

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden koulutusohjelma

Ville Rusanen

JOENSUUN TIEDEPUISTO OY:N YRITYSHAUTOMON TOIMIN-
NAN KEHITTÄMINEN

Opinnäytetyö
Maaliskuu 2013



OPINNÄYTETYÖ
Maaliskuu 2013
Liiketalouden koulutusohjelma

Karjalankatu 3
80200 JOENSUU
p. (013) 260 6800

Tekijä
Ville Rusanen

Nimeke
Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomon toiminnan kehittäminen

Toimeksiantaja
Joensuun Tiedepuisto Oy Yrityshautomo

Tiivistelmä

Opinnäytetyö toteutettiin Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomon toimeksiantona. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää Yrityshautomon toiminnan kehittämistä asiakkaiden näkökulmasta. Tutkimus suoritettiin sähköisenä kyselynä, jossa kohderyhmänä toimivat Yrityshautomon hautomoprosessin läpikäyneet toiminnassa olevat yritykset, kuin myös tällä hetkellä hautomoprosessissa hautomo-vaiheessa olevat yritykset. Tutkimus toteutettiin määrällisenä eli kvantitatiivisena tutkimuksena.

Opinnäytetyön teoriaosa käsittelee tutkimukseen liittyviä aiheita. Teoriassa käsitellään yrittäjyyttä käsitteenä, yrittäjyyden edistämistä hallitusohjelmassa ja Pohjois-Karjalassa. Lisäksi teoria käsittelee suomalaista yrityspalvelujärjestelmää ja esittelee Pohjois-Karjalan yrityspalvelut, kuin myös yrityksen perustamisen teoriaa. Lopuksi teoriassa käsitellään Yrityshautomon toimintaa sekä määrällisen tutkimuksen teoriaa.

Tutkimus suoritettiin sähköisenä kyselylomakkeena kohderyhmässä määritellyille Yrityshautomon asiakkaille. Tutkimus lähetettiin 49:lle yritykselle, joista vastauksia saatiin 16 kappaletta. Vastausprosentiksi muodostui 32,7%. Kyselylomake jakautui kahteen osioon. A-osiossa selvitettiin yrityksen taustoja ja menestystekijöitä. B-osiossa käsiteltiin Yrityshautomon hautomoprosessia omina osa-alueinaan. Tutkimustuloksena saatiin kehitysehdotuksia Yrityshautomon toimintaan.

Kieli
suomi

Sivuja 70
Liitteet 3
Liitesivumäärä 62

Asiasanat
Yrityshautomo, yrittäjyys, yrityspalvelut,



THESIS
March 2013
Degree Programme in Business Administration

Karjalankatu 3
FI 80200 JOENSUU
FINLAND
Tel. 358-13-260-6800

Author
Ville Rusanen

Title
Performance development for Joensuu Science Park Ltd.'s Business Incubator

Commissioned by
Joensuu Science Park Ltd.'s Business Incubator

Abstract

The thesis was an assignment for Joensuu Science Park Ltd.'s Business Incubator. The purpose of the thesis was to research how to develop the performance of the Business Incubator from the customers point of view. The survey was arranged in an electronic form and its target group was companies that had gone through the incubator process and companies that were at the moment going through the incubator process. The research was executed as a quantitative research.

Theory section handles topics of this research which include topics like entrepreneurship, promotion of entrepreneurship in the Finnish government program and in North Karelia. It also handles the Finnish business service system, presents North Karelian business services and includes theory about starting a company. To conclude it contains information about the Business Incubator and also theory about quantitative research.

The research was executed in electronic form and was sent to the target group which was defined from the customers of the Business Incubator. The form was sent to 49 companies and 16 of them answered. The response rate was 32,7%. The electronic form was in two sections. The A-section dealt with backgrounds and success factors of the companies and the B-section with the individual sectors of the Incubator process. The result of the research was developing ideas for the Business Incubator.

Language
Finnish

Pages 70
Appendices 3
Pages of Appendices 62

Keywords
Business Incubator, entrepreneurship, business services,

Sisältö

1	Johdanto	5
1.1	Tausta	5
1.2	Tavoitteet ja rakenne	6
1.3	Toimeksiantaja	6
1.4	Yrittäjäyys käsitteenä	7
2	Yrittäjyyden edistäminen	9
2.1	Hallitusohjelmassa	9
2.2	Pohjois-Karjalassa	10
2.3	Suomalainen yrityspalvelujärjestelmä	11
2.3.1	Julkinen yrityspalvelujärjestelmä	11
2.3.2	Liike-elämän asiantuntijapalvelut	12
3	Pohjois-Karjalan yrityspalvelut	13
3.1	Yrityspalvelut	14
3.2	Yrityksen perustaminen	16
3.2.1	Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma	16
3.2.2	Yritysmuodon valinta ja perustamistoimet	19
3.2.3	Markkinointi	21
3.2.4	Rahoitus	23
4	Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomo	26
4.1	Hautomoprosessi	27
4.2	Arviointi	27
4.3	Esihautomo	28
4.4	Hautomo	28
5	Tutkimuksen toteutus	29
5.1	Tutkimuksen lähtökohdat	29
5.2	Tutkimusmenetelmä	29
5.3	Luotettavuus ja pätevyys	30
5.4	Tutkimuksen kohderyhmä	31
5.5	Kyselylomake	31
5.6	Tutkimuksen kulku	32
6	Tutkimuksen tulokset	34
6.1	Perustiedot	34
6.2	A. Yrityksen taustat	35
6.3	B. Yrityshautomo	43
6.4	Yhteenveto	65
7	Toiminnan kehittäminen	66
8	Pohdinta	68
	Lähteet	70

Liitteet

Liite 1	Kyselylomake
Liite 2	Sähköpostiviestit yrityksiin
Liite 3	Tutkimuksen tulokset

1 Johdanto

1.1 Tausta

Toiminnan kehittäminen on yksi tärkeimmistä toimista mitä organisaatiot ja yritykset voivat tehdä. Jokaisen organisaation tulee pyrkiä parempaan ja tehokkaampaan toimintaan. Näin varmistetaan ja selvitetään tuotettavan palvelun tai tuotteen laatu ja sen oheen liittyvien toimintojen kuten asiakaspalvelun, tukitoimintojen ja oman sisäisen toiminnan laatu ja mahdollisuudet muutaman esimerkin mainitakseni.

Organisaatioilla on kehityskohteiden ja toiminnan laadun selvittämiseen muutamia eri tapoja. Organisaatio voi tehdä kyselyn omalle henkilöstölleen, asiakkailleen tai sidosryhmilleen. Onkin tärkeää selvittää minkä ryhmän vastaukset palvelevat parhaiten sen hetken tilannetta ja mihin organisaatio haluaa keskittää kehitystyönsä sillä hetkellä. Tämä opinnäytetyö keskittyy selvittämään Joensuun Tiedepuiston Yrityshautomon asiakkaiden näkökulmasta Yrityshautomon toiminnan kehittämistä. Tämän kaltaisella opinnäytetyöllä on tarve, sillä yrityspalvelukenttä on hieman sekava ja monet yrittäjät eivät tee perusselvityksiä yrityksiä perustettaessa, kuten markkinointiselvitystä tai liiketoimintasuunnitelmaa. Suomen hallitusohjelmassakin todetaan, että yrityshautomo- ja yrityskiihdyttämötoiminta on tärkeässä roolissa yrittäjyyden edistämässä ja hallituksen tavoitteena on koota eri yrityspalvelut yhdeksi toimivaksi kokonaisuudeksi.

Opinnäytetyön tavoite on selvittää Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomon asiakkaiden näkemys Yrityshautomon toiminnasta ja onko heidän mielestään asioita, jotka kaipaavat parannusta ja kehittämistä. Yrityshautomolle on tehty vuonna 2009 asiakastytyväisyyskysely, jossa Yrityshautomo sai asteikolla yhdestä viiteen yli neljän arvosanan. Kuitenkaan kyseisessä kyselyssä ei otettu kantaa toiminnan kehittämiseen.

1.2 Tavoitteet ja rakenne

Opinnäytetyö koostuu teoriaosasta ja tutkimusosasta. Opinnäytetyön alussa esitellään toimeksiantaja ja opinnäytetyön tavoitteet. Teoriaosuudessa teoria keskittyy yrittäjyyteen käsitteenä ja sen edistämiseen Suomen hallitusohjelmassa ja Pohjois-Karjalassa, neuvontapalveluihin Pohjois-Karjalassa keskittyen Joensuun Tiedepuiston Oy:n Yrityshautomoon ja miten se sijoittuu verratessa muihin neuvontaorganisaatioihin. Lisäksi teoriaosassa käsitellään yrityksen perustamisen teoriaa, koska juuri siihen Yrityshautomon hautomoprosessi ja muiden toimijoiden neuvontapalvelut keskittyvät.

Tutkimusosa muodostuu opinnäytetyön lähtökohdista, sen ongelmista ja tutkimuksen taustoja selvittävästä osiosta esimerkiksi kohderyhmästä. Tutkimusosassa kerrotaan myös tutkimuksen toteutuksesta ja sen kulusta. Näiden jälkeen siirrytään tutkimuksen tuloksiin, jossa tulosten analysoinnin kautta esitetään konkreettisia asiakkaiden mielestä tarvittavia toimia ja ideoita toiminnan kehittämiseen.

1.3 Toimeksiantaja

Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomo toimii Joensuun Tiedepuistossa palvelleen uusia ja jo olemassa olevia yrittäjiä ja yrityksiä. Yrityshautomon toiminta koostuu kolmesta osa-alueesta:

- Arviointi
- Esihautomo
- Hautomo

Tähän päivään mennessä Yrityshautomossa on arvioitu lähes 1000 liikeideaa, joista on toteutettu noin 180 liiketoimintasuunnitelmaa. Yrityshautomon hautomoprosessin läpikäyneistä yrityksistä toiminnassa on noin 75 %. Yrityshautomon kautta on perustettu yli 60 yritystä, jotka työllistävät yli 200 henkilöä. (Joensuun Tiedepuisto Oy 2012.)

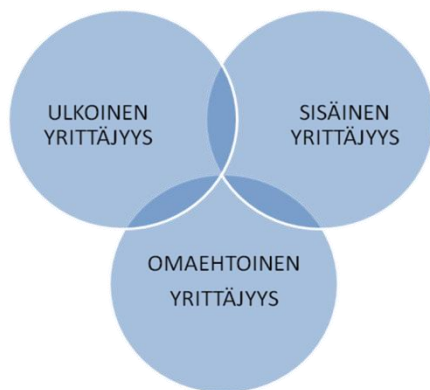
Yrityshautomo tarjoaa asiakkailleen vahvaa asiantuntijuutta yrityselämästä, valmiit kansalliset ja kansainväliset verkostot ja lisäksi asiakkaille tarjotaan netWork Oasiksen toimitiloja, jotka muuttuvat asiakkaan tarpeen mukaan. Yrityshautomon asiantuntijat sitoutuvat hautomoprosessiin asiakkaan kanssa. Yleinen hautomoprosessin läpikäynti vie noin kolme ja puoli vuotta. Yrityshautomo on hanke, jonka rahoituksesta vastaa Euroopan sosiaalirahasto (ESR) ja Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. Hanke on aloitettu vuonna 2000. (Joensuun Tiedepuisto Oy 2012.)

1.4 Yrittäjyys käsitteenä

Puhuttaessa yrittäjyydestä, yrittäjästä ja yrityksestä käsitteenä on pakko ottaa huomioon, että niiden tarkka määrittely on hankalaa, koska siihen vaikuttaa niin määrittelevä tieteenala ja lähestymistapa, jolla niitä tarkastellaan. Käsitteiden tulkintaan vaikuttaa myös ympäristö ja tilanne, joka on johtanut siihen, että käsitteille on aikojen saatossa muodostunut hyvinkin erilaisia tulkintoja. (Voutilainen 2001, 23.)

Yrittäjyyttä voidaan tarkastella niin yksilötasolla, kuin laajempaan käsitteenä; organisaationa. Yksilötasolla yrittäjyys liitetään yleensä toimintaan ja lisäksi yrittäjämäiseen työntekijän käytökseen. Kuitenkin ensisijaisesti kiinnostuksen kohteena on ollut itse yrittäjä, hänen toimintansa ja ominaisuutensa (Cunningham & Licheron 1991, 45-61). Yrittäjähenkiseen ihmiseen on liitetty monia adjektiiveja ja ominaisuuksia kuten innovatiivinen, riskinottokykyinen ja voiton tavoittelu. Kun taas yrittäjyyttä tarkastellaan organisaationa; ajatellaan sekä uusien organisaatioiden muodostumista ja toimintaa, että organisaation ja yksilöiden välistä vuorovaikutusta. (Voutilainen 2001, 23-24.)

Ajatellessa yrittäjyyttä käsitteenä tulee ottaa huomioon, että yrittäjyys ei ole ainoastaan uusien yritysten perustamista ja liiketoimintaa. Se on ajattelutapa ja toimintatapa. Yrittäjyys voidaan jakaa seuraaviin ryhmiin; ulkoiseen yrittäjyyteen ja sisäiseen yrittäjyyteen ja omaehtoiseen yrittäjyyteen (kuvio 1). (Raatikainen 2006, 16.)



Kuvio 1 Yrittäjyyden muodot (Mukaiillen Raatikainen 2006, 17.)

Ulkoisella yrittäjyydellä tarkoitetaan yleensä yrityksen omistamista ja johtamista. Yleensä yrittäjä itse on omistaja, johtaja ja samalla myös tärkein työntekijä. Kuitenkin liiketoiminnan kehittyessä ulkoisen yrittäjyyden ryhmällä on yhteiskunnassamme suuri työllistävä vaikutus, sillä Suomi tarvitsee lisää uusia yrityksiä ja yrittäjiä. Lisäksi ei tule unohtaa, että jo olemassa olevien yritysten tulee vaalia kasvuhakuisuutta ja kansainvälistymistä. (Raatikainen 2006, 16-17.)

Sisäisellä yrittäjyydellä taas tarkoitetaan sitä miten jokainen työntekijä ajattelee, toimii ja suhtautuu omaan työhönsä työyhteisössään. Sisäiseen yrittäjyyteen liitetään myös innovatiivinen toiminta ja ajattelumalli; henkilö pyrkii työssään parantamaan muun muassa laatua, tuotteita ja palveluita. Lisäksi henkilö on valmis tarttumaan kaikkiin tehtäviin, jotka koetaan parantavan työyhteisön menestystä. Yrityksille sisäisestä yrittäjyydestä on hyötyä sillä sen avulla yritykset pyrkivät parantamaan laatua ja tuottavuutta sekä murtamaan ja keventämään jäykkiä organisaatorakenteita. (Raatikainen 2006, 17-19.)

Ulkoisen ja sisäisen yrittäjyyden lisäksi yritysmaailmassa on tarvetta myös niin kutsutulle omaehtoiselle yrittäjyydelle alati muuttuvan yhteiskunnankin takia, sillä se vaatii yksilöltä yrittäjämäistä otetta. Omaehtoisella yrittäjyydellä tarkoite-

taan yksilöä ja yksilön omaa kehityskertomusta, joka vaatii uskallusta olla innovatiivinen ja kykyä tarttua uusiin mahdollisuuksiin. Lisäksi yrittäjäksi pyrkivältä vaaditaan riskinsietokykyä, taitoa sopeutua nopeastikin muuttuviin tilanteisiin ja sitoutumista tavoitteisiin. (Raatikainen 2006, 19.)

2 Yrittäjyyden edistäminen

2.1 Hallitusohjelmassa

Suomen pääministeri Jyrki Kataisen hallituksen hallitusohjelmassa todetaan, että Suomi tarvitsee menestyviä yrittäjiä ja yrityksiä. Hallitus pyrkii yritysten kasvamisen ja kansainvälistymisen kannustamiseen eri keinoin. Keskeisimmäksi tavoitteeksi hallitus ottaa uusien yritysten syntymisen ja toimivien kasvun ja kansainvälistymisen edistämisen. Erityisen tärkeäksi hallitus kokee tämän muun muassa it-alan, ympäristö- ja energiateknologian, kaivosalan, luonnonvarojen sekä koulutuksen viennin osalta. (Valtioneuvoston kanslia 2011, 39.)

Yrittäjyyden kiinnostusta ja valmiutta yrittäjyyteen hallitus pyrkii lisäämällä koulutuksellisia toimia eri koulutusasteille. Tämän lisäksi yritysten jatkajien löytämiseksi hallitus tehostaa yrittäjyysvalmennusta ja kasvuyritysten osaamisen varmistamiseksi kehitetään pk-yritysten liiketoimintaosaamista edelleen. Tämä varmistetaan kehittämällä yrittäjäkoulutusta aina korkeatasoiseen bisneskoulutukseen asti. Tärkeän roolin yrittäjyyden edistämässä muodostaa yrityshautomo- ja yrityskiihdyttämötoiminta. (Valtioneuvoston kanslia 2011, 39.)

Hallitus haluaa myös selvittää yrittäjän velkajärjestelytilanteissa ilmenneitä ongelmia. Myös mikroyritysten ja yksityisyrittäjien asemaa parannetaan keventämällä yrittäjien hallinnollista taakkaa ja tehostamalla maksuihin ja veroihin liittyviä prosesseja. Tarkoituksena on koota julkiset ja julkisesti rahoitetut yrityspalvelut ja yritysten viranomaisasiointi yhdeksi toimivaksi kokonaisuudeksi, jossa eri toimijoiden yhteistyö on ratkaisevassa asemassa. (Valtioneuvoston kanslia 2011, 39.)

2.2 Pohjois-Karjalassa

Pohjois-Karjala koetaan hedelmällisenä alueena yritystoiminnalla. Pohjois-Karjalan maakuntaliiton Pohjois-Karjalan strategia 2030 mukaan ehdoton edellytys Pohjois-Karjalan menestykselle on kansainvälisestikin kilpailukykyiset yritykset. Tämän vuoksi maakunnan yrityksille on taattava kilpailukykyinen ja kehittävä toimintaympäristö jossa sijainti Venäjän rajanaapurina hyödynnetään tarvittaessa. Lisäksi yritystoiminnan jatkuvuuden turvaamiseen täytyy tarjota keinoja esimerkiksi yrittäjyyteen kannustamalla. Elinkeinoelämän muuttuvissa tilanteissa yrittäjille tulee turvata osaavan työvoiman ja koulutuksen kohtaaminen. (Pohjois-Karjalan maakuntaliitto 2010, 4.)

Pohjois-Karjalan tulee panostaa toimialoihin, joissa on kasvupotentiaalia. Yrittäjien on hakeuduttava järjestelmällisesti irti alihankinnasta kohti omia tuotteita, palvelukokonaisuuksia, arverkostoja ja brändejä. Maakuntaliitto näkee tulevaisuuden kasvun ja uuden liiketoiminnan perustuvan eri näkökulmien ja osaamisalojen yhdistämiseen monipuolisesti ja innovatiivisesti. Suuntaamalla voimavaroja potentiaalsiin osaamis- ja liiketoimintamahdollisuuksiin, kehittämällä uusia liiketoimintamalleja sekä lisäämällä yritysten ja toimijoiden keskinäistä yhteistyötä ja kansainvälistä verkostoitumista parannetaan yrittäjyyttä ja yritysten asemaa Pohjois-Karjalassa. Erityistoimenpiteillä edistetään kasvuyrittäjyyttä ja sen tarvitsemaa pääomasijoitustoimintaa. (Pohjois-Karjalan maakuntaliitto 2010, 5.)

Nuoret nähdään tulevaisuuden tekijöinä Pohjois-Karjalassa. Pohjois-Karjalan vetovoima varmistetaan tarjoamalla vireä ja kiinnostava elinympäristö. Nuorille pitää olla hyvät opiskelumahdollisuudet, jotka ovat kattavat. Työmahdollisuudet ovat mielekkäitä. Nuorten ja työelämän välistä kuilua pyritään pienentämään ja nuoria kannustetaan yrittäjyyteen ja siihen hakeutumista edistetään. Yrittäjyys nähdään yhtenä nuorisotyöttömyyden vähentäjänä. Pohjois-Karjalassa yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen kehittäminen nähdään avainasemassa yrittäjyyden jatkuvuuden turvaamisessa.

Tämä saavutetaan luomalla kohdennettuja ja räätälöityjä malleja nuorten, maahanmuuttajien ja akateemisten yritysten ja yrittäjyyden lisäämiseksi. Panostamalla eri koulutustasoilla ja -ohjelmissa yrittäjyysopintoihin ja liiketoiminta- ja markkinointiosaamiseen madalletaan kynnystä yrittäjyyteen. (Pohjois-Karjalan maakuntaliitto 2010, 5.)

2.3 Suomalainen yrityspalvelujärjestelmä

Suomalainen yrityspalvelujärjestelmä on laaja, organisaatiolähtöinen. Sen merkitys yrityksen käynnistämisessä, kehittymisessä ja kasvussa on merkittävä. Se jaetaan kahteen eri kategoriaan. Julkinen yrityspalvelujärjestelmä käsittää kaikki yrityspalvelut, jotka ovat valtiovallan toimijoita, järjestämiä tai rahoittamia, kun taas yksityinen yrityspalvelusektori tarkoittaa yrityspalveluja varten perustettuja yrityksiä, kuten konsulttiyrityksiä. (Suomalaiset yrityspalvelut -työryhmä 2005, 11.)

2.3.1 Julkinen yrityspalvelujärjestelmä

Julkinen yrityspalvelujärjestelmä muodostuu valtakunnallisista, alueellisista ja paikallisista toimijoista. Kokonaisuutena järjestelmä on kattava, palveluntarjonta on laaja-alaista ja päällekkäistä, koska toimijoita on runsaasti. Monet organisaatiot ja palvelukokonaisuudet tuottavat saman suuntaisia palveluita. Lisäksi erilaisten hankkeiden ja projektien seurauksena tuotetaan monenlaisia kehittämisspalveluja kohderyhmänään pk-yritykset. Julkinen yrityspalvelujärjestelmä voidaan karkeasti jakaa yritysten kehitys- ja rahoituspalveluihin, tutkimus- ja kehityspalveluihin ja asiointi- ja tietopalveluihin. (Suomalaiset yrityspalvelut -työryhmä 2005, 23.)

Kehitys- ja rahoituspalveluista vastaa kansallisella tasolla kauppa- ja teollisuusministeriön alaiset organisaatiot kuten Finnvera Oyj, Finpro ry, työvoima- ja elinkeinokeskukset ja Tekes, joiden yhteistyön tiivistämisen tuloksena on syntynyt kasvuyritysten asiakkuuden hoitomalli ja www.yrityssuomi.fi -palvelu. Alue- tasolla keskeisiksi organisaatioiksi nousevat työvoima- ja elinkeinokeskukset,

ProAgria-maaseutukeskukset ja rahoituspalveluiden osalta Finnvera Oyj:n aluekonttorit. Paikallisissa palveluissa aloittelevalle yrittäjälle tarkoitetut uusyrityskeskukset, kunnallisia ja seudullisia elinkeinopalveluita tarjoavat kehittämissyhteisöt, elinkeinoasiamiehet ja työhallinnon palveluita tarjoavat työvoimatoimistot ovat keskeiset organisaatiot. (Suomalaiset yrityspalvelut -työryhmä 2005, 23.)

Tutkimus- ja kehityspalvelut ovat yleensä yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen sisällä toimivia välittäjäorganisaatioita, joita ovat muun muassa tutkimus-, innovaatio- ja osaamiskeskukset ja yrityshautomot. Lähes jokaisessa yliopistossa on ainakin yksi henkilöresurssi innovaatiotoimintaan ja yritys yhteistyön edistämiseen. Rahoituksen näille yleensä järjestää Tekes. Lisäksi Keksintösäätiöllä on 12 innovaatioasiamiestä kahdeksalla paikkakunnalla sijaitsevilla yliopistoissa. (Suomalaiset yrityspalvelut -työryhmä 2005, 23- 24.)

Asiointi- ja tietopalvelut ovat valtiohallinnon tarjoamia neuvonta- ja tietoverkko-palveluita. Nämä yleensä liittyvät yrittäjän viranomaisvelvollisuuksien täyttämiseen ja hoitamiseen. Keskeisimmiksi toimijoiksi nousevat Vero- ja tullihallinto, patentti- ja rekisterihallitus sekä Tilastokeskus. Näitten lisäksi yrittäjä- ja yritys-toimintaan liittyviä asiointi- ja tietopalveluja tuottaa Eläketurvakeskus, kansaneläkelaitos Kela ja työsuojelupiirit. Myös vakuutusyhtiöt nähdään osana julkisia palveluja, sillä ne tuottavat lakisääteisiä palveluja yrityksille. (Suomalaiset yrityspalvelut -työryhmä 2005, 24.)

2.3.2 Liike-elämän asiantuntijapalvelut

Kun yritys tai organisaatio tuottaa palveluja toisille yrityksille tai organisaatioille ja jotka ovat luonteeltaan välillisiä, ymmärretään ne liike-elämän asiantuntijapalveluina. Ne voivat olla tuotantoprosessien tai muiden palveluiden tuotannon panoksia. Näitä kutsutaan Knowledge Intensive Business Services eli KIBS-palveluiksi. KIBS-palvelut antavat asiakkaalle tietoa ja informaatio, antavat apua ongelmanratkaisuissa ja päätöksenteossa, mutta oleelliseksi niissä muodostuu se, että ne eivät vain varastoi tai siirrä sitä, vaan auttavat asiakkaan oppimisessa ja kehittämisessä. (Suomalaiset yrityspalvelut -työryhmä 2005, 57.)

KIBS ymmärretään kaupallisena yrityksenä, joka myy asiantuntijapalveluita. Myös julkiset toimijat voivat tuottaa saman suuntaisia palveluita, kuten tutkimus- ja kehitysorganisaatiot, joissa ei kuitenkaan tavoitella voittoa. Lisäksi erilaiset välimuodot ovat tavallisia, sillä KIBS-palveluita tuottavat ja käyttävät voivat olla julkisia organisaatioita tai yksityisiä yrityksiä. (Suomalaiset yrityspalvelut -työryhmä 2005, 57.)

Tämän kaltaiset liike-elämän asiantuntijapalvelut ovat olleet jo pitkään eniten kasvava toimiala niin Suomessa kuin Euroopassakin. Kasvun selittäjänä voidaan nähdä yritysten keskittyminen ydintoimintoihinsa ja siihen liittyvään toimintojen ulkoistamiseen (tietotekniikka, talouhallinto, henkilöstöpalvelut), mutta myös se, että liiketoimintaympäristö on monimutkaistunut ja muutosnopeus on lisääntynyt (lakiasianpalvelut, konsultointi, tilintarkastus) sekä asiantuntijapalveluiden kasvun kautta (mainos- ja markkinointipalvelut, koulutuspalvelut). Tämä on myös aiheuttanut sen, että KIBS-toimialoilla eri palvelut kytkeytyvät toisiinsa muodostaen palveluja laajasti tarjoaviksi monitoimikonsulttiverkoiksi. (Suomalaiset yrityspalvelut -työryhmä 2005, 57-58.)

3 Pohjois-Karjalan yrityspalvelut

Suomessa on aina arvostettu yrittäjiä ja yhteiskuntamme kannustaa uusien yritysten perustamiseen houkuttelemalla uusia yrittäjiä ja auttamalla jo olemassa olevia. Suomen joka kolkasta on mahdollista löytää neuvonta- ja rahoituspalveluja yrittäjille ja seudulliset projektit elinkeinoelämän parantamiseen antavat eväitä tuleville yrittäjille. Kaikista tärkeimmäksi nousee seudullinen yhteistyö eri toimijoiden välillä, jonka avulla saadaan mahdollisimman hyvä verkosto yrittäjiksi aikoville. Pohjois-Karjalassa on mahdollista saada neuvontaa yrityksen perustamisen erivaiheisiin, kuin myös liiketoiminnan jatkuvuuden turvaamiseen.

3.1 Yrityspalvelut

Pohjois-Karjalassa on hyvä yhteistyöverkosta aloittavalle yrittäjälle, kuin myös yritysten kehittämiseksi. Avain asemassa tässä ovat yritysneuvojat, jotka monesti ovat se ensimmäinen kontakti aloittelevalle yrittäjälle. He ovat asiantuntijoita, joilta voit kysyä neuvoja ja opastusta kaikessa yritystoimintaan liittyvissä asioissa kuten rahoituskysymyksissä, yhteyksissä asiantuntijaorganisaatioihin, toimitilaratkaisuissa ja konsultointi- ja kehityshankkeissa. Pohjois-Karjalassa on toimiva yhteistyöverkosto, joka palvelee yrittäjiä. Näihin kuuluvat Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus Ry., Pohjois-Karjalan TE-keskus, Finnvera, JOSEK Oy ja Joensuun Tiedepuisto Oy. (JOSEK Oy 2008, 3-5.)

Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus ry. on yrittäjiksi aikovien neuvontaan erikoistunut yhdistys. Yhdistys tarjoaa maksutonta neuvontapalvelua. Sen tarkoituksena on luoda aloittelevalle yrittäjälle laaja tukiverkosta, joka edesauttaa yrittäjän liiketoiminnan jatkumista ja helpottaa sen käynnistämistä. Tätä kutsutaan niin sanotuksi toimintamalliksi, jossa yhdistyksen omien asiantuntijoiden osaaminen liittyy ulkopuolisten kontaktien ja asiantuntijoiden, kuin myös rahoituksen järjestämiseen aloittelevalle yrittäjälle (kuvio 2). Yhdistys on perustettu vuonna 1994, jolloin sen toimintaperiaatteiksi vakiintui yrittäjyyden edistäminen, kannustaa ja auttaa paikallisia yrittäjiä. (Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus Ry. 2013.)



Kuvio 2 Toimintamalli (Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus Ry, 2013.)

Pohjois-Karjalan TE-keskus opastaa aloittelevia yrittäjiä, kuin myös järjestää neuvontaa, tukea ja koulusta yritystoiminnan eri osa-alueille ja tarjoaa asiantuntija apua pk-yritysten elinkaaren eri vaiheille. (JOSEK Oy 2008, 11-12). Keskeinen toimintaperiaate on kokonaisvaltainen tarkastelukulma asiakkaan tilanteeseen. (JOSEK Oy 2008, 11-12). TE-toimisto tukee aloittelevaa yrittäjää muun muassa starttirahalla sekä yrittäjyyteen keskitetyillä työvoimakoulutuksilla. Starttirahan tarkoitus on turvata yrittäjän toimeentulo yritystoiminnan käynnistämisen ja sen vakiinnuttamisen aikana. Starttiraha voidaan myöntää niin työttömille, opiskelijoille, palkkatyössä oleville. (Pohjois-Karjalan Työ- ja elinkeinotoimisto 2013.)

Finnvera on Suomen valtion omistama erityisrahoittaja ja samalla se toimii Suomen virallisena vientitakuulaitoksena. Finnveran palvelualue kattaa koko Suomen ja se on jaettu neljään eri osaan. Finnveran pyrkimyksenä on tarjota rahoitusta yritystoiminnan aloittamiseen, sen kasvuun ja kansainvälistymiseen. Lisäksi Finnveran tarkoituksena on tarjota suojautumiskeinoja viennin riskeiltä. Finnvera tarjoaa lainoja, takauksia, pääomasijoituksia ja vientitakuita, joitten tarkoituksena on vahvistaa suomalaisten yritysten toimintaedellytyksiä ja kilpailukykyä. Näin Finnvera jakaa rahoituksen riskit muiden rahoittajien kanssa. Tavoitteena on aloittelevan yritystoiminnan lisääminen, pk-yritysten muutostilanteiden rahoitus ja yritysten kasvun, kansainvälistymisen ja viennin edistämiseen liittyvien toimenpiteiden toteuttaminen. (Finnvera 2013.)

Joensuun seudunkehittämissyhteisö JOSEK Oy tarjoaa Pohjois-Karjalan yrityksille yritysneuvontaa yrityksen perustamisesta, sen kehittämiseen, sijoittamis- palveluihin liittyen, kansainvälistymiseen ja omistajanvaihdokseen liittyvissä asioissa. Lisäksi JOSEK Oy toteuttaa ja on mukana erilaisissa projekteissa, joiden tarkoitus on kehittää Pohjois-Karjalan elinkeinorakennetta. Toiminta-ajatus JOSEK Oy:llä onkin monipuolistaa ja vahvistaa elinkeinorakennetta, olla mukana kehittämässä seudun kilpailukykyä ja näin parantaa elinkeinoelämän toimintaedellytyksiä niin paikallisesti kuin kansainvälisesti. Näihin tavoitteisiin päästään seudun yhteistyötä kehittämällä. (JOSEK Oy 2013.)

3.2 Yrityksen perustaminen

Pohjois-Karjalassa on aloittelevalla ja myös jo toimintaansa aloittaneelle yrittäjälle tarjolla monta eri tapaa ja mahdollisuutta saada apua ja neuvoa yritystoimintaansa liittyen. Tietenkin kaikki riippuu siitä, että miten aktiivisesti yrittäjä itse hakee näitä neuvonta- ja rahoituspalveluja käyttöönsä. Pohjois-Karjalan yhteistyöverkosta hyödyttää seudun yrittäjiä ja antaa mahdollisuuksia yritystoiminnan aloittamiseen, jatkuvuuden varmistamiseen ja toiminnan kehittämiseen ja eteenpäin viemiseen.

Yritysneuvojat JOSEK Oy:stä, TE-keskuksesta, Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus Ry:stä ja Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomosta antavat neuvontaa ja tukea liikeidean muuntamisesta liiketoimintasuunnitelmaksi. Rahoitukseen liittyen yrittäjän kannattaa kääntyä Finnveran puoleen. Myös TE-keskuksen starttiraha on hyvä tapa aloittelevalla yrittäjälle saada rahoitusta. Lisäksi neuvontaa rahoitukseen, markkinointiin, yhteistyökumppaneiden löytämiseksi antavat JOSEK Oy, TE-keskus, Uusyrityskeskus ja Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomo. Pohjois-Karjalan yrityspalveluista yrittäjä löytää neuvontaa ja tukea yrityksen elinkaaren kaikkiin vaiheisiin. On kuitenkin tärkeää, että yrittäjä tietää myös itse yrityksen perustamisen vaiheet.

3.2.1 Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma

Kaikki liiketoiminta lähtee ideasta, jonka tarkoituksena on täyttää tarve, oli sitten kyse uudesta tuotteesta tai palvelusta ja lisäksi tuottaa rahaa yrittäjälle. Vähitellen yritysideoista kehittyvät liikeidea, jota analysoidaan liiketoimintasuunnitelman avulla. Liiketoimintasuunnitelma on aloittelevan yrittäjän tärkein ja näkyvin työkalu, jolla yrittäjä esittelee ideoita mahdollisille rahoittajille tai vakuutusyhtiöille. Liiketoimintasuunnitelma on välttämätön työkalu yrityksen kehityksen kannalta. (Raatikainen 2006, 38.)

Liikeidean ei tarvitse olla mullistava tai täysin uutta tuotetta tai palvelua tarjoava, vaan monesti riittää, että se täyttää mahdollisten asiakkaiden tarpeen. Tulee muistaa, että hyvä liikeidea on monesti yksinkertainen ja jolla on mahdollista pienillä ponnistuksilla saada aikaan hyvä taloudellinen tulos. Tärkeimmäksi tässä nouseekin se, että liikeidea säästää asiakkaan aikaa, rahaa ja vaivaa. Lisäksi hyvälle liikeidealle on ominaista se, että idea itsessään sisältää yritystoimintaa ratkaisevasti parantavia kilpailuetuja kuten luovuus, erikoistuminen. Lisäksi laatu, sijainti, rahoitus, raaka-aineet voivat tarjota jotain sellaista mitä muilla saman alan yrityksillä ei ole. (Puustinen 2004, 40-42.)

Pelkkä toimiva liikeidea ei vielä tarkoita sitä, että perustettava yritys on menestys. Myös yrittäjän itsensä persoonallisuus ja elämänkokemus tarjoavat yleensä avaimet menestykseen. Pelkkä kekseliäisyys, palvelunhalu, joustavuus, kielitaito tai kahden taidon harvinainen yhdistelmä antavat aloittavalle yrittäjälle paljon. Tietenkään kaikkia ominaisuuksia ei tarvita, mutta yrittäjän henkilökohtaiset ominaisuudet yhdistettynä toimivaan liikeideaan on tappava yhdistelmä. (Puustinen 2004, 40-42.)

Liikeidean tulisi vastata seuraaviin suuriin kysymyksiin, joiden avulla yrittäjä selvittää itselleen mitä, kenelle ja miten hän on tuotettaan tai palveluaan tarjoamassa;

- Mitä yritys tekee?
- Mikä on sen tuote?
- Miksi yritys menestyy?
- Mikä on sen asiakaskunta?
- Mitkä ovat sen kilpailijat?

Kirjaamalla liikeidean plussat ja miinukset paperille ja suhtautumalla siihen kriittisesti ja rehellisesti yrittäjä varmistaa sen, että liikeidea ja siitä syntyvä mahdollinen uusi yritys on toteuttamiskelpoinen. Kannattaa myös esitellä liikeideaansa ystävilleen, muille yrittäjille ja Uusyrittäjäkeskukselle tai vastaaville asiantuntijoille. (Puustinen 2004, 46-56.)

Liikeidean työstämisen jälkeen on aika tehdä liiketoimintasuunnitelma, jota voidaan kutsua perustettavan yrityksen tarinan rungoksi. Liiketoimintasuunnitelma on alkujaan amerikkalainen keksintö, jolla yrityksen esittely ja toiminta on laitettu kirjalliseen muotoon. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on syventää ja laajentaa liikeidea perustettavan yrityksen visioksi ja strategiaksi. Se esittelee yrityksen keinot, tavoitteet ja resurssit. Lisäksi liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään myös arviot kilpailutilanteesta, rahoituksesta ja mahdollisista uhkista. Liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä tulee pyrkiä siihen, että yrityksen resurssit, aika ja tavoitteet ovat tasapainossa ja se sisältää yrityksen historian lähitulevaisuuteen 3-5 vuoden päähän. Tulee muistaa se, että asiantuntijoiden mukaan liiketoimintasuunnitelman teko ja sen yleistyminen on tuonut pk-yrityksille lisää ammattimaisuutta ja huomattavasti parantanut niiden selviytymismahdollisuuksia. (Puustinen 2004, 59-60.)

Liiketoimintasuunnitelma tulee nähdä yrittäjän työkaluna, joka toimii päätöksenteon tukena ja kunnolla tehtynä se auttaa luomaan yrityksestä ammattimaisen mielikuvan esimerkiksi rahoittajien hankintaa ajatellen. Hyvän liiketoimintasuunnitelmaan tarvitaan ainakin seuraavat osat:

- Tiivistelmä; herättää lukijan mielenkiinnon ja luo ensivaikutelman.
- Markkina-analyysi; antaa kokonaiskuvan toimialan, asiakkaiden, kilpailijoiden ja toimintaympäristön tilanteesta.
- Oman yrityksen kuvaus; kertoo tavan jolla yritys aikaa menestyä.
- Rahoitussuunnitelma; pitää sisällään laskelmat alkuinvestoinneista, kustannuksista, myyntiennusteesta ja rahoituksesta.
- Riskianalyysi; sisältää yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhkat.

Tarvittaessa yrittäjän kannattaa hankkia ulkopuolisten asiantuntijoiden apua esimerkiksi erilaisten analyysien tekemisessä, varsinkin jos yrittäjällä itsellään ei ole tietoa tai taitoa niitä toteuttaa. Tulee kuitenkin muistaa, että tällaisen liiketoimintasuunnitelman malli on vain yksi monista vaihtoehdoista ja toteutustapoja on yhtä monta kuin toteuttajaa. (Puustinen 2004, 60-61.)

3.2.2 Yritysmuodon valinta ja perustamistoimet

Kun aloittelevalla yrittäjällä on liikeidea, -suunnitelma ja rahoituskin on hyvillä kantamilla on aika valita yritykselle yritysmuoto. Tulee ottaa huomioon, että jokainen yritys on yksilö, joten sama yritysmuoto ei välttämättä sovi kaikille. Lisäksi yritysmuodon valinnassa pitää miettiä yrittäjän omien tulojen ja riskien suhdetta, kuin myös verotusta. Ei pidä unohtaa sitä, että yritysmuodon valinta vaikuttaa myös yrityksen imagoon ja asettaa erilaisia vaatimuksia paperitöihin. (Puustinen 2004, 93-94.)

Yritysmuodon valinnassa tulee aloittelevan yrittäjän ottaa huomioon perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuut, toiminnan joustavuus, yritystoiminnan jatkuvuus ja kasvumahdollisuudet, voitonjako, verotus. Yrittäjällä on valittavanaan seuraavat yritysmuodot; toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö. (Puustinen 2004, 93-94.)

Yksinkertaisin ja halvin tapa perustaa yritys on perustaa oma toiminimi. Perustamiseen ei tarvita kirjallista sopimusta, sillä toiminimen perustanut toimii yksityisenä elinkeinoharjoittajana. Elinkeinoharjoittajat ovat ammatinharjoittajia, jotka toimivat usein yksin ja liikkeenharjoittajia, joilla on toimipaikka ja usein myös työntekijöitä. Toiminimen perustanut toimii itsenäisesti, mutta samalla hän on koko omaisuudellaan vastuussa yritystoiminnastaan. Toiminimen alla toimiva yrittäjä tekee itse kaikki päätökset, jolloin toiminta on nopeaa ja joustavaa. Lisäksi yrittäjä saa yrityksensä tuottamat voitot itselleen. Toiminimeä ei veroteta erikseen, vaan se jaetaan yrittäjän henkilökohtaiseksi ansio- ja pääomatuloksi. Kirjanpito tulee hoitaa Suomen lakien ja säädösten mukaan. Yritystoiminnan jatkuvuuden kannalta toiminimi on hankalin, sillä sitä ei voi siirtää suoraan toiselle. (Raatikainen 2006, 69-75.)

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö ovat muuten samanlaisia paitsi, että kommandiittiyhtiössä on vastuunalaisten yhtiömiesten lisäksi äänetön yhtiömiös, joka on yritystoiminnasta vastuussa sijoittamallaan rahasummalla tai omaisuudella eli äänetön yhtiömiös toimii sijoittajana kommandiittiyhtiössä, joka saa korkoa sijoittamalleen omaisuudelle. Avoimen ja kommandiittiyhtiön perustamista varten

tulee tehdä yhtiösopimus, vaikka Suomen laki ei sitä vaadi. Yhtiösopimuksessa sovitaan vastuunrajoituksista ja kaikki päätökset tehdään yhtiösopimuksessa sovittujen rajojen puitteissa. Yhtiösopimuksessa on hyvä olla selkeät toimenkuvat yhtiömiesten välillä eli mikä osa alue kuuluu kenellekin. Avoin yhtiö ja kommandiitti yhtiö sopii, kun yrityksen perustajia on muutama. (Raatikainen 2006, 69-75.)

Tulee kuitenkin muistaa, että vastuunalaiset yhtiömiehet ovat vastuussa yritystoiminnasta ja yrityksen sitoumuksista koko omaisuudellaan myös silloin kun toinen yhtiömies on tehnyt päätökset, joten nämä yritysmuodot vaativat keskinäistä luottamusta. Kirjanpito pitää niin avoimessa kuin kommandiittiyhtiössä hoitaa kuukausittain ja molemmissa yhtiömuodoissa on oltava määrätty tilintarkastajat. (Raatikainen 2006, 69-75.)

Osakeyhtiö on nykyään käytetyin yhtiömuoto, koska yhtiömuotona se vähentää yrittäjän henkilökohtaista vastuuta esimerkiksi yhtiön velkojen suhteen. Lisäksi osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen eli sen tulo ei vaikuta yksittäisen osakkaan henkilökohtaiseen verotukseen. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö ja näiden lisäksi henkilö voi olla myös juridinen henkilö eli toinen yritys, säätiö, kunta tai valtio. Osakeyhtiö eroaa muista yhtiömuodoista siinä, että siihen tarvitaan tietty alkupääoma; yksityisessä osakeyhtiössä 2 500€ ja julkisessa osakeyhtiössä 80 000€. Julkisessa osakeyhtiössä osakkeet ovat julkisen kaupan käynnin kohteena. (Raatikainen 2006, 70-76.)

Osakeyhtiön perustamisessa edetään tietyin askelin. Ensimmäinen askel on perustuskirjan laatiminen, joka sisältää ehdotuksen yhtiöjärjestykseksi. Ehdotuksesta selviää myös perustajat, osakkeesta maksettava hinta ja perustamiskokouksen koolle kutsumistapa. Perustamiskirjan laatimisen jälkeen laaditaan yhtiöjärjestys, jossa pitää olla mainittuna toiminimi, kotipaikka, toimiala, osakepääoma, osakkeiden nimellisarvo, hallituksen jäsenten ja tilintarkastajien toimikausi ja lukumäärä, tapa jolla yhtiökokous kutsutaan koolle, asiat jotka käsitellään yhtiökokouksissa ja yhtiön tilikausi. Yhtiöjärjestyksen laatimisen jälkeen pidetään perustamiskokous, jossa päätetään osakeyhtiön perustamisesta ja samalla hyväksytään yhtiöjärjestys, valitaan yritykselle johto, hallitus ja tilintar-

kastajat. Osakeyhtiölle pitää aina olla toimitusjohtaja, jonka valinnan suorittaa hallitus. Tämän jälkeen hoidetaan osakepääomanmaksaminen, sillä pääoma on oltava yhtiön omistuksessa ennen kuin se ilmoitetaan rekisteröitäväksi. Kaikkien näiden toimien jälkeen yhtiö ilmoitetaan kaupparekisteriin. (Raatikainen 2006, 70-76.)

Osakeyhtiön rekisteröinti kuin muidenkin yhtiömuotojen rekisteröinti tapahtuu, joko suoraan Patentti- ja rekisterihallituksen rekisteritoimistoon tai yrityksen sijaintipaikkakunnan käräjäoikeuden rekisteritoimistossa. Yleensä kaikissa yritysmuodoissa rekisteröidään ainakin yrityksen nimi, kotikunta, jossa toimintaa johdetaan, toimiala, edustajat ja osoite. Yritystoiminnan voi aloittaa, vaikka päätöstä ei vielä rekisteröinnistä ole saatu, koska sen saamisessa voi mennä useitakin kuukausia. (Raatikainen 2006, 72-73.)

3.2.3 Markkinointi

Osana liiketoimintasuunnitelmaa on markkina-analyysi, jossa selvitetään kokonaiskuva markkinatilanteesta, asiakkaista ja kilpailijoista. Ensimmäisenä tulee selvittää oman markkinaosuuden koko, joka selviää omien markkinoiden tuntemuksella. Tärkeimmäksi aloittelevalla yrittäjällä nouseekin oman toiminnan ja tuotteiden sopeuttaminen tulevien asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden mukaan. Suositeltavaa on, että tuleva yrittäjä unohtaa tuotantokeskeisen ajattelun. (Konsulttia 2006, 12.)

Tunnistaakseen asiakkaan odotukset ja tarpeet aloitteleva yrittäjä tarvitsee muun muassa seuraavat tiedot:

- asiakkaiden lukumäärä/asiakasryhmät
- asiakkaiden sijainti
- asiakkaiden tarpeet ja toiveet
- asiakkaiden ostotottumukset
- asiakkaiden tulevaisuudennäkemykset

Tämän kaltainen asiakaskeskeinen markkinointi aiheuttaa yritykselle suuret vaatimukset. Asiakaskeskeisessä markkinoinnissa yrityksen tulee seurata ympäristöään tarkasti ja reagoida tapahtuviin muutoksiin nopeasti, sillä kuluttajien käytöksen ennustaminen on muuttunut entistä hankalammaksi. Kaikesta huolimatta menestyvän yrityksen on kyettävä ottamaan huomioon asiakaskeskeisyys, kokonaisvaltaisuus ja kannattavuus, pyrittävä vaikuttamaan kysyntään ja tyydytettävä se. (Konsultia 2006, 12-13.)

Mitkä sitten ovat yrityksen toimintatavat toimivaan asiakaskeskeiseen markkinointiin? Vastaus on hyvinkin yksinkertainen ja helpoin ratkaisu tutkia on katseilla mitä ympärillä tapahtuu, tehdä omia havaintoja ja kuunnella. Aloittelevan yrittäjän kannattaa haastatella asiakkaita ja tavarantoimittajia. Lisäksi tietoa markkinoiden kehittymisestä ja muutoksista on tarjolla alan lehdissä, ammattihakemistoissa ja asiantuntijoilla esimerkiksi elinkeinoasiamiehellä. Laajempaa tietoa tarvitessaan tulevan yrittäjän kannattaa tutkia eri tilastoja, joita ovat muun muassa Suomen tilastollinen vuosikirja, tulo- ja omaisuustilastot, teollisuuden ja kaupan keskusjärjestöjen tilastot, väestöennusteet ja KTM:n toimialaraportit. Kun tarvitaan tietoa muun muassa kilpailijoista, niin yrittäjä voi ostaa tutkimuksen myös ulkopuoliselta konsultointiyritykseltä. Tulee kuitenkin huomata, että se on yleensä kallista, varsinkin aloittelevalle yrittäjälle. Saatujen tuloksien analysoinnissa tulee olla objektiivinen ja jos ne osoittavat sen, että perustettavalla yrityksellä ei ole liikeideassa esiintuotua kilpailuetua, jolla yritys menestyisi, pitää yrittäjän maltaa luopua ideasta tai olla valmis kehittämään liikeideaa edelleen tutkimusten osoittamaan suuntaan. (Konsultia 2006, 13.)

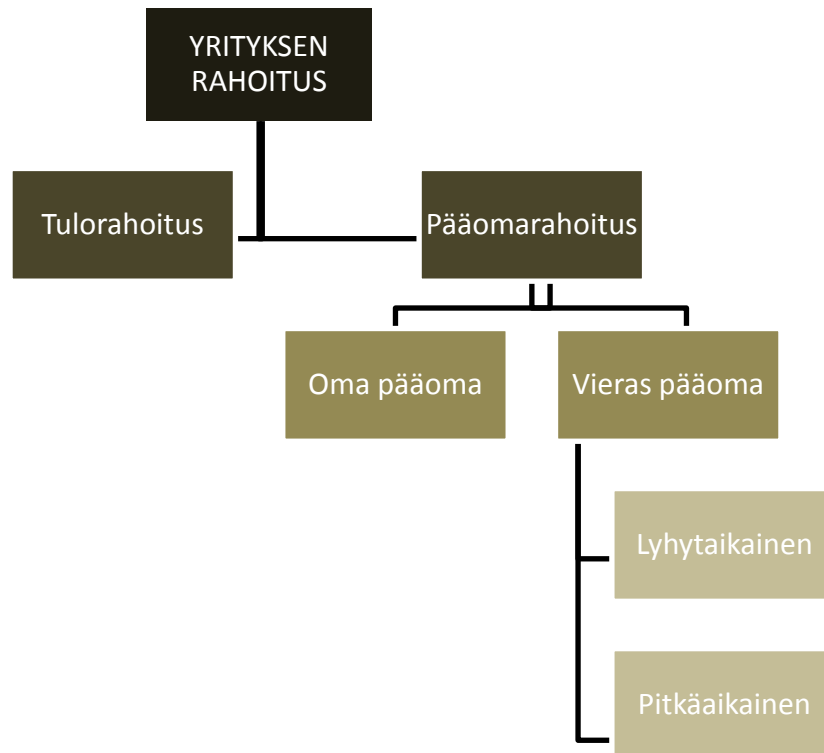
Onhan markkinointiselvityksistä ja analyyseistä muutakin hyötyä kuin vain se, että onko perustettavalle yritykselle markkinoita ja onko sen perustaminen kannattavaa tutkimusten valossa. Sillä markkina-analyysejä kannattaa käyttää myös asiakasrekisterin pohjana. Tietysti yrityksen toimiala vaikuttaa siihen miten helposti nämä ovat hyödynnettävissä. Esimerkiksi vähittäistavarakaupassa asiakkaiden määrittäminen markkinoinnin näkökulmasta on hankalampaa veratessa yritykseen, jonka asiakkaita ovat tietyn alan yritykset. (Konsultia 2006, 14.)

Monien aloittelevien yritysten ongelma markkinoinnin kannalta on voimavarojen niukkuus. Syitä tähän ovat muun muassa erikoistuneen markkinointi henkilöstön puute, markkinointikanavien tunnettavuus ei selvillä, markkinoinnin suunnittelusta puuttuu pitkän tähtäimen suunnitelmat. Tämän aiheuttaa se, että aloittelevassa yrityksessä yrittäjä itse on markkinointipäällikkö, mainospäällikkö ja myyntipäällikkö. Kuitenkin aloittelevalla yrittäjällä on monia etuja voimavarojen vähyydestä huolimatta verratessa suuryrityksiin. Se on paikallisuustietämys. Asiakas-suhteet ovat usein henkilökohtaisia. (Konsultia 2006, 14-15.)

Aloittelevalla yrittäjällä on yleensä hyvä kuva paikallismarkkinoista, joka mahdollistaa nopean reagoinnin niissä tapahtuviin muutoksiin. Oma aktiivisuus ja oma-aloitteinen toiminta ovat avaimet, jotka kannattaa hyödyntää oman markkinoinnin suunnittelussa. (Konsultia 2006, 14-15.)

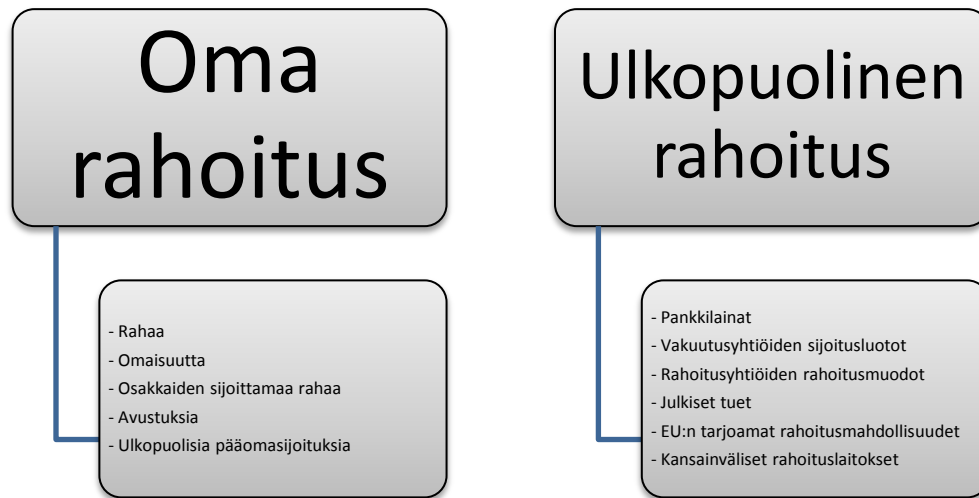
3.2.4 Rahoitus

Puhuttaessa aloittelevan yrityksen rahoituksesta on se perinteisesti jaoteltu tulo- ja pääomarahoitukseen (kuvio 3). Tulorahoitus tarkoittaa rahoitusta, jossa myyntituloista on vähennetty vastaavat menot esimerkiksi ostomenot. Pääomarahoituksella taas tarkoitetaan omaa pääomaa ja vierasta pääomaa. Vieraspääoma taas jaetaan lyhytaikaiseen; takaisinmaksuaika alle vuodessa tai pitkäaikaiseen; takaisinmaksuaika on yli vuoden mittainen. (Raatikainen 2006, 118.)



Kuvio 3 Yrityksen rahoitus (Mukaillen Raatikainen 2006, 118.)

Aloittelevan yrityksen rahoitusvaihtoehdot voidaan karkeasti jakaa omaan rahoitukseen ja ulkopuoliseen rahoitukseen (kuvi 4). Oma rahoitus on välttämätöntä ja toiminnan jatkuvuuden kannalta hyvä asia. Yleensä siihen voidaan lukea yrittäjän oma sijoitettu omaisuus, joita voivat olla esimerkiksi yrityksen toimintaan tarvittavat koneet ja laitteet. Yleensä yritystoimintaa aloittaessa tarvitaan myös osakkaita, sillä heidän sijoittamansa raha on tärkeä rahoituslähde. Lisäksi aloittelevan yrittäjän tulee selvittää ulkopuolisten avustusten saanti mahdollisuudet esimerkiksi tuotekehitykseen, kone- ja laiteinvestointeihin tai viennin aloittamiseen. Pääomasijoittaminen on lisääntynyt huomattavasti osana yritysten rahoitusta. Pääomasijoittamisessa sijoittajat sijoittavat rahaa yrityksiin, joissa odotetaan kasvua ja voiton tuottoa. Pääomasijoittajat voivat olla yksityisiä, julkisrahoitteisia sekä suuryritysten ja pankkien yhteydessä toimivia. (Raatikainen 2006, 118-119.)



Kuvio 4 Aloittelevan yrityksen rahoitusvaihtoehdot (Mukaien Raatikainen 2006, 119.)

Ulkopuolinen rahoitus pitää sisällään pankista saatavat lainat, kuten esimerkiksi euromääräinen luotto tai luotollinen sekkitili, lisäksi ulkopuoliseen rahoitukseen luetaan myös vakuutusyhtiöiden sijoitusluotot, rahoitusyhtiöiden tarjoamia rahoitusmuotoja, julkiset ja EU:n tuet sekä kansainvälisten rahoituslaitosten tarjoamat rahoitusvaihtoehdot. Aloittelevalla yrityksellä on rahoitusmuotoja ajatellessa monia eri vaihtoehtoja mistä valita; osamaksurahoitus, leasing-rahoitus, factoring-rahoitus, ostolaskurahoitus. Osamaksurahoituksella tarkoitetaan sitä, että ostajan hankkima kohde siirtyy ostajan omistukseen kun viimeinen osamaksuerä on suoritettu. Leasing-rahoitus sopii yrityksen nopeasti muuttuviin kohteisiin kuten esimerkiksi ATK-laitteisiin tai toimistoautomaatioon, koska leasing-rahoituksella tarkoitetaan käyttöomaisuuden pitkäaikaista vuokraamista. Factoring-rahoitus tulee kyseeseen, kun yritys haluaa jouduttaa yritykseen tulevaa rahavirtaansa myymällä rahoitusyhtiöille myyntisaamisiaan. Ostolaskurahoitus taas tarkoittaa sitä, että yrityksen laskut hoitaa eräpäivänä rahoitusyhtiö, jolle yritys maksaa suoritukset myöhempänä ajankohtana. Tämä tietysti vaatii neuvottelua rahoitusyhtiön kanssa, mutta se on toimiva tapa hallita juoksevia menoja. (Raatikainen 2006, 119.)

Koska aloittelevalle yrittäjälle on niin monia erilaisia liiketoiminnan rahoitusmahdollisuuksia, on vaarana, että yrittäjä ei osaa hahmottaa kaikkia mahdollisia tapoja rahoittaa toimintaansa. Pienyrittäjälle yleisimmät suunnatut rahoitus- ja

avustusmuodot ovat pankkilainat, Finnveran pienlainat, että naisyrittäjälainat sekä työvoima- ja elinkeinokeskusten myöntämät kehittämisen- ja investointituet. Näiden lisäksi yrittäjällä on mahdollista hakea yritystoimintaan tukea myös Euroopan Unionilta, joista keskeisimmät rahastot ovat Euroopan sosiaalirahasto (ESR) ja Euroopan aluekehitysrahasto (EAKR). Tuotekehitys- ja tutkimushankkeisiin yritykset voivat hakea tukea tai lainaa Teknologian kehittämiskeskukselta Tekesiltä. Uuden tuotteen keksimiseen avustuksia, lainoja ja tukirahoja myöntää Keksintösäätiö. Lisäksi työvoimatoimistot myöntävät tietyin edellytyksin starttirahaa aloittaville yrittäjille. (Raatikainen 2006, 119-120.)

4 Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomo

Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomo on vuodesta 2000 Joensuun Tiedepuistolla toiminut EU-rahoitteinen hanke, jonka tarkoituksena on uusien yritysten perustamisen tukeminen Joensuun ja Keski-Karjalan seutukunnissa. Hankkeen valmistelussa on ollut mukana JOSEK Oy, Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus Ry, Pohjois-Karjalan yrittäjät ry, Itä-Suomen yliopisto, Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu ja KETI Oy. (Joensuun Tiedepuisto Oy 2011, 1-4.)

Joensuussa yrityshautomotoiminnalle on selkeä tarve, sillä monilta aloittelevilta yrittäjiltä Pohjois-Karjalassa puuttuu kyky toimimaan suunnitellusti ja näin ollen perustetut yritykset menettävät toimintaedellytyksensä alle kolmen vuoden ikäisenä. Projektilla pyritään ratkaisemaan näitä ongelmia keskittyen yrittäjiksi aikovien henkilöiden aktivoimiseen, uusien yritysten valmistelu- ja käynnistysvaiheiden neuvontaan sekä alkavien yrittäjien osaamisen varmistamiseen ja alkavien yritysten selviytymiseen ja toiminnan kehittymiseen. Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomosta on vuodesta 2000 laskien perustettu yli 60 uutta yritystä ja ne tarjoavat yli 200 työpaikkaa. (Joensuun Tiedepuisto Oy 2011, 3.)

Yrityshautomo pyrkii uusien yritysten synnyttämiseen, uusien työpaikkojen luomiseen sekä yritysten kasvun ja kehittymisen tukemiseen ja yrityshautomotoiminnan jatkuvuuden ja sen kehittymisen turvaamiseen. Näin Yrityshautomo pyrkii olemaan mukana alueen- ja elinkeinojen kehittämisessä. Yrityshautomolla on käytössään niin kutsuttu hautomoprosessi, jonka uudet yrittäjät ja yritykset käyvät läpi. (Joensuun Tiedepuisto Oy 2011, 5.)

4.1 Hautomoprosessi

Joensuun tiedepuiston hautomoprosessi on kolmevaiheinen prosessi (kuvio 5), joka pitää sisällään arviointi-vaiheen, esihautomo-vaiheen ja hautomo-vaiheen.



Kuvio 5 Hautomoprosessi (Joensuun tiedepuisto 2013.)

Hautomoprosessin tarkoituksena on auttaa aloittelevaa yrittäjää yritysideoita toteuttamassa ja saada yritys vaikeiden alkuvuosien läpi kasvamaan ja kukoistamaan. Prosessin lähtökohtana Yrityshautomon oman henkilökunnan asiantuntijuuden hyödyntäminen, jonka lisäksi koko Joensuun Tiedepuiston asiantuntijat ovat aloittelevan yrittäjän käytettävissä. Yrityshautomolla on käytettävissä myös asiantuntijoita erilaisiin yrityksen perustamisen liittyviin selvityksiin, innovaatioiden suojausprosesseihin ja liikejuridiikan kysymyksiin sekä toiminnan kehittämiseen liittyen. Hautomoprosessissa sekä arviointi-vaihe ja esihautomo-vaihe ovat maksuttomia. (Joensuun Tiedepuisto Oy, 2013.)

4.2 Arviointi

Hautomoprosessin arviointi-vaiheessa aloitteleva yrittäjä yhdessä Yrityshautomon asiantuntijoiden kanssa pohtii liikeideansa kypsyyttä ja toteuttamiskelpoisuutta. Tarkoituksena on saada liikeidea jalostettua toteuttamiskelpoiseksi ide-

aksi. Jos liikeidea on toteuttamiskelpoinen, aloitteleva yrittäjä siirtyy hautomoprosessissa seuraavaan vaiheeseen esihautomoon. (Joensuun Tiedepuisto Oy, 2013.)

4.3 Esihautomo

Hautomoprosessin esihautomo-vaiheessa Yrityshautomo pyrkii kehittämään yrittäjän omaa osaamista, kartoittamaan ja löytämään tarvittavaa erityisasiantuntemusta, kontakteja, yhteistyökumppaneita. Lisäksi esihautomo-vaiheessa tehdään myös eri rahoituslähteiden kartoitusta ja liikeidean jatkokehitys toimivaksi liiketoimintamalliksi, jonka pohjalta Yrityshautomo ja yrittäjä laativat kattavan liiketoimintasuunnitelman. (Joensuun Tiedepuisto, 2013.)

Esihautomossa aloittelevan yrittäjän liikeidea simuloidaan, jossa liiketoimintasuunnitelma perustuu liiketoimintamallin kuvaamiseen. Suunnitelma pitää sisälleen liiketoiminnan kuvauksen ja myös tulevaisuutta kartoittavat laskelmat, joiden avulla varmistetaan simuloinnin onnistuminen. Kun simuloinnin tuloksena on kannattava liiketoiminta, tehdään yrityksen perustamistoimet ja yrittäjä siirtyy hautomo-vaiheeseen. Esihautomo-vaihe kestää yleensä noin kuusi kuukautta. (Joensuun tiedepuisto, 2013.)

4.4 Hautomo

Hautomoprosessin hautomo-vaiheessa alkaa yritystoiminnan sparraus, jossa sekä hautomon omat asiantuntijat, Joensuun Tiedepuiston asiantuntijat ja yhteistyöverkoston asiantuntijat auttavat yrittäjää markkinoinnissa, myynnissä, yrityksen taloudessa, rahoituksessa, hallinnossa ja muissa käytännön asioissa, jotka kuuluvat yrityksen alkutaipaleella. Yrityshautomon kautta yrittäjälle järjestetään monipuolisia koulutuksia, jotka luovat pohjaa menestykselle yritystoiminnalle. Perusajatus hautomovaiheella on luoda vahva perusta; kehittää ja kasvattaa yrittäjän liiketoimintaa. Hautomoprosessin hautomo-vaihe on maksullinen ja sen kesto voi olla 1-3 vuotta riippuen yrityksen ja yrittäjän tarpeesta. (Joensuun Tiedepuisto Oy, 2013.)

5 Tutkimuksen toteutus

5.1 Tutkimuksen lähtökohdat

Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomolle on vuonna 2009 suoritettu asiakastytyväisyyskysely, jonka arvosanana Yrityshautomo sai asteikolla yhdestä viiteen hieman päälle neljä. Kyseisessä tutkimuksessa ei kuitenkaan otettu kantaa Yrityshautomon toiminnan kehittämiseen. Tästä syntyi tarve selvittää Yrityshautomon asiakkaiden näkökulmasta Yrityshautomon toimintaa ja kehittämistoimenpiteitä. Tarkoituksena oli saada selville asiakkaiden mielipide Yrityshautomosta, hautomoprosessista ja miten ja millä toimenpiteillä toimintaa voidaan kehittää. Tutkimus suoritettiin määrällisenä eli kvantitatiivisena tutkimuksena eli tein sähköisen kyselylomakkeen, joka lähetettiin Yrityshautomon asiakkaille sähköpostilla.

5.2 Tutkimusmenetelmä

Tutkimus voidaan toteuttaa määrällisenä, laadullisena tai toiminnallisena tutkimuksena, myös näiden yhdistäminen on mahdollista. Kuitenkin yleensä tutkimuksen laatu, sisältö ja tutkimusongelma päättävät sen mitä tutkimusmenetelmää tutkimuksessa käytetään. Toiminnallisessa opinnäytetyössä itse tutkija on erittäin aktiivisesti mukana sen toteutuksessa; esimerkiksi se voi olla uuden toimintajärjestelmän käyttöönotto, seuranta ja arviointi. Laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus taas pyrkii selvittämään ja ymmärtämään tutkimuskohteen käyttäytymistä ja siihen johtaneita syitä. Yleensä laadulliseen tutkimukseen kuuluu haastattelujen tekeminen osana tutkimusta. (Heikkilä, 2004, 15-16.)

Tutkimuksen suoritin kvantitatiivisena eli määrällisenä tutkimuksena, jota voidaan myös kutsua tilastolliseksi tutkimukseksi. Kvantitatiivisen tutkimuksen avulla tutkitaan lukumääriä ja prosenttiosuuksia ja niihin liittyviä kysymyksiä. Lisäksi se tutkii myös asioiden välistä riippuvuutta tai asioissa tapahtuneita muutoksia. Kvantitatiiviselle eli määrälliselle tutkimukselle on ominaista suuri ja

edustava otos, mutta se on mahdollista toteuttaa myös pienempänä kokonaisuutena. Tutkimuksessa käytetyt kyselylomakkeet ovat yleensä standardoituja, jossa on valmiit vastausvaihtoehdot. Tutkimuksessa käsiteltävät asiat voidaan esittää numeeristen suureiden avulla ja tuloksia voidaan kuvata erilaisten kuvaajien ja taulukoiden avulla. (Heikkilä, 2004, 18.)

Kvantitatiivisen eli määrällisen tutkimuksen keskeisessä osassa ovat seuraavat asiat. Tutkimuksessa tulee ottaa huomioon jo aiemmin tehdyt tutkimukset ja niiden johtopäätökset, kuin myös aiemmat teoriat. Hypoteesit ja keskeiset käsitteet määritellään, jos ne koetaan tarpeellisiksi. Määrällinen tutkimuksen vastaajat pitää pystyä rajaamaan selkeästi eli määritellään perusjoukko, josta otetaan otos eli tutkimukseen vastaajat. Kvantitatiivisessa eli määrällisessä tutkimuksessa tulokset esitetään tilastollisesti pätevässä muodossa ja ne esitetään erilaisten kuvaajien ja prosenttilukoiden avulla. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara, 2004, 130-131.)

5.3 Luotettavuus ja pätevyys

Jokainen tutkimus pyrkii välttämään virheitä ja sen takia onkin hyvä arvioida tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä. Luotettavuus eli reliabiliteetti tarkoittaa tutkimuksen mittatulosten toistettavuutta, joka määrittää tutkimuksen kykyä antaa ei -sattumanvaraisia tuloksia. Tutkimuksen luotettavuutta mitattaessa tulee tutkijan pystyä selostamaan tarkkaan tutkimuksen eri toteutusvaiheet. Pätevyys eli validiteetti tarkoittaa tutkimuksen kykyä mitata niitä asioita, joita tutkimustavoitteisiin on kirjattu. Kyselyn vastaaja voi ajatella kysymyksen vastauksen täysin eritavalla kuin tutkija. Sen tähden on erittäin tärkeää, että kyselylomakkeen rakenne on selkeä ja kysymykset mahdollisimman yksiselitteiset. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 2008, 226-227.)

Tehdessäni kyselylomakettani pyrin ottamaan nämä seikat huomioon. Rakenne on selkeä ja kysymykset yksiselitteiset, jolloin ei suuria väärinymmärryksiä pääse syntymään. Tähän on auttanut opinnäytetyön ohjaajan ja toimeksiantajan neuvot ja lisäksi aikaisemmin toteutettu asiakastyytyväisyyskysely antoi hyvän

pohjan omalle kyselylomakkeelle. Tutkimuksen luotettavuuden varmistamiseksi raportissa on tarkkaan kuvattu tutkimuksen toteutuksen vaiheet.

Tutkimuksen luotettavuuden kannalta on myös tärkeää, että tutkimuksessa käytetyt lähteet ovat luotettavia ja niiden tiedot ajan tasalla. Tutkimuksen aikana tulee olla kriittinen myös lähteiden valinnassa. Lähteiden lisäksi tutkimuksen tulokset pitää pystyä esittämään totuudenmukaisesti käyttämällä valideja tutkimusmenetelmiä. Tutkimuksessani olen käyttänyt hyödyksi luotettavia lähteitä teoriaan, aiempaa tutkimusta ja lisäksi opinnäytetyön ohjaajan erikoisosaamista tutkimuksen suorittamiseen. Näiden seikkojen avulla tutkimus ja siitä saatavia tuloksia voidaan pitää luotettavina.

5.4 Tutkimuksen kohderyhmä

Rajattaessa tutkimuksen kohderyhmää alkuperäinen ajatus oli lähettää kysely kaikille hautomoprosessissa mukana olleille ja oleville yrityksille. Näin tutkimuksen otos olisi ollut suurempi. Pitkän pohdinnan ja keskustelun opinnäytetyön ohjaajan ja toimeksiantajan kanssa päädyin rajaamaan alkuperäistä otosta. Tutkimuksen kohderyhmäksi muodostuivat Yrityshautomon hautomoprosessissa hautomo-vaiheessa olevat yritykset ja jo koko hautomoprosessin läpikäyneet yritykset pois lukien yritykset joiden toiminta oli lakannut. Näiden toimenpiteiden jälkeen tutkimuksen otokseksi ja kohderyhmäksi muodostui 49 yritystä, joille kyselylomake lähetettiin.

5.5 Kyselylomake

Kyselylomake (Liite 1) muodostui kahdesta osa-alueesta A- ja B-osioista. A-osiossa selvitettiin yrityksen taustoja, kuten henkilöstömääriä, koulutustaustaa, toimialaa, syitä yritystoiminnan aloittamiseen ja tämän lisäksi yrityksen menestystekijöitä ja syitä menestyksekkääseen liiketoimintaan. Näillä haluttiin nähdä onko joitain asioita tai toimia, jotka Yrityshautomon kannattaa ottaa huomioon toimintaa kehittäessään. B-osiossa keskityttiin Yrityshautomon toimintaan ja sen hautomoprosessiin, jossa osio jakautui alkutietoihin, arviointi-vaiheeseen, esi-

hautomo-vaiheeseen, hautomo-vaiheeseen ja lopuksi osioon. Näin pyrittiin keräämään jokaisesta vaiheesta asiat missä oli onnistuttu ja miten jokaista vaihetta voitaisiin kehittää.

Kyselylomake rakentui niin, että jokaisen osion ja vaiheen alussa oli vaihtoehtokysymykset ja lopussa vapaasti vastattavat kysymykset. Näin haettiin sitä, että vastaajan on helpompi vastata ensin pelkkiin monivalintakysymyksiin ja lopuksi vastata kysymyksiin pohdinnan kautta. Kyselylomakkeen vastaamiseen meni keskimäärin noin 20-30 minuuttia.

Kyselylomakkeen tekemisen aloitin tekemällä sen perusrungon tekstinkäsittelyohjelmalla ja tarkistuttamalla sen opinnäytetyöohjaajalla ja toimeksiantajalla. Muokkasinkin kyselylomaketta monta kertaa ennen kuin aloitin sen siirtämisen sähköiseen muotoon. Sähköinen kyselylomake toteutettiin Karelia Ammattikorkeakoulun Typala-järjestelmällä. Kyselylomakkeeseen tuli vielä pieniä muutoksia ja paranteluja Typalaan siirrettäessä. Typalan avulla kyselylomakkeen kysymykset ja rakenteen sai toimivaksi ja tutkimusta palvelevaksi kokonaisuudeksi. Lisäksi Typala mahdollisti helpon ja yksinkertaisen tavan jakaa kyselylomake vastaajille. Typala antoi myös suoraan tutkimuksen tavoitteiden mukaisen mahdollisuuden tulosten analysointiin.

5.6 Tutkimuksen kulku

Tutkimuksen valmistelut aloitin syyskuussa 2012 palaverilla toimeksiantajan luona. Palaverissa sovittiin kohderyhmä, käytiin läpi alustava aikataulu ja sain toimeksiantajalta taustamateriaalia tutkimusta varten, kuten asiakaslistan, vuoden 2009 asiakastytyväisyyskyselyn lomakkeen ja tulokset. Tämän jälkeen aloin tekemään kyselylomaketta ja samalla selvittämään Yrityshautomon asiakkaiden tietoja. Tässä kohdassa kohtasin ensimmäisen ongelmani, sillä Yrityshautomolla ei ollut ajantasaisia yhteystietoja eikä tiedossa sitä, että mitkä yritykset olivat vielä toiminnassa. Näin ollen jouduin selvittämään nämä itse käyttäen avuksi Yritys- ja yhteisötietojärjestelmää, Patentti- ja rekisterihallituksen yrityshakua, yritysten omia nettisivuja ja Google.fi:n hakua. Monessa tapauksessa

yrittäjien olemassaolosta oli ristiriitaista tietoa eli oliko yritys toiminnassa vai ei ja tämän lisäksi oikean yhteyshenkilön löytäminen oli hankalaa. Tämä johtui siitä, että Yrityshautomolla ei ollut tarjota minulle vastuuhenkilön nimeä kaikista yrityksistä. Osaksi tämä johtui siitä, että kyseessä olevat yritykset olivat olleet hautomoprosessissa 2000-luvun alkupuolella. Sain kuitenkin kerättyä tarvittavat yhteystiedot, vaikka se aikaa veikin.

Kyselylomaketta muokattiin ja paranneltiin yhdessä opinnäytetyön ohjaajan ja toimeksiantajan kanssa, kunnes lopulta se oli valmis siirrettäväksi Typalajärjestelmään. Myös tämän sähköisen kyselylomakkeen käytin opinnäytetyön ohjaajalla ja toimeksiantajalla saadakseni viimeiset vinkit ja kehitysehdotukset lomaketta varten.

Sähköinen kyselylomake lähetettiin 49 yritykselle maanantaina 5.11.2012 ja sen oli tarkoitus olla avoinna kaksi viikkoa eli aikajaksolla 5.11.2012 - 18.11.2012. Sähköpostiviestissä (Liite 2) oli saate Joensuun Tiedepuisto Oy:n Yrityshautomolta kehittämispäällikkö Eero Kuivalaiselta. Koska kyselylomakkeisiin ja varsinkin sähköpostilla laitettaviin on hankalaa saada vastauksia, laitoin muistutusviestejä yrityksille kahden viikon aikana noin 4 kertaa. Ensimmäisen kahden viikon aikana sain vastauksia 9 kappaletta. Lisäksi osa yrityksistä ilmoitti, että eivät aio vastata kyselyyn. Syyt tämän takana olivat muun muassa se, että hautomoajasta oli kulunut niin pitkä aika, että eivät kokeneet antavansa mitään hyödyllistä tai konkreettista tietoa.

Koska ensimmäisen kierroksen vastausmäärä oli vain 9 kappaletta, päätin jatkaa vastausaikaa vielä viikolla eli kyselyn toinen kierros sijoittui aikajaksolle 19.11.2012 - 26.11.2012. Viestissäni yrityksille mainitsin, että vastauksia on tullut, mutta kyselyn onnistumisen kannalta on tärkeää saada vielä lisää vastauksia. Toisella kierroksella laitoin muistutusviestejä yrityksiin 3 kertaa. Myös tällä kierroksella muutama yritys ilmoitti etteivät aio vastata kyselyyn. Vastauksia toisella kierroksella tuli 2 kappaletta. Eli yhteensä vastauksia kyselyyni oli tullut 11 kappaletta.

Vastausmäärän vähyyden vuoksi sovimme toimeksiantajan kanssa vielä kolmannesta viikon kestävästä kierroksesta kyselylleni sillä muutoksella, että toimeksiantaja laittaa viestin minun sijastani, jolloin saisimme houkuteltua lisää vastaajia. Kolmas kierros sijoittui aikajaksolle 27.11.2012 - 4.12.2012. Kolmannen kierroksen aikana vastauksia tuli lisää 5 kappaletta. Yhteensä vastauksia kolmen kierroksen jälkeen oli 16 kappaletta. Päätimme yhdessä toimeksiantajan kanssa, että kysely on kiertänyt tarpeeksi yrityksissä ja siihen ovat vastanneet ne, jotka siihen aikovat vastata. Kyselyn lopputuloksena 49 yrityksestä vastasi 16 yritystä.

6 Tutkimuksen tulokset

6.1 Perustiedot

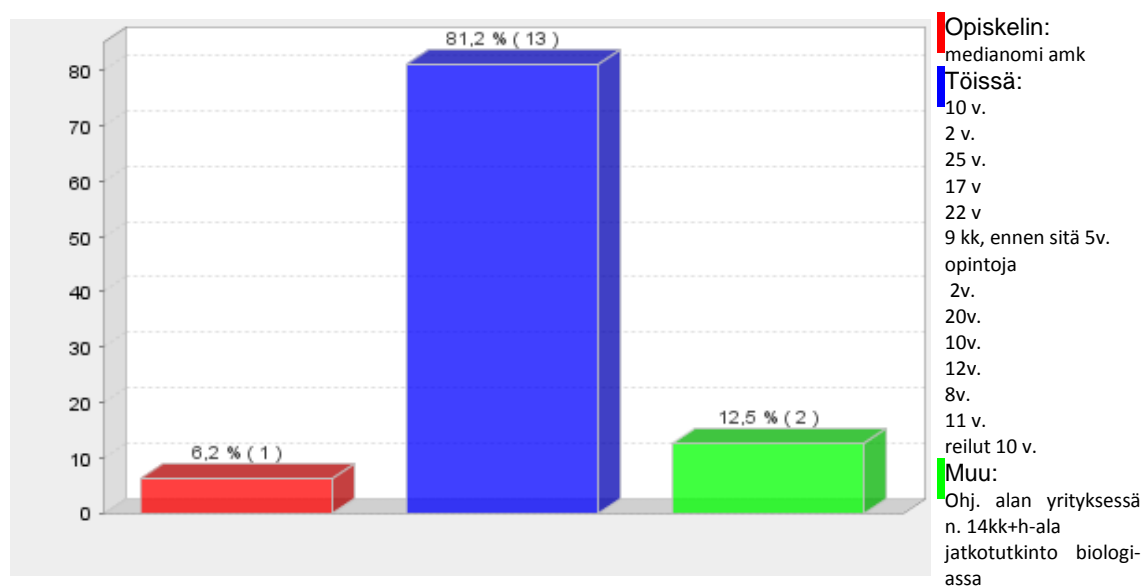
Tutkimuksen perustiedot eli kuviot ja taulukot on esitetty liitteessä 3. Kyselyn 49:stä yrityksestä 16 vastasi kyselyyn, joka muodostaa vastausprosentiksi 32,7%. Vastausprosentti muodostaa tyydyttävän tuloksen ja tämä huomioon ottaen kysely oli onnistunut. Osallistuneista yrityksistä kaikki 16 kappaletta ovat osakeyhtiöitä ja ne on perustettu vuosien 2003 - 2012 välisenä aikana. Yrityshautomossa ne ovat aloittaneet vuosien 2003 - 2012 välisenä aikana eli osa vastanneista on tällä hetkellä Yrityshautomon hautomo-vaiheessa.

Henkilöstömäärällisesti vastaajat jakautuvat seuraavasti; kuudessa yrityksessä on vain 1 työntekijä, kolmessa yrityksessä on 2 työntekijää, yhdessä yrityksessä on 3 työntekijää, kahdessa yrityksessä on 4 työntekijää, yhdessä yrityksessä on 6 työntekijää, yhdessä yrityksessä 13 työntekijää, yhdessä yrityksessä on 23 työntekijää ja yhdessä 70 työntekijää. Koulutustaustaltaan vastanneista 10 kappaletta on käynyt ammattikorkeakoulun (66,7% vastanneista), 5 kappaletta on käynyt yliopiston (33,3% vastanneista) ja 1 muun koulutuksen (6,7% vastanneista). Kaikista vastanneista kukaan ei ollut hakeutunut yrittäjäksi suoraan ammattikoulusta. Toimialat vastanneiden yritysten kesken jakautuu seuraavasti; 1 yritys on maatalous, metsätalous ja kalatalous alan yritys (6,2% vastanneista), 1 yritys on teollisuusalan yritys (6,2% vastanneista), 7 yritystä on informaatio ja

viestintä alan yrityksiä (43,8% vastanneista), 4 yritystä on ammatillisen, tieteellisen ja teknisen toiminnan yrityksiä (25% vastanneista) ja 3 yritystä on muun palvelutoiminnan yrityksiä (18,8% vastanneista). Vastanneista yrityksistä yrityksen strategian oli määrittänyt 93,80% (15 kappaletta vastanneista), yrityksen mission 66,7% (10 kappaletta vastanneista) ja yrityksen vision oli määritellyt 80% (12 kappaletta vastanneista).

6.2 A. Yrityksen taustat

Perustietojen lisäksi yrityksen taustat osiossa (Liite 3) selvitettiin myös toimia ennen yrityksen perustamista, oliko aikaisemmalla työkokemuksella tai opiskeluilla vaikutusta siihen, mitä syitä vastaajilla oli yritystoiminnan aloittamiseen ja hankkivatko he lisäkoulutusta. Lisäksi selvitettiin millaisia muutoksia liiketoimintasuunnitelmaan tuli hautomossa, väittämiä yrityksen menestystekijöistä ja mitkä niistä vastaajien mielestä ovat ne tärkeimmät ja mitä tärkeitä yrityksen menestystekijöitä vastaajien mielestä vielä on, jota ei väittämissä tullut ilmi. Osiossa selvitettiin myös mitkä tekijät edesauttoivat vastaajien yritystoiminnan jatkumisessa hautomon jälkeen ja mitkä tekijät vastaajien mielestä vaikuttavat siihen, että osa yrityksistä menestyy ja osa ei.



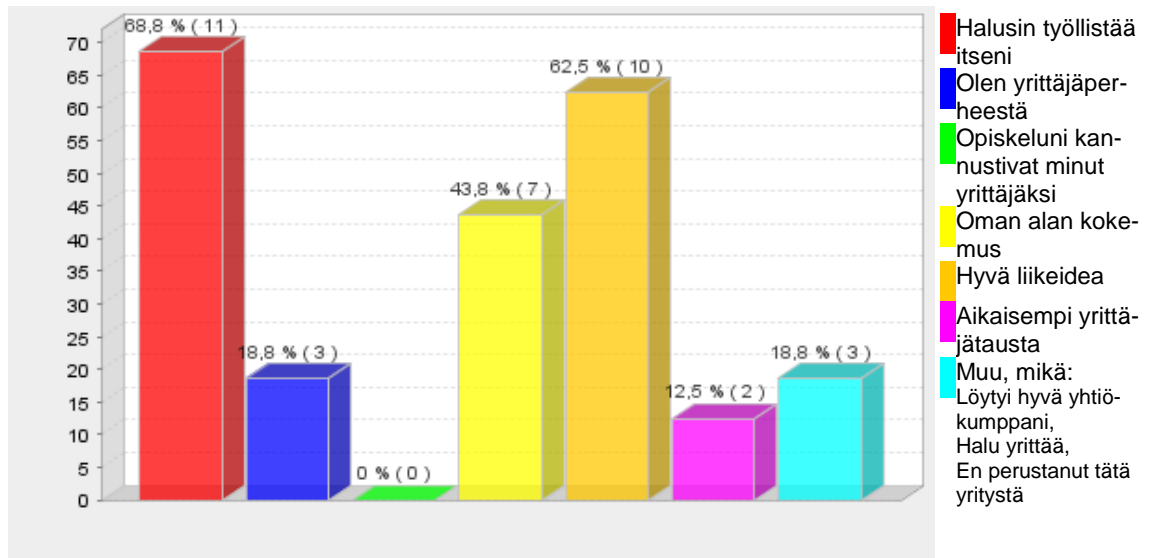
Kuvio 6 Elämäntilanne ennen yrityksen perustamista

Kuten kuvio 6 osoittaa, suurin osa vastanneista 81,2% (13 kappaletta vastanneista) olivat jo olleet työelämässä ennen kuin perustivat oman yrityksensä. Työssäoloaika vaihteli vastanneiden kesken noin 1 vuodesta yli 20 vuoteen. Vain yksi vastanneista oli perustanut yrityksensä suoraan opiskelujen jälkeen ja 12,5% (2 kappaletta vastanneista) oli jatkokouluttautunut työssäoloajan jälkeen ja perustanut yrityksensä sen jälkeen. Se, mikä kuviosta 6 nousee esille on se, että vastanneista Yrityshautomon asiakkaista suurin osa on jo ollut työelämässä ennen yrityksensä perustamista ja se taas osaltaan kertoo sen minkä tyyppisiä asiakkaita hautomoprosessissa on ollut mukana.

Taulukko 1 Aikaisemman työkokemuksen tai opiskelujen vaikutus

	Kyllä	Ei
Aikaisemmalla työkokemuksella/opiskeluilla vaikutusta yrityksen perustamisessa?	100 %	0 %
Työkokemuksella/opiskeluilla vaikutusta yrityksen toimialan valinnassa?	87,50 %	12,50 %

Taulukosta 1 käy ilmi, että vastanneista 16 yrityksestä 100% oli sitä mieltä, että aikaisemmalla työkokemuksella/opiskeluilla oli vaikutusta yrityksen perustamisessa, kun taas vain 87,50% prosenttia oli sitä mieltä, että työkokemuksella tai opiskeluilla oli myös vaikutusta yrityksen toimialan valinnassa. Vain 12,50% oli sitä mieltä, että toimialaan nähden työkokemus tai koulutus ei vaikuta toimialan valintaan. Tämä osoittaa mielestäni sen, että koulutuksella ja työkokemuksella on vaikutusta niin toimialan kuin yrityksen perustamisen kanssa. Tämä vahvistaa yleistä käsitystä siitä, että yritykset perustetaan niin kutsutulle omalle alalle eli sille, mitä on opiskellut ja mistä on työkokemusta.

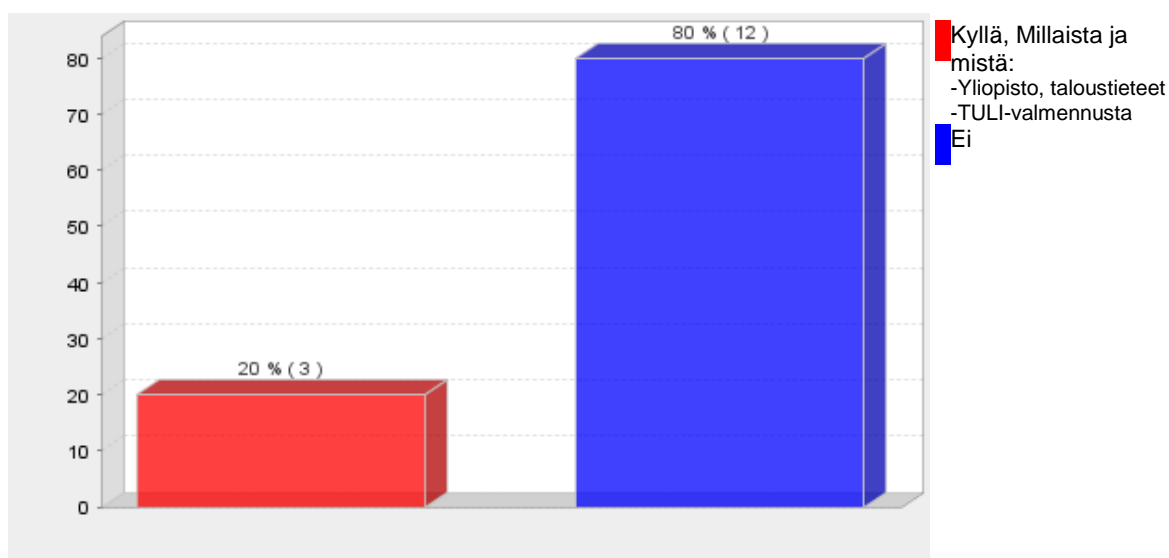


Kuvio 7 Syyt yritystoiminnan aloittamiseen

Seuraavan väittämän avulla selvitettiin (Kuvio 7) syitä yritystoiminnan aloittamiseen, jossa väitteet olivat seuraavat:

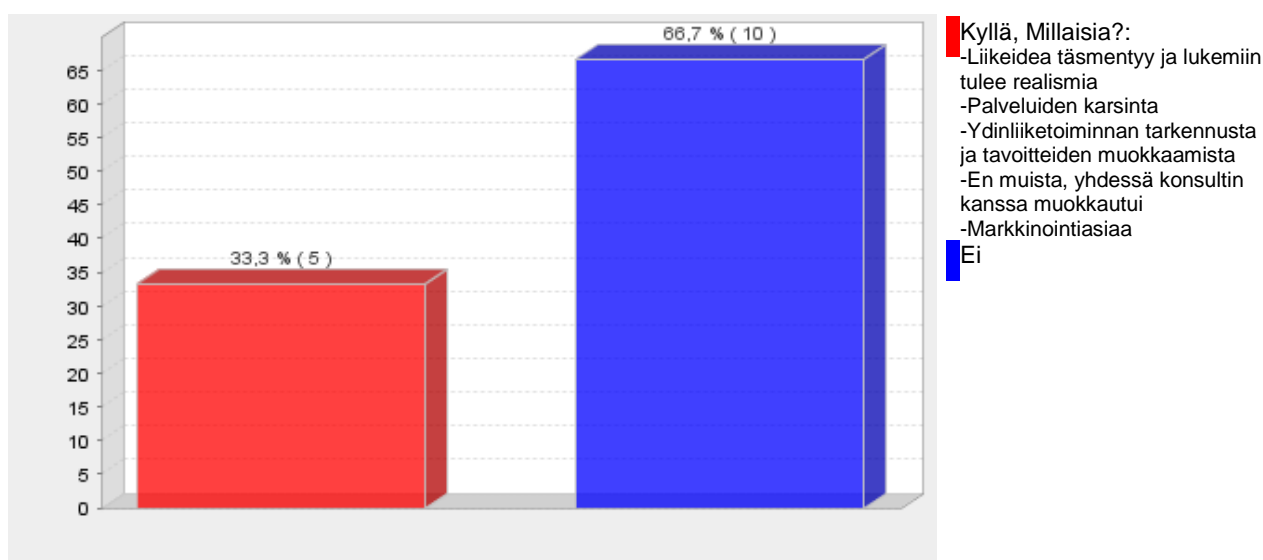
- Halusin työllistää itseni
- Olen yrittäjäperheestä
- Opiskeluni kannustivat minua yrittäjäksi
- Oman alan kokemus
- Hyvä liikeidea
- Aikaisempi yrittäjätausta
- Muu, mikä

Kuten kuvio 7 osoittaa, vastaukset jakautuivat suhteellisen tasaisesti, mutta kolme väitettä nousi muiden yläpuolelle. Ne olivat: halusin työllistää itseni (68,8%), hyvä liikeidea (62,5%) ja oman alan kokemus (43,8%). Olen yrittäjäperheestä (18,8%), aikaisempi yrittäjätausta (12,5%) ja muu, mikä (18,8%) saivat myös kannatusta. Mielenkiintoiseksi nousee mielestäni se, että väittämä "opiskeluni kannustivat minua yrittäjäksi" ei saanut vastaajien kesken ollenkaan kannatusta. Kolmen väittämän kärki korostaa jo aikaisemmin tehtyä havaintoa, että oman alan työkokemus on tärkeä syy yritystoiminnan aloittamiseen, mutta myös liikeidea ja eritoten halu työllistää itsensä ovat tärkeitä ja huomioon otettavia syitä yritystoiminnan aloittamisessa.



Kuvio 8 Lisäkoulutuksen hankkiminen yrityksen perustamisen tueksi

Kysyttäessä lisäkoulutuksesta 80% vastanneista ilmoitti, että ei ollut hankkinut tai saanut lisäkoulutusta yrityksen perustamista varten. 20% vastanneista oli hankkinut jonkin asteista lisäkoulutusta tai valmennusta (Kuvio 8). Mielenkiintoista on se, että vastanneista 80% ei ole hankkinut mitään lisäkoulutusta. Tämä joko tarkoittaa sitä, että Pohjois-Karjalassa yrityksen perustamiseen saa hyvin neuvoja ja apua tai sitten lisäkoulutusta ei ole osattu hakea tai siihen ei ole osattu kannustaa.



Kuvio 9 Liiketoimintasuunnitelman muutokset hautomo-vaiheessa

Kuvio 9 osoittaa, että 66,7%:lle vastanneista ei tullut muutoksia liiketoimintasuunnitelmaan hautomo-vaiheen aikana, kun taas 33,3%:lle vastanneista niitä

tuli. On kuitenkin huomattava, että muutoksissa kyseessä on tarkennuksista ja tiivistämisistä, joka mielestäni kertoo sen, että Yrityshautomossa on kiinnitetty huomiota asiaan ja tarkennukset ovat olleet tarpeellisia ajatellessa esimerkiksi rahoituksen järjestämistä. Näillä muutoksilla on varmistettu, että liiketoimintasuunnitelma on vastannut suunniteltua.

Taulukko 2 Yrityksen menestystekijät

	1	2	3	4	5
Omien asiakkaiden ja heidän tarpeidensa tuntemus	0 %	0 %	0 %	37,50 %	62,50 %
Pitkäaikaisten asiakkuuksien hankinta	0 %	0 %	37,50 %	43,80 %	18,80 %
Pitkien asiakassuhteiden hoitaminen	0 %	0 %	18,80 %	43,80 %	37,50 %
Yrityksen hyvä maine	0 %	0 %	12,50 %	50 %	37,50 %
Yrittäjän ammattitaito	0 %	0 %	31,20 %	31,20 %	37,50 %
Oman tuotteen/palvelun tuntemus	0 %	0 %	6,20 %	62,50 %	31,20 %
Uusiasiakas hankinta ja tehokas markkinointi	0 %	6,20 %	18,80 %	31,20 %	43,80 %
Henkilöstö ja sen korkeampi tietämys	0 %	6,20 %	37,50 %	37,50 %	18,80 %
Yrittäjän henkilökohtainen panos	0 %	0 %	18,80 %	31,20 %	50 %
Nopea ja luotettava toimitus	0 %	6,20 %	31,20 %	43,80 %	18,80 %
Edistyksellinen teknologia	0 %	31,20 %	31,20 %	31,20 %	6,20 %
Avainhenkilöiden sitouttaminen	6,20 %	18,80 %	31,20 %	31,20 %	12,50 %
Joustavuus	0 %	6,20 %	31,20 %	25 %	37,50 %
Yhteistyökykyinen henkilöstö	0 %	6,20 %	43,80 %	18,80 %	31,20 %
Suunnittelu	0 %	12,50 %	25 %	43,80 %	18,80 %
Omistajien pieni määrä	18,80 %	18,80 %	50 %	12,50 %	0 %
Riskienhallinta	0 %	12,50 %	18,80 %	37,50 %	31,20 %

Kysyttäessä yrityksen menestystekijöistä tutkimuksessa oli seitsemäntoista väitettä, joissa vastausvaihtoehdot olivat 1-5, jossa 1 oli ei tärkeä ja 5 oli tärkeä (Taulukko 2). Tällä kysymyksellä selvitettiin, mitä vastanneet näkivät yrityksen menestystekijöinä ja verratessa vastauksia keskenään, voisiko Yrityshautomo panostamalla niihin parantaa yritysten toimintaa ja liiketoiminnan jatkumista.

Vastauksia tarkasteltaessa omien asiakkaiden ja heidän tarpeidensa tuntemus koettiin vastanneiden kesken kaikista tärkeimmäksi (62,5%). Kun muissa väittämissä vastaukset jakautuivat tasaisesti, niin kyseisessä väittämässä ainoastaan vastausvaihtoehdot 4 ja 5 tulivat valituiksi. Seuraavaksi tärkeimmäksi menestystekijäksi nostettiin yrittäjän henkilökohtainen panos (50%). Avainhenkilöi-

den sitouttaminen (6,2%) ja omistajien pieni määrä (18,80%) koettiin vähiten tärkeänä. Tuloksia tarkasteltaessa tulee mieleen, että asiakkaiden tuntemuksen lisääminen, henkilökohtainen panos, yrityksen hyvä maineen ylläpitäminen ja hankinta ja oman tuotteen tuntemus, kuin myös pitkäaikaisten asiakkaiden hankinta ja ylläpitämiseen keskittyminen ja niihin panostaminen auttaa yritystä menestymään.

Lisäksi tutkimuksessa kysyttiin vastanneiden mielestä muita tärkeitä yrityksen menestystekijöitä, jotka heidän mielestään kannattaa nostaa esiin. Alla on listattu heidän vastauksensa:

- *Laaja kontaktiverkosto.*
- Yhtenäiset tavat toimia yrityksen sisällä, erityisesti suhtautuminen työn tekemiseen: työt pyritään tekemään tehokkaasti ja yhdessä. Jatkuva yrityksen esiintuominen erilaisissa tilanteissa. Yrityksen tarinoiden vaaliminen (esimerkkejä kulttuurista). *Epäonnistumisen hyväksyminen ja virheiden korjaaminen.* Tiedon jakaminen toimijoiden kesken. Muiden auttaminen.
- Rohkeus, oppiminen kokeneilta.
- *Liikeidean ja myytävän tuotteen / palvelun tarve ja sen viestin välittäminen asiakkaalle, etenkin ns. uusilla toimialoilla.* Tottakai myös myytävän palvelun tai tuotteen uutuusarvo on merkityksellistä, jollain pitää "ansaita" tila jo olemassa olevilla markkinoilla. Vaikka markkinoita ei vielä olisi, niitä syntyy kuitenkin melko nopeasti ja jollain pitää saada pelattua sitä tilaa itselle myös kilpailutilanteen kiristyessä.
- IPR oikeudet ja niiden suojaaminen. Markkinoiden tuntemus ja ymmärtäminen sitä kautta tuotteistaminen markkinoille sopivaksi ei yritykselle itselleen sopivaksi. Rahoituksen vakaus, vielä erityisen tärkeää, jos pyrit vientimarkkinoille.
- Alkavan yrityksen markkinoinnin suunnittelu jo ennen yrityksen perustamista ja siihen myös suunnitelma B jos A ei toimikaan.
- Oman erikoisalan asiantuntemus ja jatkuva koulutus erikoisalalla.
- *Jatkuva kehittyminen, suunnitelmallisuus tulevaisuuteen.*

- Myynti, myynti ja myynti. Lopulta kaikki ratkeaa siihen onnistuuko myynti. Vaikka tuote olisi universumin paras, niin jos sitä ei osaa markkinoida ja myydä, niin ei sillä firmaa pyöritä.
- Aktiivisuus myynti- ja asiakastyössä ylipäätään.

Vastauksista käy ilmi se, että miten paljon vastanneiden mielestä henkilökohtainen panos auttaa viemään yritystä eteenpäin. Lisäksi vastanneet nostavat esiin suunnitelmallisuuden ja yrityksen toiminnan kehittämisen eteenpäin.

Tutkimuksessa selvitettiin myös mitkä tekijät ovat auttaneet yritystoiminnan jatkumisessa hautomon jälkeen. Tämä tuo hyvää tietoa siihen, mitä Yrityshautomon kannattaa ottaa huomioon hautomoprosessia kehittäessään ja myös mahdollisesti tuoda uusina toimintoina hautomoprosessiinsa, jotka edesauttavat heidän asiakkaidensa toiminnan jatkumista. Kyselyyn osallistuneet vastasivat seuraavaa:

- *Hyvien työntekijöiden löytyminen.*
- *Voisin jo nyt kuvitella että juuri yritystoiminnan strateginen ajattelu ja asioiden tarkastelu ulkopuolisen näkökulmasta on arvokkainta osaamista, mitä hautomo pystyy yrittäjälle tarjoamaan. Se, että joku on katsomassa olan yli ja huomaa sellaisiakin ongelmakohtia tai mahdollisesti tulevia ongelmia joille itse on tullut liian sokeaksi.*
- Omistajien monipuolinen tausta osa yhteistyökumppaneita operatiivisessa toiminnassa. *Oikeat rekrytoinnit.* Tilanteeseen riittävä rahoitus.
- Että asiakkuuksia oli syntynyt jo hautomon aikana. Sen lisäksi ympäristöhallinto on koko ajan muuttunut siihen suuntaan, että palveluja ostetaan konsulteilta.
- Kannattavuus.
- Yhdistettiin erään toisen yrittäjän kanssa firmat ja hankittiin myyntivoimaa.
- *Hautomovaiheen aikana luodut yhteistyösuhteet.*

Vastauksista käy ilmi ne asiat, jotka vastanneilla ovat auttaneet yritystoiminnan jatkumisessa yritystoiminnan jälkeen. Esiin nousee selvästi se, että oikeiden työntekijöiden löytäminen eli rekrytointi on tärkeä osa yritystoimintaa ja se, että rahoitus on kunnossa.

Taulukko 3 Syyt yritystoiminnan menestymiseen tai toiminnan lakkaamiseen

<i>Kyvykkyys hinnoitella tuotteet oikein. Löytää oikea markkinarako, jossa ei ole liikaa kilpailijoita.</i>
Pitkäjänteinen työ ja lupauksen pitäminen.
Sinnikkyys ja rohkeus ottaa riskejä; kuitenkin minimoiden riskien kustannukset yritykselle. Oikean porukan löytäminen ja heidän välinen hyvä yhteistyö. Mahdollisuus tehdä yhteistyötä monien ihmisten kanssa ja tavata uusia ihmisiä. Työntekijöiden huomioiminen ja mukaan ottaminen. Laaja-pohjainen ja kokenut hallitus. Hyvät kirjanpitäjät osoittavat etukäteen tulevaisuuden, jos omaa kokemusta ei ole riittävästi. Menestymättömät yritykset yrittävät tehdä kaikkea ja eivät osaa sanoa ei. Lisäksi riskejä otetaan yrityksen toiminnan kustannuksella. Tuhlataan rahaa pieniin juttuihin, joista kertyy suuret kulut. Kerskaillaan rahalla ja maksetaan liian suurta palkkaa tuloksiin nähden. Työntekijät eivät ole vastuussa yrityksen tuloksesta.
Yrityksen tuotteen/tuotteiden kaupallistaminen. Yrityksen tuotteen tuotekehitys. Yrittäjien sitoutuminen yritykseen.
<i>Asenne, niin yrittäjän kuin henkilöstönkin.</i> Etenkin yrittäjän asenne tulee olla kohdallaan ja omaan toimintaan on pakko olla 100% usko ja luottamus. Asioita pitää osata katsoa pitkällä tähtäimellä ja sen oppimisessa hautomotoiminta on erinomainen mentori.
Mikäli yritys ei saa "tuotettaan" myytyä tarpeeksi valitsemalleen markkina-alueelle ei vika ole markkinoissa, asiakkaassa. Vika on omassa tuotteessa tai sen tuotteistamisessa markkinoille sellaiseksi että se kiinnostaa asiakkaita. Pelkkä uusi teknologia tai innovatiivinen tuote ei riitä eikä saa asiakasta vaihtamaan olemassa olevia valintojaan.
+ <i>Markkinointi on onnistunut ja tuote löytänyt asiakkaat/asiakas tuotteen.</i> + Jakelukanavat olleet oikeat. Väärä jakelija kaataa alkavan yrityksen vaikka tuote olisi kuinka hyvä. + Velkapääoma mahdollisimman pieni. + Lakisääteiset vakuutukset oltava minimissään aloitettaessa yritystoimintaa. Nyt painostavat kalliisiin vakuutuksiin jo vakuutus yhtiöistä..!!!! + Yrittäjän pitää luottaa vain ja ainoastaan itseensä
<i>Markkinoiden tarve määrää menestymisen.</i> Meilläkin kehitettiin uutta palvelua, joka innovatiivisuudestaan huolimatta ei noussut vielä siivilleen. Tai sitten markkinointi olisi pitänyt olla massiivinen, johon meillä ei ollut rahallisia resursseja.
Paikalleen jämähtäminen, epärealistiset suunnitelmat.
<i>Tuotteiden ja/tai palveluiden tulee olla kunnossa ja tietenkin tämä koskee myös sitä myyntiä ja markkinointia.</i> Tämän lisäksi kassassa pitää olla riittävän pitkälle rahaa, jotta alkuvaiheessa ei tule paniikkia, kun kauppoja ei nopeasti synny.
Yritystoiminnan aloittamisen ajoitus suhteessa markkinoiden kehittymiseen. Jos alkuvaiheessa markkinatilanne on vaikea, niin on hankalaa saada kerättyä riittävää pääomaa pidempiaikaiseen liiketoimintaan. Ajoituksessa hyvästä tuurista ei ole ainakaan haittaa :-). Aktiiviset pärjäävät. Passiivinen tuote edellä strategia harvoin toimii. Yrityksen on kyettävä myös uusiutumaan, joten osaaminen ja kyky käyttää sitä muuttuvissa oloissa ovat keskeisiä tekijöitä. On hyväksyttävä, että asiakas lopulta päättää, mikä osa osaamisesta on tärkeää ja mikä ei.

Yrityksen taustat -osiossa viimeisenä selvitin mitkä tekijät vaikuttavat vastanneiden mielestä siihen, että osa yrityksistä menestyy ja osa ei (Taulukko 3). Tällä halusin selvittää, kuten aikaisemminkin, että miten Yrityshautomo voisi toimintojaan kehittämällä edesauttaa sitä. Vastauksissa nousee esiin markkinoinnin tärkeys, yrityksen talousasioiden kunnossa oleminen, jakelukanavat ja se tärkein eli yrittäjän oma asenne.

6.3 B. Yrityshautomo

Yrityshautomo -osiossa (Liite 3) selvitettiin, miten vastanneet arvioivat Yrityshautomon tilannetta tällä hetkellä ja miten sen toimintaa voitaisiin parantaa tai kehittää eteenpäin. Ensin selvitettiin alkutiedot muun muassa Yrityshautomon tiedotusta ja mielikuvia ja odotuksia Yrityshautomosta. Tämän jälkeen jokainen hautomoprosessin vaihe käsiteltiin erikseen eli ensin arviointi-vaihe sitten esi-hautomo-vaihe ja viimeisenä hautomo-vaihe. Lopuksi kysyttiin hautomoajan pituudesta, hyödyttikö hautomoprosessin vastanneita ja ovatko he käyttäneet muita asiantuntijapalveluita Yrityshautomon lisäksi. Tämän jälkeen selvitettiin Yrityshautomon toiminnan kehittämiseen ja mitä toimenpiteitä se vastanneiden mielestä vaatii. Viimeiseksi vielä selvitettiin, että täytyivätkö odotukset ja mitkä olivat vastanneiden mielikuvat Yrityshautomosta hautomoprosessin jälkeen.

Taulukko 4 Sain tiedon Yrityshautomosta

	Kyllä	Ei
Joensuun tiedepuiston henkilökunnalta	54,50 %	45,50 %
Yrityshautomon henkilökunnalta	55,60 %	44,40 %
Yrityshautomon esittelytilaisuudessa	25 %	75 %
TE-keskuksesta	11,10 %	88,90 %
Josek Oy:ltä	0 %	100 %
Toiselta yrittäjältä	54,50 %	45,50 %
Tiedotusvälineistä (lehti, radio, tv jne.)	20 %	80 %
Internetistä	30 %	70 %
Yliopistolta	30 %	70 %
Ammattikorkeakoululta	11,10 %	88,90 %

Taulukko 4 osoittaa, miten vastanneet ovat saaneet tiedon Yrityshautomosta ja sen palveluista. Tärkeimmäksi tiedon lähteiksi nousevat Joensuun tiedepuiston oma henkilökunta, Yrityshautomon oma henkilökunta ja toinen yrittäjä. Mielenkiintoista on se, että vaikka edellä mainitut kolme ovat vastanneiden mielestä ne tärkeimmät, niin silti jokaisessa "ei" vastauksia on melkein sama määrä.

Vastauksista käy myös ilmi, että 75% ei ole saanut tietoa Yrityshautomosta hautomonesittelytilaisuuksissa, 88,9% TE-keskuksesta, 100% Josek Oy:ltä. 80% vastanneista ei ole saanut tietoa tiedotusvälineiltä, 70% internetistä tai Itä-Suomen yliopistolta ja 88,9% ammattikorkeakoulusta.

Jatkokysymyksenä tiedotukseen oli se, miten Yrityshautomo voi parantaa tiedotusta palveluistaan. Vastaukset olivat seuraavat:

- *Uusyrittäjäkeskus voisi markkinoida paremmin.*
- Sähköpostin käyttö on hyvä väline tiedotukseen.
- *Tarvitaan viestintäsuunnitelma, jota ryhdytään systemaattisesti toteuttamaan. Samalla on syytä päivittää muut mahdolliset markkinointiviestintän työkalut - esitteet, www jne.*
- Esittelytilaisuuksilla yrityksissä. Konkreettisilla esityksillä.
- *Mielestäni Yrityshautomo voisi olla vielä enemmän esillä oppilaitosten (PKKY, PKAMK ja ISY) tilaisuuksissa ja esimerkiksi yrittäjyyskursseilla. Kuitenkin huomattava osa etenkin nuorista yrittäjistä tulee näitä väyliä pitkin yrittäjäksi. Yrityshautomo voisi lisäksi järjestää esimerkiksi 2-3 kertaa vuoteen tietoisku-tyyppisiä tilaisuuksia yrittäjyyttä suunnittelevilla henkilöille (myös muut kuin opiskelijat).*
- Sosiaalisen median kautta tavoittaa laajasti mahdollisia yrittäjiä.
- Kertomalla että se on maksullinen palvelu.
- Kiinnostuneet osaavat kyllä hakea infoa eri kanavien kautta.
- Selkeämmin esille mm. TP:n sivuilla.
- Web-sivuille kattavat kuvaukset palveluista. Kiinnostuneet kyllä löytävät sinne.
- En näe tiedotuksessa ongelmia. Hautomo toimi ainakin oman kokemukseni mukaan henkilökohtaisen yhteistyösuhteen pohjalta, mikä oli hyvin toimiva malli. Keskusteluissa lopulta selviää, mitä yritys lopulta tarvitsee. Palveluiden listaus tiedotusmateriaalissa ei ole tässä kovin olennainen asia, vaan se on tärkeää, mihin uuden yrittäjän arkipäivän ongelmiin hautomo voi tuoda ratkaisuja.

Vastaukset vahvistavat sen mitä taulukko 4 jo osoitti. Tiedotuksessa ja informaation tarjoamisessa on parannettavaa. Osa vastanneista oli sitä mieltä, että tiedotus toimii ja palvelua tarvitsevat löytävät tarvittavat tiedot, kunhan verkkosivut ovat ajan tasalla.

Taulukko 5 Mielikuvat ja odotukset hautomoprosessista

Onkohan tämä ihan turhaa.
Liiketoimintalähtöinen palvelu oli paras juttu. Kenelläkään meillä ei ollut kokemusta yritystoiminnasta.
Kuvittelin siitä olevan apua.
<i>"Tämä hommahan onnistuu, kun on noin fiksua porukkaa auttamassa!" "Nyt selviää näitten laskelmien tarkoitus" "Voikohan näihin tyypeihin luottaa." --> Mieli pide nyt: "Voi ja kannattaa, ymmärtävät asiat!"</i>
Luulin, että hautomopalvelut on tarkoitettu enemmänkin suuremmille yrityksille - en pitänyt lähtökohtaisesti mahdollisena, että itse voisin päästä hautomon asiakkaaksi. Odotukset olivat korkealla konsultin ensimmäisen tapaamisen jälkeen. Konsultti oli hyvin innostava, asiallinen ja aidosti kiinnostunut suunnitelmistani.
<i>Innovatiivinen yritys joka tukee ja kehittää yritystämme yhdessä meidän kanssa, "yritystaipaleemme" alussa.</i>
Odotukset ovat vastanneet aika paljon toteutuneita palveluita. Suurin odotus ja mielikuva oli juurikin tahosta joka tarjoaa osaamista ja neuvontaa yritystoiminnan alussa. Taho jonka kanssa yhdessä tarkastellaan miten toiminta on käynnistynyt ja miten toimintaa jatketaan. On tärkeää olla yritystoiminnan alkuvaiheessa joku tahon keneltä voit kysyä neuvoa ja vinkkejä vastaan tuleviin tilanteisiin, sillä niitä tilanteita ilman aiempaa yrittäjäkokemusta varmasti riittää.
No luulin vielä silloin että hautomon kautta löytyisi minulle hyödyllisiä kontakteja ja että saisin konkreettista apua mm markkinointiin. Reilun vuoden jälkeen yhtään "kauppaa" ei hautomon avulla ole syntynyt.
Ei olla yksin liiketoiminnan alussa ja kehittämisessä, aina voi kysyä, kun on joku ongelma tai askarruttava asia.
<i>Luottamus ammattitaitoiseen ja realistiseen ohjaukseen. Ei rakenneta pilvilinnoja vaan edetään suunnitelmallisesti.</i>
Myönteiset. Dynaaminen porukka, joka oli yrittäjän asialla.

Kysyttäessä mielikuvia ja odotuksia hautomoprosessin alussa on havaittavissa positiivinen suhtautuminen Yrityshautomoon ja sen henkilökuntaan (Taulukko 5). Odotukset ja mielikuvat ovat olleet hautomoprosessin alussa toiveikkaat ja on ajateltu, että hautomoprosessista tulee olemaan hyötyä. Yrityshautomo nähtiin avun- ja neuvonantajana, joka innosti ja tarjosi osaamistaan yrityksen käyttöön niin taloudenlaskelmissa, kuin tilanteissa joissa aloittelevalla yrittäjällä ei ollut tietoa.

Taulukko 6 Arviointi-vaiheen väittämät

	Täysin samaa mieltä	Osittain samaa mieltä	Osittain eri mieltä	Täysin eri mieltä
Yhteydenotto liikeidean kanssa Yrityshautomoon oli helppoa	75 %	25 %	0 %	0 %
Liikeidean arviointi ja ohjaus onnistui hyvin	31,20 %	56,20 %	6,20 %	6,20 %
Yrityshautomon henkilökunta antoi hyviä ja tärkeitä vinkkejä liikeidean kehittämisen kannalta	37,50 %	56,20 %	0 %	6,20 %
Pystyin hyvillä mielin siirtymään esihautomo-vaiheeseen	46,70 %	40 %	6,70 %	6,70 %

Tutkiessa Yrityshautomon arviointi-vaihetta esitettiin neljä väittämää joiden vastausvaihtoehdot olivat; täysin samaa mieltä, osittain samaa mieltä, osittain eri mieltä ja täysin eri mieltä (Taulukko 6). Tarkoituksena oli selvittää, miten vastanneiden mielestä Yrityshautomon arviointi-vaihe oli onnistunut. "Liikeidean kanssa yhteydenotto Yrityshautomoon" oli vastanneiden mielestä helppoa ja vain 25% oli osittain eri mieltä. "Liikeidean arvioinnin ja ohjauksen onnistumisesta" suurin osa vastanneista oli osittain samaa mieltä (56,20%), 31,20% oli täysin samaa mieltä ja 6,2% osittain eri mieltä ja täysin eri mieltä. Arvioitaessa "Yrityshautomon henkilökunnan neuvojen ja vinkkien antamista liikeidean kehittämisen kannalta" suurin osa eli 56,20% oli osittain samaa mieltä, 37,50% täysin samaa mieltä ja 6,20% täysin eri mieltä. "Pystyin hyvillä mielin siirtymään esihautomo-vaiheeseen" -väittämässä suurin osa eli 46,70% oli täysin samaa mieltä, 40% prosenttia osittain samaa mieltä, 6,7% osittain ja täysin eri mieltä. Taulukosta käy ilmi se, että arviointi-vaihe suurimmaksi osaksi on toiminut ja ollut onnistunut vastaajien mielestä.

Jatkokysymyksenä oli, miten arvioisit hautomoprosessin arviointi-vaihetta. Samalla vastanneet pystyivät kertomaan vaiheen onnistumiset, kehitysehdotukset ja kommentit, jotka olivat seuraavat:

- Realismia tuli lisää mukavasti.
- *Kunnollista palautetta ei saanut, koska henk.koht. neuvoja ei tiennyt alastani tarpeeksi. ei osattu ohjata yrittäjän itsearviointia, itsensä johtamista tai mitään ideoita eteenpäin.* Tarjottiin insinöörimäisiä lähestymistapoja ja neuvoja yrittäjälle, jonka ajattelutapa oli täysin päinvastainen.

- Riittävän tiheästi tulee tavata hautomon porukkaa. Meidän yrityksemme on sellaisessa vaihdissa ja momenttumisissa että kesälomalla olivat jäädä jälkeen mitä teemme. Tukea saa hyvin, puhelin on paras keksintö ja toimii erityisesti tälle yrittäjälle. Ai oliko tässä jokin arviointivaihe? Noh kyllä me arvioitiin onko tästä meille hyötyä vai ei.
- Minulle koko hautomoprosessi oli erittäin hyvä, erittäin antoisa! *Säännölliset keskustelut konsultin kanssa olivat äärettömän merkityksellisiä juuri yrittäjyyden alkuvuosina. Määrämuotoinen raportointi toimi oivallisena "muistilistana", kun tapaamisiin valmistauduin. Konsultti oli terävä, poimi esille hyviä näkökulmia, pani ajattelemaan, auttoi kontaktien luomisessa ja ennen muuta kannusti.*
- Meidän tapauksessa aika paljon kiinni omista näkemyksistämme.
- *Oma liikeidea ymmärrettiin hyvin ja vaikka toimiala (mobiilipalvelutuotanto) ei varmasti ollut hautomohenkilökunnalle entuudestaan kovinkaan tuttu, siinä kuitenkin nähtiin realistisesti mahdollisuudet.* Oma arviointi ja esihautomovaihe jäi melko lyhyeksi (pari päivää), koska olin entuudestaan tehnyt itse liiketoimintasuunnitelmat ja käytännössä jo perustamassa yritystä Yrityshautomoon tullessani.
- Siinä vaiheessa ei vielä käsitelty rahaa ja oli ruusuiset ajatukset. Käynnit oli sellaisia "kerro kaikki" käyntejä ja "mitä meinaat tehdä seuraavaksi" juttua. Kehuttiin ideaa ja kannustettiin jatkamaan.
- En ymmärrä tätä kysymystä, oliko hautomossa arviointi-vaihe?
- *Helppo ja realistinen.*
- *Ehkäpä vertaisyrittäjiä olisi voitu käyttää enemmän hyödyksi jo tässä vaiheessa ja liikeidea olisi voitu siten jalostaa enemmän.* Ongelmana omalta kohdalta oli, että toimialalla ei juurikaan ollut osaamislähtöisiä yrittäjiä, eikä tilanne vielä ole kovin paljoa parantunut. Nyt tekisin asiat josain määrin eri tavalla.

Osalla vastanneista ei ollut kunnolla muistikuvaa koko arviointi-vaiheesta, joka mielestäni tarkoittaa sitä, että arviointi-vaihe on suoritettu nopeasti. Kuitenkin pääpiirteissään saatuun neuvontaan oltiin tyytyväisiä, vaikka tapaamisten määrää oltaisiin haluttu lisää. Konsulttien asiantuntijuutta ja intoa ja kannustamista on arvostettu.

Taulukko 7 Esihautomo-vaiheen väittämät

	Täysin samaa mieltä	Osittain samaa mieltä	Osittain eri mieltä	Täysin eri mieltä
Taloudelliset laskelmat (kassavirta-analyysit jne.) pitivät paikkansa ja hyödyttivät yritystäni.	26,70 %	46,70 %	26,70 %	0 %
Rahoituslähteiden kartoitus onnistui hyvin.	46,70 %	40 %	13,30 %	0 %
Muut taustaselvitykset olivat hyödyksi.	20 %	46,70 %	26,70 %	6,70 %
Muut taustaselvitykset olivat tarpeelliset.	20 %	40 %	33,30 %	6,70 %
Liiketoimintasuunnitelman ohjaus kokonaisuutena onnistui hyvin.	20 %	66,70 %	6,70 %	6,70 %
Yrityshautomon omat asiantuntijapalvelut ovat hyvin järjestetty.	21,40 %	42,90 %	28,60 %	7,10 %
Yrityshautomon omat asiantuntijat ovat ammattitaitoisia.	21,40 %	64,30 %	7,10 %	7,10 %
Yrityshautomon ulkopuoliset asiantuntijapalvelut ovat hyvin järjestetty.	0 %	35,70 %	57,10 %	7,10 %
Yrityshautomon ulkopuoliset asiantuntijapalvelut hyödyttivät yritystäni esihautomo-vaiheessa.	7,10 %	14,30 %	64,30 %	14,30 %

Tutkiessa Yrityshautomon esihautomo-vaihetta esitettiin yhdeksän väittämää joiden vastausvaihtoehdot olivat; täysin samaa mieltä, osittain samaa mieltä, osittain erimieltä ja täysin eri mieltä (Taulukko 7). Tarkoituksena oli selvittää miten vastanneiden mielestä Yrityshautomon esihautomo-vaihe oli onnistunut. "Taloudellisten laskelmien onnistumisesta ja niiden hyödyllisyydestä" 46,70% vastanneista oli osittain samaa mieltä, kun 26,7% vastanneista oli joko täysin samaa mieltä tai osittain eri mieltä. "Rahoituslähteiden kartoituksen onnistumisessa" vastanneet jakautuivat aika tasan täysin samaa mieltä (46,7%) ja osittain samaa mieltä (40%) välillä. Vain 13,3% oli vain osittain samaa mieltä. "Muiden taustaselvitysten hyödyllisyydestä" 46,7% oli osittain samaa mieltä. Täysin samaa mieltä (20%) ja osittain eri mieltä (26,7%) saivat melkein yhtä monta vastausta, kuitenkin niiden ero oli 6,7%. "Muiden taustaselvitysten tarpeellisuudesta" 46,7% oli osittain samaa mieltä, mutta 33,3% osittain eri mieltä ei ollut kaukana takana. Erotus näiden kahden välillä on vain 13,4%. Molempien väittämien kanssa täysin eri mieltä oli 6,7%. 66,70% osittain sama mieltä, että "liiketoimintasuunnitelman ohjaus kokonaisuudessaan onnistui hyvin". Täysin samaa mieltä oli 20% ja osittain eri mieltä ja täysin eri mieltä oli 6,7%.

Arvioitaessa "Yrityshautomon omien asiantuntijapalveluiden onnistumista" (Taulukko 7) 42,90% on osittain sitä mieltä, että asiantuntijapalvelut olivat hyvin järjestetty, kun taas täysin samaa mieltä asian kanssa on 21,4% vastanneista. Kuitenkin osittain eri mieltä on 28,60%, jolloin täysin samaa mieltä olevien ja osittain eri mieltä olevien välinen erotus on 7,2%. Tulee kuitenkin huomata, että osittain samaa mieltä olevien ja osittain eri mieltä olevien välinen erotus on 14,3%. Arvioitaessa "Yrityshautomon omien asiantuntijoiden ammattitaitoa" 64,3% on siitä osittain samaa mieltä, että asiantuntijat ovat ammattitaitoisia ja 21,4% on täysin samaa mieltä asiasta. Vain 7,1% on osittain eri mieltä ja täysin eri mieltä asiasta. Kuitenkin siirryttäessä Yrityshautomon ulkopuolisiin asiantuntijapalveluihin, niin 57,1% on osittain eri mieltä siitä, että "Yrityshautomon ulkopuoliset asiantuntijapalvelut ovat hyvin järjestetty". Osittain samaa mieltä väittämä kanssa on 35,7%, jolloin näiden kahden välinen erotus on 21,4%. Täysin samaa mieltä väittämän kanssa ei ole kukaan ja täysin eri mieltä väittämän kanssa on 7,10%. Arvioitaessa "Yrityshautomon ulkopuolisten asiantuntijapalveluiden hyödyllisyyttä" 64,30% on osittain eri mieltä, että ulkopuoliset asiantuntijapalvelut olisivat olleet hyödyksi esihautomo-vaiheessa. Täysin eri mieltä väittämän kanssa on 14,3% ja osittain samaa mieltä 14,3% ja täysin samaa mieltä 7,10%.

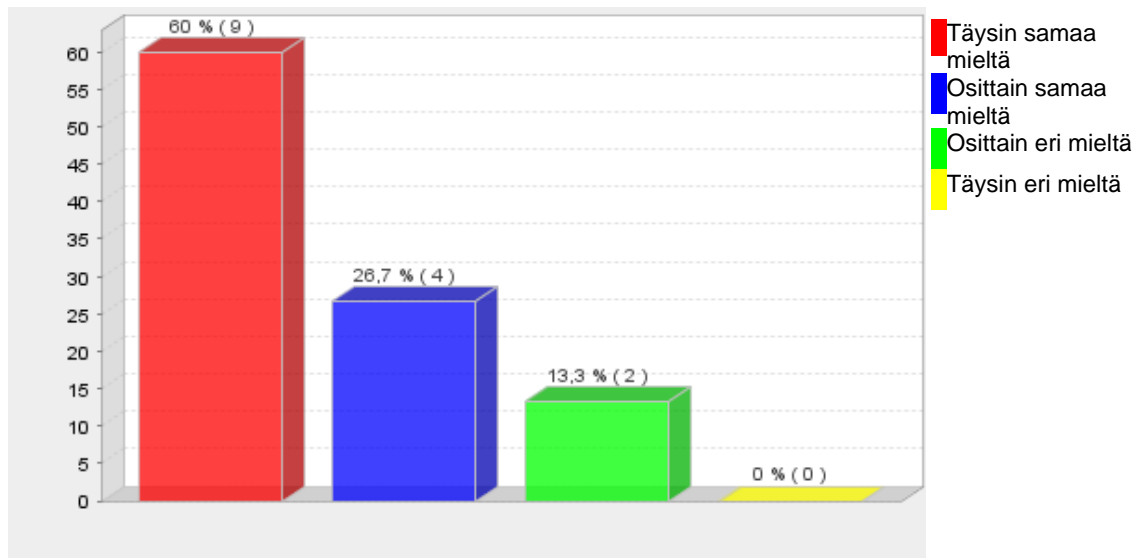
Arvioidessa esihautomo-vaihetta ja sen onnistumisia, kehitysehdotuksia ja kommentteja vastanneet ovat kommentoineet esihautomo-vaihetta seuraavasti:

- Emme varsinaisesti käyneet esi-hautomovaihetta läpi. Katsoimme ovatko kaikki esihautomossa käsiteltävät asiat huomioitu yritystä perustettaessa.
- Esihautomovaihe jäi kohdallani erittäin lyhyeksi. Varmaankin vaikutusta oli myös sillä, että olin käynyt jo aikaisemmin kokonaisuutta läpi uusyrityskeskuksessa.
- Meidän tapauksessa aika paljon kiinni omista näkemyksistämme.
- *Esihautomovaihe jäi myös itseltäni hyvin lyhyeksi, mutta Yrityshautomo tarjosi ns. keskiälin näkökulmaa aiemmin laidasta laitaan heitelleitten muiden tahojen näkökulmiin taloudellisissa laskelmissa. Yrityshautomo auttoi tekemään kassavirta-analyysit ja viemään muitakin taloudellisia laskelmia enemmän realistiseen suuntaan.*

- Kuten aiemmin kerroin niin hautomossa ei ollut tämän alan asiantunte-
musta joten kaikki hyöty mitä yritykselle saatiin perustui yleisiin osaamis-
alueisiin kuten talouslaskelmat, liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Ke-
hitysehdotuksena; *hautomon pitäisi hankkia esihautomovaiheen aikana
juuri yrityksen toimialaan liittyvää asiantuntijuutta (ulkopuolista jos sitä ei
ole omassa organisaatiossa), jotta liikeidea voidaan kvalifioida myös lii-
ketoiminnassa sisällä olevien toimesta. Pelkkä yrittäjän arvio ei aina ole
objektiivinen ja jos asiat keskittyy yrityksen perustamisen hallinnollisiin
asioihin ja talouteen voi juuri se yritysideo toimivuus jäädä arvioimatta.*
- Nyt alettiin puhua rahasta ja mistä sitä saa. No en saanu mistään ulko-
puolista rahaa koska oli valmiiksi jo "nimi palanut". Pidettiin kokouksia ja
mietittiin, kuinka mennä eteenpäin ja mitä teen seuraavaksi. Vastuu
kaikista toimista on yrittäjän vaikka toimintaohjeet tulisikin hautomolta tai
asiantuntijalta.
- Tehtiin TULI-hankkeessa markkinatutkimus, joka ostettiin ulkopuoliselta
taholta. Ihan hyvä, mutta en tiedä, vaikuttiko se jotenkin päätökseen pe-
rustaa yritys. Rahat olisi tietysti voitu laittaa suoraan yrityksen alkuvai-
heen kehittämiseen.
- *Kassavirtalaskelmat pitivät teknisesti hyvin paikkansa, mutta kauppaa ei
toteutunut laskelmien mukaisesti. Tässäkin vaiheessa vertaisyritysten
käyttöä voisi olla enemmän.* Nyt tilanne voikin jo olla erilainen. Ainakin it-
se olen muutamassa palaverissa ollut tällaisena vertaisyrittäjänä muka-
na, kun uusia liikeideoita on arvioitu yhdessä hautomon henkilökunnan ja
yrittäjäkandidaatin kanssa.

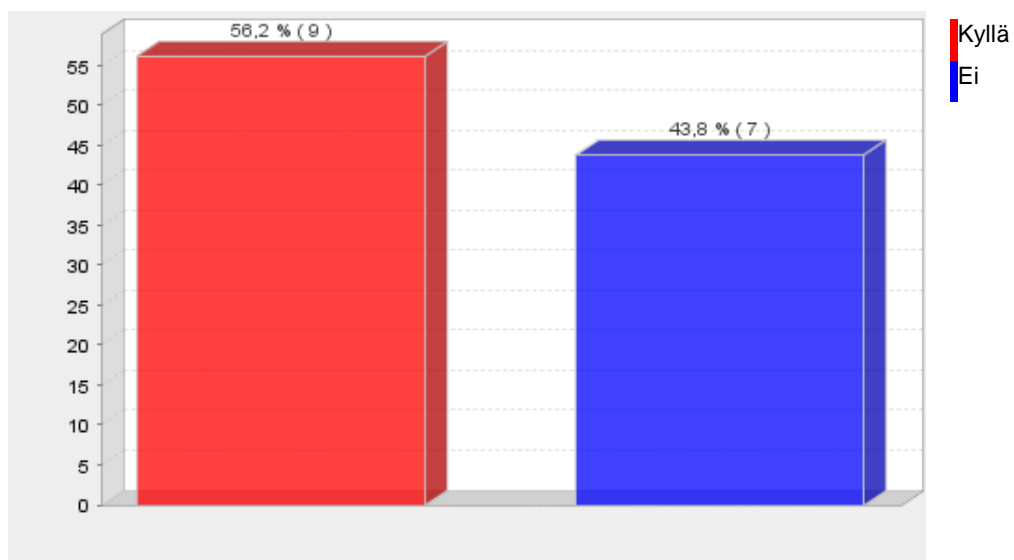
Kommenteista käy ilmi, että vastanneille esihautomo-vaihe on ollut nopea pro-
sessi. Myös osa tehdyistä selvityksistä ei välttämättä ole hyödyttänyt tai tehdyis-
tä laskelmista odotetut asiat esimerkiksi myynti ei ole toteutunut. Kaivattiin yri-
tyksen omaan toimialan osaavaa asiantuntijaa esihautomo-vaiheeseen.

Tutkiessa Yrityshautomon hautomo-vaihetta esitettiin siihen liittyviä väittämiä ja
vapaasti vastattavia kysymyksiä. Tarkoituksena oli selvittää, miten vastannei-
den mielestä Yrityshautomon hautomo-vaihe oli onnistunut, ja että miten tietyt
hautomotoiminnot on suoritettu hautomo-vaiheessa.



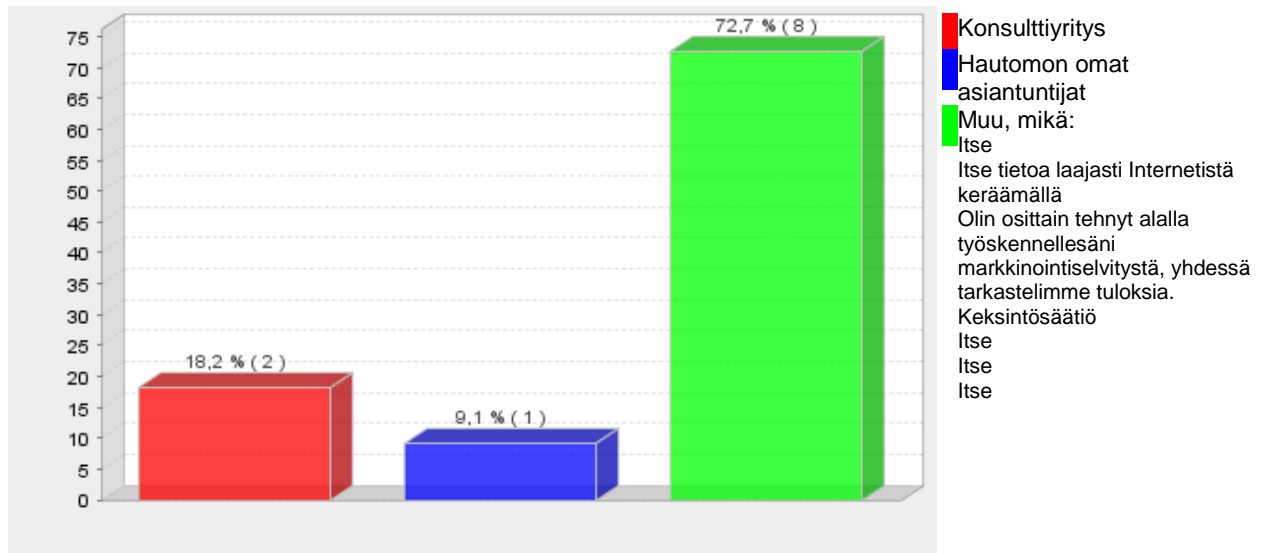
Kuvio 10 Yrityksen perustamistoimien onnistuminen

Kuten kuvio 10 osoittaa, niin 60% vastanneista on täysin samaa mieltä väittämän "yrityksen perustamistoimet onnistuivat hyvin" kanssa. 26,7% on väittämän kanssa osittain samaa mieltä, kun taas 13,3% on osittain eri mieltä väittämän kanssa. Erotus osittain samaa mieltä ja osittain eri mieltä välillä on 13,4%.



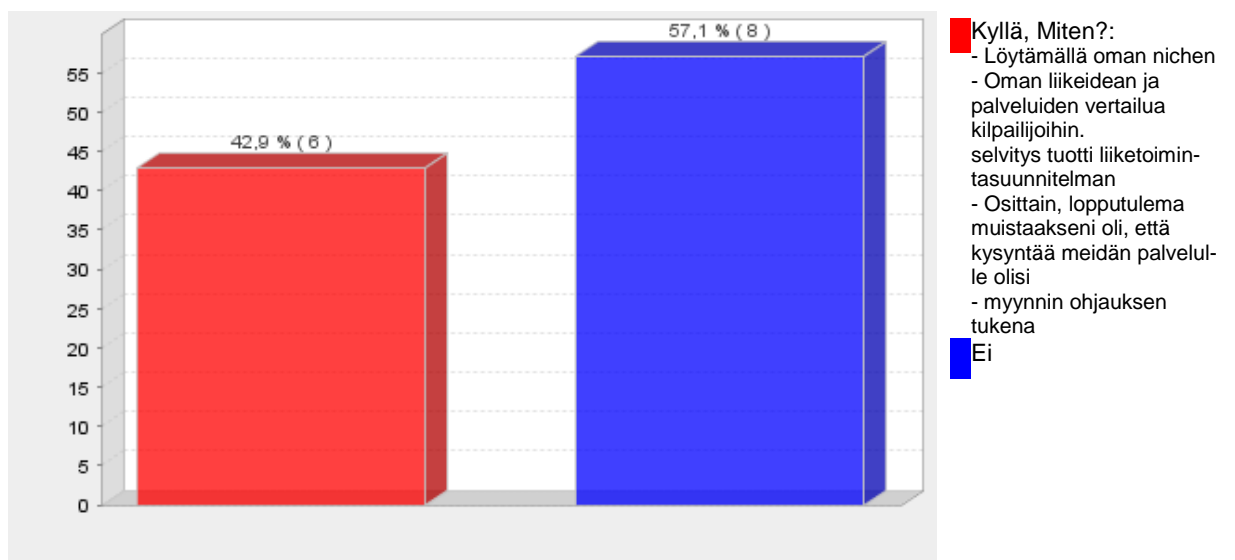
Kuvio 11 Markkinointiselvityksen toteutus yrityksen perustamisvaiheessa

Kysyttäessä markkinointiselvityksen tekemisestä yrityksen perustamisvaiheessa 56,2% vastanneista teki markkinointiselvityksen, kun 43,8% ei tehnyt markkinointiselvitystä (Kuvio 11). Erotus näiden kahden välillä ei ole kuin 12,4%. Jatkokysymyksenä oli liittyen markkinointiselvitykseen, että kuka sen suoritti ja hyödynsivätkö vastaajat sitä.



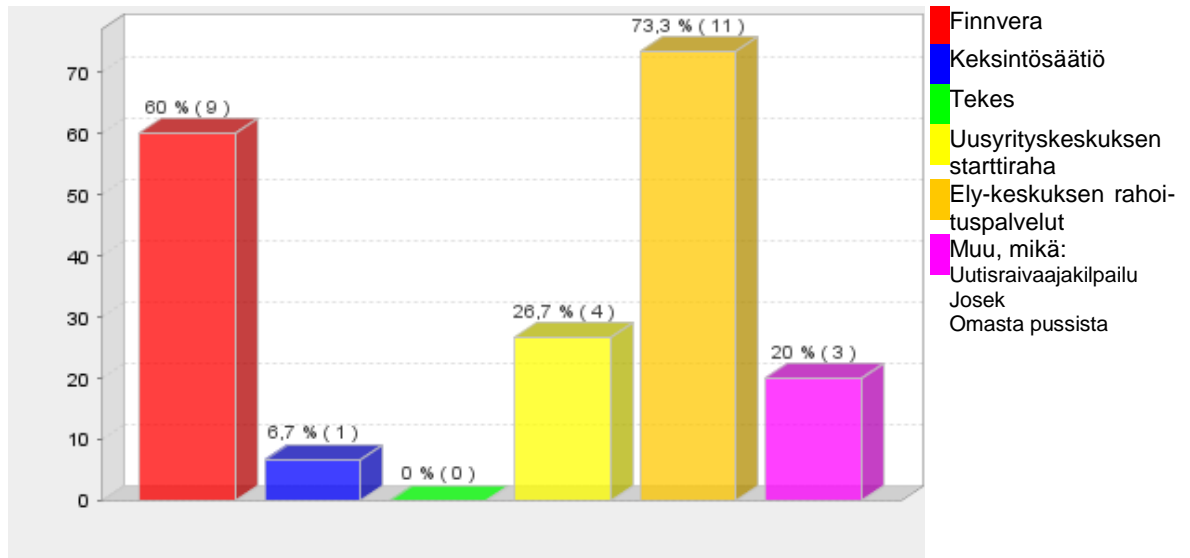
Kuvio 12 Markkinointiselvityksen suoritti yrityksen perustamisvaiheessa

Markkinointiselvityksen on eniten suorittaneet muut, joista suurin osa on ollut yrittäjä itse (Kuvio 12). Vain 18,2% on käyttänyt konsulttiyritystä ja 9,1%:lle sen suoritti Yrityshautomon omat asiantuntijat. Kuvio 7 kertoo sen, että markkinointiselvitys on ollut suurimmaksi osaksi yrittäjän itsensä vastuulla ja vastanneilla Yrityshautomossa on vain tarkasteltu yhdessä tuloksia.



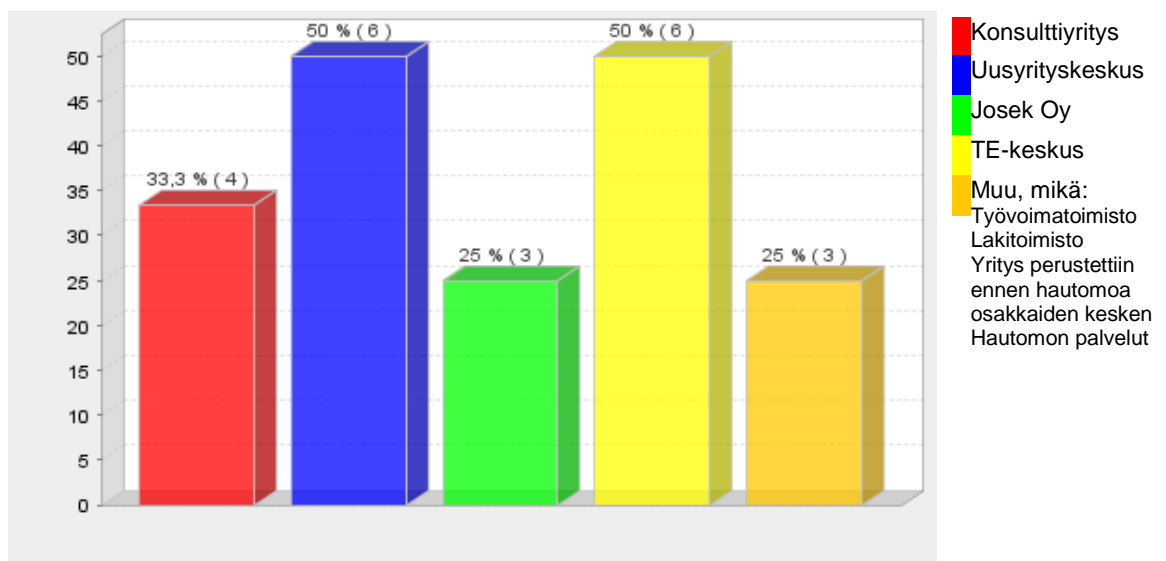
Kuvio 13 Markkinointiselvityksen hyödyntäminen

Markkinointiselvitystä oli hyödyntänyt vain alle puolet 42,9% vastanneista (Taulukko 13). Markkinointiselvitystä ei ollut hyödyntänyt 57,1% vastanneista, mutta tässä pitää ottaa huomioon se, että osa vastaajista, jotka eivät olleet tehneet markkinointiselvitystä yrityksen perustamisvaiheessa, vastasivat tähän väittämään.



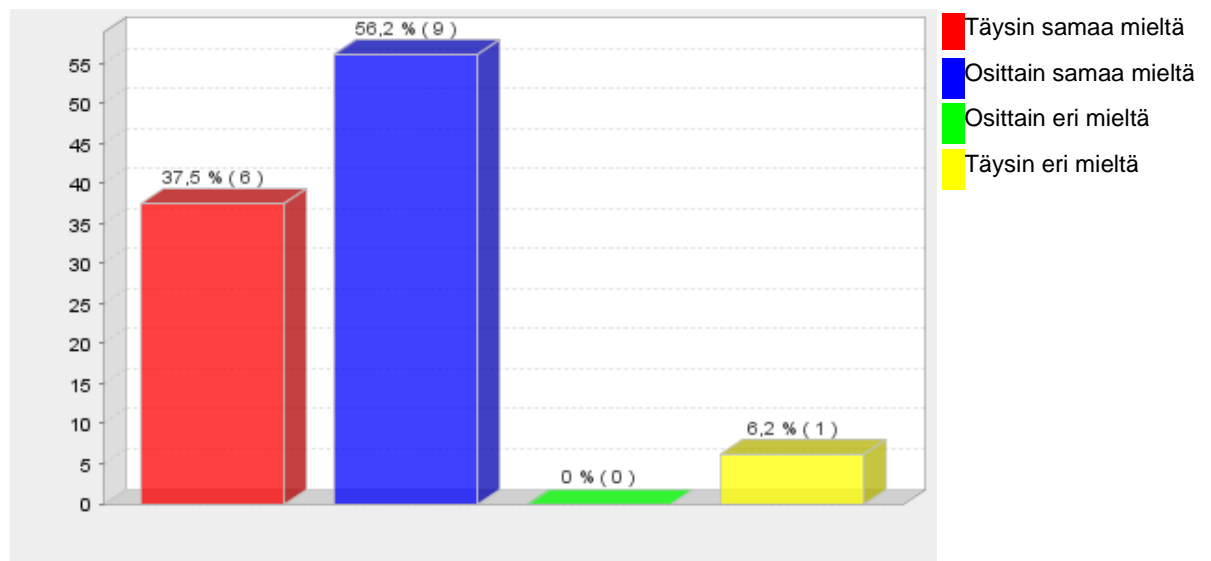
Kuvio 14 Rahallisen tuen hakeminen yrityksen perustamiseen

Kuvio 14 kertoo, mistä kyselyyn vastanneet ovat saaneet rahallista tukea yrityksen perustamiseen ja miten monipuolisesti he ovat hyödyntäneet rahoitusmahdollisuuksiaan. Eniten vastanneet ovat hyödyntäneet Ely-keskuksen rahoituspalveluita, josta rahallista tukea on saanut 73,3% vastanneista, toiseksi eniten rahallista tukea on saatu 60%:n arvoisesti Finnveralta. Toisena ja kolmantena on Uusyrityskeskuksen starttiraha ja muut-kohdassa olleet uutisraivaajakilpailu, Josek Oy ja yrityksen oma rahoitus. Kuvio näyttää vastanneiden keskuudessa suosituimmat rahallisen tuen lähteet. Herää myös kysymys miten monipuolisesti Pohjois-Karjalan eri rahoituslähteet ovat vastanneiden tiedossa tai miten monipuolisesti Yrityshautomossa eri rahoituslähteitä kartoitetaan.



Kuvio 15 Eri yrityspalvelujen käyttö yrityksen perustamisessa

Kuvio 15 osoittaa, että vastanneet ovat käyttäneet Yrityshautomon palveluiden lisäksi hyödykseen muitakin yrityspalveluja Pohjois-Karjalassa. Eniten on käytetty hyödyksi Uusyrittyskeskuksen (50%) ja TE-keskuksen (50%) yrityspalveluita. 33,3% prosenttia vastanneista on käyttänyt konsulttiyritystä ja 25% Josek Oy:tä. Myös 25% vastanneista on valinnut muu-kohdan kysymyksestä. Työvoimatoimisto ja lakitoimisto olleet käytössä. Vastanneista näkee, että on käytetty monipuolisesti hyödyksi yrityksen perustamiseen tarjolla olevia yrityspalveluja.



Kuvio 16 Yrityshautomon asiantuntijoiden ohjaus ja tuki onnistui hyvin

Kuvio 16 osoittaa, niin Yrityshautomon asiantuntijoiden ohjaus ja tuki hautomoprosessin hautomo-vaiheessa on onnistunut hyvin. Tämän väittämän kanssa osittain samaa mieltä on 56,2% vastanneista ja täysin samaa mieltä väittämän kanssa on ollut 37,5% vastanneista. Vain 6,2% on täysin eri mieltä väittämän kanssa. Tämä osoittaa sen, että kaikin puolin Yrityshautomon asiakkaat ovat olleet tyytyväisiä saamaansa palveluun, ohjaukseen ja tukeen.

Jatkokysymys selvitti miten vastaajat kehittäisivät Yrityshautomon asiantuntijoiden toimintaa. Vastaukset olivat seuraavat:

- *Jatkuvia tapaamisia ja niille selkeitä päämääriä. Tapaamisia voisi sopia muutaman kappaleen etukäteen. Hautomosta voisi nopeasti saada myös lainopillista neuvontaa sopimuksiin, tarvittaessa jopa lakimiestä (nopeus tärkeää).*

- *Olemaan innovatiivisempia ja kekseliäämpiä tukemaan yritystä ja miettimään yrityksen edustajien kanssa asiakashankintaa/kartoitusta ja sen keinoja.*
- Ei erityistä kehitystarvetta, asenne ja osaaminen kohdallaan.
- *Koska kukaan ei ole kaikkien alojen ammattilainen niin ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttö ja myös mahdollisesti alueella toimivien hautomoyrityksen alalla toimivien yritysten/yrittäjien luona tehtävät konsultoinnit/vierailut toisivat syvyyttä.*
- Konkreettista toimintaa, ei psykiatri keskusteluja. Hautomo yritykselle oikeiden asiakkaiden etsimistä heidän verkostoja hyödyntäen.
- *Meidän asiantuntijalla ei ollut tietoa ympäristöalalta, kun koko Suomessa ei hirveästi tämän tyyppisiä yrityksiä ole. Ehkä olisi kuitenkin pitänyt yrittää hankkia oman alan yritysasiantuntemusta lisää. Markkinoinnissa olisi pitänyt olla ehkä myös joku erillinen asiantuntija, kun uusi kehitetty palvelumme ei päässyt kunnolla käyntiin. Kehittämislainat maksetaan vieläkin omasta rahasta.*
- Valmistautuminen hautomotapaamiseen tehtävä paremmin.
- Ehkäpä voisi nopeammin reagoida mahdollisiin negatiivisiin merkkeihin liiketoiminnan kehityksessä. Tarvittaessa palattaisiin miettimään yrityksen strategiaa, kun esim. alkurahoitusta on vielä mahdollisuus suunnata uudelleen.

Vastauksista käy ilmi se, että vaikka Yrityshautomon asiantuntijoiden toimintaan ollaan tyytyväisiä, niin aina löytyy jotain parannettavaa. Esiin nousee muun muassa ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttö siinä tapauksessa, jos ei omasta talosta tietyn alan asiantuntijaa löydy. Myös tapaamisten lisääminen, niihin valmistautuminen ja konkreettiset toimet tulevat esiin palautteissa.

Kysyttäessä, tuleeko vastanneilla mieleen mitään muuta yrityspalvelua tai tukea, mitä he olisivat vielä kaivanneet, vastaukset olivat seuraavat:

- Hautomoaikakauden viimeisenä vuotena enemmän innovatiivisuutta yrityksen toimintojen kehittämiseksi tulevaisuudessa.

- *Juuri omaan toimialaan liittyvää tarkempaa tietoutta. Myös hautomomanagerin osalta on pystyttävä haastamaan yrittäjän väittämiä ja oletuksia toimialan yritysten/kuluttajien käyttäytymisestä.*
- *Hautomoon voisi kuulua, että hautomoasiantuntijan lisäksi olisi automaattisesti myös yritysmentori siitä kummijärjestöstä. Itse mietittiin sitä, mutta ei saatu sitten aikaiseksi, joten se jäi.*

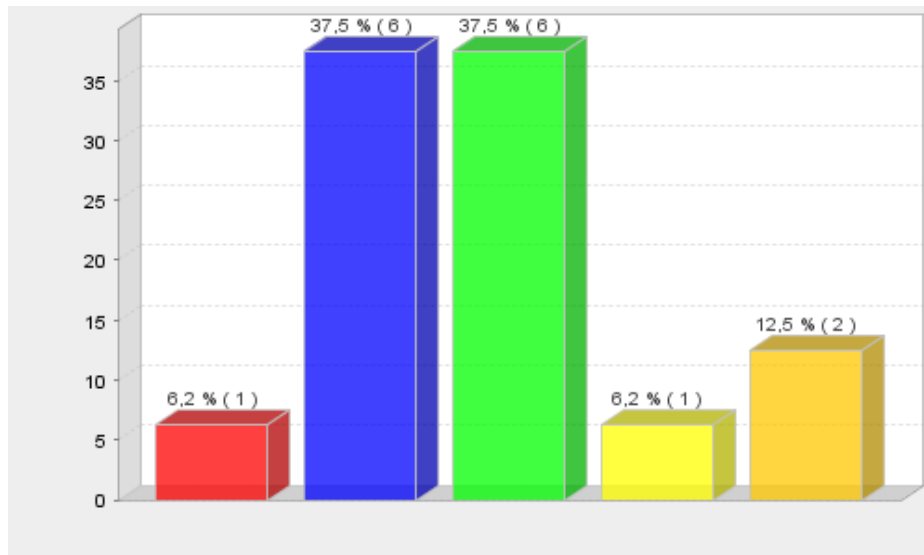
Se, mitä vastanneet jäivät kaipaamaan oli enemmän kekseliäisyyttä mietittäessä hautomoprosessin loppuvaiheessa tulevaisuutta. Myös oli pitänyt tarjota enemmän asiakkaan toimialaan tarkempaa tietoutta. Myös yritysmentori järjestelmää olisi kaivattu. Tämä osoittaa mielestäni sen, että vaikka hautomoprosessi on jo itsessään toimiva ja tehokas prosessi, kaivataan siihen jotain uutta.

Arvioitaessa hautomoprosessin hautomo-vaiheen onnistumisia, kehitysehdotuksia ja yleisiä kommentteja vastanneet nostivat esiin seuraavia asioita:

- *Kun palvelut siirtyivät Tiedepuiston omaksi prosessiksi, kontaktien määrä lisääntyi ja kohdentui paremmin vastaamaan tarpeitani.*
- *Olin hautomossa 2 v, enkä virallista kolmea. Aloitusvaiheessa luvattiin diplomihautomovaiheen käymisestä ja tapaamisten läpikäynti "juhlallisesti". Tapaamiset olivat niin huonoja merkityksettömiä, että päätin 2 vuoden jälkeen olla maksamatta turhasta. Yhteistyö loppui näin ollen kuin seinään, eikä tullut diplomeita ei yhtään mitään muutakaan. Loppufiiliksenä jäi rahastuksen maku - kun rahantulo loppui, loppui mielenkiintokin. Henk.koht. neuvojani oli minulle täysin väärä ja tästä koitin kertaalleen keskustella Hautomon johdon kanssa, mutta kritiikkiäni ei otettu todesta eikä asialle tehty mitään. Lopputulos= turhautuminen, ei mitään hyötyä yritykselleni. En voi suositella kenellekään oman kokemukseni perusteella.*
- *Riittävän tiheästi tulee tavata hautomon porukkaa. Meidän yrityksemme on sellaisessa vauhdissa ja momenttumissa että kesälomalla olivat jäädä jälkeen mitä teemme. Tukea saa hyvin, puhelin on paras keksintö ja toimii erityisesti tälle yrittäjälle.*

- Viitataan aiempiin vastauksiini - erittäin hyvä ja onnistunut prosessi minulle.
- *Yrityksen johtamisen perusasiat saatiin hyvin alkuun sen jälkeen olisimme kaivanneet enemmän pohdintaa yrityksen lähitulevaisuudesta ja visiosta.*
- *Kuukausittaiset tapaamiset ovat olleet hyödyllisiä, koska samalla tulee myös itsekin tarkasteltua kaiken muun touhun keskellä yrityksen etenemistä laajemmassa mittakaavassa. Olen ollut erittäin tyytyväinen saamiini Yrityshautomopalveluihin.*
- *Perusasioissa toimii ja yrittäjä saa tukea ja apua yrityksen pyörittämisessä. Tuotteistaminen, ansaintamallit ja yrityksen mahdollinen kansainvälistyminen tarvitsevat lisää asiantuntijuutta hautomoprosessiin.*
- Ihan ok. Välillä tuntui, että saatu hyöty oli merkittävä, välillä tapaamiset eivät johtaneet mihinkään konkreettiseen parannukseen yritystoiminnassa. Aika rutiininomaisesti asiat hoituivat loppupuolella. Viimeinen vuosi oli kuitenkin mahalasku, kun hautomo järjestettiin uudelleen ja me jäätiin väliinpuotajiksi, tapaamiset jäivät väliin, eikä kukaan tiennyt, miten homma jatkuu, eli maksettiin kai myös tyhjästä sitä vuosimaksua!
- Ok.

Palautteesta näkee, että Yrityshautomon uudelleenjärjestely Joensuun Tiedepuiston alaisuuteen kerää sekä positiivista, että negatiivista palautetta. Toiset taas nostavat esiin sen, että perusasioissa hautomoprosessi ja hautomo-vaihe toimivat, mutta siihen kaivataan lisää asiantuntijuutta ajateltaessa esimerkiksi kansainvälistymistä. Kuitenkin palautteista tulee esiin se, että saatuihin hautomo-vaiheen palveluihin ollaan suhteellisen tyytyväisiä.



1 Vuosi, perustelee:
Onko hautomalla annettavaa vuoden jälkeen?

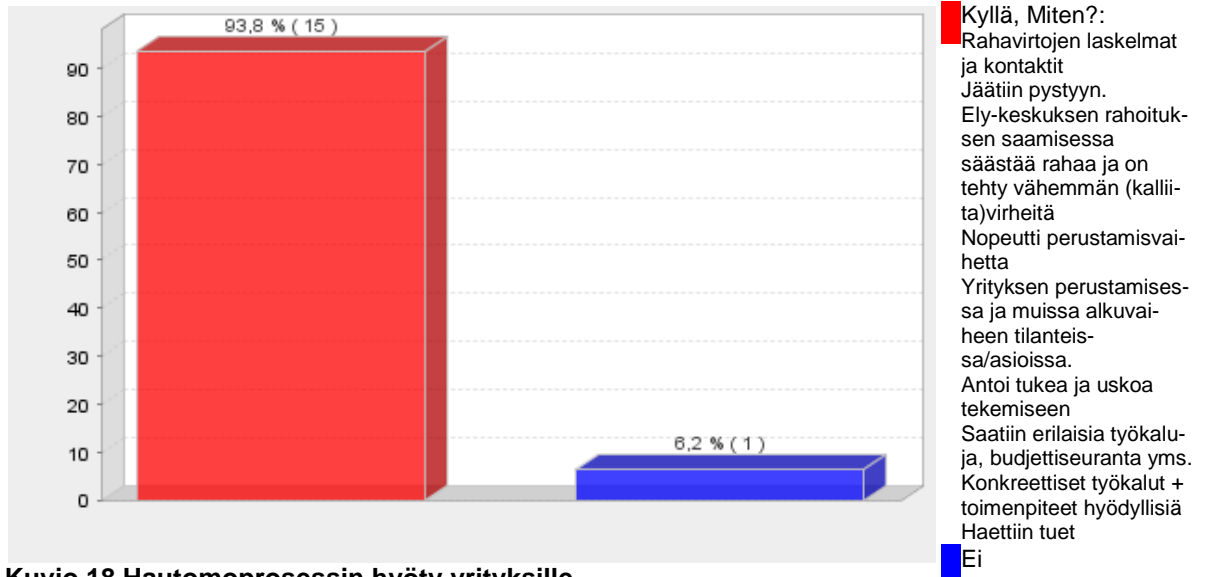
2 vuotta, perustelee:
Paljon muutosta tänä aikana
Ei jää levy soimaan
Mielestäni yksilöllinen asia, luulen että 2-vuotta on hyvä aika saada startti ja kehitys alkuun.
sinä aikana joko lähtee tai ei homma käyntiin

3 vuotta, perustelee:
Alkukarikot on tuohon mennessä kohdattu
Riittävän pitkä aika saada homma jaloilleen,
Sopiva aika saada yritystoiminnan perustukset kuntoon
Sit pitää jo busineksen rullata

4 vuotta, perustelee:
Mitä pidempi, sitä parempi, kun nähdään vasta vuosien päästä onko toiminta kannattavaa
Muu, mikä:
2 vuotta ja tarvittaessa vuosi kerrallaan lisää --> 5vuoteen saakka. riippuu tilanteesta

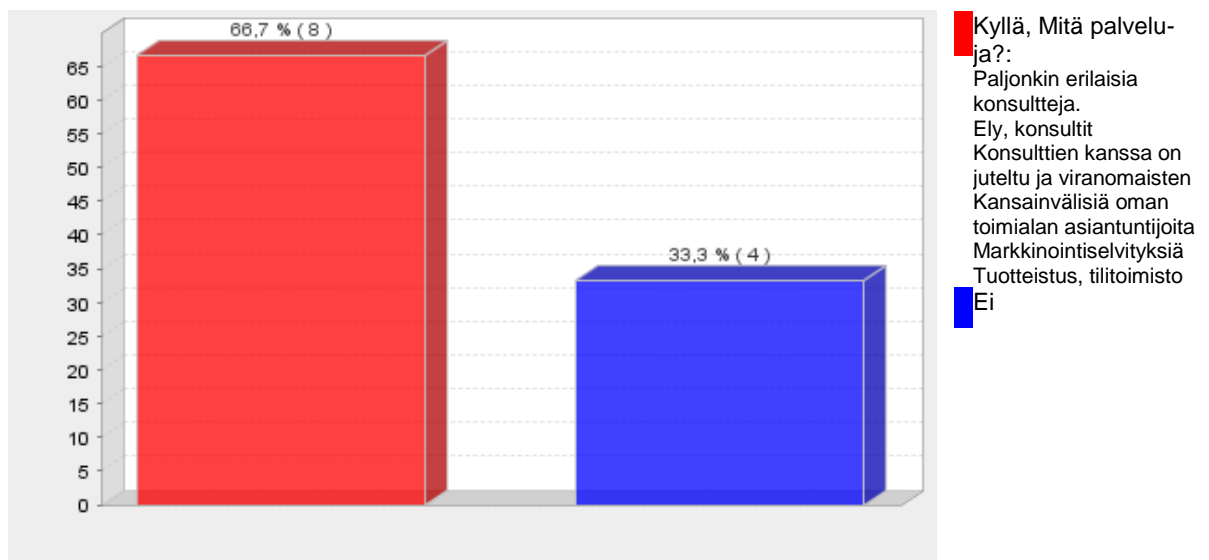
Kuvio 17 Hautomoprosessin kesto

Viimeisenä kohtana kyselylomakkeessa oli lopuksi osio. Ensimmäisenä kysyttiin vastanneiden mielipidettä siihen, mikä on sopiva hautomoprosessin kesto (Kuvio 17). 37,5% vastanneista oli sitä mieltä, että joko 2 vuotta tai 3 vuotta on sopiva aika hautomoprosessille. Niitä perusteltiin sillä, että tuona aikana saa perusasiat kuntoon ja kehityksen käyntiin. Myös alkukarikot ovat jo noina aikoina tulleet esille. 12,5% vastanneista ajatteli muuta ajanjaksoa kuin 1-5 vuotta. Heidän mielestään perus kesto olisi 2 vuotta ja siitä katsottaisiin aina vuodeksi kerrallaan eteenpäin enintään 5 vuoteen asti. Vuoden sekä 4 vuoden kesto oli 6,2%:n mielestä hyvä hautomoprosessin kesto aika.



Kuvio 18 Hautomoprosessin hyöty yrityksille

Kysyttäessä hyödyttikö hautomoprosessi vastanneita yrityksiä 93,8% prosenttia vastasi, että kyllä heitä oli hyödyttänyt hautomoprosessi (Kuvio 18). Eivastauksia tuli vain 6,2%. Tästä voidaan päätellä, että vaikka hautomoprosessissa on vastanneiden mielestä kehitettävää ja sitä voidaan vielä parantaa, niin kuitenkin hautomoprosessi on ollut hyödyksi ja suurin osa vastanneista on saanut konkreettista hyötyä Yrityshautomon hautomoprosessista.



Kuvio 19 Muiden asiantuntijapalveluiden käyttö Yrityshautomon jälkeen

Kysyttäessä muista asiantuntijapalveluiden käytöstä Yrityshautomon jälkeen 66,7% vastanneista vastasi, että kyllä he ovat käyttäneet muita asiantuntijapalveluita hautomon jälkeen (Kuvio 19). Noin puolet siitä eli 33,3% vastanneista ilmoitti, että he eivät ole käyttäneet muita asiantuntijapalveluita Yrityshautomon

jälkeen. Kyllä-kohdan valinneet ovat käyttäneet muun muassa erilaisia konsultteja, Ely-keskusta, kansainvälisiä asiantuntijoita, markkinointiselvitykseen, kuin myös tuotteistuksen asiantuntijoita ja tilitoimistoja. Mielenkiintoista kuviossa on se, että tässä on mahdollista miettiä Yrityshautomolle uusia yhteistyökuvioita.

Seuraavassa kysyttiin onko vastanneiden mielestä jokin osa-alue tai hautomoprosessin vaihe mikä heidän mielestään tarvitsee eniten kehittämistoimenpiteitä ja miksi. Vastanneiden ajatukset olivat seuraavat:

- *Resurssien lisääminen auttaisi, että yhteyttä voitaisiin pitää tasaisemmin*
- *Esi- ja varsinainen hautomovaihe. Esihautomossa voidaan kiihdyttää kevyemmin yrityksiä eteenpäin, kaikista liikeideoista ei tarvitse tulla yrityksiä, mutta esiliikeideoiden pyörittäjät tulisi tavata toisia yrittäjiä ja löytää yhteistyökumppaneita. Hautomossa tulisi vieläkin enemmän tarjota mahdollisuuksia verkottua ja saada kontakteja, alihankintamessut olivat hyviä. Tätä tulisi myös mitata tehokkaasti ja kysellä myös mikä on hyödyllistä.*
- *Alkuvaiheen jälkeinen toiminta, Hautomon edustajan tulisi sparrata/haastaa voimakkaasti yrityksen toimintatavat, liiketoiminta ja niiden lähitulevaisuus ja visio.*
- Hyvin toimii. Kommenttina suosittelisin hieman enemmän varovaisuutta liiallisen peli-alaan keskittyvän toiminnan kanssa. Ala on nuori ja Pohjois-Karjalassa hyvin vetovoimainen, mutta se on kuitenkin vain yksi pieni osa-alue Pohjois-Karjalaan nousevasta IT-busineksestä ja markkinoiltaankin vielä aika marginaalinen. Liiallinen peli-alaan keskittyvä toiminta voi helposti karkottaa muita yrittäjiä Yrityshautomon piiristä, koska se aiheuttaa väkisinkin pientä epätasa-arvoa toimialojen välille. Varokaa Yrityshautomon liiallista peli-alan hautomoksi leimautumista.
- *Kansainvälistyminen. Jos hautomo-organisaatiossa ei ole kansainvälisen liiketoimintaa aloittaneita tai sitä tehneitä henkilöitä ei sitä kirjoista oppimalla voi toisille opettaa. Silloin kun löytyy tällainen osaamispuute siihen pitää löytää asiantuntijoita joko omasta organisaatiosta tai ulkopuolelta.*

- Markkinointi. Hautomo nimi viittaa keskeneräiseen tuotteeseen. Silti se tuote tarvitsee jo ennen syntymäänsä markkinointia ja mahdollisesti tulevien asiakkaiden kommentteja tuotekehitykseen.
- *Yritystoiminnan kehittäminen oli ok, mutta markkinoinnin tukemisessa olisi voitu tehdä enemmän, ehkä hyödyntää esim. MARKOS-hanketta, joka oli viime vuosina Joensuun yliopistolla, esim. että hautomoyritykset saisivat osallistua siihen maksutta tms.*
- Itselleni jäi vähän sellainen kuva, että homma keskittyi tukien hakemiseen. Varsinainen liiketoiminnan kehittäminen jäi vähäiseksi. Erityisesti pitäisi panostaa markkinoinnin ja myyntityön sparraukseen. Esimerkiksi harjoituksiin kylmäsoitoista, esitteiden teosta tai vaikka etsiä sopivia seminaareja, joihin mennä näyttille.

Vastanneiden kommentteista nousee esiin se, että itse yritystoiminnan aloittamisen ja kehittämisen tuki ja ohjaus on hyvällä tasolla. Kuitenkin kaivattaisiin lisää resursseja, että tapaamisia voitaisiin lisätä. Myös kaivataan enemmän asiantuntijuutta kansainvälistymisestä ja markkinoinnista. Lisäksi erilaisiin hankkeisiin osallistumista kaivattaisiin. Osa vastanneista nosti esiin selvän ja kunnollisen yrittäjän haastamisen.

Jatkokysymykseen, mitä toimenpiteitä Yrityshautomon toiminnan kehittäminen vaatii, osa vastanneista oli jo vastannut aikaisempaan kysymykseen toimenpiteistä, mutta seuraavat asiat tulivat esiin:

- Uuden / uusien henkilöiden palkkaaminen asiantuntijoiksi
- *Enemmän paneutumista yrityksen liiketoimintaan ja yhteiseen yrittäjien kanssa yrityksen tiiviiseen kehittämiseen.*
- *Enemmän muiden toimialojen yrittäjien huomioimista tapahtumia ja ohjelmapäiviä suunnitellessa.* Itse hautomotoiminnassa en ole tätä ongelmaa havainnut, vaan enemmänkin se koskee hautomon ydintoiminnan ulkopuoliseen toimintaan. Kuitenkin hautomon järjestämät tapahtumat ja ohjelmapäivät ovat myös hautomon ulkopuolisille ehkä se näkyvin osa-alue, joten siksi liiallinen yhteen toimialaan keskittyvä ohjelmatarjonta voi leimata koko Yrityshautomon.

- Tällä hetkellä yritykset eivät saa tukea/rahoitusta markkinointiin..!! Eli moni hyvä yritysidea kuolee siihen että tuote ei kohtaa asiakasta. Yksi lehtijuttu vaikka Me Naiset lehdessä maksaa 5000e.

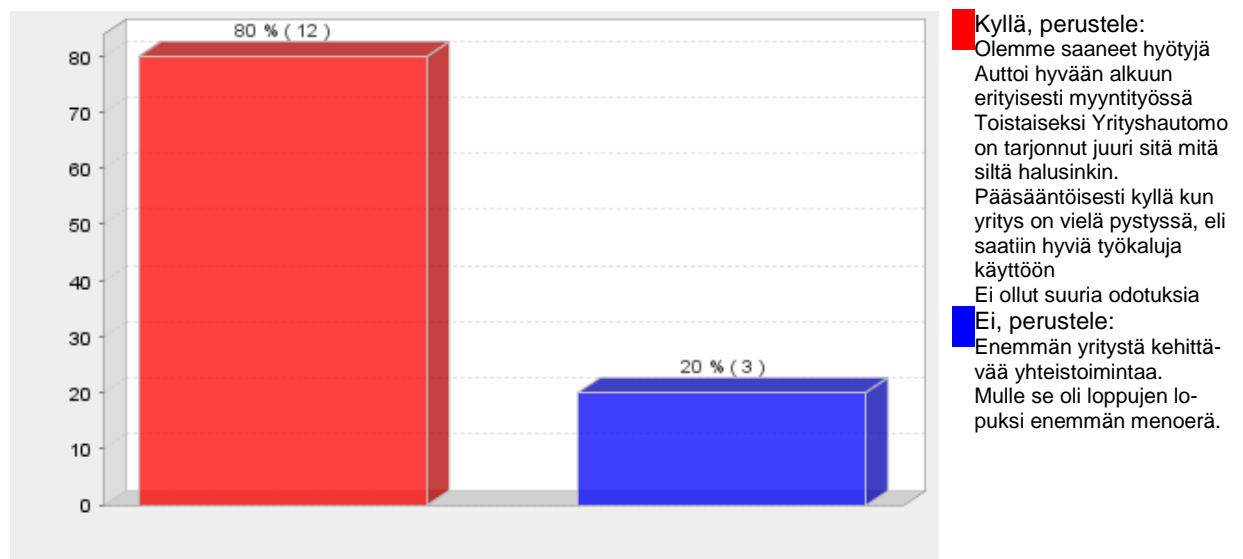
Esiin nousee uusien asiantuntijoiden palkkaaminen, keskittyminen yrityksen liiketoimintaan ja sen yhteiseen kehittämiseen yrittäjän kanssa. Lisäksi vastanneet ovat sitä mieltä, että yhtenä toimenpiteenä pitäisi ottaa enemmän muiden alojen yrittäjiä huomioon suunnitellessa erilaisia tilaisuuksia. Tällä toimenpiteellä estettäisiin liika keskittyminen yhteen toimialaan.

Kysyttäessä miten vastaajat kehittäisivät hautomoprosessia, heidän ajatuksensa olivat seuraavat:

- *Spinnoja ideoista lisää, enemmän opiskelijoita ja yrittäjyydestä kiinnostuneita mukaan. Jos porukkaa ja resursseja riittää, miksei perusteta yrityksiä joka kuukausi.*
- Kesto max. 2 vuotta (ellei pitkäkestoista tuotekehitystä) ja siinä hautomon toiminnan selkeä kuvaus aikajanalla ja sen soveltaminen/sitoutuminen kehittämään yrityksen toimintaa tehokkaasti yhdessä yrittäjien kanssa. Lyhyesti Tehostamaan nykyistä toimintaa ja enemmän paneutumista yrityksen kehittämiseen yhdessä yrittäjien kanssa!
- Ei kehitettävää, homma toimi ainakin omalla kohdalla erinomaisesti.
- *Ymmärtääkseni hautomoprosessi toimii kohtalaisen hienosti yleisellä tasolla ja auttaa yrityksen aloittamisen perusasioissa hyvin. Jos halutaan panostaa kansainvälistyviin ja kasvutavoitteiltaan suurempiin yrityksiin niin silloin tarvitaan huomattavasti enemmän asiantuntijuutta toimialakohteisesti jotta perustuksen kasvulle ovat tarpeeksi vahvalla pohjalla. Mahdollisimman monipuoliset rahoitusyhteistyökumppanuudet ovat hautomon voima ja siihen tarvitaan myös yksityisiä rahoitustahoja ei vain julkisia.*
- Tekisin valtakunnallisen Hautomo TV ohjelman. Siinä sitten kerran tai pari kuukaudessa esiteltäisiin eri puolella suomea olevia hautomo yrityksiä ja heidän ideoitaan.

- Oman yrityksen kehittämiseksi eri asiantuntijoiden avulla, eikä vain yhden konsultin kanssa. Miksei myös kaikkien hautomoyritysten yhteisiä riihejä, jossa käytäisiin oma yritys läpi, ja muut voisivat osallistua sen kehittämiseen tai antaa palautetta tms. Mutta siis myös oman erikoisalan asiantuntijoiden hankkiminen olisi tärkeää.

Monen vastanneen mielestä hautomoprosessi toimii hyvin yleisellä tasolla ja yrityksen perusasioissa. Esiin nousee ehdottomasti se, että erikoistumisiin kuten kansainvälistymiseen tarvitaan jotain lisää. Myös tehostamalla Yrityshautomon nykyistä toimintaa ja keskittymällä yrityksen toiminnan kehittämiseen yhdessä yrittäjän kanssa. Myös yksi kehitysehdotus oli oman Hautomo TV-ohjelman teko.



Kuvio 20 Odotusten täytyminen Yrityshautomosta

Toiseksi viimeisenä kysymyksenä selvitettiin täyttyivätkö vastanneiden odotukset Yrityshautomosta (Kuvio 20). 80%:n mukaan odotukset olivat täyttyneet, kun taas 20% mukaan ne eivät olleet täyttyneet. Perusteluina odotusten täytymiselle oli muun muassa se, että vastanneet ovat saaneet hyötyä Yrityshautomosta, Yrityshautomo on tarjonnut juuri sitä, mitä on tarvittu. Kuitenkin osa vastanneista olisi kaivannut enemmän yritystä kehittävää yhteistoimintaa ollessaan Yrityshautomossa.

Viimeinen kysymys koski sitä, että mitkä ovat vastanneiden mielikuvat Yrityshautomosta hautomoprosessin jälkeen. Tulee huomata, että osa yrityksistä oli vielä Yrityshautomon hautomoprosessissa mukana, niin he eivät kyseiseen kysymykseen ole pystyneet vastaamaan. Vastanneiden ajatukset olivat seuraavat:

- *Yrityshautomo on auttanut hoitamaan yrityksen hallituksen tehtäviä.* Hautomo on auttanut sparrauksessa hommissa, jotka on hoidettava, mutta joihin omaa kiinnostusta ei aina ole riittävästi.
- *Aloittavalle yritykselle erittäin hyvä alkutoimissa. Yrityksen tuoteideoiden kehittäminen/yrityksen haastaminen tuotteistamisessa ja hautomon edustajien asiantuntemuksen parempi esilletuominen heti alkuvaiheen jälkeen ko. asioissa tulisi olla innovatiivisempaa ja "voimakkaampaa" yhdessä yrityksen edustajien kanssa.* Jatkuvan kehittämisen voimakkaampi sparraus yrityksen edustajille ei vain yhdelle henkilölle yrityksessä. Tavoitteiden asettamista yritykselle Hautomoaikakaudelle, selkeät stepit joihin yritys sekä hautomon edustaja sitoutuvat hautomojaksolla.
- Ehkä juuri tämän yrityksen osalta hautomo oli hieman puolittainen tuki koska yrityksemme oli jo perustettu ennen hautomoa ja sitä veti kokenut yrittäjä ja vielä toimiala oli hieman haastava. Kuitenkin silloisen toimitusjohtajan mukaan prosessi auttoi alkumetreillä ja erityisesti tuki alkuvaiheen valintojen tekemisessä.
- Valitettavasti viimeinen vuosi oli sekasortoinen, että jäi sellainen orpo olo, ei ollut enää hautomokahveja tms. yhteisiä tilaisuuksia ja oman konsultin tapaamiset jäivät epäsäännöllisiksi. Aiemmin hautomosta lähtijät saivat jonkun diplomin. Me ei saatu mitään :(Pitäisikö kehittää joku todistus, jonka voisi laittaa ainakin omaan CV:hen?

Mielikuvat ovat kaikin puolin positiivisia. Eritoten Yrityshautomo nähdään hyvänä palveluna aloittelevalla yrityksellä. Kuitenkin osalle jäi sellainen mielikuva, että tarvittaisiin enemmän tavoitteiden asettamista yritykselle ja keskittymistä jatkuvan kehittämisen ajatukselle.

6.4 Yhteenveto

Tulokset kertovat, että vastanneilla on positiivinen kuva Yrityshautomosta ja sen toiminnasta. Peilattaessa vuoden 2009 asiakastytyväisyyskyselyyn on todettava, että Yrityshautomon asiakastytyväisyys on hyvä eli hautomoprosessi ja siihen liittyvät toiminnot ovat hyväksi havaittuja ja toimivia kokonaisuudessaan.

Yrityksen taustat-osiosta vastanneista esiin näkyy nykytrendi yritysmuodon valinnassa eli osakeyhtiö on jo jonkin aikaa ollut suosituin yritysmuoto. Myös suurin osa vastanneista on ryhtynyt yrittäjäksi vasta työskenneltyään työelämässä ja myös on huomattava, että opiskeluilla ja aikaisemmalla työuralla on vaikutusta niin yrittäjäksi ryhtymisen ja toimialan valinnan kanssa. Toimialaan liittyen suurin osa vastaajista oli informaatio ja viestinnän alalta. Ehkä Yrityshautomon pitäisi näiltä osin yrittää monipuolistaa asiakkaidensa toimialaa eli yrittää houkuttaa asiakkaita eri toimialoilta. Yrityshautomon kannattaa kiinnittää huomiota tutkimuksessa ilmitulleisiin menestystekijöihin.

Itse hautomotoiminnasta tulee esiin se, että Yrityshautomo nähdään hyvänä paikkana yrityksen perustamiseen ja aloittelevan yrityksen tukemisessa. Hautomoprosessi nähdään toimivana kokonaisuutena, joka palvelee tarkoitustaan. Yrityshautomon tiedotuksesta on huomattavaa se, että eniten vastanneet ovat kuulleet Yrityshautomosta tiedepuiston henkilökunnalta, hautomon omalta henkilökunnalta ja toisilta yrittäjiltä. Yrityshautomon omat asiantuntijat nähdään ammattitaitoisina ja heidän tukeaan ja ohjaustaan arvostetaan. Tutkimuksesta käy ilmi, että puhuttaessa Yrityshautomon ulkopuolisista asiantuntijoista kyselyyn vastanneet eivät kokeneet niitä täysin onnistuneiksi. Vastanneiden mukaan lisähenkilöstöä asiantuntijoiksi eri toimialoilta ja yrityksen eri osa-alueilta tarvitaan.

Yrityshautomo on yksi monista yritysneuvontapalveluista Pohjois-Karjalassa ja Joensuussa. Se nähdään yhtenä niistä ja vastanneet ovat käyttäneet myös muiden yrityspalveluiden palveluita hyväkseen. Vastanneiden mielestä odotukset ja mielikuvat Yrityshautomosta ovat hyvät ja monet heistä ovat saaneet konkreettista hyötyä Yrityshautomon hautomoprosessista.

7 Toiminnan kehittäminen

Yrityshautomon toiminnan kehittämisenä tulee esiin itse kyselyn suorittaminen ja asiakkuuksien hoito. Yrityshautomolla ei ole mitään seurantaa vanhojen asiakkaiden osalta tai heidän ajantasaisia yhteystietoja ei ole saatavilla. Mielestäni on tärkeää, jos halutaan kerätä palautetta myös vuosia sitten olleita asiakkailta, että jonkin asteista yhteyttä tai seurantaa pidetään. Tällä tavalla saadaan myös vanhat asiakkaat tuntemaan, että he ovat vielä osa hautomoa ja antavat näin ollen helpommin palautteen. Toinen vaihtoehto on myös, että Yrityshautomo suunnittelee palautejärjestelmän, jossa joko jokaisen hautomoprosessin vaiheen jälkeen kerätään palaute tai sitten koko hautomoprosessin jälkeen. Palaute voidaan kerätä joko heti prosessin jälkeen tai vaikka puolen vuoden kuluttua siitä. Tässä olisi mielestäni kehitysehdotus. Palautejärjestelmän suunnittelu ja toteutus voisi esimerkiksi olla ammattikorkeakoulun opinnäytetyö tai yliopiston gradun aihe. Näin Yrityshautomo varmistaisi palautteen saannin ja sen, että vastauksia on riittävä määrä, kun asiakastyytyväisyyttä tai muuta sellaista halutaan selvittää.

Tutkimuksesta esiin nousseita kehitysehdotuksia on joitakin. Tiedotuksen lisäämisestä voisi olla hyötyä ja varsinkin Pohjois-Karjalan kouluissa tapahtuvan tiedotuksen lisäämisestä. Esimerkiksi itse en tiennyt koko Yrityshautomon olemassa olostani. Yhteistyötä niin ammattikoulujen, ammattikorkeakoulujen ja yliopiston kanssa kannattaa suunnitella, niin tiedotuksen osalta kuin uusien asiakkaiden hankinnan osalta. Yliopiston kanssa tiedän jonkin asteista yhteistyötä olevan. Yrityshautomoa kannattaa tuoda esille kouluissa joko vierailuluennoilla tai pitämällä oma esittelytilaisuus. Toisaalta koulu yhteistyö voi tuoda uusia yrittäjiä, mutta ne voivat olla myös otollinen paikka etsiä ja rekrytoida työntekijöitä hautomoyrityksille. Yrityshautomon pitäisi pyrkiä houkuttelemaan yrittäjiä eri toimialoilta.

Itse Yrityshautomon toiminnasta tutkimuksessa tuli ilmi se, että hautomo tarvitsisi lisää asiantuntijoita eri toimialoilta. Myös asiantuntijat, jotka konkreettisesti voisivat auttaa yrityksiä esimerkiksi kansainvälistymisessä tai markkinoinnissa tai muissa tärkeissä yritystä koskevista asioissa, olisivat tarpeen. Tutkimukseen vastanneet yritykset nostivat selkeästi esille sen, että markkinointiin ja siihen liittyvään pitäisi panostaa enemmän. Ulkopuolisiin asiantuntijoihin liittyen Yrityshautomon kannattaa selkeyttää ja varmistaa, että he ajavat asiansa ja ovat oikeasti hyödyksi asiakasyrityksille. Myös asiakastapaamisiin kannattaa panostaa ja niitä pitää mahdollisimman usein. Yrityshautomon asiantuntijoiden tulee aktiivisesti haastaa yrittäjän näkemyksiä ja kannustaa asiakkaitaan jatkuvaan kehitykseen, jotta yrityksen kehitys ei pysähdy. Myös hautomoprosessin selkeytys tuleville asiakkaille ja koko prosessin läpikäynti ennen sen aloitusta estävät sen, että ei tule mitään yllätyksiä ja asiakasyrityksille on selkeää, mitä seuraavaksi tapahtuu. Suosittelen, jos sellainen ei vielä ole käytössä, suunnittelemaan ja ottamaan käyttöön selkeät päämäärät, mihin yritystä viedään, milloin mikin toimenpide tapahtuu ja mitä pitää olla valmisteltuna tai valmiina ja mihin mennessä eli niin sanottu askeljärjestelmä. Ja tietenkin kaikessa ajatella ja pyrkiä tuomaan mahdollisimman monipuolisesti erilaisia vaihtoehtoja asiakasyritysten tietoon ja käyttää Yrityshautomon monipuolista verkostoa asiakasyritysten hyväksi.

Lisäksi kehitysehdotus, mikä tuli tutkimuksessa esille on niin sanottu mentorijärjestelmä, jossa aloittelevaa yrittäjää mentoroit saman toimialan yritys/yrittäjä. Tätä kautta saadaan varmasti lisää arvoa hautomoprosessiin ja mentorijärjestelmä tuo varmasti aloittelevalle yrittäjälle lisää tukea ja tietoa ja taitoja. Mentorijärjestelmä olisi myös hyvä tapa sitouttaa hautomoprosessin läpikäyneet yritykset Yrityshautomon toimintaan hautomon jälkeen. Myös tutkimuksessa esille tulleet yrityksen eri menestystekijät kannattaa käydä läpi ja miettiä, onko niissä sellaisia tekijöitä, joita Yrityshautomon toimintaa muuttamalla voitaisiin vahvistaa ja näin ollen parantaa yritysten liiketoiminnan jatkuvuutta. Tässä olisi mahdollinen jatkotutkimuksen aihe.

Tutkimukseen osallistuneiden mielestä eniten kannattaa hautomoprosessissa kiinnittää huomiota esihautomo- ja hautomo-vaiheeseen. Muun muassa esihautomossa olevien tulisi tavata myös toisia yrittäjiä ja yhteistyökumppaneiden etsintä voitaisiin aloittaa jo tuolloin. Hautomo kaipaa enemmän mahdollisuuksia verkostoitua ja saada kontakteja, esimerkiksi alihankintamessut tai vastaavat voisivat olla tässä avuksi.

8 Pohdinta

Opinnäytetyö oli haastava, mutta opettavainen prosessi. Raportin toteutumiseen meni pitkä aika ja siihen liittyvän teorian löytäminen oli aluksi hankalaa. Aikaisemmat opinnäytetyöt auttoivat tässä ja myös ohjaava opettaja antoi vinkkejä ja tukea. Itse opinnäytetyön alku vaati kirjallisuuteen ja lähdemateriaaliin paneutumisen, jotta teoriaosa olisi monipuolinen.

Haasteita opinnäytetyöprosessissa oli. Tätä aiheutti muun muassa tutkimukseen tarvittavan kyselyn suunnittelu ja toteutus. Lisäksi teoriaosa aiheutti myös pään vainaa. Kyselyssä meni pitempään kuin olin suunnitellut ja vastausten saaminen aiheutti viivästyksiä aikataulussa. Myöskin teoriaosan uudelleen järjestely aiheutti viivästymisiä. Kuitenkin kaikkien kommervenkkiä jälkeen tutkimuksen toteutus onnistui ja sain tarpeeksi materiaalia tutkimuksen toteutukseen. Teoriaosan uudelleen järjestely onnistui hyvin ja aikaisemmin puuttuvat aiheet palvelevat kokonaisuutta huomattavasti paremmin. Kyselyn toteutus Typala-järjestelmällä onnistui hyvin ja sain sieltä tarvittavat tiedot. Kuitenkin on sanottava, että Typala-järjestelmä on hieman kömpelö sähköisen kyselytoteutukseen ja siitä saatavien tuloksien muokkaus itse järjestelmässä aika alkeellinen. Itä-Suomen yliopistolla on käytössä vastaava systeemi nimeltään E-lomake, joka salli paljon monipuolisemman kyselylomakkeen toteutuksen ja tuloksien analysoinnin.

Tutkimus toteutettiin määrällisenä tutkimuksena ja sen eettisyys ja pätevyys otettiin huomioon koko opinnäytetyöprosessin ajan. Tulosten analysointi onnistui hyvin ja sain kehitysehdotuksia Yrityshautomolle. Opinnäytetyöni synnytti myös mahdollisen opinnäytetyön aiheen eli palautejärjestelmän suunnittelun ja toteutuksen Yrityshautomolle. Lisäksi jatkotutkimuksena voisi toteuttaa tutkimuksen, jossa tutkittaisiin tutkimuksessa esille tulleiden menestystekijöiden vahvistamista Yrityshautomon toimintaa muuttamalla ja pystyttäisiinkö näin parantamaan yritysten liiketoiminnan jatkuvuutta.

Lähteet

- Cunningham, J.B. & Lischeron, J. 1991. Defining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management* 29 (1), 45-61.
- Finnvera. 2013. Finnvera lyhyesti. <http://www.finnvera.fi/Finnvera3/Finnvera-lyhyesti>. 8.1.2013.
- Heikkilä, T. 2004. Tilastollinen tutkimus. Helsinki. Edita Prima Oy.
- Hirsjärvi, S. Remes, P. Sajavaara, P. 2004. Tutki ja kirjoita. Helsinki. Tammi.
- Hirsjärvi, S. Remes, P. Sajavaata, P. 2008. Tutki ja kirjoita. Helsinki. Tammi.
- Joensuun Tiedepuisto Oy. 2011. ESR-projektihakemus. Projektihakemus-ELY-keskus-30.3.2011.pdf. Joensuu: Joensuun Tiedepuisto Oy.
- Joensuun Tiedepuisto Oy. 2013. Tavoitteena uuden yritystoiminnan synnyttäminen. http://www.carelian.fi/liiketoiminnan_kehittaminen/yrityshautomotom. 8.1.2013.
- Joensuun Tiedepuisto Oy. 2012. Yrityshautomotom. <http://www.carelian.fi/download/78/yrityshautomotom/pdf>. 25.9.2012
- JOSEK Oy. 2013. Yritysesittely. <http://www.josek.fi/fi/josek/>. 8.1.2013.
- JOSEK Oy. 2008. Yritystä –yrityspalvelut Pohjois-Karjalassa. <http://www.keti.fi/dman/Document.phx/~keti/Julkinen/yritysneuvonta/Yrityyst%20opas?folderid=~keti%2FJulkinen%2FYritysneuvonta&cmd=download>. 13.12.2012.
- Konsultia. 2006. Oman yrityksen perustaminen (OYP). Tampere: Klingendahl Paino Oy.
- Pohjois-Karjalan maakuntaliitto. 2010. Pohjois-Karjalan strategia 2030 maakuntasuunnitelma. <http://www.pohjois-karjala.fi/dman/Document.phx?documentid=zp16610120334821&cmd=download>. 18.1.2013.
- Pohjois-Karjalan Työ- ja elinkeinotoimisto. 2013. Starttiraha yrittäjäksi ryhtyvälle. http://www.mol.fi/toimistot/joensuun_seutu/hap/startti.html. 8.1.2013.
- Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus Ry. 2013. Toimintamalli. <http://pohjoiskarjala.uusyrityskeskus.fi/toimintamalli>. 8.1.2013.
- Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Helsinki: Avain.
- Raatikainen, L. 2006. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Suomalaiset yrityspalvelut -työryhmä. 2005. Suomalaisten yrityspalvelujen kehityspolku maailman kärkijoukkoon. Helsinki: KTM Julkaisuja.
- Valtioneuvoston kanslia. 2011. Pääministeri Jyrki Kataisen hallituksen ohjelma. <http://valtioneuvosto.fi/hallitus/hallitusohjelma/pdf/fi.pdf>. 18.1.2013
- Voutilainen, P. 2001. Uusien yritysten taustat ja syntyprosessi. Helsinki: OY Edita AB.

Kyselylomake

TYPALA

<http://typala.pkamk.fi/typala/viewprintsurveyinfo.do?scid=940>

Yrityshautomon toiminnan kehittäminen

Joensuun
Tiedepuisto



Tämä kysely on osa Joensuun Tiedepuiston Yrityshautomon toiminnan kehittämistä ja opinnäytetyöni Pohjois-Karjalan Ammattikorkeakouluun.

Kysely koostuu kahdesta osiosta A ja B. A-osiossa selvitetään yrityksen taustoja, menestystekijöitä ja syitä siihen, että yritystoiminta jatkuu tai lakkaa. B-osiossa keskitytään Yrityshautomon toiminnan kehittämiseen, jossa osio jakautuu alkutietoihin, arviointivaiheeseen, esihautomo-vaiheeseen, hautomo-vaiheeseen ja lopuksi-osioon.

Toivon, että näette kyselyn mahdollisuutena auttaa tulevia yrittäjiä ja vastaatte kysymyksiin huolella ja ajatuksen kanssa.

Päasette liikkumaan kyselyssä eteen- ja taaksepäin painamalla sivun alalaidassa olevia seuraava/edellinen nappeja. Kun olette vastanneet kaikkiin kysymyksiin painakaa lähettänappeja, niin vastauksenne tallentuvat järjestelmään. Mahdollisissa ongelmatilanteissa voitte ottaa minuun yhteyttä sähköpostin kautta osoitteella vile.rusanen@edu.pkamk.fi.

Kiitos jo etukäteen vastauksistanne.

Terveisin
Ville Rusanen
Liiketalouden koulutusohjelma
PKAMK

Yrityksen nimi:

Vastaajan nimi:

Hautomossa aloittamispäivä:

A. YRITYKSEN TAUSTAT

1. Perustiedot

Koulutustaustanne:

- Ammattikoulu
- Ammattikorkeakoulu
- Yliopisto
- Muu, mikä:

Perustamisvuosi:

Yritysmuoto:

Henkilöstön määrä:

Onko määritelty?

	Kyllä	Ei
Yrityksen strategia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityksen missio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityksen visio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Toimiala:

2. Mitä teitte ennen yrityksen perustamista?

- Opiskelin, mitä:
- Toisissa, työssäoloaika:
- Muu, mikä:

3. Oliko

	Kyllä	Ei
Aikaisemmalla työkokemuksella/opiskeluilla vaikutusta yrityksen perustamissa?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Työkokemuksella/opiskeluilla vaikutusta yrityksen toimialan valinnassa?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4. Syyt yritystoiminnan aloittamiseen (Tarvittaessa voit valita useamman vastausvaihtoehdon)

- Halusin työllistää itseni
- Olen yrittäjäperheestä
- Opiskeluni kannustivat minut yrittäjäksi
- Oman alan kokemus
- Hyvä liikeidea
- Aikaisempi yrittäjätausta
- Muu, mikä:

5. Saitteko/hankitteko lisäkoulutusta yrityksen perustamista varten?

- Kyllä, Millaista ja mistä?
- Ei

6. Tuliko liiketoimintasuunnitelmaan muutoksia hautomovaiheen aikana?

- Kyllä, Millaisia?
- Ei

7. Asteikolla 1-5 (1=ei tärkeä, 5= tärkeä), mitkä seuraavista ovat tärkeimmät yrityksen menestystekijät?

	1	2	3	4	5
Omien asiakkaiden ja heidän tarpeidensa tuntemus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pitkäaikaisten asiakkuuksien hankinta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pitkien asiakassuhteiden hoitaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityksen hyvä maine	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrittäjän ammattitaito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oman tuotteen/palvelun tuntemus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Uusiasiakas hankinta ja tehokas markkinointi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Henkilöstö ja sen korkeampi tietämys	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrittäjän henkilökohtainen panos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nopea ja luotettava toimitus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Edistyskellinen teknologia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Avainhenkilöiden sitouttaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Joustavuus	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yhteistyökykyinen henkilöstö	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Suunnittelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Omistajien pieni määrä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Riskienhallinta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

8. Mainitkaa muita tärkeitä yrityksen menestystekijöitä, jotka mielestänne kannattaa esiin nostaa.**9. Mitkä tekijät edesauttoivat yritystoimintanne jatkumisessa hautomon jälkeen?****10. Mitkä tekijät mielestänne vaikuttavat siihen, että yleensä osa yrityksistä menestyy ja**

osa ei? Kerro oma näkemyksesi asiasta.

B. YRITYSHAUTOMO

1. Alkutiedot

1.1 Sain tiedon Joensuun Yrityshautomosta

	Kyllä	Ei
Joensuun tiedepuiston henkilökunnalta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityshautomon henkilökunnalta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityshautomon esittelytilaisuudessa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
TE-keskuksesta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Josek Oy:ltä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Toiselta yrittäjältä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tiedotusvälineistä (lehti, radio, tv jne.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Internetistä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yliopistoilta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ammattikorkeakoululta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

1.2 Miten Yrityshautomo voi parantaa tiedotusta hautomon palveluista?

1.3 Mielikuvat ja odotukset Yrityshautomosta hautomoprosessin alussa?

2. Arviointi

2.1 Väittämät

	Täysin samaa mieltä	Osittain samaa mieltä	Osittain eri mieltä	Täysin eri mieltä
Yhteydenotto liikeidean kanssa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityshautomoon oli helppoa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Liikeidean arviointi ja ohjaus onnistui hyvin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityshautomon henkilökunta antoi hyviä ja tärkeitä vinkkejä liikeidean kehittämisen kannalta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Pystyin hyvillä mielin siirtymään esihautomovaiheeseen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2.1 Miten arvioisit hautomoprosessin arviointi-vaihetta?
(onnistumiset, kehitysehdotukset, kommentit)

3. Esihautomo

3.1 Väittämät

	Täysin samaa mieltä	Osittain samaa mieltä	Osittain eri mieltä	Täysin eri mieltä
Taloudelliset laskelmat (kassavirta-analyysit jne.) pitivät paikkansa ja hyödyttivät yritystäni.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Rahoituslähteiden kartoitus onnistui hyvin.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Muut taustaselvitykset olivat hyödyksi.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Muut taustaselvitykset olivat tarpeelliset.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Liiketoimintasuunnitelman ohjaus kokonaisuutena onnistui hyvin.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityshautomon omat asiantuntijapalvelut ovat hyvin järjestetty.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityshautomon omat asiantuntijat ovat ammattitaitoisia.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityshautomon ulkopuoliset asiantuntijapalvelut ovat hyvin järjestetty.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Yrityshautomon ulkopuoliset asiantuntijapalvelut hyödyttivät yritystäni esihautomo-vaiheessa.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

3.2 Miten arvioisit hautomoprosessin esihautomo-vaihetta?
(onnistumiset, kehitysehdotukset, kommentit)

4. Hautomo

4.1 Yrityksen perustamistoimenpiteet onnistuivat hyvin.

Täysin samaa mieltä Osittain samaa mieltä Osittain eri mieltä Täysin eri mieltä

4.2 Teittekö yrityksen perustamisvaiheessa markkinointiselvitystä (asiakkaat, toimipaikka, kilpailijat, markkinat jne.)?

- Kyllä
 Ei

4.3 Markkinointiselvityksen suoritti?

- Konsulttiyritys
 Hautomon omat asiantuntijat
 Muu, mikä: _____

4.4 Hyödynsittekö markkinointiselvitystä?

- Kyllä, Miten?
- Ei

4.5 Sain rahallista tukea yrityksen perustamiseen? (Tarvittaessa voit valita useamman vastausvaihtoehdon)

- Finnvera
- Keksintösäätiö
- Tekes
- Uusyrityskeskusten starttiraha
- Ely-keskuksen rahoituspalvelut
- Muu, mikä:

4.6 Minkälaisia yrityspalveluja käytitte hyödyksi yrityksen perustamiseen? (Tarvittaessa voit valita useamman vastausvaihtoehdon)

- Konsulttiyritys
- Uusyrityskeskus
- Josek Oy
- TE-keskus
- Muu, mikä:

4.7 Yrityshautomon asiantuntijoiden ohjaus ja tuki onnistui hyvin.

- Täysin samaa mieltä Osittain samaa mieltä Osittain eri mieltä Täysin eri mieltä
-

4.8 Miten kehittäisit Yrityshautomon asiantuntijoiden toimintaa hautomo-vaiheessa?

4.9 Onko jotain yrityspalvelua/tukea mitä olisitte vielä tarvinneet?

4.10 Miten arvioisit hautomoprosessin hautomo-vaihetta?
(onnistumiset, kehitysehdotukset, kommentit)

5. Lopuksi

5.1 Mikä on mielestänne sopiva hautomoprosessin kesto?

- Vuosi, perustele: _____
- 2 vuotta, perustele: _____
- 3 vuotta, perustele: _____
- 4 vuotta, perustele: _____
- Muu, mikä: _____

5.2 Hyödyttikö hautomoprosessi yritystänne?

- Kyllä, Miten? _____
- Ei

5.3 Oletteko käyttäneet muita asiantuntijapalveluja Yrityshautomon jälkeen?

- Kyllä, Mitä palveluja? _____
- Ei

5.4 Mikä osa-alue tai hautomoprosessin vaihe tarvitsee mielestänne eniten kehittämistoimenpiteitä ja miksi?

5.5 Mitä toimenpiteitä se mielestänne vaatii?

5.6 Miten kehittäisitte hautomoprosessia?

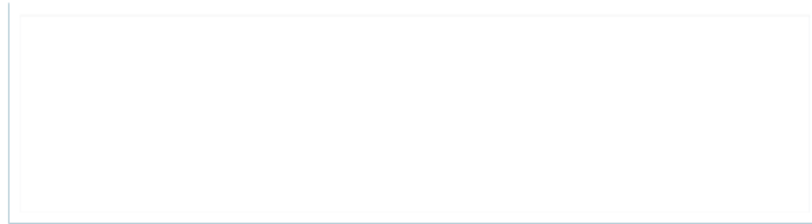
5.7 Täytyivätkö odotuksenne Yrityshautomosta?

- Kyllä, perustelee:
- Ei, perustelee

5.8 Mitkä ovat mielikuvanne Yrityshautomosta hautomoprosessin jälkeen?

TYPALA

<http://typala.pkamk.fi/typala/viewprintsurveyinfo.do?scid=940>



Copyright © 2012 Pohjois-Karjalan ammattikorkeakoulu Tuki ja palaute: typala.tuki@edu.pkamk.fi

Sähköpostiviestit yrityksiin

Lähetetty 5.11.2012

Hyvä yrittäjä!

Olen Ville Rusanen ja opiskelen Pohjois-Karjalan Ammattikorkeakoulussa liiketalouden koulutusohjelmassa ja olen tekemässä opinnäytetyötäni.

Joensuun Tiedepuiston Yrityshautomon toimeksiantona olen selvittämässä Yrityshautomon toiminnan kehittämistarpeita heidän asiakkaidensa näkökulmasta.

Kokemuksenne ja mielipiteenne hautomotoiminnasta on tärkeää ja toivon, että näette tämän mahdollisuutena auttaa ja kehittää Yrityshautomon toimintaa ja sen hautomoprosessia eteenpäin tuleville yrittäjille.

"Joensuun Tiedepuisto on toteuttanut yrityshautomotoimintaa jo vuodesta 2000 alkaen EU:n rakennerahastotuella. Yrityshautomotoiminta luetaan erääksi teknologiakeskusten ja tiedepuistojen tärkeimmistä ydintoiminnoista - näin myös Joensuun Tiedepuiston osalta. Hautomoprosessimme on tähän mennessä läpikäynyt n. 70 yritystä. Tietojemme mukaan näistä yli 75% toimii edelleen. Kuluneiden vuosien aikana hautomomme toimintamallia ja sen esihautomo- ja hautomoprosesseja on pyritty kehittämään mahdollisimman hyvin niin asiakkaiden kuin muidenkin sidosryhmien tarpeita ja odotuksia vastaavaksi. Kehitystyömme ei kuitenkaan ole tullut päätepisteeseensä, vaan tavoitteemme on edelleen kehittää toimintaamme asiakkaidemme aikaisempien kokemusten, esiinnousseiden uusien tarpeiden ja muuttuvan toimintaympäristön pohjalta. Osana tätä kehitystyötämme meille tarjoutui mahdollisuus saada arvokasta palautetta, näkemyksiä ja ehdotuksia toimintaamme liittyen opinnäytetyön kautta. Toivoisimme, että mahdollisimman moni hautomoprosessimme läpikäyneistä hautomoyrittäjistä vastaisi tähän kyselyyn - niin toimintaansa edelleen jatkavat kuin toimintansa jo lopettaneetkin!"

*Eero Kuivalainen
Kehitysjohdaja
Joensuun Tiedepuisto Oy*

Kyselyn löydätte oheisen linkin kautta <http://typala.ncp.fi:80/typala/p.do?id=wWmOyUJhO0>. Kyselyyn vastaamiseen menee noin 20-30 minuuttia. Vastaamisaikaa on maanantaista 5.11 - sunnuntaihin 18.11 asti.

Kaikkia vastaustietoja käsitellään luottamuksellisesti! Tutkimusraportissa ei tulla nostamaan esille yksittäisen yrittäjän/yrityksen vastauksia.

Ystävällisin terveisin
Ville Rusanen

Lähetetty 8.11.2012

HOX! HOX! MUISTUTUS!

Hyvä yrittäjä!

Olen Ville Rusanen ja opiskelen Pohjois-Karjalan Ammattikorkeakoulussa liiketalouden koulutusohjelmassa ja olen tekemässä opinnäytetyötäni.

Joensuun Tiedepuiston Yrityshautomon toimeksiantona olen selvittämässä Yrityshautomon toiminnan kehittämistarpeita heidän asiakkaidensa näkökulmasta.

Kokemuksenne ja mielipiteenne hautomotoiminnasta on tärkeää ja toivon, että näette tämän mahdollisuutena auttaa ja kehittää Yrityshautomon toimintaa ja sen hautomoprosessia eteenpäin tuleville yrittäjille.

"Joensuun Tiedepuisto on toteuttanut yrityshautomotoimintaa jo vuodesta 2000 alkaen EU:n rakennerahastotuella. Yrityshautomotoiminta luetaan erääksi teknologiakeskusten ja tiedepuistojen tärkeimmistä ydintoiminnoista - näin myös Joensuun Tiedepuiston osalta. Hautomoprosessimme on tähän mennessä läpikäynyt n. 70 yritystä. Tietojemme mukaan näistä yli 75% toimii edelleen. Kuluneiden vuosien aikana hautomomme toimintamallia ja sen esihautomo- ja hautomoprosesseja on pyritty kehittämään mahdollisimman hyvin niin asiakkaiden kuin muidenkin sidosryhmien tarpeita ja odotuksia vastaavaksi. Kehitystyömme ei kuitenkaan ole tullut päätisteeseensä, vaan tavoitteemme on edelleen kehittää toimintaamme asiakkaidemme aikaisempien kokemusten, esiinnousseiden uusien tarpeiden ja muuttuvan toimintaympäristön pohjalta. Osana tätä kehitystyötä meille tarjoutui mahdollisuus saada arvokasta palautetta, näkemyksiä ja ehdotuksia toimintaamme liittyen opinnäytetyön kautta. Toivoisimme, että mahdollisimman moni hautomoprosessimme läpikäyneistä hautomoyrittäjistä vastaisi tähän kyselyyn - niin toimintaansa edelleen jatkavat kuin toimintansa jo lopettaneetkin!"

*Eero Kuivalainen
Kehitysjohtaja
Joensuun Tiedepuisto Oy*

Kyselyn löydätte oheisen linkin kautta:

<http://typala.ncp.fi:80/typala/p.do?id=wWmOyUJhO0>.

Kyselyyn vastaamiseen menee noin 20-30 minuuttia.

Vastaamisaikaa on maanantaista 5.11 - sunnuntaihin 18.11 asti.

Kaikkia vastaustietoja käsitellään luottamuksellisesti! Tutkimusraportissa ei tulla nostamaan esille yksittäisen yrittäjän/yrityksen vastauksia.

Ystävällisin terveisin
Ville Rusanen

Lähetetty 12.11.2012

HOX! HOX! MUISTUTUS!

Vielä on aikaa vastata.

Hyvä yrittäjä!

Olen Ville Rusanen ja opiskelen Pohjois-Karjalan Ammattikorkeakoulussa liiketalouden koulutusohjelmassa ja olen tekemässä opinnäytetyötäni.

Joensuun Tiedepuiston Yrityshautomon toimeksiantona olen selvittämässä Yrityshautomon toiminnan kehittämistarpeita heidän asiakkaidensa näkökulmasta.

Kokemuksenne ja mielipiteenne hautomotoiminnasta on tärkeää ja toivon, että näette tämän mahdollisuutena auttaa ja kehittää Yrityshautomon toimintaa ja sen hautomoprosessia eteenpäin tuleville yrittäjille.

"Joensuun Tiedepuisto on toteuttanut yrityshautomotoimintaa jo vuodesta 2000 alkaen EU:n rakennerahastotuella. Yrityshautomotoiminta luetaan erääksi teknologiakeskusten ja tiedepuistojen tärkeimmistä ydintoiminnoista - näin myös Joensuun Tiedepuiston osalta. Hautomoprosessimme on tähän mennessä läpikäynyt n. 70 yritystä. Tietojemme mukaan näistä yli 75% toimii edelleen. Kuluneiden vuosien aikana hautomomme toimintamallia ja sen esihautomo- ja hautomoprosesseja on pyritty kehittämään mahdollisimman hyvin niin asiakkaiden kuin muidenkin sidosryhmien tarpeita ja odotuksia vastaavaksi. Kehitystyömme ei kuitenkaan ole tullut päätepisteeseensä, vaan tavoitteemme on edelleen kehittää toimintaamme asiakkaidemme aikaisempien kokemusten, esiinnousseiden uusien tarpeiden ja muuttuvan toimintaympäristön pohjalta. Osana tätä kehitystyötämme meille tarjoutui mahdollisuus saada arvokasta palautetta, näkemyksiä ja ehdotuksia toimintaamme liittyen opinnäytetyön kautta. Toivoisimme, että mahdollisimman moni hautomoprosessimme läpikäyneistä hautomoyrittäjistä vastaisi tähän kyselyyn - niin toimintaansa edelleen jatkavat kuin toimintansa jo lopettaneetkin!"

*Eero Kuivalainen
Kehitysjohtaja
Joensuun Tiedepuisto Oy*

Kyselyn löydätte oheisen linkin kautta:

<http://typala.ncp.fi:80/typala/p.do?id=wWmOyUJhO0>.

Kyselyyn vastaamiseen menee noin 20-30 minuuttia.
Vastaamisaikaa on tiistaista 13.11 - sunnuntaihin 18.11 asti.

Kaikkia vastaustietoja käsitellään luottamuksellisesti! Tutkimusraportissa ei tulla nostamaan esille yksittäisen yrittäjän/yrityksen vastauksia.

Ystävällisin terveisin
Ville Rusanen

Lähetetty 15.11.2012

HOX! HOX! MUISTUTUS!

Vastauksia kyselyyn on tullut jo runsaasti, mutta vielä on sunnuntaihin asti aikaa vastata!

Osallistumaan oheisen linkin kautta:

<http://typala.ncp.fi:80/typala/p.do?id=wWmOyUJhO0>

Hyvä yrittäjä!

Olen Ville Rusanen ja opiskelen Pohjois-Karjalan Ammattikorkeakoulussa liiketalouden koulutusohjelmassa ja olen tekemässä opinnäytetyötäni.

Joensuun Tiedepuiston Yrityshautomon toimeksiantona olen selvittämässä Yrityshautomon toiminnan kehittämistarpeita heidän asiakkaidensa näkökulmasta.

Kokemuksenne ja mielipiteenne hautomotoiminnasta on tärkeää ja toivon, että näette tämän mahdollisuutena auttaa ja kehittää Yrityshautomon toimintaa ja sen hautomoprosessia eteenpäin tuleville yrittäjille.

"Joensuun Tiedepuisto on toteuttanut yrityshautomotoimintaa jo vuodesta 2000 alkaen EU:n rakennerahastotuella. Yrityshautomotoiminta luetaan erääksi teknologiakeskusten ja tiedepuistojen tärkeimmistä ydintoiminnoista - näin myös Joensuun Tiedepuiston osalta. Hautomoprosessimme on tähän mennessä läpikäynyt n. 70 yritystä. Tietojemme mukaan näistä yli 75% toimii edelleen. Kuluneiden vuosien aikana hautomomme toimintamallia ja sen esihautomo- ja hautomoprosesseja on pyritty kehittämään mahdollisimman hyvin niin asiakkaiden kuin muidenkin sidosryhmien tarpeita ja odotuksia vastaavaksi. Kehitystyömme ei kuitenkaan ole tullut päätepisteeseensä, vaan tavoitteemme on edelleen kehittää toimintaamme asiakkaidemme aikaisempien kokemusten, esiinnousseiden uusien tarpeiden ja muuttuvan toimintaympäristön pohjalta. Osana tätä kehitystyötämme meille tarjoutui mahdollisuus saada arvokasta palautetta, näkemyksiä ja ehdotuksia toimintaamme liittyen opinnäytetyön kautta. Toivoisimme, että mahdollisimman moni hautomoprosessimme läpikäyneistä hautomoyrittäjistä vastaisi tähän kyselyyn - niin toimintaansa edelleen jatkavat kuin toimintansa jo lopettaneetkin!"

*Eero Kuivalainen
Kehitysjohtaja
Joensuun Tiedepuisto Oy*

Kyselyn löydätte oheisen linkin kautta:

<http://typala.ncp.fi:80/typala/p.do?id=wWmOyUJhO0>.

Kyselyyn vastaamiseen menee noin 20-30 minuuttia.
Vastaamisaikaa on vielä torstaista 15.11 - sunnuntaihin 18.11 asti.

Kaikkia vastaustietoja käsitellään luottamuksellisesti! Tutkimusraportissa ei tulla nostamaan esille yksittäisen yrittäjän/yrityksen vastauksia.

Ystävällisin terveisin
Ville Rusanen

Lähetetty 19.11.2012

Hyvä yrittäjä!

Kyselyyn osallistuneita on ollut ihan kiitettävästi, mutta tutkimuksen onnistumisen kannalta osallistujia tarvitaan lisää.

Näin ollen kyselyyn pääsee osallistumaan vielä ainakin tämän viikon loppuun asti.

Osallistumaan pääsette oheisen linkin kautta:

<http://typala.ncp.fi:80/typala/p.do?id=wWmOyUJhO0>.

Kyselyyn vastaaminen kestää noin 20 - 30 minuuttia.

Kaikkia vastaustietoja käsitellään luottamuksellisesti! Tutkimusraportissa ei tulla nostamaan esille yksittäisen yrittäjän/yrityksen vastauksia.

Kiitos jo etukäteen vastauksistanne.

Ystävällisin terveisin
Ville Rusanen

Lähetetty 27.11.2012

Hei

Nykyinen ja ex-hautomoyrittäjä!

Haluamme kehittää toimintaamme edelleen ja tähän saamme parhaiten apua teiltä, joilla on kokemusta palveluistamme!

Pyydämme teitä käyttämään tähän aikaanne 5-10 min. Kiitos panoksestanne!

Linkki kyselyyn on seuraava: <http://typala.ncp.fi:80/typala/p.do?id=wWmOyUJhO0>

Kari Pulkkinen

kehityspäällikkö

Tutkimuksen tulokset

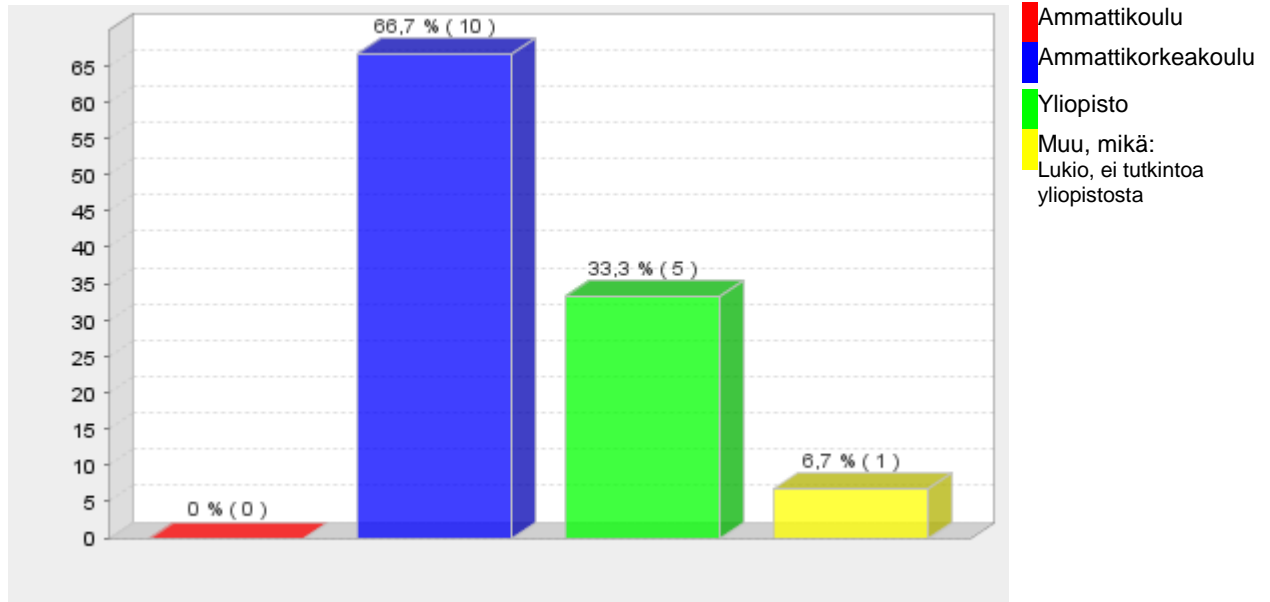
A. YRITYKSEN TAUSTAT

1. Perustiedot

Henkilöstön määrä:

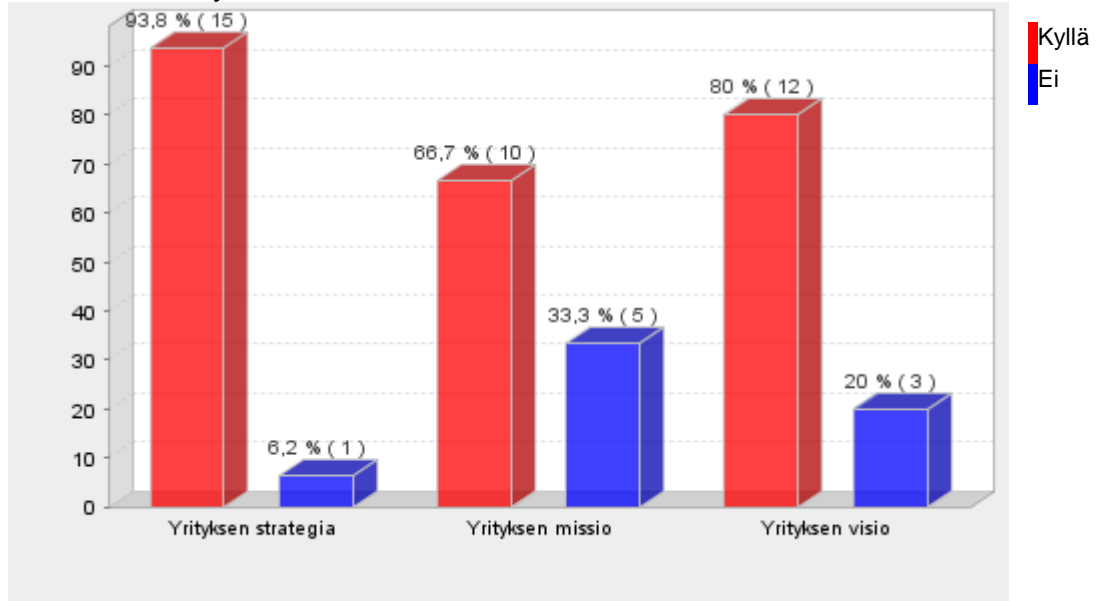
2
70
2
3
1
13
4
1
4
1
2
6
1
23
1
1

Koulutustausta



	kpl	%
Ammattikoulu	0	0
Ammattikorkeakoulu	10	66,7
Yliopisto	5	33,3
Muu, mikä:	1	6,7

Onko määritelty?



	Kyllä	Ei
Yrityksen strategia	93,80 %	6,20 %
Yrityksen missio	66,70 %	33,30 %
Yrityksen visio	80 %	20 %

Perustamisvuosi:

2009
2003
2005
2011
2008
2004
2007
2012
2005
2010
2007
2007
2007
2006
2009
2006

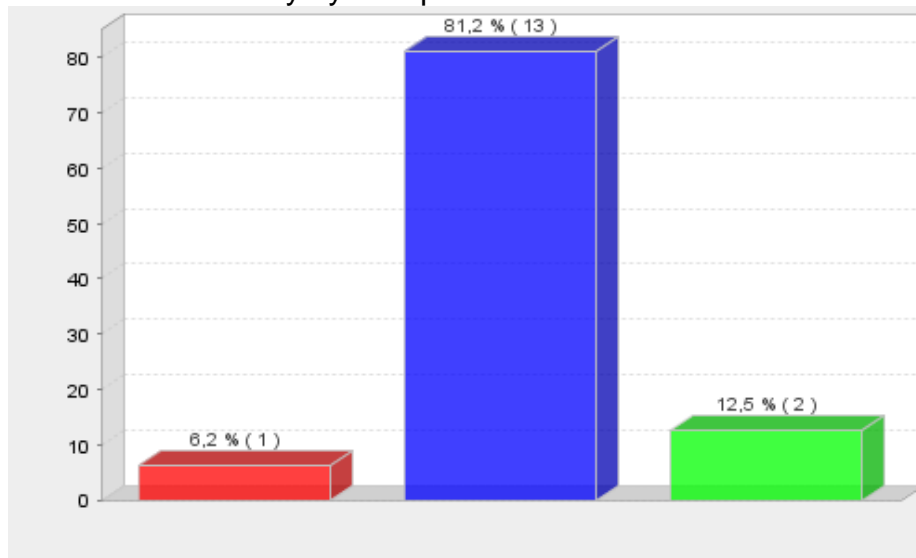
Toimiala:

	kpl	%
Maatalous, metsätalous ja kalatalous	1	6,2
Teollisuus	1	6,2
Informaatio ja viestintä	7	43,8
Ammatillinen, tieteellinen ja tekninen toiminta	4	25
Muu palvelutoiminta	3	18,8

Yritysmuoto:

Kaikki vastanneet osakeyhtiöitä.

2. Mitä teitte ennen yrityksen perustamista?



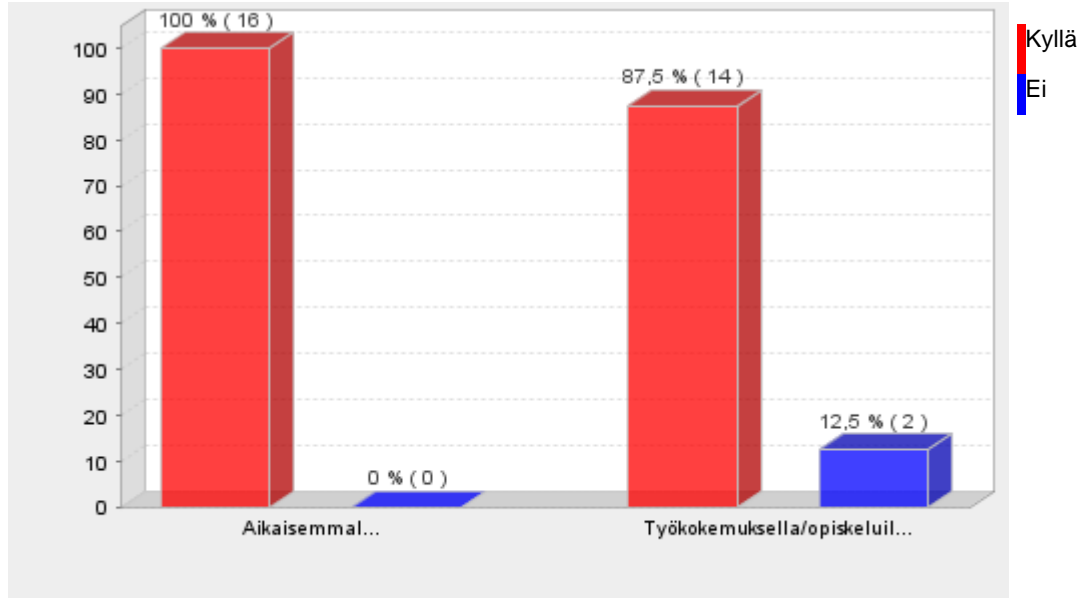
Opiskelin:
medianomi amk

Töissä:
10 v.
2 v.
25 v.
17 v
22 v
9 kk, ennen sitä 5v.
opintoja
2v.
20v.
10v.
12v.
8v.
11 v.
reilut 10 v.

Muu:
Ohj. alan yrityksessä
n. 14kk+h-ala
jatkotutkinto biologi-
assa

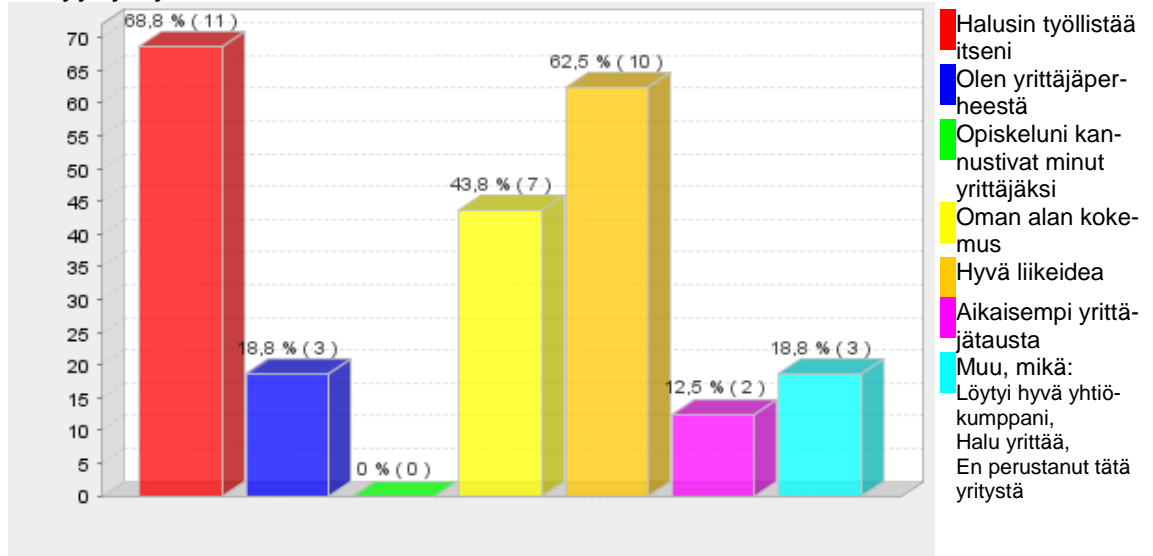
	kpl	%
Opiskelin	1	6,2
Töissä	13	81,2
Muu	2	12,5

3. Oliko



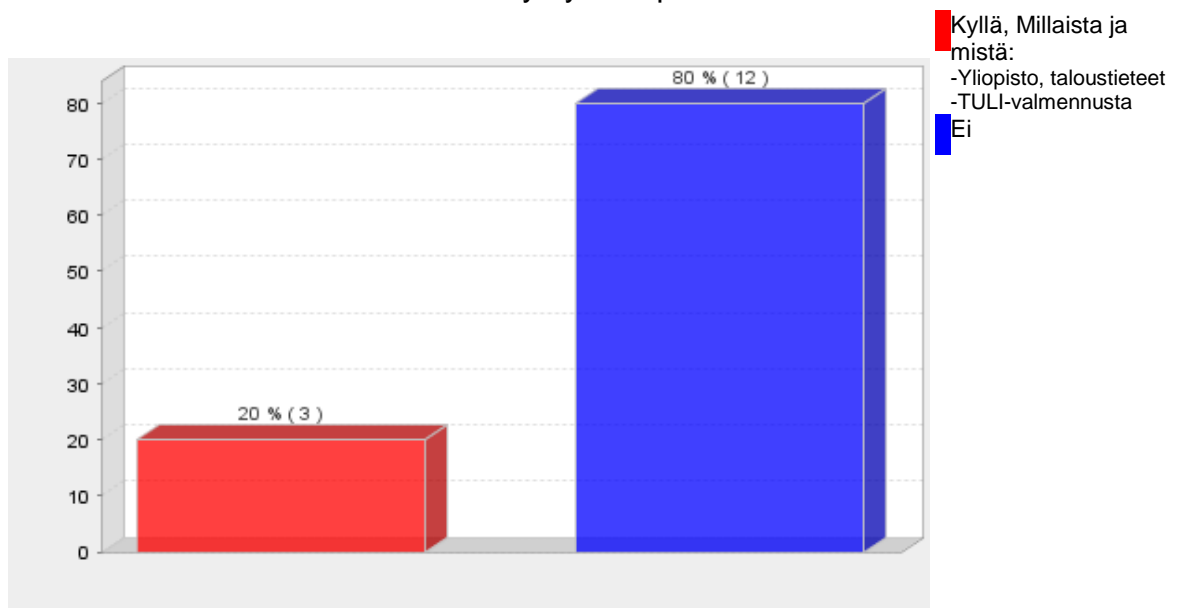
	Kyllä	Ei
Aikaisemmalla työkokemuksella/opiskeluilla vaikutusta yrityksen perustamisessa?	100 %	0 %
Työkokemuksella/opiskeluilla vaikutusta yrityksen toimialan valinnassa?	87,50 %	12,50 %

4. Syyt yritystoiminnan aloittamiseen



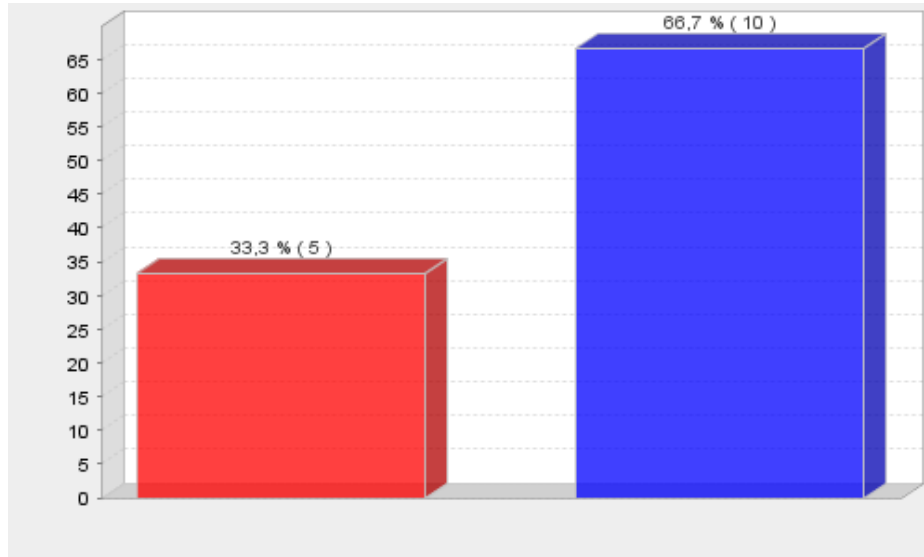
	kpl	%
Halusin työllistää itseni	11	68,8
Olen yrittäjäperheestä	3	18,8
Opiskeluni kannustivat minut yrittäjäksi	0	0
Oman alan kokemus	7	43,8
Hyvä liikeidea	10	62,5
Aikaisempi yrittäjätausta	2	12,5
Muu, mikä:	3	18,8

5. Saitteko/hankitteko lisäkoulutusta yrityksen perustamista varten?



	kpl	%
Kyllä, Millaista ja mistä?	3	20
Ei	12	80

6. Tuliko liiketoimintasuunnitelmaan muutoksia hautomovaiheessa?



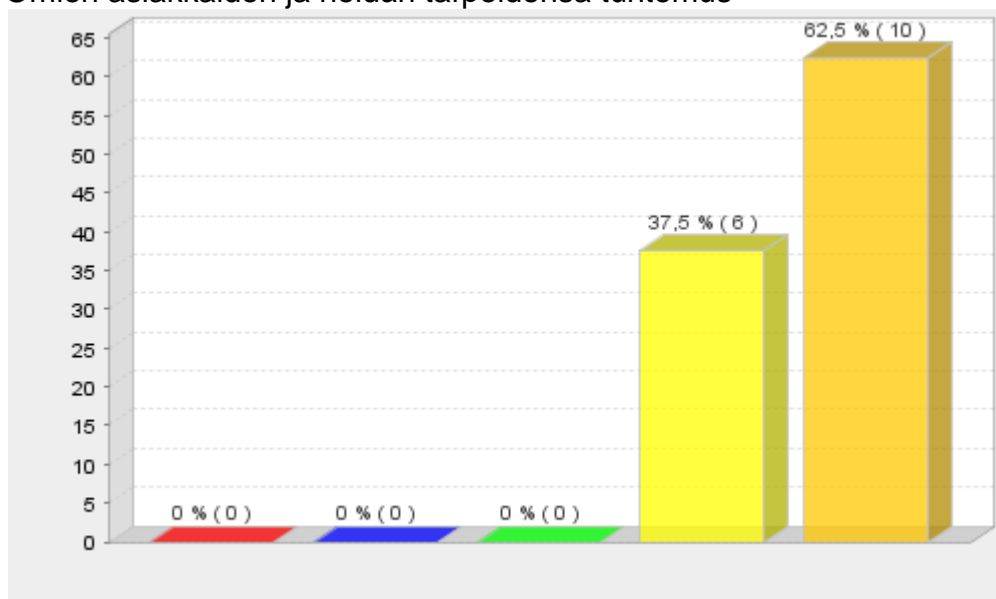
- Kyllä, Millaisia?:
 - Liikeidea täsmentyy ja lukemiin tulee realismia
 - Palveluiden karsinta
 - Ydinliiketoiminnan tarkennusta ja tavoitteiden muokkaamista
 - En muista, yhdessä konsultin kanssa muokkautui
 - Markkinointiasiaa
- Ei

	kpl	%
Kyllä, Millaisia?	5	33,3
Ei	10	66,7

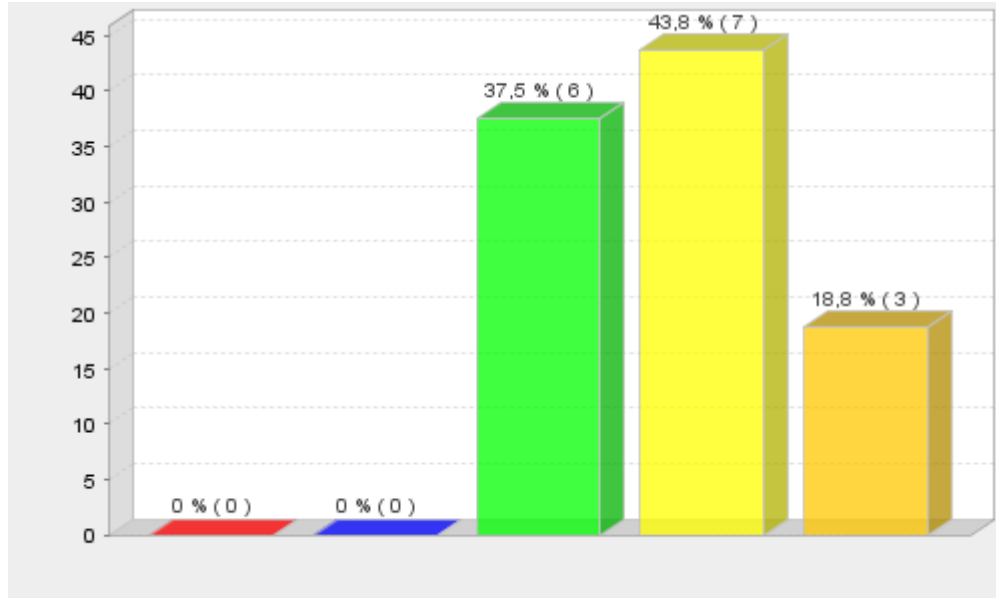
7. Asteikolla 1-5 (1=ei tärkeä, 5=tärkeä), mitkä seuraavista ovat tärkeimmät yrityksen menestystekijät?

Väittämät:

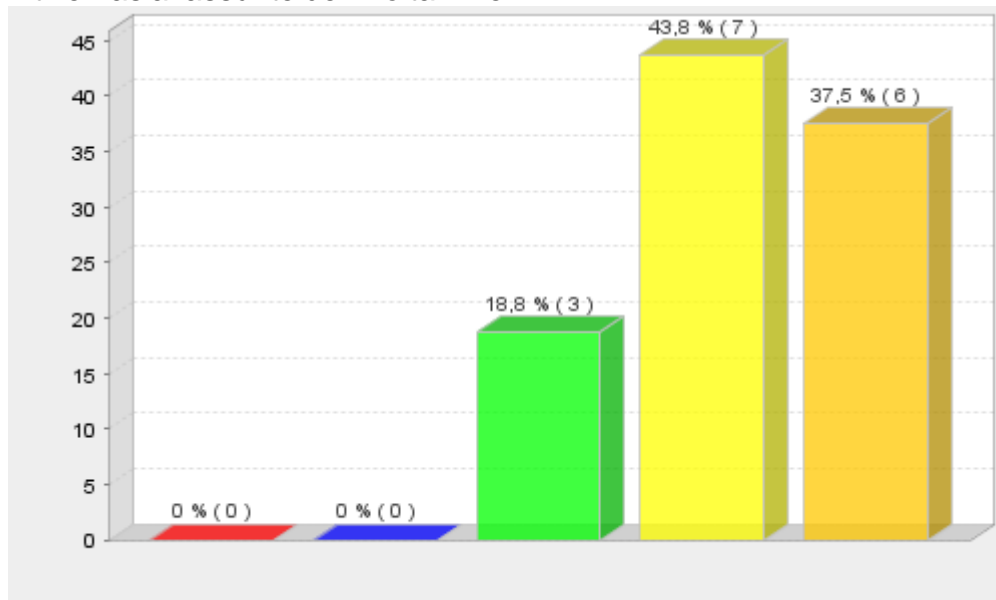
Omien asiakkaiden ja heidän tarpeidensa tuntemus



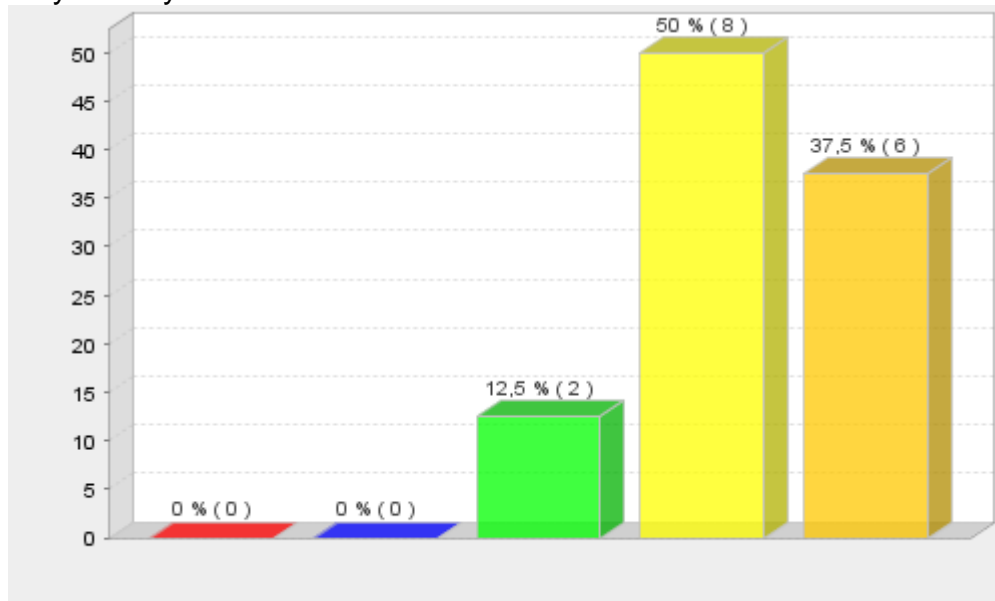
Pitkäaikaisten asiakkuuksien hankinta



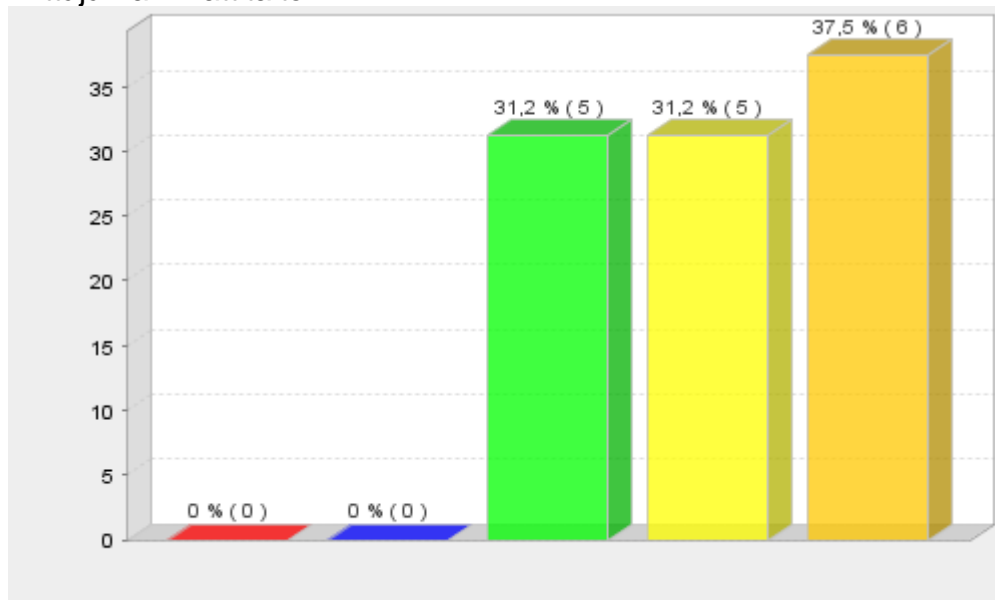
Pitkien asiakassuhteiden hoitaminen



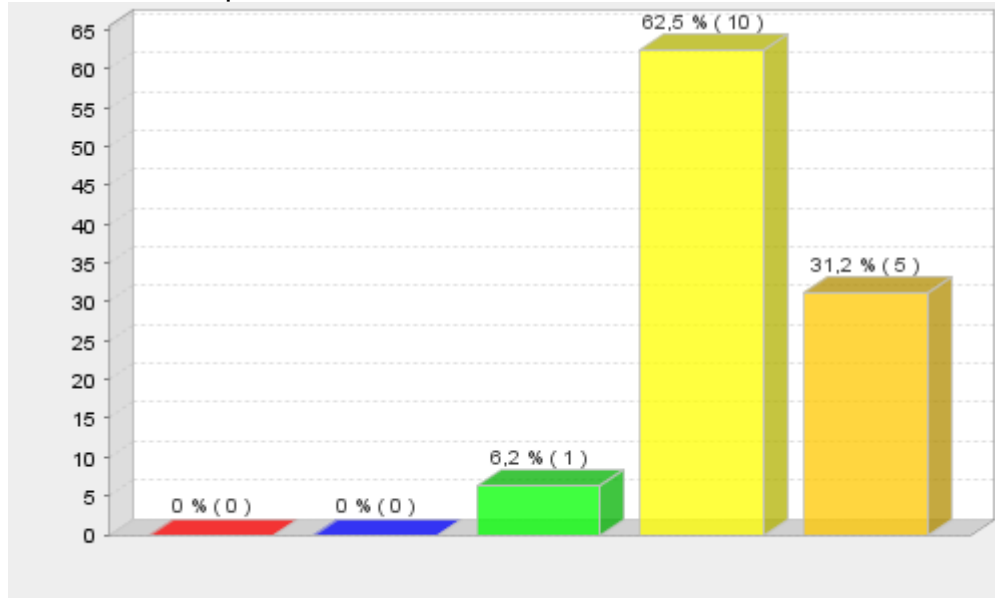
Yrityksen hyvä maine



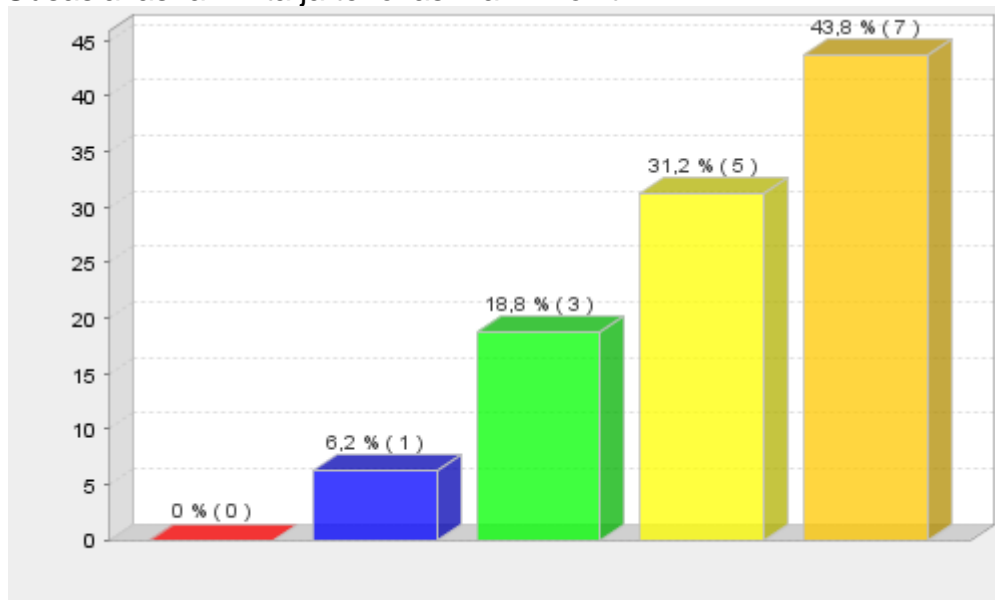
Yrittäjän ammattitaito



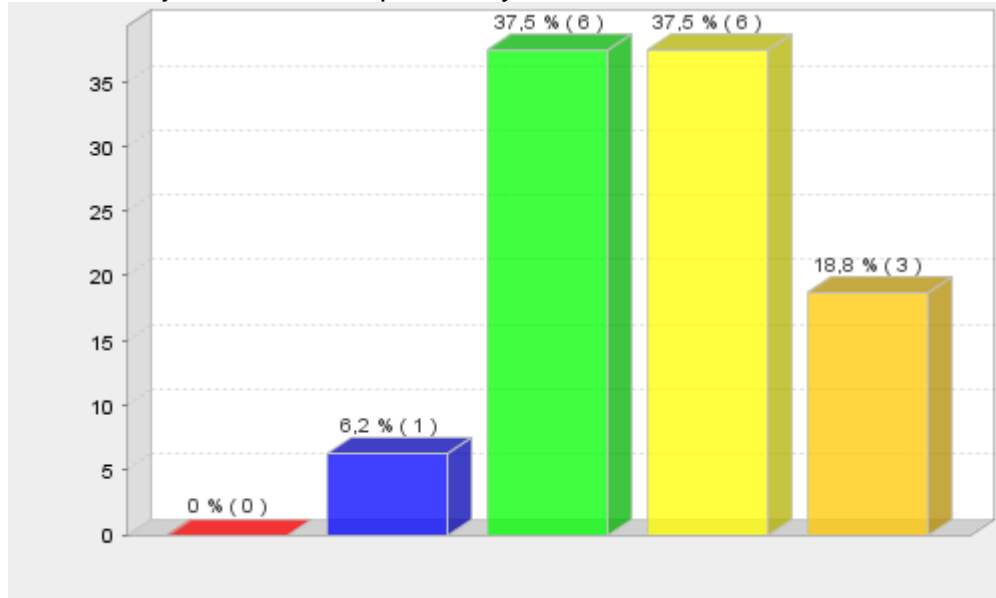
Oman tuotteen/palvelun tuntemus



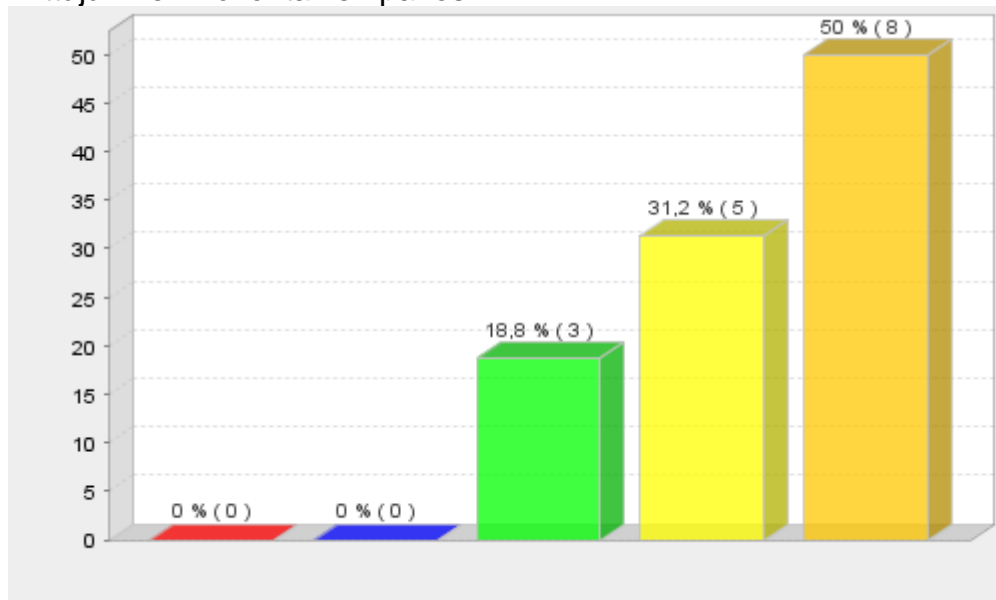
Uusasiakashankinta ja tehokas markkinointi



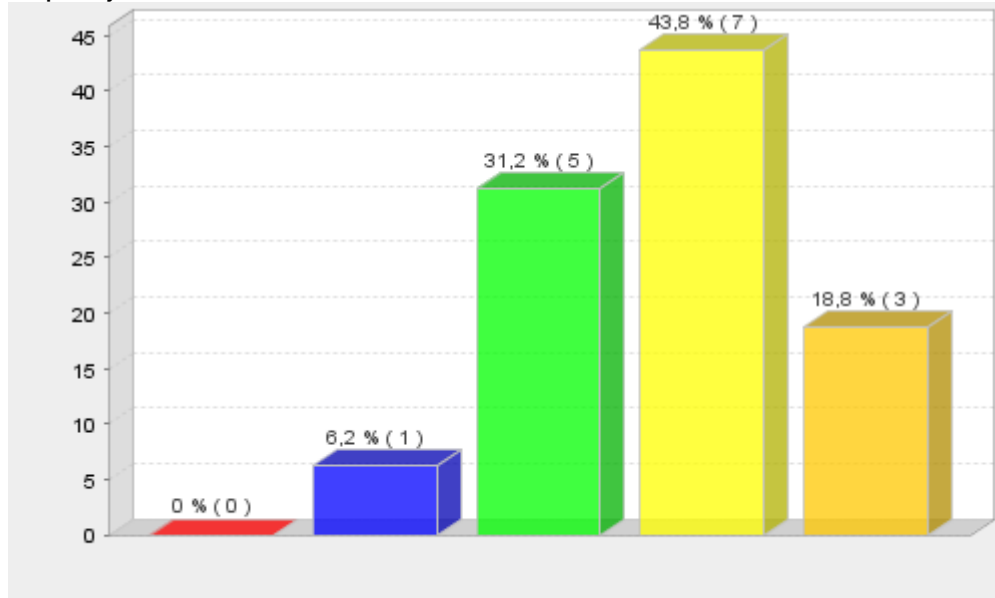
Henkilöstö ja sen korkeampi tietämys



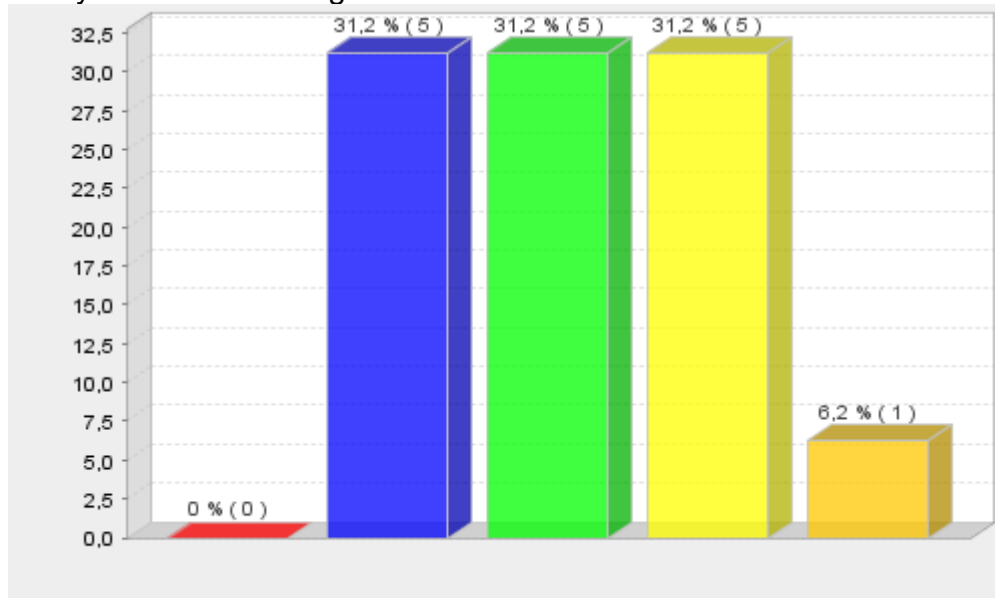
Yrittäjän henkilökohtainen panos



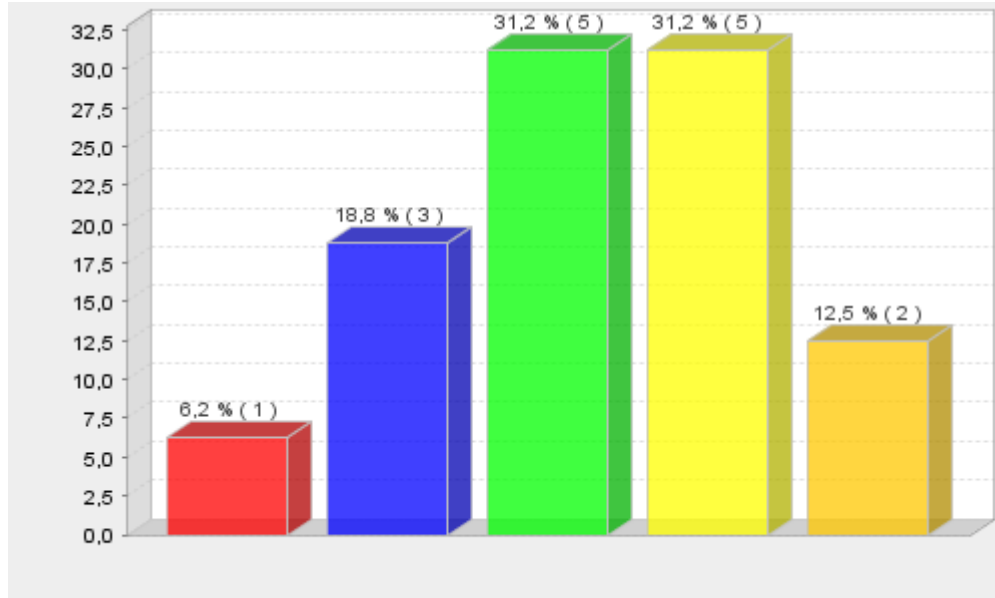
Nopea ja luotettava toimitus



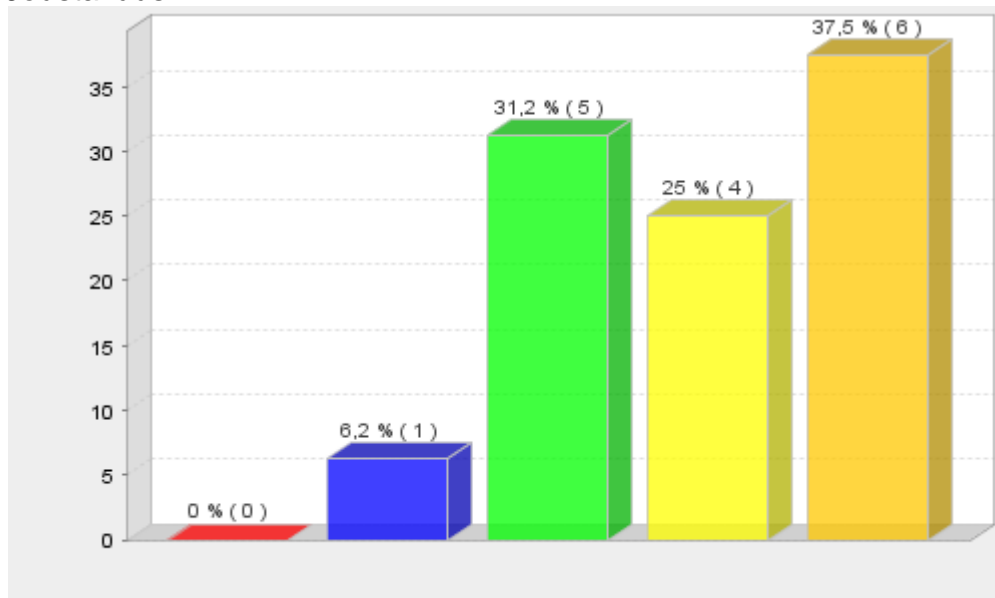
Edistyksellinen teknologia



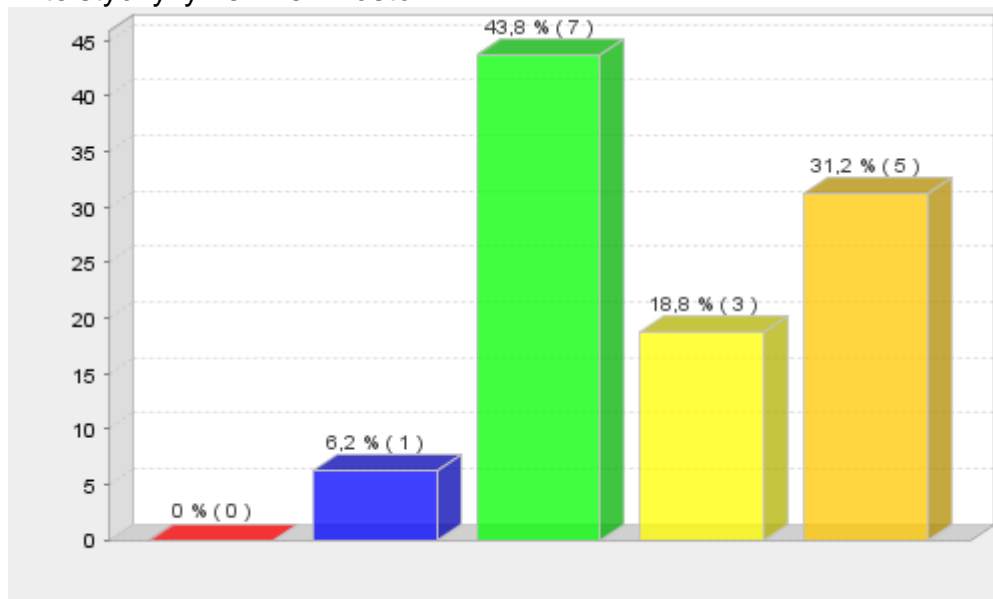
Avainhenkilöiden sitouttaminen



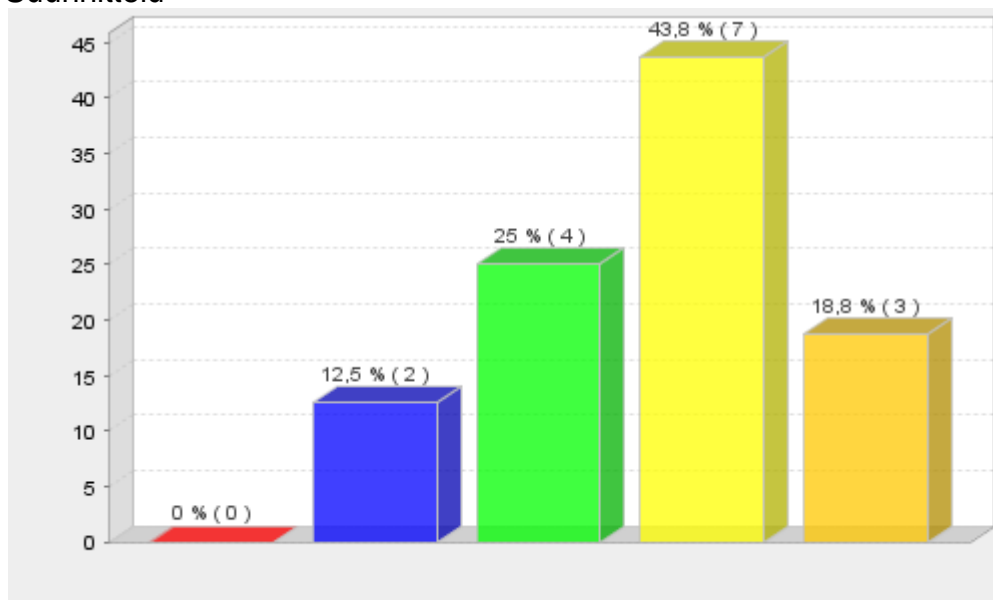
Joustavuus



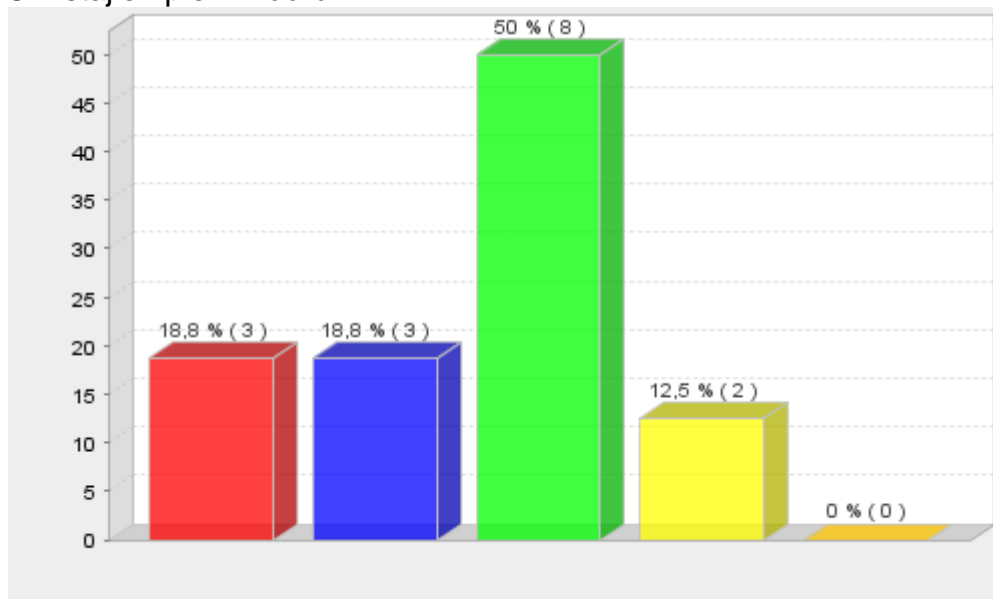
Yhteistyökykyinen henkilöstö



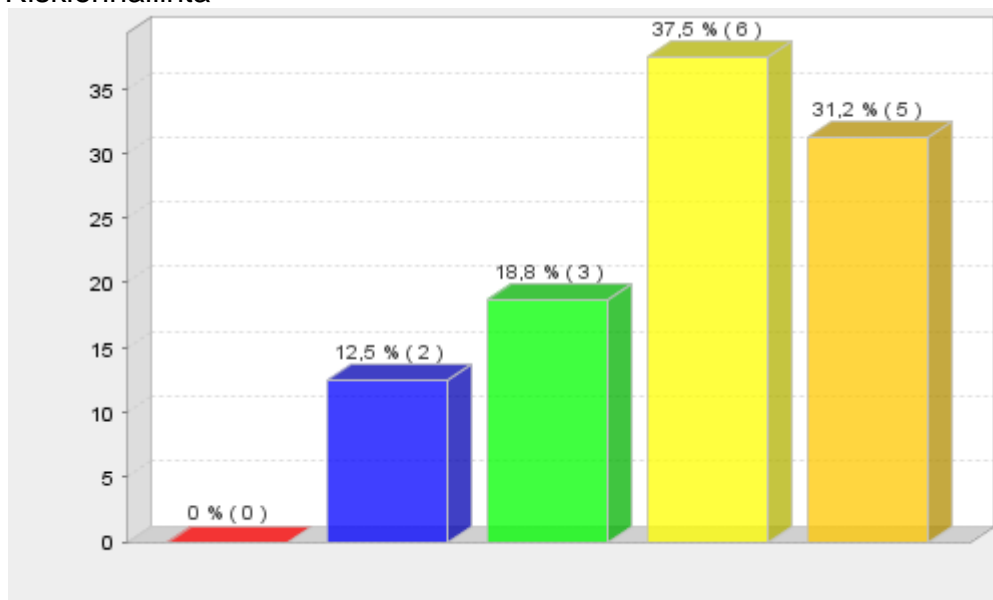
Suunnittelu



Omistajien pieni määrä



Riskienhallinta



	1	2	3	4	5
Omien asiakkaiden ja heidän tarpeidensa tuntemus	0 %	0 %	0 %	37,50 %	62,50 %
Pitkäaikaisten asiakkuuksien hankinta	0 %	0 %	37,50 %	43,80 %	18,80 %
Pitkien asiakassuhteiden hoitaminen	0 %	0 %	18,80 %	43,80 %	37,50 %
Yrityksen hyvä maine	0 %	0 %	12,50 %	50 %	37,50 %
Yrittäjän ammattitaito	0 %	0 %	31,20 %	31,20 %	37,50 %
Oman tuotteen/palvelun tuntemus	0 %	0 %	6,20 %	62,50 %	31,20 %
Uusiasiakas hankinta ja tehokas markkinointi	0 %	6,20 %	18,80 %	31,20 %	43,80 %
Henkilöstö ja sen korkeampi tietämys	0 %	6,20 %	37,50 %	37,50 %	18,80 %
Yrittäjän henkilökohtainen panos	0 %	0 %	18,80 %	31,20 %	50 %
Nopea ja luotettava toimitus	0 %	6,20 %	31,20 %	43,80 %	18,80 %
Edistyksellinen teknologia	0 %	31,20 %	31,20 %	31,20 %	6,20 %
Avainhenkilöiden sitouttaminen	6,20 %	18,80 %	31,20 %	31,20 %	12,50 %
Joustavuus	0 %	6,20 %	31,20 %	25 %	37,50 %
Yhteistyökykyinen henkilöstö	0 %	6,20 %	43,80 %	18,80 %	31,20 %
Suunnittelu	0 %	12,50 %	25 %	43,80 %	18,80 %
Omistajien pieni määrä	18,80 %	18,80 %	50 %	12,50 %	0 %
Riskienhallinta	0 %	12,50 %	18,80 %	37,50 %	31,20 %

8. Mainitkaa muita tärkeitä yrityksen menestystekijöitä, jotka mielestänne kannattaa nostaa esiin.

- Laaja kontaktiverkosto.
- Yhtenäiset tavat toimia yrityksen sisällä, erityisesti suhtautuminen työn tekemiseen: työt pyritään tekemään tehokkaasti ja yhdessä. Jatkuva yrityksen esiintuominen erilaisissa tilanteissa. Yrityksen tarinoiden vaaliminen (esimerkkejä kulttuurista). Epäonnistumisen hyväksyminen ja virheiden korjaaminen. Tiedon jakaminen toimijoiden kesken. Muiden auttaminen.
- Rohkeus, oppiminen kokeneilta.
- Liikeidean ja myytävän tuotteen / palvelun tarve ja sen viestin välittäminen asiakkaalle, etenkin ns. uusilla toimialoilla. Tottakai myös myytävän palvelun tai tuotteen uutuusarvo on merkityksellistä, jollain pitää "ansaita" tila jo olemassa olevilla markkinoilla. Vaikka markkinoita ei vielä olisi, niitä syntyy kuitenkin melko nopeasti ja jollain pitää saada pelattua sitä tilaa itselle myös kilpailutilanteen kiristyessä.

- IPR oikeudet ja niiden suojaaminen. Markkinoiden tuntemus ja ymmärtäminen sitä kautta tuotteistaminen markkinoille sopivaksi ei yritykselle itselleen sopivaksi. Rahoituksen vakaus, vielä erityisen tärkeää jos pyrit vientimarkkinoille.
- Alkavan yrityksen markkinoinnin suunnittelu jo ennen yrityksen perustamista ja siihen myös suunnitelma B jos A ei toimikaan.
- Oman erikoisalan asiantuntemus ja jatkuva koulutus erikoisalalla.
- Jatkuva kehittyminen, suunnitelmallisuus tulevaisuuteen.
- Myynti, myynti ja myynti. Lopulta kaikki ratkeaa siihen onnistuuko myynti. Vaikka tuote olisi universumin paras, niin jos sitä ei osaa markkinoida ja myydä, niin ei sillä firmaa pyöritä.
- Aktiivisuus myynti- ja asiakastyössä ylipäätään.

9. Mitkä tekijät edesauttoivat yritystoimintanne jatkumisessa hautomon jälkeen?

- Hyvien työntekijöiden löytyminen.
- Voisin jo nyt kuvitella että juuri yritystoiminnan strateginen ajattelu ja asioiden tarkastelu ulkopuolisen näkökulmasta on arvokkainta osaamista mitä hautomo pystyy yrittäjälle tarjoamaan. Se että joku on katsomassa olan yli ja huomaa sellaisiakin ongelmakohtia tai mahdollisesti tulevia ongelmia joille itse on tullut liian sokeaksi.
- Omistajien monipuolinen tausta osa yhteistyökumppaneita operatiivisessa toiminnassa. Oikeat rekrytoinnit. Tilanteeseen riittävä rahoitus.
- Että asiakkuuksia oli syntynyt jo hautomon aikana. Sen lisäksi ympäristöhallinto on koko ajan muuttunut siihen suuntaan, että palveluja ostetaan konsulteilta.
- Kannattavuus.
- Yhdistettiin erään toisen yrittäjän kanssa firmat ja hankittiin myyntivoimaa.
- Hautomovaiheen aikana luodut yhteistyösuhteet.

10. Mitkä tekijät mielestänne vaikuttavat siihen, että yleensä osa yrityksistä menestyy ja osa ei? Kerro oma näkemyksesi asiasta.

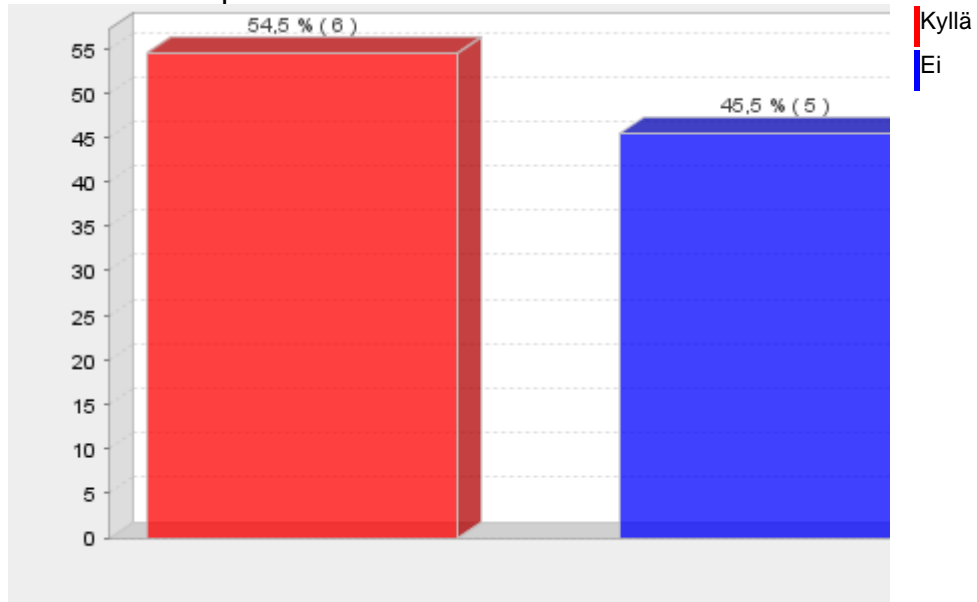
Kyvykkyys hinnoitella tuotteet oikein. Löytää oikea markkinarako, jossa ei ole liikaa kilpailijoita.
Pitkäjänteinen työ ja lupautusten pitäminen.
Sinnikkyys ja rohkeus ottaa riskejä; kuitenkin minimoiden riskien kustannukset yritykselle. Oikean porukan löytäminen ja heidän välinen hyvä yhteistyö. Mahdollisuus tehdä yhteistyötä monien ihmisten kanssa ja tavata uusia ihmisiä. Työntekijöiden huomioiminen ja mukaan ottaminen. Laaja-pohjainen ja kokenut hallitus. Hyvät kirjanpitäjät osoittavat etukäteen tulevaisuuden, jos omaa kokemusta ei ole riittävästi. Menestymättömät yritykset yrittävät tehdä kaikkea ja eivät osaa sanoa ei. Lisäksi riskejä otetaan yrityksen toiminnan kustannuksella. Tuhlataan rahaa pieniin juttuihin, joista kertyy suuret kulut. Kerskaillaan rahalla ja maksetaan liian suurta palkkaa tuloksiin nähden. Työntekijät eivät ole vastuussa yrityksen tuloksesta.
Yrityksen tuotteen/tuotteiden kaupallistaminen. Yrityksen tuotteen tuotekehitys. Yrittäjien sitoutuminen yritykseen.
Asenne, niin yrittäjän kuin henkilöstönkin. Etenkin yrittäjän asenne tulee olla kohdallaan ja omaan toimintaan on pakko olla 100% usko ja luottamus. Asioita pitää osata katsoa pitkällä tähtäimellä ja sen oppimisessa hautomotoiminta on erinomainen mentori.
Mikäli yritys ei saa "tuotettaan" myytyä tarpeeksi valitsemalleen markkina-alueelle ei vika ole markkinoissa, asiakkaassa. Vika on omassa tuotteessa tai sen tuotteistamisessa markkinoille sellaiseksi että se kiinnostaa asiakkaita. Pelkkä uusi teknologia tai innovatiivinen tuote ei riitä eikä saa asiakasta vaihtamaan olemassa olevia valintojaan.
+ Markkinointi on onnistunut ja tuote löytänyt asiakkaat/asiakas tuotteen. + Jakelukanavat olleet oikeat. Väärä jakelija kaataa alkavan yrityksen vaikka tuote olisi kuinka hyvä. + Velkapääoma mahdollisimman pieni. + Lakisääteiset vakuutukset oltava minimissään aloitettaessa yritystoimintaa. Nyt painostavat kalliisiin vakuutuksiin jo vakuutus yhtiöistä..!!!! + Yrittäjän pitää luottaa vain ja ainoastaan itseensä
Markkinoiden tarve määrää menestymisen. Meilläkin kehitettiin uutta palvelua, joka innovatiivisuudestaan huolimatta ei noussut vielä siivilleen. Tai sitten markkinointi olisi pitänyt olla massiivinen, johon meillä ei ollut rahallisia resursseja.
Paikalleen jämähtäminen, epärealistiset suunnitelmat.
Tuotteiden ja/tai palveluiden tulee olla kunnossa ja tietenkin tämä koskee myös sitä myyntiä ja markkinointia. Tämän lisäksi kassassa pitää olla riittävän pitkälle rahaa, jotta alkuvaiheessa ei tule paniikkia, kun kauppoja ei nopeasti synny.
Yritystoiminnan aloittamisen ajoitus suhteessa markkinoiden kehittymiseen. Jos alkuvaiheessa markkinatilanne on vaikea, niin on hankalaa saada kerättyä riittävää pääomaa pidempiaikaiseen liiketoimintaan. Ajoituksessa hyvästä tuurista ei ole ainakaan haittaa :-). Aktiiviset pärjäävät. Passiivinen tuote edellä strategia harvoin toimii. Yrityksen on kyettävä myös uusiutumaan, joten osaaminen ja kyky käyttää sitä muuttuvissa oloissa ovat keskeisiä tekijöitä. On hyväksyttävä, että asiakas lopulta päättää, mikä osa osaamisesta on tärkeää ja mikä ei.

B. YRITYSHAUTOMO

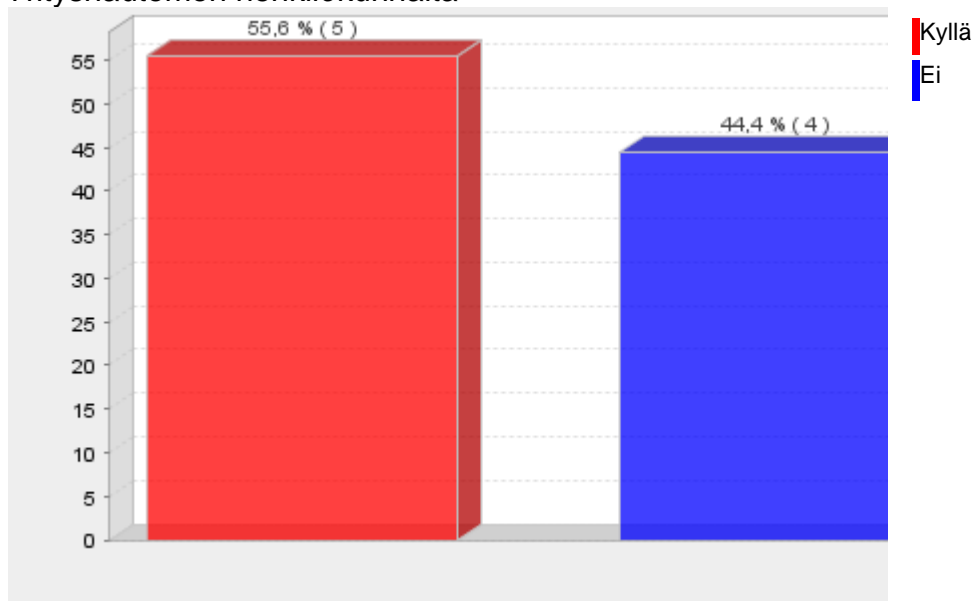
1. Alkutiedot

1.1 Sain tiedon Joensuun Yrityshautomosta

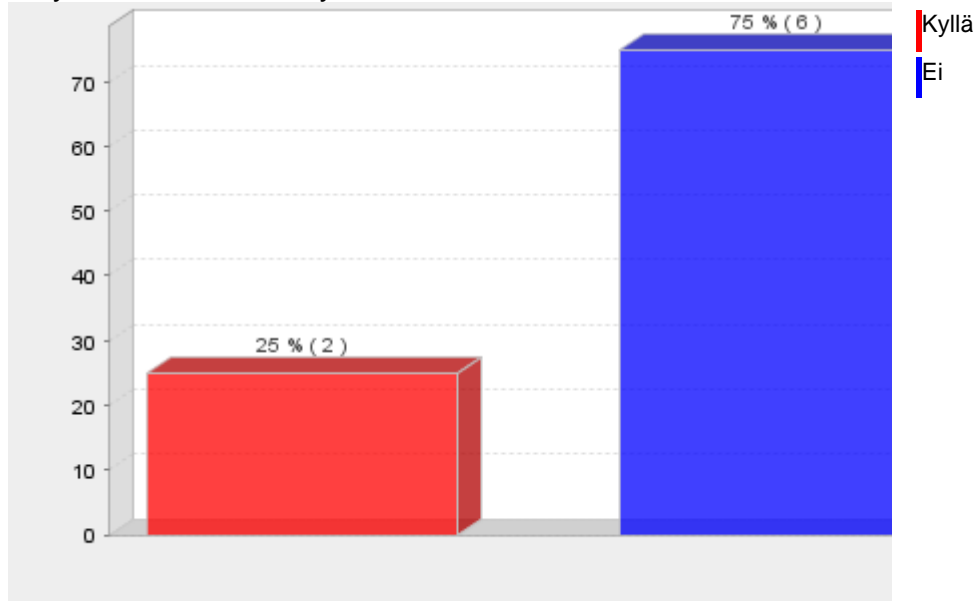
Joensuun tiedepuiston henkilökunnalta



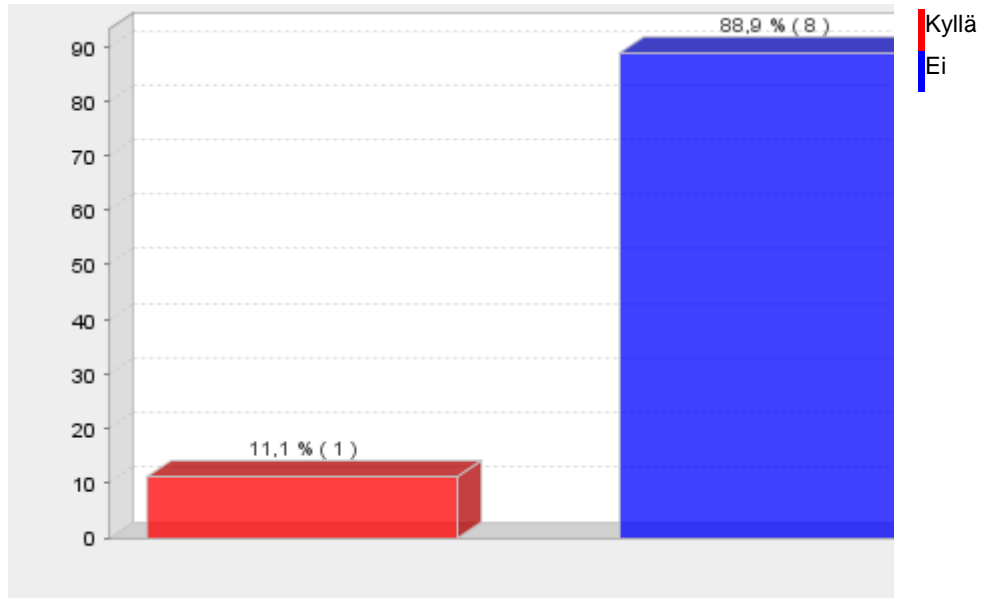
Yrityshautomon henkilökunnalta



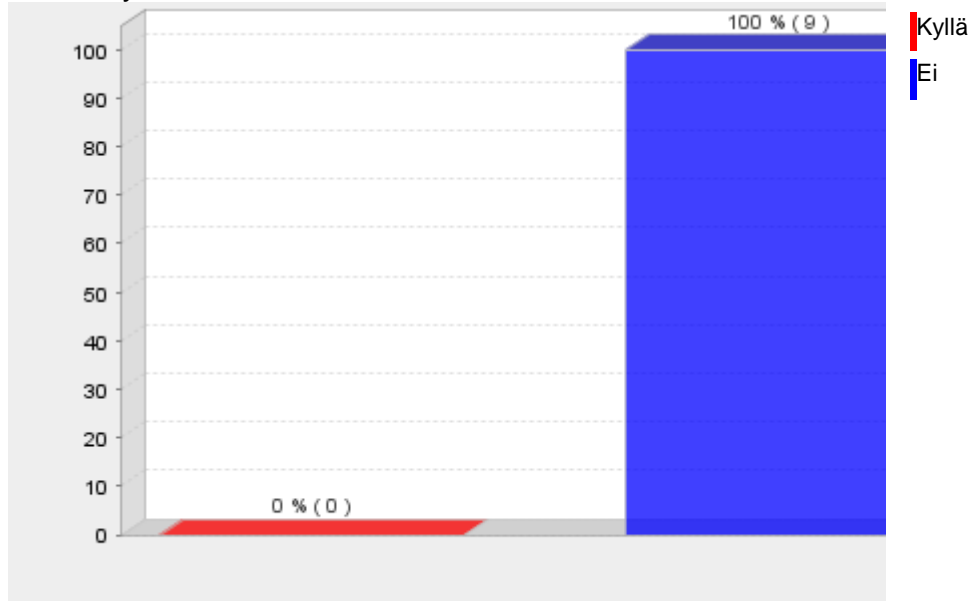
Yrityshautomon esittelytilaisuudessa



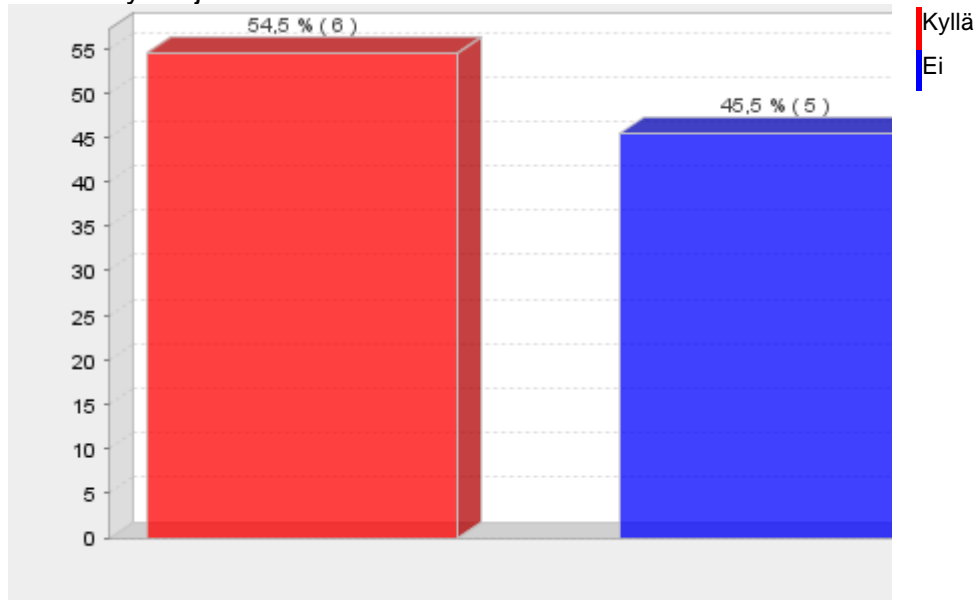
TE-keskuksesta



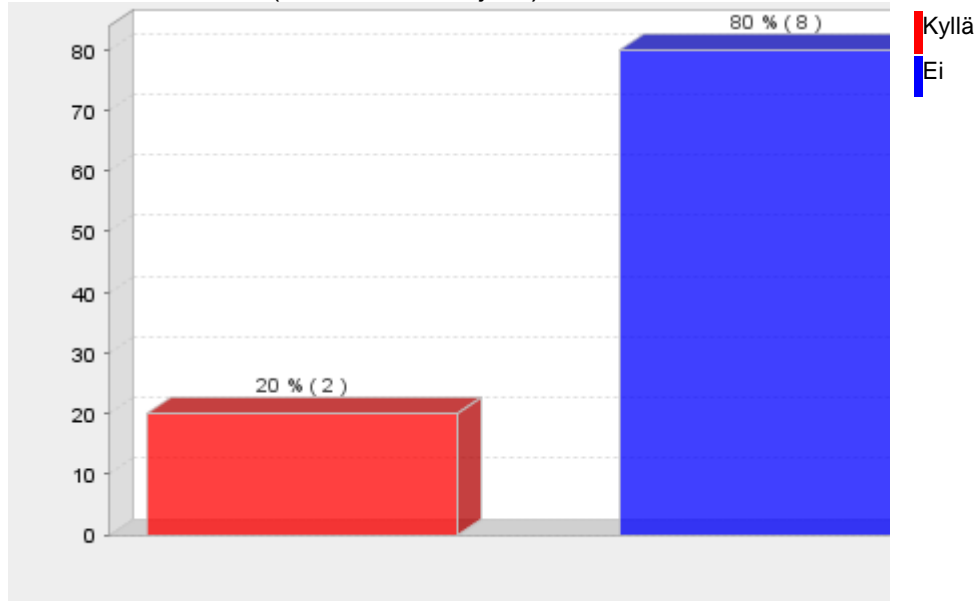
Josek Oy:ltä



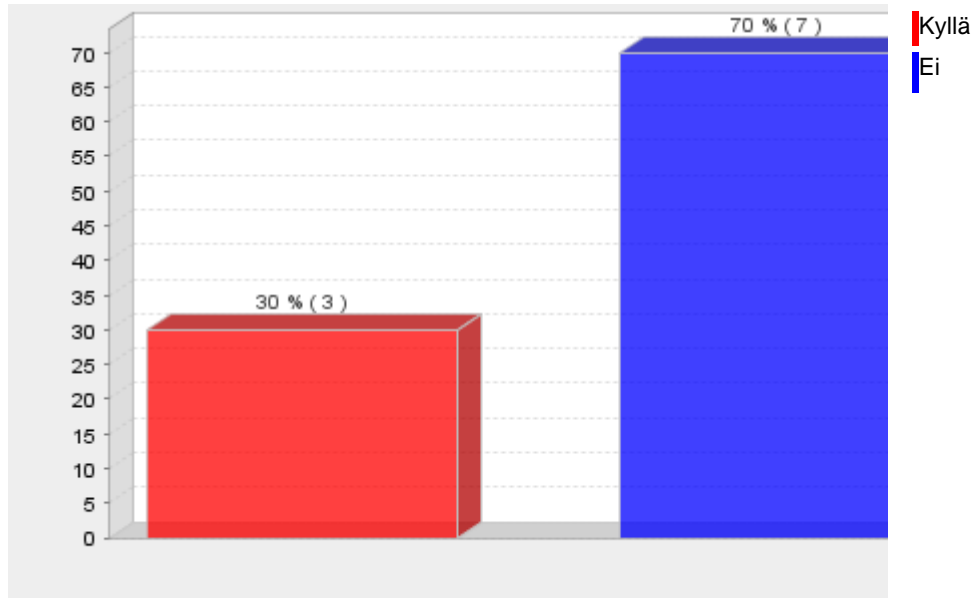
Toiselta yrittäjältä



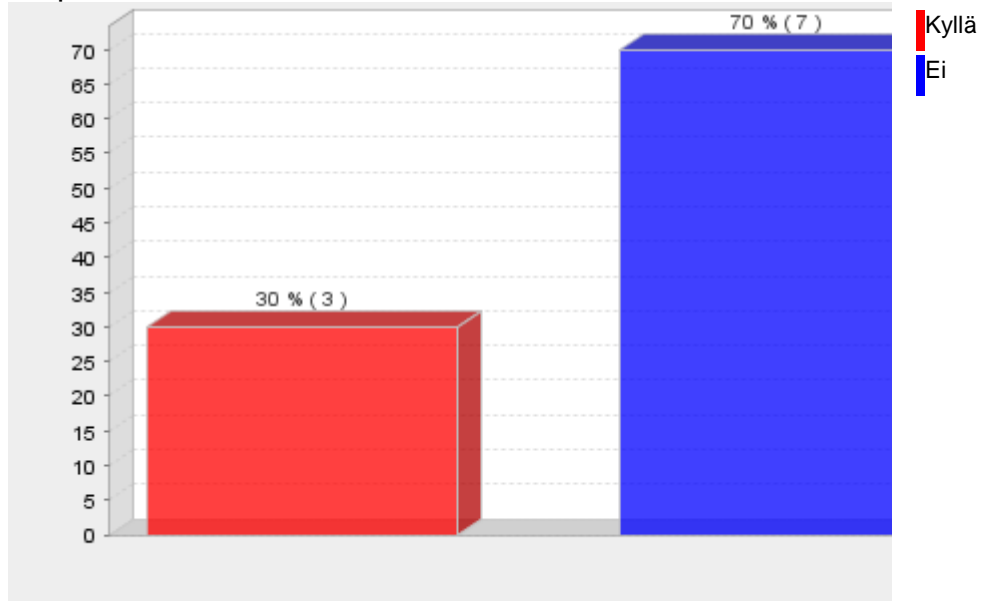
Tiedotusvälineistä (lehti, radio, tv jne.)



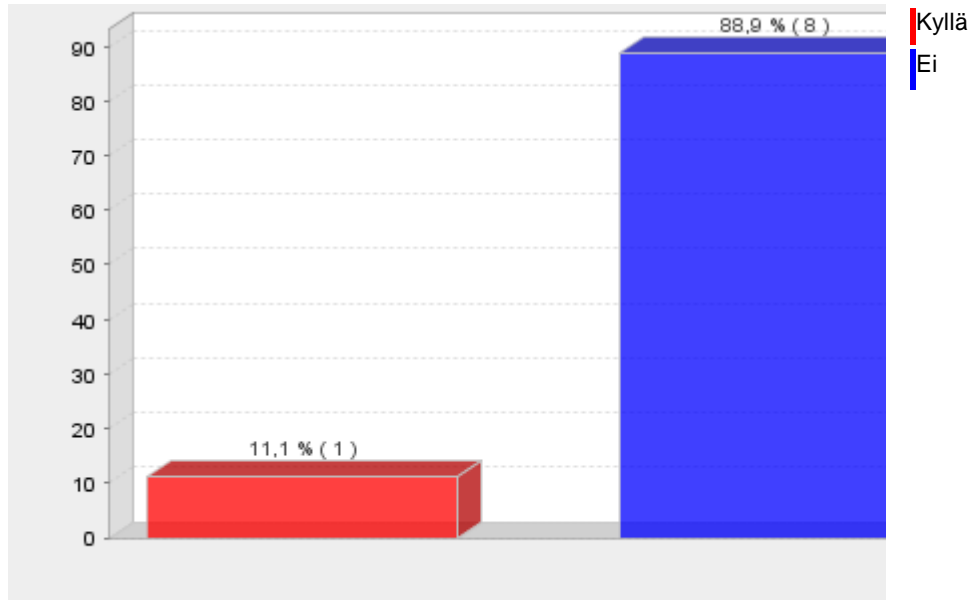
Internetistä



Yliopistolta



Ammattikorkeakoululta



	Kyllä	Ei
Joensuun tiedepuiston henkilökunnalta	54,50 %	45,50 %
Yrityshautomon henkilökunnalta	55,60 %	44,40 %
Yrityshautomon esittelytilaisuudessa	25 %	75 %
TE-keskuksesta	11,10 %	88,90 %
Josek Oy:ltä	0 %	100 %
Toiselta yrittäjältä	54,50 %	45,50 %
Tiedotusvälineistä (lehti, radio, tv jne.)	20 %	80 %
Internetistä	30 %	70 %
Yliopistolta	30 %	70 %
Ammattikorkeakoululta	11,10 %	88,90 %

1.2 Miten yrityshautomo voi parantaa tiedotusta hautomon palveluista?

- Uusyrityskeskus voisi markkinoida paremmin.
- Sähköpostin käyttö on hyvä väline tiedotukseen.
- Tarvitaan viestintäsuunnitelma, jota ryhdytään systemaattisesti toteuttamaan. Samalla on syytä päivittää muut mahdolliset markkinointiviestinnän työkalut - esitteet, www jne.
- Esittelytilaisuuksilla yrityksissä. Konkreettisilla esityksillä.
- Mielestäni Yrityshautomo voisi olla vielä enemmän esillä oppilaitosten (PKKY, PKAMK ja ISY) tilaisuuksissa ja esimerkiksi yrittäjyyskursseilla. Kuitenkin huomattava osa etenkin nuorista yrittäjistä tulee näitä väyliä pitkin yrittäjäksi. Yrityshautomo voisi lisäksi järjestää esimerkiksi 2-3 kertaa vuoteen tietoisuustyypisiä tilaisuuksia yrittäjyyttä suunnittelevilla henkilöille (myös muut kuin opiskelijat).
- Sosiaalisen median kautta tavoittaa laajasti mahdollisia yrittäjiä.
- Kertomalla että se on maksullinen palvelu.
- Kiinnostuneet osaavat kyllä hakea infoa eri kanavien kautta.
- Selkeämmin esille mm. TP:n sivuilla.
- Web-sivuille kattavat kuvaukset palveluista. Kiinnostuneet kyllä löytävät sinne.
- En näe tiedotuksessa ongelmia. Hautomo toimi ainakin oman kokemukseni mukaan henkilökohtaisen yhteistyösuhteen pohjalta, mikä oli hyvin toimiva malli. Keskusteluissa lopulta selviää, mitä yritys lopulta tarvitsee. Palveluiden listaus tiedotusmateriaalissa ei ole tässä kovin olennainen asia, vaan se on tärkeää, mihin uuden yrittäjän arkipäivän ongelmiin hautomo voi tuoda ratkaisuja.

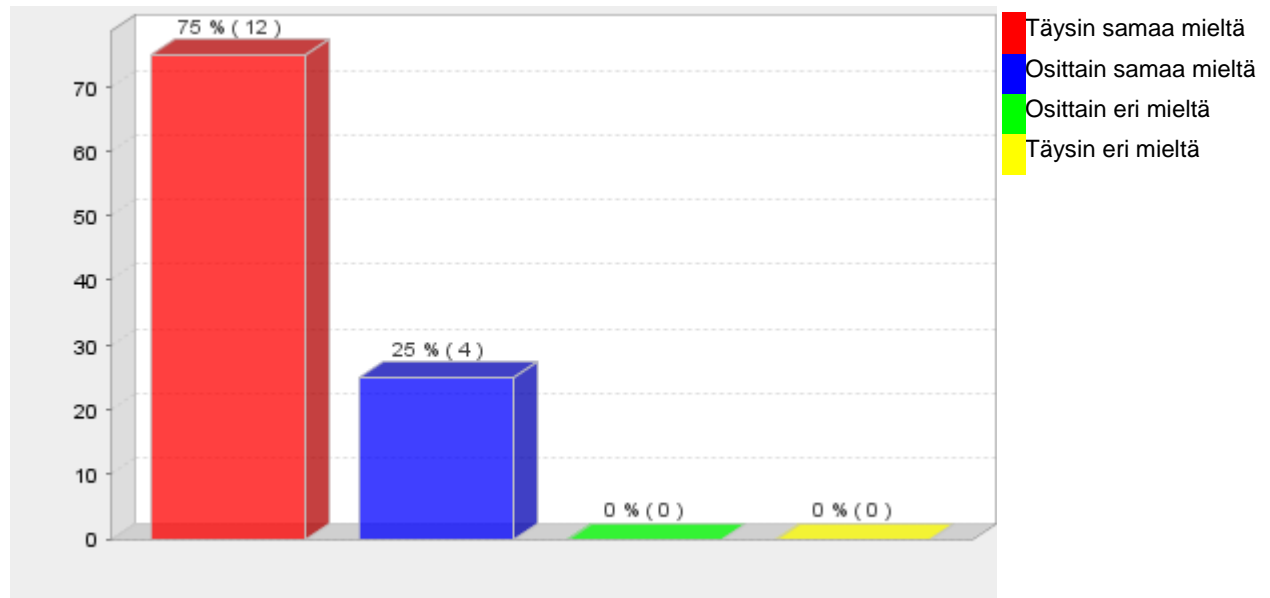
1.3 Mielikuvat ja odotukset Yrityshautomosta hautomoprosessin alussa?

Onkohan tämä ihan turhaa.
Liiketoimintälähtöinen palvelu oli paras juttu. Kenelläkään meillä ei ollut kokemusta yritystoiminnasta.
Kuvittelin siitä olevan apua.
"Tämä homman onnistuu, kun on noin fiksua porukkaa auttamassa!" "Nyt selviää näitten laskelmien tarkoitus" "Voikohan näihin tyyppeihin luottaa." --> Mieli pide nyt: "Voi ja kannattaa, ymmärtävät asiat!"
Luulin, että hautomopalvelut on tarkoitettu enemmänkin suuremmille yrityksille - en pitänyt lähtökohtaisesti mahdollisena, että itse voisin päästä hautomon asiakkaaksi. Odotukset olivat korkealla konsultin ensimmäisen tapaamisen jälkeen. Konsultti oli hyvin innostava, asiallinen ja aidosti kiinnostunut suunnitelmistani.
Innovatiivinen yritys joka tukee ja kehittää yritystämme yhdessä meidän kanssa, "yritystaipaleemme" alussa.
Odotukset ovat vastanneet aika paljon toteutuneita palveluita. Suurin odotus ja mielikuva oli juurikin tahosta joka tarjoaa osaamista ja neuvontaa yritystoiminnan alussa. Tahon kanssa yhdessä tarkastellaan miten toiminta on käynnistynyt ja miten toimintaa jatketaan. On tärkeää olla yritystoiminnan alkuvaiheessa joku taho keneltä voit kysyä neuvoa ja vinkkejä vastaan tuleviin tilanteisiin, sillä niitä tilanteita ilman aiempaa yrittäjäkokemusta varmasti riittää.
No luulin vielä silloin että hautomon kautta löytyisi minulle hyödyllisiä kontakteja ja että saisin konkreettista apua mm markkinointiin. Reilun vuoden jälkeen yhtään "kauppaa" ei hautomon avulla ole syntynyt.
Ei olla yksin liiketoiminnan alussa ja kehittämisessä, aina voi kysyä, kun on joku ongelma tai askarruttava asia.
Luottamus ammattitaitoiseen ja realistiseen ohjaukseen. Ei rakenneta pilvilinnoja vaan edetään suunnitelmallisesti.
Myönteiset. Dynaaminen porukka, joka oli yrittäjän asialla.

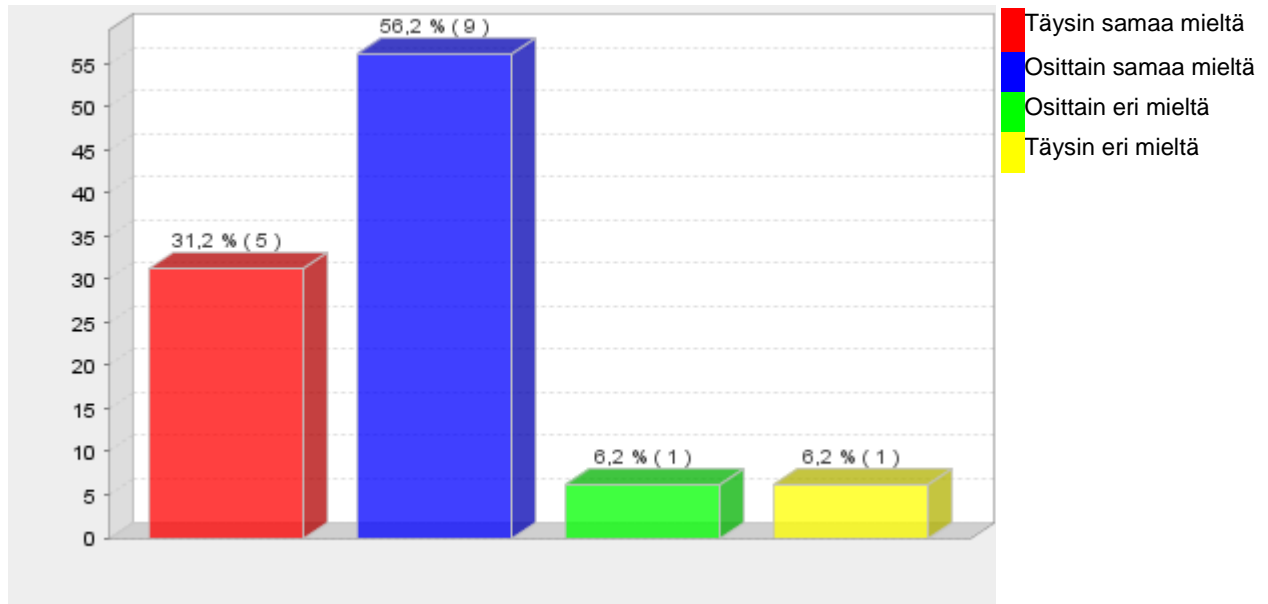
2. Arviointi

2.1 Väittämät

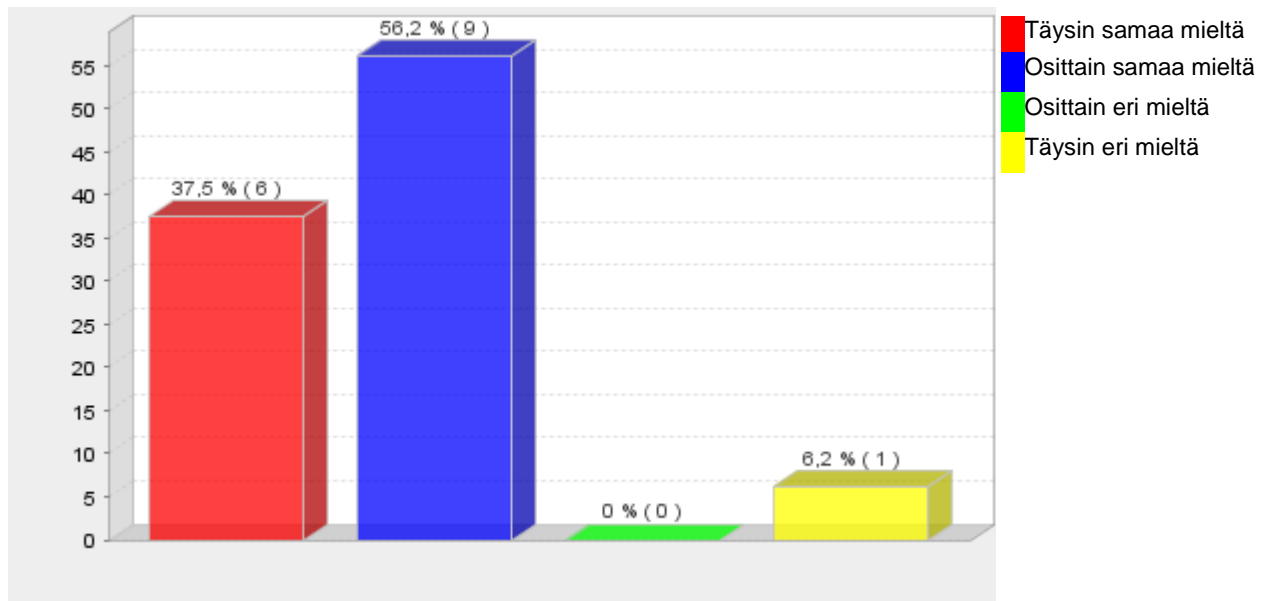
Yhteydenotto liikeidean kanssa Yrityshautomoon oli helppoa.



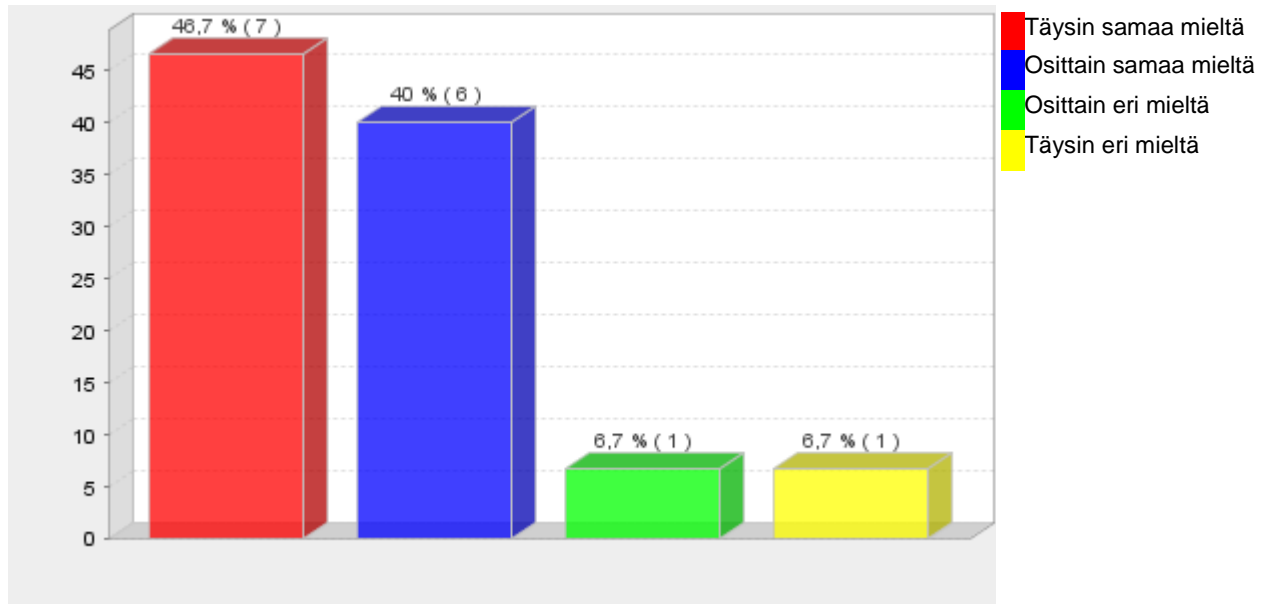
Liikeidean arviointi ja ohjaus onnistui hyvin.



Yrityshautomon henkilökunta antoi hyviä ja tärkeitä vinkkejä liikeidean kehittämisen kannalta.



Pystyin hyvillä mielin siirtymään esihautomo-vaiheeseen.



	Täysin samaa mieltä	Osittain samaa mieltä	Osittain eri mieltä	Täysin eri mieltä
Yhteydenotto liikeidean kanssa Yrityshautomoon oli helppoa	75 %	25 %	0 %	0 %
Liikeidean arviointi ja ohjaus onnistui hyvin	31,20 %	56,20 %	6,20 %	6,20 %
Yrityshautomon henkilökunta antoi hyviä ja tärkeitä vinkkejä liikeidean kehittämisen kannalta	37,50 %	56,20 %	0 %	6,20 %
Pystyin hyvillä mielin siirtymään esihautomo-vaiheeseen	46,70 %	40 %	6,70 %	6,70 %

2.1 Miten arvioisit hautomoprosessin arviointi-vaihetta?

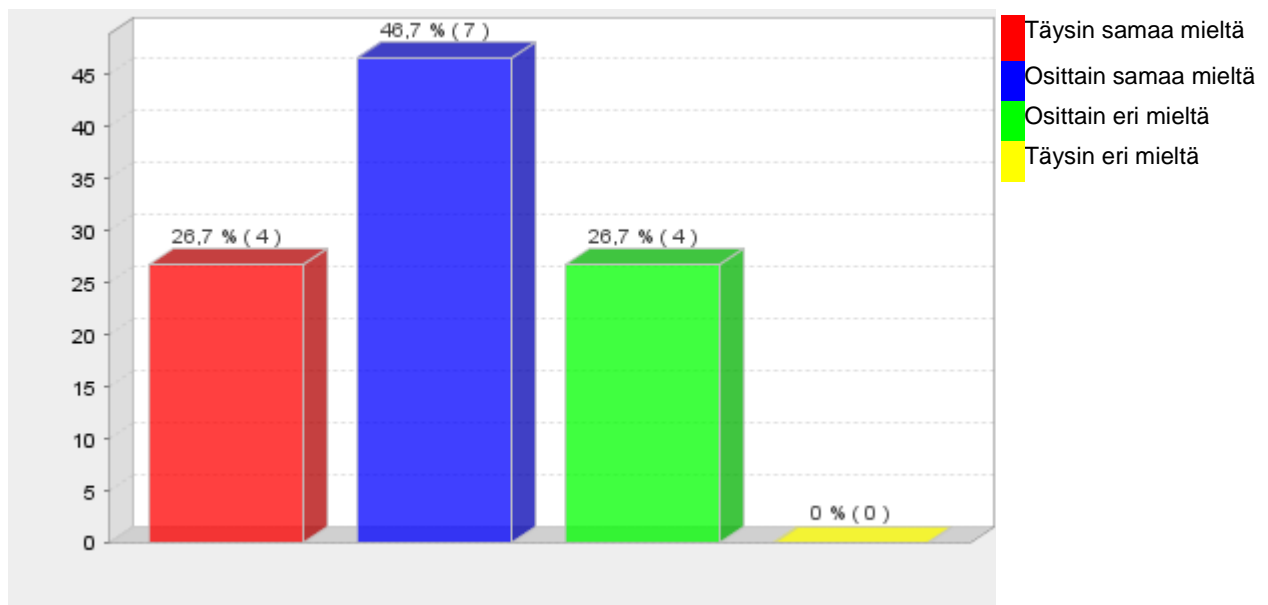
- Realismia tuli lisää mukavasti.
- Kunnollista palautetta ei saanut, koska henk.koht. neuvoja ei tiennyt alastani tarpeeksi. ei osattu ohjata yrittäjän itsearviointia, itsensä johtamista tai mitään ideoita eteenpäin. Tarjottiin insinöörimäisiä lähestymistapoja ja neuvoja yrittäjälle, jonka ajattelutapa oli täysin päinvastainen.
- Riittävän tiheästi tulee tavata hautomon porukkaa. Meidän yrityksemme on sellaisessa vaihdissa ja momentumissa että kesälomalla olivat jäädä jälkeen mitä teemme. Tukea saa hyvin, puhelin on paras keksintö ja toimii erityisesti tälle yrittäjälle. Ai oliko tässä jokin arviointivaihe? Noh kyllä me arvioitiin onko tästä meille hyötyä vai ei.

- Minulle koko hautomoprosessi oli erittäin hyvä, erittäin antoisa! Säännölliset keskustelut konsultin kanssa olivat äärettömän merkityksellisiä juuri yrittäjyyden alkuvuosina. Määrämuotoinen raportointi toimi oivallisena "muistilistana", kun tapaamisiin valmistauduin. Konsultti oli terävä, poimi esille hyviä näkökulmia, pani ajattelemaan, auttoi kontaktien luomisessa ja ennen muuta kannusti.
- Meidän tapauksessa aika paljon kiinni omista näkemyksistämme.
- Oma liikeidea ymmärrettiin hyvin ja vaikka toimiala (mobiilipalvelutuotanto) ei varmasti ollut hautomohenkilökunnalle entuudestaan kovinkaan tuttu, siinä kuitenkin nähtiin realistisesti mahdollisuudet. Oma arviointi ja esihautomovaihe jäi melko lyhyeksi (pari päivää), koska olin entuudestaan tehnyt itse liiketoimintasuunnitelmat ja käytännössä jo perustamassa yritystä Yrityshautomoon tullessani.
- Siinä vaiheessa ei vielä käsitelty rahaa ja oli ruusuiset ajatukset. Käynnit oli sellaisia "kerro kaikki" käyntejä ja "mitä meinaat tehdä seuraavaksi" juttua. Kehuttiin ideaa ja kannustettiin jatkamaan.
- En ymmärrä tätä kysymystä, oliko hautomossa arviointi-vaihe?
- Helppo ja realistinen.
- Ehkäpä vertaisyrittäjiä olisi voitu käyttää enemmän hyödyksi jo tässä vaiheessa ja liikeidea olisi voitu siten jalostaa enemmän. Ongelmana omalta kohdalta oli, että toimialalla ei juurikaan ollut osaamislähtöisiä yrittäjiä, eikä tilanne vielä ole kovin paljoa parantunut. Nyt tekisin asiat jossain määrin eri tavalla.

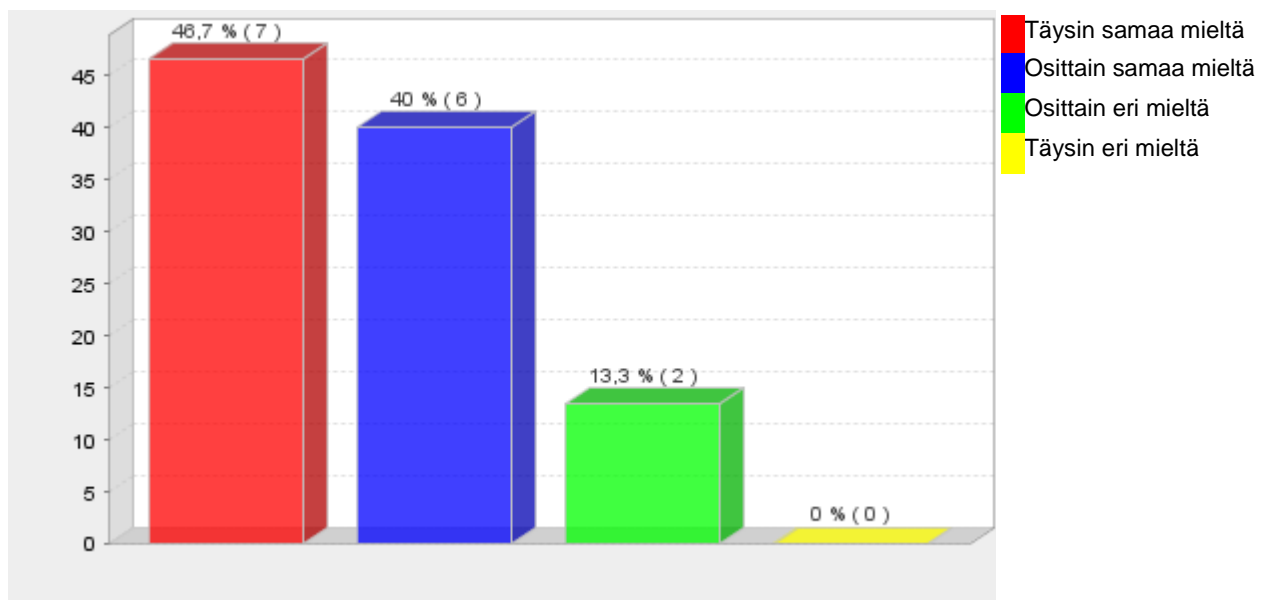
3. Esihautomo

3.1 Väittämät

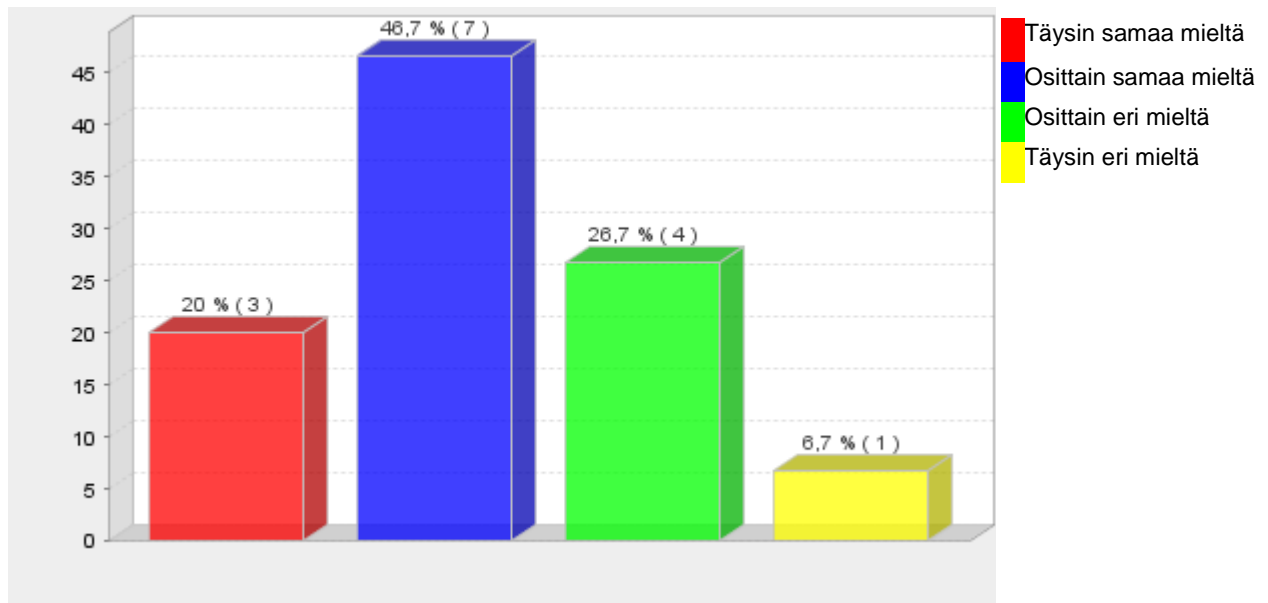
Taloudelliset laskelmat (kassavirta-analyysit jne.) pitivät paikkansa ja hyödyttivät yritystäni.



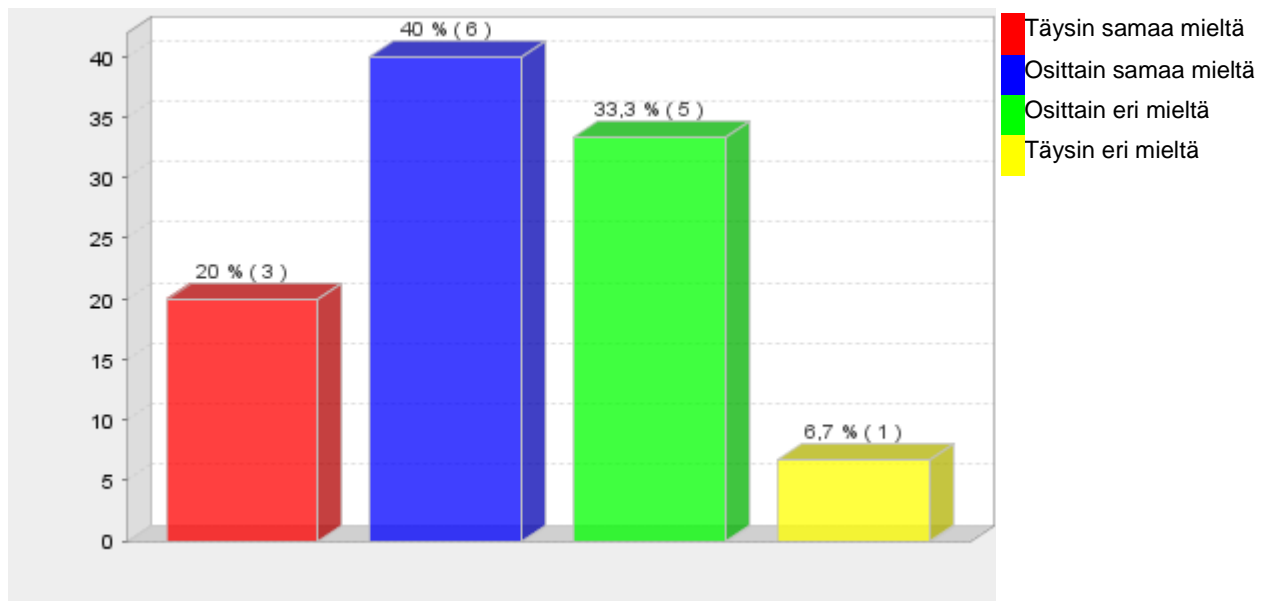
Rahoituslähteiden kartoitus onnistui hyvin.



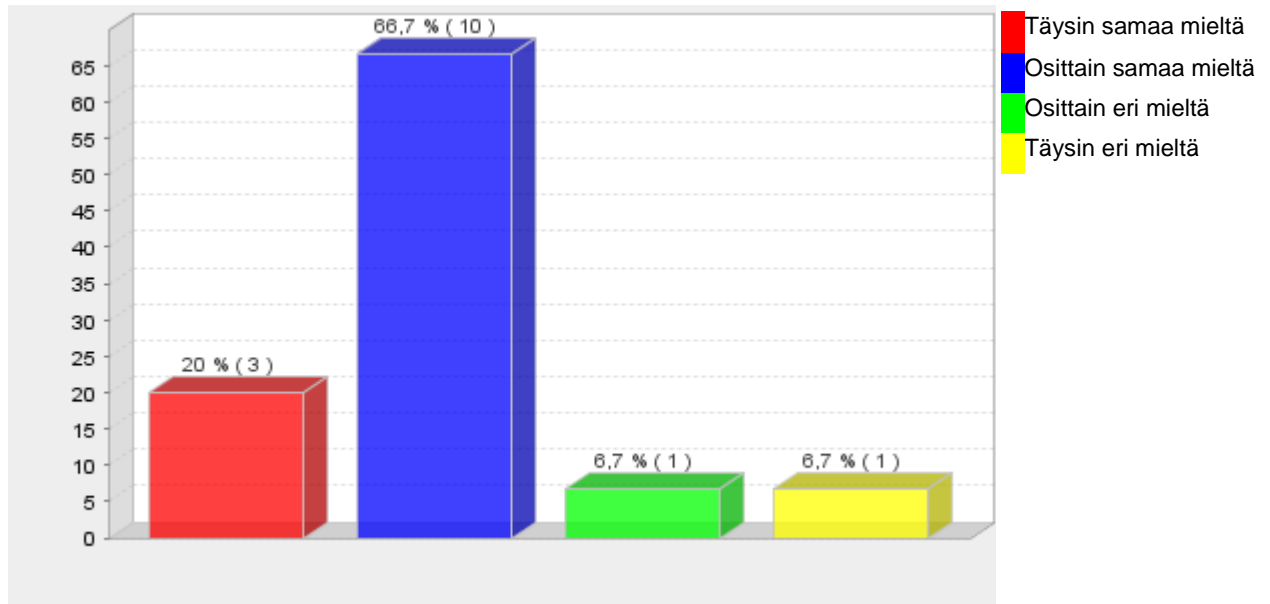
Muut taustaselvitykset olivat hyödyksi.



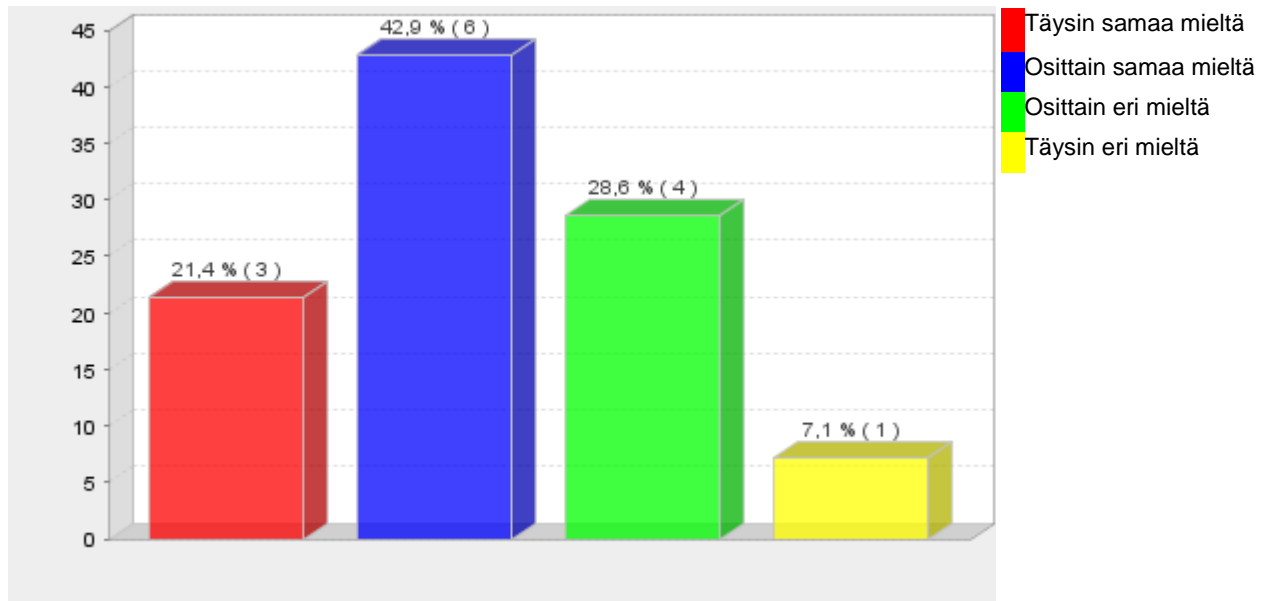
Muut taustaselvitykset olivat tarpeelliset.



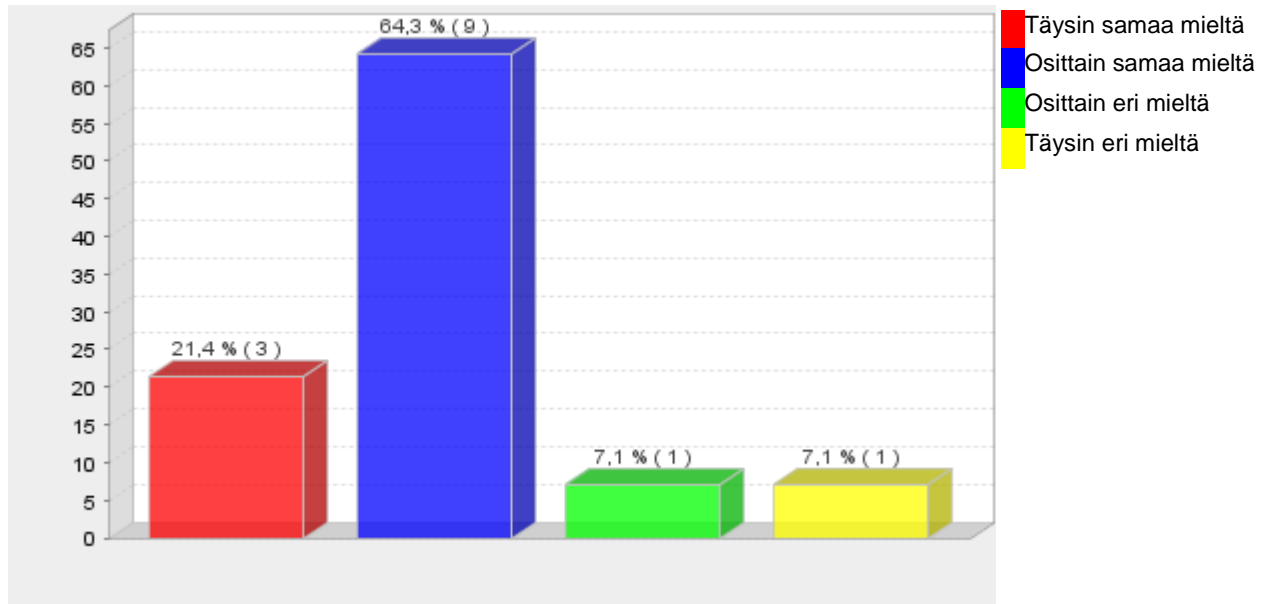
Liitetoimintasuunnitelman ohjaus kokonaisuutena onnistui hyvin.



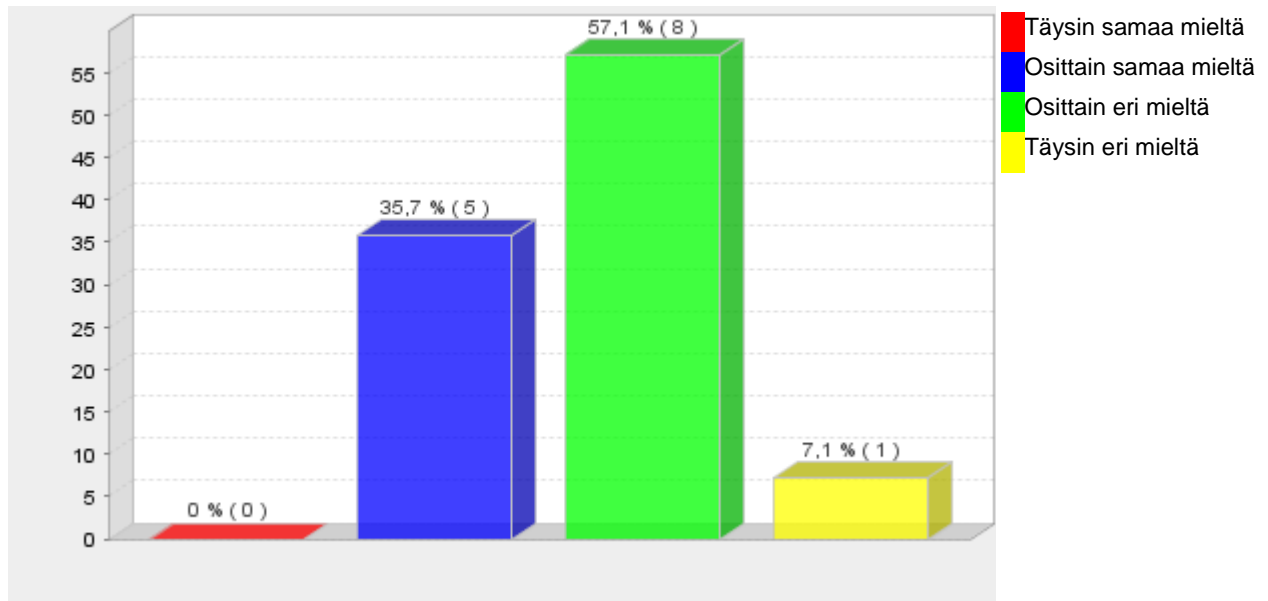
Yrityshautomon omat asiantuntijapalvelut ovat hyvin järjestetty.



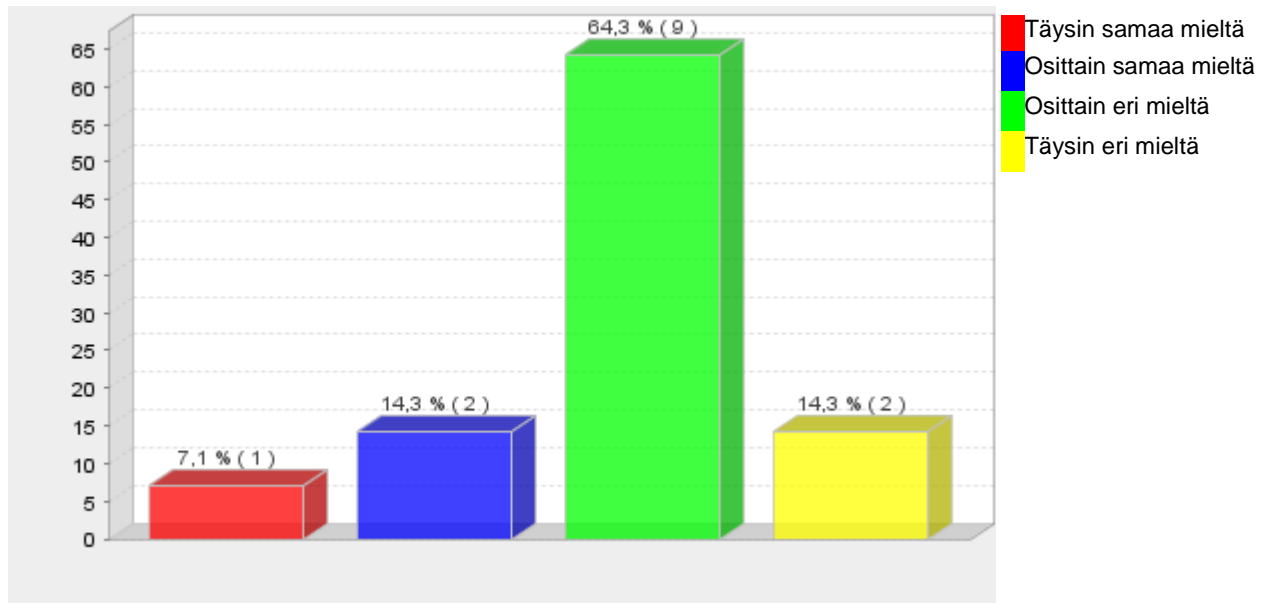
Yrityshautomon omat asiantuntijat ovat ammattitaitoisia.



Yrityshautomon ulkopuoliset asiantuntijapalvelut ovat hyvin järjestetty.



Yrityshautomon ulkopuoliset asiantuntijapalvelut hyödyttivät yritystäni esihautomo-vaiheessa.



	Täysin samaa mieltä	Osittain samaa mieltä	Osittain eri mieltä	Täysin eri mieltä
Taloudelliset laskelmat (kassavirta-analyysit jne.) pitivät paikkansa ja hyödyttivät yritystäni.	26,70 %	46,70 %	26,70 %	0 %
Rahoituslähteiden kartoitus onnistui hyvin.	46,70 %	40 %	13,30 %	0 %
Muut taustaselvitykset olivat hyödyksi.	20 %	46,70 %	26,70 %	6,70 %
Muut taustaselvitykset olivat tarpeelliset.	20 %	40 %	33,30 %	6,70 %
Liiketoimintasuunnitelman ohjaus kokonaisuutena onnistui hyvin.	20 %	66,70 %	6,70 %	6,70 %
Yrityshautomon omat asiantuntijapalvelut ovat hyvin järjestetty.	21,40 %	42,90 %	28,60 %	7,10 %
Yrityshautomon omat asiantuntijat ovat ammattitaitoisia.	21,40 %	64,30 %	7,10 %	7,10 %
Yrityshautomon ulkopuoliset asiantuntijapalvelut ovat hyvin järjestetty.	0 %	35,70 %	57,10 %	7,10 %
Yrityshautomon ulkopuoliset asiantuntijapalvelut hyödyttivät yritystäni esihautomo-vaiheessa.	7,10 %	14,30 %	64,30 %	14,30 %

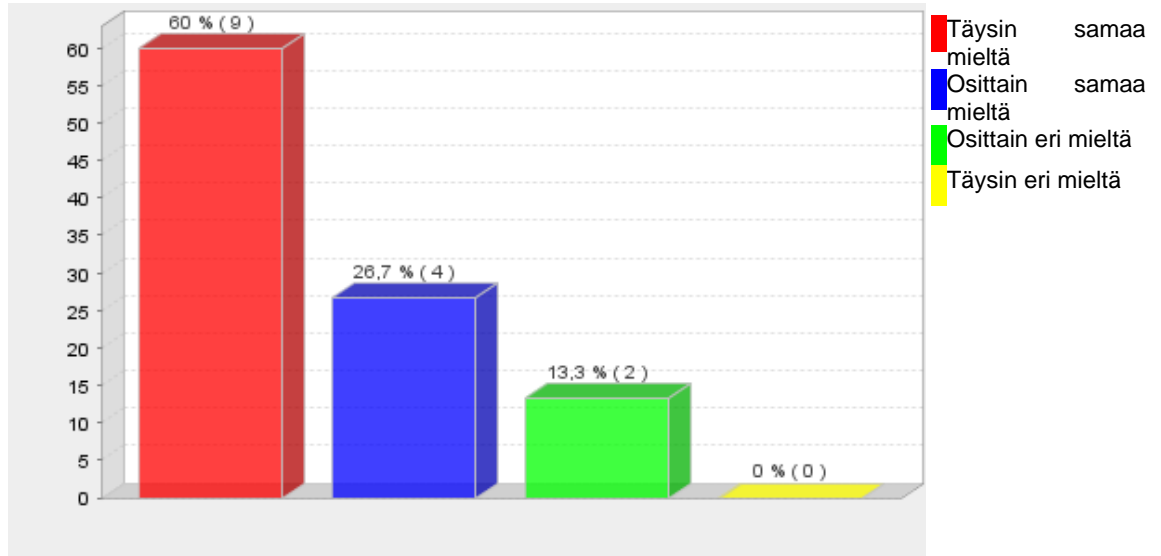
3.2 Miten arvioisit hautomoprosessin esihautomo-vaihetta? (onnistumiset, kehitysehdotukset, kommentit)

- Emme varsinaisesti käyneet esi-hautomovaihetta läpi. Katsoimme ovatko kaikki esihautomossa käsiteltävät asiat huomioitu yritystä perustettaessa.
- Esihautomovaihe jäi kohdallani erittäin lyhyeksi. Varmaankin vaikutusta oli myös sillä, että olin käynyt jo aikaisemmin kokonaisuutta läpi uusyrityskeskuksessa.
- Meidän tapauksessa aika paljon kiinni omista näkemyksistämme.
- Esihautomovaihe jäi myös itseltäni hyvin lyhyeksi, mutta Yrityshautomo tarjosi ns. keskivälin näkökulmaa aiemmin laidasta laitaan heitelleitten muiden tahojen näkökulmiin taloudellisissa laskelmissa. Yrityshautomo auttoi tekemään kassavirta-analyysit ja viemään muitakin taloudellisia laskelmia enemmän realistiseen suuntaan.
- Kuten aiemmin kerroin niin hautomossa ei ollut tämän alan asiantunte-
musta joten kaikki hyöty mitä yritykselle saatiin perustui yleisiin osaamis-
alueisiin kuten talouslaskelmat, liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Ke-
hitysehdotuksena; hautomon pitäisi hankkia esihautomovaiheen aikana
juuri yrityksen toimialaan liittyvää asiantuntijuutta (ulkopuolista jos sitä ei
ole omassa organisaatiossa) jotta liikeidea voidaan kvalifioida myös liike-
toiminnassa sisällä olevien toimesta. Pelkkä yrittäjän arvio ei aina ole ob-
jekttiivinen ja jos asiat keskittyy yrityksen perustamisen hallinnollisiin asi-
oihin ja talouteen voi juuri se yritysideo toimivuus jäädä arvioimatta.
- Nyt alettiin puhua rahasta ja mistä sitä saa. No en saanu mistään ulko-
puolista rahaa koska oli valmiiksi jo "nimi palanut". Pidettiin kokouksia ja
mietittiin kuinka mennä eteenpäin ja mitä teen seuraavaksi. Vastuu kai-
kista toimista on yrittäjän vaikka toimintaohjeet tulisikin hautomolta tai
asiantuntijalta.
- Tehtiin TULI-hankkeessa markkinatutkimus, joka ostettiin ulkopuoliselta
taholta. Ihan hyvä, mutta en tiedä vaikuttiko se jotenkin päätökseen pe-
rustaa yritys. Rahat olisi tietysti voitu laittaa suoraan yrityksen alkuvai-
heen kehittämiseen.
- Kassavirtalaskelmat pitivät teknisesti hyvin paikkansa, mutta kauppaa ei
toteutunut laskelmien mukaisesti. Tässäkin vaiheessa vertaisyritysten
käyttöä voisi olla enemmän. Nyt tilanne voikin jo olla erilainen. Ainakin it-

se olen muutamassa palaverissa ollut tällaisena vertaisryhtäjänä mukana, kun uusia liikeideoita on arvioitu yhdessä hautomon henkilökunnan ja yrittäjäkandidaatin kanssa.

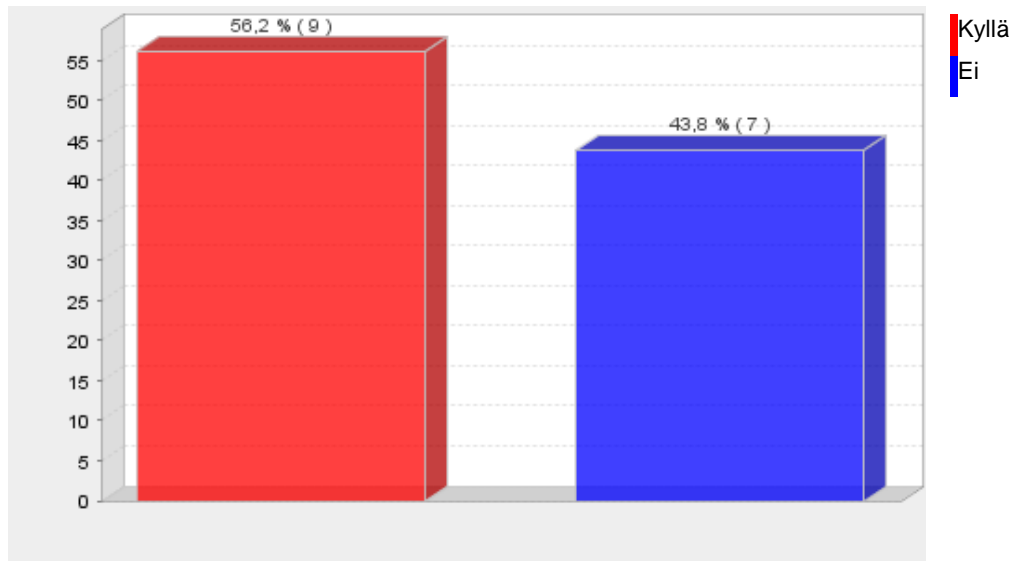
4. Hautomo

4.1 Yrityksen perustamistoimenpiteet onnistuivat hyvin.



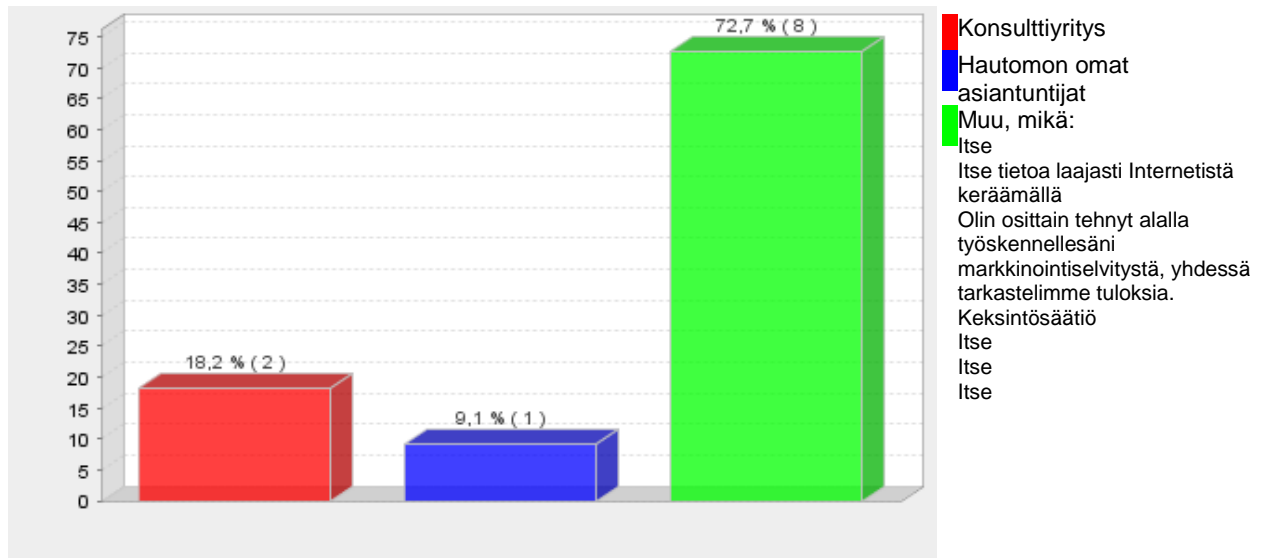
	kpl	%
Täysin samaa mieltä	9	60
Osittain samaa mieltä	4	26,7
Osittain eri mieltä	2	13,3
Täysin eri mieltä	0	0

4.2 Teittekö yrityksen perustamisvaiheessa markkinointiselvitystä (asiakkaat, toimipaikka, kilpailijat, markkinat jne.)?



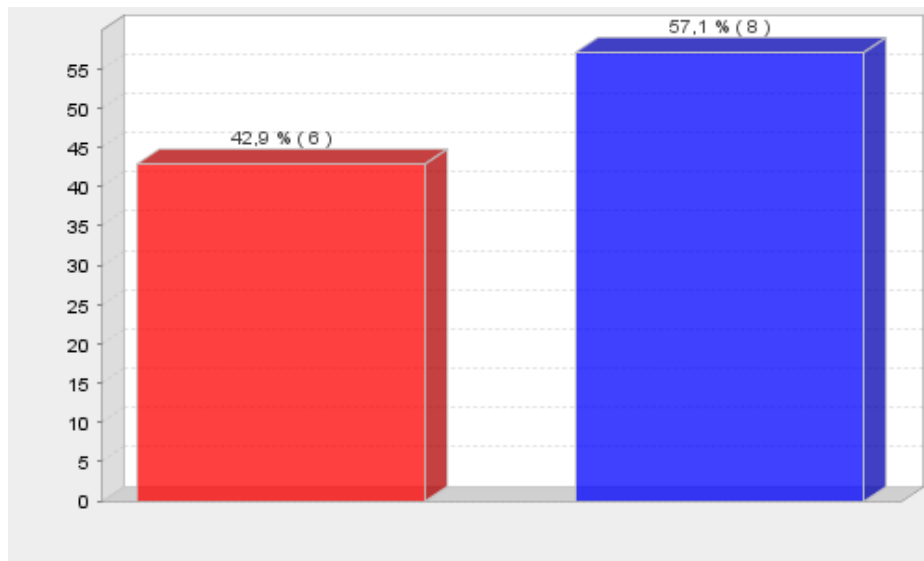
	kpl	%
Kyllä	9	56,2
Ei	7	43,8

4.3 Markkinointiselvityksen suoritti?



	kpl	%
Konsulttiyritys	2	18,2
Hautomon omat asiantuntijat	1	9,1
Muu, mikä:	8	72,7

4.4 Hyödynsittekö markkinointiselvitystä?

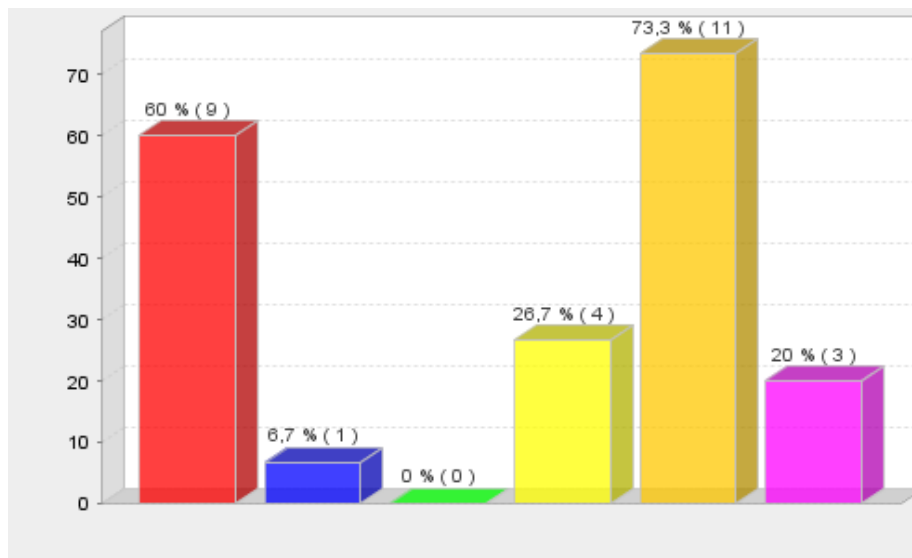


- Kyllä, Miten?:**
- Löytämällä oman nichen
 - Oman liikeidean ja palveluiden vertailua kilpailijoihin.
 - selvitys tuotti liiketoimintasuunnitelman
 - Osittain, lopputulema muistaakseni oli, että kysyntää meidän palvelulle olisi
 - myynnin ohjauksen tukena

Ei

	kpl	%
Kyllä, Miten?	6	42,9
Ei	8	57,1

4.5 Sain rahallista tukea yrityksen perustamiseen? (Tarvittaessa voit valita useamman vastausvaihtoehdon)

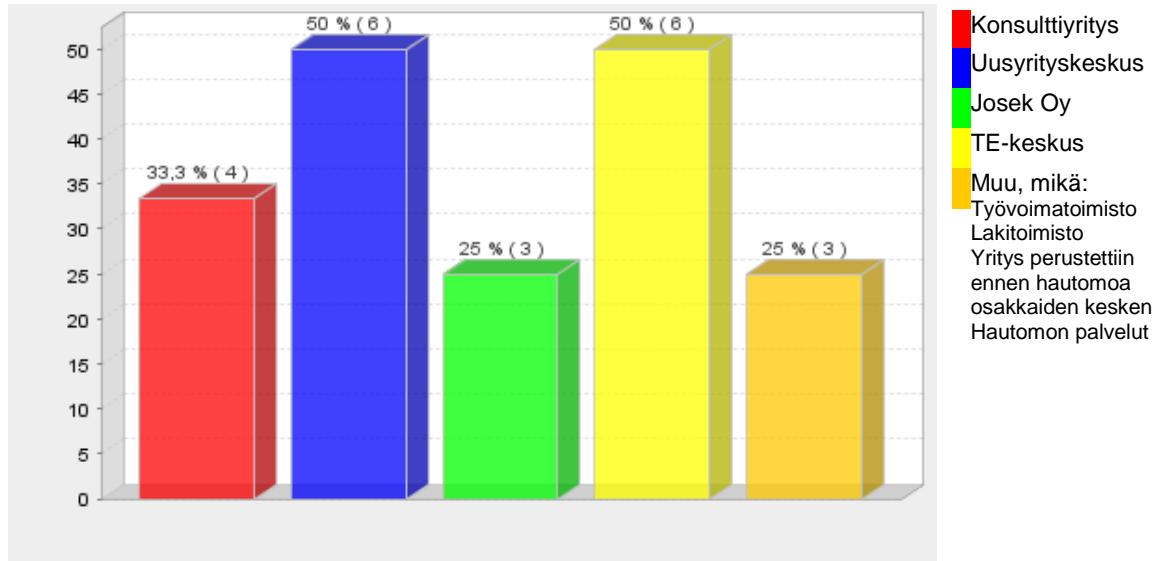


- Finnvera**
- Keksintösäätiö**
- Tekes**
- Uusyrityskeskuksen starttiraha**
- Ely-keskuksen rahoituspalvelut**
- Muu, mikä: Uutisraivaajakilpailu Josek Omasta pussista**

	kpl	%
Finnvera	9	60
Keksintösäätiö	1	6,7
Tekes	0	0
Uusyrityskeskuksen starttiraha	4	26,7
Ely-keskuksen rahoituspalvelut	11	73,3
Muu, mikä:	3	20

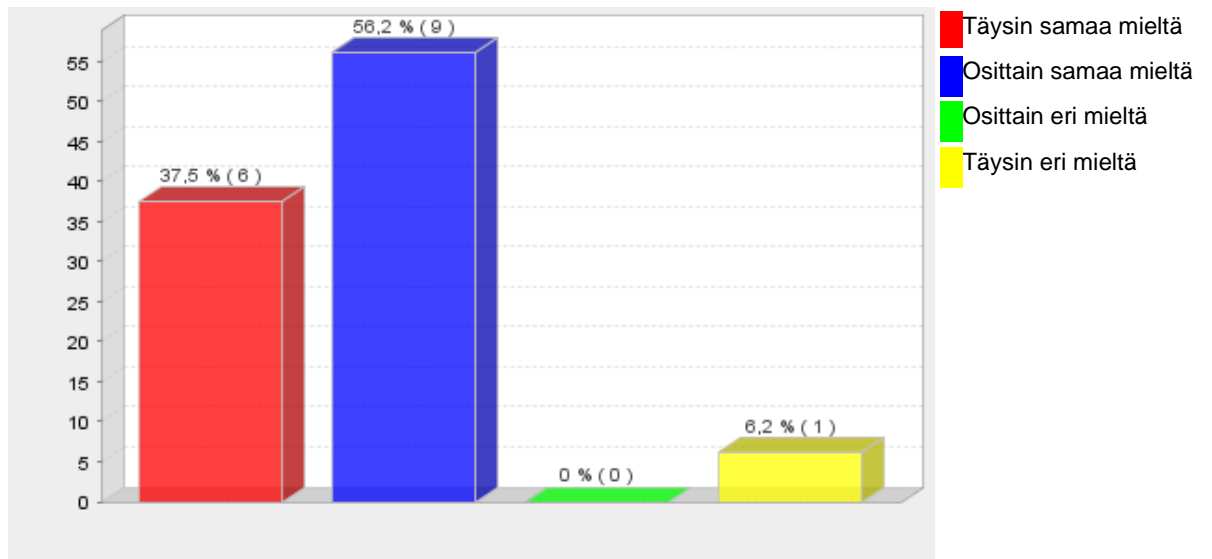
4.6 Minkälaisia yrityspalveluja käytitte hyödyksi yrityksen perustamisessa?

(Tarvittaessa voit valita useamman vastausvaihtoehdon)



	kpl	%
Konsulttiyritys	4	33,3
Uusyrityskeskus	6	50
Josek Oy	3	25
TE-keskus	6	50
Muu, mikä:	3	25

4.7 Yrityshautomon asiantuntijoiden ohjaus ja tuki onnistui hyvin?



	kpl	%
Täysin samaa mieltä	6	37,5
Osittain samaa mieltä	9	56,2
Osittain eri mieltä	0	0
Täysin eri mieltä	1	6,2

4.8 Miten kehittäisit Yrityshautomon asiantuntijoiden toimintaa hautomovaiheessa?

- Jatkuvia tapaamisia ja niille selkeitä päämääriä. Tapaamisia voisi sopia muutaman kappaleen etukäteen. Hautomosta voisi nopeasti saada myös lainopillista neuvontaa sopimukseen, tarvittaessa jopa lakimiestä (nopeus tärkeää).
- Olemaan innovatiivisempia ja kekseliäämpiä tukemaan yritystä ja miettimään yrityksen edustajien kanssa asiakashankintaa/kartoitusta ja sen keinoja.
- Ei erityistä kehitystarvetta, asenne ja osaaminen kohdallaan.
- Koska kukaan ei ole kaikkien alojen ammattilainen niin ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttö ja myös mahdollisesti alueella toimivien hautomoyrityksen alalla toimivien yritysten/yrittäjien luona tehtävät konsultoinnit/vierailut toisivat syvyyttä.
- Konkreettista toimintaa, ei psykiatri keskusteluja. Hautomo yritykselle oikeiden asiakkaiden etsimistä heidän verkostoja hyödyntäen.
- Meidän asiantuntijalla ei ollut tietoa ympäristöalalta, kun koko Suomessa ei hirveästi tämän tyyppisiä yrityksiä ole. Ehkä olisi kuitenkin pitänyt yrittää hankkia oman alan yritysasiantuntemusta lisää. Markkinoinnissa olisi pitänyt olla ehkä myös joku erillinen asiantuntija, kun uusi kehitetty palvelumme ei päässyt kunnolla käyntiin. Kehittämislainat maksetaan vieläkin omasta rahasta.
- Valmistautuminen hautomotapaamiseen tehtävä paremmin.
- Ehkäpä voisi nopeammin reagoida mahdollisiin negatiivisiin merkkeihin liiketoiminnan kehityksessä. Tarvittaessa palattaisiin miettimään yrityksen strategiaa, kun esim. alkurahoitusta on vielä mahdollisuus suunnata uudelleen.

4.9 Onko jotain yrityspalvelua/tukea mitä olisitte vielä tarvinneet?

- Hautomoaikakauden viimeisenä vuotena enemmän innovatiivisuutta yrityksen toimintojen kehittämiseksi tulevaisuudessa.
- Juuri omaan toimialaan liittyvää tarkempaa tietoutta. Myös hautomomanagerin osalta on pystyttävä haastamaan yrittäjän väittämiä ja oletuksia toimialan yritysten/kuluttajien käyttäytymisestä.
- Hautomoon voisi kuulua, että hautomoasiantuntijan lisäksi olisi automaattisesti myös yritysmentori siitä kummijärjestöstä. Itse mietittiin sitä, mutta ei saatu sitten aikaiseksi, joten se jäi.

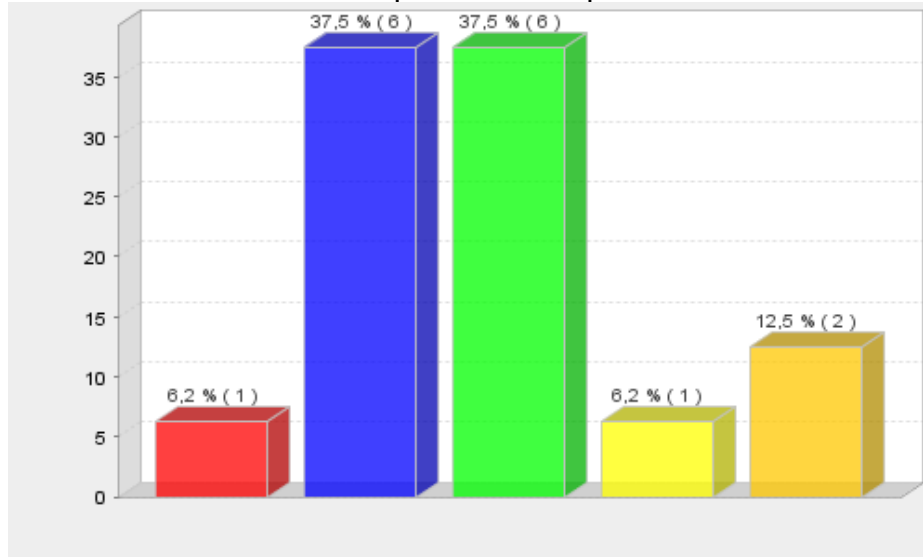
Miten arvioisit hautomoprosessin hautomo-vaihetta? (onnistumiset, kehitysehdotukset, kommentit)

- Kun palvelut siirtyivät Tiedepuiston omaksi prosessiksi, kontaktien määrä lisääntyi ja kohdentui paremmin vastaamaan tarpeitani.
- Olin hautomossa 2 v, enkä virallista kolmea. Aloitusvaiheessa luvattiin diplomihautomovaiheen käymisestä ja tapaamisten läpikäynti "juhlallisesti". Tapaamiset olivat niin huonoja merkityksettömiä, että päättiin 2 vuoden jälkeen olla maksamatta turhasta. Yhteistyö loppui näin ollen kuin seinään, eikä tullut diplomeita ei yhtään mitään muutakaan. Loppufiiliksenä jäi rahastuksen maku - kun rahantulo loppui, loppui mielenkiintokin. Henk.koht. neuvojani oli minulle täysin väärä ja tästä koitin kertaalleen keskustella Hautomon johdon kanssa, mutta kritiikkiniäni ei otettu todesta eikä asialle tehty mitään. Lopputulos= turhautuminen, ei mitään hyötyä yritykselleni. En voi suositella kenellekään oman kokemukseni perusteella.
- Riittävän tiheästi tulee tavata hautomon porukkaa. Meidän yrityksemme on sellaisessa vauhdissa ja momenttumuissa että kesälomalla olivat jäädä jälkeen mitä teemme. Tukea saa hyvin, puhelin on paras keksintö ja toimii erityisesti tälle yrittäjälle.
- Viitataan aiempiin vastauksiini - erittäin hyvä ja onnistunut prosessi minulle.
- Yrityksen johtamisen perusasiat saatiin hyvin alkuun sen jälkeen olisimme kaivanneet enemmän pohdintaa yrityksen lähitulevaisuudesta ja visiosta.

- Kuukausittaiset tapaamiset ovat olleet hyödyllisiä, koska samalla tulee myös itsekin tarkasteltua kaiken muun touhun keskellä yrityksen etenemistä laajemmassa mittakaavassa. Olen ollut erittäin tyytyväinen saamiini Yrityshautomopalveluihin.
- Perusasioissa toimii ja yrittäjä saa tukea ja apua yrityksen pyörittämisessä. Tuotteistaminen, ansaintamallit ja yrityksen mahdollinen kansainvälistyminen tarvitsevat lisää asiantuntijuutta hautomoprosessiin.
- Ihan ok. Välillä tuntui, että saatu hyöty oli merkittävä, välillä tapaamiset eivät johtaneet mihinkään konkreettiseen parannukseen yritystoiminnassa. Aika rutiiniomaisesti asiat hoituivat loppupuolella. Viimeinen vuosi oli kuitenkin mahalasku, kun hautomo järjestettiin uudelleen ja me jäätiin väliinpuotoajiksi, tapaamiset jäivät väliin, eikä kukaan tiennyt, miten homma jatkuu, eli maksettiin kai myös tyhjästä sitä vuosimaksua!
- Ok.

5. Lopuksi

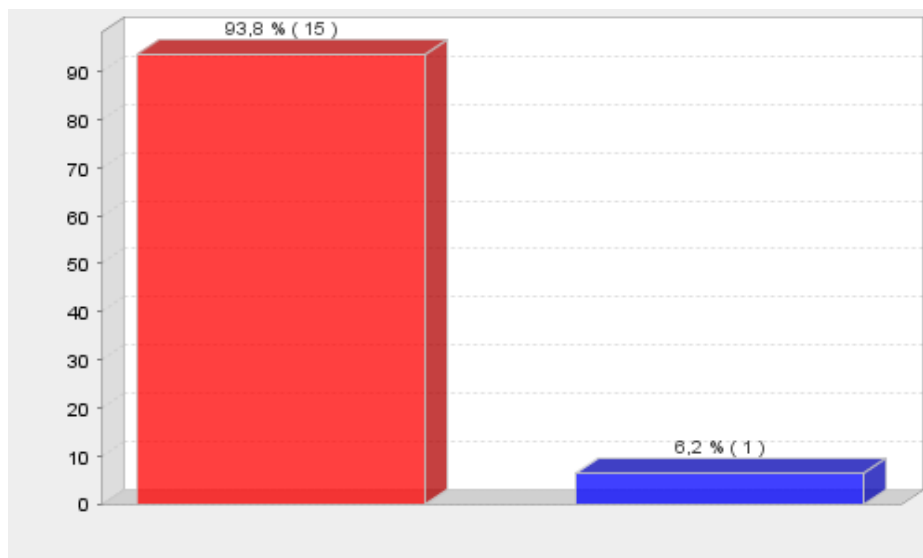
5.1 Mikä on mielestänne sopiva hautomoprosessin kesto?



Vuosi, perustelee:	1	6,2
2 vuotta, perustelee:	6	37,5
3 vuotta, perustelee:	6	37,5
4 vuotta, perustelee:	1	6,2
Muu, mikä:	2	12,5

- 1** Vuosi, perustelee:
Onko hautomalla annettavaa vuoden jälkeen?
- 2** vuotta, perustelee:
Paljon muutosta tänä aikana
Ei jää levy soimaan
Mielestäni yksilöllinen asia, luulen että 2-vuotta on hyvä aika saada startti ja kehitys alkuun.
sinä aikana joko lähtee tai ei homma käyntiin
- 3** vuotta, perustelee:
Alkukarikot on tuohon mennessä kohdattu
Riittävän pitkä aika saada homma jaloilleen,
Sopiva aika saada yritystoiminnan perustukset kuntoon
Sit pitää jo busineksen rullata
- 4** vuotta, perustelee:
Mitä pidempi, sitä parempi, kun nähdään vasta vuosien päästä onko toiminta kannattavaa
- Muu, mikä:**
2 vuotta ja tarvittaessa vuosi kerrallaan lisää --> 5vuoteen saakka.
riippuu tilanteesta

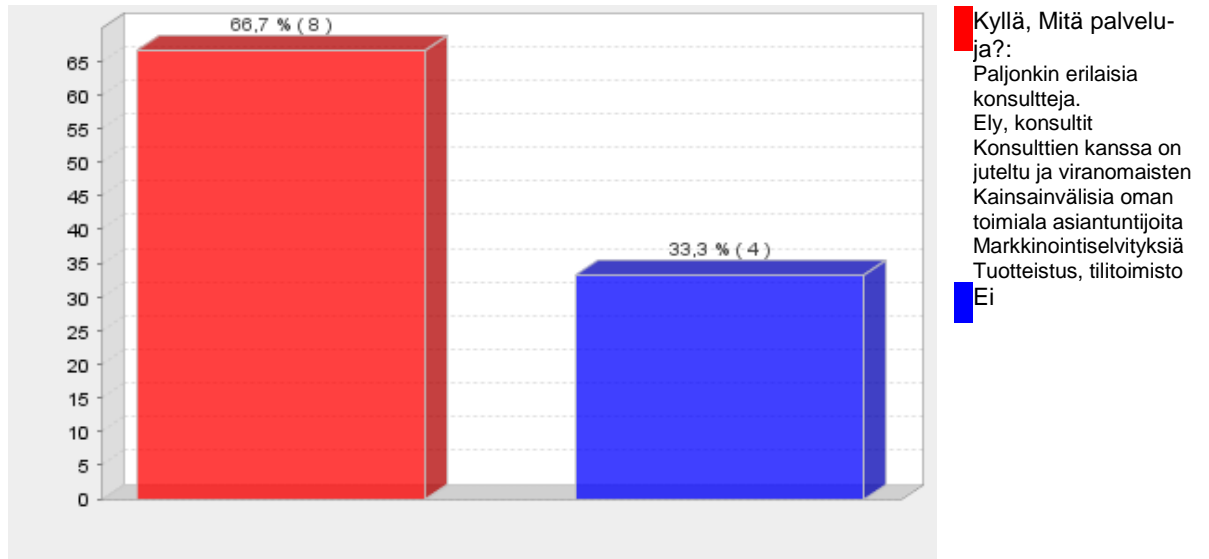
5.2 Hyödyttikö hautomoprosessi yritystänne?



	kpl	%
Kyllä, Miten?	15	93,8
Ei	1	6,2

- 1** Kyllä, Miten?:
Rahavirtojen laskelmat ja kontaktit
Jäätiin pystyyn.
Ely-keskuksen rahoituksen saamisessa säästää rahaa ja on tehty vähemmän (kallista)virheitä
Nopeutti perustamisvaihetta
Yrityksen perustamisessa ja muissa alkuvaiheen tilanteissa/asioissa.
Antoi tukea ja uskoa tekemiseen
Saattin erilaisia työkaluja, udjettiseuranta yms.
Konkreettiset työkalut + toimenpiteet hyödyllisiä
Haettiin tuet
- 2** Ei

5.3 Oletteko käyttäneet muita asiantuntijapalveluja Yrityshautomon jälkeen?



	kpl	%
Kyllä, Mitä palveluja?	8	66,7
Ei	4	33,3

5.4 Mikä osa-alue tai hautomoprosessin vaihe tarvitsee mielestänne eniten kehittämistoimenpiteitä ja miksi?

- Resurssien lisääminen auttaisi, että yhteyttä voitaisiin pitää tasaisemmin
- Esi- ja varsinainen hautomovaihe. Esihautomossa voidaan kiihdyttää kevyemmin yrityksiä eteenpäin, kaikista liikeideoista ei tarvitse tulla yrityksiä, mutta esiliikeideoiden pyörittäjät tulisi tavata toisia yrittäjiä ja löytää yhteistyökumppaneita. Hautomossa tulisi vieläkin enemmän tarjota mahdollisuuksia verkottua ja saada kontakteja, alihankintamessut olivat hyviä. Tätä tulisi myös mitata tehokkaasti ja kysellä myös mikä on hyödyllistä.
- Alkuvaiheen jälkeinen toiminta, Hautomon edustajan tulisi sparrata/haastaa voimakkaasti yrityksen toimintavat, liiketoiminta ja niiden lähitulevaisuus ja visio.
- Hyvin toimii. Kommenttina suosittelisin hieman enemmän varovaisuutta liiallisen peli-alaan keskittyvän toiminnan kanssa. Ala on nuori ja Pohjois-Karjalassa hyvin vetovoimainen, mutta se on kuitenkin vain yksi pieni osa-alue Pohjois-Karjalaan nousevasta IT-busineksestä ja markkinoiltaankin vielä aika marginaalinen. Liiallinen peli-alaan keskittyvä toiminta

voi helposti karkottaa muita yrittäjiä Yrityshautomon piiristä, koska se aiheuttaa väkisinkin pientä epätasa-arvoa toimialojen välille. Varokaa Yrityshautomon liiallista peli-alan hautomoksi leimautumista.

- Kansainvälistyminen. Jos hautomo-organisaatiossa ei ole kansainvälisen liiketoimintaa aloittaneita tai sitä tehneitä henkilöitä ei sitä kirjoista oppimalla voi toisille opettaa. Silloin kun löytyy tällainen osaamispuute siihen pitää löytää asiantuntijoita joko omasta organisaatiosta tai ulkopuolelta.
- Markkinointi Hautomo nimi viittaa keskeneräiseen tuotteeseen. Silti se tuote tarvitsee jo ennen syntymäänsä markkinointia ja mahdollisesti tulevien asiakkaiden kommentteja tuotekehitykseen.
- Yritystoiminnan kehittäminen oli ok, mutta markkinoinnin tukemisessa olisi voitu tehdä enemmän, ehkä hyödyntää esim. MARKOS-hanketta, joka oli viime vuosina Joensuun yliopistolla, esim. että hautomyritykset saisivat osallistua siihen maksutta tms.
- Itselleni jäi vähän sellainen kuva, että homma keskittyi tukien hakemiseen. Varsinainen liiketoiminnan kehittäminen jäi vähäiseksi. Erityisesti pitäisi panostaa markkinoinnin ja myyntityön sparraukseen. Esimerkiksi harjoituksiin kylmäsoitoista, esitteiden teosta tai vaikka etsiä sopivia seminaareja, joihin mennä näyttille.

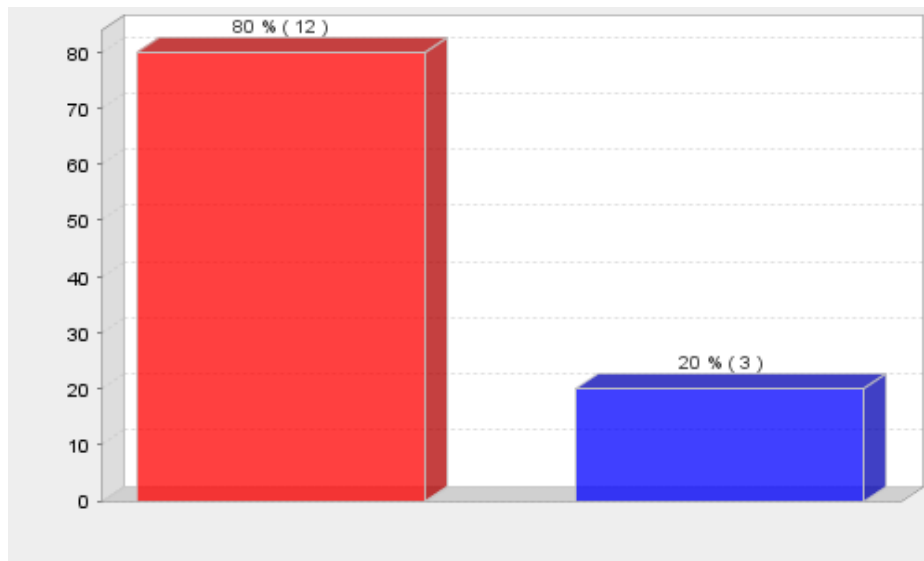
5.5 Mitä toimenpiteitä se mielestänne vaatii?

- Uuden / uusien henkilöiden palkkaaminen asiantuntijoiksi
- Enemmän paneutumista yrityksen liiketoimintaan ja yhteiseen yrittäjien kanssa yrityksen tiiviiseen kehittämiseen.
- Enemmän muiden toimialojen yrittäjien huomioimista tapahtumia ja ohjelmapäiviä suunnitellessa. Itse hautomotoiminnassa en ole tätä ongelmaa havainnut, vaan enemmänkin se koskee hautomon ydintoiminnan ulkopuoliseen toimintaan. Kuitenkin hautomon järjestämät tapahtumat ja ohjelmapäivät ovat myös hautomon ulkopuolisille ehkä se näkyvin osa-alue, joten siksi liiallinen yhteen toimialaan keskittyvä ohjelmatarjonta voi leimata koko Yrityshautomon.
- Tällä hetkellä yritykset eivät saa tukea/rahoitusta markkinointiin...!! Eli moni hyvä yritysidea kuolee siihen että tuote ei kohtaa asiakasta. Yksi lehtijuttu vaikka Me Naiset lehdessä maksaa 5000e.

5.6 Miten kehittäisitte hautomoprosessia?

- Spinnoja ideoista lisää, enemmän opiskelijoita ja yrittäjyydestä kiinnostuneita mukaan. Jos porukkaa ja resursseja riittää, miksei perusteta yrityksiä joka kuukausi.
- Kesto max. 2 vuotta (ellei pitkäkestoista tuotekehitystä) ja siinä hautomon toiminnan selkeä kuvaus aikajanalla ja sen soveltaminen/sitoutuminen kehittämään yrityksen toimintaa tehokkaasti yhdessä yrittäjien kanssa. Lyhyesti Tehostamaan nykyistä toimintaa ja enemmän paneutumista yrityksen kehittämiseen yhdessä yrittäjien kanssa!
- Ei kehitettävää, homma toimi ainakin omalla kohdalla erinomaisesti.
- Ymmärtääkseni hautomo prosessi toimii kohtalaisen hienosti yleisellä tasolla ja auttaa yrityksen aloittamisen perusasioissa hyvin. Jos halutaan panostaa kansainvälistyviin ja kasvutavoitteiltaan suurempiin yrityksiin niin silloin tarvitaan huomattavasti enemmän asiantuntijuutta toimialakohteisesti jotta perustuksen kasvulle ovat tarpeeksi vahvalla pohjalla. Mahdollisimman monipuoliset rahoitusyhteistyökumppanuudet ovat hautomon voima ja siihen tarvitaan myös yksityisiä rahoitustahoja ei vain julkisia.
- Tekisin valtakunnallisen Hautomo TV ohjelman. Siinä sitten kerran tai pari kuukaudessa esiteltäisiin eri puolella suomea olevia hautomo yrityksiä ja heidän ideoitaan.
- Oman yrityksen kehittämisriihejä eri asiantuntijoiden avulla, eikä vain yhden konsultin kanssa. Miksei myös kaikkien hautomoyritysten yhteisiä riiehejä, jossa käytäisiin oma yritys läpi, ja muut voisivat osallistua sen kehittämiseen tai antaa palautetta tms. Mutta siis myös oman erikoisalan asiantuntijoiden hankkiminen olisi tärkeätä.

5.7 Täyttyivätkö odotuksenne Yrityshautomosta?



Kyllä, perustele:
 Olemme saaneet hyötyjä
 Auttoi hyvään alkuun
 erityisesti myyntityössä
 Toistaiseksi Yrityshautomo
 on tarjonnut juuri sitä mitä
 siltä halusinkin.
 Pääsääntöisesti kyllä kun
 yritys on vielä pystyssä, eli
 saatiin hyviä työkaluja
 käyttöön
 Ei ollut suuria odotuksia

Ei, perustele:
 Enemmän yritystä kehittä-
 vää yhteistoimintaa.
 Mulle se oli loppujen lo-
 puksi enemmän menoerä.

	kpl	%
Kyllä, perustele:	12	80
Ei, perustele	3	20

5.8 Mitkä ovat mielikuvanne Yrityshautomosta hautomoprosessin jälkeen?

- Yrityshautomo on auttanut hoitamaan yrityksen hallituksen tehtäviä. Hautomo on auttanut sparrauksessa hommissa, jotka on hoidettava, mutta joihin omaa kiinnostusta ei aina ole riittävästi.
- Aloittavalle yritykselle erittäin hyvä alkutoimissa. Yrityksen tuoteideoiden kehittäminen/yrityksen haastaminen tuotteistamisessa ja hautomon edustajien asiantuntemuksen parempi esilletuominen heti alkuvaiheen jälkeen ko. asioissa tulisi olla innovatiivisempaa ja "voimakkaampaa" yhdessä yrityksen edustajien kanssa. Jatkuvan kehittämisen voimakkaampi sparraus yrityksen edustajille ei vain yhdelle henkilölle yrityksessä. Tavoitteiden asettamista yritykselle Hautomoaikakaudelle, selkeät stepit joihin yritys sekä hautomon edustaja sitoutuvat hautomojaksolla.
- Ehkä juuri tämän yrityksen osalta hautomo oli hieman puolittainen tuki koska yrityksemme oli jo perustettu ennen hautomoa ja sitä veti kokenut yrittäjä ja vielä toimiala oli hieman haastava. Kuitenkin silloisen toimitusjohtajan mukaan prosessi auttoi alkumetreillä ja erityisesti tuki alkuvaiheen valintojen tekemisessä.
- Valitettavasti viimeinen vuosi oli sekasortoinen, että jäi sellainen orpo olo, ei ollut enää hautomokahveja tms. yhteisiä tilaisuuksia ja oman kon-

sultin tapaamiset jäivät epäsäännöllisiksi. Aiemmin hautomosta lähtijät saivat jonkun diplomin. Me ei saatu mitään :(Pitäisikö kehittää joku todistus, jonka voisi laittaa ainakin omaan CV:hen?