

Yrittäjyyden **aallonharjalla**

Uuden yrittäjyyden tukemisen keinot ja konseptit
Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeessa

Elina Pöllänen & Johanna Koponen (toim.)



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Elina Pöllänen & Johanna Koponen (toim.)

YRITTÄJYYDEN AALLONHARJALLA

Uuden yrittäjyyden tukemisen
keinot ja konseptit
Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeessa



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020



XAMK KEHITTÄÄ 204

KAAKKOIS-SUOMEN AMMATTIKORKEAKOULU
MIKKELI 2022

© Tekijät ja Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Kannen kuva: Jukka Turunen

Kannen ulkoasu: Jukka Turunen

Taitto ja paino: Grano Oy

ISBN: 978-952-344-468-3 (nid.)

ISBN: 978-952-344-504-8 (PDF)

ISSN: 2489-2467 (nid.)

ISSN: 2489-3102 (verkko)

julkaisut@xamk.fi

LUKIJALLE

Työelämä on muuttumassa enenevässä määrin: yhä useammin kohtaa epätyypillisiä työsuhteita, projektiluonteista työtä sekä erilaisiin itsensä työllistämisen muotoja. Yrittäjyys on nostettu esille yhtenä tärkeänä työllistymisen keinona jo pitkään, ja yrittäjyyttä ja yrittäjyysosaamista tuodaan vahvasti esille oppilaitoksissa. Myös Kaakkois-Suomen Ammattikorkeakoulun yhtenä merkittävänä tavoitteena on yrittäjyyden edistäminen ja uusien yritysten synnyttäminen.

Syyt yrittäjäksi lähtemiselle ovat moninaisia, ja oman yritystoiminnan perustaminen menee harvoin saman kaavan mukaan. Joku lähtee rakentamaan liiketoimintaa omasta asiantuntijuudesta, toinen kaupallistamalla uutta ideaa, kun taas kolmas luo itselleen rakkaasta harrastuksesta sivutoimen. Yrittäjäksi voi ryhtyä myös ostamalla toiminnassa olevan yrityksen. Oli yrittäjäksi ryhtymisen tapa mikä tahansa, täytyy uuden yrittäjän aina omaksua monia uusia asioita ja kartuttaa uutta osaamista. Laaja uusien yrittäjien ja yrittäjyydestä kiinnostuneiden joukko, mukaan lukien opiskelijat ja jo työelämässä olevat ihmiset, tarvitsevat tilanteensa mukaan erilaisia tukitoimia yrittäjyyden polulle lähtiessään.

Tässä julkaisussa tuomme esille uuden yrittäjyyden luomiseen ja uusien yrittäjien tukemiseen liittyviä näkökulmia. Julkaisun nimen mukaisesti artikkelit antavat katsauksen ”yrittäjyyden aallonharjalle” tarkoittaen tällä hetkellä vallitsevia osaamis- ja kehittämistarpeita uuden yrittäjyyden saralla. Keskiössä ovat Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen toimenpiteet, sen asiakkaiden tarpeet sekä keinot, joilla olemme edesauttaneet uuden yrittäjyyden syntymistä.

I OSA: XENTRE JA YRITTÄJYYDEN KOLMAS AALTO -HANKE YRITTÄJYYDEN AALLONHARJALLA

Ensimmäisessä artikkelissa Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun Xentre – Yrittäjyyden ja innovaatioiden tutkimus- ja koulutusyksikön johtaja Tomi Heimonen esittelee korkeakoulun uuden yksikön toimintaa ja tavoitteita sekä sitä, miten se luo elinvoimaa toimialueellaan. Yrittäjyyden Kolmas Aalto-hankkeen projektipäällikkö Johanna Koponen kertoo puolestaan artikkelissaan erilaisista palveluista ja valmennuskonsepteista, joita hankkeen aikana on kehitetty ja toteutettu eri kohderyhmille.

II OSA: OPISKELIJAYRITTÄJYYDEN KEHITTÄMINEN

Kolmessa seuraavassa artikkelissa käsitellään opiskelijayrittäjyyden merkittävyyttä ja yrittäjyysopintojen kehittämistarvetta. Elina Pöllänen avaa TKI-toiminnan ja opetuksen välisen yhteistyön mahdollisuuksia ja näkymiä teemaan liittyen. Maarit Vahvasen artikkeli käsittelee

opiskelijan yrittäjyysvalmiuksien kehittymistä ja tukemista opiskeluaikana. Henna Suortti puolestaan kuvaa artikkelissaan, miten hänen kohdallaan innostava yrittäjyystapahtuma opiskeluaikana vaikutti myöhempään urakehitykseen.

III OSA: YRITTÄJYYDEN EDISTÄMINEN INNOVAATIOILLA

Uusien innovaatioiden kehittämisen tukeminen ja niiden suojaaminen ovat keskeisiä uuden yrittäjyyden edistämisen osa-alueita. Elina Pölläsen artikkeli kertoo startup-yrittäjyyttä tukevista toiminnoista ja valmennustarpeista. Minna Pasila avaa puolestaan keksintöjen suojaamisen tärkeyttä ja strategian luomista uuden liiketoiminnan aloittamisen yhteydessä.

IV OSA: ALUEELLISTA YHTEISTYÖTÄ YRITTÄJYYDESSÄ

Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hanke tekee laajasti yhteistyötä alueen yrittäjyyden tukiorganisaatioiden kanssa, ja kaksi viimeistä artikkelia tuovat esille yhteistyökumppanien toimintaa. Pieksämäen kaupungin yrityspalveluiden yritysasiainmies Susanna Luhtinen esittelee organisaation palvelutarjontaa yrityksen elinkaaren eri vaiheissa sekä sitä, miten hanke on täydentänyt tätä tarjontaa. Itä-Savon Uusyrityskeskukseen toimitusjohtaja Katja Remeksen artikkeli käsittelee puolestaan omistajanvaihdosprosesseihin liittyviä toimenpiteitä ja hankeyhteistyötä Savonlinnan seudulla.

Yrittäjyyden kenttä on muuttunut ja monipuolistunut viime vuosina. Yrittäjyyden mahdollisuudet, yrittäjäksi lähtemisen polut ja siihen liittyvät osaamistarpeet ovat lisääntyneet. Kaikki erilainen yrittäminen on tärkeää ja sitä pitää pystyä tukemaan tarpeita vastaavasti. Uusien yritysten syntyminen ja niiden eloon jäämisen tukeminen on välttämätöntä Etelä-Savon alueen taloudelle ja elinvoimaisuudelle.

Yrittäjyyden Kolmas Aalto –hanke toteutti toimintansa aikana onnistuneesti erilaisia valmennuskonsepteja ja tapahtumia uusille yrittäjille. Hankkeen valmennuksissa kehitettiin osaamista niin kevytyrittäjyyteen, perinteisen liiketoiminnan käynnistämiseen, startup-yrittäjyyteen kuin toimivan yrityksen jatkamiseen liittyen. Hankkeen toimenpiteisiin osallistui paljon Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun opiskelijoita, ja hanke onnistui edistämään opiskelijayrittäjyyttä. Lisäksi yhteistyö korkeakoulun hyvinvointialan opetuksen kanssa oli onnistunut ja voi toimia oivana esimerkkinä TKI-toiminnan ja opetuksen mahdollisuuksista yrittäjyyden opettamisen saralla.

Verkottuminen, eri tahojen kohtaaminen, uusien näkökulmien saaminen sekä tietotaidon kasvattaminen ovat elintärkeitä uudelle yrittäjälle. Valmennukset ja tapahtumat ovat tärkeitä alustoja oman osaamisen kartuttamisessa ja verkostojen luomisessa. Valmennuksia ja tapahtumia on siirtynyt paljon pysyvästi verkkoon koronapandemian jäljiltä, mutta live-tapaamisten tärkeyttä ja niissä tapahtuvaa verkottumista ei ole syytä unohtaa. Erilaiset innostavat tapahtumat ovat tärkeitä kohtaamispaikkoja yrittäjille ja eri sidosryhmille.

Työ yrittäjyyden kehittämisessä ja tukemisessa sekä erilaisten kohtaamisten mahdollistamisessa Etelä-Savon alueella ja Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa jatkuu. Toimintaympäristön muutoksiin reagoidaan jatkuvasti ja asiakkaiden tarpeita pyritään tunnistamaan vuoropuhelussa kohderyhmän kanssa, niin kuin Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeessakin tehtiin. Näin pysymme jatkossakin yrittäjyyden aallonharjalla ja pystymme tekemään työtä uuden yrittäjyyden eteen tarpeita vastaavasti ja vaikuttavasti.

Johanna Koponen, projektipäällikkö, KTM

Elina Pöllänen, TKI-asiantuntija, MA

Mikkeli, 1.12.2022

KIRJOITTAJAT

TOMI HEIMONEN, KTT, TKI-yksikön johtaja, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

JOHANNA KOPONEN, KTM, projektipäällikkö, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

SUSANNA LUHTINEN, KTM, yritysasiainmies, Pieksämäen kaupungin yrityspalvelut

MINNA PASILA, DI, sopimus- ja IPR-asiantuntija, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

ELINA PÖLLÄNEN, MA, TKI-asiantuntija, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

KATJA REMES, Tradenomi (YAMK), toimitusjohtaja, Itä-Suomen Uusyrityskeskus

HENNA SUORTTI, Palvelumuotoilija (AMK), TKI-asiantuntija, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

MAARIT VAHVANEN, Tradenomi (YAMK), lehtori, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

SISÄLTÖ

LUKIJALLE.....	3
KIRJOITTAJAT	6
OSA I	
XENTRE JA YRITTÄJYYDEN KOLMAS AALTO -HANKE YRITTÄJYYDEN AALLONHARJALLA.....	9
XENTRE – LUOMASSA ALUEEN ELINVOIMAA JA KEHITTÄMÄSSÄ YRITTÄJYYTTÄ	10
Tomi Heimonen	
YRITTÄJYYDEN KOLMANNEN AALLON YTIMESSÄ.....	16
Johanna Koponen	
OSA II	
OPISKELIJAYRITTÄJYYDEN KEHITTÄMINEN.....	23
TKI-TOIMINNAN JA OPETUKSEN YHTEISTYÖ OPISKELIJAYRITTÄJYYDEN KEHITTÄMISESSÄ.....	24
Elina Pöllänen	
YRITTÄJYYSPAINOTTEINEN HOPS KAAKKOIS-SUOMEN AMMATTIKORKEAKOULUSSA	30
Maarit Vahvanen	
YRITTÄJYYDEN KOKEILU- JA OPPIMISYMPÄRISTÖILLÄ ON MERKITYSTÄ OPISKELIJOILLE	35
Henna Suortti	
OSA III	
YRITTÄJYYDEN EDISTÄMINEN INNOVAATIOILLA.....	39
STARTUP-YRITTÄJYYDEN TUKITOIMINNOT KAAKKOIS-SUOMEN AMMATTIKORKEAKOULUSSA.....	40
Elina Pöllänen	
AINEETON OMAISUUS JA AINEETTOMAT OIKEUDET: MITÄ YRITTÄJÄN PITÄISI HUOMIOIDA?	46
Minna Pasila	

OSA IV

ALUEELLISTA YHTEISTYÖTÄ YRITTÄJYYDESSÄ.....	53
PIEKSÄMÄELLÄ YRITYKSIÄ TUETAAN ELINKAAREN ERI VAIHEISSA	54
Susanna Luhtinen	
SAVONLINNASSA TUETAAN YRITYKSIEN OMISTAJANVAIHDOKSIA	60
Katja Remes	

OSA I

XENTRE JA YRITTÄJYYDEN
KOLMAS AALTO -HANKE
YRITTÄJYYDEN AALLONHARJALLA

XENTRE – LUOMASSA ALUEEN ELINVOIMAA JA KEHITTÄMÄSSÄ YRITTÄJYYTTÄ

Tomi Heimonen, KTT, TKI-yksikön johtaja,
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakouluun perustettiin maaliskuussa 2021 yrittäjyyden ja innovaatioiden tutkimus- ja koulutusyksikkö Xentre. Uusi yksikkö on uudenlainen ja organisaatiossa ainutlaatuinen hybridiorganisaatio, jossa työskentelee niin opetus- kuin kehittämistoimintojen asiantuntijoita. Sen painopistealueita ovat koulutus, tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoiminta (TKI) sekä sidosryhmäpalvelutoiminta, jotka tukevat koko Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun strategisia pitkän aikavälin tavoitteita. Kirjoituksessani tarkastelen Xentre-yksikön roolia alueen elinvoiman luomisessa ja yrittäjyyden kehittämisessä.

ALUEEN YHTEISTYÖ JA EKOSYSTEEMIT

Xentre-yksikkö toimii Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun maakuntien alueella Etelä-Savossa ja Kymenlaaksossa, ja se tähtää rajat ylittävään elinvoiman luomiseen Itä- ja Kaakkois-Suomessa. Elinvoiman luomisessa asiantuntijoiden osaamis- ja tietämysperusta muodostavat pohjan mahdollisuuksien havainnoimiselle ja hyödyntämiselle sekä yhteistyön rakentamiselle alueiden moninaisten toimijoiden kanssa. Yrittäjyyden kehittämisen temaattisessa ytimessä ovat opiskelijayrittäjyys, startup-toiminta ja kasvuyrittäjyys sekä osaamisperustaisen, digitaalisen, kestävän, innovatiivisen ja kansainvälisen liiketoiminta-osaamisen kehittäminen (Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.).

Monimutkaistuvassa maailmassa yksikään yritys tai organisaatio ei voi toimia ilman muita toimijoita. Elinvoiman luominen ja yrittäjyyden kehittäminen tapahtuukin keskinäisriippuvaisissa avoimissa ekosysteemeissä eri yhteisöjen vuorovaikutuksessa. Tämä edellyttää fyysisiä ja digitaalisia oppimisen, verkottumisen ja kohtaamisen areenoja sekä yhteisöllisen toiminnan oppimis- ja yhteistyöympäristöjä, joissa yhteiset tavoitteet ohjaavat toimintaa, kasvattavat osaamista ja sosiaalista pääomaa sekä synnyttävät hyötyä ja hyvinvointia kaikille osapuolille. (Llewellyn & Autio 2020; Pellinen, Ritala, Järvi & Sainio 2012.)

Tulevaisuuden elinvoiman rakentamisessa tarvitaan ekosysteemistä visiota, ajattelua, tavoitteiden asetantaa, resurssointia ja toimintaa sekä yhteisöllistä oppimista. Omalta osaltaan Xentre on luomassa kaikkea tätä kaikissa Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun kampuskaupungeissa Kouvolassa, Kotkassa, Mikkelissä ja Savonlinnassa.

TOIMINTAYMPÄRISTÖN RADIKAALEISSAKIN MUUTOKSISSA PIILEE MAHDOLLISUUKSIA

Ympäröivä yhteiskunta sekä lokaalit ja globaalit ilmiöt synnyttävät erilaisia tarpeita, mahdollisuuksia ja haasteita elinvoiman sekä yrittäjyyden kehittämiseksi (Pellinen et al. 2012; Worthington & Britton 2009). Viime vuosina kestävä kehitys, digitalisoituminen, väestön ikääntyminen sekä osaavan työvoiman ja yrittäjien saatavuuden turvaaminen ovat olleet elinvoiman ja yrittäjyyden kehittämisen ytimessä. Näiden ilmiöiden lisäksi toimintaympäristöön tuli jokaisen elämään ja hyvinvointiin vaikuttanut koronapandemia sekä kansainvälistä turvallisuutta ja taloutta ravisuttava Ukrainan sota.

Koronapandemian vaikutus elinvoimaan ja yrittäjyyteen on ollut kaksiteräinen ja epäsymmetrinen. Pandemia on ollut elämän ja kuoleman kysymys monelle ihmiselle ja yrityksen toiminnan jatkuvuudelle. Monet perinteiset toimialat ovat kohdanneet epäsymmetrisiä negatiivisia vaikutuksia, ja samalla toimialalla toimivat yritykset ovat pärjänneet kriisissä eri tavoin. Toimialoille on avautunut myös uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Esimerkiksi valtava digiloikka on luonut uutta markkinaa digitaalisille innovaatioille toimialasta riippumatta. Totuttujen toimintatapojen muututtua kuluttajakäyttäytyminen on murroksessa ja digitaalisten palvelujen ja verkkokaupan osuus on lisääntynyt voimakkaasti.

Yhteiskunnan siirtyessä uuteen normaaliin tapahtui globaalissa toimintaympäristössä uusi radikaali muutos Venäjän hyökättyä Ukrainaan helmikuussa 2022. Laaja-alaiset Venäjään kohdistuvat pakotteet, energiakustannusten merkittävä nouseminen ja saatavuuteen liittyvät uudet haasteet sekä Ukrainan sotilaallinen ja muu humanitääriin tukeminen ovat vaikuttaneet laajasti yhteiskuntaan ja talouteen. Haasteellisuudestaan ja ikävistä vaikutuksistaan huolimatta käynnissä oleva maailmanlaajuinen energiakriisi voidaan nähdä mahdollisuutena edistää nopeammin vihreää siirtymää ja uusiutuvan energian ratkaisuja.

Toimintaympäristössä nousseet epävarmuustekijät ovat luontaisia ja huomioitavia asioita yritystoiminnassa ja yrittäjyydessä (Giovanna & Zucchella 2018). Yrittäjyyden merkittävä potentiaali piilee juuri epävarmuudessa, ja yrittäjyys elää epävarmuuden tuomissa mahdollisuuksissa, joita nousee esille globaalisti monella tavoin (Worthington & Britton 2009). Näitä haasteita tunnistetaan ja mahdollisuuksia havainnoiden Xentre-yksikkö tekee TKI-toimintaa ja toteuttaa tukitoimenpiteitä edesauttaen osaltaan elinvoiman luomista ja yrittäjyyden tukemista yrityssektorin ja alueen asukkaiden hyvinvoinnin ja toimeentulon turvaamiseksi.

ELINVOIMAA JA LISÄARVOA KOULUTUKSELLA, TKI-TOIMINNALLA, OPISKELIJA- JA SIDOSRYHMÄPALVELUILLA SEKÄ HUB-TOIMINNALLA

OPISKELIJAYRITTÄJYYS

Xentren tavoitteena on vahvistaa yrittäjyystietämystä ja -osaamista Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa ja koko Etelä-Savon ja Kymenlaakson alueella. Yksikkö tarjoaa kaikille Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun opiskelijoille koulutusalaista riippumattomia vapaasti valittavia yrittäjyys- ja innovaatio-opintojaksoja sekä joidenkin koulutusohjelmien (mm. sosiaali- ja terveystieteiden) koulutusohjelmakohtaisia yrittäjyysopintoja. Opinnut tukevat opiskelijan oman yrittäjyyspolun rakentumista ja mahdollisen yrityksen perustamista opintojen aikana tai heti valmistumisen jälkeen. Tätä tavoitetta tukemaan tehdään laajaa yhteistyötä Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun eri yksiköiden välillä.

Muiden ammattikorkeakoulujen opiskelijat sekä muut Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun ulkopuoliset henkilöt voivat suorittaa yrittäjyysopintojaksoja Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun avoimessa ammattikorkeakoulussa (Xamk Pulse). Xentre kehittää yhteistyössä Xamk Pulsen ja koulutusyksiköiden kanssa räätälöityjä koulutuspalvelutuotteita yrityskohtaisesti ja yritystarvekohtaisina täydennys-koulutustuotteina, joista esimerkkinä on CEO JOKO -koulutus yritysten johtohenkilöstölle.

Lisäksi opiskelijayrittäjyyttä tuetaan järjestämällä erilaisia tapahtumia kaikilla Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun kampuksilla koko lukuvuoden aikana. Tapahtumien tuottaminen on opiskelija- ja sidosryhmäpalveluiden yksi tärkeä painopiste ja tavoitteena on muun muassa Ship lippulaiva -konseptin, Ship Startup Festivalin ja Ship Akatemian kehittäminen koko Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa. Ship Startup Festival on Kymenlaakson suurin startup-tapahtuma, joka on suunnattu idea- ja siemenvaiheen opiskelijatiimeille. Ship Akatemia tukee opiskelijoita yrittäjyudessa sekä yrittäjämäisessä toiminnassa ja tarjoaa erilaisia palveluja.

Xamk Startup Fund -toiminnan avulla pyritään puolestaan tukemaan rahoituksellisesti opiskelijoiden liikeideoiden kehittämistä ja alkuvaihetta myöntämällä 500–1000 euron tukia innovatiivisimmille rahoitushakemuksille. Rahoitushakemusten määrä on lähtenyt kuluvaan vuonna 2022 nousuun, ja niitä on tullut laajasti eri koulutus- ja osaamisalueilta.

TKI-TOIMINNOT

EU:n ohjelmakaudella 2014–2020 Xentressä toteutettiin useita opiskelijayrittäjyyttä (muun muassa yrittäjyyskasvatus), uutta yrittäjyyttä sekä johtamisen kehittämistä tukevia hankkeita. Kohderyhmänä ovat alueiden opiskelijat, yrittäjät, organisaatiot ja muut toimijat.

TKI-toiminnassa merkittävän rahoituskanavan ovat tarjonneet Euroopan unionin ESR, EAKR ja Horisontti -rahoituspuiteohjelmat, kansalliset ja alueelliset rahoitusinstrumentit kuten AKKE, AIKO- ja MOKRA-ohjelmat sekä Etelä-Savossa sekä Kymenlaaksossa toimivien säätiöiden rahoitusmahdollisuudet.

Yrittäjyyden tukemisen moninaiisiin toimenpiteisiin ovat kuuluneet esimerkiksi uuden yrittäjyyden tukeminen ja startup-toiminnan kehittäminen valmennusten keinoin. Alueella on järjestetty liikeideakilpailuja ja muita innostavia tapahtumia sekä kansainvälistymisen edistämiseen liittyviä tilaisuuksia. Lisäksi yrityksiä tuetaan niiden tarpeita vastaavasti henkilökohtaisen konsultoinnin ja räätälöityjen valmennusten keinoin.

SIDOSRYHMÄPALVELUT

Xentren sidosryhmäpalveluiden tavoitteena on uudenlainen ydinkumppanuuksiin kohdistuvan yhteistyötoiminnan syventäminen sekä laaja-alaisemman Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun alumnitoiminnan kehittäminen työelämässä ja yrittäjinä toimivien alumnien kanssa. Tätä tärkeää painopistealuetta hoitamaan on uudelleenorganisoitu ja lisätty henkilöresursseja.

Koko Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun tasolla Xentre-yksikkö kehittää CRM-järjestelmää sidosryhmäyhteistyön tueksi ja tarjoaa järjestelmätukea sekä koulutusta. Xentre vastaa myös Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun opiskelijarekrytointikanava Xamk Duuni -järjestelmän pääkäyttäjyydestä ja tuesta yritykselle sekä organisaatiolle, jotka haavevat potentiaalista työvoimaa Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun opiskelijoista.

Hub-toiminta on tärkeää uuden yrittäjyyden synnyttämisessä. Se mahdollistaa uusien liikeideoiden ja innovaatioiden edistämisen (Pellinen et al. 2012). Xentre edistää Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun strategian mukaisesti yhteisöllistä fyysistä ja digitaalista kehittämistoimintaa jokaisessa kampuskaupungissa räätälöiden niiden toiminnot paikallisiin tarpeisiin.

Kouvolan kampuksella Yrityspalvelutalo-konseptin toteutus tulee realisoitumaan vuoden 2023 alkupuolella. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu ja Xentre tulevat olemaan Kouvolan keskustaan perustettavan 250 neliömetrin yhteisöllisen yrittäjyytilan vuokraajia. Kotkan kampuksella jatketaan XLab-toimitilojen vuokraamista tarjoten tapaamis- ja tapahtumapaikan yrittäjyyden erilaiseen edistämiseen. Lisäksi Kotkan elinkeino-yhtiön Cursorin kanssa käynnistetään keskustelut opiskelijayrittäjyyden ja startup-toiminnan uusia yhteisötiloja koskien.

Mikkelin ja Savonlinnan yhteisöllisten yrittäjyytilojen käynnistäminen on kartoittamisvaiheessa. Xentre on mukana kehittämässä Mikkelin kampuksella uudenlaista oppimisen

ja yhteistyön hybridiympäristöä, joka mahdollistaisi fyysisessä kampustilassa uudenlaisen digitaalisen teknologian soveltamisen ja kehittämisen yhteistyöympäristön muun muassa yritysten tulevaisuuden IoT-ratkaisujen kehittämisessä, teknologian kaupallistamisessa ja kansainvälistymisessä hyödyntämällä suurnopeuksista tiedonvälitysmahdollisuutta. Savonlinnassa tehdään vastaavaa selvitystyötä.

LOPUKSI

Haastavat tilanteet maailmalla ovat luoneet nopeasti uusia tarpeita elinvoiman luomiselle ja yrittäjyyden tukemiselle. Uusi EU:n ohjelmakausi on käynnistynyt, ja Xentren TKI-toiminnan uudet hankkeet tukevat muun muassa pk-yritysten muutoskyvykkyyttä Venäjän ja Ukrainan sodan aiheuttamien haasteiden ja Venäjän kaupan tyrehtymisen vuoksi REACT-EU-ohjelman tukemana. Muut uudet hanketeemat käsittelevät muun muassa opettajien ja opiskelijoiden yrityskasvatuksessa vaadittavaa yrittäjyystietämystä, -osaamista sekä verkostoitumista. Yrittäjyyskosysteemin kehittämisessä uusien mahdollisten hankkeiden painopisteinä ovat valmistautuminen työvoimahallinnon uudistukseen ja työvoiman kysynnän sekä tarjonnan kohtaantoa edistäviin toimenpiteisiin. Lisäksi kehitetään yrittäjyyskosysteemissä havaittuja haasteita muun muassa alkuvaiheen yrittäjyyden kehittämisessä, innovaatioiden ja teknologioiden kaupallistamisessa sekä yritysten kansainvälistymistä.

Xentren tavoitteena on olla luotettava, mahdollistava ja strateginen yhteistyökumppani tulevaisuuden elinvoiman, yrittäjyyden ja liiketoiminnan rakentamisessa. Tulevaisuuden elinvoiman, yrittäjyyden ja liiketoiminnan rakentamisessa tietämys ja osaaminen sekä oppiminen ovat kaiken kehittämistoiminnan ja yhteistyön ytimessä. Koulutus ja kehittämis- ja palvelutoiminnan lähi- ja pitkänaikavälin tulevaisuuden rakentamisessa luovuus, digitaalisuus, kestävä kehitys, ekosysteemisyyks, kansainvälisyys, teknologiset ja sosiaaliset innovaatiot ja rohkeat kokeilut sekä uudenlaiset oppimis- ja yhteistyöympäristöt kohdentavat toimintaamme ja yhteistyön sisältöjä eri toimijoiden kanssa.

LÄHTEET

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a. Strategia 2020–2030. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://www.xamk.fi/wp-content/uploads/2020/01/Strategiaesite_2030.pdf [viitattu 15.9.2022]

Llewellyn, D. W. Thomas & Autio, E. 2020. Innovation ecosystems. Electronic copy available: <https://ssrn.com/abstract=3476925>

Magnani, G. & Zucchella, A. 2018. Uncertainty in Entrepreneurship and Management Studies: A systematic Literature Review. International Journal of Business and Management, Vol.13, No. 3, pp. 98–133. ISSN 1833-8119.

Pellinen, A., Ritala, P., Järvi, K. & Sainio, L.-M. 2012. Taking initiative in market creation – a business ecosystem actor perspective. International journal of Business Environment, Vol. 5, Issue 2, pp. 140–158.

Worthington, I. & Britton, C. 2009. The Business Environment. Sixth edition. FT Prentice Hall.

YRITTÄJYYDEN KOLMANNEN AALLON YTIMESSÄ

Johanna Koponen, KTM, projektipäällikkö,
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun Xentre -yksikön koordinoima Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hanke käynnistettiin syksyllä 2020. Hankkeen tavoitteena on synnyttää uutta ja elinvoimaista yrittäjyyttä sekä tarjota laaja-alaisia mahdollisuuksia yrittäjyydestä kiinnostuneille henkilöille muun muassa kattavan yrittäjyyden valmennus- ja tapahtumatarjonnan sekä liikeideakilpailujen kautta. Hankkeen moninaiset toimenpiteet ovat linjassa monien Xentre-yksikön painopistealueiden kanssa, joita kuvataan tässä julkaisussa Tomi Heimosen artikkelissa.

Yrittäjyyteen painottuvaa vahvaa kannustamista sekä tukea tarvitaan nyt ja tulevaisuudessakin. Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen hankesuunnitelmassa todetaan:

”Ilman julkista tai yksityistä tukea, yrittäjyyden laajamittainen tukeminen ei ole mahdollista. Laajan kohdejoukon (mukaan lukien eri kouluasteiden nuoret ja jo työelämässä olevat ihmiset) tukemiseen tarvitaan voimakkaita panostuksia. Tukea ja asenne-muutosta tarvitaan edelleen, koska yhteiskunta ja työelämä on selkeästi muuttumassa enenevässä määrin epätyypillisiin työsuhteisiin, projektiluonteiseen työhön sekä laskutuspalveluiden että kevytyrittäjyyden käyttöön.”

Hankkeen mahdollistamat tukitoimet ovat siis äärimmäisen tärkeitä alueen yrittäjyyden ja elinvoiman luomisessa. Projekti saa osarahoitusta Etelä-Savon ELY-keskuksen kautta Euroopan sosiaalirahastosta. Tässä artikkelissa tarkastellaan ratkaisuja, palveluja ja valmennuskonsepteja, joita hanke on toimintansa aikana luonut ja kehittänyt, sekä käsitellään niistä saatua palautetta ja vaikuttavuutta.

ASIAKASKOKEMUKSEN TÄRKEYS JA VERKOSTOJEN VOIMA

Toimiva yritysstrategia lähtee asiakkaasta, hänen tarpeistaan ja sen ymmärtämisestä, mistä hän on valmis maksamaan. Tutkimusten mukaan asiakaskokemus on saavuttamassa entistä tärkeämmän aseman liiketoimintastrategioissa (Gerdt & Korkiakoski 2016).

Pyrkimys asiakkaan ymmärtämiseen on kaiken keskiössä myös Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen toimenpiteissä. Haluamme antaa asiakkaillemme kokemuksen siitä, että työtä tehdään häntä varten ja että juuri hän on tärkeä. Valmennustemme ja tapahtumiemme sisältöjä kehitetään jatkuvasti ja systemaattisesti asiakkaiden antaman palautteen mukaan paremmin heidän tarpeitaan vastaaviksi. Asiakaskokemukseen panostaminen onkin johtanut siihen, että asiakkaat ovat palanneet myöhemminkin hyödyntämään hankkeen tarjoamia palveluja.

Vaikka hankkeen valmennus- ja tapahtumatarjonta on maksutonta kaikille asiakkaille, on hyvä huomioida, että tässäkin tapauksessa osallistuja määrittelee itselleen sen, mihin hän käyttää aikansa ja mikä hänelle tuottaa yksilönä eniten lisäarvoa. Yksittäinen kuluttaja pohtii ostopäätöstään tarkasti, ja päätökseen vaikuttaa vahvasti muun muassa omat aiemmat kokemukset, muiden kokemukset sekä markkinointi (Gerdt & Korhonen 2016).

Hankkeen tarjoamiin valmennuksiin ohjautuu paljon asiakkaita verkostojen kautta. Hanke on luonut erittäin hyvät ja luottamukselliset kontaktit alueen toimijoihin. Muun muassa useat TE-palveluiden ja Uusyrityskeskusten asiakaskuntaan kuuluvat hyötyvät Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen palveluista. Hanke on toteuttanut menestyksellistä yhteistyötä alueellisten sidosryhmien kanssa myös tapahtumatuotannon merkeissä.

Valtakunnallista Yrittäjän päivää vietetään joka vuosi 5. syyskuuta. Vuonna 2022 tuli täyteen 25 vuotta siitä, kun tätä merkityksellistä teemapäivää juhlistettiin ensimmäisen kerran. Mikkelissä yrittäjyyttä juhlittiin Somevaikuttamisen murros -tapahtumassa. Teemana oli vaikuttajamarkkinointi, jota avasivat tunnetut suomalaiset somevaikuttajat. Tapahtuma järjestettiin yhteistyössä Xamkin Digiportaatt 2.0 -hankkeen ja Etelä-Savon Yrittäjien kanssa.

Eteläsavolaisille yrittäjille tai yrittäjyyttä maakunnassa harkitseville suunnattu uudenlainen Savo Nousuun -konsepti järjestettiin 5.5.2022 Mikkelissä. Päivän puhujien ja esiintyjien haluttiin olevan samaistuttavia, ja he koostuivat eteläsavolaisista tai alueelle juurtuneista henkilöistä. Suuressa roolissa tapahtumassa oli päivän päätteeksi järjestetty verkostoitumistilaisuus. Tapahtuman taustalla on laaja joukko alueen elinvoiman kehittäjiä, ja se on tarkoitus järjestää vuosittain toistuvana yritys-elämän uusien avauksien foorumina ja hengen nostattajana. Tilaisuuden tuottajana toimi Saara Liun yrittäjä Saara Liukkonen yhdessä Mikkelin Nuorkauppakamari ry:n kanssa.

Liikeideakilpailu-tapahtumilla on haluttu kilpailun keinoin innostaa ihmisiä toteuttamaan ideoitaan ja rohkaista hakeutumaan yritysten tukipalveluiden piiriin saamaan apua ja sparrausta orastaviin liikeideoihin. Kultainen Jousi -liikeideakilpailu järjestettiin vuonna 2021. Vuoden 2022 kilpailu on kaksikielinen. Tällä kertaa myös kansainväliset opiskelijat ja muut henkilöt, jotka eivät puhu suomea äidinkielenään, ovat voineet hakea mukaan kilpailuun. Paikalliset yrittäjyyteen kytköksissä olevat tahot, kuten Etelä-Savon Yrittäjät, Oma Säästöpankin edustaja ja Maakuntaliiton edustaja ovat omalta osaltaan tukeneet vuoden 2022 kilpailua tarjoamalla palkintoja ja asiantuntemustaan ideoiden arvioinnissa.



Kuva 1. Kultainen Jousi -liikeideakilpailun finaalityttöjä marraskuussa 2021 yrittäjyysyhteisö Mikkeli Karagella (Elisa Kaasinen 2021).

PERINTEISTÄ YRITTÄJYYSVALMENNUSTA, KETTERÄÄ KEHITTÄMISTÄ JA KEVYTYRITTÄJYYTTÄ

Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen moninaiset valmennuskonseptit on luotu vastaamaan vallitsevan ja muuttuvan yrittäjyyden tarpeisiin. Uudet mahdollisuudet ja reitit yrittäjyyden polulle lähtemiseen ovat lisääntyneet, muun muassa mahdollisuus yrittäjyyden kokeilemiseen kevytyrittäjänä. Nämä erilaiset kohderyhmät on pyritty huomioimaan hankkeen tarjoamia palveluja suunniteltaessa. Seuraavaksi esittelen hankkeen eri valmennuskonsepteja.

Kevytyrittäjä on saanut vahvasti jalansijaa yrittäjyydestä kiinnostuneiden keskuudessa. Siihen liittyvät mahdollisuudet, esimerkiksi oman harrastuksen muuttaminen työksi tai alan vaihto kevytyrittäjänä nykyisen työn ohella, ovat kiinnostaneet monia. Kasvanut kiinnostus aiheeseen huomioitiin Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen tarjonnassa tarjoamalla napakka kahden illan Ota askel kevytyrittäjyyteen -verkkovalmennus. Valmennuksen sisällöissä haluttiin nostaa esille erityisesti vaihtoehtojen ymmärtämisen tärkeys. Henkilö voi tehdä työtä laskutuspalveluiden kautta mutta myös kevytyrittäjänä ilman y-tunnusta tai tunnuksen kera. Näihin kysymyksiin osallistujat saivat selkeytystä suuren suosion saaneissa valmennuksissa.

Tehokkaat Syty yrittäjäksi -valmennuskokonaisuudet palvelivat Etelä-Savon alueen yrittäjyyttä harkitsevia henkilöitä sekä yritystoiminnan alkuvaiheessa olevia yrittäjiä. Intensiivinen seitsemän illan valmennus koostui perinteisen liiketoiminnan käynnistämiseen liittyvistä teemoista, kuten myynnistä, markkinoinnista, taloudesta ja itsensä johtamisesta. Kaikki nämä ovat hyvin oleellisia yritystoiminnasta kiinnostuneille tai yrittäjyyden alkuvaiheessa oleville henkilöille. Syty yrittäjäksi -valmennuksen suorittanut saa kelpoisuuden TE-palveluiden myöntämään starttirahaan.

Startup-yrittäjyyden tukeminen on tärkeä teema yleisesti ja niin myös Etelä-Savossa. Uusien innovaatioiden kehittäminen, kaupallistaminen sekä yritysten nopean kasvun ja kansainvälistymisen tukeminen kuuluvat moninaisiin eri yrittäjyydentukimuotoihin. Kuitenkin startup-kehittämisestä kiinnostuneiden kohderyhmä on maakunnan yksittäisissä kaupungeissa vähäistä. Siksi hankkeessa teemaa valmentava Venture Hub -valmennus järjestettiin verkossa ja siihen pystyi osallistumaan koko maakunnan alueelta. Venture Hub -valmennuksesta ja muista startup-toimintaan liittyvistä toimenpiteistä on luettavissa lisää Elina Pölläsen artikkelissa.

Summer Sprint -kesävalmennus oli uudenlainen ketterä kokeilu, joka järjestettiin live-valmennuksena englanniksi. Näin mahdollistettiin osallistuminen myös kansainvälisille opiskelijoille ja maakunnassa asuville, muuta kieltä kuin suomea puhuville henkilöille. Neljän illan tiivis paketti kannusti osallistujia idean kehittämiseen ja jatkojalostamiseen. Valmennuksen sisällössä korostuivat potentiaalisen idean tunnistaminen ja sen esittäminen (pitchaus). Workshopit rakentuivat ideoiden sparrauksesta valmentajan johdolla luottavassa ilmapiirissä.

Omistajanvaihdokset on pitkään pinnalla ollut aihe ja se herättää paljon keskustelua. Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen osalta tavoitteena oli tarttua omistajanvaihdosfoorumin Opiskelijasta yrityksen omistajaksi -selvityksen toimenpidesuosituksiin, joissa korostetaan, että niin sanottuja jatkajakouluja pitäisi saada integroitua oppilaitosten tarjontaan. On tärkeää saattaa opiskelijoille tiedoksi, että aina ei tarvitse lähteä perustamaan yritystä nollasta, vaan hyvänä vaihtoehtona on jo toimivan yrityksen ostaminen.

Jatkajakoulussa toiminta on opiskelija- ja yrityslähtöistä, ja se tarjoaa palvelupolkuja eri tilanteissa oleville opiskelijoille. Toiminta on tarkoitus saada pysyväksi osaksi alueen yrityspalvelukonseptia sekä asemoida omistajanvaihdosprosessin eri vaiheisiin. (Laivola 2020.) Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeessa järjestettiin jatkajakouluja, mutta haasteeksi koettiin vähäinen kiinnostus valmennusta kohtaan. Syvällisemmin itse omistajanvaihdoksen tematiikkaa tarkastellaan Katja Remeksen Yrityksen omistajanvaihdos -artikkelissa.

ARVIOINTIA, PALAUTTEITA JA KEHITTÄMISEHDOTUKSIA

Hankkeen toimintaa arvioitiin säännöllisesti ja osallistujilta kerättiin palautetta valmennusten päätteeksi. Valmennuksia kehitettiin saadun palautteen perusteella paremmin asiakkaiden tarpeita vastaaviksi ja pyrittiin reagoimaan esille nousseisiin toiveisiin. Tässä osiossa tarkastelen keväällä 2022 järjestetyn Syty yrittäjäksi -yrittäjyysvalmennuksen palautteita ja kehittämisehdotuksia sekä kaikille hankkeen osallistujille toteutettua tarvekartoitusta keväältä 2022.

Syty yrittäjäksi -valmennuksen loppupalautteeseen vastasi 11 yrittäjyyttä harkitsevaa tai yrittäjyyden alkuvaiheessa olevaa osallistujaa. Kyselyssä tiedusteltiin valmennuksen eri teemojen antia ja sitä, kokivatko osallistujat oppineensa uusia asioita. Asteikolla 1–5 (1 = en lainkaan; 2 = vähän; 3 = jonkin verran; 4 = paljon; 5 = erittäin paljon) kaikkien vastausten keskiarvo nousi yli neljän, mitä voidaan pitää erinomaisena tuloksena.

Loput palautekyselyn kysymykset olivat avoimia kysymyksiä ja tiedustelivat valmennuksen hyötyjä ja toisaalta asioita, joissa olisi ollut parantamisen varaa. Hyödyllisinä asioina osallistujat kokivat yrittäjätarinat ja valmentajilta saadut uudet ja hyödylliset näkökulmat. Valmennuksen aikana tulleet pienet oivallukset auttoivat oman yrittäjäidentiteetin rakentamista. Yksi vastaaja nosti esille Ideasta eteenpäin -osion, joka auttoi paljon oman idean eteenpäin viemisessä. Valmennuskokonaisuutta pidettiin toimivana, ja valmennuksessa saatuja materiaaleja ja ryhmän keskusteluja pidettiin hyödyllisinä. (Palautekysely 2022.)

Kehittämiskohteina osallistujat nostivat esille sen, että jotkin asiat olivat tuttuja jo entuudestaan. Yksi henkilö koki, että markkinoinnin valmennuskerta painottui liikaa brändäämiseen. Jatkon osalta osallistujat toivoivat lisää keskustelua erilaisista rahoitusmahdollisuuksista ja tavoista hakea rahallista tukea. Myös nettisivujen tekemiseen toivottiin tukea. Lisäksi henkilökohtaista sparrausta ja verkostoitumista muiden osallistujien kesken toivottiin enemmän. (Palautekysely 2022.)

Keväällä 2022 kartoitettiin Yrittäjyyden Kolmas Aalto –hankkeen toimenpiteissä mukana olleiden henkilöiden toiveita yrittäjyysvalmennusta koskien. Kyselyssä tiedusteltiin, mitkä yrittäjyyteen liittyvät teemat ovat vastaajalle kiinnostavia ja minkälaisista toteutuksista he ovat kiinnostuneita jatkossa. Kyselyyn vastasi 19 henkilöä.

Melkein puolet vastaajista (47%) kannatti valmennusten järjestämistä etätoteutuksena tai hybridinä (42%) live-tapahtumien sijaan. Vuorokauden ajoista ilta-aika (klo 17–20) oli sopivin suurimmalle osalle vastaajista, koska se mahdollistaa helpommin osallistumisen myös esimerkiksi työssäkäyville henkilöille. Myös iltapäivä (klo 12–17) oli sopiva aika monelle (42% vastaajista). Kiinnostavimpina teemoina yrittäjyysvalmennuksille olivat kannattavuus, hinnoittelu, verotus, arvolisänvero ja rahoitus. (Tarvekartoitus 2022).

Syty yrittäjäksi -valmennuksesta saatu palaute on kokonaisuudessaan hyvä, ja valmennuksen sisällöt ovat vastanneet pääpiirteissään osallistujien odotuksiin. Valmennuksen palautteissa toivottiin lisää rahoitukseen ja talouteen liittyviä teemoja. Myös tarvekartoituksessa esille nousseet teemat liittyivät rahoitukseen ja taloudenhallintaan. Tämä kuvastaa sitä, että oman toiminnan kannattavuus, kysynnän riittävyys, rahoituslähteet ja verotusasiat ovat osallistujille kaikista kiinnostavimpia aiheita ja herättävät ehkä eniten huoltakin yritystoiminnan perustamisen yhteydessä. Nämä tiedot ovat valtavan tärkeitä, ja tulokset otetaan huomioon hankkeen jatkoajan suunnittelussa.

LOPUKSI

Hanke aloitti toimintansa samoihin aikoihin, kun koronapandemia mullisti maailmaa ja uusi Xentre-yksikkö organisoivat toimintaansa. Nämä muutokset vaikuttivat suunniteltuihin toimenpiteisiin sekä resursseihin. Haastavilta tuntuissa tilanteissa voi piillä myös monia mahdollisuuksia. Tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoimintojen (TKI) henkilöstöltä vaaditaan vahvaa osaamista ja oppimiskykyä, koska tilanteet toimintaympäristössä voivat muuttua hyvinkin nopeasti. Kaikki palapelin palaset loksahdivat paikoilleen Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeenkin osalta, ja se on saavuttanut melko kattavasti sille asetetut tavoitteet.

Valmennusten siirtäminen verkkoon on loppujen lopuksi tuonut paljon uusia mahdollisuuksia ja siitä on tullut uusi normaali. Kohderyhmä on usein työssä käyviä tai päätoimisia opiskelijoita, joten osallistuminen iltaisin paikan päälle valmennuksiin ei ole aina mahdollista. Kuten tehdyssä tarvekartoituksessakin nousi esille, ihmiset suosivat etä- tai hybriditoteutuksia. Verkossa toimiminen mahdollistaa myös koko maakunnan alueella laajempaa osallistumista ja verkostoitumista, kuten muun muassa Venture Hub -valmennuksessa saatiin kokea.

Hankkeen projektitiimi toteutti itsearviointin loppukeväästä 2022. Tiimin yhteinen näkemys oli, että hankkeelle asetetut tavoitteet on pääsääntöisesti saavutettu. Projekti toteutti ansiokkaasti sille kohdistettuja toimenpiteitä ja resurssit oli sopivasti mitoitettu. Kohderyhmän tavoitettavuus koettiin joissakin valmennuksissa ja tapahtumissa haastavaksi, etenkin omistajanvaihdosteemaan liittyen. Myös Y-tunnusten synnyttäminen hankkeen toimintavuosien aikana nähtiin haasteeksi. Lisäksi uusien yritysten synnyttämisen osalta on hyvä huomioda, että kevytyrittäjyys ja laskutuspalveluiden kiinnostus on ollut osallistujien keskuudessa suurta. (Seurantaraportti 2022.)

Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen teemat, uuden yrittäjyyden tukeminen ja laaja-alainen erilaisen yrittäjyyden edistäminen linkittyvät vahvasti uuden Xentre-yksikön strategisen toiminnan kehittämiseen. Tiedämme, että teemme työtä, jolla on selkeä tarkoitus alueellamme. Mahtavat asiakkaat sekä ilo ja innostus työtä kohtaan rakentavat nyt ja tulevaisuudessa kasvulle sekä kehittymiselle loistavan alustan yrittäjyyden aallon harjalla. Olemme saaneet levittää yrittäjyyden ilosanomaa laajasti koko Etelä-Savoon: projektin tuottama sisältö on kiinnostanut yli tuhatta henkilöä. Tästä on hyvä jatkaa matkaa eteenpäin.

LÄHTEET

Gerdt, B. & Korkiakoski, K. 2016. Ylivoimainen asiakaskokemus, työkalupakki. E-kirja. Helsinki: Talentum. Viitattu 29.8.2022.

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu. 2020. Hankesuunnitelma 2020. Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hanke. Kestävää kasvua ja työtä 2014–2020 Suomen rakennerahasto-ohjelma. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu. Ei julkisesti saatavilla.

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a. Strategia 2020–2030. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://www.xamk.fi/wp-content/uploads/2020/01/Strategiaesite_2030.pdf [viitattu 15.9.2022]

Koponen, J. & Vartiainen, M. 2021. Kuinka edistämme opiskelijayrittäjyyttä Etelä-Savossa. READ verkkolehti 2.6.2021 Saatavissa: <https://read.xamk.fi/2021/digitaalinen-talous/kuinka-edistamme-opiskelijayrittajyytta-etela-savossa/>

Laivola, T. 2020. Opiskelijasta yrityksen omistajaksi? – Omistajanvaihdoshankkeista Jatkajakouluiksi. Helsinki: Ov-foorumi.

Palautekysely 2022. Syty yrittäjäksi -valmennus. Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hanke. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu. Ei julkisesti saatavilla.

Seurantaporotti 1.1.–30.6.2022. Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hanke. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu. Ei julkisesti saatavilla.

Tarvekartoitus 2022. Yrittäjyysvalmennukset Etelä-Savossa. Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hanke. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu. Ei julkisesti saatavilla.

OSA II

OPISKELIJAYRITTÄJYYDEN KEHITTÄMINEN

TKI-TOIMINNAN JA OPETUKSEN YHTEISTYÖ OPISKELIJA- YRITTÄJYYDEN KEHITTÄMISESSÄ

Elina Pöllänen, MA, TKI-asiantuntija,
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Yrittäjyyteen ja yrittäjämäiseen toimintaan kannustetaan Suomessa kaikilla koulutusasteilla. Opetus- ja kulttuuriministeriön (OKM) laatimassa Koulutuksen yrittäjyyslinjaukset 2017-linjauksessa esitetään ohjeita teeman strategiseen johtamiseen, opettajien osaamisen ja koulutuksen kehittämiseen sekä oppimisympäristöjen luomiseen koululaitoksissa. Korkea-asteelle annetaan linjauksia seuraavasti: 1. Korkeakouluilla on valmiudet ja toimintamallit, joiden avulla ne tukevat ja ohjaavat yrittäjyydestä kiinnostuneita opiskelijoita, ja 2. Korkeakoulussa kannustetaan opiskelijat tutkimuslähtöisten innovaatioiden ja startup-toiminnan pariin. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017.)

Myös ammattikorkeakoulujen rehtorineuvosto Arene, Suomen yliopistojen rehtorineuvosto UNIFI ja Suomen Yrittäjät ovat julkistaneet vuonna 2018 omat korkeakouluille suunnatut suosituksensa yrittäjyyden edistämistä varten. Näiden yrittäjyys-suositusten mukaan tavoitteena on edesauttaa opiskelijoiden yrittäjyysvalmiuksien rakentumista, uuden yritystoiminnan syntymistä sekä vakiintuneen yrittäjyyden ja yritystoiminnan uudistumista. Suosituksessa kannustetaan omistajuuteen ja tiimityöhön perustuvaan oppimiseen, kattavien korkeakoulun kansallisten ja kansainvälisten kumppaniverkostojen mahdollistamiseen, tiimioppiseen ja innovatiivisten kasvualustojen tarjoamiseen sekä kokeilukulttuuriin. (Arene, Suomen yliopistojen rehtorineuvosto UNIFI, Suomen Yrittäjät 2018.)

Xentre – Yrittäjyyden ja innovaatioiden tutkimus- ja koulutusyksikkö on keskeinen toimija vastaamaan yrittäjyysosaamisen kehitystarpeeseen ja uusien yritysten syntymiseen Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa. Xentren tavoitteena on luoda tiiviimpää yhteistyötä TKI-toimintojen ja opetuksen välille yrittäjyyden kehittämiseksi sekä syventää ja parantaa yrittäjyyteen ja työelämään liittyvää yhteistyötä alueen elinkeinoelämän toimijoiden ja yrittäjien kanssa. Tässä artikkelissa käsitellään Xentren roolia yrittäjyyspalvelujen tuottajana sekä yhteistyön kehittämistä TKI-toiminnan ja opetuksen välillä.

YRITTÄJYYDEN PALVELUYKSIKKÖ XENTRE – SINGLE POINT OF CONTACT

Yrittäjyysosaaminen on enenevässä määrin tärkeä työelämätaito. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu on asettanut yrittäjyyden edistämisen yhdeksi strategiseksi tavoitteekseen (Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.a.). Korkeakoulukontekstissa yrittäjyys ei tarkoita oman yrityksen perustamista, vaan se on erityisesti luovuutta, innovaatioita ja laaja-alaisen yrittäjyyden näkemyksen kasvua sekä toimintaa osana ympäröivää yhteiskuntaa (Volkman & Audretsch 2017). Konkreettinen tekeminen itsenäisesti sekä yritysten ja yrittäjien kanssa on tärkeässä roolissa. Opetuksen tulisi mahdollistaa tekemällä oppimista, kokemuksellisuutta ja tiimityöskentelyä kannustavia ympäristöjä (Lackeus 2015).

Yrittäjyysosaamisen kehittämisen ja opettamisen tulee olla siis käytännönläheistä ja työelämälähtöistä. Yhteistyö yritysten ja työelämän edustajien kanssa on keskeisessä roolissa. Xentre-yksikkö toimii korkeakoulun sisällä ja alueen eri sidosryhmien rajapinnassa viestijänä ja palveluntuottajana. Se kokoaa yhteen ja tuo esille ammattikorkeakoulun tarjoamia monipuolisia yrittäjyyspalveluja ja -toimintoja.

Toiminnan lähtökohta on työelämä ja opiskelija on ensisijainen asiakas. Räätelöidyt palvelut ja henkilökohtainen tuki ovat yrittäjyyden ja henkilön oman kehittymisen kannalta keskeisessä roolissa. Tarpeita ja haasteita pyritään tunnistamaan jatkuvasti, jotta voidaan vastata paremmin ja laajemmin asiakkaiden tarpeisiin. Palveluja ja kohtaamispaikkoja rakennetaan niin verkkoon kuin live-ympäristöihin. Työtä tehdään ja tietoa välitetään myös opiskelijoiden opintojenohjauksessa, josta tässä julkaisussa kertoo enemmän artikkelissaan Maarit Vahvanen .

”Xentre on palveluyksikkö. Kun kentältä tulee kutsu, pystymme suodattamaan tiedon Xamkin valtavasta palvelutarjonnasta, liittyi se sitten opetukseen tai TKI-toimintaan. Yksikön toiminta perustuu eri tahojen vuoropuhelun edistämiseen ja palvelemiseen”, toteaa Xentre-yksikön kehityspäällikkö Minna Lehesvuori. Lehesvuori kehittää yrittäjyyspolkua koulutusohjelmiin ja rakentaa palvelumalleja Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulujen maakuntien, Etelä-Savon ja Kymenlaakson ja kehittämissyhtiöiden yritysneuvojen kanssa. Kun opiskelija tai muu yksityishenkilö ottaa yhteyttä, katsotaan ensin Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun tarjonta, ja jos tarjonnasta ei löydy sopivaa ratkaisua, niin voidaan katsoa vaihtoehtoja muilta ekosysteemin palveluntarjoajilta. (Lehesvuori, 2022.)

PEDAGOGINEN UUDISTUS TUKEE TKI-TOIMINTOJEN JA OPETUKSEN YHTEISTYÖN SYVENTÄMISTÄ

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa on käynnissä pedagoginen kehitysohjelma, joka vastaa meneillään olevaan työelämän murrokseen, tähtää tulevaisuuteen ja kilpailukykyiseen toimijuuteen. Pedagogisessa kehittämissohjelmassa kuvataan Kaakkois-Suomen

ammattikorkeakoulun oppimiskäsitys, pedagogiset periaatteet (tulevaisuussuuntautunut koulutus) sekä konkretisoidaan keskeiset opetuksen kehittämistoimenpiteet (Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.b.).

Pedagogisen kehittämissohjelman keskiössä on tulevaisuuslähtöinen oppiminen. Sillä tarkoitetaan oppijoiden ja työelämän muuntuvien osaamistarpeiden kohtaamista sekä elinikäistä, yksilöllistä ja joustavaa oppimista. Tulevaisuuslähtöisen oppimisen kaksi peruspilaria ovat opiskelija- ja osaamiskeskeisyydessä. Opiskelijakeskeisyydellä tarkoitetaan sitä, että opiskelija asetetaan entistä enemmän oppimisprosessin keskiöön ja opetuksessa huomioidaan opiskelijoiden erilaiset taustat pohjatiedoista oppimistyyliin. Osaamiskeskeisyydellä taas tarkoitetaan työelämän osaamistarpeisiin vastaavia opetussuunnitelmia ja opetusta. (Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.b.)

Opetuksen ja TKI –toiminnan integrointi on keskeinen osa pedagogista uudistusta. Saumattomamman yhteistyön hyötyinä nähdään opetuksen laadun ja työelämärelevanssin parantaminen, hankkeiden vaikuttavuuden lisääminen ja henkilöstön osaamisen monipuolinen hyödyntäminen korkeakoulun sisällä. Opetuksen ja TKI-toiminnan henkilöstö voivat ruokkia toistensa osaamista, luoda uusia käytänteitä ja raikkaita näkökulmia. (Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.b.)

Yrittäjyyden osalta opetuksen ja TKI-toimintojen yhteistyön syventämisessä on paljon odotuksia ja mahdollisuuksia. TKI-toiminnot voivat ruokkia korkeakouluille osoitettuja yrittäjyyden kehittämisen monia tavoitteita, kuten tutkimuslähtöisten innovaatioiden ja startup-toiminnan kehittämistä, laajojen kumppaniverkostojen mahdollistamista sekä innovatiivisten kasvualueiden tarjoamista (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2017, Arene et. al. 2018).

ONNISTUNEET ESIMERKIT INNOSTAVAT UUSIIN KOKEILUIHIN JA LUOVAT TOIMINTAMALLEJA

Opetuksen ja TKI-toiminnan välisen yhteistyön kehittäminen ja toimivien mallien löytyminen tapahtuu tekemällä – tutustumalla toistemme työhön ja oppimalla toistemme toimintakulttuureista ja tavoitteista. Tiedonvälittäminen ja sisäinen verkostoituminen eri yksiköiden välillä on tärkeässä asemassa yhteistyön rakentamisessa ja kehittämisessä.

Onnistuneita esimerkkejä yhteistyöstä on olemassa jo useita. Yksi tällainen löytyy Xamk Savonlinnan kampukselta, jossa yrittäjyyden opettaja Jouni Korhonen päätyi tutustumaan Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen tarjoamiin palveluihin. Hän suunnitteli Xamkin uuden koulutusohjelman yrittäjyyskurssin toteutusta ja uutena xamkilaisena tiedusteli kollegaltaan vinkkejä yhteistyömahdollisuuksista.

”Sain kuulla Xamkin yrittäjyys Hankkeista ja ryhdyin etsimään niistä lisätietoa. Olin nopeasti yhteydessä myös hankkeen työntekijöihin ja alkoi syntyä kuva kokonaisuudesta ja siitä, miten hankkeen tarjoamat valmennukset loksautaisivat omiin opetussisältöihin”, Korhonen kertoo. Uudessa koulutusohjelmassa ajatusmaailma on ollut alusta asti sellainen, että hakeudutaan yhteistöihin ja hyödynnetään tarjolla olevia resursseja. Valmiiden rakenteiden puuttuminen oli innostavaa ja mahdollisti uusien juttujen kokeilemisen. Yrittäjyyden Kolmas Aalto –hankkeen tarjonnasta löytyi kaksi hänen liikunta-alan yrittäjyyden opiskelijoilleen sopivaa valmennusta.

”Jatkajakoulu -valmennuksen kautta halusin tuoda opiskelijoille esiin vaihtoehdon toiminnassa olevan yrityksen jatkamisesta. Syty yrittäjäksi -valmennuksessa kiinnostivat kouluttajina olevat oman alansa kovat ammattilaiset. Opiskelijat saavat paljon lisäarvoa eri kouluttajilta ja siitä, että näkökulma ei rajoitu vain opettajan näkökulmaan”, toteaa Korhonen, joka haluaa tarjota opiskelijoilleen mahdollisimman laajan ja realistisen kuvan yrittäjyydestä.



Kuva 1. Liikunta-alan yrittäjyys -opiskelijoita kuuntelemaan omistajanvaihdosprosessin kokeneiden yrittäjien tarinoita Jatkajakoulu -valmennuksessa (Elina Pöllänen 2022).

Xamkin pedagogista uudistusta Korhonen pitää hyvänä asiana. Koska yhteiskunta muuttuu ympärillä, on opetuksen muututtava sen mukana. Opettajan rooli on muuttumassa ohjaavammaksi ja mentoroivammaksi. Ollaan menossa pois ajatuksesta, että opettaja on ainoa tiedonlähde. On tärkeää saada opiskelijat toimimaan eri toimijoiden kanssa, ei pelkästään opettajien ja toisten opiskelijoiden. Pitää luoda verkostoja työelämään ja päästä kokeilemaan asioita käytännössä.

Korhonen toivoo, että opetuksen ja TKI-toiminnan yhteistyö kehittyy sekä syvenee ja että siihen syntyy hyviä, pysyviä käytäntöjä. Hän toivoo tulevaisuudessa yhteistyöstä entistä monipuolisempaa ja on kiinnostunut olemaan mukana myös hankkeiden suunnittelu- vaiheessa. Näin saadaan sekä opetuksen että TKI-toiminnan asiantuntemus ja resurssit paremmin käyttöön. (Korhonen, 2022.)

LÄHTEET

Arene & Suomen yliopistojen rehtorineuvosto UNIFI & Suomen Yrittäjät. 2018. Korkeakoulujen yrittäjyysuositukset. PDF-dokumentti. Saatavissa: <https://www.arene.fi/wp-content/uploads/Raportit/2018/Yritt%C3%A4jyysuositukset/Yritt%C3%A4jyysuositukset%20korkeakouluille%202018.pdf> [viitattu: 6.7.2022]

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.a. Strategia 2020–2030. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://www.xamk.fi/wp-content/uploads/2020/01/Strategiaesite_2030.pdf [viitattu 15.9.2022]

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.b. Xamkin pedagoginen kehittämisohjelma 2018-2022. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.xamk.fi/xamkin-pedagoginen-kehittamisohjelma-2018-2022/#/0> [viitattu 20.9.2022].

Korhonen, J. 2022. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu, Liikunta- ja kuntoutusalan koulutusyksikkö, lehtori. Haastattelu 17.8.2022

Lackeus, M. 2015. Entrepreneurship in Education. What, Why, When, How. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://www.oecd.org/cfe/leed/BGP_Entrepreneurship-in-Education.pdf [viitattu 18.7.2022]

Lehesvuori, M. 2022. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu, Xentre – Yrittäjyyden ja innovaatioiden tutkimus- ja koulutusyksikkö, kehityspäällikkö. Haastattelu 16.6.2022.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2017. Koulutuksen yrittäjyyslinjaukset 2017. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://okm.fi/yrittajyyslinjaukset> [viitattu 6.7.2022].

Volkman, C.K. & Audretsch, D.B. 2017. Entrepreneurship Education at Universities. Learning from Twenty European Cases. International Studies in Entrepreneurship (ISEN) 37

YRITTÄJYYSPAINOTTEINEN HOPS KAAKKOIS-SUOMEN AMMATTIKORKEAKOULUSSA

Maarit Vahvanen, Tradenomi (YAMK), lehtori,
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Työelämä elää 2020-luvulla valtavan murroksen keskellä. Työurat kehittyvät monimuotoisempaan suuntaan, ja yhä useammalla alalla myös yrittäjyys näyttäytyy entistä vahvemmin. Myös työn projektiluonteisuuden ja sivutoimisten urien lisääntyminen ohjaavat tulevaisuuden työntekijää entistä yrittäjämäisempään otteeseen ja usein jopa yrittäjyyteen. Korkeakoulujen näkökulmasta on keskeistä tarjota opiskelijoille valmiudet työelämään. Tässä artikkelissa pysähdymme miettimään, miten Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa voidaan tukea opiskelijan yrittäjyysvalmiuksien kehittymistä jo opiskeluaikana ja miten yrittäjyys kytkeytyy opiskelijan uraohjaukseen.

STRATEGISENA PAINOPISTEENÄ UUDEN YRITTÄJYYDEN TUKEMINEN

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun Xamkin strategiassa 2020–2030 yrittäjyys nousee esille hyvin vahvasti. Strategisena tavoitteena on synnyttää enemmän uusia yrityksiä, ja korkeakoulussa halutaan myös mahdollistaa uusien ammattien kehittymistä sekä osaamisen jatkuvaa uudistumista. Xamkin strategiassa asiaa on kuvattu seuraavasti:

"Tunnistamme opiskelijoissamme olevan potentiaalin ja tarjoamme yksilöllisiä oppimisväyliä. Valmennamme ja innostamme uuden oppimiseen ja tutkimiseen, yrittäjyyteen ja edelläkävijyyteen." (Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.)

Tavoitteena on, että vuonna 2024 valmistuvista opiskelijoista 5 % on perustanut yrityksen. Tämä tarkoittaa sitä, että tulevaisuudessa Xamkista valmistuisi vuositasolla noin 80–100 yrittäjänä työllistyvää opiskelijaa. Vuonna 2020 prosenttiosuus liikkui noin 3 %:n luokassa, joten tavoitteen saavuttamiseksi Xamkissa tarvitaan vielä paljon määrätietoista työtä.

Xamkin pedagoginen kehittämisohjelma ohjaa toimintaa kohti tulevaisuussuuntautunutta koulutusta sekä tuo esille opiskelijan yrittäjyyspolun mahdollisuuksia Xamkissa. Kehittämisohjelma ohjaa, että jokaisessa koulutuksessa opiskelijat saavat kosketuksen yrittäjyyteen

ja opiskelijoille tarjotaan mahdollisuus suuntautua yrittäjyyteen ja osallistua yrittäjämäisiin oppimisympäristöihin. Vapaavalintaisten yrittäjyysopintojen lisäksi Xamkissa panostetaan myös alakohtaisiin yrittäjyysopintoihin. Yrittäjyyttä edistetään yhdessä kumppanien kanssa yrittäjämäisessä ekosysteemeissä (mm. opiskelijayrittäjyysyhdistysten toiminta, Entrepreneurship Societies -toiminta). Lisäksi opiskelijoiden yrittäjyyspolkuja tuetaan monipuolisilla pedagogisilla ja ohjauksellisilla menetelmillä kuten yrittäjyyspainotteisella HOPSilla. (Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.a.)

Xamkissa yrittäjyys nähdään siis strategisesti keskeisenä, ja sen edistämiseen tähdätään muun muassa pedagogisen kehittämisohjelman myötä. Mutta myös ammattikorkeakoulujen rahoitusmalli palkitsee yrittäjäksi työllistymisestä. Ammattikorkeakoulujen uusi rahoitusmalli astui voimaan vuonna 2021 ja säilyy vuoden 2024 loppuun asti. Rahoitusmallissa työllistymisen kannusteet nousivat 4 %:sta 6 %:n. Työllisyyden kannusteissa rahoitusmalli palkitsee yrittäjänä työllistymisestä, sillä yrittäjinä työllistyvien määrä kerrotaan kahdella. (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2019.)

Myös opiskelijoiden näkökulmasta yrittäjyys näyttäytyy tänä päivänä potentiaalisena uravaihtoehtona. Suomen yrittäjien vuonna 2019 toteuttaman tutkimuksen mukaan joka kolmas opiskelija pohtii yrittäjyyttä uravaihtoehtona. Myös kansainvälinen vuonna 2021 toteutettu GUESSS (Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey) -kysely ohjaa samaan suuntaan. Kansainvälisen tutkimuksen mukaan noin joka neljäs opiskelija toimii yrittäjänä tai suunnitteli yrityksen perustamista. Suomen Yrittäjien toteuttaman tutkimuksen mukaan opintojen ohessa yrittäjinä toimii noin 3 % korkeakouluopiskelijoista ja heistä valtaosa haluaa jatkaa yrittäjinä myös opintojen jälkeen. (Suomen Yrittäjät 2019, LUT 2021.)

Potentiaalia ja kiinnostusta ajatellen kuitenkin vain noin 3 % korkeakouluopiskelijoista perustaa yrityksen tai toimii yrittäjänä jo opiskelujen aikana, vaikka noin 25–33 % opiskelijoista näkee yrittäjyyden potentiaalisena uravaihtoehtona. Muhoksen ja Salmijärven (2022) mukaan opiskelijoiden yrittäjyysaikomukset eivät realisoitu konkreettisesti yrittäjyytenä, vaikka korkea-asteella on pitkään tehty toimenpiteitä opiskelijoiden yrittäjyyden tukemiseksi. Korkeakoulujen näkökulmasta alhaisen yritysten perustamisaktiivisuuden voidaan nähdä myös hidastavan Suomen kestäväää kasvua.

Tarkasteltaessa Suomen työikäistä väestöä huomataan, että Suomessa perustetaan kuusi yritystä tuhatta työikäistä kohden. Vastaava luku Ruotsissa, Norjassa ja Islannissa on noin 9–10 yritystä tuhatta työikäistä kohden. Virossa yritysten perustamisprosentti on Euroopan korkein. Virossa perustetaan 24 uutta yritystä tuhatta työikäistä kohden. Suomen kasvun näkökulmasta onkin erittäin keskeistä, että myös korkeakouluissa pystytään kehittämään toimintamalleja, joilla voidaan tukea opiskelijoiden yrittäjyysintentioiden toteutumista. Korkeakoulut voivat tarjota alustan yrittäjyyteen kasvamiseen sekä yrittäjyyden kokeilemiseen, jolloin yrittäjyys käynnistyisi jo korkeakouluopintojen aikana eikä vasta opintojen päätyttyä. (Muhos & Saalasti 2022.)

YRITTÄJYYSPIINOTTEINEN OPINTOSUUNNITELMA MAHDOLLISTAA OPISKELIJAN YRITTÄJYYSPIIN

Opiskelijan henkilökohtainen opintosuunnitelma (HOPS) on koko opiskeluajan kattava prosessi, joka tukee opintojen edistymistä sekä opiskelijan asiantuntijuuden kehittymistä. HOPS-keskustelussa opiskelijavastaava (OVA) ohjaa opiskelijaa HOPSin tekemisessä sekä auttaa opiskelijaa suunnittelemaan opintoja ja suuntaamaan katsetta kohti tulevaa työelämää. Xamkissa opiskelijoiden yrittäjyyspolkua halutaan tukea monialaisesti yrittäjyyspiinotteisen HOPSin avulla. Tämä tarkoittaa, että korkeakoulussa kehitetään mallia, jossa eri alojen opiskelijat voivat kytkeä yrittäjyyden osaksi opintojaan, Koulutusalojen opiskelijavastaavat toteuttavat HOPS-keskusteluita, joissa paneudutaan opiskelijan urasuunnitelmiin ja selvitetään myös opiskelijoiden mahdollisia yrittäjyysvaiteita.

Yrittäjyyspiinotteista HOPSia laadittaessa opiskelijavastaava ja opiskelija käyvät yhdessä läpi erilaisia mahdollisuuksia yrittäjyyden yhdistämisestä opintoihin. Opiskelijan yrittäjyyspolku voi pitää sisällään esimerkiksi sekä vapaavalintaisia yrittäjyysopintoja ja -projekteja että tapahtumia ja valmennuksia, joita yrittäjyyspiinotteet, kuten Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hanke, tarjoavat. Lisäksi mahdollisuuksien mukaan opiskelija voi myös toteuttaa opinnäytetyön omaan yritykseensä tai suorittaa työharjoittelun yrittäjänä.

Yrittäjyyspiinotteinen HOPS toteutetaan aina voimassa olevan opetussuunnitelman sisällä, ja sen laadinnassa otetaan huomioon kyseisen tutkinnon kansalliset ja kansainväliset vaatimukset. YrittäjyysHOPSiin voidaan harkinnan mukaan sisällyttää tarkoituksen mukaisia kursseja yli toimialarajojen. Keskeistä on, että kurssit tukevat sekä opiskelijan yrittäjyyspolkua että tutkintoa. Kurssien hyväksymisestä HOPSiin päättää aina koulutusvastaava tai koulutusjohtaja kunkin alan käytäntöjen mukaisesti. Opiskelijavastaavat ja yrittäjyysvastaavat auttavat arvioimaan yrittäjyyspiinotteiden laajuutta koulutusohjelman yleisiin vaatimuksiin suhteutettuna. Yrittäjyyspiinotteiden näkökulmasta keskeistä on, että opiskelijoilla on mahdollisuus neuvotella myös koulutusohjelman sisällä opintojaksojen opettajien kanssa mahdollisuudesta kytkeä opintojaksojen tehtävät suunnitteilla tai olemassa olevaan yritykseen. (HOPS-ohjaus s.a.)

Opiskelijan yrittäjyyspolkua voidaan siis tukea monimuotoisin keinoin. Keskeistä yrittäjyysHOPSin luomisessa on opiskelijavastaavan rooli ja halukkuus löytää ratkaisuja opiskelijan yrittäjyyspiinotteiden tukemiseen. Voidaan nähdä, että erilaisten yrittäjyyspiinotteiden näkyväksi tekeminen sekä onnistumistarinoiden jakaminen varmasti vahvistavat myös opettajien osaamista ja tietotaitoa yrittäjyysHOPSin soveltamisesta koko Xamkin tasolla.

LOPUKSI

Yrittäjyyden edistämisen toimenpiteet nähdään korkeakouluissa keskeisessä roolissa myös tulevaisuudessa. Tämä vaatii uusia kokeiluja sekä ketteriä malleja sitoa yrittäjyyttä eri alojen opiskelijoiden opintoihin, sillä yrittäjyys uravaihtoehtona on entistä vahvemmin läsnä myös aloilla, joilta ei tyypillisesti olla suunnattu yrittäjyyteen. Korkeakoulujen näkökulmasta on positiivista, että yrittäjyyden edistämisen toimenpiteiden vaikutuksien voidaan nähdä viivuttuvan entistä vahvemmin myös korkeakoulujen rahoitusmalliin. Tulevaisuuden kestävä kasvun Suomen ja uuden yrittäjyyden syntymisen tukemiseksi tarvitaan yhteinen tahtotila ja visio, joka mahdollistaa yrittäjyyspolun kulkemisen eri alojen opiskelijoille. Tätä kohden teemme työtä koko työyhteisömme voimin.

LÄHTEET

LUT. 2021. Yrittäjyys kiinnostaa korkeakouluopiskelijoita. Epressi 9.12.2021. Saatavissa: <https://www.epressi.com/tiedotteet/tiede-ja-tutkimus/yrittajyys-kiinnostaa-korkeakouluopiskelijoita.html> [viitattu 20.9.2022].

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a. HOPS-ohjaus. Intranet-sivut. Ei julkisesti saatavilla.

Muhos, M. & Salmijärvi, T. Korkeakouluopiskelijat kaipaavat apua yrittäjyyspolulla. Kerttu Saalasti instituutin blogi 18.3.2022. Saatavissa: <https://www oulu.fi/fi/blogit/kerttu-saalasti-instituutin-blogi/korkeakouluopiskelijat-kaipaavat-apua-yrittajyyspolulla> [viitattu 21.9.2022].

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2019. Korkeakouluille uusi rahoitusmalli. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://minedu.fi/-/korkeakouluille-uusi-rahoitusmalli> [viitattu 21.9.2022].

Suomen Yrittäjät. 2019. Tutkimus: Joka kolmas korkeakouluopiskelija haluaisi valmistutuaan yrittäjäksi. Yrittäjät.fi 25.10.2019. Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/tiedotteet/tutkimus-joka-kolmas-korkeakouluopiskelija-haluaisi-valmistuttuaan-yrittajaksi/> [viitattu 20.9.2022].

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.a. Xamkin strategia. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.xamk.fi/xamk/strategia/> [viitattu 20.9.2022].

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.b. Xamkin pedagoginen kehittämisohjelma 2018-2022. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.xamk.fi/xamkin-pedagoginen-kehittamisohjelma-2018-2022/#/0> [viitattu 20.9.2022].

YRITTÄJYYDEN KOKEILU- JA OPPIMISYMPÄRISTÖILLÄ ON MERKITYSTÄ OPISKELIJOILLE

Henna Suortti, palvelumuotoilija (AMK), TKI-asiantuntija,
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulusta löytyy monipuolisesti mahdollisuuksia kehittää omaa osaamista ja työelämävalmiuksia, varsinkin vapaavalintaisten oppimiskokemuksien kautta. Yrittäjyys on yksi korkeakoulun vahvasti esille tuoma teema, ja opiskelijoille tarjotaan kattavasti opintoja omien yrittäjyystaitojen ja -valmiuksien kehittämiseen.

Olen Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun alumni, ja työskentelen tällä hetkellä ammattikorkeakoulun Yrittäjyyden ja innovaatioiden tutkimus- ja koulutusyksikössä Xentressä yrittäjyyden kehittämisen parissa. Omaan suuntautumiseeni työelämässä vaikutti vahvasti opiskeluaikainen innovaatioleiri, josta lähti liikkeelle oma polkuni yrittäjyyden maailmaan. Tämä artikkeli antaa omakohtaisen esimerkin siitä, kuinka yksi inspiroiva kokemus avasi kiinnostuksen yrittäjyyttä kohtaan ja kuinka sen myötä muotoilualan opiskelijalle aukesi lisää yllättäviä mahdollisuuksia sekä uusia kiinnostuksen kohteita.

INNOCAMP-LEIRILTÄ YRITTÄJYYDEN ASiantuntijaksi

Tanskalainen startup-valmentaja Erik Kristiansen oli vuoden 2019 Startup Boom -tapahtumassa Kouvolassa esittelemässä Innocamp startup -valmennuskonseptiaan, joka oli luotu yhteistyössä pietarilaisen ITMO-yliopiston kanssa. Kyseessä oli Kotkassa järjestetty, viikon mittainen kansainvälinen innovaatioleiri, johon opiskelijat saivat hakea mukaan. Leirille valittavat opiskelijat pääsisivät kehittämään valmiiksi valikoituja liikeideakonsepteja viiden hengen tiimeissä.

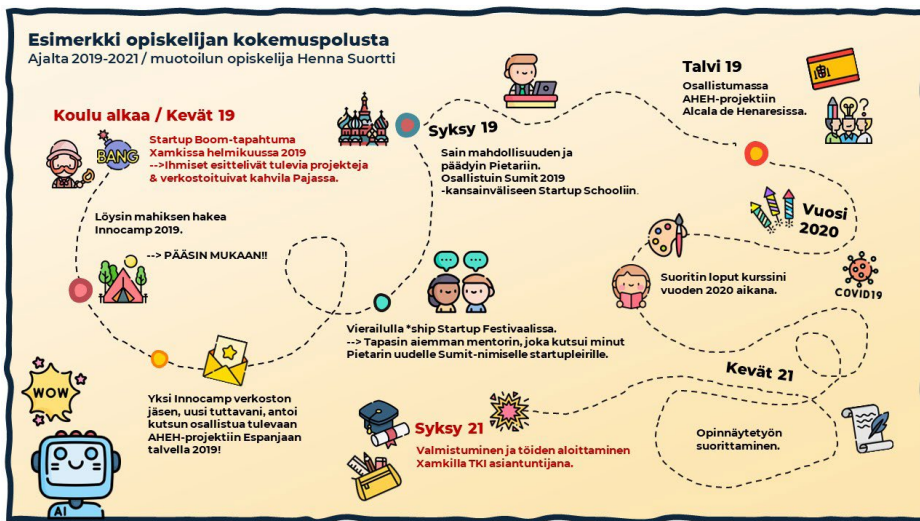
Kristiansenin esitelmä Innocampista oli itselleni ensimmäinen avaus siitä, mitä termit ”startup” ja ”opiskelijayrittäjyys” voivat tarkoittaa. Muotoilualan opiskelijana pohdin, mahtaako kyseinen oppimiskokemus olla itselle oikea ja hyödyllinen. Yrittäjyydestä puhuttiin melko vähän omalla koulutusosalalla, ja aihe oli itselleni aika tuntematon. Kristiansenin inspiroiva esitys ja hänen edellisiltä leireiltä näyttämänsä valokuvat innostivat kuitenkin hakemaan mukaan.

Innocamp 2019 alkoi orientaatiopäivällä, jonka jälkeen työstimme startup-ideoitamme itsenäisesti muutaman viikon ajan, ennen kuin varsinainen ideoiden mylläminen alkoi. In-

novaatiroleirillä pääsimme kunnolla käsiksi liikeideakonseptien hiomiseen ryhmissä. Leirin edetessä ryhmäytyminen syventyi ja myös liikeideoiden innovointi kiihtyi. Opiskelimme päivittäin startup-kehittämisen perusteita kansainvälisten mentoreiden opastamana. Kesustelimme muun muassa siitä, kuinka ottaa huomioon kestävä kehitys liiketoiminnassa. Opimme myös haastamaan itseämme ja ideoitamme paneutumalla Business Model Canvasien työstämiseen. Puhe- ja esitystekniikoiden hiominen olivat myös iso osa leirin antia, ja valmennusviikon viimeinen päivä huipentuikin liikeideoidemme pitchaus-kilpailuun.

Vaikka tiimilleni ei tullutkaan innovointikilpailun voittoa, jäi leiriltä valtavasti uusia oivalluksia, innostusta ja verkostoja. Innocamp 2019 antoi vahvan tietopohjan yrittäjyyden perusteista ja kehitti yrittäjämäistä asennetta sekä työotetta. Minä ja moni muu opimme liikemaailman toimintamalleista ja siellä tarvittavasta monipuolisesta osaamisesta. Omille kyvyille alkoi myös hahmottumaan potentiaalisia markkinarakoja. Selvitimme leirin tiimeissä, missä kukin on vahvimmillaan, ja jaoimme roolit ja vastualueet sen mukaan. Itse pureuduin muotoilijana suunnittelemaan ideoistamme mock-ujeja sekä viimeistelemään pitchauksemme visuaalista ilmettä.

Oma yrittäjyyspolkuni ei suinkaan päättynyt vuoden 2019 innovaatiroleiriin, vaan se oli vasta matkani alkusysäys. Syy, miksi muotoilun opiskelijana halusin jatkaa matkaa kohti yrittäjyysmaailmaa myös leirin jälkeen, olivat sen tarjoamat työelämävalmiutta vahvistavat opit (kuvio 1).



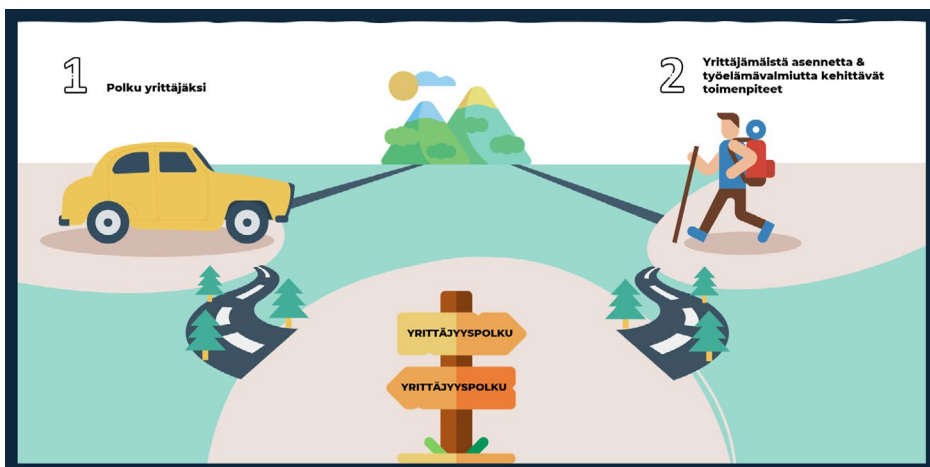
Kuvio 1. Oma yrittäjyyspolkuni Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa (Suortti, 2022).

Seuraavaksi matkani jatkui kahden viikon startup-leirille Pietariin, jossa harjoittelu jatkui digitaalisten innovaatioiden parissa. Tavoitteena oli kehittää uudenlaisia app-sovelluksia. Viimeistään tässä vaiheessa ymmärsin, kuinka kysyttyä muotoiluosaaminen uuden liiketoiminnan kehittämisessä on. Muotoiluosaamisen merkitystä korosti myös se, että hyvin pienellä määrällä leirien osallistujista oli muotoilutaustaa. Omasta osaamisestani näytti olevan paljon hyötyä, kun kehitelimme tiimeissä liikeideoitamme. Aloin tunnistamaan omia visuaalisia vahvuuksiani, ja opin myös myymään niitä. Tämä lisäsi innostustani ja motivaatiotani jatkaa eteenpäin.

Talvella 2019 oma yrittäjyyspolkuni huipentui Espanjan AHEH -projektiin, jossa kulttuuri- ja humanistialan opiskelijoille opetettiin startup-menetelmiä ja -periaatteita vahvistaen näin alojen työelämävalmiuksia. Leirin erikoisuutena oli oman osaamisen brändääminen ja myynti – taitoja, jotka ovat muotoilijalle erityisen tärkeää oppia.

XENTRE JA YRITTÄJYYSPOJKU

Yrittäjyyspolku on määritelty Xentressä kahdella tavalla: se voi olla määrätietoinen polku kohti yrittäjyyttä tai erilaisten toimenpiteiden kokeminen. Nämä kehittävät yrittäjämäistä asennetta ja työelämävalmiutta. (Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu s.a.) Vaikka määränpäättävät ovat erilaisia, voivat molemmat polut tarjota samankaltaisia kokemuksia kuten innovaatio- ja yrittäjyysopintoja, valmennuksia, inspiroivia tapahtumia ja työpajoja, projektitöitä tai jopa tuetun mahdollisuuden testata omaa yritystoimintaa ja valmiutta. Jokainen polku on ainutlaatuinen, ja siinä korostuvat henkilön vahvuudet sekä mielenkiinnonkohteet (kuvio 2).



Kuvio 2. Yrittäjyyspolut Xentressä (Suortti, 2022).

Opiskeluaineena yrittäjyys ei painosta ryhtymään välttämättä yrittäjäksi. Yrittäjyysopinnoista saa ammennettua yrittäjämäistä ajattelumallia, vakuuttavia argumentointitaitoja sekä tuote- ja palvelukehityksen tekniikoita. Esimerkkeinä näistä voisi mainita rohkaisemisen asioiden kokeiluun ja lähestymiseen, hissipuheiden ja esitystekniikoiden harjoittelun sekä erilaisten työkalujen, kuten palvelumuotoilun tekniikoiden ja BMC-mallin, hallinnan.

Tätä samaa ajattelumallia hyödynnetään myös Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen toimenpiteissä, joita saan nykyisten työtehtävien kautta koordinoida. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun opiskelijoille sekä muille hankkeen kohderyhmille pyritään tarjoamaan erilaisia, eri tyyillisille henkilöille, oppijoille ja eri tilanteissa oleville henkilöille, mahdollisuuksia kehittää yrittäjyysosaamistaan.

LOPUKSI

Oma yrittäjyyspolkuni sisälsi paljon kansainvälistä toimintaa, startup-valmennuksia ja yrittäjyystapahtumiin osallistumisia. Tein myös opinnäytetyöni kartuttamani yrittäjyysverkoston avustamana. Suunta polullani kääntyi enemmän yrittäjämäistä asennetta kohti, ja ajatus tulevasta urasta liiketoiminnan kentällä alkoi hahmottumaan yrittäjyysyhteisön sekä yrittäjämönteisyyden edistäjänä.

Koen, että yrittäjyysopintoni antoivat etulyöntiaseman työelämään. Kaikki yritysleireille samaan aikaan osallistuneet opiskelukaverini saivat kipinän yrittäjyyteen, ja he työskentelevät tavalla tai toisella yrityksissä ja yrittäjien kanssa. Yrittäjyyden kokeilemisella opiskeluaikana on merkitystä.

OSA III

YRITTÄJYYDEN EDISTÄMINEN
INNOVAATIOILLA

STARTUP-YRITTÄJYYDEN TUKITOIMINNOT KAAKKOIS-SUOMEN AMMATTIKORKEAKOULUSSA

Elina Pöllänen, MA, TKI-asiantuntija,
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Yritystoiminta on kansantalouksien tukipilari, ja yritykset mahdollistavat toiminnallaan kehitystä ja uusia innovaatioita yhteiskunnissa. Suuri osa uusista ja innovatiivisista tuotteista ja palveluista, joita käytämme päivittäin ja jotka muokkaavat toimintaamme ja arkeamme, ovat lähtöisin yritystoiminnasta. (GEM, 2022.) Yritykset toimivat jatkuvassa vuorovaikutuksessa ympäristön kanssa – ne vaikuttavat ympäristöönsä ja saavat myös itse vaikutteita ympäristöstään. Joseph Schumpeterin moderni määritelmä yrittäjästä on henkilö, joka tunnistamalla liiketoimintamahdollisuuksia ympäristöstään tuhoaa olemassa olevia markkinoita tuomalla sinne uusia tuotteita ja palveluja. Hänen ideansa ”luovasta tuhosta” on tunnettu erityisesti startup-maailmassa.

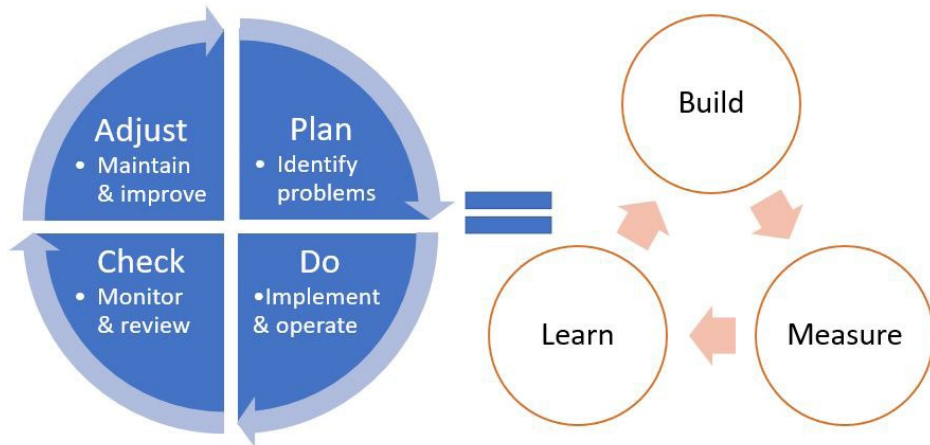
Kaiken yritystoiminnan tarkoitus ei ole ”tuhota” olemassa olevia markkinoita. Kuitenkin startup-toiminta, uusien innovaatioiden kehittäminen ja kaupallistaminen sekä tämän tukeminen on tärkeä kehityksen mahdollistaja kaikkialla ja niin myös Etelä-Savossa. Käsittelem tässä artikkelissa sitä, miten startup-yrityksen liiketoiminnan kehittäminen eroaa perinteisen liiketoiminnan kehittämisestä, sekä sitä, mitä toimenpiteitä Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeessa on tehty edistämään startup-toimintakulttuuria.

MIKÄ ON STARTUP?

Startup-yritykselle ei ole yhtä ja ainutta oikeaa määritelmää. Kokeilukulttuurin käsikirjan, *The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses* (2011), luoja Eric Riesin mukaan startupit ovat pieniä, nuoria ja kasvuhakuisia yrityksiä, joilla on yrityksen liikeideana uusi innovatiivinen tuote, palvelu tai teknologia. Hänen mukaansa pelkästään uusi yritys ei siis automaattisesti ole startup, vaan yrityksen pitää tuoda markkinaan jotakin uutta ja innovatiivista.

Startup-yrityksen liiketoiminnan kehittäminen noudattaa tiettyä ajatusmallia ja metodologiaa verrattuna niin sanottuun perinteisen liiketoiminnan kehittämiseen. Ydinajatus on

testata uutta liikeideaa mahdollisimman nopeasti markkinassa ja löytää siten skaalautuva liiketoimintamalli, joka mahdollistaa liiketoiminnan nopean kasvun (Ries 2011). Vuorovaikutus asiakkaan kanssa alusta lähtien on startup-kehittämisen pääajatus. Vuorovaikutus tapahtuu Build – Measure – Learn -palauteluopin avulla (kuvio 1).



Kuvio 1. Eric Riesin kehittämä Build – Measure – Learn -malli, jota hyödynnetään uuden liikeidean kehittämisessä (Lean East 2019).

Mitä enemmän uuden tuotteen liiketoimintamahdollisuuksiin liittyy epävarmuuksia, sitä nopeammin tarvitaan tietoa asiakkaasta, joka kertoo, mihin suuntaan tuotekehitystä pitää viedä. Idean testaamisen on tarkoitus olla jatkuvaa, ketterää ja vähän resursseja vievää. Tuotteen ensimmäistä palautetta keräävä versio, niin sanottu Minimum Viable Product, sisältää vain ne ominaisuudet, jotka tuotteen on pakko sisältää toimivuuden ja liiketoiminnan näkökulmista, jotta sen jatkokehityksen kannattavuutta voidaan arvioida (Ries 2011).

Startupin tuotekehitystyö on uuden oppimista ja sen oivaltamista, mitä markkina haluaa ja mihin se on valmis. Palautteen kerääminen asiakkailta kasvattaa startupin oppimismopeutta ja sulkee pois vääriä oletuksia tuotteesta. Lean Startup –mallin hyödyntäminen vastaa kysymyksiin ”Pitäisikö tämä tuote rakentaa?” ja ”Voiko tuotteen ympärille luoda kestävästä liiketoimintaa?”. Tällainen iteratiivinen tuotekehityksen malli vähentää yrityksen taloudellisia riskejä sekä riskiä luoda tuote, jolla ei ole kysyntää markkinoilla ja jota asiakas ei halua.

STARTUPIEN TUKITOIMINNOT

Startup-yrityksen liiketoimintaa kehitetään vuorovaikutuksessa ympäristön kanssa. Startup-yrittäjän tai uuden idean kehittäjän on tärkeää päästä ympäristöihin, jotka mahdollistavat vuorovaikutusta, nopeampaa oppimista ja kasvua. Startupien päämääriä voidaan

edesauttaa erilaisilla startupeille suunnatuilla tukitoimilla ja ohjelmilla. Niiden tarkoitus on auttaa yrittäjiä muun muassa pilottien, asiakkaiden, partnerien ja rahoituksen hankinnassa. Tukea saaneet yritykset luovat todennäköisimmin työpaikkoja, elvyttävät toimintaympäristöä, kaupallistavat uutta teknologiaa sekä vahvistavat paikallista ja kansallista taloutta. (Naukkarinen 2019.)

Startup-yritysten tukiprosessit ovat siis tärkeitä resursseja, joilla vahvistetaan uusien yritysten toiminnan jatkuvuutta ja kasvua. Ne auttavat startupien kehittymistä tarjoamalla niille joukon erilaisia resursseja ja palveluita. Startupeille suunnattuihin valmennusohjelmiin osallistuvat yritykset hyötyvät yleensä niistä saamalla toimintaansa nopeutta, verkostoitumismahdollisuuksia, mentorointia, liiketoimintakoulutusta, rahoitusta sekä vertaistukea, kuten alla olevassa taulukossa kuvataan (Chang 2013).

Taulukko 1. Hyötyjä, joita startupeille suunnatut valmennusohjelmat niille tarjoavat (Chang 2013).

Valmennusten tarjoamat hyödyt	Hyödyn kuvaus käytännön toiminnassa
Nopeus	Startupit saavat tukea liikeideoiden prototyyppien nopeampaan kehittämiseen. Nopea toiminta on tärkeää, jotta kilpailevat yritykset eivät ehtisi tuoda vastaavaa tuotetta markkinoille ensin.
Verkostoitumismahdollisuudet	Valmennusohjelmien valmentajat tarjoavat kontaktejaan valmennettaviin käyttöön ja ohjaavat tapahtumiin, joissa eri toimijat ovat vuorovaikutuksessa toisiinsa. Startupit voivat löytää myös tiimiinsä jäseniä.
Mentorit	Mentorit tarjoavat henkilökohtaisen kokemuksensa ja verkostonsa startupien käyttöön. Mentoreiden neuvonta ja kontaktit ovat startupeille elintärkeitä resursseja.
Liiketoimintakoulutus	Erilainen liiketoimintaosaaminen kuuluu valmennusten sisältöön. Tähän kuuluvat esimerkiksi liiketoimintakonseptit, brändäys, markkinointi, asiakaspalvelun kehittäminen jne.
Rahoitus	Valmennusohjelmat sisältävät yleensä niin kutsutun ”Demo Dayn”, jossa yrittäjät esittelevät hiotun liikeideansa joukolle potentiaalisia sijoittajia.
Vertaisyrietykset ja alumnit	Valmennusohjelmaan osallistuvat yritykset luovat usein kaveruussuhteita ohjelman läpikäyneiden, samanhenkisten ja yhtenevät tavoitteet omaavien yrittäjien kanssa. Alumnius mahdollistaa yrittäjille resursseja sekä neuvontaa ja luo näin vertaistukea.

VENTURE HUB –VALMENNUKSESTA EVÄITÄ UUDEN IDEAN KEHITTÄMISEEN

Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen koordinoimissa Venture Hub -valmennuksissa koulutettiin Lean Startup -metodologiaa, annettiin sparrausta uusien liikeideoiden kehittämiseen, mahdollistettiin vertaisoppimista osallistujien kesken sekä tarjottiin verkostoitumismahdollisuuksia. Valmennuskonseptin kohderyhmänä olivat opiskelijat, uudet yrittäjät tai yrittäjät, jotka kehittelevät uutta liiketoimintaa. Mukaan saivat tulla myös startup-kehittämisestä kiinnostuneet henkilöt, eikä valmennukseen osallistuminen vaatinut omaa orastavaa liikeideaa.

Viisi-iltaisen valmennuksen teemat käsittelivät startup-yrittäjyyden perusajatuksia, ja Eric Riesin Lean Startup -malli oli valmennuksen keskiössä. Valmennuksessa terävöitettiin startup-kehittämisen eroa perinteiseen liiketoiminnan kehittämiseen sekä haastettiin omien ideoiden testaamiseen ja palautteen keräämiseen asiakkailta mahdollisimman nopeasti ja ketterästi. Esille nostettiin myös uusien keksintöjen kehittämisessä tärkeät tavaramerkki- ja patenttiasiat (aineettoman osaamisen suojaamisen tärkeydestä Minna Pasilan artikkelissa tässä julkaisussa). Lisäksi valmennuksessa käytiin läpi markkinointia, myyntiä ja rahoitusta startupien näkökulmasta. Hyödyllisistä työkaluista liiketoiminnan kehittämisen tueksi esiteltiin muun muassa Business Model Canvas. Ryhmätyöt ja -oppiminen olivat tärkeässä roolissa workshop-tyyppisissä valmennuksissa, ja niissä sparrattiin osallistujien liikeideoita valmentajan johdolla ryhmän kesken. Opiskelijoista, työelämässä olevista henkilöistä sekä yrittäjistä koostunut heterogeeninen ryhmä mahdollisti erilaisia näkökulmia kehitteillä oleviin ideoihin.

Haasteena interaktiivisten työpajojen toteutuksessa oli osallistujien heikko sitoutuminen live-webinaareihin tai valmennuksen kesken jättäminen kokonaan. Osallistujamäärän supistuttua pystyttiin toisaalta keskittymään mukana olevien valmennettavien projekteihin syvemmin ja hyödyntämään valmentajan laajaa asiantuntemusta sekä kontakteja eri toimialoilta. Valmennuksen loppuun suorittaneiden henkilöiden palaute oli kiitettävää, ja he kokivat saaneensa valmennuksesta aitoa hyötyä projektinsa edistämiseen.

Venture Hub -valmennus onnistui vastaamaan moniin uutta liikeideaa kehittävän tarpeisiin, kuten verkostoituminen, mentorointi, liiketoimintakoulutus ja vertaistuki. Rahoituksen saamisessa valmennus välitti tietoa erilaisista mahdollisuuksista. Esille nostettiin moninaiset valtiolliset ja alueelliset rahoituslähteet, kuten Business Finland, ELY, TE-toimiston myöntämä starttiraha sekä Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun opiskelijoille suunnattu Xamk Startup Fund -rahasto. Lisäksi välitettiin tietoa startuppeille suunnatuista tapahtumista ja kilpailuista.

STARTUP-TOIMINTA KAAKKOIS-SUOMEN AMMATTIKORKEAKOULUSSA

Xentre-yksikkö tarjoaa palveluja ja tukea yrittäjyydestä kiinnostuneille Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun opiskelijoille. Tarjontaan kuuluu palveluja ja mahdollisuuksia myös startup-kehittämisestä kiinnostuneille tapahtumien, rahoituksen ja sparrauksen muodossa.

Xentre-yksikön koordinoima Ship-startup Festivaali on jokavuotinen Kotkassa järjestettävä startup-tapahtuma ja -kilpailu. Opiskelijatiimit voivat hakea liikeideoillaan kilpailuun, ja mukaan valittavat tiimit saavat mentorointia ennen päätapahtuman loppuhuipentumaa, Pitch Captain -kilpailua. Festivaalista jalostunut uusi Ship Academy –konsepti tarjoaa opiskelijoille jatkuvasti apua ja neuvontaa startup-kehittämisessä Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun jokaisella kampuksella. Se tukee opiskelijoita yrittäjyyspolulla ja sisältää yrittäjyysopintoja, sparrausta ja linkkejä startup-yhteisöihin.

Opiskelijoiden on mahdollista saada uusiin liikeideoihinsa myös rahoituksellista tukea. Xamk Startup Fund on Xentren hallinnoima tukiraha, jota myönnetään sitä hakeneille, innovatiivisimmille uusille liikeideoille. Raha menee lyhentämättömänä potentiaaliselle yrittäjälle, jolla on jo yritys ja joka vielä kehittää liikeideaansa. Lisäksi korkeakoulun innovaatioryhmä palkitsee opiskelijoiden patentoitavia keksintöjä sekä ei-patentoitavia uusia hyödyllisiä ideoita.

Näiden toimintojen lisäksi tärkeä osa startup-toiminnan edistämistä Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa ovat hankkeiden mahdollistamat valmennuskokonaisuudet. Niissä toteutettavat uudet kokeilut luovat ymmärrystä tarpeesta ja toimivista konsepteista sekä voivat ohjata pysyvien palvelujen kehittämisessä.

LÄHTEET

Chang, C. 2013. Portfolio Company Selection Criteria: Accelerators vs Venture Capitalists. CMC Senior

Hill, S. & Ionescu-Somers, A. & Coduras, A. Global Entrepreneurship Monitor, 2021/2022 Global Report, Opportunity Amid Disruption. Global Entrepreneurship Monitor. PDF-dokumentti, 29-31. Saatavissa: <https://gemconsortium.org/report/gem-20212022-global-report-opportunity-amid-disruption> [viitattu 1.9.2022].

Lean East.2019. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.leaneast.com/lean-startup-thinking> [viitattu 28.9.2022]

Naukkarinen, J. 2014. Katsaus yrityskiihdyttämöihin Suomessa ja maailmalla. Lappeenrannan Teknillinen Yliopisto, Raportit ja selvitykset. Paper 39. 1 s.

Schumpeter, J.A. (1934) The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credits, Interest, and the Business Cycle. Transaction Publishers, Piscataway.

Ries, Eric. 2011. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. New York: Crown Business.

AINEETON OMAISUUS JA AINEETTOMAT OIKEUDET: MITÄ YRITTÄJÄN PITÄISI HUOMIOIDA?

Minna Pasila, DI, sopimus- ja IPR-asiantuntija,
Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu

Yritystoiminnassa on tärkeää löytää kilpailuetu, erottua markkinoilla muista toimijoista ja kasvattaa markkinaosuuttaan. Aloittavalla yrittäjällä on paljon työstettävää, opittavaa ja kehitettävää. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on yksi yritystoiminnan aloittamiseen liittyviä keskeisiä toimenpiteitä. Osana tätä suunnitelmaa ja strategiatyötä tulisi yrityksen koosta ja toimialasta riippumatta olla huomioituna myös yrityksen aineeton omaisuus ja siihen liittyvät aineettomat oikeudet. Tässä artikkelissa tarkastelen lyhyesti aineetonta omaisuutta ja siihen liittyviä aineettomia oikeuksia pk-yrityksen näkökulmasta. Aineettomista oikeuksista käytetään yleisesti lyhennettä IPR, joka tulee sanoista intellectual property rights. IPR on kokonaisuudessaan hyvin laaja kokonaisuus, joten tässä kirjoituksessa nostan esiin joitakin asiaan liittyviä huomioitavia piirteitä ja osaamistarpeita, mutta kyseessä ei ole kaiken kattava läpileikkaus aiheesta.

Koska pk-yritykset muodostavat valtaosan suomalaisesta yrityskannasta, on IPR-osaamisen lisääminen juuri tässä kohderyhmässä hyvin merkittävää. Osaamisella on merkitystä paitsi kunkin yrityksen oman menestymisen näkökulmasta myös vahvaa kansantaloudellista vaikuttavuutta. Asia onkin nostettu esiin myös Valtioneuvoston teettämässä kansallisessa aineettomien oikeuksien strategiassa ja osaksi kansallista tutkimuksen, kehittämisen ja innovaatioiden päivitettyä tiekarttaa, mikä osaltaan kertoo asian merkitsevyydestä. Peilaan aineettoman omaisuuden ja aineettomien oikeuksien merkitystä kirjoituksessani myös näihin edellä mainittuihin selvityksiin ja linjauksiin.

AINEETON OMAISUUS JA SUOJAAMINEN

Nykyään yritysten omaisuus voi suurelta osin olla aineetonta eli omaisuutta, joka ei ole fyysistä eikä konkreettista. Aineeton omaisuus muodostuu mm. osaamisesta, tietotaidosta, erilaisista teknisistä keksinnöistä, muotoilusta, konsepteista ja brändistä.

Jotta aineetonta omaisuutta voidaan hyödyntää ja hallita, se on tunnistamisen lisäksi suojattava erilaisin suojamuodoin. Aineettomat oikeudet jaetaan laajempina kategorioina teollisoikeuksiin ja tekijänoikeuksiin. Edellisiä ovat patentti, hyödyllisyysmalli, mallisuoja,

tavaramerkki, toiminimi, integroidun piirin suoja ja kasvinjalostusoikeus. Jälkimmäiset eli tekijänoikeudet puolestaan suojaavat luovan työn tulosta, ja suojaavat voivat saada mm. taideteokset, musiikkikappaleet ja sävellykset, tanssi- ja teatteriteokset, elokuva- ja äänitalenteet, kirjat ja käsikirjoitukset sekä tietokoneohjelmat. Siinä missä teollisoikeuksia tulee erikseen hakea ja rekisteröidä, jotta niille saa kullekin ominaista suojausta, tekijänoikeudet ovat voimassa automaattisesti, kun luovan työn tuotoksen teoskynnys ylittyy. (Huvio 2014.)

Liiketoiminnan suojaamisessa myös liikesalaisuuksilla ja sopimuksilla on oma roolinsa teollisoikeuksien ja tekijänoikeuksien rinnalla. Erityisesti sopimukset ovat tärkeässä asemassa silloin, kun muut suojaamismuodot eivät sovellu tai eivät vielä ole mahdollisia, eli esim. tuotekehitys on vasta siinä vaiheessa, ettei esim. patentilla suojattavaa teknistä ratkaisua ole valmiina.

Erityisesti teollisoikeuksia koskevat hyödyt ja motiivit ovat toiminnanvapauden turvaaminen, kilpailijoiden toiminnan vaikeuttaminen ja lisensointi (Green Net Finland 2011). Yrityksen tulee olla tietoinen oman teknologiansa sijoittumisesta olemassa olevaan tekniikan tasoon. Tämä on tietenkin merkityksellistä markkina-aseman kannalta, mutta erityisesti aineettomien oikeuksien osalta on varmistettava, ettei esimerkiksi oma teknologia loukkaa muiden suojattuja teknologioita.

Teollisoikeudet ovat kielto-oikeuksia, joilla voidaan kieltää muita hyödyntämästä esim. patentoitua teknologiaa kaupallisessa tarkoituksessa. Vastaavasti kielto-oikeus liittyy myös muun muassa rekisteröityyn tavaramerkkiin tai mallisuojaan. Kielto-oikeuden vuoksi on siis tiedettävä, mitä omalla toimialalla ja markkinoilla on suojattua, jotta voi välttää loukkauksia. Tietämys markkinoilla olevista tuotteista, teknologioista ja niiden suojaamismuodoista on paitsi loukkauksien myös suoraan ajan ja rahan säästämistä: patentti- ja mallioikeuksiin tutustumalla tuotekehityspanostukset tulevat oikein suunnatuiksi. Tavaramerkkitietoisuudella myös varmistetaan, ettei markkinointiponnistuksia käytetä tavaramerkkiin, jota ei sitten saadakaan omaan käyttöön.

Toiminnanvapauden selvittäminen tarjoaa laajasti tietoa vallitsevasta teknologian tasosta eikä ole pelkästään riskinhallintaa ja loukkausten välttämistä. Tietyllä toimialalla toimivalla yrityksellä toki on jo lähtökohtaisesti hyvä näkemys oman alansa teknologioista, mutta selvitystyö antaa kuitenkin lisävarmuutta. Tietämys auttaa yrityksen oman tutkimus- ja kehittämistyön suuntaamista sellaisille alueille, joita ei ole suojattu, tai vastaavasti yritys voi hyödyntää muiden kehitystyötä hankkimalla käyttöoikeuksia muiden suojaamiin oikeuksiin.

Kielto-oikeus ohjaa toimintaa siten, että on vältettävä loukkaamista muiden oikeuksia. Vastaavasti teollisoikeuden omistaminen antaa omalle yritykselle mahdollisuuden rajoittaa toisten yritysten toimintaa. Jotta suojaamismuodosta on tosiasiallista hyötyä, täytyy yrityksen

myös jatkuvasti seurata, ettei immateriaalioikeutta käytetä ilman lupaa. On myös oltava valmis puolustamaan omaa oikeuttaan. Valvonta ja puolustaminen vaativat aikaa, osaamista ja rahaa. Tämä on yksi asioista, joka on hyvä ottaa huomioon seuraavassa luvussa tarkasteltavaa IPR-strategiaa laadittaessa.

YRITYKSEN IPR-STRATEGIA

Yrityksen mahdollisuus hyödyntää aineetonta omaisuutta ja sitä koskevia oikeuksia tulisi arvioida ja suunnitella alusta lähtien osana yrityksen liiketoimintastrategiaa. Aloittavalle yritykselle aineettomat oikeudet voivat olla merkittävä keino rahoituksen ja sijoittajien saamisessa. Kun liikevaihto on vielä vähäistä, aineettomat oikeudet voivat kuitenkin osoittaa yrityksen potentiaalia ja herättää kiinnostusta sekä luottamusta yrityksen menestysmahdollisuuksiin. Aineettomat oikeudet ja niiden hallinta viestivät myös kehitysorientoituneesta yrityksestä niin asiakkaiden kuin rahoittajienkin suuntaan.

Ensi sijassa on tärkeää oppia tunnistamaan oma aineeton omaisuus. IPR-strategian laatiminen auttaa yritystä hallitsemaan omaa aineetonta omaisuuttaan ja siihen liittyviä oikeuksiaan. Erityisen tärkeää IPR-strategian laatiminen on yrityksille, joiden liiketoiminnan ydin perustuu innovaatioiden hyödyntämiseen (Häikiö 2022).

IPR-strategian hyötynä on, että se ohjaa yritystä toimimaan järjestelmällisesti IPR-asioihin suhteen yrityksen eri tilanteissa ja kehitysvaiheissa. Olemassa oleva IPR-strategia helpottaa ja nopeuttaa yrityksen päätöksentekoa, koska kriteerit ja toimintamallit on suunniteltu etukäteen ja on myös varauduttu toimenpiteistä aiheutuviin kustannuksiin. (Häikiö 2022.)

Valittu strategia voi vaihdella yrityksestä toiseen riippuen muun muassa toimialasta, markkinoista ja omasta tuotekehityspanoksesta. Ratkaisevaa on, että yrityksessä tehtävät päätökset ovat tietoisia ja harkittuja, omaan yritykseen ja liiketoimintamalliin sopivia. Liiketoiminnan ydin pitkälti ratkaisee, mitä kannattaa suojata, mitä julkaista, pitää salassa, myydä tai pitää itsellä ja missä laajuudessa. Suojaamiseen tulee myös aina liittää arvio siitä, millä maantieteellisellä alueella on tarkoitus toimia. Tältäkin osin IPR-asiat tulisi huomioida kokonaisvaltaisesti osana yrityksen liiketoimintastrategiaa. Pääsääntönä voidaan myös sanoa, että useammasta suojamuodosta koostuva strategia on yleensä tehokkaampi kuin pelkästään yhteen suojamuotoon tukeutuminen.

OSAAMISEN JA TKI-TOIMINNAN MERKITYS

Suomi on perinteisesti pärjännyt hyvin kansainvälisessä vertailussa eri maiden innovaatiokyvykkyyttä arvioitaessa. Euroopan innovaatioiden tulostaulun 2021 mukaan Suomi kuuluu Euroopan innovaatiojohtajiin heti Ruotsin perässä. Niin Euroopan kuin maailman tasolla on huomioitava, että erot heikommin innovaatiokentässä menestyvien ja innovaatiojohtajien välillä kaventuvat.

Vaikka toisaalta menestymme innovaatiokyvyyden arvioinneissa ja erityisesti juuri patenttihakemusten ja kansainvälisessä yhteistyössä kehitettyjen keksintöjen määrässä väkilukuun suhteutettuna (Schwab 2018), on meillä toisaalta haasteita niin IPR-osaamisen kuin laajemminkin tutkimus- kehittämis- ja innovaatiotoiminnan kentässä.

Kun tutkimus- ja kehittämismenoja tarkastellaan BKT-osuuteen suhteutettuna, on panostuksemme laskenut toiseksi eniten maailmassa vuosien 2014–2018 aikana (Opetus- ja kulttuuriministeriö 2021). Vaikka investoinnit tutkimus- ja kehitystoimiin ovatkin kohtuullisella tasolla, olemme kuitenkin jääneet jälkeen maailman kärjestä globaalissa vertailussa. Toisaalta kansallisessa yritysten tutkimus- ja kehitystoiminnan seurannassa on havaittavissa pk-yritysten osalta selkeää kasvua viime vuosien aikana nimenomaan henkilöstön määrässä. Yli 250 henkilöä työllistävissä yrityksissä tutkimus- ja kehityspanokset sen sijaan ovat pysyneet ennallaan. (Tilastokeskus 2020.)

Jotta tutkimus-, kehittämis- ja innovaatiotoiminnan panostukset saadaan mahdollisimman hyvin kohdennettua ja tulokset hyödynnettyä, tulee aineettomien oikeuksien hallinta olla yrityksessä hyvin suunniteltua. Tähän sisältyy luonnollisesti myös henkilökunnan osaaminen IPR-asioiden suhteen. Edellisessä luvussa kuvattu IPR-strategia ja sen työstäminen on yksi merkittävä tapa lisätä henkilökunnan tietoisuutta IPR-asioista. Tiedon lisääntyminen helpottaa mm. keksintöjen tunnistamista ja siten niiden tehokkaampaa hyödyntämistä. (Häikiö 2022.)

TULEVAISUUDEN NÄKYMÄ

Valtioneuvosto teetti vuonna 2020 selvityksen aineettomien oikeuksien nykytilasta Suomessa. Taustatyön tarkoituksena oli tarjota näkemys aineettomien oikeuksien strategian päivittämisestä varten. Osana taustatutkimusta toteutettiin yrityksille suunnattu kyselytutkimus, jossa selvitettiin yritysten IPR-osaamista ja näkemyksiä aineettomien oikeuksien hyödyntämisestä. Pk-yritysten IPR-osaaminen oli jonkin verran parantunut reilun kymmenen vuoden takaisesta tilanteesta mutta ei edelleenkään ole selvityksen perusteella riittävällä tasolla. Aineettomat oikeudet nähtiin kuitenkin pk-yritysten piirissä tärkeänä tekijänä yrityksen menestymiselle. Merkitys korostui erityisesti kasvuhakuisten yritysten vastauksissa. Vastaajat myös uskoivat, että aineettoman omaisuuden merkitys tulee tulevaisuudessa olemaan entistä merkittävämpi. (Salminen, Halme, Kettinen, Härmälä, Järvelin, Suominen, Deschryvere, Sundqvist-Andberg, Vuorenmaa, Harju, Aho, Takalo, Hyytinen, Stevenson, 2021.)

Kansallisessa aineettomien oikeuksien strategiassa esitetään useita toimenpiteitä IPR-asioiden kehittämisen osalta koskien niin lainsäädännön uudistamista, tutkimustulosten tehokkaampaa hyödyntämistä, julkisen sektorin IPR-osaamisen parantamista kuin pk-yrityksille suunnatun IP-neuvonnan ja tiedonsaannin tehostamista. Pk-yrityksille on mm. suunnit-

teilla yksilöllinen, kunkin yrityksen tarpeisiin muokattu Sparraava IPR-kummi -järjestely. Tavoitteena on tarjota palvelu, joka vastaisi kokonaisvaltaisesti yrityksen aineettoman omaisuuden hallintaan: tunnistamiseen, hallinnoimiseen ja hyödyntämiseen sekä rahoitusmahdollisuuksien löytämiseen (Työ- ja elinkeinoministeriö 2022).

Etelä-Savossa ja Kymenlaaksossa Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu on merkittävä aluevaikuttaja paitsi osaavan työvoiman kouluttajana myös koko maan suurimpana TKI-toimijana. Tutkimuksessa syntyvät tulokset pyritään saattamaan mahdollisimman tehokkaasti alueen hyödyksi ja yritysten sekä muiden toimijoiden hyödynnettäviksi. Yleisesti hyödynnettävien tulosten rinnalla voi syntyä myös esimerkiksi työsuuhdekeksintöjä, jotta korkeakoulu voi oikeudet saadessaan suojata patentilla. Tällaisessakin tapauksessa tavoitteena on löytää yritys, olemassa oleva tai uusi, joka voi synnyttää liiketoimintaa keksinnön avulla. Keksinnön kaupallistaminen on kuitenkin pitkä ja vaativa prosessi, johon tarvitaan aikaa, rahaa ja monipuolista osaamista.

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa opiskelijat voivat halutessaan osallistua aineettomien oikeuksien opintojaksolle yrittäjyys- ja innovaatio-opintoihin liittyen. Tätäkin kautta yritysten IPR-osaaminen kehittyy valmistuvien opiskelijoiden siirtyessä työelämään. Tällä saattaa lähivuosina olla suuri merkitys IPR-tietoisuuden lisäämisessä, kun uudet työntekijät osaavat tunnistaa aineettoman omaisuuden ja sitä koskevien oikeuksien merkityksen liiketoiminnalle. Tällöin yritykset myös osaavat paremmin hyödyntää tarjolla olevia palveluita IPR-asioidensa hoitamiseen ja pystyvät saamaan aineettomasta omaisuudesta ja sitä koskevista oikeuksista parhaan mahdollisen hyödyn.

Ideoiden kehittämiseen ja innovointiin tarvitaan kannustusta, ja yrittäjille tarjolla olevia tukipalveluja pitää tehdä näkyväksi. Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen koordinoimat liikeideakilpailut ovat hyvä esimerkki mahdollisuudesta tuoda rohkeasti esiin uusia liikeideoita ja keksintöjä matalalla kynnyksellä. Liikeideakilpailun kautta osallistujat ovat saaneet sparrausta ideoihinsa ja ohjausta tukipalveluja tarjoavien tahojen piiriin. IPR-asiat on nostettu esille osallistujille kilpailuprosessin alusta lähtien.

LOPUKSI

Jotta yritys voi kasvaa, kehittyä ja menestyä, täytyy olla jatkuvasti valmiina etsimään uutta ja katsomaan tulevaisuuteen. Tutkimus- ja kehittämistyöhön tulee liittää myös innovaatio-toiminta. Työn tulosten hyödyntäminen taas vaatii ymmärrystä aineettomasta omaisuudesta ja sen suojaamisesta. Siinä missä yrityksen IPR-asiat liittyvät oleellisesti liiketoimintastrategiaan, on toisaalta henkilökunnan osaaminen keskeisessä roolissa strategian toteuttamisessa ja hyvässä aineettoman omaisuuden hyödyntämisessä.

Osaamisen lisäämisessä voimme katsoa luottavaisesti kansallisen aineettomien oikeuksien strategian ja sen sisältämien toimenpiteiden puoleen. Yksilölliset palvelut, koulutusmahdollisuudet ja rahoitusvaihtoehdot muodostavat hyvän kokonaisuuden yrityksen IPR-asioiden kehittämiseen. Muutenkin on hyvä muistaa, ettei kaikkea tarvitse osata itse eikä kaikkea osaamista tarvitse löytyä edes omasta talosta. Tärkeämpää on osata tunnistaa, mitä osaa ja mitä ei osaa sekä mistä löytää apua, kun oma osaaminen ei riitä. Tähän uskon aineettomien oikeuksien strategian mukaisten toimenpiteiden tarjoavan vastauksia. Toivottavasti strategian mukaiset toimenpiteet saadaan nopeasti liikkeelle ja tieto näistä mahdollisuuksista tavoittaa yrittäjät ja yritysten työntekijät laajasti.

LÄHTEET

Green Net Finland ry. 2011. Innovaatioputkesta yritystoimintaa – Cleantech-innovaatioiden kaupallistaminen. EAKR-hankkeen A30069 loppuraportti. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://gnf.fi/wp-content/uploads/2016/05/Innovaatioputkesta_yritystoimintaa_loppuraportti.pdf [viitattu 31.8.2022]

Huvio, P. 2014. Osaatko suojata aineettoman omaisuutesi, Diges Ry. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://www.prh.fi/stc/attachments/tietoaprhsta/newfolder_4/Diges_aineettomien_oikeuksien_opas.pdf [viitattu 30.8.2022]

Häikiö, S. 2022. Näin hyödynnät Business Finlandin innovaatioasetelin. Webinaari 23.8.2022 powerpoint diasarja Kolster Oy Ab. Saatavilla vain webinaariosallistujille.

Opetus- ja kulttuuriministeriö. 2021. Kansallinen tutkimuksen, kehittämisen ja innovaatioiden päivitetty tiekartta. Pdf-dokumentti. Saatavissa: <https://okm.fi/documents/1410845/22508665/Kansallinen+tutkimuksen,+kehitt%C3%A4misen+ja+innovaatioiden+p%C3%A4ivitetty+tiekartta.pdf/b47931b4-3490-01a4-b2e2-83193329c5e-f?t=1639483581267> [viitattu 30.8.2022].

Salminen, V. & Halme, K. & Kettinen, J. & Härmälä, V. & Järvelin, A.-M. & Suominen, A. & Deschryvere, M. & Sundqvist-Andberg, H. & Vuorenmaa, I. & Harju, A. & Aho, L. & Takalo, T. & Hyytinen, A. & Stevenson, A. 2021. Aineettomien oikeuksien tilanne Suomessa 2020. Valtioneuvoston selvitys- ja tutkimustoiminnan julkaisusarja 2021:13. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/162922/VNTEAS_2021_13.pdf?sequence=7&isAllowed=y [viitattu 2.9.2022]

Schwab, K. 2018. The Global Competitiveness Report 2018. World Economic Forum. PDF-dokumentti. Saatavissa: <https://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf> [viitattu 1.9.2022]

Tilastokeskus. 2021. Yritysten tutkimus- ja kehittämistoiminta 2020. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://www.stat.fi/til/tkke/2020/tkke_2020_2021-10-28_fi.pdf. [viitattu 2.9.2022]

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2022. Valtioneuvoston periaatepäätös kansallisesta aineettomien oikeuksien strategiasta. PDF-dokumentti. Saatavissa: <https://tem.fi/delegate/file/103961> [Viitattu 31.8.2022]

OSA IV

ALUEELLISTA YHTEISTYÖTÄ
YRITTÄJYYDESSÄ

PIEKSÄMÄELLÄ YRITYKSIÄ TUETAAN ELINKAAREN ERI VAIHEISSA

Susanna Luhtinen, KTM, yritysasiames,
Pieksämäen kaupungin yrityspalvelut

Pieksämäen kaupungin yrityspalvelut tarjoaa henkilökohtaista ja maksutonta neuvontapalvelua yrityksen perustamisesta liiketoiminnasta luopumiseen. Neuvonta on luottamuksellista, ja siinä etsitään asiantuntijan opastuksella, yhdessä yrittäjän kanssa, ratkaisuja olemassa olevaan tilanteeseen ja liiketoiminnan kehittämiseen.

Yrityspalveluissa työskentelee kolme henkilöä, joiden kesken on tehty seuraavanlainen työnjako: elinkeinojohtaja hoitaa kaupunkiin sijoittuvat yritykset, yritysasiames (allekirjoittanut) toimivat yritykset ja yritysneuvoja uudet yritykset. Työnjako ei ole ehdoton, ja kaikki yrityspalvelujen työntekijät tarjoavat yrittäjälle apua tilanteen ja tarpeen mukaan. Kaupungissa ja maakunnassa laajasti verkostoitunut yrityspalvelut tekee yhteistyötä alueen toimijoiden kanssa, muun muassa alueen oppilaitosten, TE-palveluiden ja rahoittajien kanssa, ja ohjaa asiakkaitaan myös yhteistyökumppaneiden palvelujen piiriin.

Tässä artikkelissa käsittelem yrityksen elinkaarta, sen eri vaiheiden haasteita ja tavoitteita sekä sitä, miten Pieksämäen kaupungin yrityspalvelut tukee yrityksiä näissä vaiheissa. Lopuksi esittelen, millä tavalla sen kumppanin Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun koordinoima Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hanke on tuonut lisäarvoa pieksämäkeläisille yrityksille toimintansa aikana.

YRITYKSEN ELINKAARI

Vaikka yritykset ovat keskenään hyvin erilaisia, voidaan niiden toiminnassa havaita tiettyjä samankaltaisuuksia, ja ne käyvät läpi elinkaarensa aikana samanlaisia kehitysvaiheita. Yrityksen elinkaaren vaiheiden ja niissä ilmenevien haasteiden ja tavoitteiden tunnistaminen on tärkeää, jotta yrityksiä voidaan kehittää ja tukea perusteellisemmin ja niiden tarpeita vastaavasti.

Yrityksen elinkaaren vaiheita voidaan jakaa useilla eri tavoilla. Tässä artikkelissa käytän Churchillin ja Lewisin vuonna 1983 esittelemää mallia, jossa he jakavat yrityksen elinkaaren viiteen vaiheeseen. Malli on tunnettu ja taloustieteessä yleisesti käytetty yrityksen elin-

kaaren malli. Se kuvaa hyvin yrityksen kehitysvaiheita ja sen niissä kokemia eri haasteita. Vaiheet ovat:

- I yrityksen syntyvaihe
- II eloonjääminen
- III menestysvaihe (jakautuu vaihtoehtoihin: luopumisvaihtoehto III a tai kasvuvaihtoehto III b)
- IV nopea kasvu ja
- V kypsyminen

Yritykset kohtaavat kussakin elinkaaren vaiheessa erilaisia haasteita, ja niissä on tietyt tavoitteet. Haasteista selviämällä yritykset siirtyvät seuraavaan vaiheeseen. Yritys voi myös taantua ja palata aikaisempaan vaiheeseen. (Churchill & Lewis 1983.)

Churchillin ja Lewisin (1983) elinkaariteorian mukaan pienet yritykset (alle 50 hengen) ovat vaiheissa I, II tai III a. Keskisuuret (50–249 hengen) ovat vaiheissa III a ja III b. Vastaavasti suuret (vähintään 250 hengen) yritykset ovat vaiheissa IV tai V.

Pieksämäellä toimii pääasiassa pieniä yrityksiä (alle 50 henkilöä), joista suurin osa sijoittuu Churchillin ja Lewisin (1983) elinkaariteorian vaiheisiin yrityksen syntyvaihe (I), eloonjääminen (II) ja menestysvaiheen luopumisvaihto (III a). Pieksämäen kaupungin yrityspalveluiden asiakaskunta koostuukin pääasiallisesti kolmessa ensimmäisessä vaiheessa olevista yrityksistä, mutta apua ja tukea tarjotaan myös lopuissa vaiheissa oleville yrityksille.

Seuraavaksi avaan tarkemmin elinkaariteorian eri vaiheissa ilmeneviä haasteita ja tavoitteita, sekä toimenpiteitä, joilla Pieksämäen yrityspalvelut yrittäjiä niissä tukee.

YRITYKSEN SYNTYVAIHE

Uutta liiketoimintaa perustettaessa uudella yrittäjällä on paljon auki olevia kysymyksiä ja selvitettävää haasteita. Churchillin ja Lewisin (1983) mukaan asiakaskunnan löytäminen, riittävän tuote- ja palvelutarjoaman ylläpitäminen sekä rahoitus ovat yrityksen syntyvaiheen haasteita. Yritys on alkuvaiheessa rakenteeltaan yksinkertainen ja omistaja tekee pääsääntöisesti kaiken. Luotonsaantimahdollisuudet ovat heikot, ja vaiheelle onkin ominaista, että omistaja toimii myös yrityksen rahoittajana. Investoinnit kohdistuvat ensisijaisesti toiminnan käynnistämiseen, kuten liiketilan ja tuotantokoneiden hankintaan. Syntyvaiheessa yrityksen tavoite on pysyä hengissä ja säilyttää toimintakyky. (Churchill & Lewis 1983.)

Pieksämäen kaupungin yrityspalvelut antaa monipuolisesti neuvontaa yritystoiminnan käynnistämiseen. Yrityksen syntyvaiheessa yrittäjä hoitaa usein yrityksen toimintoja yksin, ja

hänen on erityisen tärkeää saada tukea ja sparrausta. Liikeideaa voi testauttaa yrityspalvelujen asiantuntijalla sekä saada häneltä apua liiketoimintasuunnitelman tekemiseen ja hiomiseen. Yrityspalveluista voi myös saada suosituksia ja ohjeita rahoituksen ja mahdollisten tukien järjestämiseen. Neuvontapalveluun tulevalla yrittäjällä tai yrittäjyyttä vielä suunnittelevalla ei tarvitse olla mitään valmiina, vaan tapaamisessa lähdetään liikkeelle keskustelemalla siitä, mihin yrittäjä tarvitsee apua. Sparrausta annetaan esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman ja rahoitussuunnitelman tekemiseen. Neuvontapalvelun hyödyntämisen määrää ei ole rajoitettu, vaan yrittäjä voi käyttää palveluja niin usein kuin tarpeelliseksi katsoo.

ELOONJÄÄMINEN

Eloonjäämisvaiheessa yrityksen tavoitteena on edelleen hengissä pysyminen. Toiseen vaiheeseen päästyään yritys on saavuttanut jo jonkin verran asiakaskuntaa ja pystyy vastaamaan heidän tarpeisiinsa. Vaiheen tärkein tavoite on riittävä tulo- ja kasvunrahoitus toiminnan kannattavaksi saamiseksi. Yrityksen kehittäminen on eloonjäämisvaiheessa minimaalista, ja panostukset keskitetään myyntiin ja markkinointiin. Vaiheessa oleville yrityksille on ominaista yksinkertainen organisaatio sekä omistajan vaikutus strategiaan päätöksien. (Churchillin & Lewisin 1983.)

Elinkaaren toisessa vaiheessa olevat yritykset saavat Pieksämäen kaupungin yrityspalveluilta apua rahoituksen hankintaan ja talouden hallintaan. Jos keskusteluissa yrittäjän kanssa käy ilmi potentiaalisia kehittämisen- tai investointihankemahdollisuuksia esimerkiksi ELY-keskuksen tai Veej”jakajan kautta, niin vaihtoehtoja selvitetään ja asiakasta palvellaan niiden hakemisessa kädestä pitäen. Jos rahoituskelpoisuutta ei tule, katsotaan tilannekohtaisesti muita vaihtoehtoja rahoitukseen tai liikeideaa jatkojalostetaan, jotta tilanteesta päästään eteenpäin.

Alkuvaiheen yrittäjille, etenkin yksinyrittäjille, asiat voivat jäädä helposti arjen kiireisiin, eivätkä omat resurssit riitä kaikkeen. Toinen tärkeä teema elonjäämisvaiheessa on myynnissä ja markkinoinnissa tukeminen, jotta yritys saa oman kassavirtansa pyörimään positiivisesti.

MENESTYSVAIHE

Churchillin ja Lewisin (1983) mukaan menestysvaiheessa oleva yritys on riittävän suuri markkinoilla toimimiseen. Yrityksen tuotteet ovat tunnettuja ja se on taloudellisesti hyvässä kunnossa. Tässä vaiheessa omistajan tulee päättää, kasvattaako yritystä (kasvuvaihtoehto III b) edelleen vai tyytyykö saavutettuun asemaan vai luopuuko yrityksestä (luopumisvaihtoehto III a).

Menestysvaiheen luopumisvaihtoehdossa (III a) yritys tarvitsee ammattimaisen johdon strategisen päätöksenteon tueksi, ja tässä omistaja siirtyy usein pois yrityksen tehtävien hoitamisesta. Yrittäjä voi myös myydä yrityksen. Keskeisenä haasteena yrityksellä on ra-

havarojen riittävyys. Menestysvaiheen kasvuvaihtoehdossa (III b) yrittäjä sijoittaa kasvun tueksi lisää omaa pääoma sekä hankkii myös ulkopuolista rahoitusta. Tässä vaihtoehdossa tärkeää on yrityksen kannattavuus ja käyttöpääoman riittävyys. Yritys hankkii toiminnan tueksi ammattimaista liikkeenjohtoa strategisen suunnittelun kasvaessa. Yritys voidaan myös myydä tai se voi mennä konkurssiin. (Churchillin & Lewisin 1983.)

Pieksämäen kaupungin yrityspalvelut auttaa yrittäjiä omistajanvaihdosasioissa ja rahoituksen hakemisessa. Teemoista järjestetään paljon erilaisia koulutuksia ja tietoisuuksia, joista voi olla apua yrityksen menestymisvaiheessakin. Yrityspalvelut hyödyntää tässä kohtaa yhteistyöverkoston tarjontaa ja toteuttaa tapahtumia milloin ostajan, milloin myyjän näkökulmasta. Muun muassa Suomen Yrittäjät tarjoaa hyödyllisiä tilaisuuksia.

Itse omistajanvaihdosprosessissa Yrityspalvelut on kädet savessa mukana. Kaupunkikirjoja ei tehdä eikä tarjota lakipalveluja, mutta kaikkeen muuhun pystytään antamaan apua. Yrittäjien kanssa (yritystoiminnasta luopuvien ja yrityksen ostamisesta kiinnostuneiden) käydään läpi prosessia, mahdollisia rahoitusvaihtoehtoja ja liiketoimintasuunnitelman kehittämistä. Hyvä konkreettinen esimerkki molempia osapuolia hyödyttävästä tuesta on myyntiesitteen laatimisessa tukeminen. Näin myyjäyrittäjä on voinut esittää selkeästi ostajalle ajantasaiset tiedot yrityksestään ja sen toimintaympäristöstä. Ostaja on puolestaan voinut käyttää esitettä rahoittajan kanssa. Rahoittaja näkee helposti päivitetystä myyntiesitteestä, mitä ostaja on ostamassa.

NOPEA KASVU

Nopean kasvun vaiheessa yritys kasvaa nopeasti, joskus jopa hallitsemattomasti. Tähän vaiheeseen päästyään yritys on laajentunut ja sen toimintoja hajautettu niin, että omistajuus ja operatiivinen johtaminen ovat erillään. (Churchillin & Lewisin 1983.) Nopean kasvun vaiheen haasteita ovat Churchill ja Lewisin (1983) mukaan oikeanlainen talouden ohjaus sekä kyky johtaa kasvua ja kehitystä oikeaan suuntaan.

Nopean kasvun vaiheen yritykset työllistävät yli 250 henkilöä, eikä Pieksämäellä juurikaan ole tuon kokoluokan yrityksiä. Pieksämäen kaupungin yrityspalvelut auttaa yrityksiä rahoituksen hakemisessa, ja laajoista verkostoista löytyy apua erilaisiin tilanteisiin, esimerkiksi jos yrittäjä tarvitsee työntekijöitä. Rahoituskumppani ELY-keskus tarjoaa rahoituksellista tukea, ja Yritysten kehittämispalveluista annetaan tuettua maksullista konsultointipalvelua nopean kasvun vaiheessa oleville yrityksille.

KYPSYMINEN

Kypsymisvaiheen haasteita ovat Churchill ja Lewisin (1983) mukaan kasvun ja kasvuhajujen heikentyminen, toiminnan joustavuuden ja yrittäjähenkisyyden säilyttäminen sekä

saavutetun taloudellisen tilan vakauttaminen. Kypsymisvaiheessa yrityksen tulee parantaa strategista suunnittelua, budjetointia, tavoitejohtajuutta ja kustannusseurantaa.

Yrityksellä on koon tuomia tuotantoetuja puolellaan ja mahdollisuus hallita markkinoita. Sillä on myös suuret taloudelliset resurssit ja taitava johto. Jos näin ei ole, niin yritys voi siirtyä kuudenteen vaiheeseen, kangistumiseen, jota kuvaa innovatiivisten päätösten puute ja riskinoton haluttomuus. (Churchillin & Lewisin 1983.)

Pieksämäen kaupungin yrityspalveluilla on hyvin vähän tekemistä yrityksen elinkaaren tässä vaiheessa, sillä kypsymisvaiheen yritykset ovat yleensä niin suuria, ettei niitä juurikaan Pieksämäellä ole. Kasvuhajujen heikentyminen toki koskee myös pienempiä yrityksiä. Omistajanvaihdospalveluiden esillä pitäminen auttaa siihen, että yritykset pohtisivat yrityksestä luopumista riittävän varhaisessa vaiheessa, ennen kuin kasvu hiipuu.

YRITTÄJYYDEN KOLMAS AALTO -HANKKEEN VALMENNUKSISTA LISÄARVOA

Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen eri kohderyhmille suunnatut valmennukset ovat olleet tarpeellinen lisä alkuvaiheen yrittäjien palvelutarjontaan Pieksämäellä. Kaikki valmennukset ovat olleet tärkeitä ja sisällöt hyvin suunniteltuja. Kevytyrittäjyysvalmennus vastasi kasvavaa kiinnostusta herättävän teeman läpikäymiseen. Yhä useammat lähtevät yrittäjäpolulle kevytyrittäjyyden kautta kokeillen liikeideaa ja itseään yrittäjänä. Syty yrittäjäksi -valmennuksessa taas käsiteltiin kattavasti yrittäjyyden alkutaipaleella olijoita koskevia teemoja: idean tuotteistamista, asiakkuuksien hallintaa, myyntiä, markkinointia, taloutta ja itsensä johtamista. Plussana on starttirahakelpoisuus valmennuksen suorittaneille.

Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hanke toteutti myös omistajanvaihdoksiin liittyviä valmennuksia ja webinaareja. Niiden näkökulmana oli yrityksen ostajan näkökulma. Omistajanvaihdoksella yrittäjäksi? -valmennus käsitteli omistajanvaihdosprosessia, taloutta, rahoitusta ja yrittäjän verkostoja. Näin jatkat valmista yritystä –webinaari taas sisälsi yrityksen ostostrategian kirkastamista ja yrityksen myyntikuntoon laittamista sekä omistajanvaihdokseen liittyvien verkostojen esittelyä Pieksämäellä.

LOPUKSI

Jatkossakin yrityksen eri elinkaaren vaiheista eniten tukea tarvitaan elinkaaren alkupäässä – jos uusia yrityksiä ei synny eikä uusien yritysten elojäämistä tueta, ei niitä ole myöskään elinkaaren myöhemmissä vaiheissa.

Asiat monimuotoistuvat, eikä yrittäjiä tule vain yhdestä muotista. Uusia yrittäjiä syntyy kevytyrittäjyyden kautta, perinteisesti perustamalla uusi yritys, esimerkiksi osakeyhtiö, tai ostamalla toiminnassa oleva yritys. Näitä kaikkia vaihtoehtoisia tapoja yrittäjäksi lähtemiseen pitää pystyä tukemaan niiden tarpeita vastaavasti. Etenkin kevytyrittäjyyden tukeminen on hyvä lisä yrittäjyyden tukipalveluihin. Omistajanvaihdosneuvonnan roolia pitää myös pystyä vahvistamaan edelleen, koska sillä on merkitystä useiden eri yrityksen elinkaaren vaiheiden kannalta.

Pieksämäen kaupungin yrityspalveluiden palvelut sekä mahdollisten uusien hankkeiden toimenpiteet kannattaa kohdistaa jatkossakin yrityksen elinkaaren ensimmäisiin vaiheisiin: I yrityksen syntyvaihe, II elonjääminen ja III a menestysvaihe, luopuminen.

LÄHTEET

Churchill, N.C. and Lewis, V.L. 1983. The Five Stages of Small Business Growth. Harvard Business Review

SAVONLINNASSA TUETAAN YRITYKSIEN OMISTAJAN-VAIHDOKSIA

Katja Remes, tradenomi YAMK, toimitusjohtaja,
Itä-Savon Uusyrittäjäkeskus ry

Yritysten omistajanvaihdosten tärkeydestä ja pullonkauloista, riskeistä ja mahdollisuuksista on puhuttu 1990-luvun loppupuolelta alkaen hyvinkin ponnekkaasti eri yhteyksissä. Sama trendi on jatkunut 2020-luvulla ehkä äänekkäämpänä kuin koskaan. Eikä syyttä, sillä aiheeseen liittyviä haasteita ei ole erityisen hyvin selätetty, ja eläköityviä yrittäjiä on entistä enemmän. Kuvailen tässä artikkelissa, miten Itä-Savon Uusyrittäjäkeskus on omalta osaltaan vastannut asian edistämiseen.

VAIHTOEHTONA OLEMASSA OLEVAN YRITYKSEN OSTO

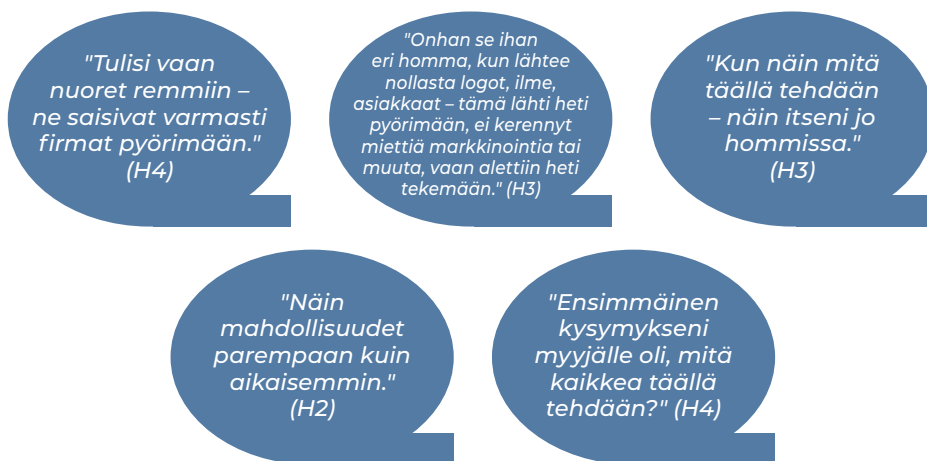
Vuonna 2019 Suomessa oli yhteensä runsaat 290 000 yritystä (pl. alkutuotanto), joista yksinyrittäjiä oli 180 000 ja työnantajayrityksiä noin 87 000. Yrittäjien joukossa arvioidaan olevan noin 74 000 henkilöä, jotka ovat täyttäneet 55 vuotta. Uusimman pk-barometrin (2021) mukaan 29 % yrityksistä suunnittelee omistajanvaihdoksen toteuttamista seuraavan viiden vuoden aikana. Toisaalta reilut kymmenen prosenttia on kiinnostunut ostamaan yrityksen tai liiketoimintaa seuraavan kahden vuoden aikana.

Kiinnostus yritysostoon on lisääntynyt. On kuitenkin vielä matkaa siihen, että jatkajapotentiaalia olisi tarpeeksi luopujien määrään peilattuna. Ostajien ja myyjien kohtaamattomuus nousee vuodesta toiseen valtakunnallisiin omistajanvaihdosbarometreihin vastanneiden keskuudessa suurimmaksi ongelmaksi. Valopilkuna voidaan nähdä nuorten ja korkeasti koulutettujen kiinnostuksen lisääntyminen yleisesti yrittäjyyttä kohtaan. Suurimalle osalle oman yrityksen perustaminen on ”the juttu”, mutta tuoreimman Omistajanvaihdosbarometrin (Varamäki E. et al. 2021) vastanneiden joukosta löytyi alle 55-vuotiaissa jo 17 % yhtiö- tai liiketoimintakaupan tehneitä.

Niin sanotut restartupit (omistajanvaihdoksien kautta uuteen kasvuun lähtevät yritykset) ovat saamassa jalansijaa yrittäjyyden yhä monimuotoistuvassa ekosysteemissä – sarja- ja portfolioyrittäjyys antavat potkua myös omistajanvaihdoksiin. Yritysten omistajanvaihdos liitetään usein eläköityvään yrittäjään, mutta useat yritykset vaihtavat omistajaa myös muista, kuten terveydellisistä, ammatillisista ja puhtaasti business-tarkoituksellisista (yritys on alun perinkin perustettu myytäväksi jo toiminnan alkuvaiheessa) syistä.

Haastattelin omaan opinnäytetyöhöni (2018) yrityskaupan kautta yrittäjäksi ryhtyneitä:

Otteita opinnäytetyön haastatteluista (Remes, Katja, 2018)



Kuva 1. Yrittäjäksi yrityskaupan myötä ryhtyneiden kommentteja (Remes 2018).

Toimivan yrityksen jatkaminen on monessa tapauksessa varsin hyvä vaihtoehto uuden perustamiselle. Sitä kautta yrityksellä on jo asiakkaita, tunnettuutta ja käytännössä testattu liikeidea, joka voi toimia aivan sellaisenaan tai pienten päivitysten kera. Yrittäjäksi haluavan ei tässä tilanteessa tarvitse aloittaa nollasta, ja monesti rahoituskin on järjestettävissä helpommin, kun rahoittajalle on esittää liiketoiminnan kannattavuutta jo entuudestaan. Nämä ovat tietysti aina tapauskohtaisia asioita, eikä niitä voi yleistää. On valitettavaa, että monelle yrittäjyyttä suunnittelevalle ei ole tullut mieleenkään, että yrittäjäksi voisi lähteä myös omistajanvaihdoksen kautta.

HANKKEILLA YRITYSKATOA VASTAAN

Uusyrittäjäkeskustoiminta saapui Englannista Ruotsin kautta Suomeen 1990-luvun alussa, ja Savonlinnassa toiminta alkoi vuonna 1997. Suomessa toimii 31 alueellista Uusyrittäjäkeskusta, jotka kuuluvat valtakunnalliseen kattojärjestöön Suomen Uusyrittäjäkeskukset ry:hyn. Uusyrittäjäkeskuksista yrittäjyydestä kiinnostunut saa maksutonta sparrausta ja neuvontaa liikeideaan, yrityksen suunnitteluun ja perustamiseen tai ostamiseen sekä kevytyrittäjyyteen. Uusyrittäjäkeskukset ovat ottaneet enenevässä määrin aloittavien yrittäjien neuvonnassa esille myös omistajanvaihdoksen kautta yrittäjyyteen siirtymisen. Aiheeseen aloitettiin panostamaan toden teolla vuodesta 2015 alkaen.

Ensimmäinen omistajanvaihdoshanke ”Kontrahti” starttasi meillä maaliskuussa 2015. Kaksivuotisen hankkeen aikana olimme mukana ensisijaisesti Savonlinnan talousalueella 40

omistajanvaihdoksessa. Seuraavissa hankkeissa ”Exit Business” omistajanvaihdostapauksia oli 59 ja ”Enter to Business” 49. Nykyinen omistajanvaihdoshanke ”Rebuild Business” jatkaa samaa linjaa asiakasmäärien ja toteutuneiden vaihdosten suhteen.

Hankkeiden palveluprosesseissa on ollut mukana aina yli sata yritystä, joilla omistajanvaihdos on vahvasti mietinnässä tai jotka ovat tulleet asiakkaiksi potentiaalisen jatkajan toimesta. Lisäksi hankkeiden järjestämiin avoimiin koulutuksiin on osallistunut satoja yrityksiä ja yrittäjyydestä kiinnostuneita. Jälkimmäiset kaksi hanketta on toteutettu yhteishankkeina Mikkelin kehitysyhtiö Miksei Oy:n kanssa, ja vuonna 2022 hankkeessa on lisäksi mukana Mikkelin seudun Uusyrityskeskus. (Huom. Edellä mainituissa määrissä ei ole mukana Mikkelin alueella toteutuneita omistajanvaihdoksia ja asiakasmääriä.)

Olemme toteuttaneet useamman yhteisen tapahtuman aiheen tiimoilta myös Yrittäjyyden Kolmas Aalto -hankkeen ja edeltäjänsä Roihu -hankkeen kanssa. Mainittakoon tässä yhteydessä muun muassa Innostu Yrittäjyydestä -tapahtuma vuonna 2019, Nordic Business Forum Live stream Savonlinnassa vuosina 2019 ja 2022 sekä Jatkajakoulu vuosina 2021 ja 2022. Yhteiset ponnistukset ovat olleet hyvä ratkaisu niin järjestäjätahojen resurssien käytön suhteen kuten myös siinä mielessä, että tavoittelemme pienellä paikkakunnalla samaa kohderyhmää. Näin olemme saaneet tehtyä näyttävämpiä ja osallistujamääriltään runsaampia tapahtumia.

Jatkajakoulu-ideaan paneuduttiin toden teolla vuonna 2020 Omistajanvaihdoskonferenssin tilaaman ja julkaiseman selvityksen pohjalta (Laivola 2020). Jatkajakoulut eivät ole ajatuksena tai toimintamallina täysin uusi idea, vaan Suomessakin jatkajakouluja on ollut toiminnassa toistakymmentä vuotta (muun muassa Turun ammattikorkeakoulussa). Jatkajakoulut toimivat opiskelijarajapinnassa, ja niissä korostuu omistajanvaihdos potentiaalisen ostajan näkökulmasta. Opiskelijan näkökulmasta omistajanvaihdoksen on näyttäytyttävä kilpailukykyisenä vaihtoehtona muille yrittämisen aloittamisen tavoille. Merkittäväksi kumppaniksi paikallisen jatkajakoulumallin luomiseen saatiin ammattiopisto Samiedu. Ensimmäinen jatkajakoulu vietiin läpi syksyllä 2021 Savonlinnassa, ja siitä jalostetulla mallilla toteutettiin uusi Jatkajakoulu syyskuussa 2022. Jatkajakouluun voivat osallistua niin yrityksen jatkamista kuin siitä luopumista suunnittelevat. Jatkajakouluista on tavoite saada vakiintunut käytäntö, vaikka kyseessä ei olekaan suurten massojen tilaisuus.

KOHDERYHMÄN TAVOITTAMISEN HAASTEET JA KEHITTÄMISTARPEET

Omistajanvaihdokset ja niihin valmistautuminen ovat olleet usein esillä viime vuosina. Samoin tämä vaihtoehto aloittaa yrittäjyys tai laajentaa nykyistä yritystoimintaa puhututtaa. Myös omistajanvaihdosten alueellinen merkitys nostetaan usein esille. Tästä huolimatta ilmiöt ovat kuitenkin käytännön tasolla monien haasteiden keskellä. Teemat eivät sittenkään ole niin tuttuja, kuin me niiden parissa työskentelevät ajattelemme. Aihe on myös arkaluontoinen ja herättää monenlaisia tunteita, kuten luopumisen tuskaa, muutospelkoa, ylioptimismia ajatuksia kauppahinnassa tai jatkajan nopean löytymisen suhteen, etenkin yrityksestään luopujassa.

Olemme pyrkineet tuomaan aihetta lähemmäksi yrittäjiä ja yrittäjyyttä pohtivia edellä mainittujen ja useiden muiden kaikille avoimien koulutusten myötä. Samoin olemme tuoneet asiaa esille monikanavaisesti muun muassa julkaisemalla artikkeleja niin luopujista kuin jatkajista. Ponnisteluistamme huolimatta koulutuksemme ja erilaiset infotilaisuutemme eivät tavoita riittävän hyvin etenkin luopujakohderyhmää. Osallistujamäärät heille suunnatuissa tilaisuuksissa ovat Savonlinnan osalta liikkuneet noin 10–20 osallistujassa per tilaisuus, kun pelkästään meidän asiakasprosesseissamme on lähes sata luopujakohderyhmään kuuluvaa yritystä. Alueellisesti Savonlinnan talousalueella arvioidaan olevan noin tuhat yli 55-vuotiaan yrittäjän vetämään yritystä, joista yli puolella ei ole jatkajaa tiedossa. Näiden tietojen valossa osallistujamäärät ovat harmillisen alhaiset.

Miksi emme sitten tavoita laajempaa joukkoa? Tätä pohdimme jatkuvasti ja olemme keilleet hyvin erilaisia viestejä ja viestintäkanavia. Tulee tietysti huomata, että erilaiset sekä erikokoiset yritykset tarvitsevat ja voivat myös hankkia hyvin erilaista ohjausta omistajanvaihdosasioissa. Mikroyritysvaltaisessa yhteiskunnassamme pienten yritysten ennakoivalle ja ohjaavalle omistajanvaihdosneuvonnalle tulisi, ”kaiken järjen mukaan”, kuitenkin olla tilausta. Asia muuttunee uusien yrittäjäsukupolvien myötä ja yrityksen osto ja myynti tulee arkipäiväisemmäksi. Yhä useammin yritys perustetaan jo ajatuksella, että se myydään ja perustetaan uusi tai ostetaan toinen, kolmas jne.

Ennen tätä muutosta meidän tulee jatkaa informatiivista toimintaamme, ohjata yrittäjiä omistajanvaihdokseen liittyvien asioiden, koulutusten ja ennakoivan toiminnan pariin sitkeästi ja pysyä niin sanotusti matalan kynnyksen neuvontaorganisaationa, joka ohjaa prosessissa eteenpäin. Yrittäjyydestä kiinnostuneiden osalta tilanne on valoisampi, ja yrittäjyys myös omistajanvaihdoksen kautta saa paremman vastaanoton ja kiinnostuksen. Olemme jalkautuneet aiheen tiimoilta niin Helsingin Narinkkatorille kuin Enonkosken torille digitaalisiin yrittäjyyskahviloihin ja tavoittaneet useita satoja henkilöitä. Tulokset eivät useinkaan ole mitattavissa viikoissa tai kuukausissa, vaan idea toimivan yrityksen jatkamisesta voi jalostua vasta vuosien päästä, joten myös tässä tarvitaan kärsivällisyyttä.

LOPUKSI

Omistajanvaihdos on yrityksen uusi alku, kasvunpaikka, restartup. Useimmiten yrittäjänvaihdos vauhdittaa yrityksen kehittymistä, olivatpa kyseessä sitten uudet toimintamallit, tuotteet tai palvelut, markkina-alueen laajentaminen, kohderyhmän tuntemuksen terävöittäminen, työvoiman palkkaaminen tai vaikka – vielä yllättävän monelta yritykseltä puuttuva – ajanmukainen verkkonäkyvyys osto-ominaisuuksin.

Onnistuneilla omistajanvaihdoksilla on oma osuutensa niin verotulojen, investointien kuin alueellisen palvelutarjonnan ja työllisyyden näkökulmista. Olemassa olevat yritykset säilyttävät keskimäärin viisi työpaikkaa, kun uudet luovat noin kaksi työpaikkaa (Euroopan Unioni 2012). Omistajanvaihdosten merkitys on myös paljon suurempi maaseutumaisilla alueilla kuin kasvukeskuksissa, joissa uusia yrityksiä perustetaan tiheämpään tahtiin. Lähialueen ainoan palveluntuottajan lopettaessa toimintansa on asiakkaiden tultava toimeen ilman kyseistä palvelua tai hankittava se kauempaa. Samalla ja samalla alueella yrittäjyys on todennäköisemmin vaihtoehto työttömyydelle työpaikkojen vähyyden vuoksi.

Joka tapauksessa yrittäjyyden rooli tulee korostumaan entisestään tulevaisuudessa. Yrittäjyyteen kannustetaan entistä enemmän jo opiskelujen aikana, ja jatkossa oppilaitoksissa pitäisi korostaa myös sitä, että yrittäjyyden voi aloittaa myös ostamalla yrityksen tai sen liiketoiminnan. Oppilaitosten pitäisikin panostaa entistä enemmän yrittäjyysopintoihin ja tuoda konkreettisia esimerkkejä onnistuneista omistajanvaihdoksista opiskelijoiden tietoisuuteen esimerkiksi yrittäjävierailuina tai -videotervehdyksinä sekä erilaisissa verkostoitumistilaisuuksissa. Opiskelijoista voi löytyä toimivia tiimejä yritysten jatkajiksi.

Nuorempi sukupolvi on entistä valmiimpi yrittäjyyteen myös omistajanvaihdoksien kautta, mikäli liiketoiminnassa nähdään olevan potkua. Startup-hype on ollut pitkään pinnalla, mutta arvostus myös niin sanottuja restartup-yrityksiä kohtaan kasvaa. Luopujan on nähtävä yrityksen tulevaisuus ja tuotava se visio myös potentiaalisten jatkajien tietoisuuteen. Jatkaja tarvitsee sytykkeen kiinnostuksen heräämiseen, vaikka hän tekeekin sen jälkeen oman visionsa ja polkunsaa sen saavuttamiseen.

LÄHTEET

Euroopan komissio. 2012. Yritysten omistajanvaihdosten edistäminen. Opassarja: Miten yrittäjyyspolitiikkaa voidaan tukea rakennerahastoista? Euroopan Unioni. PDF-dokumentti. WWW-dokumentti. Saatavissa: http://publications.europa.eu/resource/cellar/fe11a558-a838-47be-89a4-4df967b2c9a6.0013.02/DOC_1

Remes, K. 2018. Vaihtoehtona valmiin liiketoiminnan jatkaminen. Opinnäytetyö. Yrittäjyys ja liiketoimintaosaaminen YAMK. Saatavissa: https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/157759/remes_katja.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Suomen Yrittäjät & Finnvera & Työ- ja elinkeinoministeriö. 2021. Pk-barometri – syksy 2021. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://www.yrittajat.fi/wp-content/uploads/2021/09/sy_pk_barometri_syksy2021.pdf

Varamäki, E. & Tall, J. & Joensuu-Salo, S. & Viljamaa A. & Katajavirta M. 2021. Valtakunnallinen omistajanvaihdosbarometri 2021. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://www.yrittajat.fi/wp-content/uploads/2021/11/ov_barometri2021-1.pdf

Laivola, T. 2020. Opiskelijasta yrityksen omistajaksi? – Omistajanvaihdoshankkeista Jatkajakouluiksi. Helsinki: Ov-foorumi. Saatavissa: https://ov-foorumi.fi/wp-content/uploads/2020/11/Jatkajakouluraportti_3.11.2020.pdf



**XAMK
KEHITTÄÄ**