

PIENYRITYSKESKUS 40 VUOTTA YRITTÄJYYDEN JA YRITYSTEN ASIALLA

JUHLAVUODEN JULKAISU

Yrittäjyydestä elinvoimaa Etelä-Savoon



Tämän julkaisun tuottamisen on mahdollistanut Pienyrittäjäkeskuksen tukisäätiön avustus vuodelle 2020.



© 2020 Päivi Kapiainen-Heiskanen

Vuoden 2020 piti olla ilon vuosi puhuttiin iloisesta 20-luvusta. Toisin kävi, ja maailmanlaajuisen pandemia aiheutti meille kaikille harmeja. Yrittäjyyden tukeminen ja yrittäjien pärjääminen nousivat arvoonsa.

Nykyinen Xamkin
Pienyrityskeskus perustetiin Mikkeliin 1980 Mikkelin kaupungin, Helsin-

gin kauppakorkeakoulun, paikallisen elinkeinoelämän, yritysten ja alueen kuntien sekä silloisen Mikkelin läänin tahtotilasta. Taustatyötä olivat tehneet 1970-luvulla keskeiset vaikuttajat. Helsingin kauppakorkeakoulun rehtorina perustamisajankohdan aikaan toimi Veikko Leivo. Hän korosti, että Pienyrityskeskus voi nousta koko Itä-Suomen alueen johtamisen tutkimuksen ja kouluttamisen keskeiseksi toimijaksi. Näin kävikin. Johtamisen kehittämisohjelma PK-JOKO levisi Mikkelistä Kuopioon, Jyväskylään ja Lahteen, välillä Lappiinkin. Hyvin pian rinnalle nousivat kansainvälistymisen tutkimus ja kehittäminen. Ensimmäinen kansainvälinen konferenssi tuotiin Mikkeliin 1980-luvun puolivälissä. Kauppakorkeakoulu vahvisti merkittävästi toimintojaan Mikkeliissä aloittaessaan BBA-ohjelman, nykyisen Aalto BScBA-ohjelman.

Tuossa vaiheessa perustettiin myös Pienyrityskeskuksen tukisäätiö Helsingin kauppakorkeakoulun, alueen yritysten ja kaupunkien lahjoitusten turvin.

Pienyrityskeskuksesta tuli edelläkävijä ja ketterä kokeilija. Yrittäjyyden tutkimus, kehittäminen sekä akateemisen koulutuksen saaneiden kouluttaminen yrittäjiksi alkoi 1990-luvun laman jälkeen. Akateemista tutkimusta vahvisti professuuri yrittäjyyteen ja yritysten kasvun tutkimukseen, sijoituspaikkana Mikkeli. Pienyrityskeskukseen Helsinkiin perustama yritysautomo oli maailman ensimmäisiä, ja se tunnetaan nykyään Aalto Startup Centerinä.

2000-luvun koittaessa Pienyrityskeskus oli mittavimmillaan. Työntekijöitä oli enimmillään yli 70, kun mukaan liittyivät LTT-tutkimuksen tutkijat verkostoi-

Pienryityskeskus 40 vuotta yrittäjyyden ja yritysten asialla | Juhlavuoden julkaisu | Yrittäjyydestä elinvoimaa Etelä-Savoon | Mervi Rajahonka (toim.) | Xamk Inspiroi 25 | KAAKKOIS-SUOMEN AMMATTIKORKEAKOULU | MIKKELI 2020 | © Tekijät ja Kaakkoi-Suomen ammatikorkeakoulu | Etukannen kuvassa Pienryityskeskuden nykyistä ja aiempaa henkilöstöä Kenkäverossa loppukesällä 2020. Edessä vasemmalta: Natalia Narits, Anne Gustafsson-Pesonen, Sinikka Mynttinen ja Merja Ryökäs. Takana vasemmalta: Eila Avelin, Inka Vanhanen, Marja Wickström, Maisa Kantanen, Olavi Nieminen, Elisa Kaasinen, Johanna Koponen, Anna-Maija Torniainen ja Niko Arola. | Takakannen kuvassa Puistokatu 1, jossa sijaitsivat Pienryityskeskuden ensimmäiset toimitilat. | Etukannen kuva: © 2020 Päivi Kapiainen-Heiskanen | Takakannen kuva: Helmi Usmala | Taitto ja paino: Grano Oy | ISBN: 978-952-344-302-0 (nid.) | ISBN: 978-952-344-303-7 (PDF) | ISSN: 2489-2475 (nid.) | ISSN: 2489-6764 (PDF) | julkaisut@xamk.fi



neen. Kansainvälisiä verkostoja oli Venäjän ohella EU-maissa, Baltian alueella ja Pohjoismaissa. Kairon yliopistoon käytiin perustamassa yrittäjyyskeskusta, ja kiinalaisessa Henanin yliopistossa tehtiin yrittäjyystutkimuksen avauksia.

Yrittäjyyskasvatus alkoi saada jalansijaa kansainvälisissä ja kansallisissa yrittäjyyden tutkimuksissa, joten Mikkeliin perustettiin Suomen ensimmäisten joukossa yrittäjyyskasvatuksen professuuri.

Etelä-Savon alueen yritykset nostivat esille tarpeen myynnin johtamisen kehittämiseen. Tarvittiin siis myynnin johtamisen professuuri, jonka sijoituspaikaksi kauppakorkeakoulu mahdollisti Mikkelin. Tässä taustatytön tekivät Etelä-Savon kauppakamari ja alueen yritykset.

Aalto-yliopisto rakentui vuonna 2010 Helsingin kauppakorkeakoulun, Taideteollisen korkeakoulun ja Teknillisen korkeakoulun yhteenliittymänä. Kauppakorkeakoulu päätti vuoden 2015 lopussa luopua Pienyrityskeskuksesta, ja yksikkö siirtyi liiketoimintakaupalla nykyisen Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun osaksi. Yksikkö säilytti kotimaiset ja kansainväliset verkostonsa vahvistaen alueen yrittäjyyttä.

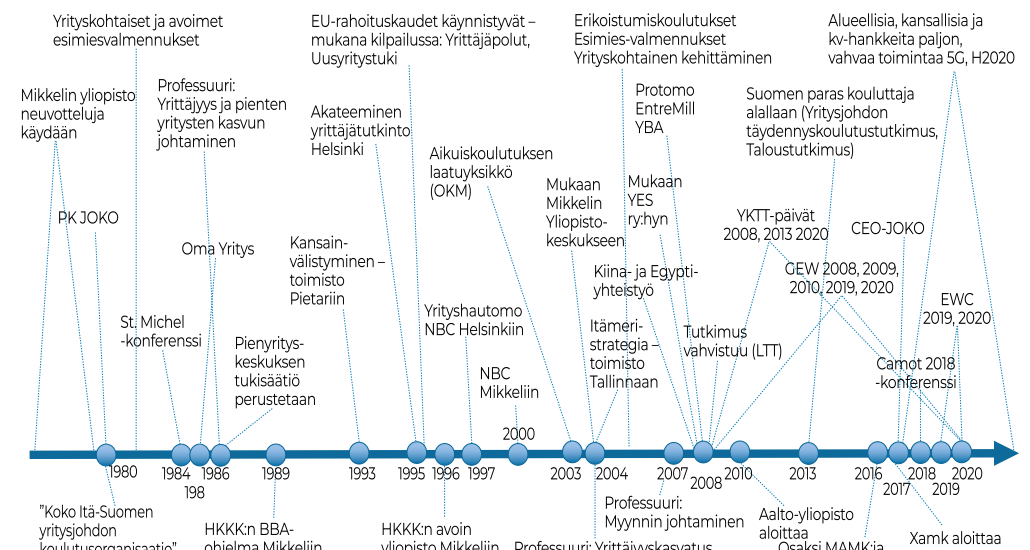
Nyt uusiin kansainvälisiin avauksiin kuuluu 5G-teknologiaan perustuvan yrittäjyyden ja oppimisen ympäristöjen kehittäminen yritysverkostojen kanssa. Pienyrityskeskus pääsi loppuvuonna 2020

mukaan ensimmäiseen Horisontti-rahoitteiseen hankkeeseensa, joka luo ja etsii uusia innovaatioita ja yrittäjyyttä ikääntymisen haasteisiin.

Juhlavuoden aikana on nostettu esille pitkäaikaisen yritys- ja yhteistyökumppaneiden sekä sidosryhmien ääntä Pienyrityskeskus 40 v -verkkosivuille. Vuoden aikana tuotettiin hybriditoteutuksina muun muassa valtakunnalliset YKTT2020-Yrittäjyyskasvatuspäivät, mittava vientikaupan seminaari, GEW2020-yrittäjyysviikko ja tuotettiin useita julkaisuja. Kaiken toiminnan keskiössä ovat nyt ja tulevaisuudessa kansalliset ja kansainväliset verkostot, yhteistyö ja tekeminen yritysten ja verkostojen kanssa sekä laajojen yhteistyöverkostojen onnistumisten esilletuonti ja tukeminen. Koulutus, tutkimus ja kehittäminen ovat toiminnan ytimessä.

Yhteiskunnissa, organisaatioissa ja yrittäjyydessä tilanteet muuttuvat. Yrittäjyyden ja yritysten liiketoiminnan kehittämisen, kouluttamisen ja tutkimuksen perustyyötä tarvitaan nyt ja aina.

Anne Gustafsson-Pesonen, johtaja, Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun Pienyrityskeskus



Pienyrityskeskus 40 vuotta yrittäjyyden ja yritysten asialla (kuva Anne Gustafsson-Pesonen)



Tukisäätiöllä on ollut suuri merkitys, kun se on vahvistanut alueen omista lähtökohdista tehtävää akateemista tutkimusta, pitkään Pienyrityskeskusten johtajana toiminut Pentti Mustalampi arvioi.



Pitkään Pienyrityskeskusten johtajana toiminut **Pentti Mustalampi** on tyytyväinen 40-vuotisjuhlaa viettävän yksikön toimintaan. Pienyrityskeskus on ollut edelläkävijä yrittäjyyden kehittäjänä.

”Kun Helsingin kauppakorkeakoulu perusti Pienyrityskeskuksen Mikkeliin vuonna 1980, elettiin aikaa, jolloin pk-yritykset ja yrittäjyys eivät olleet yhteiskunnallisen keskustelun keskiössä. Kun yrittäjyys 2000-luvulla nousi valtavirtaan, niin kyllä meillä jokin rooli siinä kehityksessä varmasti on ollut.”

Mikkelin kaupunki on tukenut vahvasti monin eri tavoin Pienyrityskeskusta sen historian aikana. Pienyrityskeskusten tukisäätiön perustivat alueen kunnat jo 1980-luvulla. Tukisäätiö tukee nykyäänkin Pienyrityskeskuksessa tehtävää yrittäjyyteen ja yrittäjyyskasvatukseen liittyvää tutkimusta.

”Tukisäätiön merkitys on ollut suuri. Se osaltaan vahvisti alueen omista lähtökohdista tehtävää akateemista tutkimusta. Säätiöllä oli myös aikoinaan keskeinen rooli myynnin johtamisen, yrittäjyyskasvatuksen ja yrittäjyyden professuurien saamisessa Pienyrityskeskukseen.”

Mustalammen aloittaessa Pienyrityskeskustensa työskenteli kuusi ihmistä. Suurimmillaan työntekijöitä oli seitsemänkymmentä Aalto-yliopiston perustamisen aikoihin vuonna 2010.

Tutkimus kulki tärkeänä osana kehittämistä alusta saakka. Eri vaiheissa olevia yrityksiä on tuettu niin sanotun elinkaarimallin mukaisesti. Elin-kaarimalli sisältää yrityksen kasvun kaikki vaiheet perustamisesta kansainvälistymiseen saakka.

”Filosofiana oli alun perinkin, että tutkimus ja kehittäminen lähtivät opetuksen ja oppimisen vuorovaikutuksesta. Soveltava tutkimuksemme kohdistui siihen, mikä oli kehittämisessä olennaista, millä keinoilla kehittämistä tehdään ja mitä vaikut-
tavuutta toimilla saadaan aikaan.”

Pienyrityskeskusten järjestämissä valmennuksissa keskiössä oli alusta asti yrittäjyys ja johtaminen.

”50 000 asiakkaan raja ylitettiin jo vuosia sitten. Ne yritykset, jotka ovat satsanneet jatkuvaan kehitystyöhön, ovat yltäneet menestystarinoihin.”

2000-luvun taitteessa Pienyrityskeskusten toiminta-alue kasvoi, kun johtokunta linjasi, ettei Pienyrityskeskus voi elää vain alueen asiakasvirtojen ja rahoituksen varassa, vaan toimintaa on laajennettava. Tällöin Pienyrityskeskus käynnisti toiminnan Helsingissä ja alkoi tukea entistä voimakkaammin Venäjän-kauppaa tekeviä yrityksiä.

”Myös Baltian maiden itsenäistymisen tarjosi uusia mahdollisuuksia, ja olimme vahvasti tuke-
massa yhteistyöhankkeita. Veimme koulutusmal-
lejamme Baltiaan ajatellen, että suomalaisyritykset

pystyvät löytämään sieltä yhteistyökumppaneita.”

”Helsingin kauppakorkeakoululta saimme sel-
keän tehtävän edistää yrittäjyyttä valtakunnallisesti
ja kansainvälisesti. Johtokuntamme pitkäaikainen
puheenjohtaja, alkuvuonna edesmennyt professori
Jarmo Leppiniemi toimi hyvänä välimiehenä.”

Pienyrityskeskusella oli keskeinen rooli myös
Mikkelin yliopistokeskuksen käynnistämässä ja
kehittämisessä. Yhteistyö yliopistotoimijoiden ja
ammattikorkeakoulukentän kanssa edisti monin
tavoin koulutuksen ja tutkimuksen kehittämistä
alueella.

Mustalampi on erityisen iloinen siitä, miten
Pienyrityskeskus onnistui edistämään opiskeli-
jayrittäjyyttä ja innovaatioihin perustuvaa yritys-
toimintaa pääkaupunkiseudulla. Pienyrityskes-
kuksen yritysautomato on nykyään kansainvälisesti
arvostettu Aalto Startup Center.

”Oli riskisijoitus perustaa hautomo Helsinkiin
vauhdittamaan innovatiivista yliopistopohjais-
ta yrittäjyyttä pääkaupunkiseudulla. Jälkeenpäin
tarkastellen se oli viisas ratkaisu. Hautomosta tuli
menestystarina. On voita-
va peilata, mitä maailmalla
tapahtuu. Nyt jos yritysten
kehittämisessä tarvitaan ver-
kostoja esimerkiksi Venäjältä
tai Kiinasta, Pienyrityskes-
kuksella ja Xamkilla ovat
verkotot valmiina. Xamkil-
la varmasti arvostetaan kan-
sainvälistä osaamistamme. Pienyrityskeskuksessa
opit ja tulokset on pystytty hyödyntämään uusissa
hankkeissa. Näin yksikköön on kerääntynyt osaa-
mispääomaa.”

Nykyinen kotipesä Kaakkois-Suomen ammat-
tikorkeakoulussa on Mustalammen mielestä luon-
teva paikka, sillä se mahdollistaa myös soveltavan
tutkimuksen tekemisen.

”Ammattikorkeakoulut ovat nousemassa alue-
kehittämisessä keskeisiksi toimijoiksi. Xamk on
taloudeltaan ja toiminnaltaan vahva ammattikor-
keakoulu.”

Pienyrityskeskus ponnistaa edelleen tutuulta juu-
riltaan. Mustalampi muistuttaa, että toiminnassa on
hyvä säilyttää nuorille yrittäjille tärkeät sisällöt ja siir-
tää niitä oppilaitosten opetusohjelmiin. Pienyritys-
keskus pystyy kehittämään Xamkin omaa osaamista.

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen

50 000 asiakkaan
raja ylitettiin
vuosia sitten

”

Suomi oli ensimmäinen maa, jossa yrittäjyyden opetus tuli kansalliseen opetussuunnitelmaan. Pienyrityskeskus on ollut vahva rooli yrittäjyyskasvatuksen valtakunnallisessa työssä, professori emerita Paula Kyrö toteaa.

Professori emerita Paula Kyrö on ollut mukana Pienyrityskeskuksen eri vaiheissa vuosikymmeniä.

”Pienyrityskeskus on ollut aina tienraivaaja. Pienyrityskeskus oli ihan ensimmäisiä, jotka lähtivät yrittäjien koulutukseen. Yksikkö on aina osannut ottaa kiinni siitä, mitä ajassa liikkuu ja missä sen apua tarvitaan. Yksi tällaisista oli yrityshautomo. Siinäkin toiminnassa Pienyrityskeskus oli pioneeri.”

Paula Kyrö on sekä kauppatieteiden että kasvatustieteiden tohtori. Hän on opettanut yliopistoissa ja tehnyt elämäntyönsä yrittäjyyskasvatuksessa. Kyrö otti vastaan Pienyrityskeskukseen sijoitetun yrittäjyyskasvatuksen professuurin vuonna 2007.

”Aalto-yliopistossa haasteena oli, että siellä alettiin suhteuttaa tieteellisten julkaisujen laatua ja määrää henkilökunnan määrään. Kun Pienyrityskeskus oli silloin noin 50 työntekijää, tutkimuksen teossa ei onnistuttu riittävässä määrin.”

Kun Pienyrityskeskus on nykyään osa Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulua, vastaavaa haastetta ei ole. Kyrön mielestä Pienyrityskeskuksessa on tieteellistä pohjaa, jonka kautta tietoa osataan soveltaa omaan toimintaan.

”Ymmärretään, miten tiede voi palvella toimintaa. Tämä on nähtävissä yrittäjyyskasvatuksen osalta esimerkiksi Yrittäjyyskasvatuspäivillä, kun alan toimijat puhuvat tutkimukseen pohjautuvasta yrittäjyyskasvatuksesta. Näin ei puhuttu aikanaan. On uusi

käsitteistö ja ymmärrys asioiden merkityksestä. Siinä työssä Pienyrityskeskus on tehnyt merkittävän osuuden.”

Kun yrittäjyyskasvatus alkoi levitä suomalaisiin oppilaitoksiin,

Kyrö oli aktiivisesti käynnistämässä YKTT- eli Yrittäjyyskasvatuspäiviä. Tämä vuosittainen tapahtuma järjestettiin syksyllä 2020 jo neljättä kertaa Mikkeliissä.

”Verkostoa rakennettiin toimijoiden omasta aloitteesta, ja he halusivat kokoontua joka vuosi. Verkoston toimintaa ei ohjailtu ylhäältä, vaan yhdessä mietittiin, miten edetään.”

Tutkimusseura virallistettiin yhdistykseksi, Yrittäjyyskasvatuksen tutkimusseura ry:ksi. Siihen päädyttiin, koska seura voi olla toimijana yhteiskunnassa ja kansainvälisessä toiminnassa.

Nykyään yrittäjyyskasvatuksella on oma merkittävä roolinsa osana suomalaista yhteiskuntaa. Yrittäjyyskasvatus jatkuu varhaiskasvatuksesta yliopisto-opintoihin asti: jokaiseen ikäkauteen tarvitaan sopivia malleja.

”Yrittäjyyskasvatus on syntynyt 20 vuodessa. Suomi oli ensimmäinen maa, jossa kansalliseen opetussuunnitelmaan tuli yrittäjyyden opetus vuonna 1994. Siitä lähtien yrittäjyyskasvatuksen tutkijat ovat toimineet yhteistyössä. Pienyrityskeskus on ollut yksi vahva toimija yrittäjyyskasvatuksen valtakunnallisessa työssä. Nykyään Suomessa tehdään yrittäjyyskasvatuksen väitöskirjoja suhteellisesti varmaan eniten Euroopassa.”

Kyrön mielestä Pienyrityskeskus on yrittäjyyskasvatuksen valtakunnallisissa verkostoissa yhteistyökykyinen, positiivinen, kykenevä ja tärkeä toimija.

”Yrittäjyyskasvattajat ovat eri puolilla maata hajallaan. Kansallinen verkosto auttaa jäseniään. Kansainvälinen akateeminen verkosto auttaa yliopistoja väitöskirjojen ohjauksissa, tarkastuksissa ja vastaväittäjien löytämisessä tai vaikkapa kansainvälisissä hankkeissa.”

Kyrö muistuttaa, että kohta Suomeen on tulossa EU:lta kolme miljardia euroa rahoitusta kestävä kehityksen ja digitalisaation tukemiseen. Nyt pitäisi olla aktiivisena tukemassa kestävä kehitystä. Kyrö toivoo koulutusorganisaatioilta kiertotalouteen liittyviä koulutuksia. Maakunnassa hän toivoo viriävän uudenlaista yhteistyötä.

”Kaivataan rehellistä yhteistyötä, joka pyrkii tuloksiin. Ei ole järkeä kilpailla kansallisesti, koska kilpailuareenat ovat muualla. Kun halutaan elintarvikeomavaraisuutta ja hiilinieluja, pitäisi Savon kurkata itseensä.”

Pienyrityskeskuksen etuna Kyrön mukaan on, että se on aina ollut joustava ja nopea toimija. Pitäisi vain ensin selvittää, miten ja mitkä yritykset haluaisivat kehittyä, mitä koulutustarpeita on ja minkälaisia yhteistyön muotoja tarvitaan.

”Yritysten henkilöstö on tässä uuden asian äärellä. Samoin ovat koulutusorganisaatiot ja opettajankoulutus. Meillä on edessä vastuullisempi, mutta niukempi kausi. Yhteiskunta ei voi tehdä kaikkea kaikkien puolesta.”

Pienyrityskeskus on Kyrön mielestä aina ollut hyvä rajapintatoimija yritysmaailman ja akateemisen maailman välillä. Tätä kautta se voi palvella ammattikorkeakoulun ja alueen tulevaisuutta.

”Nyt on tärkeää tehdä uusia avauksia. Kun on hyvä jossain, on onnistumisen mahdollisuuksia niin valtakunnallisesti kuin kansainvälisestikin. Mahdollisuudet ja osaaminen pitää itse oivaltaa.”

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen

**Pienyrityskeskus
on ollut aina
tienraivaaja**

”

Pienyrityskeskukseen kautta olimme jo varhain kehittämässä yrityshautomotoimintaa myös Baltian maissa ja Pietarissa, Aalto Startup Centerin vetäjä Marika Paakkala sanoo.



© 2020 Päivi Kapiainen-Heiskanen

Pienyrityskeskus perusti yhden Suomen ensimmäisistä yrityshautomoista vuonna 1997 KTT Markku Virtasen johdolla. Helsinkiin perustetun hautomon nimi oli aluksi Caduceus. Myöhemmin se muutettiin New Business Centeriksi.

”Hautomossamme sai alkunsa nyt isoja otsikoita aikaansaavia yrityksiä”, Virtanen muistelee.

Virtanen mainitsee Rovion, Fondian ja Futuricen. Lisäksi hautomossa toimi Supercellin perustaja Ilkka Paanasen yritys Sumea Interactive, joka vuonna 2004 myytiin yhdysvaltalaiselle Digital Chocolatelle. Vähitellen yrityshautomoja perustettiin muuallekin, mutta tulokset olivat vaihtelevia.

”Suhtaudun itse skeptisesti startup-hypeen. Suurimmalla osalla yrityksiä alkuprosessi on hidas. Suomessa nopean kasvun yritysten keski-ikä on tutkimustemme mukaan yli 10 vuotta”, Virtanen korostaa.

Vuonna 1997 perustetun yrityshautomon työtä jatkava Aalto Startup Center on nykyään kansainvälisestikin palkittu yrityskiihdyttämö.

”Kansainvälistyminen alkoi varhain, ja Pienyrityskeskukseen hankkeiden kautta oltiin kehittämässä yrityshautomotoimintaa myös Baltian maihin ja Pietariin. Olemme myös pyrkineet mukauttamaan toimintaamme aina kulloisenkin ajankohdan haasteisiin. Olimme aikoinaan vahvasti mukana esimerkiksi Nokian Bridge-ohjelmassa. Luovien alojen yrittäjyys tuli entistä näkyvämmiin osaksi toimintaa, kun Taideteollinen korkeakoulu siirsi Arabus-hautomonsa Aalto Startup Centeriin”, Aalto Startup Centerin vetäjä Marika Paakkala kertoo 2000-luvun alkuvuosista.

Aalto Startup Center valittiin vuonna 2019 viiden maailman parhaan joukkoon yliopistotaustaisten yrityskiihdyttämöjen sarjassa World Incubation Summit 2019 -tapahtumassa Qatarin pääkaupungissa Dohassa.

Paakkala uskoo, että Pienyrityskeskukseen ajalta kiihdyttämöön on jäänyt tapa toimia asiakasyritysten kanssa niin, että asioita tehdään yhdessä pitkäjänteisesti.

”Kun tehdään vaikka kassavirtalaskelmaa yhdessä asiakasyrityksen kanssa, yritys saa siitä heti

hyödyn ja osaa tehdä laskelman huomennakin. Valmennuksen opit jäävät jokapäiväiseen käyttöön. Pienyrityskeskukseen ajoilta periytyy myös se, että käytämme asiantuntijoita, joilla on vankka kokemus ja osaaminen.”

Vuodesta 2016 lähtien Aalto Startup Centeriä on hallinnoinut Aalto-yliopisto.

”Aalto-yliopisto vahvistaa edelleen yrittäjyyden ekosysteemiään. Se on nähtävissä uudessa strategiassa. Paikka yrittäjyyden ekosysteemissä on ansaittava yhä uudelleen. Olemme mukana etenkin Research to Business- eli R2B-tutkimushankkeissa eli teemme töitä sen eteen, että yrityksiä syntyy kaupallistamalla tutkimusinnovaatioita.”

Viime vuosina Aalto-yliopiston opiskelijat ovat tuoneet yrityskiihdyttämöön muotoiluosaamista, ja kohta kauppakorkeakoulun opiskelijat tulevat mukaan ratkomaan asiakasyritysten liiketoimintahaasteita.

”Voi sanoa, että olemme ketterä kokeilualusta, living lab. Lähdemme rohkeasti eri alueille pilotoimaan ja kokeilemaan. Tämäkin on yksi asia, joka on säilynyt Pienyrityskeskukseen ajasta.

Hankkeidemme ja tutkimustemme kautta mahdollistamme monipuolisen tekemisen asiakkaillemme, jotka ovat niin lähellä, että pystymme hahmottamaan, etenevätkö asiat.”

Koronasyksynä järjestettiin ensimmäinen eteläkorealaisille terveysteknologiayrityksille suunnattu kiihdyttämöohjelma.

”Tällaisten siementen itäminen vie aikaa, koska eteläkorealaisien vierailut alkoivat jo Pienyrityskeskukseen aikoihin. Vastaavanlaisia eri painopisteillä toteutettavia Korean Startup Centereitä perustetaan myös muihin maihin, kuten Yhdysvaltoihin, Intiaan ja Ruotsiin. Olemme valjastaneet tähän mukaan koko verkostomme. Meille tämä on jälleen uusi merkittävä kansainvälistymisavaus.”

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen

*Teemme edelleen
asioita
pitkäjänteisesti*

”

Jos jollain organisaatiolla pitäisi olla Etelä-Savossa Venäjän-kaupan kehittäjän rooli, se kuuluisi Pienyrityskeskuselle.” (Insinööri **Tuomo Leppänen**, Mayt Oy)

PIENYRITYSKESKUS TIETÄÄ, MITÄ YRITYKSET KAIPAAVAT

”

Pienyrityskeskus on helmi, koska kiireisen yrittäjän arkeen sopivat parhaiten tiiviit, asiaan keskittyvät valmennukset, Etelä-Savon Yrittäjien puheenjohtaja Nina Rasola sanoo.

”M eiltä on ollut joku aina jollain Pienyrityskeskus kursosilla mukana. Viimeksi sisareni Inga oli JO-KO-valmennuksessa”, Etelä-Savon Yrittäjien puheenjohtaja Nina Rasola kertoo.

Rasola pitää Pienyrityskeskusta helmenä. Pienyrityskeskus on yrittäjälle tärkeä kumppani, koska kiireisen yrittäjän arkeen lyhytkestoiset, tiiviit, asiaan keskittyvät valmennukset sopivat parhaiten.

”Kun mukana on ihmisiä eri toimialoilta, syntyy antoisia keskusteluja. Hyviä muistoja jäi esimerkiksi yrittäjien vertaistukivalmennuksesta, jossa jaettiin huolia ja onnistumisia.”

Rasola aloitti toimitusjohtajana perheyrittäjänsä 20 vuotta sitten. Yritys tarjoaa ympäristöhuoltokuljetuksia, mutta on laajentunut myös hoiva- ja puhtauspuolelle. Kokonaisuus työllistää tällä hetkellä noin 40 henkilöä. Vuosien varrella Rasola on tutustunut valmennusten lisäksi Pienyrityskeskukseen tukisäätiön toimintaan.

”Pienyrityskeskuksessa on kokemusta ja näkemystä siitä, mitä yritykset kaipaavat ja miten se pitäisi tarjota. Pienyrityskeskus on korvannut meille vähän sitä, ettei alueella ole yliopistoa. Xamkin alaisuudessa Pienyrityskeskus on kuitenkin hävinnyt emo-organisaationsa sisälle, eikä sillä ole enää samanlaista selkeää roolia kuin itsenäisenä toimijana yliopiston alla.”

Etelä-Savolaiset yritykset ovat pieniä, yrittäjien jaksaminen on rajallista ja maailma muuttuu vauhdilla. Korona-aika korostaa uudella tavalla digitalisuuden ja sosiaalisen median hyötyjä.

”Digi tukee myyntiä ja markkinointia. Pk-yritys ei kuitenkaan voi päivittää sisältöjä koko aikaa. Positiivista korona-aikana on, että rahaa on tullut kehittämiseen sellaisille toimialoille, jotka eivät sitä yleensä saa. On käynnistetty verkkokauppoja ja ovelta ovelle -palveluja.”

Etelä-Savossakin on vahvoja vientiyrityksiä, vaikka niitä on täällä vähän. Rasola suhtautuu vientiin realistisesti. Arvokasta on jo sekin, jos yritys laajentuu oman paikkakuntansa ulkopuolelle. Harvalla alueen yrityksellä on kuitenkin aitoja kasvutavoitteita Suomessa tai maailmalla.

”Tämä liittyy myös yrityskokoon. Tehdään liian yksin ja liian kapeilla hartioilla. Yrityksissä ei

*Yrityksissä ei aina
ymmärretä
verkostojen voimaa*

aina ymmärretä verkostojen voimaa. Omaan reviiriä varjellaan eikä tehdä asioita tiimissä.”

Kahdenkymmenen vuoden yrittäjyyden opeista Rasola sanoo, että yrittäjän vapauden sijaan voisi puhua myös vankeudesta, kun aikaa ei ole muuhun.

”Alussa oli hirveä näyttämisen halu. Nyt vaikka intoa olisi hirveästi, tietää enemmän riskeistä ja oma ajattelukin on rajoittunut.”

Hän muistuttaa, että tietojärjestelmien pitäisi helpottaa yrityksen arkea. Niiden sopivuus yritykselle on olennaisen tärkeää.

”Järjestelmät ovat sydän. Jos ne menee nurin, tulee laaturiski. Meidän yritys toimii jäte-, puhtaus- ja hoiva-aloilla kuntien ja pörssiyritysten välissä. Toivoisimme lisää elintilaa hallitukselta, kunnilta ja kaupungeilta. Valtiovalta ohjaa toimintaa isoihin digitaalisiin järjestelmiin, joihin kuulumisen edellyttämät kustannukset ja osaaminen voivat olla pienille yrityksille haasteellisia.”

Etelä-Savo on matkailualueena kiinnostava, mutta maailmalle näkyy Saimaa tai järviolue. Maakunnan selkeitä vahvuuksia ovat sujuva arki, hyvät liikenneyhteydet, edulliset asunnot ja paljon omistajanvaihdoksia odottavia yrityksiä.

”Pitäisi nousta vanhoista poteroista ja rakentaa yhteisvoimin alueen brändiä. Kaikilla hankkeilla pitäisi olla sama tavoite, maakunnan elinvoimaisuus ja imago. Jos pyrittäisiin kohti yhteistä päämäärää, jotain voisi tapahtua.”

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen

”

Pienyrityskeskus tekee työtä seudun elinvoiman ja yrittäjyyden eteen.” (Mikkelin yliopistokeskuksen, MUCin, pääsihteeri **Matti Malinen**)

JOHTAJAN ON OLTAVA MÄÄRÄTIE TOINEN, MUTTA MYÖS PEHMEÄ

”

Alkuvaiheessa yrittäjällä pitää olla tiedonnälkä, Tehometin pitkäaikainen toimitusjohtaja Pentti Kettunen korostaa. Tiedonnälkä sai hänet aikoinaan käymään Pienyrityskeskukseen CEO Joko-valmennuksen kaksi kertaa.

N eljässäkymmenessä vuodessa kangasniemäläinen valaisinpylväiden valmistaja Tehomet on kasvanut Pohjoismaiden merkittävimmäksi alallaan. Tuotekehitys ja rohkeus tehdä päätöksiä ovat taanneet pohjan kasvulle.

Nykyään Tehometillä on 60–65 työntekijää ja kesäisin noin kymmenen enemmän. Liikevaihtoa on noin 16 miljoonaa euroa, ja Kangasniemen lisäksi tuotantoa on Virossa ja Parikkalassa. Tehometin pitkäaikainen toimitusjohtaja Pentti Kettunen korostaa, että alkuvaiheessa yrittäjällä pitää olla tiedonnälkä. Tämä tiedonnälkä sai hänet tulemaan mukaan Pienyrityskeskukseen koulutuksiin. Hän kävi Pienyrityskeskuksen CEO-JOKO -johtamiskoulutuksen kaksi kertaa.

”Koulutus tarjosi kiireen keskelle itsetutkiskelun paikkoja. Tutustuin erikokoisten yritysten johtajiin, joiden kanssa pääsin vaihtamaan ajatuksia. Sain heistä myös ystäviä. Ohjelman hyvät luennoitsijat rohkaisivat eteenpäin. Kävin ohjelman kahteen kertaan, jotta saisin kerrata Timo Ropen markkinointiopit.”

Sittemmin yrityksen nuorempikin sukupolvi on käynyt Pienyrityskeskukseen JOKO-ohjelmia. Usein heitä on ollut samalla kursilla kaksikin.

”Nuorempi kaarti tuntuu olevan tyytyväinen ohjelmaan. He ovat saaneet, mitä ovat kaivanneet. Ohjelma tuntuu siltä kuin olisi ollut vuoden koulunpenkillä.”

Kettunen muistelee myös oppejaan entisiltä työnantajiltaan ja korostaa, että on tärkeää kuunnella henkilöstön ideoita ja toiveita.

”Ajattelin nuorena, mitä en ainakaan itse tekisi. Johtajalla pitää olla määrätietoisuutta, mutta myös pehmeyttä. Johtajan ei tarvitse olla yksin, kun asioista voi keskustella avoimesti. Se on tärkeää, että ihmisiä kannustetaan ja että heille muodostuu selkeä kuva asioista. Kun on rehellinen ja uskoo siihen mitä tekee, asioilla on tapana järjestyä.”

Yhteiseen tekemiseen sitouduttiin Tehometissä jo lamavuosina 1990-luvulla. Kesäisin saatettiin tehdä kahta vuorokautta, kun taas talvella lomailtiin 2–3 kuukautta.

”Pienosakkaiksi otettiin omia työntekijöitä. Työntekijöiden ja heidän perheidensä kanssa reissattiin naapurimaissa. Oli halu näyttää, että ollaan yhtä perhettä. Nyt 40-vuotisjuhlavuonna järjestettiin taas risteily päiväksi Tukholmaan 60–70 henkilön voimin.”

Oman vahvan tuotekehityksen avulla Tehomet on pystynyt erikoistumaan jo 1990-luvulta lähtien. Kun kunnat halusivat tilata erilaisia valaisinpylväi-

tä kuin naapurikunnat, yritys otti kunnista ihmisiä mukaan kehittämään tuotteita. Nykyään tuotekehitystä vievät eteenpäin muotoilu ja erilaiset älyratkaisut. Tehometillä on ollut oma teollinen muotoilija jo 20 vuotta. Valaisinpylväs on design-tuote, mutta siihen pitää voida sisällyttää myös erilaisia käyttötarkoituksia. Dubaihin toimitettiin valaisinpylväitä, jotka ottavat talteen aurinkoenergiaa.

”Pylväissä on kameroita, äänentoistolaitteita, ja ne voivat kerätä säätiöitä. Toreilla ne voivat sisältää vesiposteja. 5G-ratkaisut ovat tulolla. Espoon Karaportissa Nokian pääkonttorin alueella älypylväiden avulla automaattibussi voi viedä ja hakea ihmisiä ilman kuljettajaa.”

Pentti Kettunen luonnehtii nykyistä Tehometiä kokoonpanelevaksi yksiköksi, jolla on paljon yhteistyökumppaneita sekä kotimaassa että ulkomailla. Kansainvälistyminen vaati kuitenkin vuosien jalkatyön. Ruotsin markkinoille päästiin, kun Tehomet oli ainoa yritys, joka pystyi toteuttamaan haastavia kohteita.

Viroon perustettiin tytäryhtiö vuonna 2007. Kangasniemellä voitiin keskittyä erikoistuotteisiin, kun vakiomallisia pylväitä alettiin valmistaa Virossa. Samana vuonna myytiin Tehometin osakekannasta 70 prosenttia amerikkalaiselle Valmont Industries

-konsernille. Tämän kaupan avulla Tehomet sai uusia yhteistyökumppaneita ja vahvistusta myyntiorganisaatioon.

Nyt yritys on jo siirtynyt toisen sukupolven käsiin. Jarkko Kettunen on toiminut toimitusjohtajana vuodesta 2012 lähtien. Hän vastaa myös Valmontin toiminnoista Euroopassa, Afrikassa ja Lähi-idässä.

Nykyään kehitysjohtaja Pentti Kettusta näkee tehtaalla vain satunnaisesti. Hän seuraa kuitenkin tarkasti hankintoja ja korostaa, että tarkoilla osastoilla voi pelastaa monta kauppa. Koronavuotta Kettunen peilaa 1990-luvun lamaan. Nytkin osa yrityksistä innovoi, mutta osa on lamaantunut.

”Sukelluksen nopeus yllätti silloin minut. Valtion tiehankkeet pitkälti pelastivat meidät. Nyt ollaan ihan eri tilanteessa, kun meillä on vahva tase.”

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen

”

Hysteria ei auta, kun eurot loppuvat. Tosiasiat eli tuotteet, palvelut, markkinointi ja se, mistä euroja tulee, ratkaisevat koronakriisinkin aikana, kasvuyritystä pitkään luotsannut Armi Salo-Oksa sanoo.



© 2020 Päivi Kapiainen-Heiskanen

Eteläsavolaisia pk-yrityksiä kritisoidaan usein siitä, etteivät ne halua kasvaa. Armi Salo-Oksa on kasvattanut yritystään pienin askelin. Hän arvelee, että tästä strategiasta voisi ottaa oppia moni pieni yritys.

Viisi ensimmäistä vuotta yrittäjänä ollessaan Armi Salo-Oksalla oli vaatekauppa. Perhesyyt johtivat 1990-luvun laman aikaan siihen, että hän otti johtaakseen Mikkelin toimistoautomaatio -perheyrittäjän. Yritys oli silloin pahasti velkaantunut ja kriisissä.

”Vuonna 1994 ostin perheyrittäjän kaikki osakkeet itselleni ja ryhdyin yksinyrittäjäksi. Ajattelin, että vaatekauppaan verrattuna tätä yritystä olisi helppo pyörittää, kun myynti ei riipu säästä eikä tuotteita tarvitse ostaa ennakoon puolta vuotta etukäteen.”

Yhtiö erikoistui nopeasti ICT-alalle. Tehokkaalla myyntityöllä hankittiin uusia asiakkaita. Yhteistyökumppanitkin auttoivat helpottamalla maksuehtoja. Nykyään yritys toimii nimellä Marski Data ja tarjoaa toimisto- ja tietoteknisiä palveluja. Yrityksen liikevaihto on nyt noin 12 miljoonaa euroa, ja yksiköitä sillä on Mikkulissa, Helsingissä, Joensuussa ja Savonlinnassa.

”Veloista päästiin eroon seitsemässä vuodessa. Sydämeen ja omaan intuitioon pitää luottaa.”

Työkaluja johtajuuteensa Salo-Oksa haki alkuvaiheessa Pienyrityskeskukseen koulutuksesta. Heti syksyllä 1994 hän lähti opiskelemaan JOKO-valmennukseen.

”Se oli yrittäjyyden pienoiskorkeakouluni. Koulutuksessa tehtiin oman yrityksen liiketoimintasuunnitelma ja käytiin muutoinkin läpi yrityksen johtamiseen liittyvät asiat. Kouluttajat olivat hyviä, ja Pienyrityskeskukseen henkilökunta tsemppasi meitä. Toivoisin, että myös uusi sukupolvi huomaisi hyödyntävä Pienyrityskeskusta.”

Koronakevään jälkeen moni yritys tuskailee kassan tyhjyyttä. Salo-Oksalla on tähän vinkkejä.

”Hysteria ei auta, kun eurot loppuvat. Tosiasiat eli tuotteet, palvelut, markkinointi ja se, mistä euroja tulee, ratkaisevat. Sitten pitää tehdä päätöksiä. Johtajalla pitää olla herkat tuntosarvet. Oma henkilöstö on iso voimavara.”

Vuoden 2019 lopulla Salo-Oksa myi osakkeensa pojalleen Tomi Salolle sekä yrityksen ope-

ratiivisesta toiminnasta vastaavalle Petri Eroselle. Lisäksi mukana yrityksessä omistajina ovat kunkin paikkakunnan yksiköiden vetäjät. Salo-Oksa sanoo pyrkivänsä nyt tarkoituksella pitämään etäisyyttä yritykseen.

”Kun kerralla ei muuteta liikaa asioita, uskon, että yritys säilyy hyvänä perheyrittäjänä.”

Salo-Oksa on kiinnostunut yhteiskunnallisesta vaikuttamisesta, ja se pitää hänet mukana järjestötoiminnassa sekä poliittisissa päätöksenteossa. Uutta yrittäjyyttä hän tukee edelleen sitä kautta, että hänen uusi yrityksensä toimii sijoittajana. Hän kantaa kuitenkin huolta siitä, että luottamusmiehet tai virkamiehet eivät tunne tarpeeksi yrittäjyyttä. Hän toivookin päättäjille ja virkamiehille lisää yrittäjyyskasvatusta.

”Kun keväällä ovat kuntavaalit, niin eikö Pienyrityskeskus voisi suunnitella aloittaville kuntapäättäjille koulutuksen, jossa kerrotaan, mitä yrittäminen on? Vaikka nyt puhutaan paljonkin elinvoimasta, niin kuitenkin tuntuu, että elinvoiman merkitystä ei oikein ymmärretä.”

Idearikkaalla yrittäjällä on paljon muitakin vinkkejä alueen kehittämiseen. Hän toivoisi, että Etelä-Savoon syntyisi hyvinvoinnin palvelukeitaita, joissa olisi helppo elää, tehdä työtä ja harrastaa liikuntaa.

”Euroopan ikääntyneimmälle väestölle pitäisi olla elinkaaren viimeisiin vuosiin sopivia virikkeellisiä elämisen ja asumisen muotoja, joissa nämä ihmiset saisivat sisältöä elämäänsä.”

Hankevetoisuus voi kuitenkin Salo-Oksan mielestä halvaannuttaa normaalia kehittämistä.

”Päinvastoin kuin nykyään, perusasiat pitäisi tehdä omalla rahalla ja siihen viritellä hankkeita päälle. Hankkeet eivät saa olla irrallaan. Myös yrittäjyyteen kannustetaan parhaiten varmistamalla vakaa toimintaympäristö.”

Salo-Oksa toimii myös Pienyrityskeskukseen tukisäätiön valtuuskunnassa. Salo-Oksan mielestä Pienyrityksellä olisi paljon annettavaa aluekehitykselle, mutta yksikön merkitys ei näy parhaalla mahdollisella tavalla.

”Pienyrityskeskus pystyisi kutomaan maakunnan mikro- ja pienyrityksille verkostoja ja toimimaan aktiivisesti pk-yritysten kanssa. Tällöin voisi syntyä vaikka mitä helmiä.”

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen

*Elinvoiman
merkitystä ei oikein
ymmärretä*

KUN LOPPUKÄYTTÄJÄ ON **TYITY-VÄINEN**, VIIDAKKORUMPU HOITAA LOPUT

”

Elämyksellisiä interaktiivisia virtuaaliseiniä tekevän OiOi Oy:n toimitusjohtaja Sami Kämppi on huomannut, että mikkeliäisyys kiinnostaa ja antaa yritykselle persoonaa.

Helsinki-Vantaan lentokentän uudessa terminaalissa, Musiikkimuseo Famessa, Heurekassa, Urpolan luontokeskuksessa ja Mikkelin keskussairaalassa voi nähdä ja kokea mikkeliäisen OiOi Oy:n elämyksellisiä interaktiivisia virtuaaliseiniä. Ne ovat tulosta yli kymmenen vuoden kehitystyöstä.

Omaksi suosikikseen yrityksen perustajiin kuuluva toimitusjohtaja **Sami Kämppi** nostaa Helsinki-Vantaalle luodun elämysalueen.

”Lentokentän kohteessa ihminen kokee luonnon rentouttavan vaikutuksen. Syntyvä kokemus on voimakkaampi kuin odotin. Yrityksemme visio on merkitykselliset ja elämykselliset kaupunkitilat. Siellä tämä visio toteutuu.”

Yrityksen valikoimaan kuuluvat nykyään kosketusseinien lisäksi esimerkiksi musiikkiin reagoivat virtuaalipinnat ja hoivakotien elämyksiä tuottavat pinnat.

”Tavoitteena on, että jokainen projekti kehittää omaa osaamistamme. Uusia asiakkaita lähestytään valmiilla ideoilla, mutta sitten kuunnellaan herkillä korvalla asiakkaan toiveita.”

OiOi:n tarina alkaa osuuskunnasta. Osuuskunta perustettiin, kun luovan toimiston asiantuntijat päättivät yhdessä suunnitella kansainväliseen kilpailuun eri kaupunkia yhdistäneen pelillisen virtuaaliratkaisun, ja kilpailun voiton jälkeen toteuttivat sen. Vuonna 2013 osuuskunta muutettiin osakeyhtiöksi. Silloin Sami Kämppi päätti palata kotikaupunkiinsa Mikkeliin perheineen.

”Muutto oli hyvä ratkaisu, koska täällä arki sujuu helpommin. Monet asiakkaat olettavat yrityksen olevan helsinkiläinen, mutta mikkeliäisyys kiinnostaa. Se antaa yritykselle persoonaa.”

Alusta alkaen toteutuksia on tehty myös kansainvälisissä kohteissa. Yrityksen tavoitteena on edetä yksittäisistä kansainvälisistä projekteista laajempien kokonaisuuksien toteutukseen lähivuosina. Eurooppa on päämarkkina, mutta myös Kiina ja Aasian markkinat ovat kiinnostavia, vaikkakin haastavampia suuntia.

”Toisin kuin niin sanotuilla kypsillä toimialoilla, meillä toimintaympäristö on toisenlainen, ja saamme tehdä omat urat puuterilumeen. Olemme

ketterä yritys. Meillä on laaja verkosto huippuasajia, joten pystymme reagoimaan nopeasti. Kasvamaan pyrimme maltillisesti.”

Myynti ja referenssit ovat kunnossa. Alihankkijoita löytyy toteutuksiin. Yrityksen ydintiimi koostuu toimitusjohtajasta Mikkeliissä ja kahdesta asiantuntijasta Helsingissä.

”Aikatauluista ja budjetista kiinni pitäen erotautuu muista helposti. Avoimen suhteen ja puhumisen kautta syntyy asiakkaaseen päin luottamus ja onnistunut lopputulos.”

Asiakkaan lisäksi hänen asiakkaansa eli loppukäyttäjät on tärkeää ottaa mukaan miettimään ratkaisutapoja. Loppukäyttäjän osallistamisella varmistetaan, että tuote vastaa hänen tarpeisiinsa. Viidakkorumpu hoitaa loput, kun loppukäyttäjä on tyytyväinen.

Aluekehittäjille ja eteläsavolaisille oppilaitoksille Kämpillä on tervetuloa.

”Täällä pitäisi olla suora putki oppilaitosten hankkeista yrittäjiksi. Sillä tavoin yritysideoista saadaan

synnynnettyä uutta yrittäjyyttä Etelä-Savoon.”

Kämppi on opiskellut johtamista lukemalla ja muita seuraamalla. Pienyrityskeskukseen CEO-JOKO -koulutuksessa hän pääsi kysymään mestareilta, mutta myös oppimaan muilta.

”JOKO oli monipuolinen paketti. Uusia asioita voi pallotella keskenään, kun valmennuksessa on samasta yrityksestä kaksi ihmistä.”

Myös Pienyrityskeskukseen Creative Ports -hankkeeseen lähdettiin mukaan, koska siinä voi tutustua luovien alojen yritysten toimintaympäristöön Itämeren alueella.

”Tanskasta löytyy mielenkiintoisia caseja, jotka muistuttavat meidän tekemistä. Myös Uppsalassa on kivoja juttuja. Hanke on ollut positiivinen yllätys, vaikka koronan vuoksi on työpajoja peruuntunut.”

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen

”

Pienyrityskeskukseen koulutuksissa on hyvä hinta-laatu-suhde.” (Osuuskauppa Suur-Savon toimitusjohtaja **Heikki Hämäläinen**)

PALVELUAJATTELUSSA ON SAMA PERUSIDEA KUIN STARTUP- AJATTELUSSA

”

Jos uusi palvelu tai tuote ei ala vetää, suuntaa pitää vaihtaa ketterästi ja uusia asioita pitää testata. Ellei organisaatio tue kokeiluja, palvelujen kehittämisessä ei päästä päätyyn asti, palvelumuotoiluhankkeita Pienyrityskeskuksessa vetävä projektipäällikkö Kaija Villman sanoo.

Pienyrityskeskuksessa työskentelevälle projektipäällikkö Kaija Villmanille luovien alojen koulutustarpeet ovat tuttuja. Hän on taustaltaan tekstiilisuunnittelija, ja käsityöalan yrittäjänäkin hän toimi, kunnes päätti jatkaa opintojaan taidehallinnon maisterikoulutusohjelmassa Sibelius-Akatemiassa.

Pienyrityskeskukseen hän tuli kehittämään luovia aloja. Valmennuksiin otettiin vahvasti näkökulmaksi henkilökohtainen sparraus, ja tämä puoli on mukana edelleen. Luovien alojen yrittäjiä pyrittiin myös poluttamaan ELY-keskuksen palveluihin. Pienyrityskeskus toimi näin siltana yrittäjien ja rahoittajien välillä.

”Pienyrityskeskus ja Etelä-Savo osallistuivat alusta asti valtakunnallisiin verkostoihin. Näistä Pienyrityskeskuksen vetämä Luova Suomi oli tärkein. Sitä kautta päästiin kansainvälisiinkin verkostoihin ja tapahtumiin.”

Luovista aloista tuli myös tärkeä osa Pienyrityskeskuksen yrityshautomoa, Startup Centeriä, kun Taideteollisen korkeakoulun Arabus-hautomo yhdistettiin sen osaksi. Niihin aikoihin luovien alojen yrityshautomoiden parhaita toimintamalleja etsittiin myös muualla Itämeren alueella.

”Pienyrityskeskus lähti näihin hautomohankkeisiin jakamaan oppejaan. Tallinnaan perustettiin Pienyrityskeskuksen avustuksella luovien alojen hautomo.”

Ensimmäiset palvelukehittämisen koulutukset järjestettiin maksullisina Pienyrityskeskuksen ollessa vielä osa Aalto-yliopistoa. Sitten palvelujen kehittämisestä on tullut yksi Pienyrityskeskuksen kulmakivistä.

”Käytännössä palvelukehittäminen on luovaa ongelmanratkaisua asiakkaiden kanssa. Se on siis sukua sille, mitä luovilla aloilla ehdimme jo vuosia tehdä. Yrittäjät ovat hyötynet todella paljon monesta palvelukehittämisen hankkeesta, joita meillä on ollut.”

Valmennuksissa on ollut kaiken kokoisia ja monen eri toimialan yrityksiä. Yksi perusajatuksista onkin verkottaa eri alojen yrittäjät innovoimaan yhdessä uusia palveluja ja liikeideoita. Nyt käynnissä on PAMU Savonlinna -hanke, jonka valmennuksissa mukana on ollut osallistujia teknologiaan, matkailuun, kauppaan ja koulutukseen liittyvistä yrityksistä.

”Osallistuvat yritykset työstävät omaa kehitystehtäväänsä ja pyrkivät kehittämään uusia ratkaisuu-

ja kokeiltaviksi. Palvelujen kehittämisessä sovelletaan vastaavaa ajatusta kuin startup-ajattelussa, että on hyvä epäonnistua nopeasti. Jos uusi palvelu tai tuote ei ala vetää, suuntaa pitää vaihtaa ketterästi. Joustava ja ketterä organisaatio kannustaa ihmisiä testaamaan asioita. Ellei organisaatio tue kokeiluja, palvelujen kehittämisessä ei päästä päätyyn asti.”

Tällä hetkellä Villman on projektipäällikkönä myös Time4Help-hankkeessa, joka tarjoaa naisyrityksille ja johtajille vertaistukea ja sparrausta. Time4Help-hankkeessa on kansainvälisiä kumppaneita Puolasta, Belgiasta ja Espanjasta. Kumppanihankkeet toteuttavat omia alueellisia tavoitteitaan, mutta yhdessä voidaan vertailla malleja ja pohtia niiden toimivuutta.

”Time4Help-ryhmissä on viisi naista tai enemmän. Naiset kokoavat ryhmät itse. Etsin heille kouluttajan ja rakennan sisällön ryhmän tarpeiden mukaan. Tämä on ollut silmiä avaava prosessi.”

Villman on viime vuosina toteuttanut erilaisia selvityksiä etenkin yhteistyössä TKI-asiantuntija, KTT Mervi Rajahongan kanssa. Yhdessä on kirjoitettu myös tutkimusartikkeleja ja muita julkaisuja.

”Hyödynnämme tietoa suoraan kehitystyössä. Materiaalin keräämisen ja analysoinnin varaan rakennamme uutta. Näin syntyy uutta osaamista ja ymmärrystä tälle alueelle.”

PAMU Savonlinna -hankkeessa on kehitetty kypsyysmallia, jonka avulla yritykset voivat arvioida palvelujen kehittämisen tasoa.

Villman on kehittänyt uusia tapoja toteuttaa valmennuksia korona-aikana. Kevään aikana on tuotettu palvelukehittämisen podcast-puheenvuoroja, webinaari-luentoja ja etävalmennuksia.

”Pienyrityskeskuksen valmennuksissa ei tarvitse istua tyhjän takia. Tässä ajassa lähitapaamisten merkitys muuttuu. Nyt niihin tullaan jakamaan omaa osaamista, oppimaan toisilta ja pohtimaan yhdessä. Tätä täydennetään eri etäoppimisympäristöissä esimerkiksi webinaarein ja podcastein.”

Villman korostaa, että maakunnasta löytyy osaamista, mutta haasteena on, että se pitäisi tehdä näkyväksi. Työkalujakaan kehittäjiltä ei periaatteessa puutu, koska Itä-Suomessa on paljon hyviä kehittämishankkeita.

”Nyt meidän pitäisi osata tuotteistaa osaamisen isoiksi ja rohkeiksi ideoiksi.”

*Palvelujen kehittämisestä
tuli yksi Pienyritys-
keskuksen kulmakivistä*

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen



Suomalaisilla korkeakouluil-
lakin on nyt vuosisadan
tilaisuus kehittää palvelu-
ja 5G-maailmaan ja luoda
koulutusvientituotteita, Pien-
yrityskeskuksesta vuodesta
2006 yrittäjyyden hankkeita
ja tutkimusta vetänyt
KTT Jari Handelberg uskoo.

Suomalaisille yrityksille avautuu aivan uudentyyppisiä mahdollisuuksia kehittää maailmanlaajuisesti kiinnostavia palveluja. Nämä mahdollisuudet avaa uusi 5G-tekнологia. Näin uskoo Pienyrityskeskuksesta vuodesta 2006 yrittäjyyden hankkeita ja tutkimusta vetänyt KTT Jari Handelberg.

”Pienyrityskeskus oli yrittäjyyden edistäjänä valtakunnallisestikin veturiasemassa. Tulen Pienyrityskeskukseen tilanteesta, jossa yrittäjyyden merkitys yhteiskunnassa oli kasvussa ja aika oli otollinen. Ensimmäinen tehtäväni oli kehittää yrittäjyyden soveltavaa tutkimusta sekä neuvotella kauppakorkeakoulun laitosten kanssa kolmesta uudesta professorista.”

Handelberg valmisteli tuolloin väitöskirjaansa teknologiayritysten kasvusta ja johtamisesta. Kurkistuksena startup-yritysten maailmaan Handelbergille tarjoutui Pienyrityskeskuksen vuonna 1997 perustamassa New Business Centerissä. Se toimii nykyään nimellä Aalto Startup Center.

”Silloin vielä uskottiin Nokian nousun jatkuvan ikuisesti. Mutta omakin ajatteluni alkoi muuttua, kun kävin 2000-luvun alussa haastattelemassa NBC:ssä Mikael Hediä ja Ilkka Paanasta, joiden yritykset myöhemmin kasvoivat merkittäviksi toimijoiksi.”

Handelbergin mielestä eri toimialojen elinkaarit eivät edelleenkään oteta tarpeeksi huomioon. Digitaalisuus ja ekologisuus nakertavat vanhoja teollisuuden aloja. Koronakausi nopeuttaa siirtymää digitaalisuuteen ja mobiilisuuuteen.

Handelberg peilaa Pienyrityskeskuksen taivalta laajempaan maailmanlaajuisen yhteiskunnalliseen kehitykseen 40 vuoden aikana.

”Kun Pienyrityskeskus perustettiin 1980-luvulla, pienyrityksistä tuli merkityksellisiä toimijoita yhteiskunnassa. Yliopistoihin tuli ensiksi yrittäjyyden ainelaitokset ja siellä koulutettiin muutamia ihmisiä. Sitten tulivat yrityshautomot. Nyt ollaan tilanteessa, että yliopiston pitäisi olla yrityshautomo kokonaisuudessaan.”

Handelberg näkee nykytilanteesta paljon samaa kuin 2000-luvun alussa. Nytkin ollaan taitekohdassa, jossa tarvitaan kaikki käytettävissä oleva osaaminen, jotta syntyy uutta. Handelberg on koonnut toimijajoukkoa, joka opiskelijavetoisesti etsii 5G-tekнологiaan liittyviä kaupallistettavia sovelluksia. Nyt on jo pilotoitu 5G Mökki. Se on siirreltävä sisätilaympäristö, jossa voi työskennellä tai opiskella virtuaalitodellisuudessa.

Aalto on ollut aktiivisesti tarjoamassa ensimmäisiä 5G-kesäkursseja Suomessa, ja niissä ovat olleet mukana Helsingin yliopisto, Oulun yliopisto ja Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu. Mukana ovat olleet myös Ericsson, Nokia, Accenture ja Ernst & Young.

”Vuoden 2019 kesäkoulussa tunnistettiin, että kauppakeskukset ovat paikka, missä voisi olla paljon käyttöä sisäiselle 5G-verkolle. Opiskelijat ideoivat kesäkoulussa 5G-leikkikihän tai pelikentän, jossa voi tulla kokeilemaan ja oppimaan 5G- ja VR-asioita. Opiskelijoiden jatkokehityksen tuloksena se sai nimen 5G Mökki. Nimi on siinä mielessä hauska, että siinä on vähän analogiaa Startup Saunaan. Syksyllä 2019 tätä ajatusta testailtiin Kaliforniassa useilla kampuksilla, Stanfordissa, UCLA:ssä ja USC:ssä.”

”Suomalaisilla korkeakouluillakin on nyt vuosisadan tilaisuus kehittää ketterästi palveluja 5G-maailmaan ja luoda koulutusvientituotteita. Tutkimus, nuoret ja 5G ovat ne tekijät, joiden varassa syntyy uusia digitaalisia palveluja. Tulevaisuudessa koulutustakana ei tarjota enää vain kampuksella, vaan osaaamista voidaan viedä 5G:n avulla paikkoihin, missä sitä tarvitaan.”

5G Mökissä on sisäinen 5G-verkko ja Wifi-yhteydet. Siihen kuuluu VR-laitteisto, ja siitä voi tehdä studionomaisen oppimisympäristön tai studion, josta voidaan lähettää koulutuslähetyksiä.

”Uusimpana on volumetric capture -ominaisuus, jossa voidaan kuvata vartalo ja teleportata se toiseen Mökkiin niin, että henkilö kokee tekevänsä asiaa siinä toisessa yhteisössä. Se on vähän niin kuin tulevaisuuden 5G-puhelinkoppi, josta uudella tavalla saa yhteyden minne tahansa.”

Myös maakuntien kannattaisi ottaa 5G-tekнологia uutena mahdollisuutena. Siihen kannattaa sijoittaa resursseja, ja siinä kannattaa hyödyntää oppilaitosten osaamista.

”Nyt on tämä 5G, ja merkittävimmät toimijat tällä hetkellä maailmassa ovat Nokia ja Ericsson verkkotoimittajina, kun geopolittinen tilanne tekee niille vielä lisää tilaa. Suuri bisnes tulee olemaan nimenomaan digitaalisissa palveluissa, jotka toimivat 5G-verkoissa ja mahdollistavat erittäin tehokkaita ja kokemuksellisia palveluja tehokkaasti, skaalautuvasti ja maailmanlaajuisesti.”

Se oppi on Handelbergille jäänyt mieleen GSM-ajasta, että jos ei ehtinyt mukaan siihen junaan, niin siihen ei jälkikäteen päässyt edes rahalla. Nyt kun on nopea ja käyttää resursseja joustavasti ja hyödyntää oppilaitoksia, niin ollaan pitkällä.

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen

5G-palvelut luovat
uutta bisnestä

PIENYRITYSKESKUKSESTA TULI NÄKYVÄ TOIMIIJA BALTIAN MAISSA

Tarton yliopistosta valmistunut taloustieteilijä Natalia Narits aloitti Pienyrityskeskuksessa, kun yksikkö ryhtyi 1990-laman jälkeen kansainvälistämään suomalaisia yrityksiä. Venäjän vienti kiinnosti yrityksiä, mutta osaamista Venäjän markkinoista ei niillä ollut.

Pienyrityskeskus teki Helsingin kauppakorkeakoulun osana yhteistyösopimuksia venäläisyliopistojen kanssa. Pietariin perustettiin vuonna 1993 oma toimistokin. Toimistossa oli 2–3 työntekijää. He tekivät muun muassa markkinaselvityksiä.

”Valmensimme vientiosaajia. Lisäksi teimme Venäjän kaupan oppimateriaaleja ja järjestimme tilaisuuksia. Räätelöimme yrityksille vienninedistämismatkoja eri puolille Venäjää. Matkojen aikana solmittiin yhteistyösuhteita ja tehtiin paljon kauppaa.”

Baltian maat liittyivät Euroopan Unioniin vuonna 2004, ja Pienyrityskeskus alkoi heti toteuttaa EU-hankkeita Viroon. Saman vuoden aikana perustettiin myös oma toimisto Tallinnaan. Monissa hankkeissa keskityttiin startup-yritysten kehittämiseen ja tukemiseen. Pienyrityskeskus on ollut miltei kaksikymmentä vuotta näkyvä toimija Baltian maissa. Viron ensimmäinen yrityshautomo avattiin Tallinnaan. Sen jälkeen yrityshautomotoimintaa syntyi myös Latviassa ja Liettuassa.

”Pienyrityskeskus oli näiden hautomojen ensimmäisiä suomalaisia yhteistyökumppaneita. Myöhemmin loimme yhteistyössä muun muassa soft landing -mallin, joka edistää startup-yritysten liikkumista rajojen yli hautomosta toiseen. Myös yhteistyöhankkeiden aikana luodut yliopisto- ja yrityshautomoverkostot ovat hyödyttäneet Itämeren alueen startup-yrityksiä ja hautomoja.”

Vilkkaimpina aikoina Pienyrityskeskus oli yhtä aikaa mukana 5–6 hankkeessa Baltian maissa edistämässä yrittäjyyttä ja toteuttamassa koulutusta yrityksille ja yrittäjyyskehittäjille. Noin kymmenen vuotta sitten luovien alojen yrittäjyys nousi tärkeäksi tekijäksi. Viime vuosien nousevia teemoja Itämeren alueella ovat olleet ikäjohtaminen sekä hyvinvointi- ja terveysala. Näihin on Pienyrityskeskuksessa vastattu Best Agers- ja ProVaHealth-hankkeissa.

”Ajankohta Itämeren alueen living labien yhteistyölle terveys- ja hyvinvointialalla oli siinäkin mielessä sopiva, että samaan aikaan Mikkelissä oli meneillään Xamkin Active Life Labin toimintamal-

lin kehitystyö. ProVaHealthin aikana tutustuttiin Itämeren alueen living labien toimintamalleihin sekä päästiin testaamaan yritysten tuotteita partnerimaissa.”

Narits mainitsee myös strategiatyön, jota on tehty eri Itämeren alueen maiden kokemusten pohjalta. Äskettäin päättynyt EmpInno-hanke vertaili, miten tutkimusta ja innovaatiostrategioita on hyödynnetty, kun Itämeren alueen alueet ovat kehittäneet älykkään erikoistumisen strategioitaan.

”Erityisesti korona-aikana huomaa, että Etelä-Savon maakunnan strategia – vesi, metsä, ruoka – on ajankohtainen erityisesti, kun digitalisaation mahdollisuudet otetaan huomioon. Täällä pystyy järjestämään lähimatkailupalveluja pienillekin ryhmille. Samoin ruokaomavaraisuus on merkittävä asia korona-aikana. Harva asutus ja puhdas luonto ovat vahvuuksia ja kilpailuetuja, joissa on vielä merkittäviä kehittämismahdollisuuksia.”

Pienyrityskeskus on yrittäjyyden ja kansainvälistymisen edistämässä luottanut tutkimukseen. Narits toivoo, että jatkossakin olisi näin.

”Tulokset, kokemukset ja suositukset kokoavien raporttien pohjalta on helppo tehdä kehittämistyötä ja seurata, miten tulokset toteutuvat. Pienyrityskeskuksen hankkeissa on mukana tutkijoita, mikä on erittäin hyödyllistä ja tuo lisäarvoa hankkeille.”

Narits muistuttaa, että kehittäminen edellyttää strategista, ajan tasalla olevaa tietoa.

”Päättäjät voisivat hyödyntää enemmänkin Pienyrityskeskuksen osaamista. Yksiköltä voisi tilata selvityksiä. Myös yksikön Itämeren alueen verkostoja voisi hyödyntää tehokkaammin. Pienyrityskeskus on tehnyt ja tekee tulevaisuudessa kansainvälisissä hankkeissa suosituksia alueiden ja yritysten kehittämisestä.”

Eläkkeelle siirtynyt Narits ei jatkossa tee kehittämistyötä kokopäiväisesti, mutta hän jatkaa vapaaehtoistyötä kansalaisjärjestöissä ja voi tarvittaessa toimia asiantuntijana myös kansainvälisissä yhteistyöhankkeissa. Alueen kehittäjille Naritsin terveiset ovat selkeät.

”Pitääkö yllä yhteistyösuhteita. Pitääkö se, mitä on luvattu. Olkaa aktiivisia, kuunnelkaa ja seurata, mikä on ajankohtaista. Tarttukaahan mahdollisuuksiin. Osallistukaa kansainvälisiin tapahtumiin, olkaa esillä. Jos haluaa olla jossain mukana, pitää itsekkin olla aktiivinen.”

*Kehittäminen edellyttää
ajan tasalla
olevaa tietoa*

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen

”

Pienyrityskeskus oli Baltian yrityshautomoiden ensimmäisiä yhteistyökumppaneita ja yhdessä kehitettiin muun muassa soft landing -malli edistämään startup-yritysten liikkumista rajojen yli hautomosta toiseen, pitkään Pienyrityskeskuksessa kansainvälisiä hankkeita vetänyt Natalia Narits kertoo.

”

Moni on korona-aikana ottanut palkkatyön rinnalle yrittäjyyden, ja neuvonnan tarve varmasti lisääntyy. Itä-Savon Uusyrityskeskukseen yritysneuvoja Katja Remes sanoo.



”**R**oihu-hankkeen aikana perustettiin peräti 19 uutta savonlinnalaisyritystä. Valmennukset kiinnostivat erityisesti hyvinvoinnin ja kulttuurin alan aloittavia tai jo jonkin aikaa toimineita yrittäjiä”, **Elina Pöllänen** Pienyrityskeskuksesta kertoo.

Roihun tavoitteisiin kuului paikallisten verkostojen tekeminen tutuiksi yrittäjille. Niinpä muun muassa Itä-Savon Uusyrityskeskukseen ja TE-keskuksen asiantuntijat saivat tilaisuuden kommentoida roihulaisten liikeideoita ja antaa heille vinkkejä paikallisista rahoituslähteistä.

Korona-aikanakin Savonlinnan seudulla on perustettu uusia yrityksiä tavalliseen tahtiin. Tänä vuonna erityisesti asiantuntijat ovat perustaneet yrityksiä. Viimeisen puolen vuoden kuluessa omistajanvaihdoksia on Savonlinnan seudulla ollut jopa ennätysmäärin. Korona-aikana myös paluumuuttoa suunnittelevia on ollut tavallista enemmän.

”Toimivien yritysten ostaminen alkoi selvästi kiinnostaa ihmisiä kesällä. Kyselyjä tuli myös alueen ulkopuolelta. Tämä varmasti johtui poikkeusajasta. Kun ihmiset huolestuivat oman työpaikan kohtalosta, he alkoivat pohtia vaihtoehtoja ja sitä, voisiko yritysosto olla vaihtoehto. Tämä on tietyllä tavalla korona-ajan positiivinen ilmiö, että omistajanvaihdoksesta kiinnostuneiden määrä on lisääntynyt”, Itä-Savon Uusyrityskeskukseen yritysneuvoja **Katja Remes** sanoo.

Yrittäjyyden teoriapohjaa Remes on hankkinut muun muassa yrittäjän ammattitutkinnosta ja ylemmästä tradenomitutkinnosta sekä Pienyrityskeskukseen yrittäjäkurssista. Hänellä on myös omaa yrittäjäkokemusta naisten vaatekaupasta, joten hän tuntee korona-ajan sokin kivijalkakaupoille.

”Opin tässä työssä koko ajan, kun etsin uusia ratkaisuja erilaisiin tilanteisiin. Pienyrityskeskus on minulle tuttu entuudestaan siitä, että muistaakseni vuonna 2005 suoritin yrittäjän ammattitutkinnon täällä Savonlinnassa. Viime vuosina olen tehnyt paljon yhteistyötä Pienyrityskeskuksen kanssa Roihu-hankkeessa.”

**Tarvitaan
rohkeutta
uudistua
ja kokeilla**

Omistajanvaihdostilanteissa rahoituksen saaminen ei ole Remesin mukaan aina yksinkertaista. Esimerkiksi monet yritykset rajaavat omistajanvaihdokset pois.

”Asiakkaamme ovat olleet aloittavia yrittäjiä ja omistajanvaihdokseen tulevia yrityksiä,

mutta tänä vuonna on neuvottu paljon myös toimivia yrityksiä pitkälti johtuen koronasta. Alkuvuokot korona-aikaa olivat ehkä vaikeimmat yritysneuvojan uralani. Yrittäjille ei ollut antaa valmiita ratkaisuja eikä rahaa. Kannattavuuteen liittyvät asiat korostuivat.”

Pikkuhiljaa tuet, kulujen karsiminen ja pienetkin ratkaisut alkoivat tuoda helpotusta. Korona-aika sai monet yrityksen perustamisvaiheessa tukea saaneet palaamaan yritysneuvonnan asiakkaiksi.

”Uskoisin, että siellä on ollut tarvetta muutenkin yritysneuvontaan, mutta kynnys on nyt ollut matalampi ottaa yhteyttä. Toivotaan, että jatkossa kynnys pysyisi matalana myös toimivien yritysten osalta. Täällä on todella hyvät yrittäjien neuvontaverkostot olemassa, niin niitä kannattaa ehdottomasti yrittäjien hyödyntää.”

Viime kesä oli Savonlinnan seudulla yllättäen monien toimialojen yrittäjille jopa paras vuosiin, vaikka oopperajuhlat peruttiin. Alueella oli liikkeellä paljon lapsiperheitä, ja siksi tuotteita ja palveluita meni kaupaksi. Asiakkaita oli enemmän kuin ennen, ja heillä oli enemmän aikaa kuin kiireisillä oopperavieraila, mikä pelasti kesän. Remes korostaa, että vastaaviin häiriötilanteisiin kannattaa varautua.

”Pitää olla suunnitelmia eri tilanteisiin. Tarvitaan rohkeutta uudistua ja kokeilla uusia asioita. Täälläkin on esimerkkejä onnistumisista verkko-kaupassa. Pelkkä verkkokaupan perustaminen ei riitä, vaan sen pitää erottua, siinä pitää miettiä logistiikkaketju ja ottaa kulut huomioon.”

Koronasta aiheutuu hänen mielestään myös hyviä asioita. Yksi sellainen on, että yrittäjyys nähdään tulevaisuudessa yhtenä työn tekemisen muotona, kun yrittäjyys ja palkkatyö alkavat yhä enemmän lomittua toisiinsa.

”Moni on ottanut palkkatyön rinnalle yrittäjyyden nyt korona-aikana. Laskutusyritysten palvelujen käyttö on lisääntymässä. Neuvonnan tarve varmaan lisääntyy. Se on antoisaa, että pystyy kulkemaan yrittäjien rinnalla ja pystyy auttamaan.”

Remes toivoo jatkossa entistä tiiviimpää yhteistyötä yrittäjyyden ekosysteemin toimijoiden välillä.

”Roihussa teimme paljon asioita ja tapahtumia yhteistyössä Pienyrityskeskukseen Elina Pölläsen kanssa. Ohjattiin puolin ja toisin ihmisiä. Roihu on ollut mielestäni yksi parhaimpia yrittäjyyden edistämisen saralla toimineita hankkeita. Nyt Pienyrityskeskuksella on menossa palvelumuotoilukoulutusta, ja joitakin asiakkaita olen ohjannut sinne. Toivoisin, että myös jatkajakoulu-tyyppistä yhteistyötä saataisiin vireille täällä.”

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen

”

Uusissa johtamismalleissa keskitytään ensin ihmisiin, dialogiin ja tekemiseen. Visiot ja arvot muodostuvat ajan kanssa, kun on hyvä dialogi ja tehdään kokeillen. Pienyrityskeskuksen valmentajiin vuosia kuullut TkT Jukka Ala-Mutka on huomannut.

TkT Jukka Ala-Mutka, sarjayrittäjä, tutkija ja useita kirjoja tehnyt kirjoittaja, on kouluttanut jo vuodesta 2007 Pienyrityskeskuksen erilaisissa johtamisen ja luovien alojen valmennuksissa. Ala-Mutkaa kiinnostavat tällä hetkellä muun muassa ketterä johtaminen, parvijohtajuus ja jaettu johtajuus.

”Organisaatiot ovat olleet jo pitkään hierarkkisia. Tämän organisointimuodon teho alkaa loppua, koska päätökset tehdään siinä liian hitaasti samalla, kun toimintaympäristön muutosvauhti vain kasvaa. On kuitenkin myös muita johtamisen malleja, jotka todistetusti toimivat erityisesti kaaoksessa ja kun toimintaympäristö on hyvin kompleksinen. Tämä vaatii vain näkökulman kääntämisen organisaatioita ihmiseen.”

Näissä malleissa johtajuus toteutetaan eri tavalla ja kaikki asiat suunnitellaan tekijän näkökulmasta. Kun tekijällä on homma hallussa, myös organisaatio toimii. Tiimit voivat toimia ilman esimiehiä, tai välijohtoa ei tarvita lainkaan. Olennaista on, että tekijä pystyy itse määrittämään omat tavoitteensa, koska hän ymmärtää ongelman. Kun tavoitejohtaminen ei ole sidottu organisaation hierarkiaan, sitä voidaan tehdä paljon nopeammalla syklillä kuin perinteistä tavoitejohtamista. Kriittistä on dialogi, jolla varmistetaan, että kaikki ovat ymmärtäneet kokonaisuuden. Kun tämä varmistetaan, tavoitejohtaminen voidaan tehdä nopeassa syklissä ihminen ensin -periaatteella.

Perinteisessä hierarkkisessa organisaatiossa lähdetään luomaan inspiroivaa visiota. Uusissa johtamismalleissa sen sijaan keskitytään ensiksi ihmisiin, dialogiin ja tekemiseen. Visiot ja arvot muotoutuvat ajan kanssa, kun on hyvä dialogi ja tehdään kokeiluja.

”Eli aloitetaan muutos ensin tekemällä sitä käytännössä ja keskustelemalla, eikä esimerkiksi tehdä 150 powerpoint-kalvoa, jotka kaikkien pitää osata ulkoa.”

Ala-Mutka korostaa, että päätöksenteko voidaan käytännössä hajauttaa esimerkiksi siten, että se, joka on lähinnä asiaa ja tuntee sen parhaiten, tekee päätöksen. Siihen voidaan liittää neuvonantoprosessi niin, että vastuuhenkilö kysyy neuvoa niiltä, joita tämä päätös koskee.

Kulunut koronan värittämä vuosi on tuonut aivan uudentyyppisiä haasteita yritysten johtamiseen. Osa yrityksistä jähmettyy kriisissä paikoilleen, kun osa alkaa kehittyä. Ala-Mutka korostaa, että kriisiaika on aina myös mahdollisuus tehostaa toimintaa ja investoida uuteen.

”Tavallisesti kriiseissä perinteinen vahva johtaja -malli ja johtajakeskeisyys astuvat esiin. Selviämistä ja kasvua on tutkittu edellisissä kriiseissä, ja johtopäätöksenä voidaan sanoa, että parhaiten selviävät ja kasvavat adaptiiviset organisaatiot. Tutkimus ei siis tue perinteistä keskittävää kriisijohtamista, vaan nimenomaan päätöksentekoa hajauttavaa johtamista.”

Koronakriisin aikana on puhuttu paljon jaksamisesta. Ala-Mutkan vinkki on se, että kun delegoi ja keskittää aikaansa yhteistyön kehittämiseen, on vähemmän päätettäviä asioita. Tämä vaatii luopumista suorasta vallasta tehdä päätöksiä, mutta suora valta vaihtuu epäsuoraksi vallaksi rakentaa toimintaympäristöä ja ihmisten välistä yhteistyötä.

Ala-Mutka on tehnyt yhteistyötä Pienyrityskeskuksen kanssa jo 13 vuotta.

”Pienyrityskeskuksen kautta olen saanut näkökulmaa varsinkin pk-yrityksiin, koska toimin aikaisemmin pääosin isojen yritysten kanssa. Myös tässä on rakentunut erityinen suhde Mikkeliin ja Etelä-Savoon, ja pystyn ymmärtämään Suomea laajemmin tämän yhteistyön kautta. Pienyrityskeskus on ollut hyvä kumppani, jonka kanssa on voinut kehittää ja kokeilla uusia juttuja. Pienyrityskeskuksessa on aina oltu avoimia uusille ideoille.”

Hän toivoo Pienyrityskeskuselta panostusta verkostojen rakentamiseen erityisesti eri alueiden ja erilaisten toimijoiden välillä. Tähän on aina tarvetta, ja erityisesti nyt sille on vähemmän esteitä.

”Korona on edistänyt digitalisaatiota enemmän kuin mikään johtaja tai kehitysohjelma, ja nyt maailmassa on vähemmän rajoja. Pienyrityskeskusella on osaamista, työkaluja ja verkostoja, joita tulee hyödyntää alueen kehittämisessä enemmän. Jokaisella on mahdollisuus toimia alueellaan ja kokoaan isommalla pelikentällä. Verkostojen rakentaminen, ylläpito ja kehittäminen ovat erityinen Pienyrityskeskuksen vahvuus ja rooli tällä alueella.”

TEKSTI: Päivi Kapiainen-Heiskanen

KUVA: Sami Turunen

*Parhaiten selviävät
pätöksentekoa
hajauttavat yritykset*

”

Toivon, että Pien-yrityskeskus järjestäisi jatkossakin maakunnallisia koulutushankkeita, joihin pieksämäkeläisyri-tykset pääsevät mukaan, kaupungin elinkeino-johtaja Markus Vesterinen sanoo.



Pienyrityskeskus on toteuttanut Pieksämäellä useita yrittäjyyskoulutuksia sekä aloittaville että kypsemille yrityksille. Roihu-hanke on juuri päättynyt, ja sen hyvien kokemusten pohjalta työtä jatkaa nyt aloittaville yrityksille suunnattu Yrittäjyyden kolmas aalto -hanke.

Pieksämäelle kuuluu muutenkin hyvää. Paikkakunnalla on vahvoja vientiyrityksiä, ja hoiva-ala kasvaa. Pieksämäen seudun yrityksissä on myös positiiviset tulevaisuuden odotukset. Teknologia-teollisuus on vahva toimiala Pieksämäellä. Se on myös suuri työllistäjä. Kolmasosa työpaikoista on hoiva-alalla, ja ala kasvaa edelleen. Pieksämäelle on tullut viime vuosina uusia kaupan alan toimijoita, ja kiinnostusta on edelleen.

”Työpaikkoja täältä kyllä löytyy. Tämä on erinomainen paikka yrittää, kasvaa ja kehittyä”, Pieksämäen elinkeinojohtaja **Markus Vesterinen** vakuuttaa.

Pieksämäellä on kokoonsa nähden paljon merkittäviä vientiyrityksiä. Näihin kuuluvat monikansallinen keittiötuotevalmistaja Franke Finland, jonka ainoa tuotantolaitos on Pieksämäellä, myymäläkalustevalmistaja Checkmark, älykkäitä energiaratkaisuja toimittava KPA Unicon sekä Moilasen leipomo, jolla on Pieksämäellä kaksi tuotantolaitosta.

VR:n konepajan ympärillä on viidenkymmen yrityksen klusteri, jossa toimii konepajoja, mutta myös teknologia- ja suunnitteluyrityksiä. Paikkakunnalla on useita suunnitteluyrityksiä, kuten raideliikenteeseen erikoistunut Proxion ja nostolaitteisiin erikoistunut Actiw.

Pieksämäki tuo vahvuuksiaan esille lapsiperheille sloganilla ”Ei mikä tahansa mäki – Pieksämäki”. Vetovoimatekijöinä ovat kohtuuhintaiset asunnot, uudet koulut ja päiväkodit sekä hyvät lähiliikuntapalvelut.

”Kesätyöntekijöille on arvottu asunto jo parin vuoden ajan. Meillä on myös menossa kokeiluluontoinen kampanja, jossa saa puolen vuoden vuokrat ilmaiseksi kaupungin vuokrataloyhtiössä, jos muuttaa tänne ja on vakituinen työpaikka täällä.”

Pieksämäen vaihtelevat maastot ja alueen 240 järveä houkuttelevat luontomatkailijoita. Myös geo-

logian harrastajille Pieksämäki on kiinnostava kohde, koska jääkausi on jättänyt merkkejä maastoon, muun muassa siirtokivilohkareita ja drumliineja.

”Täällä on nyt hyvä kehittämisen meininki. Meillä on katse useisiin ilmansuuntiin. Täältä pääsee tunnissa Jyväskylään ja Kuopioon. Rautatiet ovat kovassa nosteessa, ja olemme risteysasema. Logistista sijaintiamme emme vielä ole kuitenkaan päässeet kunnolla hyödyntämään elinkeinoelämän näkökulmasta. Uusia mahdollisuuksia olisi kaupalle, palvelualalle ja matkailuun.”

Hyvät liikenne yhteydet lisäävät alueen elinvoimaa. Vesterinen toivookin, että kaupunkien välisiä junayhteyksiä nopeutettaisiin. Pieksämäeltä pitäisi päästä sujuvasti aamuisin töihin Kuopioon, Mikkeeliin, Jyväskylään ja Joensuuhun.

Vesterinen toivoo, että Pienyrityskeskus järjestäisi jatkossakin maakunnallisia koulutushankkeita, joihin pieksämäkeläisyri-tykset pääsevät mukaan.

”Aloittavien yritysten kurssit ovat olleet hyvin suosittuja. Alkuvaiheessa oleville yrittäjille on tärkeää päästä tutustumaan ja verkostoitumaan keskenään paikan päällä. Yrittäjyyttä edistävässä ja siihen kannustavissa hankkeissa olemme mielellämme mukana. Esimerkiksi omistajanvaihdoksiin liittyvät hankkeet olisivat myös tärkeitä. Tärkeitä ovat myös erilaiset teematilaisuudet, joissa keskustellaan yrityksille tärkeitä ajankohtaisista asioista. Yrittäjille on tärkeää olla läsnä ja nähdä kavereita. Toivon, että Xamkin alueeseen kuuluisi myös tulevaisuudessa Pieksämäki hankkeiden kautta.”

TEKSTI JA KUVA:
Päivi Kapiainen-Heiskanen

*Pieksämäellä on
kehittämisen
meininki*

”

Pienyrityskeskuksen rooli on rohkaista yrityksiä kasvuun ja kansainvälistymiseen. JOKOn on käynyt vuosien varrella suuri joukko maakunnan yritysjohtajia.” (Etelä-Savon kauppakamarin toimitusjohtajana pitkän uran tehnyt **Markku Kakriainen**)

Juhlalaatta paljastettiin 29.12.2020



© 2020 Päivi Kapiainen-Heiskanen

Pienyrittäjäkeskus ehti toimia noin 36 vuotta nykyään Mikkelin yliopistokeskuksen kampuksena tunnetussa korttelissa. Ensimmäiset toimitilat sijaitivat Puistokatu 1:ssä, joten sen seinään paljastettiin juhlalaatta tiistaina 29.12.2020.

Juhlalpuheen piti Pienyrittäjäkeskuksen perustamisvaiheissa nuorena kansanedustajana mukana ollut **Erkki Liikanen**, joka teki pitkän uran niin politiikassa kuin Suomen Pankin pääjohtajana.

Juhlalpuheessaan hän piirsi laajoin kaarin Pienyrittäjäkeskuksen 40-vuotista tarinaa yrittäjyyden kehittäjänä lähialueella ja Itämeren alueella. Hän muistutti Helsingin kauppakorkeakoulun ja alueen yritysten yhteisvoimin saaduista kolmesta professuurista, joiden sijoituspaikka oli Pienyrittäjäkeskuksessa Mikkelissä.

Tulevaisuustyöstä hän mainitsi yksikön ensimmäisen Horisontti-rahoitteisen tutkimushankkeen, josta saatiin päätös loppuvuodesta ja joka pyrki ratkomaan ikääntymiseen liittyviä haasteita uusien innovaatioiden avulla. Lisäksi hän muistutti, että suuria odotuksia kohdistuu meneillään olevaan laajaan verkostohankkeeseen, joka kehittää opiskelijälähtöisesti usean korkeakoulun yhteisenä ponnistuksena uusia 5G-ratkaisuja maailmanlaajuisille markkinoille.

”Pienyrittäjäkeskus tunnetaan ketteränä, yrityksiä kuuntelevana yrittäjyyden kehittämisorganisaationa. Tästä on hyvä jatkaa vahvaa yrittäjyyden ja yritysten kehittämisen työtä verkostoissa alueellisesti, kansallisesti ja kansainvälisesti. Parhaat onnitukset 40-vuotiaalle Pienyrittäjäkeskukselle”, hän päätti juhlalpuheensa.



© 2020 Päivi Kapiainen-Heiskanen

Yrittäjyyskasvatus osana yrittäjyyden ekosysteemejä

Pienyrittäjäkeskus järjesti yhteistyössä Yrittäjyyskasvatuksen Tutkimusseura ry:n ja Mikkelin yliopistokeskuksen kanssa järjestyksessään neljännettoista vuosittaiset **Yrittäjyyskasvatuspäivät** 30.9.–1.10.2020 niin sanotulla hybridimallilla. Paikan päällä Mikkelissä osallistujia oli noin 30 ja verkon kautta osallistui noin 40 ihmistä eri puolilta maata. YKTT2020-konferenssin pääteemana oli Yrittäjyyden ytimessä.

Yrittäjyyskasvatuspäivillä kuultiin keynote-verkkoluentoja maailmalta. Birminghamin yliopiston professori **Simon Down** kannusti puheenvuorossaan pohtimaan startup-yrittäjyysvalmennusta. Hän toivoi, että nuorten epärealistisia odotuksia hillittäisiin, koska kovasti yrittämälläkään ei välttämättä menesty yrittäjänä. Hän piti tärkeänä sitä, että ihmisiä opetetaan ottamaan vastuuta itsestään. Hän toivoi, että nuorille opetettaisiin esimerkiksi käytännön kädentaitoja, joilla selviää muuttuvassa maailmassa.

YKTT-päivien keskeistä antia olivat tutkimussessiot ja työpajat, joissa tutkijat ja yrittäjyyskasvattajat kertoivat

tuotoksista, jakoivat parhaita käytäntöjään ja kävivät keskusteluita.

”YKTT-päivien keskusteluihin nostettiin yrittäjyyskasvatuksen yhteydet kestäväan kehitykseen sekä yrittäjyyskasvatuksen merkityksellisyys aluekehittämisen välineenä eli yrittäjyyskasvatus osana yrittäjyyden ekosysteemejä. Mikro-yrittäjyyden näkökulma nostettiin esiin haastamaan yrittäjäksi lähtemisen malleja”, Pienyrittäjäkeskuksen johtaja **Anne Gustafsson-Pesonen** kertoi esiinnousseista teemoista.

”Pienyrittäjäkeskuksessa on tehty vuosikymmenien ajan työtä yrittäjyyskasvatuksen parissa. On tehty monipuolisesti tutkimusta, opettajien koulutusta, verkostotyötä ja oppimisympäristöjen luomista. Asenneilmapiiri yrittäjyyttä kohtaan on muuttunut myönteisemmäksi. Nuoret harkitsevat yrittäjyyttä uravaihtoehtona. Kuitenkin nuoret edelleen kokevat, että tietoa työelämästä ei ole riittävästi. Yrittäjyyskasvatukselle on siis edelleen tarvetta.”

Yrittäjyyden toimintoja organisoidaan uudelleen

Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun Kouvola-kampuksella koulutetaan luovien alojen asiantuntijoita. Kouvola valmistuu muun muassa artemoneja ja muotoilijoita. Palvelumuotoilu ja pelisuunnittelu ovat kampuksen erityisosaamisalueita.

”Kaikessa kehittämistyössä korostuu yhteiskunnallinen vastuu ja liiketaloudellinen kannattavuus. Luovilla aloilla on suuri merkitys kansantaloudelle ja erityisesti pienempien paikkakuntien elinvoimaisuudelle”, korostaa taiteen tohtori **Petteri Ikonen**, joka toimii Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun talouden ja kulttuurin koulutusalojohtajana.

”Xamkin tavoite on kasvattaa alueen elinvoimaa edistämällä yritystoimintaa ja parantamalla sen edellytyksiä. Yrittäjyyden toimintoja organisoidaan parhaillaan uudelleen Xamkissa entistä vaikuttavammin. Samalla pyritään selkiyttämään TKI- ja koulutusyksiköiden välistä työnjakoa.”

Ikonen korostaa, että Pienyrittäjäkeskuksen asiantuntijuus on merkittävä pk-sektorin haasteisiin vastaamisessa.

”Meillä on todella paljon hyviä osaajia kaikissa eri yksiköissä. Pienyrittäjäkeskuksella on merkittävä rooli niissä hankkeissa, joissa toimivia yrityksiä tuetaan esimerkiksi viennissä ja markkinoinnissa.”

Koulutuksen tehtävä on opiskelijoiden valmentaminen yrittäjyyteen, mutta Pienyrittäjäkeskus ottaa vastuun, kun opiskelijat tarvitsevat yritysaihioissaan tukea

yrittäjyyteen. Tukea kaipaavat myös ne yritykset, jotka ovat menettäneet kilpailuasemansa. Pienyrittäjäkeskus ja Xamkin muikin tutkimusinfra voivat olla tukemassa tällaisia yrityksiä, jotta yrittäjyyden kehittämiseen saadaan koottua paras mahdollinen tuki.

Tällä hetkellä Ikonen on kehittämässä 5G-ympäristöä yhdessä Pienyrittäjäkeskuksen projektipäällikön Jari Handelbergin sekä opiskelijoiden kanssa. Siitä on syntymässä uudenlainen kehitysympäristö, jossa hyödynnetään 5G-teknologiaa. Tavoitteena on luoda muun muassa kansainvälinen koulutustuote ja kesäkoulu sekä kehittää yritys-yhteistyötä.

Myös luovien alojen verkostoille on rakentumassa uudentyyppinen alusta projektipäällikkö Silja Suntolan kanssa. Aiemmin Suntola koordinoi Pienyrittäjäkeskuksessa Luova Suomi -verkostoa. Kehittämistyötä tehdään nyt Pienyrittäjäkeskuksen osaamisen ja Luovan Suomen oppien pohjalta.

”Kansainvälisyys on tulevaisuuden veturi, jota Etelä-Savo ja Kymenlaakso tarvitsevat.”

Petteri Ikonen muistuttaa, että iso muutos lähitulevaisuudessa on, että jatkossa opiskelija ei välttämättä hae oppilaitoksesta tutkintoa, vaan osaamista. Tämä muuttaa korkeakoulujen toimintaympäristöä.

”Xamkissa on vahva jatkuvan oppimisen tuotanto, ja näitä polkuja yhdistämällä ihminen voi löytää oman paikkansa tässä yhteiskunnassa ilman yhtään ainuttatutkintotodistusta.”

Ainutlaatuista tutkimuksen ja koulutuksen yhteensovittamista

”Pienyrittäjäkeskuksen tärkeä rooli on ollut, että yrittäjyyden kehittäminen perustuu tutkimukseen. Haasteena on, miten lisättäisiin perusteemoihin liittyvää tutkimusta, joka kohdentuu maakunnan yrittäjyyden kehittämiseen. Me tarvitsemme tässä Pienyrittäjäkeskusta tekemään tätä tutkimusta ja hyödyntämään käytännön kokemuksia”, toteaa Etelä-Savon maakuntajohtaja **Pentti Mäkinen**.

Myös Pienyrittäjäkeskuksesta eläköitynyt tutkija **Pertti Kiuru** muistaa Pienyrittäjäkeskuksen urallaan ainoana tahona, jossa osattiin hyödyntää tutkimuksen ja koulutuksen synergioita. Kiuru on seurannut Aalto Startup Centerin yritysten kasvua vuodesta 2003 lähtien. Tästä on kertynyt ainutlaatuinen aineisto. Mukana seurannassa on ollut kaikkiaan lähes 600 yritystä.

Kiuru ehti tehdä 43 vuoden uran tutkijana ennen eläköitymistään. Pienyrittäjäkeskukseen hän tuli vuonna 2008 LTT-Tutkimus Oy:stä. Kasvuyritysseurannan lisäksi vuosien varrella hän teki muun muassa yrittäjyyskasvatukseen liittyvää yhteistyötä yksikön nykyisen johtaja Anne Gustafsson-Pesosen kanssa. Hän tutki myös Pienyrittäjäkeskuksen Protomon yrityksiä sekä Nokian Bridge -ohjelman tuella perustettuja yrityksiä.

”Pienyrittäjäkeskus oli siinä mielessä aivan ainutlaatuinen kokemus, että siellä ymmärrettiin, mikä on koulutuksen ja tutkimuksen yhteensovittamisen merkitys. Kukaan muu toimija, mitä olen matkan varrella nähnyt, ei ole tätä sillä tavalla ymmärtänyt kuin Pienyrittäjäkeskuksessa ymmärrettiin ja pystyttiin myös hyödyntämään.”



XAMK
INSPIROI

PIENYRITYSKESKUS 40

Pienyrityskeskus on ollut 40 vuotta yrittäjyyden ja yritysten asialla. Näiden 40 vuoden aikana suomalainen yhteiskunta on muuttunut täysin. Kun Pienyrityskeskus perustettiin vuonna 1980, yrittäjyys ei ollut lähelläkään valtavirtaa. Pienyrityskeskus on ollut tienraivaaja yrittäjyyden edistämisessä. Se on ollut pioneeri yrittäjyyskasvatuksessa, hautomotoiminnassa sekä tutkimusperusteisessa yrittäjyyden ja pk-yritysten kouluttamisessa ja kansainvälistämisessä. Julkaisussa pääsevät ääneen Pienyrityskeskuksen historia, nykyisyys ja tulevaisuus.



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu



Pienyrityskeskus