

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Jani Nykänen, TJ11

PK-YRITYSTEN KOKEMUKSIA JULKISEN SEKTORIN
AUTTAJAORGANISAATIOIDEN ROOLISTA KOTKA-HAMINA ALUEELLA

Opinnäytetyö 2012

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Teknologiaosaamisen johtamisen koulutusohjelma (YAMK)

NYKÄNEN, JANI	Pk-yritysten kokemuksia julkisen sektorin auttajaorganisaatioiden roolista Kotka-Hamina alueella
Opinnäytetyö	60 sivua + 2 liitesivua
Työn ohjaaja	Yliopettaja Simo Ollila
Toimeksiantaja	KymiTechnology, Tutkimusjohtaja Juhani Talvela
Toukokuu 2012	
Avainsanat	auttajaorganisaatio, kehitysyhtiö, haastattelututkimus

Mikäli yritys haluaa aktiivisesti kehittää toimintaansa, on siihen saatavilla apua. Sitä tarjoavat julkisen sektorin auttajaorganisaatiot, kuten Cursor Oy, Tekes, ELY-keskus, KyAMK, EKAMI ja yliopistot. Näiden tukemana on mahdollista kehittää esim. kasvuun, kansainvälistymiseen tai uusiin innovaatioihin liittyviä toimenpiteitä. Tämän tutkimuksen tarkoituksena, oli selvittää miten Kotka-Hamina alueen yrityspäättäjät, kokevat auttajaorganisaatioiden roolin toiminnassaan.

Tutkimuksen menetelmänä käytettiin kvalitatiivista tutkimusta. Aineiston keruu toteutettiin henkilökohtaisilla haastatteluilla. Tutkimukseen osallistui 11 Kotka-Hamina alueella vaikuttavaa yrityspäättäjää. Tutkimus toteutettiin keväällä 2012.

Tutkimuksen pääpaino keskittyi paikallisen kehitysyhtiö Cursor Oy:n, Tekesin ja ELY-keskuksen toiminnan kuvaamiseen, mutta myös KyAMK:n, EKAMI:n ja yliopistojen toiminnasta saatiin muodostettua kuva. Tuloksena saatiin ymmärrys siitä, missä auttajaorganisaatiot yrityspäättäjien mielestä onnistuvat ja missä niillä on parantamisen varaa. Kaikkiaan, uudemmat teollisuuden alat kuten peli-, media ja ohjelmistoteollisuus kokevat saavansa auttajaorganisaatioista enemmän hyötyä kuin perusteollisuuden (rakennus-, kokoonpano- ja metalliteollisuus) alat.

ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU
 University of Applied Sciences
 Master Level Programme in Technology Administration

NYKÄNEN, JANI	Experiences of Small- and Medium Sized Companies for Public Sector Development Companies in Kotka-Hamina Region.
Master`s Thesis	60 pages + 2 pages of appendices
Supervisor	Simo Ollila, Principal lecture
Commissioned by	KymiTechnology, Research Director Juhani Talvela
May 2012	
Keywords	Development Company, Interview Research

If company wants actively develop its operations, there is help available. That is offered by public sector development companies such as Cursor Oy, Tekes, ELY-Centre, KyAMK, EKAMI and Universities. With the help of these organizations, it is possible to develop operations regarding of growth, internationalization and new innovations. The purpose of this study was to examine how the company directors in Kotka-hamina region see development companies' role in their operations.

The method of this study was qualitative research. Research material was collected by personal interviews. 11 business executives in Kotka-Hamina region were participated in the study. The study was executed in the spring of 2012.

The main focus of this study was companies' co-operation with Cursor Oy, Tekes and ELY-Centre but also with KyAMK, EKAMI and Universities. Result was to find understanding of fields which development companies succeeded and which they could do better, according to business executives. In summary, newer fields of industry such as game-, media- and software industry feel that they get more benefits of co-operation than basic industry (construction-, assembly- and metal).

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1 JOHDANTO	5
1.1 Työn tavoitteet ja menetelmät	5
2 TUTKIMUSKYSYMYKSET	6
3 METODI	7
3.1 Tutkimuksen toteuttaminen	7
3.2 Aineistonkeruumenetelmä	7
3.3 Kohderyhmä	9
3.4 Tutkimuksen reliabelius ja validius	11
4 YRITYSPÄÄTTÄJIEN NÄKEMYKSIÄ YHTEISTYÖSTÄ AUTTAJAORGANISAATIOIDEN KANSSA	13
4.1 Käytetyt auttajaorganisaatiot	13
4.2 Yrityspäätäjien kokemuksia yhteistyöstä auttajaorganisaatioiden kanssa	14
4.3 Auttajaorganisaatioiden kyky/halu palvella yrityksiä riittäväällä laajuudella	25
4.4 Auttajaorganisaatioiden rooli yritysten toimintojen tukijana	27
4.5 Auttajaorganisaatioiden yhteistyö ja rajapinnat	31
4.6 Auttajaorganisaatioiden selviytyminen tehtävästään nykyistä paremmin ja avun tarjoaminen yritysten menestymisen lisäämiseen	33
4.7 Yritysten haluttomuus yhteistyöhön auttajaorganisaatioiden kanssa	36
4.8 Julkisuuskuva	38
5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	42
6 YHTEENVETO JA TULEVAISUUS	53
LÄHTEET	
LIITTEET	
Liite 1.	

1 JOHDANTO

Taloudellisen tilanteen heikkeneminen vuoden 2008 jälkeen on ajanut monet PK-yritykset ahtaalle. Enää ei ole riittänyt, että tekee sitä samaa mitä on tehnyt vuosia tai jopa vuosikymmeniä. Yrityspäätäjät ovat joutuneet miettimään uusia keinoja yrityksensä pärjäämiseen muuttuvassa toimintaympäristössä.

Haastavassa tilanteessa moni yrityspäätäjä on varmasti tuskaillut sen kanssa, mikä olisi oikea suunta, johon yritystä tulisi kehittää. Pitäisikö panostaa tuote- ja palvelukehityksen uusiin innovaatioihin, suunnata yrityksen toimintaa Suomen rajojen ulkopuolelle tai kasvattaa toimintaa löytämällä uusia markkinoita.

Edellä mainitun kaltaisten ongelmien ratkaisemiseksi on saatavissa apua. Sitä tarjoavat erilaiset julkisen sektorin (valtion, kuntien) auttajaorganisaatiot, kuten Cursor Oy, Kyamk, Tekes, ELY-keskus ja yliopistot. Apua on saatavilla lähes kaikkeen liiketoimintaan liittyviin asioihin, kuten markkinoiden tutkimiseen koti- ja ulkomailla, tuote- ja palvelukehitykseen sekä työprosessien, johtamisen ja yhteistyöverkostojen kehittämiseen.

Auttajaorganisaatioita on olemassa useita. Osittain ne toimivat eri- ja osittain samoilla osa-alueilla. Rajapinnat saattavat joskus tuntua hämäriltä ja yhteyden ottaminen itselle sopivaan auttajaorganisaatioon voi olla vaikeaa.

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan auttajaorganisaatioiden roolia PK-yritysten toiminnassa ja selvitetään miten Kotka-Hamina alueen yrityspäätäjät niiden roolin kokevat.

1.1 Työn tavoitteet ja menetelmät

Tämän työ tavoitteena on selvittää miten paikalliset yrityspäätäjät kokevat auttajaorganisaatioiden roolin toiminnassaan, missä kyseiset organisaatiot onnistuvat, missä epäonnistuvat sekä miten organisaatioiden roolia tulisi kehittää, jotta ne parhaiten toteuttaisivat perustehtävänsä ja auttaisivat yrityksiä. Tavoitteena on myös selvittää, onko olemassa jokin alue, joka jää avun ulkopuolelle ja mitkä syyt ovat johtaneet siihen.

Lisäksi tarkastellaan organisaatioita yleisesti mm. julkisuuskuvan kautta.

Työn menetelmänä käytettiin kvalitatiivista tutkimusta. Tärkeänä tutkimuksen osana toimivat Pk-yrityspäättäjien kanssa käydyt keskustelut. Ennen keskusteluja, yrityksistä selvitettiin kaikki mahdollinen tieto, mikä oli saatavilla. Näin itse keskustelutilanteessa, päästiin aiheesta keskustelemaan mahdollisimman syvällisesti. Haastattelut tehtiin kasvotusten ja niiden runkona oli lista erilaisia aiheita. Haastattelut nauhoitettiin ja litteroitiin yhtä lukuun ottamatta, josta tehtiin tarkat muistiinpanot.

2 TUTKIMUSKYSYMYKSET

Tutkimuskysymyksissä haettiin vastauksia seuraavanlaisiin asioihin:

- Mihin auttajaorganisaatioihin yritys on ollut yhteydessä ja mitä asioita näiden kautta on tehty?
- Mitkä ovat olleet yrityksen kokemukset edellä mainituista organisaatioista?
- Onko auttajaorganisaatioilla kykyä/halua palvella yrityksiä riittävällä laajuudella?
- Millaisissa yrityksen toimintojen edistämisissä auttajaorganisaatiot ovat tarjonneet apuaan ja miten asiat ovat toimineet?
- Onko julkisen sektorin auttajaorganisaatioiden yhteistyön vähyys ja rajapintojen epäselvyys jollakin tavoin yrityksiä häiritsevä asia?
- Miten auttajaorganisaatiot voisivat selviytyä tehtävästään nykyistä paremmin ja tarjota apuaan yritysten menestymisen lisäämiseen?
- Mahdollisia syitä, miksi joillakin yrityksillä ei ole halua lähteä yhteistyöhön auttajaorganisaatioiden kanssa?
- Auttajaorganisaatioiden julkisuuskuva?

3 METODI

3.1 Tutkimuksen toteuttaminen

Tutkimuksessa haastateltiin henkilökohtaisesti 11 yrityspäätäjää Kotka-Hamina alueelta. Haastattelut nauhoitettiin ja litteroitiin yhtä lukuun ottamatta. Yhdestä haastattelusta tehtiin ainoastaan tarkat kirjalliset muistiinpanot. Haastattelijana toimi kaikissa haastatteluissa tutkija itse. Haastatelluista seitsemän yhteystiedot saatiin Cursor Oy:ltä ja kahden KyAMK:lta. Kahden yrityksen yhteystiedot saatiin yleisestä yritysrekisteristä. Haastattelut toteutettiin helmi-maaliskuussa 2012. Tutkimuksessa käytettiin kvalitatiivista tutkimusmenetelmää.

3.2 Aineistonkeruumenetelmä

Hirsjärven, Remeksen ja Sajavaaran (2005, 173) mukaan menetelmän valintaa ohjaa yleensä se, minkälaista tietoa etsitään ja keneltä tai mistä sitä etsitään. Ohjeena tutkimusta suunnittelevalle on heidän (2005, 128) mukaansa se, että tutkija pohtii mikä menettely parhaiten tuo selvyyttä käsiteltäviin ongelmiin ja että hän valitsee lähestymistavan ja metodin, jonka pätevyydestä itse on kaikkein vakuuttunein

Koska tutkimuskysymyksiin ei voinut etukäteen tehdä minkäänlaisia hypoteeseja vastauksista ja koska tutkimuksen tarkoituksena oli saada mahdollisimman laaja näkemys yrityspäätäjien ajatuksista, päädyttiin aineistonkeruumenetelmässä haastatteluun. Haastattelun tyyppinä voidaan pitää teemahaastattelun ja avoimen haastattelun välimuotoa.

Hirsjärven ym. (2005, 197-198) mukaan teemahaastattelulle on tyypillistä, että haastattelun aihepiirit ovat tiedossa, mutta kysymysten tarkka muoto ja järjestys puuttuvat. Avoimessa haastattelussa taas haastattelija selvittelee haastateltavan

ajatuksia, mielipiteitä, tunteita ja käsityksiä aiheesta tavalla, jolla ne tulevat aidosti vastaan keskustelussa. Avoin haastattelu on haastattelujen muodoista lähimpänä keskustelua.

Tutkimuksessa haluttiin antaa haastateltaville vapautta puhua asioista, joita he pitivät oleellisina tutkimuksen aiheen kannalta. Tämän vuoksi haastattelijalla oli olemassa kysymysrunko, mutta kysymysten järjestys vaihteli huomattavasti ja välillä aiheesta siirryttiin kokonaan toiseen. Haastattelijan tarkoituksena oli puhua mahdollisimman vähän ja kuunnella mahdollisimman paljon. Tämä osoittautui toimivaksi metodiksi ja haastatteluissa oli kauttaaltaan vapautunut tunnelma. Lisäksi haastateltaville haluttiin antaa tilaa puhua aiheista, joita he pitivät kaikkein tärkeimpinä niin pitkään ja kattavasti kuin he itse halusivat. Näin haastattelujen painotukset poikkesivat toisistaan jonkin verran. Jokaisen haastateltavan kanssa käytiin kuitenkin läpi kaikki haastattelurungossa olevat aihealueet.

Hirsjärven ym. (2005, 171) mukaan aineiston keruun riittävydessä käytetään ns. saturaation käsitettä, joka viittaa aineiston kylläisyyteen. Tällä tarkoitetaan sitä, että tutkija ei tiedä aloittaessaan aineiston keruuta, miten monta esim. haastattelua hän tekee. Periaatteena on jatkaa haastatteluja niin kauan, kuin ne tuovat tutkimusongelman kannalta uutta tietoa. Tutkimuksen koko kuitenkin usein rajoittaa aineiston keräämistä. Aineistoa pidetään riittävänä, kun samat asiat alkavat kertautua haastatteluissa.

Tässä tutkimuksessa huomattiin n. puolessa välissä, että tutkimusaineisto jakautuu kahtia. Tietyt yritykset kokivat auttajaorganisaatioiden toiminnan positiivisena ja he perustelivat näkemyksensä samansuuntaisilla mielipiteillä. Toiset yritykset taas kokivat enemmän negatiivisia piirteitä ja perustelivat sen samoin argumentein. Tästä syystä sekä yksittäisen aineiston suuresta koosta johtuen, tutkija koki että 11 haastattelua antoi riittävän aineiston.

Tutkimuksen teettäjänä toimi Kymenlaakson ammattikorkeakoulun sisällä toimiva tekniikan ja liikenteen palvelukonsepti KymiTechnology. Tutkimuksessa käytetty haastattelurunko muokattiin niiden kysymysten pohjalta, joihin haluttiin saada vastauksia. Kysymysten ideoijina toimivat tutkimuksen tekijä Jani Nykänen sekä KymiTechnologyn tutkimusjohtaja Juhani Talvela.

3.3 Kohderyhmä

Tässä tutkimuksessa haastateltiin yrityspäittäjiä Kotka-Hamina alueelta. Yrityksiä rajattiin ainoastaan niin, että jokaisella olisi ollut jonkinlaista yhteistyötä auttajaorganisaatioiden kanssa. Tutkimukseen haluttiin yrityksiä niin perusteellisuuden (rakennus-, valmistus- ja kokoonpano-, metalliteollisuus) kuin uudenteollisuudenkin (peli-, media-, ohjelmistoteollisuus) parista.

Tutkija tiedusteli mahdollisuutta haastatteluihin puhelimitse suoraan asianosaisilta ja sopi haastattelut kyseisen yrityspäittäjän työpaikalle. Haastateltavat olivat kaikki yritystensä ylimmässä johdossa ja näin suoraan päättämässä auttajaorganisaatioiden kanssa tehtävästä yhteistyöstä. Koulutustaustaltaan he olivat joko AMK:n tai yliopiston käyneitä. Yrityksistä neljä toimi peli-, media- tai ohjelmistoteollisuuden parissa ja seitsemän perinteisemmän perusteellisuuden (metalli-, rakennus-, valmistus- ja kokoonpanoteollisuus) parissa. Yrityspäittäjät olivat myös iältään ja kokemukseltaan erilaisia. Mukana oli tasaisesti n. 30 vuotiaista n. 60 vuotiaisiin päättäjiin. Samaa tutkimusjoukossa oli se, että he olivat kaikki miehiä.

Haastattelujen kokonaiskesto vaihteli n. 40-75 minuutin välillä, riippuen lähinnä käytettyjen auttajaorganisaatioiden määrästä sekä haastateltavan innostuksesta aiheeseen. Mitä pidempiä haastattelut olivat, sitä lähempänä ne olivat keskustelua. Haastattelun pituus ei kuitenkaan välttämättä korreloinut siitä saatavan tutkimusmateriaalin määrää.

Tutkimushaastattelut toteutettiin helmi-maaliskuussa 2012. Sekä yritykset että haastateltavat pysyvät tässä tutkimuksessa nimettöminä. Seuraavassa jaottelu yrityksistä toimialoittain:

H1: Ohjelmistoteollisuus

H2: Media-, peli- ja ohjelmistoteollisuus

H3: Media-, peli- ja ohjelmistoteollisuus

H4: Ohjelmistoteollisuus

H5: Valmistus- ja kokoonpanoteollisuus

H6: Metall- ja Konepajateollisuus

H7: Metall- ja Konepajateollisuus

H8: Rakennusteollisuus

H9: Rakennusteollisuus

H10: Valmistus- ja kokoonpanoteollisuus

H11: Metall- ja Konepajateollisuus

Yrityspäätäjiltä kyseltiin yhteistyöstä erilaisten auttajaorganisaatioiden kanssa, joihin kuuluivat: Cursor Oy, Kinno Oy, KyAMK, Yliopistot, Ekami, BIC Kymi, Tekes, ELY-keskus, Finpro, Finnnode, Finnvera, VTT, Sitra, Keksintösäätiö ja TE-toimistot. Suuri osa yrityspäätäjien huomiosta kiinnittyi paikalliseen kehitysyhtiö Cursoriin, koska se on alueella aktiivinen toimija ja jokaisella päätäjällä oli kokemusta organisaation kanssa toimimisesta. Myös Tekesin ja ELY-keskusten kanssa oltiin oltu aktiivisesti tekemisissä.

Koulutusasioissa huomio kiinnittyi pääasiassa Kotkassa toimiviin KyAMKiin ja Ekamiin, mutta myös yliopistojen kanssa oli ollut yhteistyötä. Sen sijaan Kinno Oy:n, BIC Kymin, Finpron, Finnoden, Sitran, Keksintösäätiön, TE-toimistojen sekä osittain

myös VTT:n ja Finnveran kanssa yrityksillä oli ollut niin vähän yhteistyötä, ettei niistä voi tutkimuksen puitteissa vetää johtopäätöksiä.

3.4 Tutkimuksen reliabelius ja validius

Hirsjärven ym. (2005, 216) mukaan, vaikka tutkimuksissa pyritään välttämään virheiden syntymistä, tutkimusten tulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelevat. Tämän vuoksi kaikissa tutkimuksissa pyritään arvioimaan luotettavuutta. Tutkimuksen reliabelius tarkoittaa mittaustulosten toistettavuutta, eli kykyä antaa ei sattumanvaraisia tuloksia. Tämä voidaan todeta esim. kahden tutkijan päätymisellä samanlaisiin lopputuloksiin.

Toinen tutkimuksen arviointiin liittyvä käsite on validius. Validius eli pätevyys, tarkoittaa mittarin tai tutkimusmenetelmän kykyä mitata sitä, mitä oli tarkoituskin. Mittarit ja tutkimusmenetelmät eivät aina vastaa sitä todellisuutta, mitä tutkija kuvittelee tutkivansa. Esim. mikäli haastateltavat eivät ymmärrä kysymyksiä kuten tutkija on ajatellut, mutta hän käsittelee tuloksia silti oman alkuperäisen ajattelumallinsa mukaisesti, ei tuloksia voida pitää pätevinä (Hirsjärvi, Remes ja Sajavaara 2005, 216-217).

Pohdittaessa tutkimuksen luotettavuutta, on ensin arvioitava tutkimukseen osallistuneiden määrää (11). Jos määrää vertaa yritysten lukumäärään Kotka-Hamina alueella, joita on satoja, on määrä pieni. Kuitenkin useat yrityspäätäjät tekivät huomautuksia, joissa he viittasivat tuntumaan, minkä he olivat yrityskentältä saaneet. Lisäksi useampi haastateltava kertoi olleensa tai olevansa yhä aktiivisesti erilaisissa yrittäjäjärjestöissä mukana. Tämä lisää yksittäisen haastattelun yleistettävyyttä. Lisäksi se, että haastattelujen aikana melko pian alkoi muodostua selkeitä johdonmukaisuuksia mielipiteissä, antaa tutkimuksen tuloksille uskottavuutta.

Tutkimuksen toistettavuuteen vaikuttaa se, että vaikka toinen tutkija käyttäisi samaa haastattelurunkoa, ei tilanne olisi koskaan täysin samanlainen haastattelijan vaihtumisen johdosta. Henkilöhaastattelussa haastattelijan reagointi vastauksiin vaikuttaa myös keskustelun suuntaan ja lopputulokseen. Lisäksi haastattelun voimakas painottuminen paikallisen kehitysyhtiön toimintaan, ei anna alueellisesti välttämättä samoja tuloksia, koska joka alueella on oma kehitysyhtiönsä.

Tutkimuksen keruumenetelmänä henkilökohtaisesti tehtävä haastattelututkimus on raskain, mutta paras tapa kerätä aineisto. Tutkijalla on mahdollisuus varmistaa, että kysymykset on ymmärretty oikein ja tehdä tarkentavia kysymyksiä ja kommentteja tarvittaessa. Aineiston analysoinnin luotettavuuteen vaikuttaa se, ettei käytössä ole mittareita. Analysointi on tutkijan oman harkinnan varassa. Luotettavuutta parantaa se, ettei tutkijalla ollut lähtökohtaisesti omia hypoteeseja tutkimuksen tuloksesta. Kun ei alun perinkään tiedä mitä odottaa, voi avoimin mielin analysoida tuloksia niin kuin ne tulevat aineistosta vastaan.

Hirsjärven ym. (2005, 217) mukaan, tutkimuksen luotettavuutta kohentaa tutkijan tarkka selostus tutkimuksen toteuttamisesta. Tarkkuus koskee kaikkia vaiheita. Tutkimuksessa on tehty paljon suoria viittauksia tutkimusaineistoon, jolloin siitä vedetyt arvioinnit ja johtopäätökset on helpompi perustella. Aineiston analysoinnissa käytettiin värikoodausta, jolla saatiin aineistoista nousseet yhdistävät tekijät vedettyä helpommin yhteen.

Haastateltujen vastausten todenmukaisuus perustuu tutkijan subjektiiviseen näkemykseen haastattelutilanteesta. Tutkijan mielestä kaikki haastateltavat vastasivat todenmukaisesti kysymyksiin sekä arvioivat ja perustelivat laajasti mielipiteitään. Jokainen yrityspäätätjä arvioi auttajaorganisaatioiden toimintaa omasta viitekehyksestään. Kuitenkin jokainen osasi laittaa toiminnan myös suurempaan yhteiskunnalliseen viitekehykseen ja arvioida sitä niin. Tästä johtuen esim. negatiiviset vastaukset auttajaorganisaatioiden toiminnasta eivät perustuneet pelkästään oman toiminnan ja yhteistyön epäonnistumiseen.

Lähes jokaisella kaupungilla on oma kehitysyhtiö. Niiden kautta tehdään paljon erilaisia projekteja alueen yritysten kanssa ja ne saavat usein myös palstatilaa mediassa. Kotka-Hamina alueella on kehitysyhtiönä Cursor Oy. Jo aiemmin on mainittu, että haastatteluissa käytettiin paljon aikaa Cursorin toiminnan arvioimiseen. Tämä ei johtunut tutkijan johdattelemasta painotuksesta, vaan siitä että haastateltavat käyttivät Cursoria mieluiten esimerkkinä kuvatessaan erilaisia toimintoja. Tämä oli luontevaa, koska jokainen oli ollut organisaation kanssa tekemisissä. Siksi tulokset ovat parhaiten yleistettävissä Cursorin toimintaan. Sen sijaan alueellisten kehitysyhtiöiden rooli ja toiminta voivat olla eri alueilla hyvin erilaisia, joten Cursoriin liittyvät johtopäätökset eivät ole ainakaan suoraan yleistettävissä muihin kehitysyhtiöihin.

4 YRITYSPÄÄTTÄJIEN NÄKEMYKSIÄ YHTEISTYÖSTÄ AUTTAJAORGANISAATIOIDEN KANSSA

Yrityspäätäjien näkemykset haastatteluissa jakaantuivat karkeasti kahteen osaan. Niin sanotussa perusteellisuudessa, johon tässä tutkimuksessa lasketaan esim. metalli-, rakennus- ja kokoonpanoteollisuus, mielipiteet auttajaorganisaatioita kohtaan olivat kriittisempiä ja yleisesti ottaen negatiivisempia kuin ns. uusilla teollisuuden (Peli-, media- ja ohjelmistoteollisuus) aloilla. Jatkossa viittaukset perus- tai uusiteollisuus, käsittävät edellä mainitut alat.

4.1 Käytetyt auttajaorganisaatiot

Kaikki yritykset olivat käyttäneet Cursor Oy:n palveluita. Samoin kaikki olivat käyttäneet Kouvolasta saman katon alta löytyviä ELY-keskuksen tai Tekesin palveluita, toimialasta riippuen. Jonkin asteista yhteistyötä kaikilla oli ollut myös koulutuspuolen auttajaorganisaatioiden kanssa (KyAMK, Ekami, yliopistot). Laajinta yhteistyö oli ollut KyAMK:n ja Ekamin kanssa, mutta etenkin lappeenrannan yliopistoa olivat monet käyttäneet laajemman osaamisen hankkimiseen.

Ekamia oli käytetty työvoiman kouluttamiseen ja joidenkin koulutuspalveluiden ostoon. KyAMK:n kanssa oli teetetty eniten erilaisia projekti- ja opinnäytetöitä. Useampi yritys oli ollut mukana kehittämässä niin Ekamin kuin KyAMK:n koulutustarjontaa.

Finnveraa yli puolet yrityksistä oli käyttänyt jossain vaiheessa rahoittajana. Finnveran toiminta nivoutuu yhteen pankkien kanssa, joten sen toiminnassa ei nähty oikein mitään kommentoitavaa. Finprota osa yrityksistä oli käyttänyt vientimatkojen puitteissa, mutta senkään toimintaa ei osattu kommentoida tarkemmin. Aineiston vähäisyyden vuoksi organisaatiot rajattiin pois tutkimuksesta.

Haastatteluissa mainituista organisaatioista tutkimuksen ulkopuolelle rajataan myös Kinno Oy, BIC Kymi, Finnnode, VTT, Sitra, Keksintösäätiö ja TE-toimistot, sillä niistä ei yrityspäättäjillä ollut tarpeeksi kokemuksia yhteenvedon tekemiseen. Kinnon kohdalla tämä johtui siitä, ettei yhdelläkään yrityksellä ollut toimintaa Kouvolassa. BIC Kymi, Finnnode, Sitra ja keksintösäätiö olivat tuttuja vain nimenä suurimmalle osalle haastatelluista. VTT:n kanssa joillakin oli yhteistyötä, mutta se nähtiin enemmän organisaationa, jolta ostetaan palveluita, ei niinkään auttavana organisaationa. TE-toimistoista yrityspäättäjät eivät myöskään nähneet, miten organisaatio voisi auttaa heitä.

4.2 Yrityspäättäjien kokemuksia yhteistyöstä auttajaorganisaatioiden kanssa

Yritykset ovat toimineet yhteistyössä Cursorin kanssa monissa erilaisissa hankkeissa kuten laatu- ja ympäristöjärjestelmä-, vienti-, suunnittelumenetelmien kehittämis-, tuotekehitys-, markkinointi-, kehittämis- ja mallinnushankkeissa sekä erilaisissa messutapahtumissa ja messumatkoissa.

Yleisesti yrityspäättäjät olivat tyytyväisiä projekteihin Cursorin kanssa, joissa he itse olivat olleet mukana. Monet kuitenkin tarkensivat, että kysymys on nimenomaan

yhteistyöstä, jossa yritys tekee työn ja Cursor toimii mahdollistajana. Myös Cursorin osaamista hankkeissa keuhuttiin.

”Eihän siitä projektista voi olla kuin hyvää mieltä, koska me ite pidetään huoli et se pelaa, mut noin sivusta seuranneena niin kyl se kohtalaisen hyvää se yhteistyö on” (H8)

”Ollaan oltu oikein tyytyväisiä ja siin yritykses on niin monenlaista kehityshanketta ja osaamishaaraa, mut se on todella nykyaikainen ja hyviä osaavia ihmisiä täynnä” (H1)

Cursorin toimintaa pidettiin joustavampana ja kevyempänä, kuin byrokraattisten Tekesin ja ELY-keskuksen.

”Cursor on hyvä väliorganisaatio” (H2)

Nimeltä hankkeista mainittiin TeknoGrow, jonka Cursor toteutti vuosina 2008-2011. Tätä hanketta pidettiin hyvänä ja onnistuneena mm. sen pitkäkestoisuuden vuoksi. Monilla aloilla hankkeissa, jotka kestävät maksimissaan vuoden, ei saada näkyviä tuloksia. 3 vuoden TeknoGrowssa yrityksillä oli ollut aikaa rauhassa nähdä toiminnan tuloksia.

”Cursorilla on ollut sellanen ohjelma kun TeknoGrow, niin me ollaan oltu siinä yhtenä yrityksenä mukana ja se oli minusta mahdottoman hyvä ohjelma” (H5)

Monet yrittäjät muistivat vielä Cursorin edeltäjän Kotkan Portin. Cursorin koettiin parantaneen huomattavasti toimintaa Kotkan Portin ajoista. Suurena syynä tähän nähtiin uudistunut toimintamalli, osaamisen lisääntyminen sekä erinomainen ylätason johtaminen.

”Ollaan oltu oikein tyytyväisiä...hyvin monen toimijan kanssa ollaan oltu yhteyksissä ja Cursor on parantanu siitä kun yritys perustettiin 2003...et se on todella nykyaikainen ja hyviä osaavia ihmisiä täynnä, oikein positiivinen” (H1)

”Kohtuullisen hyvää ollu se yhteistyö, meil on ykskin projekti, mitä me ei oltais koskaan saatu ite aikaseks, jos ei Cursori ois ollu positiivises mieles päällepainajana” (H8)

Eniten apua Cursorista koettiin olevan, kun se pystyi osallistumaan yritysten kustannuksiin ja jakamaan niitä. Tässä olennaisena osana oli, että alueen saman toimialan yrittäjät koottiin yhteen esim. messuja varten.

”Messumatkoja, tutustumismatkoja...yhteisellä standilla ollaan oltu messuilla mukana ja Cursori kasaa sen standin ja osallistuu kustannuksiin kans, ni se on ollu meille ihan OK” (H7)

Kritiikkiä Cursorin toiminnasta tuli mm. toiminnan sekavuudesta sekä oikeiden kontaktien löytämisen vaikeudesta. Hankkeiden vetäjien koettiin tietävän ainoastaan oman alansa osalta, organisaatiossa meneillään olevat hankkeet. Toivottiin, että yhdeltä ihmiseltä olisi ollut mahdollista saada tietoa myös muista meneillään olevista hankkeista.

”sinänsä täältä päin kun kattoo, ni se on aika sekava organisaatio, kun siel on paljon eri kehityshankkeita monella alueella” (H2)

”Ollaa pääosin ihan tyytyväisii, et tietenkin kun siel on tosi paljon ihmisii ja jokainen tekee eri tavalla...et jos ois 1 ihminen jonka kautta ideat esiteltäis sinne, niin vois olla helpompaa” (H2)

Etenkin ns. perusteollisuus koki, että Cursorin fokus on aivan muualla kuin perusteollisuudessa. Yrityspäätäjät eivät kokeneet saavansa minkäänlaista apua. Hyvänä asiana pidettiin ainoastaan tasapuolisuutta, eli kilpailijatkaan eivät saaneet hyötyä. Cursorin painotusten koettiin olevan yksipuoleisia.

”Paljon enemmän niist pitäis saada hyötyä alueen tän alan yrityksille ku mitä niist on saatu...kauheest oo ollu haittaakaan, mut älyttömän vähän hyötyykään” (H6)

”Tulee tuntuma et on joku kastijako et jotkut saa ja jotkut ei, et se jotenkii tuntuu hölmöltä et joittenkii kaa tehdään tosi paljon” (H7)

Cursorin koettiin unohtaneen pienyritystoiminnan kokonaan. Toiminnan koettiin olevan pienyrittäjille vierasta ja vaikeasti tavoitettavissa. Cursorin koettiin ”luutuneen” norsunluutorniinsa ja jalkautuminen oli loppunut kokonaan. Lisäksi Haminassa koettiin, että aluepoliittiset päätökset olivat vaikuttaneet toimintaan. Ei koettu, että alueena saatiin hyötyä samassa suhteessa kustannuksiin.

”Noin kokonaisuutena täytyy sanoo et siit on tullu liian mahtipontinen ja keskittyy liian suuriin hankkeisiin, ne on hyviä mut kun se on perustettu myöskin pienyritystoimintaa varten” (H8)

”Miehikkälästä otettiin pois palvelu, Virojoelta siirrettiin Haminaan ja Haminastakii osa on viety lasitaloon, lasitalon kynnyks on niin korkea monelle yrittäjälle...et se on liian Kotka-vetonen, siit tulee paljon palautetta...parempi et se tulee talousalueelle, mut pitäis sitä aluejakoo vähän kattoo” (H8)

”Kyl sen pitää sen Cursorin jalkautuu paljon paremmin” (H8)

Syitä siihen, että perusteellisuus ei ole saanut tarpeeksi panostusta, nähtiin myös omassa toiminnassa. Yrityksien tulisi vaatia ja ottaa selvää enemmän mahdollisuuksista, joita auttajaorganisaatiot tarjoavat. Avun pyytäminen koettiin myös joskus mielikuvissa heikkouden osoituksena.

”Onhan se meidän yrittäjien ja perusteellisuuden vikakin, et ei vaadita mutkun myö yrittäjät ollaan sellasii et tullaan toimeen omillaan, et ei mennä varta vasten rahaa ruikuttamaan” (H8)

Toiset kokivat Cursorin osaamisen riittämättömänä. Koettiin, että näkyvyys on tuloksia tärkeämpää. Projekteissa ollaan valmiita ottamaan vain ensimmäinen askel, kun pitäisi ottaa vielä sata lisää.

”Mikä tollasen auttajaorganisaation rooli oikeestaan on...se on ollu enemmän tai vähemmän sellasta PR-hommaa, et ollaan näyttävästi joka puolella...et Cursoril ei riitä osaaminen, he pystyy näin lännenmies tyyliin heittää et paikkoja on ja se jää siihen, et he ei millään lailla tällä hetkellä oikeesti mahdollista niitä projekteja”
(H10)

Tekes tukee yrityksiä, joilla on kehitteillä uutta teknologiaa. Tämä rajaa jo lähtökohtaisesti osan haastatelluista yrityksistä pois Tekesin avun piiristä. Jos ei ole kehitteillä uutta teknologiaa tai uusia menetelmiä, ei Tekesillä ole tarjota mitään yrityksen auttamiseksi. Tekesin palveluita käyttäneet olivat enimmäkseen peli-, media- ja ohjelmistoteollisuudessa olevia yrityksiä, mutta myös esim. rakennussuunnittelussa oli tutustuttu palveluihin. Tekesin ja ELY-keskuksen palvelut risteävät osittain ja molemmat organisaatiot toimivat kymenlaaksossa saman katon alla Kouvolassa.

Tekesistä puhuttaessa nousi sen byrokraattisuus toistuvasti esille. Yrityspäätäjät kyllä ymmärsivät, että rahan liikkua, tietty byrokraattisuus on pakollinen osa toimintaa. Kuitenkin Tekesiä pidettiin melkoisen raskaana organisaationa. Peli-, ja media-alalla koettiin Tekesin toiminnasta olleen merkittävää hyötyä.

”Siis onhan Tekes organisaationa hakutavoiltaan kankea, mut en osaa sanoo miten tollanen tukiorganisaatio vois toimii ilman et siel ois sit väärinkäytöksii, et kyl sille tietty kankeus kuuluu olla...kyl Tekes on meidän alaa tukenu suomes kohtuu esimerkillisesti” (H3)

”Tekesiltä saa hyviä palveluita, siel on päteviä ihmisiä, mut tämmönen rahaliikenne sinne suuntaan ja raportointi on sellanen mitä vois kehittää” (H1)

”Se yhteistyö kariutu siihen, kun firman piti olla ollut pystyssä 3 vuotta ja tehny jotain tiettyy liikevaihtoo, et ne ei ottanu alkavaa firmaa siihen, eli suomes on vähän tyhmä byrokraatia kun mieltii miten nopeest vaikka pelifirmat on lähteny menemään” (H2)

Tekesin tukien hakemista pidettiin vaikeana. Jopa ne, jotka käyttivät palveluita aktiivisesti, pitivät hakemuksen tekemistä vaikeana. Esille nousi myös se, että Suomessa on muodostunut ala, joka tarjoaa konsultointiapua oikeanlaisten hakemuksien tekemiseen, jotta saataisiin parhaat mahdolliset tuet. Tätä pidettiin eriarvostavana ja etenkin pienten ja keskisuurten yrityspäätäjien näkökulmasta yrityksiä jaottelevana.

”Joskus on yritetty vähän hakea joihinkin tutkimusjuttuihin apui, mut se on se Tekesin systeemi niin raskas, että se pelottaa jo hakemuksen tekovaiheessa pois...kyl viel hakemuksen tekee, mut sit kaikki se raportointi mitä siihen tarvitaan, ni se on hankalaa” (H5)

”Toiminta hyytyy siihen et me kehitetään järjestelmiä (nauraa) et jotenkin sen pitäis olla kevyempää ja vähemmän byrokraattista” (H2)

Tekesin toiminnassa oli ollut myös epäjohtonmukaisuuksia. Toiminnan ja sääntöjen koettiin muuttuneen kesken projektin. Mikäli tuki oli ollut suuruusluokaltaan pientä, saattoivat yritykset jättää hakemisen sikseen toiminnan vaikeuden vuoksi.

”Tekes muutti kesken projektin pelisääntöjä, et se oli alun perin rahottajana, ihan riihikuivaa kahisevaa ja sit se muuttukin yhtäkkiä lainaks” (H10)

”Hävis siitä se idea kun alettiin vaatimaan seurantaa ja kaksinkertasta kirjanpitoa, ne suuruusluokat oli sen verran pieniä...sitte kyllästytti siihen ja ei enää jaksettu vääntää” (H9)

ELY-keskuksella, kuten Tekesilläkin rahallisten tukien jakamista pidettiin merkittävimpänä tukimuotona. Monet Tekesiä koskevat mielipiteet toistuivat myös ELY-keskuksen toiminnassa. Onnistuneimpana tukimuotona nousi esiin erilaiset työllistämistä edistävät toimenpiteet. Näistä esim. koulutus- ja palkkatuet olivat olleet merkittäviä työllistämisen edistäjiä.

”ELY anto palkkatukea...noin kolmanneksen palkkakuluista” (H2)

”Meil on kaikki asentajat käyny tällasen työvoimapolitiittisen ohjelman, et kaikki on rekrytoitu sen kautta ja se toimi ihan kymppin arvoisesti...jos meillä resurssitarve tulee, niin olen aivan varma että kolkutellaan ELYn ovee” (H10)

Organisaation byrokraattisuudessa koettiin olevan samankaltaisia piirteitä kuin Tekesillä, mutta yleisesti sitä pidettiin kevyempänä toimintatavoiltaan. Yksittäisillä virkamiehillä koettiin olevan paljon valtaa ja henkilökemiaan liittyvät asiat saattoivat vaikuttaa toimintaan paljonkin.

Lisäksi yrittäjät, joilla oli kokemuksia myös muilta alueilta, kokivat että oli olemassa myös suuria alueellisia eroja toiminnassa. Tukirahat jaetaan alueellisesti sen mukaan, mihin vyöhykkeeseen ne kuuluvat. Kaakkois-Suomessa Etelä-Karjalan kuuluminen ns. kakkosalueeseen ja Kymenlaakson kuuluminen kolmosalueeseen tarkoittaa isompia tukia Etelä-Karjalaan. Tämän koettiin osaltaan jopa vääristävän alueellista kilpailua, etenkin kun otetaan huomioon viime vuosien nopea rakennemuutos Kymenlaaksossa. (Työ- ja elinkeinoministeriön internet sivut, <http://www.tem.fi/index.phtml?s=2158>, viitattu 7.5.2012)

”Onhan se aika byrokraattinen...mut siel on aika hyvä neuvonta et miten pitää hakee ja mitä tehdä...ketterämpi organisaatio mitä ajattelin” H2

”Sehän on ihan samanlainen hakemus (kuin Tekesillä)...kyl siin hakemukses 2-3 päivää menee...mut kyl mä ymmärrän et pitää siin hakemusvaihees kaikki tiedot olla...se on kuittien keräämistä ja kasaamista ja lähetetään heille paperit, et se on kuitenkin kevyempi (kuin Tekes)H5

”ELYn alustavan katsauksen mukaan ympäristövaikutusten selvityksiä ei tarvita, sitte siellä on joku virkamies, jonka mielestä tarvitaankin ja se on ihan mielivaltaista...he on kaikki yhel suulla sanonu, et 3kk on se minkä se maksimissaan kestää ja kestää aina vuoden” (H10)

”Ollaan soitettu ja kysytty ohjeita, niin kyllä ne sit aina yleensä muuttuu siinä kun ne päätöksiä tekee” (H4)

”Eikä pelkästään alueellisia eroja, vaan henkilötasolla eroja, se on ihan siitä kiinni minkä virkamiehen satut saamaan” (H10)

ELY-keskuksen, kuten monen muunkin auttajaorganisaation koettiin etäänntyneen tavallisesta pienyrittäjästä. Lähestyttävyyks oli jalkautumisen vähyden vuoksi vaikeaa. Tukien jakamiseen toivottiin rohkeampaa otetta. Monien mielestä virkamiehet istuivat kirstujen päällä ja jakoivat rahoja, kuin ne olisivat olleet omia. Alueen korkean työttömyyden ja vaikean taloustilanteen vuoksi toivottiin, että rahat jaettaisiin viimeiseen senttiin asti, mieluummin vaikka alkuvuodesta, ettei rahoja jäisi ainakaan käyttämättä. Hankkeille toivottiin myös jatkuvuutta.

”ELY-keskuksen kautta kun hakee vaikka jotain vienti tukee, niin sä et voi saada kun yhteen maahan yhdeks vuodeks, mutta myö ei siinä yhdessä vuodessa tehdä oikeestaan mitään...ELY-keskuksen kautta ne (hankkeet) on jääny niinkun torsoiks” (H5)

”Heidän pitäis tehokkaast yrittää käyttää kaikki heidän rahat, mitä niille myönnetään, eikä niinpäin et myö joudutaan tääl polvillaan anomaan” (H6)

”moni pienyrittäjä ei ees viitti mennä kysyy, moni asia jää silloin kehittymättä” (H8)

Moni organisaatio teki läheistä koulutusyhteistyötä KyAMK:n kanssa. Oltiin mukana koulutuksen suunnittelussa sekä jokapäiväisessä opetustyössä. Ne jotka olivat yhteistyössä mukana, kokivat saavansa paremmin itselleen sopivaa osaamista sekä hyvän rekrytointikanavan. Ne jotka käyttivät esim. opiskelijaresurseja hyväkseen, olivat myös ymmärtäväisempiä valmistuvien opiskelijoiden tasosta. Kaikkiaan ohjelmisto-, peli-, ja rakennusala, olivat kiinteimmin yhteistyössä oppilaitosten kanssa.

”Ollaa pyritty ottaa sielt organisaation kasvun mukaan valmistuvii insinöörei, et se on tosi hedelmällistä se yhteistyö” (H9)

”Ollaan tehty paljon ohjelmoijien koulutukseen liittyen juttuja ja ollaa oltu ihan konkreettises opetustyössäkin mukana ja sitä kautta meil on paljon KyAMKin väkee työharjottelussa” (H3)

”Lähtökohtaisesti vastaa (tarvetta opiskelijoiden tasosta), eihän sieltä tietenkään tuu valmista kauraa, et alan jutut on niin spesifii et ei sitä voi odottaakaan...et ne, jotka on jo opiskeluaikana mukana näis alan projekteissa, ni niil on aika hyvät valmiudet toimii alalla” (H3)

”Merkittävää apuu on ollu opettajaosaamisen kautta ja sitte opiskelijaresursseja ollaan voitu käyttää tällasis tutkimustyyppisissä hommissa, ei niin kiireellisissä projekteissa...se on ollu ihan merkittävä resurssi ja myös kanava rekrytoida” (H1)

”Sellasta yhteistyötä on ollu että oon aina kysyny sieltä, että onko hyviä työntekijöitä ja sitä kautta on aika suuri osa palkattu” (H4)

”Täl hetkel ne pystyy tarjoomaan ihan hyvää koulutusta meidän tarpeisiin ja se on ihan hyvä se energiatekniikan koulutus” (H10)

Huolestuttavana piirteenä nähtiin oppilaitosten resurssien pienentyminen yritysmaailman edustajien palkkaamiseen opetukseen. Moni koki, ettei KyAMK ole kovinkaan kiinteästi tekemisissä yritysmaailman kanssa. Tätä ihmeteltiin, koska sen koettiin olevan yksi oppilaitoksen päätehtävistä. Joissakin projekteissa yhteistyö oli katkennut täysin.

”Noiden oppilaitosten vika on vähän siinä, et ne ei oikeen osaa yrityksiä lähestyä” (H8)

”KyAMK:n kanssa on viestinnän kanssa tehty aika paljon yhteistyötä, ennen v. 2008, jolloin jotkut lait ja asetukset muuttu niin, et ne ei pysty ostaa firmoilta enää palveluita, mitkä liittyy perusopetukseen...nykyään meil on 2-3 harjottelijaa vuodessa...aika paljon se yhteistyö on heikentyny, kun ei olla enää opetuksessa mukana...et jos KyAMK ei pysty olee kiinteest yritysten kaa tekemisis tällä alalla, ni kyl se on aika lopun alkuu, tosi outo malli” (H2)

”Parissa projektissa ollaan oltu mukana missä on tutkittu biopolttoaineiden päästöjen vähentämistä, mut siitä ei oo oikein niinku hyvä maku, et mulle ei oo siitä mitään mittaustietoja toimitettu...en käsitä, mitään sielt ei oo kuulunu vähään aikaan” (H5)

Metalli- ja konepajateollisuus kokivat yhteistyön KyAMK:n kanssa olevan vähäistä. Näillä aloilla oltiin myös kriittisimpiä valmistuvien osaamisen ja opetuksen tason suhteen. KyAMK:n painotusten katsottiin olevan vääriä. Opetukseen kaivattiin etenkin konkretian lisäämistä.

”No ei se vastaa millään tavalla meidän tarpeita (koulutus), se on liian kaukaan käytännöstä” (H6)

”Konetekniikan (hitsaus, koneistus) koulutus on KyAMK:ssa lapsen kengis...et se konkretia” (H7)

”Suunnitteluosaaminen on poistunut koulutuksesta ja tilalle on tullut energiatekniikka...teknikkokoulutuksen poistuminen on näkynyt työnjohtopuolella negatiivisesti” (H11)

”Microsoft talona, niin aika heikosti sieltä tulee niit Microsoft osaajia, et kyl siel sais joitain kursseja olla tietokannoista, intratekniikoista ja raportoinnista” (H4)

Toinen merkittävä koulutusta tarjoava organisaatio Kotka-Hamina alueella on ammatilliseen koulutukseen keskittynyt Ekami. Eniten Ekamilla oli toimintaa ns. perusteellisuuden kanssa, mutta myös media-alalla oli käytetty opiskelijoita esim. oppisopimusten kautta. Koulutusyhteistyötä aiottiin laajentaa monissa yrityksissä, sillä kokemukset toiminnasta Ekamin kanssa olivat positiivisia. Sitä pidettiin helpommin lähestyttävänä kuin KyAMK:a tai yliopistoja.

”2 ihmistä on työllistynyt oppisopimuksen kautta tänne ja 1 on nytkin täl hetkel menossa, et Ekami hoitaa sen byrokratian...se oli tosi hyvä, et ihan parhaat tyypit ketä löyty, saatiin vetää sille (koulutuksessa olijalle kursseja) niit, ni se oli ihan hyvä...tosi toimiva” (H2)

”Kahta harjottelijaa mie oon lähes luvannu et yritän keinolla millä hyvänsä pyörittää” (H6)

”Ollaan kahel alueel Haminas ja Kotkas yhteistyössä ja koulutetaan oppilaita ja otetaan työharjoitteluun se 20 opintoviikkoa (opintopistettä), niin se pelaa tosi hyvin...et se on sellanen hyvä malliesimerkki” (H8)

Opiskelijoiden taso vaihteli huomattavasti enemmän kuin esim. KyAMK:ssa. Hyvien työntekijöiden rekrytoimista pidettiin vaikeana. Yritykset yrittivät aktiivisesti järjestää hyvälle yksilöille mielekkäitä tehtäviä, jotta kiinnostus alaan säilyisi ja työvoiman saatavuus paranisi. Etenkin nuorten opiskelijoiden kohdalla kritisoitiin yleistä asennetta työhön ja työntekoon.

”Yleinen taso (opiskelijoissa) on erittäin heikko, mut aina on hyviä yksilöitä ja myö ollaa yritetty hyvälle yksilöille antaa heti haasteita, et ne säilyis alalla...yleisest ottaen työvoiman saatavuus on erittäin iso haaste” (H6)

”Se vaihtelee kovast (opiskelijoiden taso) vuos tasolla, et joinain vuosina siel ei oo yhtään kaveria, joka ois valmis työelämään ja sit joinain vuosina on 3-4 hyvää” (H7)

”Opiskelijoiden asenne ja kunnioitus tekemistä kohtaan on tänä päivänä täys nolla, poikkeuksii onneks löytyy mutta...” (H7)

Yliopistoista yritykset olivat tehneet yhteistyötä enimmäkseen Lappeenrannan kanssa. Yhteistyö oli ollut sekä opiskelijoiden tekemiä projekteja ja opinnäytetöitä, että myös laajamittaista organisaation muun osaamisen käyttöä ostopalveluna. Suurilta osin yhteistyötä pidettiin hedelmällisempänä kuin esim. KyAMK:n kanssa ja osaamista huomattavasti korkeatasoisempana.

”No se on ihan toista tasoo (opinnäytetyöt verrattuna KyAMK:n), eikä se oo muuttunu mikskään” (H5)

”Lappeenrannan kanssa ollaan aika paljon tehty yhteistyötä, et sit jos me ihan oikeestaa tarvitaan jotain syvempää tietoo, niin sielt sitte löytyy sellasii kavereit, joilla on oikeesti annettavaa” (H7)

”Lappeenrannalla on kyky tuottaa metalliteollisuuden tarvitsemia palveluita...yhteistyötä pidetään hedelmällisenä ja palvelua hyvänä ja helppona” (H11)

”Lappeenrannan kanssa on pari kertaa teetetty tällasia laboraatioita, mut ne on ollu sisällöltään ehkä insinööritöitä laajempia, et niis on parempaa osaamista” (H1)

Osa-alue, jossa KyAMK:lla koettiin olevan yrityksille sopivampaa tarjontaa, oli rakennusteollisuus. Lappeenrannassa arvioitiin suuntautumisen olevan enemmän kunnallistekniikkaan keskittyvää.

”Kurssit aika paljon määrittelee sen osaamisen tai sen sisällön, ne on ainakin Kotkassa todettu olevan meidän toiminnan kannalta parempaa” (H9)

4.3 Auttajaorganisaatioiden kyky/halu palvella yrityksiä riittävällä laajuudella

Keskusteltaessa yrityspäätäjien kanssa auttajaorganisaatioiden kyvystä ja halusta auttaa yrityksiä, mielipiteet vaihtelivat jonkin verran. Positiivisimmin organisaatioiden kykyyn ja haluun suhtautuivat peli-, media- ja ohjelmistoteollisuuden edustajat. Enimmäkseen muutenkin epäiltiin organisaatioiden kykyä auttaa, halua uskottiin olevan. Cursor, Tekes ja ELY-keskus olivat keskustelun keskiössä ja niistä löydettiin yhteisiä piirteitä.

”Tekes erittäin hyvin, jos vaan itse on aktiivinen ja lukee heidän uutisvirtaa ja postia ja hankesuunnitelmia niin on ehkä runsauden pulaa” (H1)

”Cursor on panostanu toimialan (peli- ja mediateollisuus) kehitykseen ja sillä on hyvinkin hyvä ymmärrys ja näkemys aiheesta, samaten Tekes, siel ymmärretään ja nähdään alaa hyvinkin oikeansuuntaisesti ja samaten KyAMKil Kotkas” (H3)

”Cursorin suhteen joo (on kykyä ja halua), nää on pikkasen nää ELY-keskus ja Tekes ni ne on kankeempii...jos sitä jotenkii haluis vielä auttaa, niin vois olla sellasii tilaisuuksii, et tulkaa esittää onks teil jotain...Tekesiltäkin kävi yks tyyppi, joka kävi läpi et miten meil menee ja mietti et mitä ois sellasii asioit missä Tekes vois auttaa” (H2)

”Me ei vaan tunnuta saavan Tekesin kanssa sitä hommaa aikaseks, et päästäis sitä tekemään, et just siks oon vähän pettyny siihen Tekesiin sen jäykkyyden takia...en tiedä, ei vaan meidän kemiat oo kohdattu siinä” (H5)

Cursor aiheutti tässä kohdassa keskustelua ja etenkin perusteellisuuden edustajilta vahvaa kritiikkiä. Yrityspäätäjät kyseenalaistivat projektien laadun ja toteutuksen sekä

Cursorin perustehtävän. Tiedottamista sekä hankkeiden tuloksia ja niihin johtaneita toimintoja kritisoitiin.

”Hämärtyy monest ne tulokset, eikä oo työkaluja niiden seuraamiseen...haalitaan ne kaikki tulokset, mitkä ei välttämättä ees liity koko projektiin, että ihan projektin luominen, tavoitteet ja niiden tarkka seuranta, niin siin on aika paljon tekemist” (H9)

”Ei se oo siitä halusta ja motivaatiosta kiinni, et se on enemmänkin siitä kyvystä...että joku oikeesti tarttus ja veis niitä (projekteja) loppuun, koska se on selkeesti mikä täl hetkellä mättää...et se ei loppuis siihen et julkastaan lehes et nyt me ollaan tehty tehtävämme...vaan siinä kohtaa käärittäis hihat ja lähtäis viemään sitä oikeesti loppuun” (H10)

”Meil on monest tullu yrittäjien kanssa se mielipide, että Cursorin tehtävä ei ole välttämättä auttaa yrityksiä vaan työllistää itsensä...suunnitellaan sitä ja tätä mut konkretia, mitä sil rahalla saatiin aikaan on täys nolla” (H7)

Organisaatiot saivat myös kritiikkiä kautta linjan tehottomuudesta. Tapaamisissa koettiin olevan liian paljon turhaa. Toivottiin enemmän tekoja ja vähemmän sanoja. Yrityspäätäjistä moni tunnisti kentällä liikkuvan kuvauksen auttajaorganisaatioiden edustajista, joka on kuvaava ”pulla ja kahvi pojat”.

”Mun työaika on kortilla...puoles tunnis käyt paljo asioit läpi ja tunnis teet vaikka mitä, kun se on aktiivist se tekeminen, sit jos on Cursorin tai KyAMK:n tai Ekamin tai minkä tahansa palaveri, ni monest on sillee et ku mennä johonki, ni sit on pullat ja kahvit...ni se palaveri kestää puol tuntii, mut siihen kaikkee höttöö voi mennä 3-4 tuntii” (H7)

Oppilaitoksiin eivät yrityspäätäjät juurikaan puuttuneet. Niiden kyvyn koettiin olevan ikään kuin laissa määritellyn. Opettajien toivottiin kuitenkin ottavan yksilöinä vastuuta omasta osaamisestaan. Jatkuvan oppimisen tulisi ulottua myös opettajakuntaan. Opettajien tietojen ei aina koettu vastaavan todellisuutta.

”Kyky löytyy, mut halua ei oo tarpeeks...kyky ei kehity jos ei oo halua...mä sanoin et

opettajat saa kans tulla meidän työmaalle...he sano etteivät voi tulla kun siit ei makseta ylimääräst (rakennusteollisuus Ekamista)” (H8)

4.4 Auttajaorganisaatioiden rooli yritysten toimintojen tukijana

Yrityspäätäjien kanssa keskusteltiin miten he kokevat auttajaorganisaatioiden toiminnan, erilaisten yritysten toimintojen kautta ja heitä pyydettiin pohtimaan, minkälaista apua organisaatiot voisivat mahdollisesti näissä tarjota. Yrityksen toiminnoissa arvioitiin auttajaorganisaatioiden roolia viennin edistämässä, työpaikkojen luomisessa, työn ja työprosessien kehittämässä, johtamisen tai yrityksen organisaation kehittämässä, innovaatiotoiminnassa, yhteistyöverkostojen kehittämässä sekä teknologian tilan seuraamisessa eri maissa mukaan lukien patentit.

Keskusteluissa työn ja työprosessien kehittäminen sekä yrityksen organisaation kehittäminen, nähtiin toisiaan täydentävinä asioina ja ne esiintyivät keskusteluissa yhtenä kokonaisuutena. Seuraavassa yhteenveto eri toiminnoista:

Viennin edistäminen

Yrityksille joiden tuotteista suurin osa menee vientiin, on tähän osa-alueeseen panostaminen elinehto. Keskusteluissa korostettiin sitä, että auttajaorganisaation rooli voi olla korkeintaan tukea yrityksen omaa strategiaa. Suurimpana hyötynä koettiin olevan etenkin Cursorissa prosessin nopeuttaminen ja laajentaminen. Rahallinen tukeminen etenkin epävarmoissa tuotteissa ja palveluissa, antaa rohkeutta lähteä yrittämään niitä. Eniten hyötyä kokivat saavansa peli- ja media-alan yritykset, perusteellisuus ei kokenut saavansa tarvitsemaansa tukea vientiin.

”Cursorin kaa on saatu kansainvälisen tuotteen tekemiseen rahaa ja sen esittelymateriaalin tekemiseen, et se on ollu konkreettisinta” (H2)

”Pientä tukee siihen ponnisteluun, ku on eittty kumppania, agenttia tai maahantuojaa, et semmisiin on tarvittu ja saatu apuu” (H5)

”Toimenpiteet mitä ollaan tehty ois varmaan hyvin samansuuntaa ilman näitä auttajaorganisaatioita, mut ne nopeuttaa sitä prosessia tekemään laajemmin tai enemmän” (H3)

Työpaikkojen luominen

Auttajaorganisaatioiden rooli työpaikkojen luoja jakoi hieman yrityspäättäjiä. Lähinnä vastustusta herätti esim. Cursorin tapa raportoida projektiin liittyvät työpaikat.

Koettiin, että yritys kuitenkin viime kädessä itse vastaa uusien työpaikkojen luomisessa. Kuitenkin tuli ilmi, että varsinkin ELY-keskuksen toteuttamat työllistämishankkeet ja palkkatuet, olivat olleet merkittävässä osassa uusien työntekijöiden palkkaamisessa monissa yrityksissä.

”Välillisesti ELY-keskus on tukenut investointeja, et sitä kautta tulee työpaikkoja vähän lisää” (H5)

”Kyllä se on ihan yrityksen omasta toiminnasta kiinni” (H7)

”Cursorin hallinnoimissa projekteissa on ollut usein et ollaan ihan suoraan palkattu joku siihen projektiin ja se on jäänyt sen projektin jälkeen meille taloon työvoimaksi” (H3)

”Sellaisia pehmeitä laskuja on ollut mahdollista saada aikaan, et hankkeissa on mahdollistanut uusien henkilöiden mukana oloa ja siinä on ollut ehkä 6 kk palkkatukea” (H1)

Oppisopimuskoulutusta voidaan käyttää alasta riippumatta ja monilla yrityksillä olikin kokemusta siitä. Koulutusta pidettiin hyvänä ja onnistuneena suurelta osin ja siinä koettiin olevan eniten mahdollisuuksia yrityksillä itsellään, vaikuttaa koulutuksen sisältöön ja opiskelijan laatuun.

”2 ihmistä on oppisopimuksen kautta työllistynyt tänne...Ekami hoitaa vaan sen byrokratian, mut oppisopimus on ollut meidän alal tosi hyvä, koska me ollaan itte saatu suunnitella se koulutus” (H2)

”Me ollaan paljon apulaisrehtorin kanssa työvoimahallinnossa ja työllistämisjutuissa mukana, se on pelannu hyvin” (H8)

Työprosessien, johtamisen sekä organisaation kehittäminen

Yritykset olivat käyttäneet etenkin toiminnan alkuaikoina tai yrityksen voimakkaasti kasvettua hyödykseen erilaisia organisaation kehittämispalveluita. Tässä keskeisessä roolissa olivat auttajaorganisaatioiden järjestämät konsultointipalvelut. Yrityspäätäjät kuitenkin muistuttivat, että hankittaessa ulkopuolisia johdon konsultteja ostopalveluina, tulisi auttajaorganisaatioiden (esim. Cursorin) kiinnittää enemmän huomiota konsulttien laatuun.

”Cursorilta ollaan sellast tutorointipalveluu saatu ja hallitustyöskentely... ihan firman alkuaikoina oon ollu te-keskuksen järjestämällä toimitusjohtajakurssilla” (H5)

Tekesiltä ollaa saatu esim. tuotannonohjausmallin projektijohtamiseen ulkopuolista konsultointia...ollaa pystytty tekemään sitä laajemmin, mitä muuten oltais pystytty” (H3)

”Meil on ollu sellanen ELYn palvelupaketti, missä oltiin mukana ja tehtiin tällasta henkilökuva-arviointii, omaa henkilökohtaista kehittämistä ja johtamisen kehittämistä” (H1)

Monissa yrityksissä tiedostettiin mahdollisuus käyttää auttajaorganisaatioiden palveluita omien prosessien kehittämisessä. Tämän koettiin kuitenkin olevan usein niin lähellä yrityksen johdon omaa osaamista, että sen hyötyjä oli vaikea nähdä. Cursorin painopistealueita liiketoiminnan kehittämisessä kritisoitiin. Koettiin, että kehittämiseen annettu apu sivusi suoraan yritysten omaa osaamista ja oli hyödyllistä vain aloitteleville yrityksille.

”Mainostetaan paljon (Cursor), mut sit se apu sitä ei pystytä kohdentamaan oikein...ykskään yrittäjä ei voi olla markkinoilla, jos sie et ymmärrä mitä teet” (H7)

”Tekesin kaa se ois mahollista, mut pitää miettii et onks se kannattavaa, et kehittyyks meidän prosessi siin niin paljon et se ois järkevää” (H2)

Innovaatiotoiminta

Jotta auttajaorganisaatio voisi tukea yrityksen innovaatiotoimintaa, täytyy sitä olla ensin olemassa. Tässä tutkimuksessa mukana olevista yrityksistä aktiivista innovaatiotoimintaa oli pääosin peli-, media- ja ohjelmistoalan yrityksillä ja se koski uusia ohjelmistoja, pelejä ja erilaisia mediasisältöjä. Cursor ja Tekes olivat voimakkaasti edistämässä näiden yritysten innovaatiotoimintaa ja avun koettiin mahdollistavan uusien tuotteiden ja palveluiden syntyä.

”Innovaatiotoiminnassa se on ollu sellasten alustavien ideoiden kehittämisen, lähinnä ne on ollu jotain formaattei tai softaa tai verkkopalveluita ja niiden kehittämistä, ni sellast on ollu Cursorin kautta...pääosin se on rahoitust (apu mitä on saatu ja haettu), kyl siel sellast palvelun sisällöllist sparrausta vois olla” (H2)

”Cursorin hallinnoimat jutut auttaa nimenomaan tohon innovaatiotoimintaan...meil ei ois nykymittapuulla muuten mahollisuutta ottaa tiimii minkä pääfokus on innovaatiotoiminnas...eli vois sanoo et Cursor on hyvinkin paljon auttanu siinä” (H3)

Yhteistyöverkostojen kehittäminen

Yhteistyöverkostojen kehittämisellä tarkoitetaan tässä kohdassa nimenomaan kumppanuuksia, ei niinkään esim. uusasiakashankintaa. Cursor on voimakkaasti yrittänyt viedä eteenpäin erilaisia verkostohankkeita samoin Tekes.

Yrityspäättäjillä oli hankkeista erilaisia kokemuksia osa hyviä, osa huonoja. Mikäli yritys oli tarvinnut esim. itselleen alihankintaa, olivat auttajaorganisaatiot pystyneet kartoittamaan erilaisia vaihtoehtoja. Samoin esim. Tekesin mahdollistamat messumatkat ulkomaille ja siellä solmitut kontaktit, olivat olleet positiivisia.

”Meil on pystytty tiettyi matkakului, tiettyi koeprojektei ja muita tän tyyppisii kului päästy upottamaan sinne (Tekesiin), ja päästy synnyttämään uusia partnerisuhteita ja sitä kautta mentyy eteenpäin” (H3)

”Alihankintaketjun kartotus ja nyt kun meil tulee uus kone, niin varmaan kartotetaan uudestaan ja kysytään Cursorilta apua siihen” (H10)

Yhteistyöverkostojen luominen, koettiin laajasti yrityksen johdon osaamisalueeseen kuuluvaksi. Osa-aluetta pidetään tärkeänä ja siihen satsataan paljon resursseja. Auttajaorganisaatioilta toivottiin enemmänkin taustatietoja ja koulutusta asiasta, kuin suoranaisten kontaktien luomista.

Auttajaorganisaatioiden osaamisen puute nousi esille keskusteluissa. Pahimmillaan verkostoitumishankkeiden koettiin jopa haittaavan tai ainakin rajoittavan kilpailua. Maailma on pieni ja jos esim. Kymenlaaksoilaiset saman alan yritykset verkostoituvat niin, että ne alkavat tarjota yhtenäistä palvelua, hinnat usein karkaavat ja asiakas ostaa jostain muualta, vaikka kauempaakin.

Varsinkin Cursorilta toivottiin jalkautumista yrityksiin, jotta he todella tietäisivät minkä tyyppistä teollisuutta ja osaamista alueella on. Nyt tiedon koettiin olevan liian yleisellä tasolla.

”Cursorin kautta tällast verkostoitumista, et kyl ne on kovast yrittäny saada samal alaltoimivii firmoi kehittää yhes juttuja” (H2)

”Yritysten täytyy ite omat polut löytää, ehkä koulutusta ja esimerkki keissejä, miten jotkut on onnistunu” (H1)

”Me ollaan luotu se meidän oma verkosto, mut se et sitä lähtee joku bisnekseen kuulumaton konsultti ulkopuolelt kehittämään, niin ei tuu mitään” (H7)

”Cursorikii on niin ulkoon metallipuolen teknisest osaamisest...ei oo kuvaa mikä on alueen osaamistaso ja mitä alue tarvis... En tarvi enkä haluu siihen mitään Cursorii sotkemaan” (H6)

4.5 Auttajaorganisaatioiden yhteistyö ja rajapinnat

Puhuttaessa auttajaorganisaatioiden yhteistyöstä ja rajapinnoista, yrityspäätäjät olivat hyvin samoilla linjoilla. Rajapinnat ovat hyvin epäselviä, etenkin jos yritys ei ole

kokenut palveluiden käyttäjä. Kokeneilla käyttäjillä, joilla oli hyvät henkilökohtaiset kontaktit auttajaorganisaatioihin, käyttäminen oli helpompaa. Epäselvimmät rajapinnat olivat ELY-keskuksen ja Tekesin välillä. Myös organisaatiot itsessään koettiin osittain epäselviksi ja oikean henkilön löytäminen vaikeaksi.

”Sun täytyy tietää jokaisen organisaation rooli ja sit mielellään viel sielt ne ihmiset, ni sit se on helppoo” (H7)

”Kyl se joskus sillon alkuaikoina, et missä menee vaikka ELY-keskuksen ja Tekesin raja, niin onhan ne enemmän kun hämäärii ja päällekkäisyyksii on paljon” (H3)

”Yheltä luukulta ku sais kaikki ja yhdellä luukulla osattais neuvoo se paras vaihtoehto...kestää äkkiä 2 kk, ku ne keskenään (ELY-keskus ja Tekes) setvii et kuka voi tehdä mitäkin, ettei mee sääntöjen vastasesti” (H5)

”Esim. ELY-keskuksen henkilö joka osas meit neuvoo, niin sitä oli aika hankala metsästää et kuka se on” (H4)

Jokaisella isommalla kunnalla on tänä päivänä oma kehitysyhtiönsä. Tämän nähtiin mahdollistavan alueellisen ristivedon, kun kehitysyhtiöt esim. Kotkassa, Kouvolassa ja Lappeenrannassa kilpailevat keskenään.

”Saattaa tulla tällasia ikään kuin kilpailuasetelmia” (H10)

Cursorilta toivottiin aktiivisempaa otetta yritysten auttamiseen, oikean palvelun löytämiseksi. Toivottiin, että Cursor ottaisi roolin eri organisaatioiden välissä ja toimisi yhdistävänä tekijänä. Cursoria itsessään pidettiin kuitenkin kohtuullisen selkeänä organisaationa.

”Onhan se vaikeaa, todella vaikeaa... Cursor on kuitenkin aika hyvä, et jos on joku juttu niin sielt kyllä aika hyvin selviää et miltä tahoilta vois hakee apua” (H2)

”Yrittäjän on vaikeee lähteä (ensimmäistä kertaa hakemaan apua), et kyl se pitäis sielt organisaatiost havaita...Cursorinhan piti tehdä tää homma (jalkautuminen), ja piti

korvata elinkeinoasiamiehet...Sielt se kaik eniten ontuu, pitäis tehostaa noitten organisaatioiden yhteistyötä” (H8)

”Ehkä Cursorilla pitäis olla täl alueella rooli tietää nämä kanavat ja ohjata yrittäjiä niihin oikeisiin juttuihin” (H1)

Osa yrittäjistä oli itse ottanut aktiivisen roolin eri auttajaorganisaatioiden kanssa. Kun kaikki mahdollistajat kutsuttiin samalla kertaa keskustelemaan esim. investointien tukemisesta, koettiin että oltiin paremmin selvillä projektin kulusta.

”Pitää kaikki aina istuttaa samaan pöytään, et ehdottomast myö ollaan aina tehty niin...silloin kaikkien on paljon helpompi ymmärtää” (H6)

4.6 Auttajaorganisaatioiden selviytyminen tehtävästään nykyistä paremmin ja avun tarjoaminen yritysten menestymisen lisäämiseen

Yrityspäätäjät kaipaavat tiiviimpää yhteistyötä oppilaitoksien kanssa. Yhteistyön tulisi alkaa jo yläasteella tarjoamalla mahdollisuuksia tutustua alueen yrityksiin. Alueelta puuttuu koordinaattori, joka systemaattisesti veisi asiaa eteenpäin vuosittain. KyAMK:n on koettu epäonnistuneen, etenkin opiskelun aikaisessa yhteydenpidossa ja tarjonnassa. Opintokokonaisuuksien suunnittelussa on yritysmaailman edustajia mukana kiitettävästi, mutta opiskeluaikainen yhteydenpito on olematonta. Osittain tästä koetaan johtuvan valmistuvien insinöörien käytännön taitojen puute.

”Koulutusyhteistyö ja työssäoppiminen...jokainen näist organisaatioist elää omaa elämänsä (peruskoulut, lukiot, Ekami, KyAMK), kukaan ei koordinoi tätä että missä vaiheessa esim. yläastelaisille pidetään infotilaisuus, että esim. metallilla on tarjota tätä...yksi henkilö pitäis olla Kotkassa palkkalistoilla, joka koordinoi tällasta sidosryhmätoimintaa näiden organisaatioiden kesken” (H7)

”Oppilaitosmaailmassa yritys-yhteistyön tiivistäminen” (H1)

”Jotakin pitää KyAMKin tehdä, et minusta on aika hälyttävää et ei voi olla sattumaa et meil on viimisen 5 vuoden aikana 4 hutii viidestä tullu, et jotakin pitää tehdä joko oppilasaineuksen valinnassa tai sitte motivoinnissa” (H5)

Cursorilta toivotaan huomattavasti enemmän terävyyttä toimintaan. Yrityspäätäjät kokevat Cursorin unohtaneen toimintansa perusidean ja sähläävän vähän joka osa-alueella. Jalkautumista yritysten pariin tulisi tapahtua enemmän. Samaa toivotaan myös ELY-keskukselta sekä Tekesiltä.

”Kyl ne Cursoris ne puutteet on, et se on kasvanu mammutiks ja unohtan tän kentän...Kyl se mun mielestä se (tie parannukseen) osan jalkautuminen” (H8)

”ELY-keskuksen heikkous tällä seudulla on, et ne ei kyllä tule sieltä tornistaan alas” (H5)

Cursorin tulisi nostaa enemmän yrityksiä esiin ja parantaa niiden toimintaedellytyksiä. Omaa kehitysyhtiötä voisi mainostaa vähemmän. Vaarallisena nähdään skenaario, jossa kehitysyhtiö syö alueen yritysten kannattavuutta tarjoamalla kilpailevia palveluita.

”Ei nostais sitä omaa kehitysyhtiötään, et tää on kova juttu, vaan että se firma ois kova juttu tän kehitysyhtiön ansiosta...joskus kyllä tuntuu et se kehitysyhtiö haluaa pisteitä sille kehitysyhtiölle eikä sille firmalle” (H2)

”Ei lähtä projekteihin vaan projektien vuoks vaan miettii tarkemmin se kohderyhmä mihin ollaan niit resurssei luomassa...se tuntuu ennemminkin työllistävältä vaikutukselta kuin varsinaiselta toiminnalta mitä se yritys oottaa” (H9)

”Cursoris esim. yrityspalvelui tarjotaan niin laajas mittakaavas eikä mietitää ollenkaa sitä, että astutaanko siel samal jonkun liiketoiminnan varpaille kun lähetään tavallaan kilpailemaan” (H9)

Panostamalla osaamiseen, kehitysyhtiö pystyisi panostamaan projekteihin enemmän tietotaitoa ja viedä niitä maaliin asti. Osaava ja innostunut henkilöstö on tässä

avainasemassa. Lisäksi Cursorin toivotaan olevan linkkinä eri auttajaorganisaatioiden välillä.

”He oikeesti fokusoituis siihen projektiin ja hankkis sen osaamisen ja veis ne projektit maaliin asti...kun ne (Cursor) sanoo et ne mahdollistaa, niin mahdollistais sit kanssa” (H10)

”pyrkii varautumaan tulevaisuuteen, et ei tulis tilannetta missä auttajaorganisaatio ois ikään kuin jäljessä, et yrittää kattoo koko ajan tulevaan” (H10)

”Cursor keräis kaikki mahdolliset tukijat, kaikki mahdolliset apumaksajat, kaikki mahdolliset osajat saman pöydän ääreen” (H6)

”Nuorta, innostunutta, sellast joka oikeest haluaa kehittää, eikä niinkään vaan saada sen palkan kerran kuukaudes” (H6)

Keskeinen toive yrityspäätäjillä kaikissa asioissa on toiminnan helpottaminen ja yksinkertaistaminen. Ymmärrystä organisaatioita kohtaan myös löytyy, sillä ymmärretään, ettei rahaa voi jakaa ulos täysin ilman byrokratiaa. Kuitenkin organisaatioita haluttaisiin herätellä miettimään toiminnan selkeyttämistä.

”Rahan pitäis tulla jotenkin suuremmin yrityksiin, mut meidän tarve on saada se raha monest sinne alkukehittely ilman hirveetä byrokratiaa, ni sellases Cursor on tosi hyvä” (H2)

”Yks mikä auttais melkein joka hommaan, ois jos ois ikään kuin valmiiks räätälöityi pakettei, eli käytännös jokainen tekee samat asiat alkuvaihees, niin ois hirveest nopeempaa, jos ois valmiit paketteja, et kato tosta mitä ootte tekemässä ja sit katotaan niihin tuki” (H3)

Auttajaorganisaatioiden hyödyt nähdään etenkin rahoituksen mahdollistajana. Moni yritys jäisi kehittymättä ilman auttajaorganisaatioiden tukea. Etenkin toimintojen kehittäminen projekteissa, joille on vaikeaa löytää maksavaa asiakasta, tarvitsee ulkopuolista tukea, samoin verkostoituminen ulkomaille.

”Se työ, mitä pitää tehdä et pystyy tekemään jotain tuotetta, niin sen kehittämiseen koska siitähän kukaan asiakas ei oo halukas maksamaan” (H3)

”Ne menee äkkiä kymmenien tuhansien reissuiksi (messut), niin sellasten tukeminen on etenkin alottaville firmoille kriittisen tärkeätä, et ne pääsee sinne maailmalle” (H3)

”Merkityksellisin asia on erilaisten rahoitusten järjestäminen, mut heti toisena tulee perään se osaamisen lisääminen ja edelleen verkostoitumisen lisääminen” (H1)

Jotta auttajaorganisaatiot tietäisivät mitä kentällä tapahtuu ja millaista apua yritykset tarvitsevat, täytyy niiden pystyä pitämään yhteyttä ruohonjuuritasolle. Tämän voi kiteyttää muotoon:

”Kerran vuodessa tervetuloa käymään” (H5)

4.7 Yritysten haluttomuus yhteistyöhön auttajaorganisaatioiden kanssa

Tutkimuksessa haastateltiin ainoastaan yrityksiä, joilla oli ollut yhteistyötä auttajaorganisaatioiden kanssa. Heiltä kysyttiin kuitenkin arvioita siitä, miksi jokin yritys ei tietoisesti haluaisi lähteä yhteistyöhön. Yrityspäätäjillä oli asiasta selkeät mielipiteet ja moni tunsi lähipiiristään yrityksiä, jotka olivat jättäneet palveluita käyttämättä.

Palveluiden käyttämisen vaikeus nousi esiin arvioitaessa varsinkin pienyrittäjien avunkäyttöhalua.

”En nää mitään muuta syytä, ku sen byrokratian, en käsitä miksei joku haluis apuu...ELY-keskusten tuet yms. investointituet, ni en ymmärrä miksei joku hakis niitä” (H5)

”Menee vaikka ELY-keskuksen sivuille ja yrittää sieltä käydä perkaamaan et mikä nyt meihin auttas, niin aika vaikeelt se voi näyttää se tie, et varmaan se alotuskynnys voi olla vähän korkea” (H3)

”Se on sellanen henkinen tilakin, et firma aattelee et ei myö tarvita, et sit verrataan sosiaalitoimeen, se voi olla yks syy, sit on toisaalt varmaan se et se on liian vaikeeta” (H2)

Samoin tiedon puute ja yleinen haluttomuus ottaa vastaan apua, nousivat esiin. Toimintaa rinnastettiin yhteiskunnan varoilla pelaamiseksi. Yleisesti yrityspäätäjät olivat silti sitä mieltä, omista kokemuksistaan huolimatta, että auttajaorganisaatioiden palveluita kannattaisi käyttää.

”Toi on ihan totta, et mullakin on yrittäjä-kavereita, jotka pitää et ei hitto sellaseen viitti lähtee, mut täytyy kyl sanoa ettei ne ihan ittekään tiedä että miksi” (H1)

”Varsinkin toimivilla yrityksillä voi olla, että sitä avun hankkimista vältetään viimiseen asti...on ollu jokin toimiva perusbisnes, eikä oo ollu tahtoo lähtä kehittämään” (H1)

”Pienel yrittäjäl on henkilökohtaset tunteet pinnassa, niin ei haluta ottaa sit apuu vastaan, pelätään sitä et siin jollain tavalla tulee huono maine, kun alkaa käyttää yhteiskunnan rahoi siihen omaan yritystoimintaan” (H9)

”Jos tietosest jättää käyttämättä, niin omaa tyhmyyttä, mut luulen et monikaan ei tiedä (kaikista mahdollisuuksista)” (H4)

Yhtenä syynä pidettiin, ettei luoteta siihen, että esim. Cursor pitäisi yrittäjän kertomat asiat salassa. Tiedosta tulee tavallaan julkista, kun sen vie auttajaorganisaatiolle.

”Tällanen megafoni-ilmiö, että jos sie kerrot omista tunteista sinne auttajaorganisaatiolle, ni sen hyvin helpost kuulee alueel kaikki muutkin hankkijat, ne ei osaa pitää salassa sitä saatua tietoaan” (H6)

”Ensimmäinen syy on varmasta et ne tulee hyvin toimeen omillaan, toinen voi olla se et se toimiala on sen tyyppinen ettei ne halua levittää sit tietoo...ne (Cursor) ei pysty hallitse sitä ja sit ne alkaa elvistelee, et meil on tällasii hienoi juttui” (H8)

Projektien koettiin olevan isommille yrityksille suunnattuja, eikä hyötyjä toimintaan mukaan lähtemiseen nähty. Projektien koettiin olevan myös liian yleisiä hyödyttääkseen pienyrittäjiä.

”Sanotaan et jonkun pienen firman edustaja uhraa aikaa jollekin projektille 3 päivää vuodessa ja siihen yritykseen kohdistuva hyöty on tasan 0, et monesti ne Cursorin projektit voi olla liian yleisiä ja ne ei konkreettisesti kohdistu oikeen mihinkään” (H10)

Yhteinen näkemys kuitenkin oli, että jos mitään ei tehdä, mikään ei kehity. Mikäli hankkeiden onnistumisprosentti olisi yrittäjien näkökulmasta parempi, saattaisi se innostaa entistä useampaa lähtemään mukaan.

”En ymmärrä, kyl myökin kriittisesti suhtaudutaan ja jo lähtötilantees naureskellaa...mut hyvä puoli siin on se, et kun 10 yritystä tehdään, niin yks niist kantaa hedelmää, jos sitä Cursoria ei olis, niin sitä yhtäkään asiaa ei saatais kohdalleen” (H7)

4.8 Julkisuuskuva

Keskustelun lopuksi, yrityspäätäjät pohtivat vielä auttajaorganisaatioiden julkisuuskuvaa. He pohtivat asiaa niin yrityksiä kuin kansalaistenkin näkökulmasta. Paikallisesti eniten huomiota medioissa saa Cursor. Julkisuuskuvan arviointi keskittyikin voimakkaasti sen toimintaan. Tavallisille kansalaisille toiminnan koettiin näyttävätyvän epämääräisenä ja osittain jopa sosiaalitoimeen verrattavana. Tämä kuva näyttävätyi osittain myös pienyrittäjille, sillä heidän koettiin hakevan ja saavan apua huonoiten.

”Yleinen imago on aika lavean tuntunen, et tuntuu et moni vaan kuvittelee, et sielt saa vaan helposti haettua rahaa ja sit tehään mitä halutaan” (H3)

”Joistakin yrityksistä jotka on pienempiä, ni voi tuntuu et varsinkin jos niis yrityksis ei kukaan käy, ni se voi tuntuu et ei nää oo meitä varten vaan isoja organisaatioita” (H5)

Jokaisella yrityspäätäjällä oli omat näkemyksensä kehitysyhtiöiden julkisuuskuvasta. Monilla oli kuitenkin positiivisia näkemyksiä toiminnasta ja koettiin, että näiden organisaatioiden tuleekin herättää keskustelua.

”Kylhän jos lukee vaikka tekstari palstaa, niin onhan siel kerran viikossa, et siel laitetaan rahaa johonkii pelien tekemisee tai mihin tahansa höpöhöpöö ja totta kai jos tollanen kehitysyhtiö laittaa vaan paukkuja sellasii, mitkä on varmoja ja ennenkin hyväksi koettuja, niin eihän mikään uus kehity ja sen pitääkin herättää keskusteluu” (H2)

”Veikkaan että noin yleisesti ottaen minust tuntuu, et näil on aika hyvä julkisuuskuva, on ne sit ELY-keskuksii tai Cursorii tai Tekesii” (H3)

”Siin on melkein niin monta katsantakantaa kuin yrittäjäkin, toisille se on mörkö (Cursor), toiset tykkää, toisille se on kirosana” (H8)

”Cursorihan on panostanu siihen julkisuuskuvaan...yleisellä tasolla kyl mä sanoisin et Cursorilla on ihan hyvä kaiku” (H10)

”Cursor näkyy hyvin sellasena positiivisena ja dynaamisena nykyaikasena kehittäjänä...ihan hyvää toimintaa on ja koulutettui ihmisii” (H1)

Cursorin alueellinen jakautuminen, ei miellyttänyt Kotkan ulkopuolisia yrittäjiä. Koettiin, että Projektit menevät liian Kotka-vetoisesti. Ei koettu, että rahoille saatiin vastinetta oikeassa suhteessa.

”Kyl se kuva varmaan ihmisten silmissä on ihan hyvä (Cursor) ja kymäri tukee sitä, mut kyl ainakin yrittäjät Haminassa on aika epäileväisiä siihen rahamäärään mitä me maksetaan ja mitä saadaan” (H8)

Kaikesta kritiikistä huolimatta, moni yrityspäätätjä toivoi silti auttajaorganisaatioilta rohkeutta tehdä uusia avauksia.

”Pitäis vaan ennakkoluulottomast valita, et tos on nyt kovin juttu ja päräyttää ne rahat sinne...eikä mun mielest pidä sentilleen laskee et mitä ne tuottaa” (H2)

Auttajaorganisaatioista keskusteltaessa, yrityspäätätjät kertoivat paljon humoristisia esimerkkejä organisaatioiden toiminnasta. Siksi osittain organisaatioilla katsottiin olevan melko humoristinen kuva.

”Osa on saanu sellasen maineen, et ne on pullakahvipoikia, et juodaan vaan kahvia ja syödään pullaa” (H4)

”Monilla on ihan positiivinen, mutta monilla voi olla hieman humoristinen” (H7)

Cursorista puhuttaessa, ei voitu sivuuttaa organisaation valtavaa kokoa ja siellä työskentelevien ihmisten määrää. Yleisesti oltiin sitä mieltä, että Cursor työllistää aivan liikaa henkilöitä. Kuitenkin myös ymmärrystä henkilömäärälle löytyi. Samoin projektien suuri määrä sai osakseen ihmetystä. Kaivattiin enemmän näyttöä konkreettisista tuloksista ja läpinäkyvyyttä toimintaan.

”Se mikä tietenkin joitakin ihmetyttää, on se henkilökunnan määrä (Cursor)...kuitenkin niin monelle alalle ne lonkerot menee...ni eihän sit yksinkään pysty hoitamaan...et ymmärrän siinä mielessä, et sitä porukkaa pitää olla” (H5)

”Kyl heil aito halu on kehittää tätä maakuntaa ja viedä tätä eteenpäin ja luoda niitä työpaikkoja, et en mä hetkeekään epäile niitä motivaatiotekijöitä, mut se miten täällä Kymenlaaksossa päästää siihen et tääl on vaikka 1000 työpaikkaa enemmän, niin siinä pitäis olla enemmän niit konkreettisia asioita, eikä pelkkää pr:ää” (H10)

”Se itsensä korostaminen ja projektien perustaminen projektien vuoks, ni se on se suuri ongelma mikä sielt pitäis poistaa (Cursor)” (H9)

Cursorin koettiin osittain ylittäneen omat toimintavaltuutensa ja astuneen paikallisten yritysten varpaille. Cursorilla ei katsottu olevan osaamista tai resursseja kehittää uutta liiketoimintaa. Samalla organisaation näyttävää markkinointia esim. paikallisissa sanomalehdissä, pidettiin hyvän maun vastaisena.

”Jos jonkun paikallisen kehitysyhtiön puitteissa lähetään kehittämään jotain uutta teknologiaa, niin kyllä siinäkin mennään pieleen, et eiks se oo niinkun yritysten tehtävä” (H7)

”Se julkisuus ja omien palveluiden markkinointi (Cursor) ohittaa jo mun mielest hyvän maun rajat, että ikään kuin profiloidutaan niin vahvasti yrityksenä, että se oma toimintaidea jää vähän pienemmäksi” (H9)

”Kaikki se raha, mikä käytetään siihen markkinointiin ja omaan näkyvyyteen, niin se on itse siitä varsinaisesta toiminnasta pois” (H9)

Muista auttajaorganisaatioista ELY-keskuksella ja Tekesillä katsottiin olevan eniten parannettavaa toiminnan byrokratian karsimisessa. Myös painotukset avun saamiselle katsottiin olevan osittain virheelliset. Apua pitäisi suunnata enemmän aloitteleville yrityksille ja niille, jotka todella apua tarvitsevat. Monet avun saajat pärjäisivät omillaankin. Kaikkiaan toivottiin kuitenkin, etteivät organisaatiot jättäisi niille myönnettyä rahaa jakamatta vaan käyttäisivät kaiken alueen yritysten kehittämiseen.

”Nykyisil kriteereillä päätyy tukemaan (Tekes) yrityksiä, jotka eivät välttämättä sitä tukea tarvi, vaan saa lisäboostii, eikä tueta sellasii toimijoita, joille se ois elinehto” (H3)

”Tekes saattaa olla julkikuvaltaan hyvin byrokraattinen ja tekno-orientoitunu laitos, et siin on varmaan tekemistä” (H1)

”Elyistä puhutaan paha, et siel on sellasii ja sellasii virkamiehii, se on vanhaa mielikuvaa...sellanen byrokraattisuus ja sääntöjen mukaan toimiminen voi ehkä vähän tehdä sitä, mut ei se irvikuva enää oo” (H1)

”Jos firmal menee hyvin, ni ei sit mee kukaan auttamaa, sit ku se pyytää apuu ja on hukkumas, ni sit ne saattaa heittää sen köyden” (H6)

”Se on hyvä, et hyvä kuva niil on, rahaa on paljon ja rahaa jaetaan...mut mikä on todellisuus, rahaa jätetään paljon jakamatta, ollaan tosi hankalasti tavoitettavissa, autetaan vasta pakon edessä”H6

Oppilaitoksista KyAMK:n koettiin epäonnistuneen yhteydenpidossa yrityksiin.

”Firman toimitusjohtaja (KyAMK, Palvelukonsepti KymiTechnologyn lanseeraustilaisuudessa) piti puheen että pyritään parantamaan kontaktia yrityksiin ja niin pois päin, mut sen jälkeen hänestä ei oo kuulunut mitään” (H5)

5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Keskustelut yrityspäättäjien kanssa kertovat, että auttajaorganisaatioiden toimintaan suhtaudutaan suurella varauksella. Osan mielestä toiminnassa on hyviä yrityksiä auttavia piirteitä, osa olisi valmis kyseenalaistamaan organisaatioiden toiminnan ja roolin yhteiskunnassa kokonaan. Jokainen yritys on tietenkin tyytyväinen saadessaan tukea toimintaansa, sen sijaan tuen järkevyyden ja tehokkuuden epäilyttä. Esim. kuinka suuri osa EU:sta saatavasta kehittämisrahasta lopulta Cursorin kautta tulee yrityksille. Tästä ei yrityspäättäjillä ollut selkeää kuvaa. Tästä syystä toiminnan läpinäkyvyys olisi tärkeää.

Yleisesti voidaan todeta kaikesta toiminnasta, että asioiden mennessä hyvin, ei palautetta juuri anneta. Asioiden mennessä huonosti kritiikkiä tulee paljon. Tästä viitekehuksesta voidaan arvioida, että esim. Cursoria kohtaan esitetty voimakas

kritiikki, saattaa olla aavistuksen ylitsevuotavaista, mutta se kannattaisi ottaa huomioon organisaation toiminnan kehittämisessä.

Tutkimuksessa yrityspäätäjät jakautuivat karkeasti kahteen osaan. Uuden teollisuuden edustajat olivat yleisesti tyytyväisempiä auttajaorganisaatioiden toimintaan kuin perusteollisuuden. Tämä johtui auttajaorganisaatioiden painotuksista, jotka tukevat voimakkaammin esim. peli-, ja mediateollisuutta. Uuden teollisuuden yritykset osasivat myös tehokkaammin käyttää auttajaorganisaatioita hyväkseen ja ne olivat usein kuuluneet kiinteästi yritysten toimintaan, koko niiden olemassaoloajan.

Perusteollisuus on enemmän tottunut pärjäämään omillaan. Yrityksillä oli mennyt keskimäärin hyvin viimeisen vuosikymmenen aikana, eikä apua ollut katsottu tarvittavan. Yrityspäätäjät katsoivat muutenkin toimintaa pidemmällä aikavälillä, johon suhdannemuutokset kuuluvat osana. Viimeisten vuosien aikana tapahtunut erityisen rankka rakennemuutos Kymenlaaksossa, oli asettanut monen yrityksen arvioimaan uudelleen suhdettaan myös auttajaorganisaatioihin.

Seuraavassa yhteenvetona yrityspäätäjien huomioita eri auttajaorganisaatioiden toiminnasta, sekä kehittämisideoita tulevaisuuteen:

Cursor

Cursorin toiminnassa nähtiin paljon hyvää. Se oli monia muita organisaatioita kevyempi byrokraattisesti ja palvelualttiimpi. Virkamiesmäisyys ei näkynyt toiminnassa niin voimakkaasti, kuin esim. Tekesillä ja ELY-keskuksella. Cursorin voimakasta satsaamista uusiin kehittyviin aloihin pidettiin hyvänä, myös perusteollisuuden puolella. Sen uskottiin kantavan pitkässä juoksussa hedelmää, muodostamalla Kymenlaaksoon uudenlaisen teollisuuden haaran.

Erilaisten messujen järjestämistä ja niiden kuluihin osallistumista, pidettiin toimivana palveluna kautta linjan. Etenkin pienille yrityksille, tätä pidettiin elinehtona markkinoille pääsemiseksi. Tämän tyyppistä verkostoitumisen tukemista pidettiin oikeansuuntaisena ja organisaation perusideaan sopivana. Kehityshankkeista nimeltä mainittiin 3 vuotta kestänyt TeknoGrow, johon osallistuneet yritykset olivat olleet tyytyväisiä. Erityisesti kehuttiin projektin pitkää kestoja, jolloin tuloksien saamisella ei ollut niin kiire.

Cursorin, yhdessä muiden tahojen kanssa mahdollistamat uusien yritysten (Winwind, Google) sijoittumiset alueelle, katsottiin olevan erittäin positiivisia. Tämän tyyppiseen toimintaan tulisi panostaa enemmän, tarjoamalla yhdessä kaupunkien kanssa porkkanoita uusille yrityksille Kymenlaaksoon sijoittumisesta. Mieluiten kuitenkin niin, että yrityksiä tuettaisiin myös sijoittumisen jälkeen, eikä hankittaisi heti kilpailevaa toimintaa.

Cursorin halua auttaa ja mahdollistaa yritysten toimintaa ei epäilty. Tämä halu näkyy ehkä osittain liiallisena innokkuutena julkaista projekteja mediassa, ennen kuin ne ovat valmiita. Samalla koettiin, että yrityksen ponnistelut jäivät huomiossa Cursoriin verrattuna vähäisiksi. Cursorin koettiin myös haluavan tuloksia liian nopeasti ja antavan periksi, jos niitä ei heti ollut nähtävissä. Positiivisemmän kuvan luomiseksi yrityksille, kannattaisi Cursorin kiinnittää enemmän huomiota auttamiensa yritysten nostamiseen myös mediassa ja vähentää oman roolinsa korostamista. Positiiviseen kuvaan auttaisi myös projektien mahdollistaminen pidemmälle, kuin ensimmäiseen lehtikuvaan.

Yhteistyöverkoston luomisessa Cursorilla katsottiin olevan hyvää yritystä. Suurimpana esteenä yritysten onnistumiselle nähtiin, ettei Cursorilla ollut tarpeeksi käsitystä alueen yritysten osaamistasosta. Usein Cursorin tarjoamat projektit, olivat täysin yritysten osaamiseen ja perusliiketoimintaan soveltumattomia. Korjauksena tähän olisi monessa eri yhteydessä esiin tullut jalkautuminen. Cursorin, kuten muidenkin auttajaorganisaatioiden tulisi fyysisesti kiertää mahdollisimman paljon alueen yrityksiä, jotta oikeanlainen kuva osaamisesta muodostuisi. Yrityspäätäjät suhtautuisivat asiaan myötämielisesti ja mielellään uhraisivat omaa aikaansa tähän. Sama pätee pieniin

yrityksiin, jotka eivät uskalla tai halua ottaa yhteyttä auttajaorganisaatioihin. Menemällä itse paikanpäälle, Cursorilla olisi myös mahdollisuus kertoa omasta toiminnastaan ja tarjota mahdollisesti sopivia projekteja.

Toinen jatkuvasti esille noussut asia, oli konkretian lisääminen. Yrityspäätäjät toivoivat hankkeiden olevan enemmän käytännönläheisiä, joissa tulokset olisivat paremmin nähtävissä. Yleismaailmallisen ”maalailun” ja powerpoint esitysten, ei koettu tuovan konkreettisia tuloksia, vaan olevan enemmän medially suunnattua PR:ää. Myös hankkeiden tuloksien koettiin jäävän usein epäselviksi. Kaivattiin yksinkertaista yhteyttä tavoitteiden ja tulosten välille.

Mielikuvissa yhtenä suurimpana ongelmana Cursorilla on organisaation valtava koko sekä itsensä työllistämisen vaikutelma. Organisaation koettiin olevan liian mahtipontinen ja unohtaneen kentän. Monia projekteja koettiin tehtävän ainoastaan projektien vuoksi, eikä tuloksia ollut aikomustakaan saada. Täytyy kuitenkin korostaa, että tämä oli monien yrityspäätäjien ja varmasti kansalaistenkin mielikuva, varsinaista faktatietoa ei ollut. Asian korjaaminen kannattaisi aloittaa Cursorilla selkeyttämällä projektien tavoitteita, tuloksia, budjettia sekä henkilöstön vastualueita projekteissa. Kun projekteissa olisi selkeästi näkyvillä panoksen ja tuoton suhde, olisi toimintaa paljon helpompi ymmärtää. Yrityspäätäjät kyllä ymmärtävät, että kaikista projekteista ei voi tulla positiivista tulosta. Joskus vain yksi kymmenestä onnistuu. Panostaminen sinne missä vähänkin on näkyvillä kasvupotentiaalia, on aina kannattavaa ja perusteltavissa.

Monien Cursorin projektien kautta oli myös yrityksiin palkattu uutta työvoimaa. Tätä pidettiin hyvänä asiana. Myös monissa projekteissa oli saatu turvattua jo yrityksissä olevien työntekijöiden asema. Etenkin peli-, media-, ja ohjelmistoalalla, oli pystytty viemään läpi kokonaisia projekteja Cursorin tuella. Tällä oli ollut merkittävä rooli niin yritysten työntekijöiden osaamisen, kuin yleisen osaamisen kasvattamisessa.

Työntekijöiden laskemista projektin aikana, ei pidetty täysin oikeanlaisena mitattaessa tuloksia. Monilla aloilla työpaikat menevät aalloittain sesongin mukana ja tämä saattaa vääristää voimakkaasti laskennan oikeellisuutta. Vähintäänkin työnantajien näkemys tulisi huomioida projektien vaikutuksia laskettaessa.

Alueellisesti katsottuna, eivät Kotkan ulkopuoliset yritykset kokeneet saavansa sitä hyötyä mikä alueelle kuuluisi. Cursoria pidettiin kaukaisena ja liian Kotka-vetoisena. Monien pienyrittäjien esim. Miehikkälästä tai Virolahdelta ei uskottu viitsivän lähteä ”lasitaloon”. Jalkautuminen olisi tässäkin paikallaan sekä myös palveluiden paremmin esille tuominen, etenkin pienyrittäjille.

Cursorin koettiin myös kilpailuttavan joitakin saman alueen yrityksiä toisiaan vastaan. Tämä tapahtui yleensä verkostoitumisen nimikkeellä. Yrityksissä ei kuitenkaan uskottu, että Cursorin kaltainen ulkopuolinen toimija, pystyisi auttamaan paikallisia yrityksiä verkottumaan niin, että kaikille olisi siitä tasaisesti hyötyä. Tämän katsottiin olevan yrityksen oma tehtävä. Kolikon toisella puolella oli yrityksiä, jotka eivät uskoneet, että alueella olisi tarpeeksi saman alan yrityksiä, jotta verkostosta tulisi tarpeeksi laaja. Verkostoitumisessa tärkeintä olisi kuunnella yrityksiä ja tukea heidän pyrkimyksiään. Ei pakolla muodostaa verkostoja.

Yksi vakavimmista syistä haluttomuuteen lähteä yhteistyöhön Cursorin kanssa, oli tiedon jakamiseen liittyvät ongelmat. Koettiin, että Cursor ei osannut suojata yrityksiltä tulevaa tietoa, vaan se levisi kaikkien nähtäville. Ainakin silloin jos yrityksellä on jokin selkeä tietoon tai taitoon liittyvä kilpailuetu, se halutaan pitää salassa. Ymmärrettävästi Cursor haluaisi jakaa tätä tietoa muillekin alueen yrityksille lisätäkseen niiden menestysmahdollisuuksia. Tämä ei kuitenkaan ole hyväksyttävissä, mikäli haluaa säilyttää yritysten luottamuksen. Tähän yrityspäätäjien huoleen tulisi suhtautua vakavasti ja mikäli tällainen tiedon vuotamisen mahdollisuus on olemassa, tehdä kaikkensa sen tukkimiseksi.

Yksi kaikkiin auttajaorganisaatioihin liitetty ominaisuus oli tehottomuus ja aikaa vievyys. Yrityspäätäjät ovat tottuneet tehokkaaseen toimintaan ja arvostavat sitä. Tällaiseen ajatteluun eivät koko päivän kestävät ”kahvittelet” sovi. Mieluiten asiat hoidettaisiin ripeästi niin, että auttajaorganisaatiosta tulisi joku henkilökohtaisesti tapaamaan. Jos tämä ei onnistu, vaan kyseessä on suurempi tilaisuus, kannattaisi kiinnittää huomiota tilaisuuden keston ja rakenteeseen. Yrityspäätäjät arvostavat asiaa. Sitä kannattaa tarjota mahdollisimman paljon ja tuoda konkretia mukaan hankkeiden esittelyyn.

Avun jakautumisen toimialoittain, ei koettu olevan aivan balanssissa. Varsinkin perusteellisuuden edustaja kokivat, että heille ei ole tarpeeksi avauksia tarjolla. Joskin he myönsivät myös, että heissäkin on vikaa. Moni on niin tottunut pärjäämään omillaan, ettei osaa pyytää tai vaatia itselleen palvelua. Vaikka Cursorin voimakasta suuntautumista uuteen teollisuuteen pidettiin hyvänä ja oikeana, koettiin potin jakamisessa olevan epätasaisuutta. Jopa uudessa teollisuudessa myönnettiin, etteivät kaikki tukea saavat yritykset sitä välttämättä tarvitse saamassaan laajuudessa.

Konkreettisin yrityspäätäjien toivoma rooli Cursorilta, olisi erilaisten auttajaorganisaatioiden yhteen kokoaminen. Monella yrittäjällä voi olla kehittämisidea tai tarvetta muulle avulle, muttei kanavaa tuen saamiseksi. Tässä Cursor voisi järjestää apua, selvittämällä oikeanlaisen paketin tukiviidakosta ja järjestämällä tapaamiset oikeiden ihmisten kanssa. Nykyään olemassa olevat konsulttiyhtiöt tarjoavat tämän tyyppistä palvelua. Cursorin toiminta-ajatukseen kyseisen palvelun tuottaminen voisi sopia hyvin.

Myös Cursorin omissa palveluissa toivottiin, että yksi henkilö osaisi kertoa koko talon tarjonnasta. Nyt hankkeen vetäjä osaa usein kertoa vain omasta alastaan, kun samalla kertaa voisi esitellä muutakin. Muutenkin olisi tärkeää, että yritykset paremmin tietäisivät mitä hankkeita milloinkin on menossa. Tähän olisi syytä miettiä tehokkaampia keinoja, sähköpostimarkkinointi ei riitä.

Henkisen tuen saaminen yritystoimintaan on mukavaa, mutta lopulta on aina kyse rahasta. Mitä enemmän rahaa on jaettavana ja mitä järkevimpiin kohteisiin sitä jaetaan, sen parempi. Rahan jakamisessa toivottiin hakemisen helppoutta ja seurannan tarkoituksenmukaisuutta. Tällä tarkoitettiin järkeviä seurantavälejä ja raportoinnin helppoutta. Rahaa toivottiin jaettavan mieluummin täsmäiskuina, kuin suuriin projekteihin sijoitettuna. Mitä tarkemmin rahat kohdennettaisiin, sitä helpompaa olisi myös tulosten seuraaminen. Yleisesti Cursorin tukien hakemista ja raportointia pidettiin kuitenkin helpompana kuin Tekesillä ja ELY-keskuksella.

Tekes ja ELY-keskus

Molemmat organisaatiot toimivat saman katon alla Kouvolassa. Ehkä osittain siksi organisaatioiden rajapintoja pidettiin epäselvinä. Tekesin ja ELY-keskuksen organisaatioita kuvattiin kautta linjan byrokraattisiksi ja virkamiesmäisiksi. Rahaliikennettä ja raportointia pidettiin etenkin Tekesissä raskaana.

Tekesin strategiana on etsiä ja tukea uusia ja kasvavia toimialoja. Tässä tehtävässään sen koettiin onnistuneen hyvin. Tekesillä koettiin olevan oikeanlaisia palveluita laajassa skaalassa ja organisaation koettiin seuraavan aikaansa. Tekes myös toi esille palveluitaan kohtalaisen hyvin

Tekesin toimintaa kuvattiin raskaaksi ja byrokraattiseksi. Sen koettiin palvelevan isompien yritysten tarpeita paremmin kuin pienten. Varsinkin aloittaville yrityksille, ei Tekesissä koettu olevan mitään palveluita. Alan yrityksiä kuitenkin koettiin syntyvän paljon ja nopeasti, joten niillä olisi tarvetta avulle. Tällä hetkellä kaikki tuki menee yrityksille, jotka ovat jo osoittaneet pärjäävänsä.

Tekesillä on palveluita myös pienemmille yrityksille, mutta niiden hakemisen vaikeus ja raportoinnin raskaus sai monet miettimään yhteistyön aloittamisen järkevyyttä. Jo hakemusvaihe pelotti monet pois. Moni koki, että pelkästään tähän yhteistyöhön pitäisi

yrittäjien erikseen palkata henkilö. Tekesin todettiin olevan jonkinlaisessa muutos/kehitystilassa. Toiveissa olisi, että se muuttuisi enemmän ELY-keskuksen suuntaan, ainakin raportointikäytännöiltään.

Selkeästi eniten Tekesistä olivat luonnollisesti hyötyneet peli-, ja media-ala. Näiden kanssa oli tehty monenlaisia projekteja, jotka olivat olleet onnistuneita. Tekes oli myös aktiivisesti yhteydessä yrityksiin ja tukemassa niitä. Tärkeää yhteistyön onnistumisen kannalta oli, että yritys tunsikin hakumenettelyt sekä oli hyvissä henkilökohtaisissa suhteissa organisaatioon.

Tekes oli myös mahdollistanut uusien partnerisuhteiden syntymistä ja näin vauhdittanut yritysten kehitystä. Tekesin tukemia hankkeita tehneet kokivat, että he olisivat luultavasti muutenkin tehneet samansuuntaisia asioita. Tekesin apu oli kuitenkin nopeuttanut prosessia ja antanut mahdollisuuden tehdä enemmän ja paremmin.

Sekä Tekesissä että ELY-keskuksessa, palvelun koettiin vaihtelevan kulloisenkin virkamiehen mukaan. Samoin eri alueilla, yritysten koettiin saavan erilaisia päätöksiä. Jo meneillään olevissa hankkeissa, oli ollut epäjohtamukaisuuksia: Päätetyt asiat olivat muuttuneet tai kysytyt neuvot eivät olleet pitäneet paikkaansa. Yksittäisillä virkamiehillä koettiin olevan liikaa valtaa venyttää prosesseja. Sekä Tekesin että ELY-keskuksen tulisi yhdenmukaistaa toimintojaan ja ohjeitaan, jotta alueelliset ja henkilökohtaiset erot kaventuisivat. Selkeät valtakunnalliset ohjeet sekä mahdollisuus saada keskitetysti pitäviä päätöksiä, olisi tervetullutta.

Toiminnan helpottamiseksi, toivottiin esimerkkejä onnistuneista projekteista ja niihin liittyneistä tukimenetelmistä. Monet saman alan yritykset tarvitsevat täysin identtisiä tukitoimia. Molemmat organisaatiot voisivat tutkia mahdollisuutta tarjota erilaisia paketteja, joiden kautta yritykset voisivat helpommin sisäistää millaisia tukia heillä on mahdollisuus saada ja miten niitä haetaan. Menetelmä, jossa paremman hakemuksen tehnyt saa paremmat tuet, tuntuu epäoikeudenmukaiselta.

Teknologiayritykset ovat voimakkaasti keskittyneet pääkaupunkiseudulle. Etenkin Tekesiä pidettiin melkoisen Helsinki-keskeisenä. Alueellisesti pitäisi kiinnittää huomiota siihen, että informaatio on aina ajan tasalla myös muualla Suomessa, jossa alan keskinäiset verkostot ovat suppeammat.

Tekesin toivottiin myös kriittisesti tarkastelevan tuki-instrumenttejaan. Tällä hetkellä teknologian kehitykseen on saatavana runsaasti erilaisia tukia, mutta sisällön tuottamiseen ei juuri lainkaan. Sisältö on kuitenkin sitä, mitä kuluttaja loppukädessä ostaa. Sama pätee myös oppilaitoksiin. Pitäisi keskittyä myös sisällön tuottamisen opetukseen ei vain teknologiaan.

ELY-keskuksen palveluista, onnistuneimpana pidettiin erilaisia työllistämiseen auttavia tukia. Moni yritys oli pystynyt palkkaamaan työntekijöitä, kun oli saanut palkkatukea. Tätä apua toivottiin enemmän. Etenkin nuorten, suoraan koulusta tulevien palkkaamiseen, palkkatuet antaisivat uusia mahdollisuuksia. Tämä mahdollistaisi pehmeitä laskuja työelämään, jossa yrityksillä olisi mahdollisuus rauhassa kehittää työntekijöiden osaamista.

ELY-keskus oli ollut myös yhdessä oppilaitoksien ja TE-toimistojen kanssa mahdollistamassa koulutuksia, joissa uudelleen koulutettiin työvoimaa. Tämä oli koettu erinomaisena tapana rekrytoida ihmisiä ja saada hyvää koulutettua työvoimaa.

Samoin kuin Tekesillä, myös ELY-keskuksella koettiin byrokraattisuutta. Tämän koettiin vaikuttavan etenkin pienyrittäjiin. Lähestyminen koettiin hankalaksi ja palvelut jäivät käyttämättä. Kuten muidenkin auttajaorganisaatioiden kohdalla, jalkautuminen olisi ratkaisu tähän ongelmaan. Koettiin, että virkamiehet eivät jaksaa tai halua jalkautua yrittäjien pariin. Markkinointia yrityksiin voisi myös lisätä.

ELY-keskuksen rahallista tukea pidettiin kuitenkin merkittävänä ja hakemisen arvoisena. Hakemisen esteenä pidettiin yrittäjien tietämättömyyttä ja saamattomuutta. Myös raportointi ja seuranta olivat Tekesiä kevyempää. Samoin kuin Tekesillä, toivottiin konkreettisia esimerkkejä tukien hakemiseen ja prosessien etenemiseen. Tekesin ja ELY-keskuksen kannattaisi miettiä näitä asioita yhdessä ja katsoa mahdollisuuksia yhdistää neuvontaansa.

Yhteinen näkemys yrittäjillä oli, että ELY-keskus ja Tekes jakoivat rahojaan liian kitsaasti. Jakamiseen toivottiin reippaampaa otetta. Toivottiin, että organisaatiot enemmän lähestyisivät yrityksiä tarjoten tukeaan. Mieluummin rahojen jaossa toivottiin, että jaettaisiin kaikki vaikka alkuvuodesta, ettei rahoja jäisi ainakaan käyttämättä ja näin yrityksiltä kehittymismahdollisuudet hyödyntämättä.

Samoin valtion taholta eri alueille jaettavat erilaiset tuet, eivät saaneet ymmärrystä. Tämän koettiin osaltaan jopa vääristävän alueellista kilpailua. Vaikka Kymenlaaksoon on viime vuosina virrannut valtakunnallisesti ajatellen reilusti tukirahaa, ei se ollut varsinaisesti näkynyt ainakaan haastateltujen yrityspäätäjien toiminnassa. Lisäksi alueen nopea rakennemuutos kaipaisi entistä vahvempia panostuksia Kymenlaaksoon. Aluejakoa harkitaan seuraavan kerran syksyllä 2012.

KyAMK, EKAMI, Yliopistot

Yritykset olivat käyttäneet vaihtelevasti eri oppilaitosten palveluita. Eniten oli käytetty paikallisia KyAMK:a ja EKAMI:a. Yliopistoista oli käytetty lähinnä Lappeenrantaa. Osaamistasoissa oli selkeitä eroja. Lappeenrantaa käytettiin kun haluttiin syvempää osaamista, kuten laboraatioita tai teknologian kehittämistä ja todellista apua yrityksen ongelmiin. KyAMK:sta, ei koettu löytyvän läheskään samankaltaista osaamista yrityspalvelupuolelta. Lappeenrantaa kuitenkin oli käyttänyt vain harva yritys, mutta sen palveluihin oltiin oltu kaikin puolin tyytyväisiä.

KyAMK:n opiskelijoiden tasoon oltiin tyytyväisimpiä rakennus-, peli- ja ohjelmistoteollisuudessa, jonne koettiin saatavan hyvää osaamista. Myös opettajaosaaminen oli näillä aloilla kohdallaan. Nämä alat myös voimakkaasti panostivat koulutustarjontaan, olemalla aktiivisesti yhteydessä niin opetuksessa kuin koulutusohjelmien suunnittelussa. Rekrytointiin panostettiin palkkaamalla harjoittelijoita ja valmistuvia opiskelijoita.

Metalliteollisuus ei kokenut koulutuksen korreloivan millään tasolla käytännön kanssa ja valitteli käytännön puutetta opetuksessa. Syynä tähän nähtiin opetuksessa tehdyt painotukset.

Tärkeimpänä kehittämiskohteena oppilaitoksilla pidettiin yritys yhteistyön lisäämistä. Monilla yrityksillä ei ollut mitään yhteistyötä esim. KyAMK:n kanssa. Koettiin, että KyAMK oli huonosti ollut yhteydessä yritys kenttään. Yhteistyö on huonontunut sen jälkeen, kun resurssit opettajien palkkaamiseen yritysmaailmasta ovat poistuneet. Tätä pidettiin todella huonona asiana niin KyAMK:ssa kuin EKAMI:ssakin.

Yritysmaailman opettajien koettiin tuovan konkretiaa opetukseen ja antavan parempia valmiuksia työllistymiseen. Kaikessa oppilasaineksessa todettiin kuitenkin olevan eroja ja osaamisen henkilöityvän voimakkaasti. Opiskelijoiden oma aktiivisuus osaamisen kehittämiseen koettiin tärkeänä työllistymisen kannalta.

Osalla oli ollut huonoja kokemuksia esim. opiskelijoiden tekemistä opinnäytetöistä. Työt olivat jääneet kesken tai tekijät olivat kadonneet. Samoin kritiikkiä tuli KyAMK:lta suoraan teetetyistä töistä, joista ei ollut saatu tuloksia. KyAMK:n tulisi tiukemmin valvoa oppilaidensa töitä ja ymmärtää, että opiskelijat ovat koulun mainoksia. Kaiken kaikkiaan yrityspäätäjät kuitenkin ymmärsivät, että koulutus antaa vain eväitä ja työelämässä opitaan sitten käytännössä.

Kokemukset EKAMI:n kanssa toimimisesta olivat pääosin positiivisia. Sitä pidettiin helpommin lähestyttävämpänä, kuin AMK:a tai yliopistomaailmaa. EKAMI:n kanssa oli tehty yhteistyötä niin oppisopimusten, työvoimakoulutusten, aikuiskoulutuksen kuin nuorisoasteenkin kanssa. Etenkin nuoriasteella osaaminen ja oppiminen henkilöityivät voimakkaasti. Motivoituneista opiskelijoista oli hyviä kokemuksia ja heitä oli palkattu yrityksiin. Monilla kuitenkin oli selviä motivaatio-ongelmia, eikä heistä ollut yrityksille hyötyä. Hyville yksilöille pyrittiin järjestämään mielekästä tekemistä, jotta he eivät lähtisi muualle. Oppisopimuskoulutuksessa pidettiin hyvänä yrityksen aktiivista osallistumista opiskelijan kehittämiseen.

Oppilaitosten ja työelämän välille kaivattiin enemmän koordinoitua. Jonkun tahon tulisi koordinoida sitä, mitä alueella on tarjottavana. Yritysten pitäisi olla mukana esittelemässä omaa aluettaan ja tekemässä omasta alastaan mahdollisimman vetovoimaista tuleville opiskelijoille. Tämän pitäisi alkaa jo yläasteella.

Etenkin perusteellisuudessa osaavan työvoiman saaminen on suuri ongelma. Tähän tarpeeseen EKAMI:n pitäisi pystyä vastaamaan. Yhteistyö esim. ELY-keskuksen kanssa, jonkinlaisten palkkatukien muodossa valmistuvien opiskelijoiden palkkaamisessa yrityksiin, voisi olla harkinnan arvoista. EKAMI:n tulisi olla myös hereillä kasvavien teollisuuden alojen koulutuksen (esim. peliteollisuus) kanssa.

6 YHTEENVETO JA TULEVAISUUS

Tässä työssä on pyritty tarkastelemaan mahdollisimman laajasti niitä näkemyksiä, joita Kotka-Hamina alueen yrityspäättäjillä on auttajaorganisaatioiden toiminnasta. Edellisissä osissa on laajasti analysoitu sekä yrityspäättäjien tuntoja että niistä vedettyjä johtopäätöksiä. Tässä osassa esitetään yhteenvetona esille nousseet asiat jokaisen auttajaorganisaation toiminnasta, sekä tarkastellaan aihealueita, joihin ei saatu vastauksia. Lisäksi pohditaan mahdollisia jatkotutkimuksia.

Cursor

- Palvelualtis ja vähän byrokratiaa omaava organisaatio
 - Kevyempi organisaatio kuin Tekesillä tai ELY-keskuksella, vähemmän virkamiesmäisyyttä, hyvä väli-organisaatio
- Satsaa voimakkaasti uusiin kehittyviin aloihin
 - Pidetään hyvänä mallina kautta linjan, uskotaan kantavan hedelmää tulevaisuudessa
- Hankkeiden kautta moni yritys pystynyt palkkaamaan uutta työvoimaa
 - Hyvä mahdollisuus kouluttaa uutta työvoimaa, pienemmin kustannuksin, turvannut olemassa olevia työpaikkoja, työpaikkojen laskennassa epäjohdonmukaisuuksia
- Messujen järjestäminen ja kuluihin osallistuminen toimiva konsepti
 - Etenkin pienille yrityksille elinehto verkostojen luomiseen
- Yhdessä muiden tahojen kanssa mahdollistamat uusien yritysten sijoittumiset erittäin positiivisia
 - Esim. Winwind, Google, enemmän porkkanoita uusille Kymenlaaksoon sijoittuville yrityksille, tukea myös sijoittumisen jälkeen
- Projektien ennakoinen julkaiseminen mediassa ja oman toiminnan yletön korostaminen negatiivista
 - Yritysten ponnistelut jäävät huomiossa vähemmälle, tuloksia halutaan liian nopeasti, projektien mahdollistaminen pidemmälle kuin ensimmäiseen lehtikuvaan
- Puutteellinen käsitys alueen yritysten osaamistasosta
 - Tarjotaan vääränlaisia projekteja, jalkautuminen yrityksiin ainoa keino korjata asia
- Hankkeet liian yleismaailmallisia, tulosten hahmottaminen vaikeaa, liikaa PR:ää
 - Konkretiaa projekteihin, tavoitteet → tulokset, fokus pois mediasta
- Ylisuuri organisaatio ja itsensä työllistämisen vaikutelma
 - Läpinäkyvyyttä organisaatioon ja projekteihin
- Alueellinen ja toimialoittain jakautuminen
 - Kotka-vetoinen, muualla ei koeta saatavan yhtä suurta hyötyä, jalkautumalla palvelut lähemmäksi pienyrittäjiä, panostuksia myös perusteellisuuteen

- Verkostoituminen – liiketoimintaa hyödyttävää vai haittaavaa?
 - Yksi yritysten päätehtävistä, liiketoiminnan ulkopuolisen toimija ei pysty rakentamaan kaikkia hyödyttävää verkostoa, vaarana verkostossa olevien toimijoiden joutuminen kilpailutilanteeseen keskenään
- Tiedon suojaamiseen ja jakamiseen liittyvät ongelmat
 - Vakava ongelma, yritysten luottamuksen saaminen ensiarvoisen tärkeää, tiedon jakaminen ainoastaan yritysten suostumuksella
- Vähemmän ”kahvittelua”, enemmän toimintaa
 - Yrityspäätäjät arvostavat tehokkuutta, tunnissa saa paljon aikaan henkilökohtaisesti, suuremmissa tilaisuuksissa huomiota rakenteeseen, yksittäisten ihmisten paremmat valmiudet kertoa koko talon projekteista
- Tulevaisuuden roolina auttajaorganisaatioiden yhteen kokoaminen
 - Rooli jota Cursorilta eniten toivotaan, avun tarvitsijan ohjaaminen oikeaan paikkaan
- Hakemisen ja seurannan helppous
 - Tukien hakemisen prosesseja kannattaa kehittää jatkuvasti, seurannassa tarkoituksenmukaiset välit, yleisesti paremmalla tasolla kuin Tekesillä ja ELY-keskuksella

Tekes ja ELY-keskus

- Organisaatioiden rajapinnat epäselviä
 - Kymenlaaksossa molemmat samassa talossa, mutta tehtävät epäselviä
- Organisaatiot byrokraattisia ja virkamiesmäisiä
 - Toiminnan raskaus pelottaa
- Tekes onnistunut perustehtävässään hyvin
 - Oikeanlaisia palveluita, laajassa skaalassa
- Tekesissä huonosti palveluita aloitteleville yrityksille, tuki osittain väärille yrityksille
 - Nopeasti kasvavat toimialat tarvitsisivat myös aloitukseen tukea, pääosa tuista menee yrityksille jotka pärjäisivät omillaankin
- Hakemisen vaikeus ja raportoinnin raskaus
 - Monet pienemmät yritykset pelotellaan pois jo hakemusvaiheessa
- Hakumenettelyiden tunteminen ja hyvät henkilökohtaiset suhteet avainasemassa
 - Toiminta sujuu, kunhan tuntee parhaat hakumenettelyt ja on oikeat kontaktit organisaatioon (etenkin Tekes)

- Uusien partnerisuhteiden mahdollistaminen vauhdittanut yritysten kehitystä
 - Apu antanut mahdollisuuden tehdä enemmän ja paremmin
- Virkamiehillä liikaa valtaa, hankkeiden epäjohtonmukaisuudet, Helsinki keskeisyys
 - Palvelu vaihtelee virkamiehestä riippuen, päätetyt asiat muuttuvat, kysytyt neuvot eivät päde, etenkin Tekesin tukemilla yrityksillä hyvät verkostot pääkaupunkiseudulla, eri alueilla erilaisia tukia, → Toimintaan enemmän johtonmukaisuutta, valtakunnallisesti keskitettyjen pitävien päätösten saaminen tervetullutta
- Pakettiratkaisuja, satsaaminen myös sisällön tuotantoon
 - Etenkin Tekesillä samankaltaiset yritykset tarvitsevat samoja tukia → Pakettiratkaisuja, myös sisällön tuottamiseen tukea, konkreettisia esimerkkejä tukien hakemiseen
- Työllistymiseen auttavat tuet sekä työvoiman uudelleen kouluttaminen
 - ELY-keskuksen onnistuneimpia palveluita, mahdollistaa pehmeitä laskuja työelämään
- Lähestyminen vaikeaa
 - Organisaatioiden on jalkauduttava enemmän ja lähestyttävä yrityksiä paremmin, etenkin pienyrityksillä jäävät palvelut käyttämättä

KyAMK, EKAMI, Yliopistot

- Osaamistasoissa selkeitä eroja
 - Lappeenrannassa paras osaaminen kautta linjan, mutta yritykset käyttäneet sitä vähän → markkinoinnissa yrityksille puutteita, KyAMK:n yrityspalvelussa puutteita osaamisessa
- Rakennus-, peli-, ja ohjelmistoteollisuus tyytyväisimpiä opiskelijoiden tasoon
 - Alat voimakkaasti panostaneet koulutuksen kehittämiseen, hyvä opettajaosaaminen, hyvä rekrytointikanava
- Metall- ja konepajateollisuus ei kokenut saavansa lainkaan hyötyä
 - Perusteellisuudelle aivan vääränlaiset painotukset opetuksessa
- Yritysyhteistyön lisääminen kaiken avain
 - Etenkin KyAMK:n koettu olleen huonosti yhteydessä yrityksiin
- Resursseja opettajien palkkaamiseen yritysmaailmasta
 - Ensiarvoisen tärkeää, yhteistyö huonontunut resurssien vähentyessä

- Opiskelijoiden osaamisen henkilöityminen
 - Oma aktiivisuus tärkeintä osaamisen kehittämisessä
- Opiskelijatöiden taso
 - Huonoja kokemuksia AMK:n opinnäytetöistä ja yrityspalvelutöistä, parempaa seurantaä töiden edistymiseen
- EKAMI – positiivisia kokemuksia, oppisopimus
 - Helpommin lähestyttävissä, hyvät yrityskontaktit, oppisopimuskoulutus toimiva malli
- Oppilaitosten ja työelämän koordinoinnissa puutteita
 - Mainontaa mahdollisimman aikaisessa vaiheessa tuleville opiskelijoille → alueellista koordinaointia työelämän ja oppilaitosten välille
- Osaavan työvoiman saaminen suurin haaste yrityksille
 - Oppilaitosten oltava herkkänä muutoksille, jotta koulutus vastaisi yritysten tarpeita

Auttajaorganisaatioiden tuntemus yrityspäättäjien välillä vaihteli jonkin verran. Yleisesti voidaan kuitenkin sanoa, että he ymmärsivät niiden toimintaa todella hyvin. On mahdollista, että joihinkin tutkimuksessa havaittuihin puutteisiin, on jo olemassa tuote tai palvelu. Tällöin kyse on markkinoinnin ja tiedottamisen epäonnistumisesta. Kuitenkin mikäli viesti ei ole tavoittanut tutkimukseen osallistuneita yrityspäättäjiä, on epätodennäköistä, että se olisi tavoittanut kokemattomampia palveluiden käyttäjiä. Auttajaorganisaatioiden tulisi kirkastaa viestiään ja miettiä keinoja sen perille saamiseksi.

Keskusteluista yrityspäättäjien kanssa toivottiin, että olisi saatu myös joitain konkreettisia uusia palveluideoita, joilla yritysten kasvua, kehitystä ja innovaatioita voitaisiin tulevaisuudessa paremmin edistää. Tällaisia toimintaa radikaalisti parantavia ehdotuksia ei kuitenkaan saatu. Tähän syynä voidaan ensiksikin pitää sitä, että yrityspäättäjät näkivät auttajaorganisaatioiden perustoiminnoissa niin paljon kehitettävää, etteivät he uskoneet, että organisaatiot voisivat tarjota pätevää apua näillä osa-alueilla. Toiseksi on mahdollista, että he eivät itsekään osanneet tunnistaa osa-alueita, joilla he apua tarvitsevat. Etenkin pienillä pitkään samalla alalla toimineilla

yrittäjillä, tämä voi olla vaikeaa. Näiden yritysten tavoittamiseen ja niiden kehittämiseen, tulisi auttajaorganisaatioiden panostaa tulevaisuudessa enemmän.

Tässä tutkimuksessa puhutaan jonkin verran yrityksistä, jotka eivät jostain syystä halua tai uskalla hakea apua. Tällaisia yrityksiä ei kuitenkaan tutkimuksessa haastateltu. Tulevaisuudessa voisi suositella, että aihetta tutkittaisiin lisää. Ovatko tässä tutkimuksessa esitetyt arviot palveluiden käyttämättömyyden syistä todellisia vai löytyykö joitain muita syitä? Tähän kysymykseen vastauksen löytäminen, auttaisi auttajaorganisaatioita paremmin keskittämään markkinointiaan ja räätälöimään palveluitaan.

Myös yritysten tarvetta auttajaorganisaatioiden palveluille tulevaisuudessa tulisi selvittää tarkemmin. Miten auttajaorganisaatiot pystyisivät paremmin lisäämään yritysten menestysmahdollisuuksia esim. kansainvälistymiseen. Minkälaisia tukitoimia yritykset kaipaisivat? Aihetta olisi hyvä käsitellä niin auttajaorganisaatioiden kuin yritystenkin näkökulmasta.

Kaikkiaan tämä tutkimus antaa kuitenkin selkeän viestin auttajaorganisaatioille. Ei riitä, että pysyy paikallaan ja odottaa, että yritykset aktiivisesti hakevat apua ja selvittävät palveluita. Auttajaorganisaation tehtävä on nimensä mukaisesti auttaa ja palvella yrityksiä. Tähän tehtävään niiden tulisi jatkossa keskittyä paremmin, etsimällä aktiivisesti uusia apua tarvitsevia yrityksiä. Henkilökohtaiset yhteydenotot yrityksiin, ovat avauksia, joilla toiminta saadaan liikkeelle. Kymenlaakso tarvitsee alueena aktiivisia toimijoita, joilla on halua ja kykyä kehittää yrityksiä.

LÄHTEET

Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P., 2005. Tutki ja kirjoita. 11. painos. Helsinki: Tammi

Työ- ja elinkeinoministeriön internet sivut. Saatavissa:
<http://www.tem.fi/index.phtml?s=2158>, viitattu [7.5.2012]

Haastattelut (haastatellut henkilöt ja yritykset pysyvät tässä tutkimuksessa anonyymeina):

Media-, Peli- ja Ohjelmistoteollisuus, Kotka. Henkilökohtainen haastattelu 20.2.2012, Haastattelijana Jani Nykänen. Tallenne tutkijan hallussa.

Media-, Peli- ja Ohjelmistoteollisuus, Kotka. Henkilökohtainen haastattelu 21.2.2012, Haastattelijana Jani Nykänen. Tallenne tutkijan hallussa.

Metalli- ja Konepajateollisuus, Kotka. Henkilökohtainen haastattelu 6.2.2012, Haastattelijana Jani Nykänen. Tallenne tutkijan hallussa.

Metalli- ja Konepajateollisuus, Kotka. Henkilökohtainen haastattelu 8.2.2012, Haastattelijana Jani Nykänen. Tallenne tutkijan hallussa.

Metalli- ja Konepajateollisuus, Kotka. Henkilökohtainen haastattelu 16.2.2012, Haastattelijana Jani Nykänen. Tallenne tutkijan hallussa.

Ohjelmistoteollisuus, Kotka. Henkilökohtainen haastattelu 13.3.2012, Haastattelijana Jani Nykänen. Tallenne tutkijan hallussa.

Ohjelmistoteollisuus, Kotka. Henkilökohtainen haastattelu 3.4.2012, Haastattelijana Jani Nykänen. Tallenne tutkijan hallussa.

Rakennusteollisuus, Hamina. Henkilökohtainen haastattelu 19.3.2012, Haastattelijana Jani Nykänen. Tallenne tutkijan hallussa.

Rakennusteollisuus, Kotka. Henkilökohtainen haastattelu 21.2.2012, Haastattelijana Jani Nykänen. Tallenne tutkijan hallussa.

Valmistus ja Kokoonpanoteollisuus, Hamina. Henkilökohtainen haastattelu 9.2.2012,
Haastattelijana Jani Nykänen. Tallenne tutkijan hallussa.

Valmistus ja Kokoonpanoteollisuus, Kotka. Henkilökohtainen haastattelu 7.2.2012,
Haastattelijana Jani Nykänen. Tallenne tutkijan hallussa.

PK-yritysten kokemukset julkisen sektorin toimijoiden roolista Kotka-hamina alueella

Haastattelun runko

Yleistä:

Itsensä ja tutkimuksensa esittely, yleisten kuulumisten vaihtaminen, firman lyhyt historiikki, markkinat

Asiakaskunta, Merkittävimmät yhteistyökumppanit

Yrityspäättäjän henkilöprofiili, onko halua kasvaa, kansainvälistyä, työllistää paljon, rikastua, kehittää uutta... vai haluaako tehdä vain omaa juttuaan pienessä mittakaavassa

Kokemukset auttajaorganisaatioiden käytöstä:

Onko firma ollut yhteydessä julkisen sektorin tukioorganisaatioihin ja tunnistaako se moninaiset yritykset ja niiden roolit? Cursor, Kinno, Kyamk, BIC Kymi, Tekes, ELY-keskus, Finpro, Finnnode, VTT, Yliopistot, Sitra, Ekami, Finnvera, Keksintösäätiö, Työ ja elinkeinotoimistot ... tai muihin julkisen sektorin toimijoihin

Millaisia asioita tehty em. kautta?

Miten yritys alun perin löysi auttajaorganisaation yhteistyökumppaniksi?

Mitkä ovat olleet yrityksen kokemukset em. organisaatioista?

Jos on käytetty palveluita paljon, onko kokemus tuonut ”varmuutta” palveluiden käyttämiseen?

Onko palveluorganisaatioilla kyky (ja halu) palvella yrityksiä riittävän laajasti?

Jos yritys on käyttänyt auttajien palveluita useammin kuin kerran, niinkö onko tapahtunut muutoksia. Esim. onko käyttäminen helpottunut/vaikeutunut, ovatko auttamiskriteerit muuttuneet ajan kanssa, miten palvelu on koettu yms.?

Tarkastellaan erilaisia toimintoja ja sitä miten julkisen sektorin organisaatiot menestyvät niiden edistämisessä:

- a. Vienti (verkostot, potentiaaliset asiakkaat, markkinapotentiaali, etc.)
- b. Uusien työpaikkojen aikaansaaminen
- c. Työn ja työprosessien mielekkyyden kehittäminen
- d. Johtamisen kehittäminen ja firman organisaation tarkastelu
- e. Innovaatiotoiminta = Tuote/palvelukehitys joka liittyy nykyisten (tai vanhojen) tuotteiden uudistamiseen ja kilpailukykyisenä pitämiseen

f. Innovaatiotoiminta = Tuote/palvelukehitys joka liittyy aivan uusien avausten tekemiseen

g. Yhteistyöverkostojen kehittäminen (ei tarkoita uusien asiakkaiden etsimistä)

h. Teknologian tila eri maissa, patentit

Onko julkisen sektorin auttajaorganisaatioiden yhteistyön vähyys ja rajapintojen epäselvyys jollakin tavoin yrityksiä häiritsevä asia?

Haluaako/tarvitsee ko yritykseen apua jatkossa, minkälaisista, mihin yritys tähtää?

Ehdotuksia toiminnan parantamiseksi:

Miten auttajaorganisaatiot voisivat selviytyä tehtävästään nykyistä paremmin?

- Missä yrittäjä näkee että on ollut puutteita?
- Ehdotuksia yhteistyön laadun parantamiseen?
- Alueet joissa yrittäjä kokee, että kyseisistä organisaatioista olisi eniten hyötyä?
- Miten yrittäjä kokee auttajaorganisaation onnistuneen palveluiden markkinoinnissa, tuottamisessa sekä asiakkaan tarpeiden huomioimisesta projektin aikana ja sen jälkeen?

Jos firma ei ole käyttänyt julkisen sektorin palveluorganisaatioiden apua niin mikä saisi firman lähtemään tälle polulle?

- Käyttämättömyyden syy?
- Millainen mielikuva yrityksellä on kyseisistä organisaatioista ja niiden tehtävistä?
- Onko yritys tehnyt asioita joissa auttajat olisivat voineet olla mukana? Jos on, niin onko tehty omin nokin ilman apuja ja tukia? Ja jos on, niin miksi ei olla haettu apua ja tukia – ei osata, ei viitsitä, ei ehditä, ei haluta jne.?

Miten Kyamk, Cursor, Tekes ym. voisivat lähestyä yrityksiä tarjoten apua menestymisen lisäämiseen, kasvuun, innovaatioihin, kansainvälistymiseen ja kaikkeen kauniiseen?

Julkisuuskuva