



VILJO KUULUVAINEN (TOIM.)

Kalevankangas yrittöstoiminnan kasvualustana

Hyvinvointi- ja
elämispalvelujen kampus



**KALEVAN
KANGAS
MIKKELI**

MIKKELI



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu



**XAMK
KEHITTÄÄ**

XAMK KEHITTÄÄ 159
KAAKKOIS-SUOMEN
AMMATTIKORKEAKOULU
MIKKELI 2021

© Tekijät ja Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Kuvat: Marianne Heikkinen, Darcmedia,
Jukurit, Saimaa Stadiumi

Graafinen suunnittelu ja taitto:
Petri Hurme, Vinkeä Design Oy

Paino: Grano Oy

ISBN: 978-952-344-354-9 (nid.)

ISBN: 978-952-344-355-6 (PDF)

ISSN: 2489-2467

ISSN: 2489-3102 (verkkajulkaisu)

Kirjoittajat

Enni Jaatinen,
TKI-asiantuntija,
Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu (Xamk)

Antti Kalliomaa,
toimitusjohtaja,
Saimaa Stadiumi & konsertti- ja
kongressitalo Mikaeli

Klaus Kerttula,
yrittäjä,
Play Padel Mikkeli

Kaisa Kontiainen,
viestintävastaava,
Jukurit HC

Viljo Kuuluvainen,
TKI-asiantuntija,
Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu,
Kalevankankaan kehittämisalustan
ohjelmakoordinaattori

Sami Kämppi,
co-founder,
oioi Collective

Seppo Luoto,
tutkija,
LUT-yliopisto

Olli Marjalaakso,
Mikkeli-myyjä,
Miksei Mikkeli

Matti Nojonen,
yrittäjä,
Fysioporras

Arto Pesola,
TKI-yksikön johtaja,
Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Alina Savolainen,
wellbeing management -opiskelija,
Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Kari Tiainen,
toimitusjohtaja,
Mikkelin ravirata



SISÄLLYS

ESIPUHE.....	6
Alueen esittely ja yritystarinat.....	10
Kalevankankaan yrittäjyyskosysteemi.....	22
<i>Viljo Kuuluvainen:</i> Nykytila ja kehittämiskohteet.....	24
<i>Seppo Luoto:</i> Avauksia Mikkelin alueen yrittäjyyskosysteemiin.....	34
Yritystoimijaksi Kalevankankaalle.....	38
<i>Olli Marjalaakso:</i> Tavoitteena onnellisten yritysten Mikkelä.....	40
<i>Viljo Kuuluvainen & Arto Pesola:</i> Xamk Active Life Labin yritysysteistyö.....	44
<i>Enni Jaatinen:</i> Yrittäjyyspolkuja Kalevankankaalle.....	50
<i>Alina Savolainen:</i> Opiskelijasta hyvinvointialan yrittäjäksi.....	56
Kalevankankaan yritysveturit.....	60
<i>Antti Kalliomaa:</i> Saimaa Stadiumi – hyvinvointikampus.....	62
<i>Kaisa Kontiainen:</i> Jukurien yritysverkostosta vauhtia liiketoimintaan.....	66
<i>Kari Tiainen:</i> St Michel -ravit Kalevankankaalla jo 40 vuotta.....	68



ESIPUHE

Liikuntaa, urheilua, luontoa, tapahtumia ja elämyksiä – hyvinvointia ja terveyttä meille kaikille. Tätä kaikkea Mikkelin Kalevankangas tarjoaa. Edellä mainitut ovat monille elämän tärkeitä asioita, joten ne saavat meidät liikkeelle ja sijoitamme niihin aikaa ja rahaa. Siksi ne ovat myös globaaleja liiketoiminnan kasvualoja.

Tässä julkaisussa huomion keskipisteenä on yritysten toimintaympäristö Kalevankankaalla. Millainen alue on kyseessä ja miksi yrityksen kannattaisi sinne sijoittua? Millaisia yrityksiä alueella toimii nykyään? Miten Kalevankangas voisi olla entistä parempi yritys ympäristö tulevaisuudessa? Julkaisun kohderyhmänä ovat niin alueesta kiinnostuneet yritystoimijat kuin muut alueen kehittämiseen liittyvät sidosryhmät, kuten TKI-toimijat, järjestöt, julkinen sektori ja opiskelijat.

Kalevankankaalla on pitkä historia mikkeliäisten hyvinvoinnin ja liikunnan keitaana. Laajemmin alueelta tunnetaan nopeudestaan ja ennätyksistään tuttu Mikkelin ravirata, jossa järjestetään vuosittain St Michel -ravit. Jukurien liigajoukkue pelaa Ikioma-areenalla. Viime vuosikymmenen aikana alueelle on rakennettu hyvinvoinnin monitoimiareena Saimaa Stadiumi ja jalkapallohalli sekä uudistettu jäähallia, ravirataa ja mailapeliareena Sport Forumia. Lisäulottuvuuden alueen toimintaan on tuonut Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulun (Xamk) tutkimus- ja kehittämislaboratorio Active Life Lab.

Alueella yhdistyvät monipuoliset loppukäyttäjryhmät, laadukas rakennettu ympäristö sekä tutkimus- ja kehitystoiminta. Tämä luo erinomaiset edellytykset yritystoiminnalle. Alueen eri oppilaitosten opiskelijat tuovat uusia näkökulmia kehittämistoimintaan.

Kaupungin ja muiden alueen toimijoiden tavoitteena on, että Kalevankangas tuottaa elinvoimaa seudulle uusien yritysten ja työpaikkojen sijaintipaikkana sekä asukkaiden hyvinvoinnin ja vapaa-ajan lähteenä. Status kaupungin kehittämisalustana takaa, että aluetta kehitetään pitkäjänteisesti.

Alueen pitkän aikavälin visio vuodelle 2030 rakentuu seuraavien kolmen toisiinsa liittyvän kokonaisuuden ympärille.

- Hyvinvointi- ja elämyspalveluiden liiketoiminnallinen keskittymä
 - » Hyvinvointialan liiketoiminnan vireä, innovatiivinen ja tuottava keskittymä. Aluetta markkinoidaan ja myydään yhtenä kokonaisuutena.
- Hyvinvointialan tutkimuksellisen kehittämisen ja innovaatioiden ekosysteemi
 - » Alueella edistetään ihmisten terveyttä ja hyvinvointia tietoperustaisesti ja kehitetään sen ympärille uutta liiketoimintaa ja palveluja.
- Hyvinvointia ja oppimista tuottava kaupunkilaisten keidas
 - » Kuntalaisille avoin ja osallistava hyvinvoinnin ja terveyden edistämisen ympäristö, joka tarjoaa mahdollisuudet ja monialaisen tuen hyvinvoinnin omaehtoiseen edistämiseen.

Työ tulevaisuuden Kalevankankaan eteen on käynnistynyt. Juuri nyt on oikea aika hypätä kärryille ja luoda alueesta juuri sinun yrityksellesi paras toimintaympäristö. Tervetuloa mukaan!

Mikkelissä 15.6.2021

Kalevankankaan kehittämisalustan ohjausryhmä

Virpi Siekinen,
ohjausryhmän pj,
Mikkelin kaupunki, sivistysjohtaja

Anu Haapala,
Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu,
tutkimusjohtaja

Antti Kallioma,
Saimaa Stadiumi & konsertti- ja
kongressitalo Mikaeli,
toimitusjohtaja

Hanna Kuninkaanniemi,
Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu,
kehittämisspällikkö

Viljo Kuuluvainen,
Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu,
TKI-asiantuntija

Mari Makkonen,
Etelä-Savon liikunta,
toiminnanjohtaja

Olli Marjalaakso,
Miksei Mikkelä,
Mikkeli-myyjä

Taru Särkkä,
Etelä-Savon ammattiopisto Esedu,
rehtori

Kari Tiainen,
Mikkelin ravirata,
toimitusjohtaja





ALUEEN ESITTELY JA YRITYSTARINAT

Kävijälle Kalevankangas on ainutlaatuinen yhdistelmä luontoa, liikuntaa ja elämyksiä Mikkelin keskustan läheisyydessä. Se tarjoaa eväitä virkistäytymiseen ja hyvinvoinnin edistämiseen. Monipuolisuudessaan alue vetää puoleensa aktiivisia ihmisiä.

Mikkelin kaupungin strategisena kehittämislustana Kalevankankaan tavoitteena on tuottaa seudulle lisää elinvoimaa uusien yritysten, työpaikkojen sekä tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoiminnan (TKI) muodossa. Kehittämislustan vetovastuu on Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoululla.

Alue ja toimijat

Kalevankankaalle on keskittynyt erityisesti liikunnan, urheilun, hyvinvoinnin, tapahtumien ja kulttuurin toimintoja sekä muita vapaa-ajan aktiviteetteja. Tässä yhteydessä Kalevankankaalla tarkoitetaan konsertti- ja kongressitalo Mikaelilta Saimaa Stadiumin ympäristöön ulottuvaa aluetta Raviradantien varrella sekä ympäröiviä virkistysalueita luonnossa. Liikuntamahdollisuuk-

sien lisäksi Kalevankankaan erityisyytenä ovat aktiivinen hyvinvointialan tutkimus- ja kehittämistoiminta sekä monipuoliset koulutusorganisaatiot päiväkodista korkeakoulutukseen.

Viime vuosikymmenen aikana alueelle on tehty kymmenien miljoonien eurojen julkiset investoinnit liikunta- ja tapahtumainfraan. Suurimmat niistä ovat Saimaa Stadiumi -monitoimiareena ja Active Life Lab -tutkimusyksikkö, jäähallin ja raviradan uudistamiset sekä viimeisimpänä uuden jalkapallohallin rakentaminen. Lisäksi Sport Forum -liikuntakeskus on laajentanut toimitilojaan ja alueelle on rakennettu Lähitapiola-areena sisäliikuntaan.

Kalevankangas on mikkeliäisille tapahtumien, liikuntaharrastusten ja luonnossa liikkumisen ykköspaikka. Paikkatietoaineistoihin perustuva analyysi osoittaa Kalevankankaan vahvuudeksi sijainnin kaupungin kyljessä tiheän asutuksen ja palvelujen äärellä. Seudullisessa tarkastelussa kilpailevia liikunnan ja vapaa-ajan palvelujen keskittymiä ei ole lähialueilla. Alueen kasvun näkökulmasta merkittävä potentiaali on se, että 100 kilometrin säteellä asuu lähes 500 000 asukasta. (Kuuluvainen ym. 2020.)

Alueen loppukäyttäjryhmiä

- Lähialueilta tuleva virkistyskäyttö luontoalueilla ja ulkoilureiteillä
- Liikuntaseurojen toiminta, jonka piirissä ovat erityisesti lapset ja nuoret
- Tapahtumakävijät läheltä ja kaukaa: kävijäprofiili riippuu tapahtuman tyypistä (kulttuuri, urheilu jne.)
- Omatoimiliikkujat alueen rakennetuissa liikuntapaikoissa (sisäpalloilu, mailapelit, kuntosali jne.)
- Yritykset ja muut organisaatiot alueen palvelujen käyttäjinä (esim. työhyvinvointi- ja liikuntapalvelut)
- Koulut ja oppilaitokset

Millaiselle yritystoiminnalle alue sopii?

- Toimialoja: liikunta, urheilu, terveys, hyvinvointi, tapahtumat, elämykset ja matkailu
- Hyvinvointi- ja elämyspalveluja alueella tarjoavat ja tuottavat yritykset
- TKI-toimintaan kiinnittyvät yritykset, joiden kohdemarkkinat muualla kuin alueella



Kalevankangas
Mikkeli

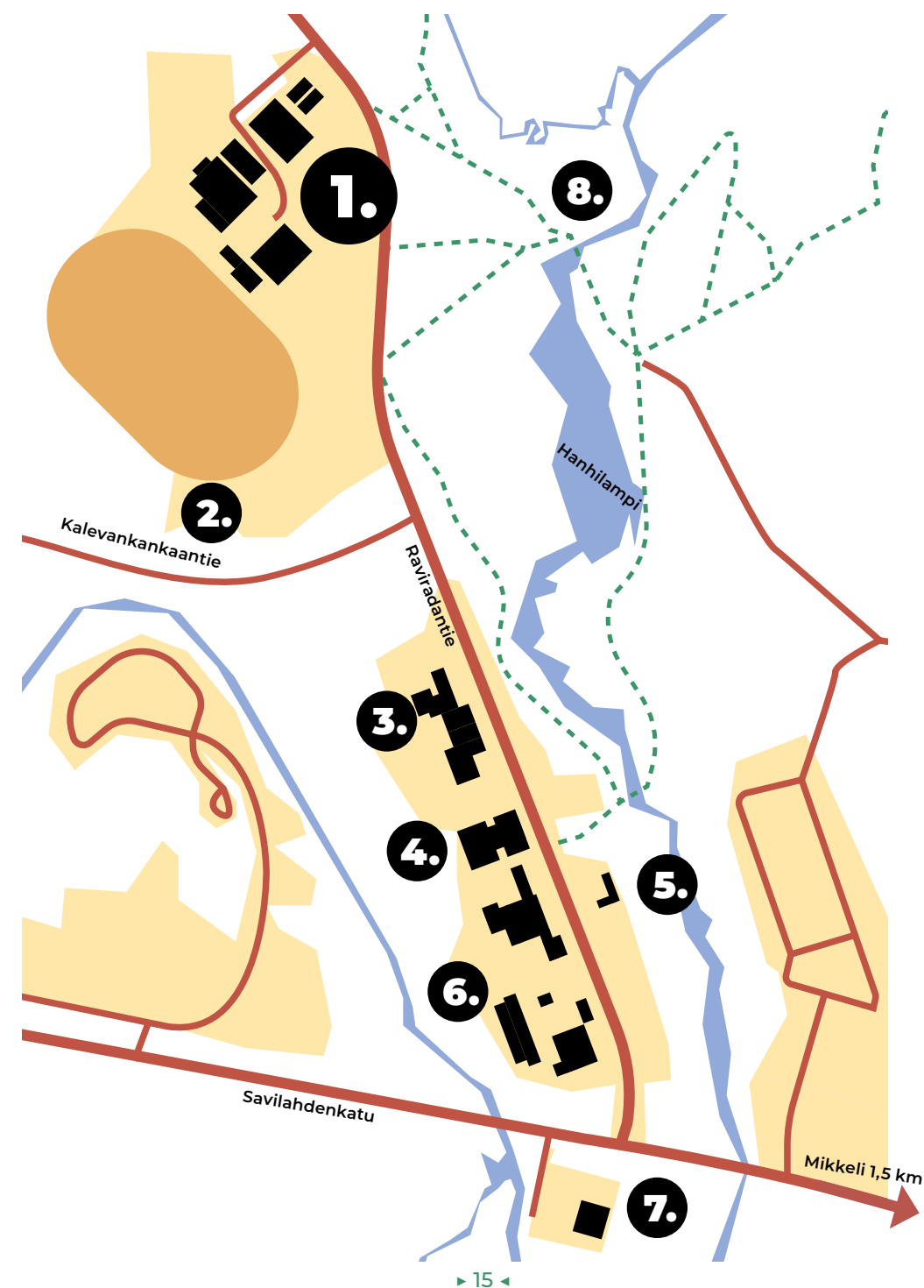
Kalevankangas

1. Ravirata
Saimaa Stadiumi
Xamk Active Life Lab
Ikioma Areena & harjoitusjäähalli
Jalkapallohalli
Tenniskentät
Agility-halli
2. Lähitapiola Areena
3. Kalevankankaan koulu ja päiväkoti
4. Sport Forum
5. Hotelli Uusikuu
6. Ammattiopisto Esedu ja Mikkelin toimintakeskus
7. Konsertti- ja kongressitalo Mikaeli
8. Ulkoilureitit ja hiihtoladut, yhteensä 36 km

Etäisyydet

Kuopio 164 km
Jyväskylä 114 km
Lahti 133 km
Lappeenranta 111 km
Helsinki 231 km

- Maantie
- Ulkoilureitit ja hiihtoladut
- Piha-alue
- Vesistö
- Kenttä



Taulukko 1. Kalevankankaan kehittämisen kärjet, keskeiset toimijat ja seurantamittarit.

	Liikunta, hyvinvointi ja vapaa-aika	Tapahtumat ja palvelut	Yritysalusta	Tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoiminta (tki)	Opiskelu
Tavoite	Kuntalaisille avoin ja osallistava hyvinvoinnin ja terveyden edistämisen ympäristö. Kansalaisten keidas.	Aluetta markkinoidaan ja myydään yhtenä kokonaisuutena.	Hyvinvointialan liiketoiminnan vireä, innovatiivinen ja tuottava keskittymä.	Tutkimuksellisen kehittämisen ja innovoinnin alusta. Alueella edistetään ihmisten hyvinvointia ja kehitetään sen ympärille uutta liiketoimintaa.	Kaikkien kouluasteiden ja kansalaisten yhteinen liikunnan, terveyden ja hyvinvoinnin oppimisympäristö.
Keskeisiä toimijoita	Mikkelin kaupunki: liikuntapaikkainfra, ulkoilureitit ja muut palvelut Seuratoimijat Muut järjestöt	St Michel -ravint & ravirata Jukurit Saimaa Stadiumi -monitoimiareena Sport Forum Mikaeli-konserttitalo Seuratoimijat Osuuskauppa Suur-Savo Hotelli Uusikuu Sport Forum Torisport Fysioporras		Xamk Active Life Lab Tki-toiminnan sidosryhmät (yritykset, tutkimusorganisaatiot, rahoittajat jne.)	Kalevankankaan koulu ja päiväkoti Muut kaupungin koulut ja päiväkodit Etelä-Savon ammattiopisto (Esedu) Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu (Xamk)
Mittarit	Kehittämälustan yleiset indikaattorit: Yritysten määrä Työpaikkojen määrä Tki-resurssien määrä				

Case: Fysioporras, Matti Nojonen, yrittäjä

Olen toiminut fysioterapiayrittäjänä Kalevankankaalla Saimaa Stadiumin yhteydessä areenan avautumisesta alkaen vuodesta 2018. Sitä ennen yritykseni toimi pitkään Mikkelin keskustassa. Fysioterapian lisäksi tarjoan valmennus-, hieronta-, kuntotestaus- ja työhyvinvointipalveluita.

Kalevankankaalla parasta ovat monipuolinen yhteistyö alueen toimijoiden kanssa sekä modernit tilat ja laitteet. Voin hyödyntää myös alueen ulkoilureittejä ja ulkoliikuntapaikkoja palveluiden tuottamiseen. Tulevaisuudessa toivottavasti saamme alueelle nykyaikaisen ulkokuntosalin.

Teen läheistä yhteistyötä Saimaa Stadiumin ja alueella toimivien urheiluseurojen kanssa. Tavoitteena on rakentaa tulevaisuudessa uusia kuvioita muiden hyvinvointipalveluiden tuottajien kanssa, jotta voisimme yhdessä palvella kokonaisvaltaisemmin yrityksiä työhyvinvoinnin kehittämisessä.

Pienyrittäjälle TKI-yhteistyö Active Life Labin kanssa tuo uusia näkökulmia ja pitää katseen suunnattuna eteenpäin. Tutkimuslaboratorion kumppanina pystyn hyödyntämään Älykuntosalia ja sen mittausteknologiaa valmennus- ja kuntotestauspalveluissa. Tämä mahdollistaa palveluita, joita en muuten pystyisi tarjoamaan.

Toivottavasti saamme tulevaisuudessa Kalevankankaalle edelleen lisää veto-
nauloja ja siten lisää asiakasvirtoja. Siitä hyötyvät kaikki alueen toimijat.

Lisätietoa: fysioporras.fi

Case: Play Padel Mikkel, Klaus Kerttula, yrittäjä

Avaamme syksyllä 2021 Kalevankankaalle padel-hallin. Suomessa on nyt vahva kasvutrendi lajin ympärillä. Lajin pariin löysin sattumalta Espanjan-matkalla, ja kiinnostus heräsi. Ennen padel-innostusta toimin pitkään eri mailapelien parissa seuratyössä.

Kalevankangas on Mikkelissä liikunnan ja ulkoilun keskus. Viihdyn täällä myös omissa harrastuksissa, joten alue oli luonnollinen valinta liikunta-alan yritystoiminnallekin.

Tavoitteenani on tuoda Suomeen yhteisöllistä lajikulttuuria eteläisestä Euroopasta – sitä, että hallilla viihdyttäisiin lajin parissa kavereiden ja perheen kanssa oman treenivuoron ulkopuolellakin. Kulttuurin muutos ei ole tietenkään helppoa, ja se vie oman aikansa.

Yritystoimintamme käynnistyy ensin muutamalla padel-kentällä, ja laajennamme siitä asteittain. Lisäksi hallilla pääsee edelleen pelaamaan sulkapalloa. Oheispalveluiksi suunnitteilla on valmennusta, peli-iltoja, junioritoimintaa ja muita tapahtumia.

Kalevankankaan monipuolisuus tarjoaa paljon mahdollisuuksia erilaisille yhteistyökuvioille. Kouluyhteistyön avulla voimme saada lisää lapsia padelin pariin. Urheiluseuroille taas tarjoan oheisharjoittelumahdollisuuksia. Kaiken kaikkiaan kannustan seuroja vaihtamaan tietoja ja kokemuksia eri lajeista. Siitä voivat kaikki oppia uusia näkökulmia ja laajentaa omaa ymmärrystään.

Yrittäjänä haluan myös auttaa muita kohti yrittäjyyttä. Oma yrittäjyystari-
naa jakamalla ja esimerkiksi opiskelijoita sparraamalla saamme toivottavasti Kalevankankaalle uusia yrittäjiä tulevaisuudessa.

Lisätietoa: playpadel.fi

Case: OiOi Collective, Sami Kämppi, Co-founder

Pidän Kalevankankaan aluetta aivan täydellisenä laboratoriona tulevaisuuden haasteiden ratkomiselle. Luonnon ja liikunnan hyvinvointivaikutukset ovat kiistattomat. Kalevankankaan alueella yhdistyvät aito luonto sekä modernit digitaaliset simulointi- ja demotilat. Ne mahdollistavat tulevaisuuden ratkaisujen tutkimisen ja kehittämisen. Nämä puitteet ja yhteistyö Xamkin kanssa tukevat yrityksemme osaamista hyvinvointia lisäävän media-arkkitehtuurin ratkaisutarjoajana ja huippuosaajana.

OiOi tekee vuorovaikutteisia elämyksellisiä pinnoille heijastettuja installaatioita uusinta digitaalista teknologiaa hyödyntäen. Yrityksen älyseinäteknologia on käytössä Active Life Labissa. Tki-yhteistyössä kehitetään uusia sisältöjä.

Lisätietoa: oiioi.fi

KALEVANKANKAAN YRITTÄJYYS- EKOSYSTEEMI



Kalevankankaan alueesta rakennetaan hyvinvointi- ja elämysalojen yrittäjyyden kasvualustaa. Yritysympäristön systemaattinen kehittäminen on alussa, joten nyt on aika tarkastella kokonaisvaltaisesti yrittäjyys ekosysteemin tilaa.

Kalevankangas yhdistyy osaksi useita laajempia ekosysteemejä niin maantieteellisesti kuin toiminnallisesti. Alue on osa laajempaa Mikkelin yrittäjyys ekosysteemiä. Maakunnalliset verkostot, rahoitusratkaisut ja edunvalvonta vaikuttavat monella tapaa yrittäjyys ekosysteemin toimintaan. Kansallinen taso taas ohjaa paikallista tekemistä esimerkiksi toimintaympäristöön vaikuttavalla lainsäädännöllä ja rahoituksella. Kaikkein eniten alueen tulevaisuus on kuitenkin paikallisten toimijoiden yhteisön käsissä.

NYKYTILA JA KEHITTÄMISKOHTEET

VILJO KUULUVAINEN

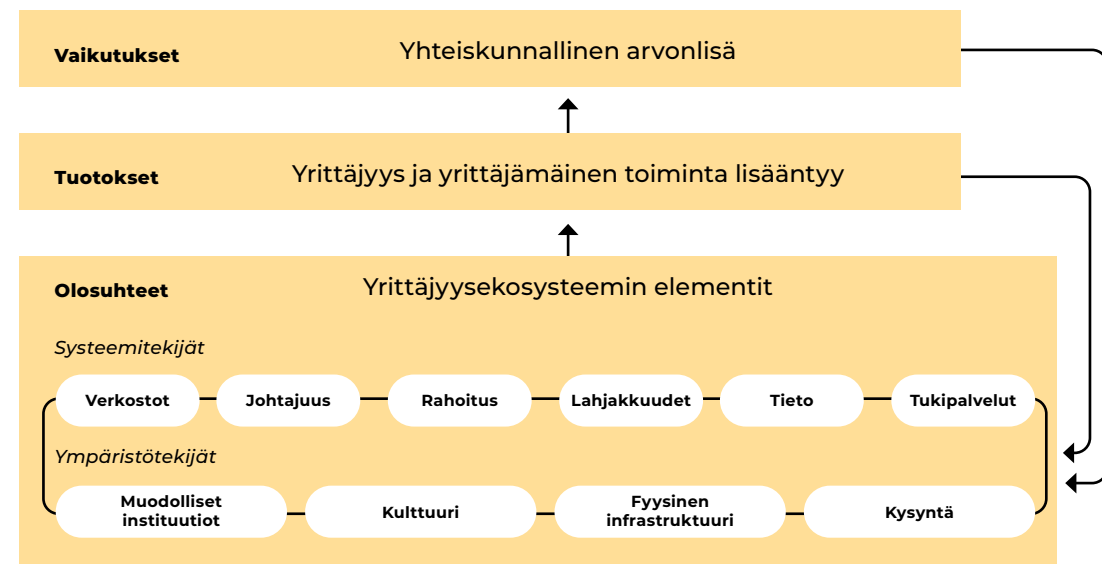
Kalevankankaan yrittäjyyskosysteemiä käsitellään tässä artikkelissa Stamin (2015) mallin viitekehyksessä. Sen mukaan yrittäjyyskosysteemi voidaan jakaa systeemi- ja ympäristötekijöihin, joiden suora tuotos on yrittäjyyden ja yrittäjämäisen toiminnan kasvu (kuvio 1). Pitkällä aikavälillä tästä syntyy yhteiskunnallista arvonlisää. (Stam 2015.)

Ympäristötekijät luovat pohjan yrittäjien arvonluonnille. Niihin kuuluvat sosiaalinen ympäristö (muodolliset instituutiot ja kulttuuri), fyysinen infrastruktuuri sekä kysyntä. Sosiaalinen ja fyysinen ympäristö voivat joko edistää tai rajoittaa ekosysteemin kannalta tärkeää ihmisten välistä kanssakäymistä. Lisäksi luonnollinen kysyntä uusille tuotteille ja palveluille on olennaista systeemin menestykselle. (Stam 2015.)

Ympäristötekijöiden lisäksi tarvitaan systeemiä tekijöitä luomaan yrittäjämäistä toimintaa. Näitä ovat yrittäjien verkostot, johtajuus, rahoitus, lahjakkuudet, tieto sekä tukipalvelut. Systeemittekijöiden olemassaolo ja niiden välinen vuorovaikutus ratkaisevat ekosysteemin menestyksen. (Stam 2015.)

Tärkeintä on, että alueella on lahjakkaita ja taitavia työntekijöitä ja siten myös potentiaalisia yrittäjiä. Tarvitaan yrittäjäroolimalleja, jotka ovat sitoutuneita alueeseen ja näyttävät ekosysteemille suuntaa. Yrittäjäverkostoissa taas tieto

Kuvio 1. Yrittäjyyskosysteemin olosuhteet (*conditions*), tuotokset (*outputs*) ja vaikutukset (*outcomes*) (Stam 2015).



kulkee sujuvasti, mikä mahdollistaa tehokkaan pääoman ja työvoiman kohdentumisen. (Stam 2015.)

Yrittäjyysosaamista ja -kokemusta omaavilla rahoittajilla on iso rooli yritysten kasvun tukena. Uusi tutkimustieto luo mahdollisuuksia liiketoiminnalle ja yrittäjyydelle. Laadukkaat tukipalvelut taas madaltavat kynnyksiä yrittäjyyteen ja nopeuttavat innovaatioiden pääsyä markkinoille. (Stam 2015.)

Kalevankankaan ekosysteemin nykytila ja tulevaisuus

Taulukossa 1 on arvioitu Kalevankankaan alueen ekosysteemin nykytilaa ja tulevaisuutta. Arviointi perustuu usean vuoden käytännön kokemukseen työskentelystä Mikkelin ja Kalevankankaan ekosysteemiin linkittyvissä TKI-hankkeissa. Lisäksi arvioissa on hyödynnetty alueen toimijoiden ja keskeisten sidosryhmien kanssa käytyjä keskusteluja.



Taulukko 1. Kalevankankaan yrittäjyysekosysteemin olosuhteiden tarkastelu Stamin (2015) viitekehksessä.

Ympäristö-tekijä	Nykytila	Tulevaisuus
Instituutiot	Yleisesti Suomen vahvuuksia ovat laadukkaat julkiset instituutiot ja lainsäädäntö, jotka yhdessä mahdollistavat kilpailukyisen toimintaympäristön. Kansainvälisessä kilpailukykyvertailussa vuonna 2019 Suomi sijoittui 15. sijalle 63 maan joukossa (IMD 2019).	Toimintaympäristön kehityksen ennustettavuus on oleellista yritystoiminnan kannalta. Kaupungin yritysmyönteinen asenne ja esimerkiksi sujuvat lupaprosessit ovat tärkeitä
	<i>Keskeiset toimijat: valtio/ELY-keskus, Mikkelin kaupunki, Etelä-Savon Maakuntaliitto, EU-rakennerahastot</i>	
Kulttuuri	Mikkelin alueella on suhteellisen vähän kasvuhakuisia yrityksiä. Kalevankangasta ei vielä tunneta yrittäjyyden alustana. Yrittäjyyteen kannustavan kulttuurin rakentamisessa voidaan tehdä paljon: keskiössä ovat nykyiset ja tulevat yrittäjät.	Tukipalveluita tulee kohdentaa kasvuhakuisille yrityksille. Oppilaitoksissa tehdään aktiivista työtä yrittäjyyden tukemisessa. Näitä polkuja tulee kehittää ja integroida Kalevankankaalle.
	<i>Keskeiset toimijat: Mikkelin alueen startup-yritykset, yrittäjäjärjestöt, opiskelijat</i>	

Ympäristö-tekijä	Nykytila	Tulevaisuus
Fyysinen infrastruktuuri	Kalevankankaan vahvuus on laadukas infrastruktuuri liikuntaan ja tapahtumiin. Infraan on investoitu paljon viime vuosina. Pullonkaulana ovat yrityksille soveltuvat toimitilat. Laajemmin tarkasteltuna Mikkelin sijainti ja kulkuyhteydet ovat verrattain hyvät.	Tulevaisuudessa tulee panostaa yritysten toimitiloihin sekä esimerkiksi tietoliikenneyhteyksiin alueella. Liikunta- ja tapahtumainfraa tulee ylläpitää ja kehittää jatkuvasti. Alueen saavutettavuus muualta Suomesta tulee varmistaa.
	<i>Keskeiset toimijat: Mikkelin kaupunki, yritykset, Xamk (alueen infra), ELY-keskus (liikenneyhteydet), operaattorit (tietoliikenne)</i>	
Kysyntä	Mikkelin aluetalous on suhteellisen pieni, joten kysyntä on rajattu ja alueellisesti hajaantunut. Tämä koskee koko Suomen kotimarkkinaa. Julkisen sektorin kysyntä esim. hyvinvointipalveluille on tärkeässä roolissa. Kasvuyritysten tulee tähdätä kansainvälisille markkinoille.	Väestön ikääntyminen on megatrendi, jonka voidaan olettaa kasvattavan terveys- ja hyvinvointipalveluiden kysyntää (Sitra 2020). Myös muut alueen painopisteet, kuten liikunta, elämykset ja muut vapaa-ajan palvelut, ovat kasvualoja.
	<i>Keskeiset toimijat: Yritykset B2B, kuluttajat B2C, julkinen sektori palvelujen ostajana</i>	

Systeemi-tekijä	Nykytila	Tulevaisuus
Verkostot	Yrittäjyyden kannalta keskeisiä verkostoja alueella ovat mm. Mikkelin/Etelä-Savon Yrittäjät ry, Kauppakamari ja Miksei Mikkelin. Hankkeissa tehdään paljon verkostotyötä yrittäjyyden edistämiseksi. Kalevankangas on mukana monissa kansallisissa ja kansainvälisissä tki-verkostoissa.	Kalevankankaan nivominen osaksi alueellisia yrittäjyysverkostoja ja alueen yhteistyön fasilitointi. Yritysverkostoja tulee myös vahvistaa ja tuoda mukaan ulkopuolista näkemystä niin kotimaasta kuin ulkomailta (mentorit).
	<i>Keskeiset toimijat: Kalevankankaan alueen toimijat, Yrittäjät ry (Mikkeli & Etelä-Savo), Etelä-Savon Kauppakamari, JCI Mikkelin, Miksei Mikkelin, Xamk</i>	
Johtajuus	Alueen kärkiyrityksiä ovat mm. Jukurit, St Michel/ravirata ja Saimaa Stadiumi. Kasvuyrittäjyydelle alueella ei vielä ole esikuvia. Mikkelin alueen yritystarinoita voidaan hyödyntää näyttämään tietä menestykseen.	Tukipanoksia tulee kohdentaa menestystarinoiden luomiseen. Tämä luo uskoa paikallisiin tekijöihin ja lisää alueen vetovoimaa sidosryhmien silmissä.
	<i>Keskeiset toimijat: Veturiyritykset, yrittäjäesikuvat, mentorit</i>	
Rahoitus	Miksei Mikkelin kokoaa tiedon eri rahoituslähteistä ja verkostoista. Alueelle on perustettu Etelä-Savon pääomarahasto. Opiskelijayrittäjyyteen on Xamk Startup Fund. EU-rahoitusta on hyvin saatavilla.	Rahoituksen saatavuutta yritystoiminnan eri vaiheissa on edelleen kehitettävä ja viestittävä yrityksille mahdollisuuksista. Kartoitetaan rahoittajia, joilla on relevanttia hyvinvointitoimialan osaamista.
	<i>Keskeiset toimijat: Etelä-Savon pääomarahasto, Startup Fund (Xamk), pääomasijoittajat (FIBAN), pankit, Finnvera, Business Finland, TKI-hankerahoituslähteet</i>	
Lahjakkuudet	Lahjakkuuksien kasvattajina alueella toimivat koulutus- ja tutkimusorganisaatiot: Xamk, yliopistokeskus MUC ja Esedu. Myös yritysten työntekijöissä on potentiaalisia uusia yrittäjiä.	Varmistetaan Mikkelin alueen vetovoima opiskelijoiden ja asiantuntijoiden silmissä. Rakennetaan Kalevankankaasta kilpailukykyinen ja houkutteva toimintaympäristö liikeideoiden edistämiseen.
	<i>Keskeiset toimijat: Xamk, MUC, Esedu, Otavan opisto, Mikkelin koulut, alueen työnantajat</i>	

Systeemi-tekijä	Nykytila	Tulevaisuus
Tieto	Keskeiset tutkimustoimijat Mikkelin alueella ovat MUC ja Xamk. Xamk Active Life Labin tutkimus- ja kehitystoiminta on avainroolissa alueen kehityksen kannalta.	Tutkimus- ja kehittämishankkeille haetaan rahoitusta eri lähteistä. Kehitetään toimintamalleja, joilla tutkimustiedosta luodaan uutta liiketoimintaa yrityksille.
	<i>Keskeiset toimijat: Xamk Active Life Lab, Xamk Pienyrityskeskus, Xamk, MUC (LUT, HY, Aalto), eri organisaatioiden kotimaiset ja kansainväliset TKI-kumppanuudet</i>	
Tukipalvelut	Miksei Mikkelin sekä Mikkelin Seudun Uusyrityskeskus Dynamo ovat yritysten tukipalvelujen keskeisiä tuottajia. Oppilaitoksilla on tukipalveluja opiskelijoiden yrittäjyyteen.	Eri tahojen palveluprosessit tulee integroida Kalevankankaan alueen toimijoiden käyttöön ja viestiä niistä tehokkaasti.
	<i>Keskeiset toimijat: Miksei Mikkelin, Uusyrityskeskus Dynamo, oppilaitokset</i>	

Haasteena kasvuyritysten määrä

Kalevankankaalla toimii aktiivisia yrityksiä, joilla on mahdollisuuksia kasvuun. Alueella sijaitsevien yritysten lisäksi sinne kiinnittyy monia muita yrityksiä erilaisten verkostojen kautta. Osittain alue kuitenkin heijastelee Mikkelin alueen ekosysteemin tilaa, jossa haasteina ovat kasvuyrityskulttuurin nuoruus ja suurten veturiyritysten vähäisyys.

Keskeisiä toimialoja Kalevankankaan näkökulmasta ovat hyvinvointi, liikunta, urheilu, terveys, tapahtumat ja elämykset. Toimialasta riippumatta alueelle voi kiinnittyä yrityksiä esimerkiksi TKI-yhteistyön kautta. Uudistumiseen ja innovaatioihin tarvitaan usein eri toimialojen välistä kanssakäymistä.

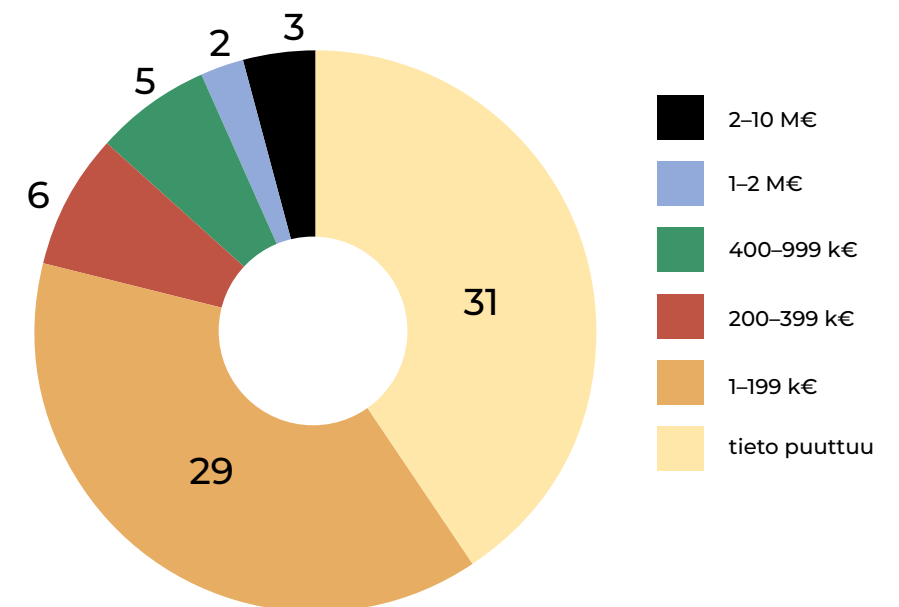
Suurin osa Mikkelin alueen hyvinvointi-, liikunta-, urheilu- ja terveysalojen yrityksistä on liikevaihdoltaan ja henkilöstömäärältään pieniä toiminimiyrityksiä (kuvio 2). Miljoonaliikevaihtoon ylittää yksittäisiä yrityksiä.

Avainkysymys Mikkelin ja Kalevankankaan tulevaisuuden kannalta on, mistä löydetään kasvuhalukkaita osaamisintensiivisiä yrityksiä ja tulevia yrittäjiä.

Kehittämisen kärjet

Toimintaympäristö palveluineen ei suoraan tuota menestyviä yrityksiä, mutta se vaikuttaa yrittäjämäisen toiminnan syntymiseen. Kalevankankaan vahvuus on kilpailukykyinen liikunnan ja tapahtumien infrastruktuuri. Lisäksi Mikkeli on alueena kompakti ja yhteistyö eri toimijoiden välillä on sujuvaa. Yritysten tukipalveluja ja alueellista kehittämisrahoitusta on hyvin saatavilla. Aktiivinen TKI-toiminta ja opiskelijat luovat edellytyksiä yrittäjyydelle. Xamk Active Life Lab on saanut vahvan alun tutkimus- ja kehitystoiminnalle, ja sillä on alueella avainrooli kasvuhakuisen yrittäjyyden mahdollistajana.

Kuvio 2. Hyvinvointi-, liikunta-, urheilu- ja terveystalouden yritykset Mikkellisä ja lähialueella liikevaihtoluokittain. Tiedot on kerätty Miksei Mikkelin yritys- ja palveluhakemistosta ja Finder.fi-palvelusta. Mukana tiedoissa ovat yritykset, joilla on aktiivista toimintaa. Osa liikevaihtotiedoista puuttuu mm. siksi, että mukana on paljon toiminimiä.



Nykyisellään alue näyttäytyy osin julkisten toimijoiden pelikenttänä. Asetelma on käännettävä niin, että alueen kärkiyritysten veturirooli vahvistuu. Kehitys tähän suuntaan on jo käynnissä.

Yritystoiminnan ja kasvuyritysten synnyttämiseksi voidaan toimia ainakin kolmella tavalla:

- ▶ **edistää alueen nykyisten yritysten uudistumista ja kasvua**
 - ▷ avaintekijät: TKI-toiminta, veturiyritysten roolin vahvistaminen
- ▶ **vauhdittaa uusien yritysten syntyä ja kasvua**
 - ▷ avaintekijät: yrittäjäesikuvat ja -mentorit, opiskelijoiden yrityspolut ja tki-toiminta
- ▶ **houkutella alueelle kasvuyrityksiä muualta**
 - ▷ avaintekijät: toimintaympäristö, markkinointi ja yrittäjyyskulttuuri

Ekosysteemin moottorina ovat yrittäjyyteen kannustava kulttuuri, aktiiviset yrittäjäverkostot ja esikuvayrittäjät. Menestys luo myönteisen kierteen, jossa alueelta ponnistaneet yrittäjät haluavat myös vuorostaan auttaa muita eteenpäin – esimerkiksi rahoituksen ja mentoroinnin muodossa.

Tukitoimia on kohdennettava kasvupotentiaalin yrityksiin ja yritysalkuihin. Apuna tässä voivat olla esimerkiksi yrittäjyyspolut korkeakouluopiskelijoille ja asiantuntijoille. Perusedellytyksenä on varmistaa, että alueella on yrityksille soveltuvia nykyaikaisia toimitiloja tarjolla. Lisäksi tutkimus- ja kehitystoiminnan innovaatioiden kaupallistamiseen on panostettava. Tämä voi tarkoittaa esimerkiksi erilaisia kannusteita tai rahoitusmalleja konseptien pilotointiin markkinoilla.





AVAUKSIA MIKKELIN ALUEEN YRITTÄJYYS-EKOSYSTEEMIIN

SEPPO LUOTO

Ekosysteemi-käsite eri versioissaan on levinnyt varsin nopeasti ja voimakkaasti liiketalouden alan kirjallisuuteen. Velt ym. (2020, 5) toteavat erityisesti yrittäjyyskosysteemejä käsittelevässä yhteenvetoartikkelissaan, että suurin osa (n. 90 %) näistä artikkeleista on julkaistu viiden viime vuoden aikana. Jotkut suhtautuvat kuitenkin hyvin epäluuloisesti ekosysteemi-käsitteen ilmaisukykyyn. Esimerkiksi Autio ja Thomas (2014, 2) toteavat, että kyseessä saattaa olla vain ”uusi tarttuva käsite, jolla liiketalouden alan konsultit voivat tehdä vaikutuksen”, jonkinlainen uuden ajan trendikäs iskusana. Toiset taas korostavat, että ekosysteemi-käsite on liiketaloudenkin alalla ilmaisuvoimainen, varsinkin jos käsite on selkeytetty riittävästi kussakin käyttökohteessaan ja -tarkoituksessaan (Harakka 2014, 34). Ekosysteemin on myös sanottu olevan tehokas metafora, joka kuvaa hyvin sekä luonnon että modernin liike-elämän moni-ilmeistä organisoitumista ja vuorovaikutusrakenteita (Mars ym. 2012).

Ekosysteemi-termin taustalta voidaan tunnistaa ainakin muutamia merkittäviä juuria, joihin viitataan usein alan tutkimusten johdanto-osioissa. Taustalla on selkeästi taloustieteen, erityisesti Alfred Marshallin julkaisema teos Principles

of economics (1890), jossa Marshall tuo esiin ajatuksen ”yristihentymistä” tai tuotannollisista alueista (engl. *industrial districts*). Niissä pääargumenttina on se, että yritystoiminnan kasautuminen ja maantieteellinen läheisyys synnyttää alueen yrityksille monenlaista kilpailuetua muun muassa työntekijöiden rekrytoinnin tai uuden tiedon kumuloitumisen muodossa. Marshall ei vielä kuitenkaan keskustellut ekosysteemeistä taloustieteellisenä terminä, vaan itse termi tuli ensimmäisen kerran käyttöön kasvitieteilijä Arthur G. Tansleyn (1935) tuotannossa. Hänelle ekosysteemi tarkoitti luonnossa toimivaa järjestelmää, joka sisälsi elolliset organismit, niiden fyysiset ympäristötekijät ja kaikenlaisen näiden välisen vuorovaikutuksen.

Lopulta erityisesti James F. Mooren Harvard Review -artikkeli Predators and prey (1993) toi käsitteen laajemmin liiketalouden alan tutkijoiden ja keskustelijoiden diskurssiin. Hänen käsitteensä ”liiketoimintaekosysteemi” (engl. *business ecosystem*) sisälsi ekologiasta lainattuja metaforia. Niissä keskeisenä sisältönä on se, että ekosysteemi on eräänlainen uusi organisoitumisen ja yhteistyön muoto, jossa eri yritykset muodostavat symbioottisia suhteita tietyllä liiketoiminta-alueella, jossa toimintaa haastavat jatkuvasti uudet kilpailijat. Tälle rinnakkaisia – ja usein varsin täsmentämättä käytettyjä – ekosysteemi-käsitteitä ovat ainakin innovaatioekosysteemi (Nambisan & Baron 2013) ja yrittäjyyskosysteemi (Isenberg 2010; Stam 2015). Edellisellä tarkoitetaan yritysten toimintamallia, jossa asiakkaille luodaan yhteistyössä innovatiivisia ja erityisiä arvolupauksia. Yrittäjyyskosysteemillä puolestaan viitataan eri toimijoiden, muun muassa yliopiston, rahoittajien ja julkisten yrityspalvelujen, väliseen yhteistyöhön, joka ideaalitapauksessa tuottaa alueella uutta yrittäjyyttä erityisesti, jos ekosysteemin ”olosuhteet” (Stam 2015) tai ”elementit” (Isenberg 2010) kohtaavat koordinoitusti.

Miksi yrittäjyyskosysteemin käsite on ylipäänsä tarpeellinen? Mitä käsitteellä voidaan saavuttaa? Ensinnäkin yrittäjyyskosysteemissä keskiössä tyypillisesti on aloittava yritys, jolla on kunnianhimoisia tavoitteita ja jonka toimintaa ekosysteemi rohkaisee, mobilisoi, fasilitoi ja kaitsee (Borissenko & Boschma 2016). Silti paradoksaalista kyllä, aikaisemmassa tutkimuksessa on huomattu, että aloittavan yrityksen tai yrittäjän ääni on usein jäänyt marginaaliin, kun



yrittäjyyskosysteemejä eri toimijoiden yhteistyössä kehitetään (Hakala ym. 2019). Toiseksi yrittäjyyskosysteemin käsite soveltuu erityisen hyvin tilanteisiin, joissa yritystoimintaa rakennetaan jonkin yhteisen tekijän tai teeman ympärille. Perinteisesti Marshallin (1890) viitoittamana yhteisyys on löytynyt alueellisuudesta, mutta digitaalisuuden yleistyessä yrittäjyyskosysteemiin on tullut yhä enemmän aluerajat ylittäviä, jopa globaaleja piirteitä (Autio ym. 2018). Kolmanneksi käsitteellä on arvoa erityisesti silloin, kun uuden liiketoiminnan perustana on jokin uusi avautuva mahdollisuus, kuten kiertotalous. Tällöin yritystoiminnan käynnistäminen saattaa olla erityisen kompleksista ja tarvitsee tuekseen monitoimijuutta, erilaisia kompetensseja ja niiden koordinoitua (O’Shea ym. 2021). Tässä suhteessa yrittäjyyskosysteemi voi tehdä myös näkyväksi kaiken usein ”näkyttömän toiminnan”, jota ilman yritys saattaisi jäädä syntymättä ja kehittymättä (Audretsch & Belitski 2017).

Havaintoja Mikkelin alueen yrittäjyyskosysteemistä

Miltä yrittäjyyskosysteemin tilanne näyttää erityisesti Mikkelin osalta? Tarkastelimme asiaa Lappeenrannan teknillisen yliopiston (LUT) Mikkelin yksikössä haastatteleamalla eri toimijoita (yhteensä 45 haastattelua) kevään 2019 ja syksyn 2020 välisenä aikana. Tutkimuskysymyksenä oli selvittää, miten Mikkelin alue nähdään erityisesti yrittäjyyskosysteemin näkökulmasta ja minkälaisia

yrittäjyyskosysteemin toimintaa edistäviä ja ehkäiseviä tekijöitä eri vastaajat tunnistavat nykytilanteessa. Ensimmäisessä vaiheessa tunnistimme erityisesti julkisen sektorin toimijoita – korkeakouluja, oppilaitoksia, yrittäjyyspalveluita järjestäviä tahoja ja yrittäjäjärjestöjä – yhteensä 10 eri organisaatiosta.

Yhteenvedona tuloksista voidaan todeta, että Mikkelin yrittäjyyskosysteemin tilanne on selkeästi muotoutumisvaiheessa. Erilaisia toimijoita tunnistettiin paljon, ja yhteistoimintaa eri palveluorganisaatioiden välillä on jo jonkin verran erityisesti yhteisten kehittämisprojektien muodossa. Yrittäjyyttä tukevaa osaamista ja koulutustarjontaa on eri oppilaitoksissa paljonkin, ja yksittäisen yrittäjän toimintaa tukevat palvelut koettiin toimiviksi erityisesti Miksei Mikkelin palveluiden osalta varsinkin tilanteessa, jossa liikeidea on jo vahvasti muotoutunut. Sen sijaan hieman täsmentymättömien, esimerkiksi tutkimuslähtöisten liiketoimintamahdollisuuksien tunnistamisessa ja edistämässä on vielä paljon tehtävää koordinoitun yhteistoiminnan osalta. Haasteeksi koettiin muun muassa se, että yksittäiset organisaatiot toimivat omien toimintaa ohjaavien käytäntöjensä ja mittareidensa pohjalta, jolloin yhteisiä toimintamalleja on vaikea rakentaa alkavan yrityksen tukemiseksi.

Toiminnan kehittämiseksi nimenomaan yrittäjyyskosysteemin näkökulmasta tarvittaisiinkin sellaisia yrityspalveluita ja resursseja, esimerkiksi innovaatioagentteja ja yritysvalmentajia, joiden toiminta ei ole kiinni yksittäisen organisaation tarpeista vaan erityisesti ekosysteemin ja alkavien yrittäjien tarpeesta. Niin ikään tällaisen toiminnan aikaansaamisessa on tärkeää tunnistaa erilaisten systeemien käyttäjien, muun muassa jo toimivien yrittäjien, tutkijoiden, opiskelijoiden ja maahanmuuttajien näkökulmaa. Ideaalitalanteessa käyttäjällä olisi kokonaiskuva yrittäjyyskosysteemin eri palveluista ja tukevista henkilöistä. Samoin nämä palvelut tulisi muotoilla niin, että ne olisivat helposti tunnistettavissa ja saavutettavissa ja että edellä mainitut ekosysteemisyyden ja tiiviin vuorovaikutuksen edut pääsisivät esille. Siksi seuraavassa vaiheessa tarkoitus onkin lähteä hahmottamaan Mikkelin alueen yrittäjäekosysteemin eri käyttäjäryhmien tarpeita ja sen pohjalta rakentaa yrittäjyyspolkua tukevia palveluita, joiden organisoinnissa juuri nämä vahvat ja koordinoitun vuorovaikutuskäytännöt ovat keskeisessä asemassa.

YRITYSTOIMIJAKSI KALEVANKANKAALLE



Mikkelin ja Kalevankankaan tavoitteena on tarjota yrityksille kilpailukykyinen ympäristö kehittyä, kasvaa ja menestyä. Tärkeintä on avoin keskusteluyhteys alueen kehittäjiä, yrittäjiä ja sellaisiksi aikovien kesken. Tällöin esille nousseisiin tarpeisiin voidaan vastata nopeasti. Kalevankankaalla yritykset pääsevät rakentamaan omaa ja alueen tulevaisuutta erinomaisissa puitteissa ja asiantuntijoiden tukemana. Pelikenttä on avoin yrityksille – tervetuloa.



TAVOITTEENA ONNELLISTEN YRITYSTEN MIKKELI

OLLI MARJALAAKSO

Mikkelin kehitysyritys Miksei Oy palvelee yrittäjiä ja auttaa yrityksiä kasvamaan ja menestymään yritysten elinkaaren eri vaiheissa. Työtämme kantava ajatus on, että yritysten menestyessä koko Mikkelikin menestyy.

Miksei Mikkelin joukkue koostuu rohkeista ja heittäytyvistä asiantuntijoista, tekijöistä ja visionääreistä. Tässä kirjoituksessa esittelen, miten me Miksei Mikkelissä autamme kasvavia yrityksiä sekä kasvuun pyrkiviä yrityksiä toteuttamaan omia unelmiaan. Haluaisinkin esittää heti alkuun pari kysymystä: Mitä kasvu sinulle merkitsee? Mitkä ovat ratkaisevia eväitä kohti kasvun tavoitteita?

Aluksi on hyvä esitellä Miksei Mikkelin kehitysyrityksenä. Teemme työtä, jotta Mikkelin seudun yrittäjillä olisi kasvun eväät ulottuvilla – nyt ja tulevaisuudessa. Tarjoamme päivittäin yritysten käyttöön yrityspalvelut puolueettomasti, luottamuksellisesti ja henkilökohtaisesti. Työmme jakaantuu kolmeen osa-alueeseen: vaikuttaviin yrityspalveluihin, tulevaisuuden Mikkelisiin ja matkailukaupunki Mikkelisiin. Vaikuttavien yrityspalveluiden tavoitteena on tuottaa yritysten näkökulmasta tehokasta ja asiantuntevaa palvelua Mikkelissä ja lähiseudulla. Tulevaisuuden Mikkeliiä luomme auttamalla Mikkeliiä

ottamaan oikean suunnan kohti tulevia vuosia sekä vuosikymmeniä muun muassa kehitysprojektien ja yritysalueiden kehityksen avulla. Matkailu ja alan yritykset ovat kaupungillemme keskeisiä kehityksen moottoreita. Teemme Mikkelistä vetovoimaista matkailukohdetta ja tuomme rakasta kaupunkiamme esiin Suomessa ja kansainvälisesti ympäri vuoden.

Kasvun eväät ja polut niiden äärelle

Autamme kasvuhakuisia Mikkelin talousalueen yrityksiä pääsemään tavoitteeseensa. Konkreettisesti autamme yrityksiä löytämään osaavaa työvoimaa sekä asiakkaita ja kontakteja kotimaasta ja ulkomailta. Lisäksi hankimme yrittäjän avuksi kasvuun tarvittavaa osaamista ja resursseja. Vahvuutemme on se, että tunnemme monipuolisesti yrittäjän käytettävissä olevat julkisen ja yksityisen rahoituksen lähteet ja niiden vaatimukset. Pelkästään vuonna 2020 autoimme yrityksiä käynnistämään kehittämishankkeita 27,9 miljoonan euron arvosta. Lukumäärällisesti näitä yritysten omia kehittämishankkeita oli 195 kappaletta.

Mikäli yritys ottaa suurta harppausta kohti kansainvälisiä markkinoita, tarvitaan myös rahoitusjärjestelyjä. Usein käytetään rinnakkain ja peräkkäin eri rahoitusinstrumentteja. Tiedämme Miksei Mikkelissä, mikä näissä on mahdollista ja mikä ei. Neuvomme yrityksiä muun muassa seuraavissa rahoitustilanteissa: yrityskauppa, omistajanvaihdos, kansainvälistyminen, investoinnit, kehittämishankkeet ja käyttöpääoma. Rahoituksen osalta on mainittava myös hiljattain toimintansa aloittanut Etelä-Savon pääomarahasto. Rahastossa on 3,5 miljoonan euron pääoma. Tavoitteena on rahoittaa jopa 20 yritystä Etelä-Savon alueella, tukea startup- ja kasvuyritysten toimintaa sekä piristää alueen yrittäjyyttä. Rahastoa hallinnoi kansainvälinen pääomasijoitusyhtiö Redstone, joka käynnisti pääomarahaston operatiivisen toiminnan alkuvuodesta 2021. Redstonen toimijoilla on vahva osaaminen kehittää kasvuyhtiöitä. Sijoituskohteena olevat yritykset saavat siten paitsi rahallista myös konkreettista tukea liiketoiminnan kasvattamiseen.

Meillä on myös asiantuntijoita hankkimaan yrittäjälle tietoja ja taitoja viennistä eri kohdemaihin. Erityisesti talossamme on kokemusta elintarvikeviennistä, matkailun kansainvälistymisestä ja teollisesta viennistä.

Startup-yrityksille, joiden toiminta perustuu uudenaikaiseen liikeideaan ja toimintatapaan, tarjoamme erityisesti räätälöityä kasvuvaihtoehtoja ja palveluja. Startup-palveluissa tarkennamme pitkäjänteisesti yhdessä yrittäjien kanssa suunnitelmia, laskelmia ja tekemistä. Autamme yritystä saamaan aloitusvaiheen rahoituksen, kehittämään tuotteet valmiiksi ja myytäväksi, saamaan ensimmäiset asiakkaat sekä hakemaan parhaat tavat kasvaa ja yleensä myös kansainvälistyä. Rakennamme ja kehitämme Mikkelissä myös vireää startup-yritysten verkostoa, jossa yrittäjät voivat sparrata toisiaan ja suunnitella yhteisiä kasvuhankkeita tulevaisuuteen. Tämä verkosto konkretisoituu keväällä 2021 perustetussa Mikkelin Karagessa, joka on Mikkelin keskustassa torin välittömässä läheisyydessä sijaitseva fyysinen tila sparrauksille, kohtaamisille ja yritystapahtumille.

Askelmerkit Mikkelisiin sijoittumiseen helposti ja nopeasti

Mikkelissä yrittäjille riittää vaihtoehtoja, ja tarjoamme käytännön apua, kun pohditaan yrityksen sijoittumispaikkaa. Vastaamme Mikkelisiin sijoittuvien yritysten mahdollisimman nopeasta ja vaivattomasta asettumisesta meille. Palvelumme on suunnattu kaikille uusille ja vanhoille yrittäjille, jotka harkitsevat Mikkelisiin sijoittumista tai etsivät talousalueelta oikeaa paikkaa yritystoiminnalle. Autamme sijoittumista harkitsevia yrittäjiä kokoamaan kaiken sijoittuspäätöksen tarvittavan tiedon. Lisäksi tukenamme on Yritys-Suomen yhteistyöverkosto, johon kuuluu useita keskeisiä yksityisiä ja julkisia palveluntuottajia. Sijoittuspäätöksen tehneille yrittäjille rakennamme yrityksen liiketoiminnan tarpeita vastaavan sijaintipaikkaratkaisun.

Moni asia puoltaa Mikkelisiin sijoittumista. Mikkelin on kokoaan suurempi koulutuskaupunki, joka tarjoaa työvoimaa ja vakaan pohjan osaamisen kasvattamiselle. Lähes 10 % kaupunkimme asukkaista on opiskelijoita. Lisäksi



työvoiman pysyvyys on keskimääräistä parempi. Toimisto- ja tuotantotilan kustannus Mikkelissä on vain 40 % pääkaupunkiseudun tasoon nähden. Myös elinkaari- ja käyttökustannukset pysyvät meillä hallinnassa. Lopuksi on vielä mainittava, että elämänlaatu on meillä suoraan sanottuna parempaa. Mikkelissä elämää ja arkea parantavat asiat ovat sujuvasti saavutettavia, esimerkiksi velaton omakotitalo, kesämökki järven rannalla sekä vapaa-aikaa perheelle ja harrastuksille. Täällä on turvallista olla ja rakentaa elämää.

Kaiken toimintamme takana on ymmärryksemme siitä, että alueemme yritysten kasvu tuo Mikkelisiin työtä ja elinvoimaa. Miksei Mikkelissä haluamme, että kaikki kasvuun pyrkivät yritykset ovat mukana kanssamme rakentamassa parempaa Mikkelää.



XAMK ACTIVE LIFE LABIN YRITYSYHTEISTYÖ

VILJO KUULUVAINEN & ARTO PESOLA

Yhteistyö korkeakoulun kanssa on varteenotettava väylä vahvan osaamisen varaan kasvua rakentavalle yritykselle. Tutkimus- ja kehitysyhteistyön (TKI) tavoitteena on tukea yrityksen uudistumista ja kasvua uuden tiedon tuottamisella ja soveltamisella liiketoiminnan kehittämiseen.

Xamk Active Life Lab on toimintansa alusta lähtien tehnyt monipuolista yhteistyötä yritysten ja muiden sidosryhmien kanssa. Yhteistyö on laboratoriolle arvokasta, sillä siinä onnistuminen mittaa toiminnan yhteiskunnallista vaikuttavuutta ja arvoa parhaalla mahdollisella tavalla. Yhteistyö painottuu hyvinvointi- ja terveystoimialoihin, mutta mukana on myös esimerkiksi IT-alan yrityksiä. Usein uudet ajatukset ja innovaatiot syntyvät siellä, missä eri alojen ihmiset kohtaavat.

Yrityksen ja korkeakoulun yhteistyössä olennaista on löytää yhdistelmä, jossa osapuolten tavoitteet, intressit ja osaamisalueet kohtaavat vaaditulla tarkkuudella ja luovat arvoa molemmille. Hyvän lähtökohdan tälle antaa yrityksen selkeä visio omasta tulevaisuudestaan ja sen varaan rakentuva vahva tahto kehittämiseen.

Active Life Labin osaamisalueita

- Hyvinvointipalveluiden vaikuttavuus: mittaaminen, vaikuttavuustiedon raportointi ja analytiikka sekä tiedolla johtaminen
- Kognitio- ja kuntosaliharjoittelun yhdistäminen pelillistämisen keinoin
- Liikunfafysiologia, inaktiivisuusfysiologia ja biomekaniikka
- Käyttötymisen muutostekniikat ja elintapaohjaus
- Yrityskehittäminen ja kaupallistaminen
- Ohjelmistokehitys, hyvinvointiteknologia sekä asiakaslähtöinen digikehittäminen ja markkinointi

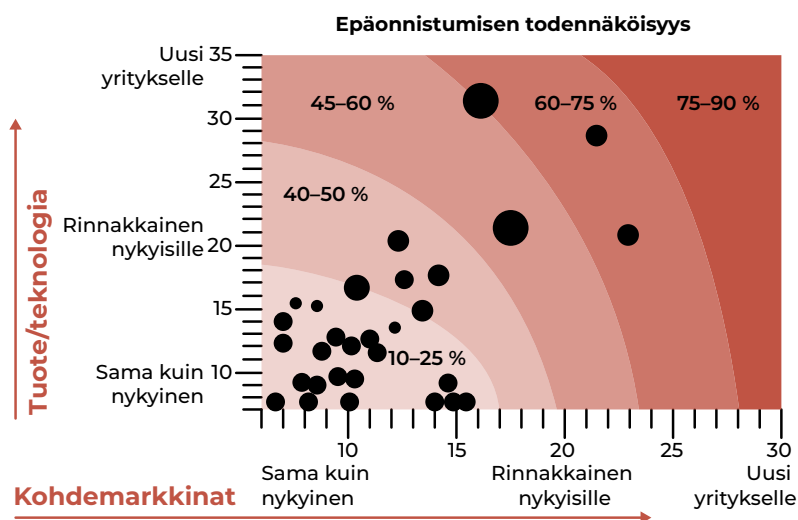
TKI-yhteistyön lähtökohdat yritykselle

TKI-toiminnan kaupallisia hyötyjä ei saavuteta hetkessä. Sekä yrityksen että tutkimusyksikön näkökulmasta järkevintä on tavoitella pitkäjänteistä, jatkuvasti uudistuvaa yhteistyötä. Tutkimus- ja kehitystoiminnan alkuun pääsee mutkattomasti, mutta sitä ennen yrityksen on hyvä pysähtyä hetkeksi miettimään tavoitteitaan ja toimintaansa.

Yritykselle avautuu TKI-yhteistyön kautta paljon mahdollisuuksia. Ne liittyvät kilpailuedun ja liiketoiminnan kasvun saavuttamiseen esimerkiksi kehitettäessä uusia palveluita tai tuotteita. Uuden kehittämisessä on tietenkin aina myös riskinsä, ja se on yrityksen hyvä tiedostaa. Tuotto-odotus ja riski kulkevat käsi kädessä. Mitä vaativammiksi ja kauemmaksi tulevaisuuteen tavoitteet asetetaan, sitä suurempia asioita voidaan saavuttaa, mutta samalla riskit kasvavat (kuvio 1).



Kuvio 1. Kehitystoiminnassa suurin osa yritysten projekteista asettuu alueelle, jossa kehitetään asteittain nykyisiä palveluja tai tuotteita tutuilla markkinoilla. Liiketoimintapotentiaali ja samalla riskit kasvavat, kun kehitetään täysin uusia palveluita tai tuotteita uusille markkinoille. Kuvassa näkyvät mustat pisteet kuvaavat fiktiivisen yrityksen projektien riskien jakautumista. Pisteiden koot ovat verrannollisia innovaatioiden arvioituihin tuloihin. (Day 2007.)



Kehittämistyössä tärkeää on kyky irtautua hetkeksi liiketoiminnan arjen ajattelusta ja suunnata katseet tulevaisuuteen. Mihin suuntaan maailma kehittyä ja mitkä ovat tulevaisuuden menestystekijöitä? Tämä ei tarkoita perusliiketoiminnan unohtamista vaan pikemminkin sen jatkuvuuden ja kannattavuuden turvaamista tulevaisuudessa.

Tieto ja osaaminen ovat useilla toimialoilla nykyään ratkaisevia kilpailutekijöitä. Osaamisintensiivisen liiketoiminnan kehittämisessä korostuvat teknologian laaja-alainen hyödyntäminen ja mahdollinen kehittäminen sekä datan jalostaminen asiakasarvoksi. Tuotteistamisessa tulee tavoitella skaalautuvia liiketoimintamalleja digitalisaation suomia mahdollisuuksia käyttäen.

Yrityksen oman liiketoiminnan ja tavoitteiden tarkastelu näistä näkökulmista antaa hyvät lähtökohdat tuloksekkaalle TKI-yhteistyölle.

Yhteistyön muodot

Xamk Active Life Lab tarjoaa erilaisia yhteistyömahdollisuuksia. Kun yhteinen sävel on löytynyt, yhteistyölle haetaan sopiva muoto, joka voi olla esimerkiksi hanke, kumppanuus tai tilaustutkimus. Matalalla kynnyksellä ja riskillä mukaan voi liittyä opiskelijayhteistyön kautta. Käytännössä tämä tarkoittaa opiskelijaharjoitteluja, toimeksiantoja tai opinnäytetyötä.

Toinen käytännönläheinen toimintamalli on Active Life Lab -kumppanuus, jossa yritys pääsee heti tekemään liiketoimintaa hyödyntämällä laboratorion teknologiaa, tiloja ja asiantuntijaosaamista. Yritys saa käyttöönsä Hyviöpalvelun. Sen avulla yritys voi mitata ja analysoida palveluidensa vaikuttavuutta keräämällä asiakkailtaan tietoa mobiilisovelluksella.

Hankeyhteistyö on ydintoimintaamme, ja se avaa monipuoliset mahdollisuudet yrityksille. Ensimmäinen vaihtoehto on liittyä mukaan nykyisiin hankekokonaisuuksiimme tai niiden tuleviin jatkohankkeisiin. Toinen vaihtoehto on, että yrityksen tai yritysryhmän tarpeesta lähdetään rakentamaan omaa hanketta, johon haetaan rahoitusta ulkopuolisesta rahoituslähteestä.

Tilaustutkimus on vaihtoehto yritykselle, joka haluaa tutkittua tietoa tarkasti määritellystä aiheesta, kuten oman tuotteen hyvinvointivaikutuksista tai asiakaskokemuksista.

Taulukko 1. Active Life Labin tarjoamat yhteistyömahdollisuudet ja palvelut yrityksille.

	Kumppanuus	Hyviö	Hankkeet	Opiskelijat	Tilautus tutkimus
Sisällöt	<p>Älysalin ja mittaus-tekniikan käyttöoikeus</p> <p>Asian-tuntijatuki: osaamisen ja palveluiden kehittäminen</p> <p>Hyviö-käyttöoikeus</p>	<p>Digitaalinen palvelu vaikutus-tiedon kokoa-miseen asiakkailta</p> <p>Tiedon analysointi ja hyödyn-täminen</p>	<p>Hankkeita rakennetaan ydin-osaamis-alueidemme (ks. edellä) ja yritysten tarpeiden ympärille</p>	<p>Toimeksi-annot opinto-jaksoille</p> <p>Opinnäyte-työt</p> <p>Harjoittelut</p>	<p>Tilau-utus tutkimusta yrityksille tarvelähtöisesti</p> <p>Ks. osaamis-alueemme</p>
Hinta	<p>Vuosimaksu</p>	<p>Peruskäyttö maksuton. Räätelöinti maksullista.</p>	<p>Hankkeissa tapaus-kohtainen oma-rahoitus-osuus per yritys</p>	<p>Pääasiassa maksuton. Osin tapaus-kohtainen.</p>	<p>Maksullinen. Pyydä tarjous.</p>
Kenelle	<p>Mikkelin seudulla toimiva yritys, joka pystyy hyödyntämään Älysalia palvelu-tuotannossaan</p>	<p>Yritys, joka rakentaa kilpailuetua todenne-tusti vaikuttavilla palveluilla</p>	<p>Osaamisella ja tiedolla kilpailuetua hakeva yritys</p>	<p>Laajasti yritykset eri toimialoilta</p>	<p>Yritys, joka haluaa tutkittua tietoa palvelunsa tai tuotteen-vaikuttavista ja käyttäjä-kokemuksesta</p>

Active Life Lab -ekosysteemi ja yritysverkosto



Active Life Lab

- Xamkin tutkimus- ja kehitysyksikkö
- Toimitilat Saimaa Stadiumin yhteydessä: älykuntosali, testauslaboratorio ja virtuaalitodellisuustila.
- Perustettu vuonna 2018.
- 14 asiantuntijaa.

Lisätietoa: xamk.fi/activelifelab



YRITTÄJYYSPOLKUJA KALEVANKANKAALLE

ENNI JAATINEN

Kalevankankaan tavoitteena on saavuttaa vankka jalansija niin uusien liikunta-, hyvinvointi- ja elämysalojen yrittäjien kasvualustana kuin myös jo toimivien yritysten sijoittumispaikkana. Näiden lisäksi alueen kehittämisessä huomiota kiinnitetään erityisesti kasvuyrityksiin.

Yritystoimijoita Kalevankankaalle johdattavien polkujen tamppaaminen on käynnistynyt. Prosessin edetessä mallinnetaan erilaisia polkuja palvelemaan valittujen kohderyhmien tarpeita. Tässä artikkelissa kuvataan tähän saakka toteutettuja asiakaslähtöisiä kehittämistoimia, joiden pohjalta yrittäjyyspolkuja työestetään. Tavoitteena on vastata määriteltyjen profiilien tarpeisiin mahdollisimman kattavasti ja näin vahvistaa Kalevankankaan veto- ja pitovoimaa.

Kohderymiä: opiskelijat – kasvuyritykset – yrittäjät

Yrittäjien tai yrittäjäksi aikovien joukossa on monenlaisia tarpeita. Ei ole mahdollista, saati järkevää käyttää resursseja vastaamalla kaikkien tarpeisiin. Sen vuoksi keskitymme kolmeen erilaiseen profiliin: opiskelijoihin, kasvuyrityksiin ja alueelle sijoittuviin palveluyrityksiin.

Tähän mennessä käyttäjäymmärrystä on rakennettu haastatteleamalla jokaisen eri profiilin edustajia. Haastattelut avasivat kohderyhmien erilaisia yrittäjyysmotiiveja ja tarpeita erityisesti toimitilojen ja erilaisten tukipalveluiden osalta. Lisäksi haastatteluissa ovat tulleet esille käyttäjäprofileita toisistaan erottavat ja niille tunnusomaiset asenteet. Toisaalta myös profileja toisiinsa yhdistäviä tarpeita on tunnistettu.

Muun muassa erilaisten yrittäjien keskuudessa syntyvä yhteisön tuki tunnistettiin arvokkaaksi osaksi yksinyrittäjinä toimivien yritystoimintaa. Yhteisö tuo yrittämiseen erilaisia ulottuvuuksia. Käyttäjätutkimuksien perusteella jokaisella profiililla on erilaiset tukitarpeet, joihin vastaamiseen tarvitaan eri alojen asiantuntijoita.

Opiskelijasta yrittäjäksi -polku

TARVE JA ARVOA TUOTTAVAT TOIMET



- ▶ Kaikki tuki yritystoiminnan käynnistämiseksi on tarpeellista liiketoimintasuunnitelmasta rahoituksen hakuun.
 - ▷ Yrittäjyyden kokonaisuuden ymmärtämiseksi tukea tarvitaan koko opiskeluiden ajan.



- ▶ Yritystoiminta käynnistetään matalalla kynnyksellä.
 - ▷ Oma liikeidea kulkee kehittämistehtävänä suuren osan opiskeluaikasta.



- ▶ Ei ole mahdollisuuksia suuriin investointeihin yritystoiminnan alkuvaiheessa.
 - ▷ Yhteiset tilat, muun muassa nykyaikainen teknologia, tuottavat etua yksinyrittäjälle.



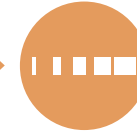
- ▶ Tavoitetaan kohderyhmä.
 - ▷ Hyödynnetään yhteismarkkinointia ja verkostoja.

Kasvuyrityspolku

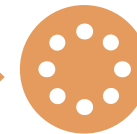
TARVE JA ARVOA TUOTTAVAT TOIMET



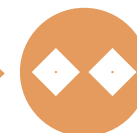
- ▶ Yhteisöllisyys
 - ▷ Tehdään yhdessä, autetaan toisia ja hyödynnetään verkostoja.



- ▶ Ketteryys
 - ▷ Toiminta on ripeää ja joustavaa ja pystyy reagoimaan nopeasti muuttuviin tilanteisiin.
 - ▷ Ei vaadita pitkäaikaista sitoutumista. Esimerkiksi tilojen vuokrasopimukset ovat lyhytaikaisia.



- ▶ Monipaikkaisuus
 - ▷ Pääasiassa pärjää vain tietokoneella, jolloin työtä on mahdollista tehdä monipaikkaisesti.



- ▶ Kokeilukulttuuri
 - ▷ Testataan innokkaasti kaikkea uutta ja annetaan kehittämissuhteita.



- ▶ Kansainvälisyys
 - ▷ Hyödynnetään verkostoja.



- ▶ Rahoitus
 - ▷ Tuetaan erilaisten rahoitusten hakemista.



Yrittäjäpolku

TARVE JA ARVOA TUOTTAVAT TOIMET



► Fasiliteetit

- Toimitilojen tulee mahdollistaa konsultoiva (turvallinen ja yksityinen tila) ja toiminnallinen palveluntuotanto.



► Monipaikkaisuus

- Omia palveluita voi skaalata digitaalisiksi.
- Voi työskennellä myös jossain toisessa toimipisteessä.



► Yhteisöllisyys

- Tehdään yhteistyötä toiminnan kehittämiseksi.

Askeleet eteenpäin

Kalevankankaan yrittäjyyspolkujen rakentaminen ei tapahdu yhtäkkiä eikä yksin. Se vaatii vielä nykyistä syvempää ymmärrystä siitä, keitä polun kulkijat ovat. Lisäksi perustukset tulee miettiä tarkkaan. Yhteistyön merkitys korostuu, kun lähdetään viemään suunnitelmia osaksi käytäntöä.

Polut muodostuvat erilaisista kontaktipisteistä, jotka vievät käyttäjää kohti ydinpalvelua eli sijoittumista Kalevankankaalle. Kontaktipisteiksi voidaan määritellä kaikki käyttäjän kokemat tilanteet, tilat, ihmiset ja ympäristöt, jotka ohjaavat ydinpalvelun käyttäjäksi niin verkossa kuin myös lähikohtauksissa. Siksi määrätietoinen yhteistyö alueeseen sidoksissa olevien eri toimijoiden kanssa on tärkeää ja jokaisella on oma merkittävä roolinsa uusien yritystoimijoiden sijoittumisessa Kalevankankaalle.

Toistaiseksi edessä on vielä paljon tekemistä ja monta vastaamatonta kysymystä. Seuraavia kehitysaskeleita Kalevankankaan polkujen rakentamiseksi otetaan yhteistyössä alueen sidosryhmien kanssa.

Käyttäjäymmärrystä syvennetään erilaisilla pilottitoimilla. On selvitetävää, minkälaisia ohjaavia kontaktipisteitä kunkin profiilin polulla tulee olla ja mikä toimija vastaa kustakin polun vaiheesta. Jotta määränpää olisi ohittamaton, on polulta löydettävä ratkaisut oikea-aikaisesti oikeaan tarpeeseen.



OPISKELIJASTA HYVINVOINTIALAN YRITTÄJÄKSI

ALINA SAVOLAINEN

Aloittaessani vuoden 2020 alussa wellbeing management (tradenomi) -opinnot Xamkissa mielessäni oli jo vahvana halu toimia yrittäjänä hyvinvointialalla. Opintojen aikana tämä ajatus on vain voimistunut, ja pyörittelen ideoita mielessäni liki päivittäin. Ajatus yrittäjyydestä herättää kuitenkin myös paljon kysymyksiä: Onko liikeideani hyvä? Mistä oikein aloitan? Mitä jos epäonnistun?

Xamk kannustaa ja haluaa tukea yrittäjyydestä kiinnostuneita opiskelijoita tarjoamalla mahdollisuuksia osaamisen vahvistamiseen, tietoa yrittäjyydestä sekä verkostoitumismahdollisuuksia samanhenkisten opiskelijoiden ja yrittäjien kanssa. Xamkilla on juuri tätä varten kehitetty konsepti Yrittäjyyspolku.

Polku yrittäjyyteen

Opintojen alussa päätin, että haluan saada mahdollisimman hyvät eväät opiskelulajista mukaan työelämään, ja tämä on vaikuttanut myös kurssivalintoihini. Xamkin kurssivalikoimissa on monenlaisia yrittäjyyttä käsitteleviä kursseja, kuten yritysvalmennusta, kursseja yrityksen perustamisesta sekä innovaatiota herätteleviä kursseja. Opintojeni pakollisilla kursseilla olen saanut tietoa, mistä

lähteä liikkeelle oman yritystoiminnan aloittamisessa, sekä oppinut uusia työkaluja, joiden avulla olen suunnitellut ja ideoinut omaa yritystoimintaa.

Pakollisten kurssien lisäksi olen löytänyt monia muita itseäni kiinnostavia kursseja, joilla olen päässyt harjoittelemaan innovointia ja pohtimaan omia ideoitani uusista näkökulmista. Kesäksi ja ensi syksyksi on myös valikoitunut kursseja, joissa pääsee suunnittelemaan omaa yritystoimintaa, pitchaamaan ideoita ja harjoittelemaan yrittäjämäistä ajattelutapaa. Pääsen myös tutustumaan pohjoismaiseen tuotesuunnitteluun, harjoittelemaan luovaa lähestymistä sekä opiskelemaan pienen yrityksen markkinointia omalla äidinkielelläni venäjäksi. Nämä kurssit vievät omaa yritystoiminnan suunnittelua jatkuvasti eteenpäin ja tarjoavat uusia näkökulmia, oivalluksia sekä työkaluja suunnitteluun ja markkinointiin.

Olen päässyt myös osallistumaan Hackathoniin ja nähnyt, miten brainstormaus tuntemattomien ihmisten kanssa voi luoda aivan uusia ideoita ja oivalluksia. Xamk tarjoaa myös aloitteleville opiskelijayrittäjille mahdollisuuden tuoda oman yrityksensä Hackathoniin ja näin ollen saada uusia innovatiivisia ideoita ja näkemyksiä, joiden avulla kehittää toimintaansa. Tämä olisi itselleni ainutlaatuinen mahdollisuus ja kokemus, jos joskus saisin oman yritykseni mukaan tällaiseen tapahtumaan.

Opiskelun lisäksi Xamk järjestää vuosittain useita tapahtumia, seminaareja ja työpajoja erilaisin teemoin, joiden tarkoitus on tuoda asiantuntijat ja tulevaisuuden yrittäjät yhteen. Tilaisuuksissa on tarkoitus seurata asiantuntijaluentoja, kuulla heidän neuvojaan ja yrittäjätarinoita sekä antaa opiskelijoille mahdollisuus verkostoitua ja boostata heidän ideoitaan. Mielestäni on inspiroivaa ja kannustavaa kuulla erilaisten yrittäjien menestystarinoita sekä asiantuntijoiden vinkkejä. On myös mahtavaa, että Xamk tarjoaa useita mahdollisuuksia samanhenkisten opiskelijoiden verkostoitumiseen. Yksi näistä on Business Cafe keskiviikkoamuisin.

On myös kannustavaa tietää, että mikäli opiskelun aikana keksii patentoitavan keksinnön tai idean, voi siitä tehdä ilmoituksen Xamkin innovaatioryhmälle, joka arvioi luottamuksellisesti keksintöä tai ideaa ja maksaa siitä parhaim-

massa tapauksessa palkkion. Kuinka mahtavaa, että omaan ideaan voi saada asiantuntevaa palautetta näin helposti. Ammattikorkeakoulun kautta voi myös tarvittaessa hakea kertaluontoista rahoitusta ideoiden jatkokehittelyyn ja liiketoiminnan aloittamiseen. Tämä kannustaa ehdottomasti kokeilemaan omaa liikeidea.

Yrittäjäksi Kalevankankaalle?

Kurssien ja tapahtumien lisäksi olen kokenut hyvin tärkeäksi itselleni opettajien ja asiantuntijoiden tuen ja neuvot. On kiva, että omista ideoistaan voi aina keskustella ja saada vinkkejä sekä uusia näkökulmia. Kun viimeksi pohdin liikeideaani ja yrittäjäksi lähtemistä ääneen Mikkelissä, sain kuulla, että voisin hyödyntää Active Life Labin tiloja ja laitteita palveluiden pilotoinnissa. Uskomatonta, millaista lisäarvoa voisin saada palveluilleni yrityksen alkuvaiheessa – jotain, mitä monet muut jo olemassa olevat yritykset eivät asiakkailleen tarjoa. Myös mahdollisuus kokeilla oman liiketoiminnan käynnistämistä pienemmillä sijoituksilla ja täten pienemmällä riskillä on kannustavaa.

Pohtiessani, miten voisi vielä entistä enemmän kannustaa opiskelijoita lähtemään yrittäjiksi Kalevankankaalle, tulee mieleeni erikoistunut tukijoukko, joka sparraisi ja olisi tukena yrittäjyyden alkutaipaleella. Myös erilaisten tilojen ja laitteiden vuokraus suotuisaan hintaan kannustaisi herkemmin tarttumaan toimeen liikeidean kanssa, sillä silloin epäonnistumisen riski ei tuntuisi niin isolta. Toiminnan vakiinnuttua voisi tukijoukon kanssa miettiä yhdessä yrityksen sijoittumista ja jatkoa. Myös erilaiset rahoitusvaihtoehdot Mikkelin alueen opiskelijayrittäjille voisivat tuoda helpotusta toiminnan aloittamiseen.

Koen, että toiveeni yritysidean syntymisestä ja muovautumisesta opiskelujen aikana on toteutumassa, ja Xamkin tarjoamista mahdollisuuksista saan hyvät eväät tulevaisuuden yrittäjyyteen. Yrittäjyyspolku on konseptina aivan mahtava, ja sitä pitäisi yhä aktiivisemmin tuoda esille uusille opiskelijoille. Näin voidaan tarjota yhä useammalle mahdollisuus kehittää omaa yrittäjyyttä.



KALEVANKANKAAN YRITYSVETURIT



Kalevankangas tunnetaan erityisesti nopeasta raviradasta ja St Michel -raveista sekä Jukureiden liigajoukkueesta. Menestystarinat luovat uskoa yhteisöön sekä vetävät imussaan myös muita toimijoita ja tapahtumia. Alueen palvelutarjonta monipuolistuuikin jatkuvasti. Tulevaisuudessa Saimaa Stadiumi haluaa ottaa entistä enemmän vastuuta alueen kehityksestä ja rakentaa uudenlaisia hyvinvointipalveluja yhteistyössä kumppanien kanssa.

A photograph of the Saimaa Stadium in winter, with snow on the ground and trees. The stadium's name 'SAIMAA STADIUMI' is visible in the background.

SAIMAA STADIUMI – HYVINVOINTIKAMPUS

ANTTI KALLIOMAA

Saimaa Stadiumin visiona on olla valtakunnallinen hyvinvointikampus vuonna 2025. Tämä strateginen tavoite tuo yhteisen monitoimiareenamme osaksi Mikkelin alueen yrittäjyyskosysteemejä ja nostaa sen yhdeksi Kalevankankaan ekosysteemin keskeisistä toimijoista. Seppo Luoto toteaa artikkelissaan (s. 34–37) yrittäjyyskosysteemin käsitteen soveltuvan erityisen hyvin tilanteisiin, joissa yritystoimintaa rakennetaan jonkin yhteisen tekijän tai teeman ympärille. Kalevankankaalla yhteinen teema liittyy kestävästi kehittyvään hyvinvointiin, terveyden edistämiseen sekä erilaisiin elämyksiin ja tapahtumiin. Saimaa Stadiumin yhtenä tärkeänä tehtävänä on alusta asti ollut vaikuttaa yhteiskunnallisesti ihmisten hyvinvointiin ja terveyteen. Sama tavoite yhdistää suurinta osaa yrityksistä ja yhteisöistä, jotka hyödyntävät Saimaa Stadiumin ja Kalevankankaan liikuntamahdollisuuksia.

Saimaa Stadiumin rooli Kalevankankaalle muodostuvassa yrittäjyyskosysteemissä on kaksijakoinen. Saimaa Stadiumi tarjoaa monipuolisia ja muuntautuvia tiloja niin harrastajien ja liikkujien kuin erilaisten yritystenkin käyttöön. Samaan aikaan rakennamme palvelukonseptia, joka tarjoaa erilaisia hyvinvointipalveluita ja luo hyvinvointiyrittäjien verkostoa. Donaldson (2020) nostaa tuoreessa artikkelissaan erilaiset yrittäjyystilat merkittäviksi yrittäjyyskosysteemien kulttuuria kehittäviksi palveluiksi. Myös Brown ja Mason (2017) näkevät yhteisölliset työskentelytilat yrityskosysteemeissä merkitykseltään

yrittäjäshautomoiden kaltaisina toimijoina. Fyysinen tila tarjoaa puitteet erilaisille toiminnolle, ja samalla se mahdollistaa verkostoitumisen ja hiljaisen tiedon leviämisen sekä luo uutta inhimillistä pääomaa. Parhaimmillaan yhteinen fyysinen tila tekee yrittäjyyteen kannustavasta kulttuurista ja arvoista näkyviä, tuo ihmiset yhteen ja mahdollistaa yhteisöllisen oppimisen. (Donaldson 2020.)

Brown ja Mason (2017) tiivistävät yrittäjyyskosysteemin, sen keskeiset elementit ja niiden vuorovaikutuksen nelijakoon, joka muodostuu yrittäjistä ja yritystoimijoista, yrityksille resursseja tarjoavista toimijoista, yrittäjiä ja yrityksiä yhdistävistä toimijoista sekä yritysmuotoisesta toimintakulttuurista. Kalevankankaan ekosysteemiä tarkasteltaessa Saimaa Stadiumi näyttäytyy Brownin ja Masonin mallin mukaan paitsi yhtenä ekosysteemiin kuuluvana yrityksenä myös toimijana, joka voi tarjota yhteisöllisiä työtiloja ja mahdollisuuden verkostoitumiseen. Active Life Lab puolestaan tarjoaa ekosysteemiin resursseja tutkimuksen ja kehittämisen kautta, ja Xamk luo yritysmuotoista kulttuuria muun muassa toteuttamalla wellbeing management -koulutusta. Viljo Kuuluvainen toteaa artikkelissaan (s. 24–32), että alueen vahvuus on liikunnan ja tapahtumien infrastruktuuri, minkä lisäksi yhteistyö on tiivistä ja myös yritysten tukipalveluja ja alueellista tki-rahoitusta on hyvin saatavilla.

Hyvinvointikampus 2.0

Saimaa Stadiumin visio valtakunnallisena hyvinvointikampusena linkittyy ennen kaikkea siihen, kuinka monitoimiareena voi tuoda hyvinvointialan toimijoita yhteen, luoda yhdessä tekemisen kulttuuria ja mahdollistaa alueella uutta yritystoimintaa. Saimaa Stadiumi on puitteiltaan ja monikäyttöisyydeltään ainutlaatuinen liikunta- ja tapahtumapaikka paitsi Etelä-Savossa myös laajemmin Suomessa. Laadukkaiden puitteiden yhdistäminen erilaisiin mittaupalveluihin sekä tutkimus- ja kehittämistoimintaan muodostaa jo nyt pohjoismaisittainkin poikkeuksellisen hyvinvointikampuksen.

Hyvinvointikampus 2.0 on Saimaa Stadiumin uusi konsepti, joka kokoaa alleen kaiken tarvittavan hyvinvoinnista kiinnostuneelle asiakkaalle. Tavoitteemme

on auttaa asiakkaitamme kehittämään työhyvinvointia ja terveyttä mitatusti vaikuttavien hyvinvointipalveluiden avulla. Monipuolisen tarjontamme taustalla on tutkimus- ja kehityshankkeista saatua uusinta tutkittua tietoa. Teemme yhteistyötä Xamkin Active Life Labin kanssa ja kokoamme palvelutuottajien verkostoa kehittämään ja toteuttamaan palveluita kanssamme. Uudella palvelukonseptillaan Saimaa Stadiumi haluaa kasvaa hyvinvointipalveluiden veturiyritykseksi Kalevankankaalla. Samalla haluamme tarjota yrittäjyyspolkuja korkeakouluopiskelijoille ja rakentaa alueelle aktiivisen hyvinvointiyrittäjien verkoston. Luoto korostaa artikkelissan yrittäjyyskosysteemiajattelun merkitystä erityisesti tilanteissa, joissa uuden liiketoiminnan perustana on jokin uusi avautuva mahdollisuus. Kalevankangasta ja erityisesti Saimaa Stadiumia tarkasteltaessa uusi mahdollisuus avautuu juuri siinä, että dataperusteisuus ja tutkimus yhdistyvät hyvinvointipalveluihin.

Saimaa Stadiumi

Saimaa Stadiumi on ainutlaatuinen hyvinvoinnin, urheilun ja elämysten kokonaisuus Mikkelin Kalevankankaalla. Monitoimiareenalla on kuntoilun ja harjoittelun lisäksi tilaa urheilutapahtumille, konserteille, messuille, työhyvinvointipäiville ja kokouksille.

- ▶ Avattu maaliskuussa 2018.
- ▶ Omistajat Xamk, Mikkelin kaupunki ja Suomen Nuoriso-opisto
- ▶ Pinta-ala 11000 m²
- ▶ 5500 m² permantoalue muuntuu esimerkiksi 3 salibandykentäksi, voimistelualueeksi, lentopallokentäksi tai konserttiareenaksi
- ▶ Juoksuradat ja yleisurheilun suorituspaikat heitto- ja hyppylajeille
- ▶ 5000 asiakasta yhtäaikaaisesti ja 1500 istumapaikkaa
- ▶ SuperCorner-viihdeliikuntapuisto 1100 m²
- ▶ Sisäkiipeilyseinä ja boulderointiseinä
- ▶ Kokoustilat
- ▶ Kuntosali
- ▶ Hyvinvointilaboratorio
- ▶ Ravintola

Lisätietoa: saimaastadiumi.fi

JUKURIEN YRITYSVERKOSTOSTA VAUHTIA LIIKETOIMINTAAN

KAISA KONTIAINEN

Urheilu on parasta paikan päällä.

Tämä vanha sanonta pitää edelleen paikkaansa, sillä sitä tunnetta, jonka koet urheilutapahtumassa yhdessä tuhansien muiden katsojien sekä urheilijoiden kanssa, ei saa mistään muualta.

Myös yritysten on mahdollista päästä osaksi tätä yhteisöä, sillä jääkiekon SM-liigaa pelaavan Mikkelin Jukurien kumppanina yhteistyö ei jää pelkkään näkyvyyteen. Jukurien yritysverkoston kautta seuran kumppanit saavat myös elämyksiä sekä mahdollisuuden verkostoitua muihin alueen yrittäjiin. Jokaiselle yritykselle rakennetaan yhdessä juuri oikeanlainen kokonaisuus.

Yksi Jukurien pitkäaikaisimmista yhteistyökumppaneista, pertunmaalainen metallialan yritys Pelaser on ollut mukana toiminnassa lähes 10 vuoden ajan.

– Jukurit lähestyivät meitä vuosia sitten ja kysyivät, olemmeko kiinnostuneita yhteistyöstä. Meidän oli helppo lähteä mukaan joukkueurheilutoimintaan, sillä urheilu ja nuoret ovat aina olleet lähellä sydämiämme, kertoo Pelaserin talous- ja markkinointipäällikkö Pasi Larkala.



Jukurien matkassa jo vuosia olleen Larkalan mieleen ovat jääneet erityisesti menestysvuodet Mestiksestä sekä ensimmäinen liigakausi. Hän muistelee myös tiettyjä yksittäisiä pelejä lämmöllä.

– Monet sellaiset ottelut, joissa joukkue on selvästi puhaltanut yhteen hiileen ja yrittänyt parhaansa, ovat jääneet päällimmäisenä mieleen. Mutta ovathan esimerkiksi ottelut IFK:ta vastaan aina sytyttäneet mikkililäisyleisön.

Aluksi Pelaser oli mukana yhdellä laitamainoksella, mutta nykyään yhteistyö kattaa paljon enemmän. Siihen kuuluu näkyvyys muun muassa pelipaidassa sekä ledimainoksissa. Liigan kautta yritys saa myös runsaasti valtakunnallista televisionäkyvyyttä. Lisäksi Pelaser on isännöinyt omia asiakkaitaan sekä henkilökuntaansa liigaotteluissa Ikioma Areenan aitiassa. Aitiassa asiakkaat pääsevät keskittymään omassa rauhassa niin virallisiin kuin epävirallisiin keskusteluihin sekä nauttimaan omien toiveiden mukaisista tarjoiluista.

– Näin niin asiakkaat kuin henkilökuntamme ovat päässeet aistimaan aitoa kiekkotunnelmaa.

Palaute on ollut Larkalan mukaan pelkästään positiivista.

– Asiakkaat ovat monesti kertoneet, että on hienoa, että olemme mukana Jukurien toiminnassa. Ottelutapahtumista on pidetty kovasti, sillä lähtökohdaisesti hallilla on hyvä tunnelma. Siellä on mukava käydä asiakkaiden kanssa, sillä aitiassa voi keskustella aiheista urheilutapahtuman parissa mukavassa ja rennossa ilmapiirissä.

– Meille on tärkeää, että Jukurit on aidosti kiinnostunut ja että saamme vastinetta rahoillemme. Koemme, että saamme Jukurien kautta positiivista näkyvyyttä. Uskomme myös, että Jukurit on ensi kaudella entistä vahvempi, ja siksi haluamme olla tukemassa joukkuetta myös jatkossa.

Lisätietoa: jukurit.fi

ST MICHEL -RAVIT KALEVANKANKAALLA JO 40 VUOTTA

KARI TIAINEN

Mikkelin Kalevankankaan ravirata tunnetaan nopeudestaan. Kaviouralla on juostu lukuisia maailman- ja Euroopan-ennätyksiä. Suurin osa ennätyksistä on tehty heinäkuuisissa St Michel -raveissa. Ehdoton huippuhetki on tietenkin vuoden 2002 St Michelissä italialaisen huippuravuri Varennen juoksema lämminverihhevosten absoluuttinen ME-aika 9,3a. Juuri vauhti ja ennätykset ovatkin yksi St Michelin suosion salaisuuksista. Raviväki ja moni muukin haluaa olla paikalla, kun ennätyksiä syntyy. Myös se, että St Michel on oikeaan aikaan oikeassa paikassa, on tärkeää suosion kannalta. Etelä-Savossa lomailee heinäkuussa kymmeniä tuhansia ihmisiä, joista osa haluaa lähteä raveihin. Mikkelin Ravirata Oy:n järjestämä St Michel sai alkunsa vuonna 1981 ja täyttää tänä vuonna 40 vuotta.

Varennen huikeaa menoa heinäkuun sunnuntaina oli seuraamassa noin 27 000 hengen yleisö. Viime vuosina yleisöä St Michelissä on ollut 20 000–25 000 henkeä. Yleisömäärältään St Michel on Etelä-Savon suurimpia yleisötapahtumia ja Suomen toiseksi suurin ravitapahtuma. Suurin on Kuninkuusravit. Kuninkuusravit on Mikkelissä ravattu vuosina 1979, 1996 ja 2012. Kuninkuusravien yleisömäärä on noin kaksinkertainen St Micheliin verrattuna.

Raviyleisön rahankäyttöä St Michel -viikonloppuna on tutkittu useina vuosina. Raviväki käyttää rahaa viikonloppuna reilut neljä miljoonaa euroa. Puolet tuosta summasta käytetään ravirata-alueella, ja noin kahdella miljoonalla ostetaan



ruokaa, juomaa ja muita palveluita muualta Mikkelistä ja Etelä-Savosta. Kuninkuusravien luvut ovat noin kolminkertaiset, joten näin ajatellen Mikkelissä on Kuninkuusravit joka kolmas vuosi. Iso tapahtuma hyödyttää myös useita muita toimijoita Mikkelin seudulla. Muun muassa urheiluseuroilta Mikkelin Ravirata Oy ostaa talkoopaia joka vuosi kymmenillä tuhansilla euroilla.

Yrityselämä on vahvasti mukana St Michelissä. Houkutteleva tapahtuma on hyvä paikka saada sidosryhmiä kasaan ravitapahtuman ympärille. Yritysten taloudellinen panos on myös St Michelin kehittämisen kannalta elintärkeää. Moni firmoista ja yhteisöistä on ollut mukana tapahtumassa jo vuosia. Muun muassa Etelä-Savon liitto on hyödyntänyt tapahtumaa ja kutsunut siihen itselleen tärkeitä henkilöitä jo vuosia. Saimaa Stadiumi luo hyvät lisäpuitteet tällaisiin tapaamisiin ruuhkaisena raviviikonloppunakin. Jäähalli on loistava paikka osalle yleisöstä seurata ravitapahtumaa, olipa helle tai harvinaisempi epävakainen sää. Viimeistely infra alueella tuhansine parkkiruutuineen on omalta osaltaan parantamassa myös St Michelin mainetta.

Lisätieto: stmichel.fi

Lähteet

- Audretsch, D. & Belitski, M. 2017. Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions. *The Journal of Technology Transfer* 42 (5), 1030–1051.
- Autio, E., Nambisan, S., Thomas, L. D. & Wright, M. 2018. Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal* 12 (1), 72–95.
- Borissenko, Y. & Boschma, R. 2016. A critical review of entrepreneurial ecosystems: towards a future research agenda. No 1630. Utrecht University. Section of Economic Geography.
- Brown, R. & Mason, C. 2017. Looking inside the spiky bits: a critical review and conceptualisation of entrepreneurial ecosystems. *Small Business Economics* 49 (1), 11–30.
- Day, G. 2007. Is it real? Can we win? Is it worth doing? Managing risk and reward in an innovation portfolio. *Harvard Business Review*. Saatavilla: <https://hbr.org/2007/12/is-it-real-can-we-win-is-it-worth-doing-managing-risk-and-reward-in-an-innovation-portfolio> [viitattu 4.6.2021].
- Donaldson, C. 2020. Culture in the entrepreneurial ecosystem: a conceptual framing. *International Entrepreneurship And Management Journal*. (online) [viitattu 28.5.2021]
- Hakala, H., O’Shea, G., Farny, S. & Luoto, S. 2019. Re-storying the business, innovation, and entrepreneurial ecosystem concepts. The model-narrative review method. *International Journal of Management Reviews*, 00, 1–23.
- Harakka, T. 2014. Ekosysteemi metaforana. Teoksessa Valkokari, K., Salminen, J., Rajala, A., Koskela, M., Kaunisto, K. & Apilo, T. (toim.) *Ekosysteemit ja verkostojen parviäly. Tulevaisuuden liiketoiminnan suuntaviivoja*. VTT Technology 152.
- IMD, Institute for Management Development. *IMD world competitiveness yearbook 2019*. [www-imd.ch/wcc](http://www.imd.ch/wcc) [viitattu 14.4.2021].
- Isenberg, D. J. 2010. How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review* 88(6), 40–50.
- Kuuluvainen, V., Rinne, T. & Heikkinen, M. 2020. Kalevankangas nyt ja tulevaisuudessa Paikkatietoperustainen katsaus ja käyttäjäkysely. Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu. PDF-dokumentti. Saatavilla: <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-344-269-6> [viitattu 4.6.2021].
- Mars, M., Bronstein, J. & Lusch, R. 2012. The value of a metaphor: Organizations and ecosystems. *Organizational Dynamics* 41, 271–280.
- Marshall, A. 1890. *Principles of economics*. 1. painos. Lontoo: Macmillan.
- Moore, J. F. 1993. Predators and prey: a new ecology of competition. *Harvard Business Review* 71, 75–86.
- Nambisan, S. & Baron, R. A. 2013. Entrepreneurship in innovation ecosystems: entrepreneurs’ self-regulatory processes and their implications for new venture success. *Entrepreneurship Theory and Practice* 37 (5), 1071–1097.
- O’Shea, G. & Luoto, S. 2021. The circular water economy and the ‘Seven C’s’. Manuscript to be published in the coming Research handbook of innovation for a circular economy.
- Sitra 2020. *Megatrendit 2020*. [www-sitra.fi/aiheet/megatrendit/#mista-on-kyse](http://www.sitra.fi/aiheet/megatrendit/#mista-on-kyse) [luettu 25.4.2021].
- Piirainen, K. A., Salminen, V., Kettinen, J., Reid, A. & Zegel, S. 2020. Impact study: world-class ecosystems in the Finnish economy. Part A – a new HoPE. *Business Finland*. June/October 2020. PDF-dokumentti. Saatavilla: <https://www.businessfinland.fi/4aa4e1/globalassets/finnish-customers/news/news/2020/world-class-ecosystems-report-2020.pdf> [viitattu 25.4.2021].
- Spigel, B. 2017. The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice* 41 (1), 49–72.
- Stam, E. 2015. Entrepreneurial ecosystems and regional policy: a sympathetic critique. *European Planning Studies* 23 (9), 1759–1769.
- Tansley, A. G. 1935. The use and abuse of vegetational concepts and terms. *Ecology* 16, 284–307.



**XAMK
KEHITTÄÄ**

