, animaatio, XR) välisen yhteistyön edistäminen.

KENELLE:

- Espoo Game LAB on fyysinen hubi, esihautomo pelitiimeille ja kiihdyttämö peliyrityksille, jossa painotus kestävä liiketoiminnan kehittämisessä sekä pelituotteiden kiihdyttämisellä

- Yhteisö ja verkostoituminen: tiimiytyminen, cofounder matchmaking ja rekrytointi, yrityskontaktit, mentorit, tapahtumat
- Yhteydet alueellisiin yrityspalveluihin ja rahoitusneuvontaan Business Espoon kautta
- Yhteistyön rakentaminen luovien alojen suuntaan (esim. AV-peli -rajapinta)

PALVELUT:

- Espoo Game LAB on fyysinen hubi, esihautomo pelitiimeille ja kiihdyttämö peliyrityksille, jossa painotus kestävä liiketoiminnan kehittämisessä sekä pelituotteiden kiihdyttämisellä
- Yhteisö ja verkostoituminen: tiimiytyminen, cofounder matchmaking ja rekrytointi, yrityskontaktit, mentorit, tapahtumat
- Yhteydet alueellisiin yrityspalveluihin ja rahoitusneuvontaan Business Espoon kautta
- Yhteistyön rakentaminen luovien alojen suuntaan (esim. AV-peli -rajapinta)

RAHOITUS JA TOIMINNAN JATKUVUUS:

Nykyisen hankerahoituksen puitteissa toiminta loppuu kesällä 2026 (elokuun 2026 loppuun asti).

¹ <https://www.espoo.fi/fi/tyoelama/espoo-game-lab-pelikehitysohjelma>

GAME CITY KAJAANI ²

GameCity Kajaani on Kajaanissa toimiva pelialan ekosysteemiklusteri, joka rakentaa alueellista peliyrittäjyyden ja -kehityksen kokonaisuutta. Se ei ole yksittäinen hanke tai ohjelma, vaan pysyvämpi yhteistyöalusta, joka yhdistää yritykset, koulutuksen ja yhteisön yhteiseen rakenteeseen. Tavoitteena on vahvistaa Kajaanin asemaa pelialan osaamis- ja yrityskeskittymänä sekä luoda jatkuvuutta ideasta liiketoiminnaksi ja edelleen kasvuun. Kaupungin suora tuki vuosina 2023–2025 on 450 000 euroa.

KENELLE:

- Pelialan yrittäjille ja tiimeille, jotka kehittävät peliä ideasta liiketoiminnaksi ja etsivät kasvun mahdollisuuksia
- Alkuvaiheen yrityksille, jotka tarvitsevat sparrausta, verkostoja ja yhteisöllistä tukea
- Pelialan opiskelijoille ja koulutusryhmille, jotka haluavat siirtyä opiskeluympäristöstä yritystoimintaan
- Alueellisille toimijoille ja verkostoille, jotka haluavat vahvistaa Kajaanin pelialan infrastruktuuria ja yhteistyötä

PALVELUT:

- messumatkoja,
- verkostotapahtumia
- yritystoimintaa vahvistavia toimenpiteitä.

RAHOITUS JA TOIMINNAN JATKUVUUS:

Vuodesta 2026 alkaen toiminta jatkuu järjestömuotoisena.

KAJAANI GAME CATALYST – HAUTOMO- JA KIIHDYTTÄMÖTOIMINTA

Kajaani Game Catalyst³ on GameCity Kajaanin⁴ yhteydessä toimiva hautomo- ja kiihdyttämöohjelma.

KENELLE:

- opiskelijoille
- yrityspotentialisille tiimeille
- alkuvaiheen pelialan yrityksille

PALVELUT:

- valmennusohjelma, joka tukee tiimejä liiketoiminnan rakentamisessa, osaamisen kehittämässä ja verkostoihin kiinnittymisessä.

RAHOITUS JA TOIMINNAN JATKUVUUS:

Toimintaa rahoitetaan ESR+ -ohjelmasta Kainuu GEMS -hankkeella (1,23 M€). Hankeaika on 8/2024–12/2027.

²⁾ <https://gamecitykajaani.fi/>

³⁾ <https://gamecitykajaani.fi/kajaanigamecatalyst/>

⁴⁾ <https://gamecitykajaani.fi/>

TAMPERE GAME HUB⁵

KENELLE:

- Tampereen pelialan yrittäjille ja yrityksille, jotka haluavat laajentua Tampereen seudulle.

PALVELUT:

- Tapahtumajärjestäminen,
- Oppilaitosyhteistyö,
- FGI hautomo,
- alueellinen poliittinen vaikuttaminen

RAHOITUS JA TOIMINNAN JATKUVUUS:

Projektirahoituksilla (Leaderboard, Legal Summit, Kesäjuhlat) ja vapaaehtoistoiminnalla. Toiminta on toistaiseksi voimassa olevaa. Missio: <https://tampere.games/fi/mission-2025-2026/>

FINNISH GAME INCUBATOR⁶

Finnish Game Incubator on Tampereella toteutettava pelialan hautomo-ohjelma, joka tarjoaa noin 10 viikon intensiivisen mentorointi- ja valmennusjakson pelitiimeille ja studioille. Ohjelma keskittyy erityisesti pelistudion liiketoiminnan kehittämiseen, mukaan lukien tuotannon käytännöt, rahoituksen hakeminen, markkinointi ja pitchaus. Tavoitteena on vahvistaa tiimien markkina- ja kasvukyvykkyyttä sekä valmiutta sijoittajakeskusteluihin ja julkaisuyhteistyöhön. Ohjelma huipentuu Demo Day -tapahtumaan, jossa osallistujat esittelevät hankkeensa sijoittajille ja alan toimijoille. Osana kokonaisuutta osallistujilla on mahdollisuus suorittaa yrittäjän ammattitutkintoon liittyvä osaamisnäyttö pelialan liiketoimintasuunnitelman kautta.

KENELLE:

- Pelitiimeille ja studiossa toimiville työryhmille, joilla on peli kehityksessä tai perustettu yritys
- Tiimeille, jotka haluavat vahvistaa valmiuksiaan markkinatestaukseen, julkaisusopimuksiin tai rahoituksen hakemiseen
- Perustajille ja henkilöille, jotka osallistuvat strategiseen päätöksentekoon

PALVELUT

- Intensiivinen mentorointi kokeneilta pelialan asiantuntijoilta
- Liiketoiminta- ja tuotantoprosessien kehittäminen
- Rahoitusvalmiuden ja pitchauksen sparraus
- Markkina- ja julkaisustrategian kirkastaminen
- Sijoittajayhteydet ja Demo Day -esiintymismahdollisuus
- Mahdollisuus yrittäjän ammattitutkinnon osaamisnäyttöön

RAHOITUS JA TOIMINNAN JATKUVUUS

- Toteutus Tampereen pelialan ekosysteemin toimijoiden yhteistyönä (Tampere Games -verkosto)
- Opetusministeriön/Ahlmanin rahoittama koulutus.
- Toteutetaan ohjelmamuotoisina kausina; jatkuminen riippuu rahoituksesta ja toteutuspäätöksistä

⁵ <https://tampere.games/fi/mission-2025-2026/>

⁶ <https://tampere.games/en/finnish-game-incubator-2025/>

LGIN⁷

LGIN on pelialan mentoriverkosto ja yhteisöalusta. Se yhdistää pelitiimejä ja kokeneita alan mentoreita jatkuvaan vuorovaikutukseen. LGIN ei ole määräaikainen incubator-ohjelma, vaan pysyvä verkostomalli. Toiminta perustuu vertaisuuteen, senioritason osaamisen jakamiseen ja yhteisölliseen oppimiseen.

LGIN tarjoaa yrityksille vertaistukea eri kehitysvaiheissa toimivien pelitiimien kesken sekä mentoriverkoston, jossa kokeneet alan toimijat tukevat yritysten kehittymistä. Toimintaan kuuluu säännöllisiä sisäisiä tapahtumia ja kohtaamisia, jotka vahvistavat yhteisöllisyyttä ja tiedonvaihtoa. Lisäksi jäsenillä on käytössään yhdessä rakennettu materiaalipankki sekä rajallinen avotoimistotila Helsingissä.

KENELLE:

- Peliyrittäjille
- Yrittäjyyttä suunnitteleville
- Opiskelijatiimeille
- Soolokehittäjille
- Vakiintuneille studioille
- Suomessa toimiville tai Suomeen siirtymistä suunnitteleville toimijoille

PALVELUT:

- Vertaistuki eri kehitysvaiheissa olevien pelitiimien kesken
- Mentoriverkosto, jossa kokeneet alan toimijat tukevat yrityksiä
- Säännölliset sisäiset tapahtumat ja kohtaamiset
- Yhdessä rakennettu materiaalipankki
- Rajallinen avotoimistotila Helsingissä

RAHOITUS JA TOIMINNAN JATKUVUUS: Tuki ei ole projektikohtaista tai ajallisesti rajattua, vaan rakentuu pitkäjänteiselle yhteistyölle. Toiminta on pysyvää ja rahoitetaan Helsingin kaupungin kampusinkubaatorahoituksella sekä Metropolian omarahoituksella.

JYVÄSKYLÄN PELIALAN EKOSYSTEEMI

Jyväskylässä pelialan kehittäminen rakentuu hajautetulle mutta toisiaan täydentävälle mallille. Alueella ei ole yhtä keskitettyä klusteriorganisaatiota tai kiihdyttämöä, vaan kokonaisuus muodostuu useista toimijoista, jotka kattavat yrittäjäpolun eri vaiheet koulutuksesta yritystoimintaan, infrastruktuuriin ja yhteisöllisyyteen. Keskeisiä toimijoita ovat Peliosuuskunta Expa, JAMK Game Track, Digi & Game Center sekä IGDA Finlandin Jyväskylän hub.

PELIOSUUSKUNTA EXPA⁸

Peliosuuskunta Expa on Jyväskylässä toimiva pelialan osuuskunta, joka toimii alueellisena startup- ja tapahtuma-alustana. Se kokoaa yhteen pelinkehittäjiä, yrityksiä, tutkijoita ja opiskelijoita sekä pyrkii vahvistamaan erityisesti alkuvaiheen yritysten toimintaedellytyksiä.

KENELLE:

- Start up -yrityksille
- Indie-kehittäjille
- Kasvua hakeville pelialan yrityksille
- Opiskelijoille ja tutkijoille
- Alueellisille toimijoille

PALVELUT:

- Verkostoituminen ja vertaistuki
- Tapahtumat ja näkyvyys
- Ekosysteemitomijoiden yhdistäminen
- Yhteisöllinen oppimisympäristö

RAHOITUS JA TOIMINNAN JATKUVUUS:

- Osuuskuntamalli (jäsenyydet)
- Tapahtumat ja mahdolliset hankkeet
- Pysyvä osuuskuntamuotoinen rakenne

⁷ <https://www.lgin.fi/>

⁸ <https://expa.fi/>

JAMK Game Track:**Pelialan yrittäjäkoulutus⁹**

Game Track on Jyväskylän ammattikorkeakoulun toteuttama pelialan yrittäjäkoulutusohjelma. Sen tavoitteena on vahvistaa pelialan osaamista ja yrittäjyyttä Keski-Suomessa sekä tukea uransa alkuvaiheessa olevia kehittäjiä siirtymään työmarkkinoille tai perustamaan yrityksen.

KENELLE:

- Uransa alkuvaiheessa oleville pelinkehittäjille
- Opiskelijoille
- Perustamisvaiheen tiimeille

PALVELUT

- Yrittäjä- ja liiketoimintakoulutus
- Tuki työllistymiseen
- Yrityksen perustamisen tuki
- Yhteys alueellisiin työllisyys- ja yrittäjyyspalveluihin

RAHOITUS JA TOIMINNAN JATKUVUUS

Hankemuotoinen rahoitus (aluekehitys- ja ESR-tyyppinen) Toiminta sidottu hankekauteen

Digi & Game Center: Toimistotiloja ja yritysrajpinta¹⁰

Digi & Game Center tarjoaa digi- ja pelialan yrityksille ja tiimeille kokonaisvaltaisen toimintaympäristön, joka yhdistää työtilat, teknologisen infrastruktuurin, koulutuksen ja verkostot. Keskuksesta voi vuokrata joustavia työpisteitä ja toimistotiloja sekä hyödyntää studio- ja XR-tiloja, stage-alueita ja kokoustiloja. Se toimii virallisena Unreal Authorized Training Centerinä ja järjestää Unreal-koulutusta sekä muuta täydennyskoulutusta esimerkiksi virtuaalituotannosta, pelisuunnittelusta, animaatiosta ja ohjelmoinnista. Lisäksi DGC tarjoaa yrityksille sparrausta, verkostoitumismahdollisuuksia ja yhteistyökanavan oppilaitoksiin ja alueellisiin kehitystoimijoihin, toimien sekä fyysisenä hubina että osaamisen kehittämisalustana.

KENELLE

- Digi- ja pelialan yrityksille
- Kehitysvaiheessa oleville tiimeille
- Osaamistaan syventäville ammattilaisille

PALVELUT

- Joustavat työpisteet ja toimistotilat
- Studio- ja XR-tilat
- Täydennyskoulutus
- Sparraus ja verkostot
- Yhteistyö oppilaitosten ja kehitystoimijoiden kanssa

RAHOITUS JA TOIMINNAN JATKUVUUS

- Tilavuokrat ja palvelumaksut
- Koulutuspalvelut
- Mahdolliset kehityshankkeet
- Pysyvä keskustoiminta

⁹ <https://www.jamk.fi/fi/projekti/game-track>

¹⁰ <https://www.digigamecenter.org/fi/dgc-suomeksi/>

IGDA FINLAND¹¹

IGDA on kansainvälinen pelienkehittäjien järjestö, joista Suomen itsenäinen IGDA Finland Ry, on yksi kansainvälisesti suurimpia. IGDA Finland käsittää yhteensä 18 paikallista hubia. Hubit ovat yhteisölähtöisiä verkostoja, jotka tarjoavat matalan kynnyksen kohtaamispaikan pelinkehittäjille, opiskelijoille ja alan ammattilaisille.

Hubien toiminta rakentuu tyypillisesti kuukausittaisten kokoontumisten, tiedon jaon ja epämuodollisen vertaistuen ympärille. Niiden keskeinen rooli on sosiaalisen pääoman rakentamisessa: ne mahdollistavat tiimien syntyminen, osaamisen jakamisen ja ensimmäisen kosketuksen alan ammatillisiin verkostoihin. Monille uusille studioille paikallinen hubi on ollut ensimmäinen askel kohti yritystoimintaa.

IGDA Finlandin hubit sijaitsevat seuraavilla paikkakunnilla:

- Helsinki
- Espoo
- Vantaa
- Tampere
- Turku
- Oulu
- Kajaani
- Jyväskylä
- Kuopio
- Joensuu
- Mikkeli
- Lahti
- Kotka
- Pori
- Rovaniemi
- Vaasa
- Seinäjoki
- Lappeenranta

Maantieteellinen kattavuus kertoo siitä, että pelialan osaamista syntyy laajasti eri puolilla maata, ei ainoastaan pääkaupunkiseudulla. Samalla hubien toimintavolyymi ja kriittinen massa vaihtelevat merkittävästi. Pääkaupunkiseudulla, Tampereella ja Turussa toiminta on usein yritysvetoista ja linkittyy laajempaan studioekosysteemiin, kun taas pienemmillä paikkakunnilla hubit ovat usein vahvasti oppilaitoslähtöisiä ja opiskelijavetoisia.

.....

¹¹) <https://www.igda.fi/>

¹²) <https://www.finnishgamejam.com/>

Toiminta perustuu vapaaehtoisuuteen ja yhteisölähtöisyyteen.

Yhteisötoiminnan vahvuus näkyy erityisesti perustamisvaiheessa. Hubit tukevat harrastajasta ammattilaiseksi siirtymistä ja madaltavat kynnystä yrityksen perustamiseen.

GAME JAM -TOIMINTA SUOMESSA

Suomessa game jam -toimintaa koordinoi Finnish Game Jam ry¹², joka vastaa erityisesti Global Game Jam -tapahtuman Suomen järjestelyistä sekä tukee paikallisten jam-tapahtumien toteutusta eri puolilla maata.

Finnish Game Jam ry toimii valtakunnallisena yhteisöorganisaationa, joka rakentaa jam-verkosta ja mahdollistaa tapahtumien järjestämisen yhteistyössä oppilaitosten ja muiden paikallisten toimijoiden kanssa. Toiminta perustuu vapaaehtoisuuteen ja yhteisölähtöisyyteen.

Game jam -toiminnan merkitys:

- mahdollistavat uusien tiimien syntyminen
- tarjoavat ensimmäisen kokemuksen pelituotannosta
- madaltavat kynnystä siirtyä harrastuksesta ammatilliseen toimintaan
- rakentavat verkostoja, jotka myöhemmin voivat muodostaa yrityksiä

Monet suomalaiset studiot ovat saaneet alkunsa jam-tiimeistä. Samalla on tärkeää huomata, että jam-kulttuuri painottaa kokeilua, luovuutta ja nopeaa prototypointia. Pelijameissa päämääränä on usein ensisijaisesti luova innovaatio eikä tarkoituksena ole tehdä kaupallisia pelejä. Tästä voi syntyä siirtymähaaste, jos idea lähdetään myöhemmin kaupallistamaan ja idean ja tiimin ympärille saatetaan perustaa yritys.

2. PELIALAN KOULUTUS

Suomessa pelialan koulutus on monitasoinen ja alueellisesti laajasti tarjolla, kattaen useita eri koulutusasteita vapaan sivistystyön kansanopistoista perusasteeseen ja ammattikoulutukseen sekä korkea-asteen koulutukseen ammattikorkeakouluissa ja yliopistoissa. Koulutustarjonta on kehittynyt vuosien varrella vastaamaan pelituotannon monialaiseen luonteeseen, jossa tekninen osaaminen, suunnittelu, taide ja liiketoiminta kietoutuvat yhteen.

Pelialan koulutuksen kirjo Suomessa tekee siitä saavutettavissa useille eri opiskelijaryhmille. Kansanopistot ja toisen asteen oppilaitokset tarjoavat usein pelillisten sisältöjen perusteita ja teknisiä valmiuksia, kuten peliohjelmoinnin ja 3D-mallinnuksen alkeita. Tämä taso toimii monelle porttina pelialan syvempään osaamiseen tai siirtymiseen korkea-asteelle opintoihin. Ammattikorkeakouluissa pelialan opinnot painottuvat laajemmin kokonaisvaltaisiin pelinkehitysprojekteihin, jotka sisältävät tiimityötä, ohjelmistokehitystä, pelisuunnittelua ja -tuotantoa. Yliopistosektorilla puolestaan tarjolla on sekä teoreettisempia opintoja, jotka käsittelevät pelien kulttuuria, analyysiä ja tutkimusta, että teknisesti tai taiteellisesti syventäviä opintoja pelinkehityksen kontekstissa.

Useat koulutusohjelmat pyrkivät myös vahvistamaan opiskelijoiden työllistymistä pelialalle liittämällä opinnoissaan mukaan käytännön projekteja, tiimityötä ja yritys yhteistyötä. Bit113 opiskelijatiimien pelikilpailu tuo hienolla tavalla näkyvyyttä opiskelijatiimien peleille, voittajapelin julkistuksen tapahtuessa Finnish Game Awardsien yhteydessä.

Korkeakoulujen ja oppilaitosten oppilastyöt eli peliprojektit toimivat usein opiskelijoille ensimmäisenä kontaktipintana työelämään ja voivat avata ovia työharjoitteluun tai junior-tason tehtäviin peliyrityksissä. Tästä on konkreettista näyttöä alan ammattilaisten ja valmistuneiden takaisinraporteissa: käytännön tekeminen, omaehtoinen projektityö ja verkostoituminen ovat keskeisiä elementtejä, jotka edesauttavat siirtymistä opinnoista työelämään.

Siirtymä opiskelusta pelialan yrityksiin ei aina ole suoraviivainen. Alan työllistävyydestä tutkimukset osoittavat, että osa valmistuneista tai opinnot keskeyttäneistä kokee työllistymisessä haasteita, ja osa jatkaa opiskelua tai hakeutuu muille aloille. Työllistymisen onnistumiseen vaikuttavat sekä koulutuksen sisältämät käytännön valmiudet että opiskelijan oma harrastuneisuus ja kokemukset projektityöstä. Tämän vuoksi monissa koulutusohjelmissa korostetaan työelämäyhteyksiä ja tietoisia valintoja osaamisen kehittämisessä.

Kokonaisuutena pelialan koulutus Suomessa on laaja ja monitasoinen, kattaen perustaidot ja korkeamman tason erikoisosaamisen, mutta se ei yksinään takaa työllistymistä ilman opiskelijan omaa aktiivisuutta ja verkostoitumista peliyhteisöissä.

Neogames Finland on koostanut sivuilleen ajankohtaista tietoa pelialan koulutusta tarjoavista oppilaitoksista <https://neogames.fi/fi/pelialan-koulutus/>

¹³⁾ Bit1: <https://www.bit1.fi/>

3. PELIALAN RAHOITUSMAHDOLLISUUDET

Suomalaisen pelialan rahoituskenttä on monikerroksinen ja edellyttää yrityksiltä strategisia valintoja jo varhaisessa vaiheessa. Useimmat studiot yhdistelevät useita eri rahoitusmuotoja ensimmäisten toimintavuosiensa aikana. Rahoitukseen liittyen keskeisiä lähtökysymyksiä on mm. se onko yrityksellä skaalautuva liiketoimintapotentiaali vai ei, sillä tämä määrittää pitkälti sopivat rahoitusinstrumentit.

JULKINEN RAHOITUS:

- 1) **Business Finland** tarjoaa useita instrumentteja, jotka kohdistuvat erityisesti kansainvälistä kasvua hakeviin yrityksiin.¹⁴
- 2) **EU-rahoitus** muodostaa oman erityisluonteisen kokonaisuutensa. Luova Eurooppa- Media Desk -ohjelma¹⁵ on mahdollisuus erityisesti tarinavetoisille ja kulttuurisesti painottuneille projekteille.
- 3) **AVEKin DigiDemo-** ja **CreaDemo-**avustukset¹⁶ on suunnattu luovien sisältöjen varhaiseen kehitykseen, ja niitä on käytetty myös digitaalisten pelidemon tai pelillisten sisältöjen prototyyppien rahoittamiseen silloin, kun ne liittyvät audiovisuaaliseen ilmaisuun tai kulttuurisisältöihin

YKSITYINEN RAHOITUS: pääomasijoittajat ja business enkelit

Yksityinen sijoittajarahaus muodostaa keskeisen rahoituslähteen erityisesti kasvuhakuisille peliyrityksille. Enkelisijoittajat ja pääomasijoittajat ovat tyypillisiä rahoittajia silloin, kun tiimillä on vahvaa osaamista, näyttöjä aiemmasta tekemisestä, kansainvälinen markkina-ajattelu ja uskottava kasvustrategia. Pelialalla yksityinen rahoitus

kohdistuu usein yrityksiin, joiden liiketoimintamalli voi skaalautua kansainvälisesti ja joiden tuottopotentiaali vastaa sijoittajien riskitasoa.

Suomalaiselle pelialalle keskeisiä tai erityisen relevantteja pelialaan keskittyneitä pääomasijoittajia ovat esimerkiksi **Sisu Game Ventures**¹⁷ ja **Play Ventures**¹⁸. Sisu Game Ventures on varhaisen vaiheen pääomasijoitusrahasto, joka keskittyy kokonaan peleihin ja jolla on vahvat juuret pohjoismaisessa pelialassa. Play Ventures on niin ikään pelialaan keskittynyt pääomasijoittaja, ja Neogamesin aiemmassa sijoittajaselityksessä¹⁹ Sisu Game Ventures ja Play Ventures mainittiin Suomen pelialan paikallista VC-kenttää dominoivina varhaisen vaiheen sijoittajina. Lisäksi suomalaisille tai pohjoismaisille peliyrityksille relevantteja voivat olla kansainväliset ja pohjoismaiset pelialaan keskittyneet sijoittajat, kuten **Nordic Game Ventures**²⁰, sekä pelialan sijoittajatapahtumat, esimerkiksi **Nordic Game Games Capital Summit**²¹, jossa rahoitusta hakevat pelialan yritykset voivat kohdata peleihin sijoittavia VC-rahastoja ja enkeleitä.

Business enkeleitä voi Suomessa tavoittaa erityisesti **FiBANin**²² eli Finnish Business Angels Networkin kautta. FiBAN kuvaa itseään yli 600 yksityissijoittajan verkostoksi, jonka kautta startupit voivat hakea rahoitusta ja päästä esittelemään yritystään enkelisijoittajille ja rahastoille. Pelialan ja muiden luovien alojen kannalta kiinnostava on myös **FiBAN Creative Angels**[®], jonka tavoitteena on yhdistää enkelipääomaa ja kasvupotentiaalisia luovan alan yrityksiä, mukaan lukien peliyrityksiä. Lisäksi monet menestyneet suomalaiset peliyritykset toimivat myös businessenkeleinä, joita voi tavoittaa pelialan yhteisön kautta.

¹⁴ Business Finland: <https://www.businessfinland.fi/palvelut/rahoitus/rahoituspalvelut/tempo-rahoitus/peliliiketoiminta/>

¹⁵ Luova Eurooppa / Media Desk: <https://mediadesk.fi/>

¹⁶ Avek / DigiDemo: <https://kopiosto.fi/AVEK/tuen-hakijoille/avekin-tuet-ja-hakuohjeet>

¹⁷ Sisu Ventures: <https://sisu.vc/>

¹⁸ Play Ventures: <https://www.play.vc/>

¹⁹ Neogames Finland: Best Practices for Young Start-ups to Rise Private Investments: A Case Study for the City of Helsinki. Saatavilla osoitteessa: <https://neogames.fi/a-study-for-the-city-of-helsinki-best-practices-for-young-start-ups-to-rise-private-investments/>

²⁰ Nordic Game Ventures <https://nordicgameventures.com/>

²¹ Games Capital Summit: <https://nordicgame.com/games-capital-summit/>

²² Fiban: <https://fiban.org/>

Yksityinen rahoitus ei kuitenkaan sovellu kaikille peliyrityksille. Sijoittajarahoiutus edellyttää yleensä kasvutavoitetta ja vähintäänkin omistuksen jakamista, sekä sijoittajien tuotto-odotusten hyväksymistä ja kykyä rakentaa yritystä tavalla, joka voi tuottaa merkittävän arvonnousun. Tämän vuoksi se sopii parhaiten yrityksille, jotka tavoittelevat skaalautuvaa kansainvälistä liiketoimintaa. Vakaata liiketoimintaa tai indie-lähtöistä kehityspolkua tavoitteleville yrityksille sijoittajarahoiutus voi olla mahdollinen, mutta ei aina tarkoituksenmukaisin rahoitusmuoto.

MUITA RAHOITUSKEINOJA:

- 1) **Joukkorahoitus** on vaihtoehto silloin, kun studiolla on jo olemassa seuraajakunta tai selkeästi määritelty kohdeyleisö, mutta toisaalta sitä voidaan käyttää myös pelikonseptin testaamiseen yleisöllä ja mikäli esitetty peli-idea resonoi joukkorahoituskampanjassa, tukee se myös markkinointia ja auttaa tulevia pelaajia sitoutumaan peliin. Kuitenkin on hyvä huomioida, että onnistunut joukkorahoituskampanja edellyttää huolellisia panostuksia. Ilman valmiiksi rakennettua yleisöpohjaa ja markkinointikyvykkyyttä joukkorahoituskampanjan onnistuminen on epätodennäköistä. Suomessa on lisäksi huomioitava lainsäädännölliset reunaehdot, jotka rajaavat käytettävissä olevia joukkorahoitusmuotoja.
- 2) **Julkaisijarahoiutus** on vaihtoehto erityisesti silloin, kun studiolla on osittain valmis tai konseptiltaan vahva projekti. Julkaisija voi tarjota paitsi rahoitusta myös markkinointivoimaa ja jakelukanavia. Vastineeksi studio sitoutuu usein jakamaan tuottoja ja osittain päätösvaltaa projektin suhteen. Tämä malli sopii erityisesti tiimeille, jotka haluavat keskittyä tuotantoon mutta hyödyntää ulkopuolista kaupallista osaamista.
- 3) **Alihankinta- ja yhteistyöprojektit** tuottavat kassavirtaa tarjoamalla osaamista muiden studioiden projekteihin. Tämä malli mahdollistaa oman IP:n kehittämisen rinnalla ilman välitöntä ulkopuolista pääomaa ja usein auttaa trimmaamaan yrityksen toimintaa tehokkaammaksi. Alihankinta- ja yhteistyöprojektit kuitenkin myös hidastavat usein yrityksen omaa tuote- ja IP kehitystä.

4) **Bootstrap-rahoitus** eli omarahoitteinen kehitys muodostaa edelleen merkittävän osan alan todellisuutta. Tiimit voivat rahoittaa kehitystä sivutoilla, ulkoistetuilla projekteilla, säästöillä tai osa-aikaisella työllä. Tämä malli vähentää omistuksen laimentumista, mutta lisää henkilökohtaista taloudellista riskiä ja kuormitusta. Kaavio korostaa, että moni studio yhdistää bootstrap-vaiheen myöhempään ulkopuoliseen rahoitukseen.

5) **Laina ja velkainstrumentit** muodostavat soveltuvat pelialalla pääosin vaiheeseen, jossa liiketoiminta on jo käynnissä ja tulovirrat ennakoitavissa. Perinteinen pankkilaina edellyttää yleensä kassavirtaa, riittäviä vakuuksia ja joissain tapauksissa myös henkilökohtaisia takauksia, minkä vuoksi se on harvoin varhaisvaiheen studioille realistinen vaihtoehto. Käyttäjähankintaan kohdistuva velkarahoitus voi toimia kasvun kiihdyttäjänä, jos tuote, ansaintamalli ja analytiikka on validoitu, mutta se lisää kassavirtariskiä ja altistaa yrityksen markkinamuutoksille. Julkisen sektorin lainainstrumentit, kuten Business Finlandin lainat, eroavat tästä: ne eivät edellytä henkilökohtaisia takauksia ja ne voidaan tietyin ehdoin osittain konvertoida myöhemmin avustuksiksi, mikä pienentää yrittäjän henkilökohtaista riskiä. Velkarahoitus ei vähennä omistuspohjaa yrityksessä, mutta kasvattaa taloudellista riskiä, joten se soveltuu parhaiten kypsään vaiheeseen, ei välttämättä ensimmäisen pelin rahoittamiseen.

Kokonaisuutena suomalainen pelialan rahoitusjärjestelmä tarjoaa laajan kirjon vaihtoehtoja, mutta edellyttää yritykseltä selkeää strategista positiointia: tavoitellaanko nopeaa kansainvälistä kasvua, vakaata kannattavuutta vai projektikohtaista toteutusta. Rahoitus ei ole pelkästään pääomaa, vaan myös kumppanuus, joka ohjaa yrityksen kehityssuuntaa.