

YRITTÄJÄKSI
YLIOPISTOSTA

Sari-Minna Havimäki

The lower half of the cover features a large, abstract graphic design. It consists of thick, curved, overlapping shapes in shades of orange and blue, creating a sense of movement and depth. The shapes are reminiscent of stylized leaves or flowing fabric, set against a solid blue background.

YRITTÄJÄKSI
YLIOPISTOSTA

TARINOITA
YLIOPISTOTAUSTAISISTA
YRITYKSISTÄ

YRITTÄJÄKSI YLIOPISTOSTA

Tekijä: Sari-Minna Havimäki

Kansi ja taitto: Riikka Aarnio

Kustantaja: Jyväskylän yliopisto, Agora Center

Painopaikka: Jyväskylän yliopistopaino, Jyväskylä 2012

Tekijänoikeudet: Tekijät ja Jyväskylän yliopisto

ISBN painettu 978-951-39-5004-0

ISBN verkkojulkaisu 978-951-39-5005-7

ESIPUHE

Suomen talous huutaa yrittäjyyttä. Tarvitsemme runsaasti uusia, osaamiseen perustuvia kasvuhaluista yrityksiä. Mistä niitä syntyy? Katseet kääntyvät yliopistoihin: edistävätkö ne yrittäjyyttä, perustavatko opiskelijat ja tutkijat yrityksiä? Yleinen käsitys on ollut, että yliopistot ovat liian passiivisia yrittäjyyden suhteen. Mutta ajat ja asenteet ovat muuttuneet. Opiskelijat ovat kasvavassa määrin kaikissa yliopistoissa innostuneet yrittäjyydestä. Yrittäjyydestä on tulossa myös tutkijoille varteenotettava uravaihtoehto.

Tutkijoiden ja opiskelijoiden valmiuksia lähteä yrittäjiksi tulisi voimakkaasti lisätä. Tarvitaan myös vahvoja kannusteita ja motiiveja. Uskallanko heittäytyä yrittäjäksi, selviänkö haasteista, minkälaisia riskejä joudun kantamaan, mitä se yrittäjyys on? Tällaiset kysymykset vellovat monen mielessä. Tämä kirja pyrkii vastaamaan näihin kysymyksiin aitojen yrittäjätarinoiden kautta.

Kirjaan on valittu kymmenen kiinnostavaa yritystä, joiden perustajat ovat opiskelleet tai työskennelleet Jyväskylän yliopistossa. Projektitutkija Sari-Minna Havimäki Agora Centeristä on haastatellut yrittäjiä ja kertoo heidän tarinansa. Jokainen tarina on erilainen, mutta yrittäjyyteen liittyy myös samanlaisia piirteitä. Yrittäjiä ajaa eteenpäin halua nähdä oman ideansa kehittyvän uusiksi ratkaisuksi asiakkaiden tarpeisiin. Yrittäjät arvostavat vapautta suunnitella oma ajankäyttönsä ja toimintansa. He eivät kavahda vaikeuksia eivätkä luovuta vastoinkäymisissä. Yrittäjyys on kovaa työtä mutta ei puurtamista. Kaikki nauttivat työstä ja kokevat onnistumisen iloa.

Näillä tarinoilla haluamme kannustaa opiskelijoita ja tutkijoita yrittäjyyteen. Yliopistosta yrittäjäksi -kirja on Tekes-rahoitteisen Ihmiskeskeisten ratkaisujen ja palvelun kaupallistaminen eli IRPaK -hankkeen tuottama. Hankkeen tarkoituksena on vahvistaa yliopiston valmiuksia kaupallistaa tutkimustuloksiaan. Yliopiston tulee luoda hyvät edellytykset kaupallistamiselle, mutta kaiken ytimessä ovat tutkijat ja opiskelijat ja heidän intohimonsa toteuttaa ideansa yhteiskuntaa hyödyttävinä tuotteina ja palveluina.

Haluan tässä yhteydessä kiittää Sari-Minna Havimäkeä onnistuneesta tarinankerronnasta ja Tekesiä IRPaK-hankkeen rahoittamisesta. Kiitän myös haastateltuja yrittäjiä, jotka ovat suhtautuneet kirjaan hyvin myönteisesti ja antaneet kallista aikaansa.

Jyväskylässä 22.11.2012

Antti Hautamäki

Tutkimusprofessori, Johtaja

Agora Center, Jyväskylän yliopisto

JOHDANTO

Minulle annettiin tehtäväksi kertoa menestyneiden yliopistotaustaisten yritysten perustamistarinoita. Yritysten, joiden ydinosaaminen pohjautuu yrityksen perustajien yliopisto-opintoihin. Menestystarinoita? Millä menestystä mitataan? Mikä on menestyksen kriteeri? ”Menestystä voi mitata niin monella mittarilla, ei ainoastaan liikevaihdosta”, kuten yksi teoksen yrittäjistä sanoi. Rajasimme valittavat yritykset lopulta niin, että niillä on vakaa asema, ne ovat kasvavia ja työllistävät yli kymmenen henkeä. Kasvuyritysmääritelmää, käsitteen varsinaisessa merkityksessä, valittujen yritysten ei tarvinnut täyttää. Jouduin kumittamaan kuvittelemani kuvan menestyneestä yrittäjästä. Kukaan heistä ei ole aloittanut yritystään rikkaaksi tulo haaveenaan, eivätkä he ole uhranneet kaikkea yhden päämäärän eteen. He ovat kaikki olleet tavallisia nuoria tutkijoita tai opiskelijoita (tai jatko-opiskelijoita), ehkä keskimääräistä älykkäämpiä, rohkeampia ja valmiimpia työskentelemään sen eteen, että saavat tehdä sitä mitä haluavat ja keskittyä siihen mitä parhaiten osaavat. Nämä yrittäjät ovat valinneet mukanaolon enemmän innovaatio- kuin tuottavuuskilpailun tiellä. (esim. Hautamäki&Oksanen 2012).

Kaikki yrittäjät halusivat tarjota omalla tavallaan ratkaisun johonkin ongelmaan. He huomasivat, että osaavat jotain, jolle on kysyntää siinä määrin, että siitä ollaan valmiita maksamaan. He tekivät tinkimättömää työtä valitsemaansa substanssiin keskittyen vilkuilematta sivuille hienomprien maisemien perään. Heillä on ollut tuuriakin mukana, mutta myös näkemystä. He ovat osanneet lähteä yrittäjyyden tielle itseensä luottaen ja juuri oikeaan aikaan; ”ehkä jos nyt katsoisi riskianalysia, niin juuri silloin ei olisi kannattanut lähteä yrittäjäksi”. Ajatus yrittämisestä oli kaikilla tarinoiden yrittäjistä kasvanut pikkuhiljaa täyteen mittaansa ja vaati vain liikkeelle lähdön energiaksi rohkeuden ja jossain määrin naivin uskon menestykseen. Jokainen näistä yrittäjistä on pystynyt yritystä perustaessaan vastaamaan mitä he tekevät ja miten tekevät kysymyksien lisäksi kysymykseen, että miksi he tekevät.

Haastattelukysymyksiä tehdessäni pohdin, miten voin löytää polkuja tai edes niille johtaneita reittejä. Millaista sosiaalista-, kulttuurista- ja taloudellista pääomaa näillä nuorilla yrittäjäksi lähteneillä ja yrittämises- sä menestyneillä ihmisillä on ollut ja miten he ovat resursseja hyödyntä- neet? Pääoma on mikä tahansa toimijan hyödynnettävissä oleva resurssi sosiaalisen elämän alueella. Sosiaalinen pääoma voidaan nähdä joko yksi- lön (esim. Bourdieau) tai yhteisön ominaisuutena ja sen muotoja ovat esi- merkiksi sosiaalinen verkosto, normit ja luottamus. (esim. Putnam). Erona Bourdieaun sosiaalisen pääoman käsitteeseen olen kiinnittänyt huomiota myös luottamukseen, jolla oli varsinkin useamman perustajajäsenen yri- tyksessä ja erityisesti alkuvaiheessa keskeinen rooli. Petri Ruuskanen jakaa sosiaalisen pääoman lähteisiin, mekanismeihin (luottamukseen ja kommu- nikaatioon) ja tuotoksiin, joita ovat mm. kanssakäymisen helpottuminen ja valvonnan vähenemisen tarve. (Ruuskanen 2001).

Yrityksiä yhdistäviä tekijöitä olivat erityisesti vuorovaikutuksen tärkeys; avoin dialogi yrityksen sisällä, ulkopuolelle ja yrityksen konteksti- na toimivan ympäröivän yhteiskunnan kanssa; oman toiminnan iterointi ja reflektointi eli toiminnan jatkuva peilaaminen ja resurssien tiedostaminen; toiminnan uudelleen muotoilu; verkostojen tärkeys ja niiden rakentaminen. Tarinoiden yrityksille yhteistä on myös useamman perustajajäsenen tiimi, pl. Relator Oy ja pääasiassa Suomen markkinoilla toimiminen, pl. Firstbeat Oy, jonka toiminta on ollut koko yrityksen olemassaolon ajan vahvasti kan- sainvälistä.

Kysyin myös, onko yliopisto tarjonnut näiden yritysten perustajil- le matkaeväitä ja jos niin millaisia? Mitä yliopisto ylipäänsä voi yrittäjiksi aikoville tarjota? Lähes kaikissa tarinoissa korostui omien valintojen tärke- ys yliopisto-opinnoissa. Monitieteisyys ja sitä kautta mahdollisuus eriytyä osaamisellaan ja kyky toimia monenlaisissa rooleissa ovat asioita, joista on ollut etua yrittämisessä. Yksi vaihtoehto on ollut myös monitieteellisen perustajatiimin kasaaminen. Lähes jokainen perustajista on ollut yrityk- sensä alkuvaiheessa valmis toimimaan monenlaisissa rooleissa ja yrityksen koon kasvaessa tarkastamaan rooleja. Monitieteisyyden merkitystä pohdi- taan mm. teoksessa Ristiriitainen Tiedepolitiikkamme (Hautamäki&Stähle 2012).

Teokseen valittujen yritysten perustajajäsenet olivat saaneet yli- opistolta välillistä apua mm. opiskelijaprojekteissa hankittujen kontaktien muodossa, mutta eivät kokeneet saaneensa suoranaista tukea yrittäjäksi

lähtemiseen. Yliopiston mahdollisuuksista yrittäjyyteen tukemiseen nousivat esiin mm. erilaiset kannustajärjestelmät, opiskelijoiden lähentäminen yritysmaailmaan ja yleisesti yrittäjyyteen kannustavan ilmapiirin luominen. Yliopiston roolia on käsitelty esimerkiksi tutkimustuloksiin perustuvien palveluideoiden kehittämisen ja käyttöönoton näkökulmasta Yliopisto palveluinnovaatioiden kehittäjänä -teoksessa. (Hautamäki toim. 2011).

Mitä yhtäläisyyksiä yritysten menestystarinoista löytyi? Peilasin haastattelussa saamiani vastauksia innovaatiotutkimukseen. Tarinoiden yritysten poluissa on nähtävissä innovaatioiden synnyn 4i-mallin (idea, inventio, implementaatio ja impakti) vaiheet. (esim. Hautamäki toim. 2011). Yritysten toimintatavoista löytyy paljon yhtäläisyyksiä myös Innovatiivisten ympäristöjen ja organisaatioiden johtaminen -julkaisusta poimimieni esimerkkien kanssa, kun on kysytty millaisiin tekijöihin yritysten innovatiivisuus muun muassa perustuu. Esimerkiksi yrityksen brändiä ei ole koskaan pyritty rakentamaan tietoisesti tai tekemään yrityksellä paljon rahaa; on vain pyritty tekemään oikeita ratkaisuja, jotta loppukäyttäjät olisivat tyytyväisiä; toimintaa ohjaa asiakaslähtöisyys; yrityksen tarjoamaa asiakaspalvelua kuvastavat tapauskohtaisuus, luottamus, henkilökohtaisuus, monipuolisuus ja innovatiivisuus; yrityksen idea perustuu synergiaetujen hyödyntämiseen sekä kollektiiviseen ja vuorovaikutteiseen oppimiseen; yrityksessä toimijat oppivat jatkuvasti toisiltaan ja toisaalta koko yhteisö oppii samanaikaisesti kollektiivina. (Stähle ym. 2004).

Minkälaisia polkuja löysin? Mitkä ovat olleet yhdistäviä tekijöitä näiden menestyneiden yritysten alkutaipaleella? Yritysten etenemispoluissa on seuraavanlaisia risteyskohtia: ihan alkuun on ymmärretty oma vahva substanssiosaaminen ja sen lisäarvon tuottamisen mahdollisuus; liiketoiminnan kehittelyyn ja markkinoiden tarpeen kartoitukseen on käytetty aikaa; toiminnan suuntaa on oltu valmiita muuttamaan; yrityksillä on ollut valmiina maksava asiakas heti perustamishetkellä tai välittömästi sen jälkeen; erityisesti alkuvuosina he kaikki ovat keskittyneet hyvin intensiivisesti juuri siihen mitä ovat lähteneet tekemään laadusta tinkimättä; toiminta yrityksissä on keskustelevaa sekä asiakkaan, työntekijöiden ja yrittäjien tarpeisiin vastaavaa; ei ylhäältä päin johtamista, vaan pyrkimys tasa-arvoiseen ja mukavaan tapaan työskennellä. Yrittämisen alkuun on tarvittu idealismia ja hullunrohkeutta, kykyä keskittyä olennaiseen, kovaa työn ja valintojen tekemistä, iloa; jokainen onnistuminen ja epäonnistuminen on nähty mahdollisuudeksi oppia. Tulevaisuus näillä yrityksillä näyttää hyväl-

tä ja mahdollisuudet ovat rajattomat. Siinä vaiheessa, kun Suomen markkinat eivät enää riitä, on mahdollisuus lähteä valloittamaan maailmaa, pienin askelin.

KIRJALLISUUTTA

Bourdieu, Pierre 1985. Sosiologian kysymyksiä. Käännös J .P. Roos. Tampere: Vastapaino.

Bourdieu, Pierre (1986), The Forms of Capital. Teoksessa John G. Richardsson (toim.), Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York: Greenwood Press, 241 - 258.

Hautamäki, Antti ja Oksanen Kaisa (toim.) 2011: Yliopisto palveluinnovaatioiden kehittäjänä. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto

Hautamäki, Antti ja Oksanen Kaisa 2012, Suuntana innovaatiokeskittymä, Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto

Hautamäki, Antti ja Stähle Pirjo 2012, Ristiriitainen tiedepolitiikkaamme. Suuntana innovaatiot vai sivistys?, Helsinki: Gaudeamus Oy.

Jokivuori, Pertti (toim.) 2005, Sosiaalisen pääoman kentät. Jyväskylä: Minerva

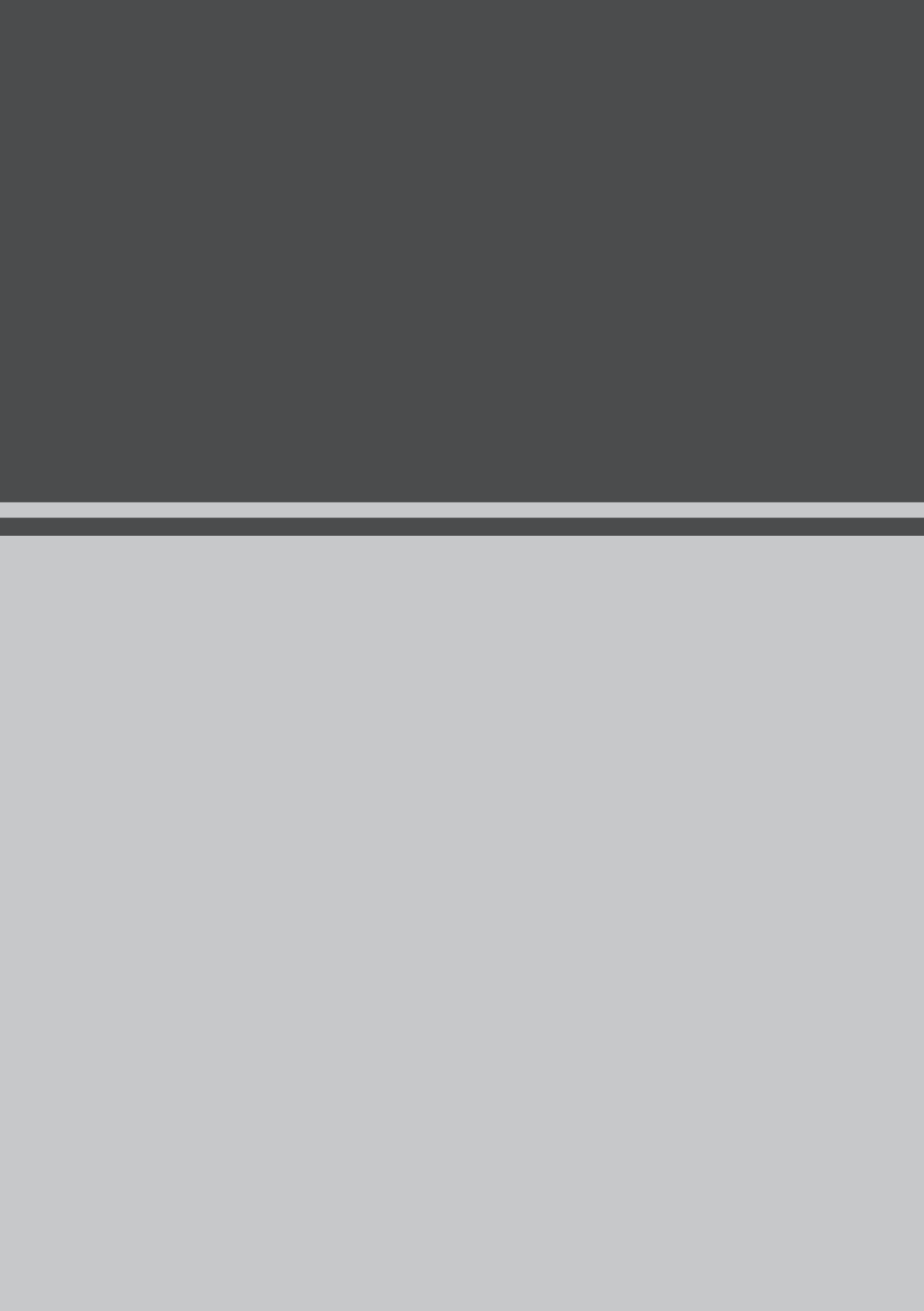
Putnam, Robert D 1993, Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton: Princeton University Press.

Putnam, Robert D. 2000, Bowling Alone: the collapse and revival of American community. New York: Simon & Schuster

Ruuskanen, Petri 2001, Sosiaalinen pääoma - käsitteet, suuntaukset ja mekanismit. Helsinki: Valtion taloudellinen tutkimuskeskus, VATT- tutkimuksia 81.

Siisiäinen, Martti 2003. "Yksi käsite, kaksi lähestymistapaa – Putnamin ja Bourdieun sosiaalinen pääoma". Sosiologia vol. 40, 3, 204–218.

Stähle, P. Sotarauta, M & Pöyhönen, A. 2004. Innovatiivisten ympäristöjen ja organisaatioiden johtaminen. Eduskunnan kanslian julkaisu, 6/2004.



SISÄLLYSLUETTELO

<i>Esipuhe</i>	3
<i>Johdanto</i>	5
<i>Sisällysluettelo</i>	11
<i>Menestystarinat</i>	9
<i>Aarresaari Päiväkodit</i>	14
<i>Descom Oy</i>	22
<i>Firstbeat Technologies Oy</i>	30
<i>Humap Oy</i>	38
<i>Mobra Finland Oy</i>	44
<i>Numerola Oy</i>	52
<i>Relator Oy</i>	60
<i>Tulevat menestystarinat</i>	67
<i>Nemcel Oy</i>	68
<i>Jälkisanat</i>	74

MENESTYS- TARINAT

AARRESAARI PÄIVÄKODIT

Aarresaari-päiväkodit koostuvat viidestä eri yrityksestä: Päiväkoti Aarresaari Oy, Majakkasaari Oy, Aarrelaiva Oy, Päiväkoti Myrskylyhty Oy ja Aarresaari Edutainment Ay. Perustajina ja yrittäjinä toimivat Olli Liimatainen ja Janne Jukarainen. Päätoimialoina ovat lasten päivähoitopalveluiden tuottaminen sekä erilaiset koulutuspalvelut ja opiskelutyönä perustetun Soitin- ja keitinryhtye Los Piratoksen lastenmusiikkikonsertit. Päiväkoteja on yhteensä kahdeksan, joissa päivähoitopaikkoja 363 ja päällystön jäseniä 57.

WWW.AARRESAARI.FI

”YRITTÄMINEN ON HILJAISTEN VIESTIEN KUULEMISTA”

Ensimmäinen päiväkoti teki pesänsä Tikan toimintakeskuksen entiseen nuorisotilaan syksyllä 1995. Nuorukaiset kantoivat sisään kaksi pehmeää sohvaa, joille saattoi hengähtää visioimaan aarresaari-ajatuksia; yrittäjät toivat kaikuvaan betoniseinäiseen tilaan omat värinsä ja soitunsa. Alkuun päällystöön kuului yrittäjien lisäksi yksi työntekijä ja yksi harjoittelija, lapsimäärä kasvoi samaa tahtia 21:stä 35:een. Miehet olivat tavanneet lastentarhaopettajaopintojen pääsykokeissa Jyväskylän yliopistolla. He olivat ainoat pojat 50:stä vuosikurssille sisäänpäässeestä. Miehet ystävystyivät. Eräällä luennolla he lukivat väärin; ajatuksesta voisiko jotain olla toisin tuli voisiko kaikki olla toisin. Liikunta ja musiikki olivat heidän omia vahvuuksiaan, joten niiden ympärille he alkoivat ajatuksiaan kerimään. Alkuun nuorukaisilla ei ollut suuria visioita yrityksestään, vaan he keskittyivät itse toiminnan virittämiseen ja kehittämiseen ja visio kasvoi yrityksen tarpeen mukaan. Yritysidea kasvoi hiljalleen rullaillen nykyiseen mittaansa. ”Nyt on 23-vuotishääpäivä jo mennyt”. Alkuun he pääsivät aika pienillä rahoilla, joten riski ei ollut suuri. Toiminta oli enimmäkseen iloista ja reipasta suomalaista tekemistä. ”Se oli sellaista Valtteri Filppulan tyylistä jääkiekon pelaamista, että mentiin rohkeasti, tehtiin ja ajettiin loppuun asti. Siinä alussa oli varmaan enemmän intoa kuin älyä. Aika rohkeita poikia oltiin, nuoria ja huimapäitä, sellaisia pitäisi olla enemmän.”

”HALLITULLA RISKILLÄ”

Teatterikoulutus oli osa syventäviä opintoja ja he testasivat jo silloin omaa tapaansa tehdä toteuttaessaan vähän rouheamman Aarresaari-näytelmän, jonka kanssa he kävivät Ruotsissa saakka. ”Vastaanot-

to ja palaute lapsilta olivat niin positiivisia, että usko omaan ajatukseen jännityksen, seikkailun, taistelun ja yhteistyön ideasta alkoi rakentua.” Aarresaari-lastenmaailma jäi mieleen rakentumaan. Viimeisen opintoharjoittelun nuorukaiset toteuttivat omalla innovatiivisella tavallaan ja perustivat viisimiehisen Aarresaari- bändin. He soittivat viikon päiväkodeissa ja kouluissa vieden mantraansa ensimmäistä kertaa käytäntöön. Miesten usko siihen, että asioita voi tehdä eri tavoin, vahvistui. Tekeminen sopi lasten maailmaan. Kun he valmistuivat lastentarhanopettajiksi vuonna 1992, Olli jäi työskentelemään Jyväskylään ja Janne lähti töihin kotipaikkakunnalleen Mikkeliin. Olli teki seuraavana vuonna päivähoiton yrittäjäkurssilla ensimmäiset yrittämisen perustamispaperit ja vei ne kaupungille. Idea otti siellä tuulta alleen ja Olli soitti Jannelle, että onko hän valmis tulemaan takaisin Jyväskylään. Päätös yhteisestä yrityksestä tehtiin lopulta sen puhelun aikana. ”Luentosalin takapenkillä alkunsa saanut ajatus omasta yrityksestä, yksityisestä päiväkodista, oli muhinut ja kypsynyt muutamassa vuodessa puusta poimittavaksi.”

Vuonna -94 nuoret miehet perustivat ensimmäisen yrityksensä. Yhtiömuodoksi valikoitui avoin yhtiö, sen etuna oli keveys ja joustavuus. Alkuun he lämmittelivät kevyesti kokeilemalla itsenäisillä iltakerhoilla päiväkotien tiloissa, joissa päivisin työskentelivät palkattuina. He kokeilivat, testasivat ja antoivat itselleen aikaa sisäistää yrittämisen ajatusmaailma ennen kuin tekivät vaikeampia liikkeitä. He tiedostivat jo hyvin varhaisessa vaiheessa, että päivähoito oli heidän alansa, mutta alalla vallitsevat tavat eivät olleet heille ominaisia. Musiikin ja liikunnan yhdistäminen toimi, rahallinen tulos tuli tosin syötyä yhdellä illallisella, mutta tunnettuutta saadessaan nuorukaiset olivat saaneet korvaamatonta pääomaa ja uskoa omien ideoidensa toimivuudesta. Päiväkodin perustamisen jälkeen miehet keikkailivat edelleen myös perustamallaan bändillä Los Piratos. He tekivät jopa 30-50 keikkaa vuodessa, 2 levyä ja dvd:n. Soitin- ja keitin-yhtyeensä ympärille he perustivat toisen yhtiön Aarresaari Edutainment Ay:n, nykyisin yhtyeessä ovat he kaksi ja loput kolme ovat ahdettuina mp3-formaattiin. Miehet ovat aktiivisesti kokeilleet uusia liikkeitä ja oppineet erehdysten kautta. ”Kerran olimme vetämässä palomiehille tyky-päivää. Olimme sitoneet palomiehet narulla yhdeksi vyyhdeksi ja jouduimme nirheämään köydet auki hälytyksen tullessa. Silloin tuli huomattua, että olimme ehkä tekemässä jotain, mihin meillä ei ollut koulutusta.”

Valtakunnallisen palvelusetelin tulo paransi yksityisten päiväkotien asemaa ja kahdeksan vuotta ensimmäisen Aarresaari-päiväkodin perustamisen jälkeen avatun Majakkasaari-päiväkodin työntekijöiden määrä nousi nopeasti kolmesta seitsemään ja hoidettavien lasten määrä 21:stä 49:ään. Kolme vuotta toisen päiväkodin avaamisen jälkeen kolmannen päiväkodin avaamisen aikoihin miehet alkoivat huomata, että markkinoita on. Tällä hetkellä päiväkoteja on jo kahdeksan, joista seitsemän jyvässeudulla ja uusin on Varkauteen syksyllä 2012 avattu. Yhdeksäs päiväkotiki on valmistumassa Kuopioon vuoden 2013 puolella.

TOIMINNAN TUULET

Yrittäjän taipaleella miehet ovat venyneet monenlaisiin rooleihin. Alkuun he työskentelivät hoitajina omassa lapsiryhmässä, päiväkodinjohdajina, yrittäjinä ja keikkailivat merirosvoina samaan aikaan. Oman aseman on lähdeittävä perustyöstä, on tiedettävä että mitä perustyö on ja sitten voi pikkuhiljaa alkaa delegoida tehtäviä muille. Johtajan merkitys kasvaa yrityksen koon kasvaessa ja kriisitilanteissa; johtajan roolissa täytyy näkyä arkityössä, jotta työntekijät tietävät kenen puoleen kääntyä. Lähes alusta saakka heillä on ollut säännölliset viikko- ja aamupalaverit ja joka toinen kuukausi työilta. Miehet ovat myös pyrkineet pitämään yhteydenottokäytännön heihin matalalla. Hyvä tiedottaminen on erittäin tärkeä toimivuuden ja menestyksen tekijä. ”Niin ylös ja alas kuin oikealle ja vasemmalle”.

Uudella kaupallisella alalla voi joutua raivaamaan kasvulle suotuisampia alueita. Haasteena ovat uhkakuvat lainsäädännön puolella, talousnäkökulmat ja maineen pysyminen. Yrittäjät uskovat, että kun he hoitavat työnsä hyvin, toimintoja jatkuvasti yksityistettäessä heidän toimintansa luo myös muille alalle tulijoille paremmat mahdollisuudet. ”Kerran ihan yrityksen alussa laitoin rastin väärään ruutuun ja jouduimme maksamaan arvonlisäveroja, vaikka emme olleet arvonlisäverovelvollisia: Saimme ne kyllä takaisin myöhemmin. Kurjinta siinä oli, että ihan alussa sattuu semmoinen. Edes vero toimistossa ei tiedetty, miten olisi pitänyt toimia.” Ulkoapäin tulevien uhkakuvien lisäksi on olemassa myös sisältäpäin tulevia uhkakuvia, kuten riittävä resurssointi. Miehet näkevät tulevaisuuden silti positiivisena. ”Kun joku asia on kerta kaikkiaan tökännyt, silloin on kääntöajatus kokonaan toisinpäin ja ratkaisu on löytynyt.”

Aarresaari-päiväkotien yrittäjät ovat ymmärtäneet, että menestys perustuu neljään asiaan, jotka he ovat pyrkineet pitämään mielessään mahdollisimman kirkkaina. Niitä ovat tuottava yritys, hyvinvoiva henkilökunta, tyytyväinen asiakas ja hyvä maine. Miehet uskovat, että tulevaisuus pysyy valoisana, jos he saavat pidettyä nämä neljä. Yrittäjät ovat aina luottaneet avoimuuteen ja toiminnan läpinäkyvyyteen. ”Jos takka vetää sisäänpäin, niin jossain vaiheessa rupeaa yskittämään”. He ovat luoneet verkostoja ja markkinoineet omaa toimintaansa yksinkertaisesti esillä olemalla ja kertomalla toiminnastaan aina kun mahdollista. Alkuun yrityksen kotimaiset verkostot rakentuivat lähinnä pakollisista yritystoiminnan pyörittämiseen liittyvistä yhteyksistä. Alussa he saivat apua ja tukea tilitoimistolta ja ELY-keskuksesta. Niissä on miesten visioimiin hankkeisiin suhtauduttu myönteisesti. Kotimaan tilaisuuksien lisäksi he ovat käyneet aistimassa maailman tuulia erilaisissa konferensseissa mm. Sport for All -maailmankonferenssissa. Yrittäjät ovat halunneet olla avoimia uusille asioille, jotta huomaisivat tarttua eteen tuleviin mahdollisuuksiin, kuten kansainvälistymiseen. ”Teimme ensimmäisen liiketoimintasuunnitelmamme vuonna 2006. Jo silloin rakensimme sitä puuta tai polkua mihin olemme menossa ja jossain siellä kaukana, kauimmaisessa oksan haarukan päässä pienessä silmussa, oli ensimmäisen kerran ajatus kansainvälistymisestä”.

Jykes mm. on tarjonnut miehille mahdollisuuden kertoa päiväkodeissaan toteutettavasta liikuntakasvatuksesta singaporelaisille vieraille. Singaporelaiset tulivat vierailulle Suomeen, koska olivat huomanneet Singaporessa olevan saman verran asukkaita kuin Suomessa, mutta heillä ei ole siellä kuin kaksi olympiavoittajaa, jotka hekin ovat molemmat tulleet alun perin Kiinasta. Suomessa olympiamitalisteja on vaikka kuinka paljon, joten he tulivat oppimaan. Heille selvisi, että täällä ei käytännössä edes makseta urheilijoille. Vierailunsa aikana he päätyivät siihen, että eron täytyy olla valmennuksessa ja koko liikuntakasvatuksessa. Yrittäjillä on ollut yhteyksiä myös Liettuaan ja Saudi-Arabiaan. Myös kiinalainen yhteistyökumppani on ollut kiinnostunut Aarresaaren toimintamallista. Miehet ovat käyneet Kiinassa ja sieltä on käyty Suomessa vaihtamassa tietoja ja taitoja. Yhteistoiminta on nyt suvantovaiheessa, koska kiinalaisten tapa tehdä liiketoimintaa on hyvin monimutkainen ja miesten resurssit ovat rajalliset. Kaksikko luottaa rauhalliseen ja hillittyyn kehitykseen. He ovat osanneet

tehdä oikeita valintoja. He olisivat voineet perustaa päiväkodin tai useita-kin jo ulkomaille, mutta eivät ole kokeneet hetken olevan vielä oikea. Mies-ten tavoitteena ei ole saada yksiköitä niin monta kuin mahdollista hinnalla millä hyvänsä. Perustajajäsenet uskovat kuitenkin, että heidän yrityksensä kasvumahdollisuudet ovat valtavat.

”YRITTÄJÄKAVERIN TUKI ON ETEEN- PÄIN VIEVÄ VOIMA”

Miehet pitävät sitä etuna ja vahvuutena, että heitä on kaksi perus-tajäsentä. Aina on kaksi näkökulmaa, joista sitten muodostaa kompromissi. ”Varmaan sekin on meitä varjellut, että jos minä olisin johtanut tiettyyn suuntaan, niin olisi törmätty tiettyihin kiviin ja Olli tuohon suuntaan, niin siellä olisi ollut omat kivet, mutta yhdessä olemme välttäneet pahimmat karikot”. Yrityksensä vahvuuksiksi he lukevat sen, että osasivat nähdä toi-mintansa tarpeen aloittaessaan yksityisen päiväkotitoiminnan aikana, jol-loin ei ollut vielä kilpailijoita. He ovat myös onnistuneet rekrytoinneissa ja saaneet hyvän henkilökunnan. He kokevat myös itse olevansa kaksi yri-tyksen vahvuuksista. Yrittäjäkaksikko on pitänyt suhdettaan yllä käymällä mm. olympialaisissa Torinossa, katsomassa formuloita ja lenkillä. ”Joskus yhtiökokous pidetään niin, että laitetaan lenkkarit jalkaan, otetaan käve-lysauvat mukaan ja pyyhkäistään pururadalle; eli käytämme tämmöisiä suunnittelu- ja palaveriaikoja yhteiseen lenkkeilyyn tai toisin päin.”

ELÄMYKSET JA KOKEMUKSET OSANA ARKEA

Ne ovat pieniä asioita, joilla yrittäjänä menestytään. Aarresaari-päiväkotien perustajat kertoivat, että heillä on samanlaiset säännöt Afrikan tähdessä kuin muuallakin; samanlainen perushoito ja suhteellisen saman-laiset aikataulut kuin kunnallisissa päiväkodeissa. Ne ovat pieniä juttuja millä aarresaarimaisuutta on haettu. Suurimpana erona ovat erilaiset tilat ja se, että musiikki ja liikunta ovat olennaisena osana päiväkotien arkea. Arkiliikunta tarkoittaa käytännössä esimerkiksi sitä, että vessaan jonotta-essa koetetaan hypätä aina vain korkeammalle oven karmiin. Myös yrittäji-

en hypyt ovat olleet korkeita ja ulottuneet aina vain kauemmas. Toiminnan laajetessa perustajien täytyi miettiä, miten he saavat laadun pysymään. Kun yrittäjä perustaa ensimmäisen toimipisteensä, niin ideakuva on kirkkaan värinen, mutta kun yrittäjä siirtyy johtoportaaseen ja muut toteuttavat toimintaa, niin värit haalistuvat. Suurimmaksi haasteeksi heille tuli se, miten lähtöajatus innostavasta, kiinnostavasta ja salaperäisestä päiväkodista saataisiin säilytettyä. Ratkaisuksi tehtiin oppilasyhteistyönä (AMK) laatukäsikirja. "Laatukäsikirja lähti rakentumaan siitä, että mietimme mitkä ovat meidän arvomme, mihin yritystoimintamme pohjautuu; mikä on se Aarresaari?" Elämykset ja kokemukset tarkoittavat heille sitä, että he menevät lasten kanssa metsään. Kovin metsään miehet eivät ole kuitenkaan menneet, koska heidän toimintansa on ollut saavutettavissa ja kasvu on ollut koko ajan tasaista. Laatukäsikirjaan kuvattiin koko prosessi; mallinnettiin päiväkodin sabluuna. Kasvun on mahdollistanut rohkea tekemisen ote. He mm. soittivat Laukaan päivähoiton päällikölle, kun kuulivat päivähoiton tarpeesta siellä ja kertoivat, että ovat rakentaneet mallin, jossa kunta pääsee nolla-investoinnilla.

Mitä yrittäminen Ollille ja Jannelle on käytännössä tarkoittanut? "Yhteistyötä, liikunnan ja musiikin iloa sekä seikkailua, jossa saa kokeilla taitojaan. Tilanteissa, joista ei puutu hauskuutta, jännitystä, selviytymistä, ongelmanratkaisua eikä luovuutta. Miesten neuvo värien säilymiselle myös kasvettaessa on 100 % luottamus omaan tuotteeseen ja tietoisuus siitä missä mennään, miksi ja miten. Auringon keltaisenkirjoiset aamusäteet siivilöityvät sälekaihtimien lomasta uuden toimiston sohvan nurkkaan, johon miehet saattavat joinain tällaisina hetkinä pysähtyä visioimaan tulevaisuuttaan; miehet seilaavat mielikuvituksessaan kohti uusia seikkailuja, mutta niistä kuulemme lisää myöhemmin. THE END

YHTEENVETO

Miehet olivat tähänneet yrittämiseen määrätietoisesti lähes koko opiskelujensa ajan kokeillen omanlaisiaan tapoja toimia. He ovat kohdanneet vastustusta, mutta lopulta, kuten saduissa, heidänkin taisteluissaan on ollut onnellinen ja tulevaa odottava loppu. Yksi tärkeä asia heidän polullaan on ollut se, että he eivät luopuneet omista tavoistaan tehdä ja lähteneet vaikkapa sotilasuralle, kun kouluttaja kokemustakin oli ja kadettikoulu kutsui. Alusta saakka heidän sosiaalisen pääoman vyöhydin punaisena lankana on ollut luottamus ja rauha omaan sekä toisen tekemiseen. He ovat osanneet resurssoida toimintaansa järkevästi ja ymmärtäneet ihmisten arvon toiminnalleen. Monessa tarinassa, aivan kuten tässäkin, on juonena se, että uskoo itseensä ja tekee omalla tavallaan, mutta toimien kuitenkin samassa tarinassa muiden toimijoiden kanssa. ”Kun tulee kallioita, niin ei voi pysähtyä, vaan sitten kiivetään ja kierretään, jos ei voi räjäyttää pois.”

DESCOM OY

Descom on keskittynyt IBM-teknologiaan ja siihen pohjautuviin ratkaisuihin sähköisessä liiketoiminnassa. Strategisen kasvun alueita ovat mm. älykkäämpi kaupankäynti, pilvipalvelut ja analytiikka. Neljä perustajaa tapasi toisensa Jyväskylän yliopistossa, jossa he opiskelivat tietojärjestelmätieteitä. Tämän upeasti kasvaneen yrityksen, jonka liikevaihto on nykyisin n. 40 Me, he perustivat vuonna 1997. Pääomasijoittaja Sentica Partnersin avulla Descom ja toinen jyvaskyläläistäustainen yritys Integware Oy yhdistyivät vuonna 2009. Integwaren toimitusjohtaja Juha Harjusta tuli yhdistyneen yrityksen toimitusjohtaja. 2011 Descom kaksinkertaisti kokonsa ostamalla Konehuone Oy:n. Kaupan myötä henkilöstön määrä kasvoi yli 200:n ja yritys nousi Tietoviikon 250 suurinta IT-alan yritystä -listalla sijalta 104 sijalle 57. Descomin perustajat ovat yhä mukana yrityksen toiminnassa: business controller Timo Aarnio vastaa sopimuksista ja muista hallinnollisista asioista, Jani Nurminen on yhtiön IBM-kumppanuudesta vastaava myyntijohtaja, tällä hetkellä sapattivuotta viettävä Antti Paksuniemi toimi IT- ja talousjohtajana ja Kivikari Freyberg toimii asiakkuusjohtajana. Vuonna 2012 IBM valitsi Descomin Pohjois-Euroopan sarjassa Distinguished Business Achievement Award -palkinnon saajaksi.

WWW.DESCOM.FI

YRITYKSEN VESILLE LASKU

Descomin perustajien suunnitelmat eivät olleet alussa vielä kovin pitkälle vietyjä. He pyrkivät keskittymään siihen mitä olivat juuri tekemässä; hoitamaan sovitut asiat järkevästi. He muistavat ensimmäisenä palkanmaksupäivänä ajatelleensa, että tästä voi tulla jotain, kun hymyillen katsoivat vähän isompaa saldoa kuin opintotuen maksupäivänä. Ajatus yrityksen perustamisesta syntyi opiskelijapippaloissa saunan lauteilla. Pojat päättivät perustaa oman yrityksen, koska halusivat saada sellaisen työn, jossa sai tehdä sitä mitä osasi. Hyppäsivätkö pojat hyiseen veteen? Eivät he tainneet laiturilla arpoa, että uskaltaako vai ei. Luottamus omiin taitoihin oli suuri, joskin kaikkivoipaisuuden viitta on taidettu jättää hienona avautuvan toimistoaulan designnaulakkoon jo aikoja sitten. Rento poikamainen hymy ei ole kokonaan hävinnyt, vaikka yritys on kasvanut vuosien ja fuusioitumisen myötä satoja ihmisiä työllistäväksi kasvuyritykseksi. Tähän ydinkeskustan toimistoon on matkaa tehty 13 vuotta Rautpohjasta ”piippuhyllyltä”, jossa miehet aloittivat. Aina kun teollisuushallin iso hallinosturi meni työskentelytilan vieritse, monitoreissa kuva heitti voltin. Paikka oli aika eksoottinen, mutta he saivat omissa rauhassaan tehdä porukalla hikipäässä hommia.

Nuorten yrittäjien päättäväinen asenne, usko omiin kykyihin ja arvostus kavereitaan kohtaan siivittivät heitä vauhdilla eteenpäin. Tuuli ei ole ollut aina myönteistä, mutta kaverukset ovat osanneet kääntää purjetta tuulta vasten ja hyödyntää sen voiman. Vaikka keskusteluja on käyty välillä rivakkaankin tahtiin, niin kaikilla on ollut oma paikkansa ja tehtävänsä, eikä heillä ole ollut tarvetta eikä aikaa korporatiiviselle politikoinnille. Joskus jotain vieressä soutelijaa on saattanut hirvittää kokemattomien nuorukaisten nopea ja arkailematon reivaaminen. Reipashenkinen on myös miesten tämän päivän ajatus hyvästä työntekijästä. Sellaisina he näkevät ne ennakkoluulottomat nuoret miehet, jotka laittoivat yrityksen 15 vuotta sitten alulle.

Antti, Jani, Kivikari ja Timo olivat ihan tavallisia lahjakkaita ja innokkaita nuoria miehiä opiskelijamenoineen. Heillä oli älyä ja rohkeutta keskittyä hyvin kapea-alaiseen substanssiin; tehdä sitä mitä osasivat

ja luottaa omiin taitoihinsa. Työllistyminen olisi ollut myös työntekijänä mahdollista, koska heillä oli opiskeluprojekteissa hankittuja kontakteja ja heidän osaamiselleen oli tarvetta. Miehet kuitenkin päättivät tehdä työtä omissa nimissään, että saisivat paremmin keskittyä juuri siihen mitä halusivat tehdä. Descomin perustajien ensimmäinen asiakas oli avarakatseinen ja antoi nuorukaisten työskennellä asiakasyrityksen tiloissa ja laitteilla. Ratkaisu hyödytti molempia osapuolia; nuoret yrittäjät pääsivät helposti yrittämisen alkuun ja oppivat tuntemaan asiakasyrityksen tarpeet ja yritys pystyi ohjaamaan nuorukaisten työtä yritykselle hyödylliseen suuntaan. Hyvä suhde ja ymmärrys ovat mahdollistaneet onnistuneet yhteistyöprojektit myös myöhemmin. Yksi tärkeimmistä asioista matkalla menestykseen onkin ollut se, että he ovat alusta saakka työskennelleet juuri oikeiden asiakkaiden kanssa. Hyvät asiakassuhteet ja miesten sitoutuminen ovat auttaneet yritystä pääsemään myös huonompien aikojen yli ja mahdollistaneet toiminnan miesten omilla ehdoilla. ”Tehtiin hirveästi töitä ja yritettiin tehdä mitä oli luvattu ja sovittu.” Perustajajäsenten kulttuuri tehdä asioita on ollut osaamiseen keskittyvä ja asiakaslähtöinen. Heidän verkostonsa ovat rakentuneet hyvän ja luotettavan toiminnan sivutuotteena, he eivät pyrkineet rakentamaan verkostojaan tietoisesti. Sattumien synnyttämät tuulensuorat ovat auttaneet heitä eteenpäin; ensimmäisen työskentelytilan rajoitteiden vuoksi miesten täytyi lyhyessä ajassa etsiä omat toimitilat. Tämän ansiosta heille tuli mahdollisuus ottaa jo alkuvaiheessa töitä vastaan myös muilta asiakailta. Tilojen löytäminen keskusta-alueelta ei osoittautunut helpoksi, joten he päätyivät Ylistönmäelle, silloisen teknologiakeskuksen tiloihin. Siellä nuorille yrittäjille oli pohjustettu toimiva ympäristö fasiliteetteineen; paikassa oli toimiva aulapalvelu, siivous ja lähellä oli ihmisiä, joiden kanssa saattoi syntyä yhteiskehittelyä. ”Meillä oli sopivan kokoinen kulmahuone ja laajenemismahdollisuus, sinne oli helppo muuttaa, kun kaikki oli valmiina. Sen kun kantoi romut sisään (neljä tietokonetta) ja alkoi tehdä töitä.”

ETEEPÄIN VIEVÄT TUULET

”Teimme alusta saakka vakavissamme niitä töitä; meillä kaikilla oli hyvä moraali ja sitoutuminen. Ei meillä siinä mitään hienoa filosofis-

ta ajatusta ollut, haluttiin vain tehdä. Alkusanat taisivat olla, että aletaan tehdä ohjelmistohommia yrityksille. ”Miehet eivät ottaneet alkuun suuria riskejä, vaan tekivät mieluummin vuoden laskutettavaa työtä saaden ennustettavaa tuottoa. He tekivät pitkiä päiviä ja elivät penniä venyttäen. Suurimmat alkuinvestoinnit olivat kirjanpitäjän palkkaaminen ja kahvinkeittimen ostaminen. Näistä kahdesta varsinkin kirjanpitäjän palkkaaminen heti alkuun oli erittäin oivaltava ratkaisu, koska hän on auttanut neuvoillaan tilintarkastajan tavoin miehiä monessa tilanteessa. Tärkein asia alkuun pääsemisessä oli kuitenkin se, että heillä oli asiakas valmiina. Yritys otti vasta harvaroivia askeliaan, kun sinne palkattiin jo ensimmäinen työntekijä ja siitä lähtien hyvin tasaiseen tahtiin työntekijöitä on palkattu lisää. Miehet ovat tiedostaneet aina sen, että lisäväen palkkaaminen ei mahdollista oman työmäärän vähentämistä. Yritys ylitti it-alan kuplavuodet ja on kasvanut vähitellen isommaksi ja isommaksi. Yrityksen toiminnassa ydinajatuksena on koko ajan ollut räätälöityjen tietyllä tekniikalla toteutettujen asiakasjärjestelmien kehittäminen. Yrittäjäksi lähtemisen pääsyy oli ensisijaisesti omaan työnkuvaan vaikuttaminen ja toimeentulon turvaaminen, mutta mukana on tullut myös muita miellyttäviä asioita, kuten vapaus sopia omista työ- ja loma-ajoistaan.

RANNAT JA KARIKOT

Pojat työnsivät yrityksensä itse vesille harvojen kontaktien avittamana. Julkisen tuen liikkeelle lähettävän voiman varassa ei yritystä olisi koskaan saatu perustettua. Heidän suunnitelmiinsa suhtauduttiin enimmäkseen niin, että seilailun sijaan poikien kannattaisi mennä oikeisiin töihin. Mutta kaikesta huolimatta on tuulta purjeisiin jopa sisämaassa riittänyt. Heille suotuisia tuulia ovat olleet yliopistolla toteutettujen yrityksiin tehtyjen opiskelijaprojektien kautta tulleet asiakkaat ja oman osaamisen oivaltaminen. Pienenä ja ketteränä yrityksenä he ovat pystyneet vastaamaan asiakkaan vaihtuviin vaatimuksiin ja tekemään nopeitakin käännöksiä paljon joustavammin kuin monet isommat kilpailijansa.

Descomin alkuaikoina nuorukaiset eivät miettineet kasvua tai menestystä. Yritys kasvoi rennosti nuorukaisten mukana ja nuorukaiset yrityksen kanssa yhtä matkaa. He ovat matkanneet monen mut-

kan kautta, on ollut turhia reitiltä poikkeamisia ja hyviä rantautumisia. Päällimmäisenä näistä mieleen on jäänyt sivuyrityksen perustaminen 2000-luvun alussa. Miehille tuli silloin mahdolliseksi tuotteistaa osa heidän projektitekemisestään. He perustivat nykyisen yrityksen rinnalle toisen yrityksen ja palkkasivat siihen ulkopuolisen vetäjän. Pelkkä tuote ei kuitenkaan riittänyt uuden yrityksen elättämiseen. Vuoden verran yritystä pystysä pidettyään he päättivät luopua siitä. Heille oli iso käännekohta oivaltaa, että kannattaa keskittyä siihen mitä oikeasti osaa. Vaikka perustajajäseniä oli neljä, niin toiseen, tuotteen ympärillä perustettuun yritykseen ei ollut mahdollisuutta panostaa niin paljon kuin olisi pitänyt. Siitä selkeni miehille hyvinkin pilvetön taivas ja usko oikean kurssin löytymiseen.

Heidän tärkein vahvuutensa on ollut vahva teknologinen osaaminen ja oivallus, että juuri heidän osaamiselleen on suomalaisissa teollisuusyrityksissä merkittävästi kysyntää. He saivat Jyväskylän yliopistossa oppia amerikkalaisen yhtiön Lotus Notes –ohjelmistosta. Yhden ohjelmiston erinomaisesta hallinnasta syntyi yrityksen ensimmäinen tärkeä valinta ja selkeä fokus, eivätkä he parin ensimmäisen vuoden aikana sen ulkopuolelle paljon rönsyilleet. He uskalsivat keskittyä hyvin rajattuun substanssiin, IBM-alustaan ja profiloitua siihen. Yrityksen kannalta hyvä käännekohta on ollut kansainvälisiin alan konferensseihin rantautuminen. Eräässä niistä tauolla auringossa nurmikolla istuessaan heille tuli oivallus, jonka ansiosta he tarkastivat kurssia ja pääsivät oikaisemaan hyviin asemiin. Siitä oli hyvä rauhassa antaa asioiden lipua eteenpäin uusien tuulien puhaltaessa. ”Muistan sen hetken, kun siinä juteltiin vähän aikaa ja hoksattiin, että tämänöinenkin juttu on tulossa; maailma muuttuu teknologisessa mielessä koko ajan. Sanonnassa kannattaa käydä Amerikassa katsomassa mihin maailma on menossa, on paljon totuutta.” Sen oivalluksen pohjalta he lähtivät vuosituhannen vaihteessa laajentamaan teknologista osaamistaan. Uusi osaaminen avasi uusia purjeita ja yritystä päästiin laajentamaan nopeammalla vauhdilla.

4 v s . 1

Matkalla on noussut myös myrskyjä, mutta perustajajäsenet eivät ole antaneet niiden häiritä saatikka keskeyttää matkaa. Neljän erilaisen kulttuurin

miehet hyppäsivät samaan veneeseen; pohjalainen, savolainen, keskisuomalainen ja tamperelainen ovat yhdessä heiluttaneet ja ohjanneet purtta. Päivittäinen kommunikointi on joskus edennyt hyvin rivakasti, mutta suoraviivaisesti kohden samaa päämäärää. Toimintatapana tai päätöksentekomenetelmänä se, että oli neljä tasavertaista johtoryhmänjäsentä, oli hyvä ja huono asia; jokaisella saattoi olla erilainen mielipide asiasta ja tällöin myös päätöksenteko kesti pitkään. Toisaalta lopulliset jalostuneet päätökset ovat heidän uskoakseen olleet usein parempia kuin yksin pikaisesti tehdyt. Säännöllisten palaverien lisäksi he isoimpia asioita päättyessään sulkeutuivat neukkariin tai sopivat visio- tai strategiapäivän ja kävivät asioita rauhassa läpi kompromissiin päätymiseen saakka. Perustajajäsenille muotoutui yhteisestä avoimesta kommunikointitavasta hyvä ja toimiva käytäntö; suorat ja eteenpäin vievät linjat valitsemalla he ovat vältäneet pahimmat karikot. Neljä tasavahvaa pystyy myös tukemaan toisiaan, eikä kenenkään tarvitse kohdata jokaista vastoinkäymistä yksin. Kun heillä on luottamus toisiinsa ja koko touhuun, heillä on myös ollut mahdollisuus oppia toisiltaan.

KURSSIN TARKASTUS

Vuonna 2009 tehty yhdistyminen Integware Oy:n kanssa oli kasvuhyppy eteenpäin. Tarkoituksena oli kasvaa voimakkaammin kuin siihen asti oli kumpikaan yhtiö tahoillaan tehnyt. Fuusio tapahtui lopulta aika kivuttomasti, koska Integware Oy oli taustoiltaan hyvin samankaltainen yritys; jyväskyläläislähtöinen ja IBM-teknologioihin keskittynyt. Yritykset olivat keskittyneet vähän eri tuotteisiin, joten osaamis- tai tuotepaletissa ei päällekkäisyyksiä juuri ollut. Kurssi on vain vakautunut vauhdin kasvaessa; yhdistyminen on helpottanut navigointia bisnesmaailmassa. Perustamastaan yrityksestä irtipäästämistä helpotti se, että kaikki neljä Antti, Jani, Kivikari ja Timo olivat oikeastaan aloittaneet työuransa liikkeelle lähettämässään yrityksessä, eikä heillä ollut kokemusta muualta. He osasivat nähdä etuna mukana tulevan kontaktiverkon, jonka kautta he ovat saaneet laajempaa näkemystä ja kokemusta. ”Emme halunneet olla tulppana kasvussa, ettemme jäisi paikalleen, vaan pystyisimme kehittymään eteenpäin ja laajenemaan jatkossakin.” Nyt miehille puhaltavat lempeät tuulet; tule-

vaisuus näyttää positiiviselta. Heistä kolme on asettunut elämään jyvässeudulle perheineen ja työskentelee Jyväskylän toimipisteessä. Neljäs elelee Hämeessä ja työskentelee siellä yrityksen Tampereen toimipisteessä.

YHTEENVETO

Yhdistelmä itsevarmuutta, rohkeutta ja poikamaista rentoutta on kasvattanut nelikon suuremmaksi purreksi, joka pystyy kohtaamaan isompia tuulia ja ulapoita kuin Jyväsjärvi, vaikka sitä on edelleen hyvä kalliolta katsella. He perustivat yrityksen kesken opintojen keskittyen suppeaan ydinosaamiseen, se oli yhtä aikaa rohkeaa ja hullua kuin ostaisi purjeveneen ja aloittaisi purjehdusharrastuksen Keski-Suomessa. Tärkeintä Descomin menestyksessä on ollut perustajajäsenten usko omaan osaamiseensa avoin ja luottavainen suhtautuminen toisiinsa sekä katseen suuntaaminen horisontin sijaan juuri siihen tuulenpuuskaan, jonka kanssa milloinkin on kamppailtu. Heidän on täytynyt uskaltaa tehdä tiukkojakin käännöksiä ja lisätä vauhtia. Myös irti päästäminen ja aluksen ohjauksen luottaminen muiden käsiin on vauhdittanut kasvua ja antanut miehille aikaa keskittyä enemmän siihen, miksi he alun perin yrittäjiksi ryhtyivät, tekemään sitä mitä haluavat tehdä.

FIRSTBEAT TECHNOLOGIES OY

Firstbeat on perustettu vuonna 2002. Yrityksen taustalla on monitieteinen tutkimus fysiologian, matemaattisen mallintamisen ja käyttäytymistieteiden alueilta; fysiologisen tiedon yhdistäminen matemaattiseen mallintamiseen ja algoritmien kehitystyöhön. Viiden perustajajäsenen tiimi koostuu matematiikan-, psykologian- ja biokemian tohtoreista. Tiimi työskenteli yhdessä Heikki Ruskon johdolla Jyväskylän yliopistossa 2000-luvun alussa monitieteisessä hankkeessa. Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2011 2,1 Meur. Liikevaihto ja henkilöstö ovat kasvaneet tasaisesti perustamisesta lähtien. Vuonna 2004 yritys työllisti 14 henkilöä, nykyisin Firstbeat työllistää yli 20 ammattilaista fysiologian, hyvinvointipalveluiden ja tietotekniikan alalla. Tuotteisiin on tutustunut useita miljoonia loppukäyttäjiä. Ensimmäinen Firstbeatin teknologiaa sisältävä tuote oli vuonna 2004 julkaistu sykemittari (Suunto t6). Nyt ”Analyzed by Firstbeat” kuluttajatuotteita on saata-

vana yli kymmenen useilta eri valmistajilta. Firstbeatin kehittämien tuotteiden ydintehtävä on mitata työn kuormitusta, stressiä ja siitä palautumista. Firstbeatille myönnettiin vuonna 2004 Tasavallan Presidentin INNOSUOMI-palkinto tunnustuksena sykeanalyysitekniologian kehittämisestä. Firstbeat valittiin vuonna 2004 vuoden teknologiahautomoyritykseksi kaikkien aloittavien teknologiayhtiöiden joukosta. Venture Cup valitsi vuonna 2005 Firstbeatin parhaiten menestyneeksi yliopistopohjaiseksi start-upiksi. Deloitte on omassa selvityksessään listannut Firstbeatin yhdeksi nopeimmin kasvavista suomalaisista teknologiayhtiöistä vuosina 2007-2011.

WWW.FIRSTBEAT.FI

STARTTIHYPPY

Nuori mies seisoo keskellä aulaa tietoisena tahdostaan. Aulassa virtaa pulisevaa massaa. Toisilla on koko ajan kiire, toisille sitä ei tule koskaan. Kaiken tämän keskellä mies katsoo ryhdikkäästi eteenpäin. Visio piirtyy muotoonsa. Ääriviivat eivät ole vielä terävät, mutta sisin sykkii maailman valloituksen sineä. Taustalla tukea ovat antamassa halu yrittämiseen ja menestys Venture Cup kilpailussa. Nämä lähettävät määrätietoisenuorukaisen eteenpäin. Mies asettaa jalkansa tukevasti alustalle, keskittyä ja ponnistaa yrittäjyyden olympiadille.

Firstbeatin perustaja on sitä mieltä, että kaiken ei tarvitse olla valmista ja täydellistä ja vuosiksi eteenpäin mietittyä. Nuoren yrittäjän ei ole mahdollista varautua kaikkeen. Ylikunto tai loukkaantumiset voivat yllättää kokeneimmankin huipulle pyrkijän. Yrittäjänä voi vain keskittyä jokaiseen liikkeeseen ja pyrkiä välttämään seinään törmäämistä. Peililasit helpottavat tilanteiden näkemistä selvemmin. ”Se että pystyy ohjaamaan toimintaa pitkäjänteisesti oikeiden asioiden suuntaan, vaatii jatkuvaa oman toiminnan peilaamista.” Iteroinnilla on tärkeä rooli varsinkin kun teknologia ja tuote ovat vielä orastavalla markkina-alueella, toimiminen vaatii herkempää tarkkailua sen suhteen, onko tekniikka varmasti virheetöntä ja eteneminen sulavaa. Yrittäjänä on mahdollisuus vaikuttaa omaan tekemiseensä. Maailma on mahdollisuuksia täynnä, eikä kuitenkaan vielä valmis; maailmaan mahtuu kaikenlaista ratkaisematonta asiaa. Firstbeatin yrittäjä uskoo, että jos kykenee ymmärtämään jonkun ongelman yhdenkin asiakkaan näkökulmasta ja kykenee vielä ratkaisemaan sen, voi yrittäminen olla hyvä ratkaisu. Varsinkin jos asiakas on valmis maksamaan, niin se voi tarkoittaa, että juuri siltä alalta puuttuu tarjonta. Perustajajäsen näkee asiakkaan ja toiminnan laadun merkityksen siten, että on parempi jos ratkaisu toimii yhdelle asiakkaalle hyvin kuin tuhannelle huonosti, sillä huono laatu ei skaalaudu.

Oikeat valinnat ja mallit heidän yrityksessään ovat ydinosaaminen ja siihen keskittyminen. Yrityksen perustajajäsenen, toimitusjohtaja Joni Kettusen mukaan jokainen tiimin jäsen on tärkeä tuodessaan mu-

kaan oman erityisyytensä, mutta jokaisenhan pitäisi olla paras jossain, jos ajatellaan tiimin kannalta. Firstbeatissä on monenlaista osaamista ja erilaisella osaamistautustalla varustettuja ihmisiä. Perustajajäsenet pitävät monitieteisyyttä arvona. Firstbeat yritys sai aikoinaan alkunsa monitieteisestä projektista, merkittävästä osaamisen tiivistymästä. Hankkeessa oli tarkoituksena selvittää, voidaanko työntekijöiden stressiä ja palautumista mitata alun perin urheilijoille kehitettyjen menetelmien avulla. Kilpa- ja huippu-urheilun tutkimuskeskuksessa on tehty professori Heikki Ruskon johdolla 1990-luvun alusta alkaen tutkimusta urheilijoiden ylikunnon mittaamisesta. Perustajajäsenet alkoivat pohtia, että voisivatko he rakentaa jotain yhteistä, tuoda osaamistaan laajemmalla ja korkeammalla tasolta yhteen. Yritysidea ei ollut alkuun vielä kovin selkeänä, mutta alusta saakka Firstbeat on kehittänyt sykereaktioiden ja sykevaihtelun analyysiin perustuvaa teknologiaa, joka mahdollistaa aiempaa tarkemman mittauksen ilman laboratoriolaitteistoa. Samalla kampuksella kävellessään 20 vuoden kuluttua mies saattaa toki miettiä samoin kuin aloittaessaan, että idea ei ole vielä täysin kristallisoitunut.

ÄRVOT JA TAVOITTEET KORKEALLA

”Kyllä me varmaan haluttiin valloittaa maailma”

Päätavoitteina Firstbeatissa on kuitenkin alusta saakka ollut hyvinvoinnin lisääminen, vaikka eivät he sitä heti alkuun osanneet välttämättä sanallistaa. Yrityksellään miehet pyrkivät vastaamaan haasteeseen, jonka WHO on julkaissut numeroina: 78 % terveydenhuollon kustannuksista EU:ssa koostuu ihmisten henkilökohtaisista elämäntyyliälinnoista. Yrittäjät kokevat, että yrittämisellä on mahdollisuus vaikuttaa asioihin ja tuoda maailmaan lisäarvoa. He tekivät sen tuoden markkinoille sykeanalyysiteknologianohjelmiston, joka vaikuttaa hyvinvoinnin lisääntymiseen. Heidän kehittämänsä hyvinvointianalyysi on työkalu hyvinvointipalveluiden tuottamiseen ja ennaltaehkäisevään terveydenhuoltoon. Sen avulla voidaan mitata stressiä ja palautumista, työn kuormitusta, näyttää liikunnan terveys- ja kuntovaikutukset sekä arvioida elämäntapoihin liittyviä riskejä.

Ensimmäinen versio Hyvinvointianalyysi sovelluksesta valmistui vuonna 2004. Ohjelmistoa on jatkuvasti kehitetty eteenpäin ja erityisesti erilaisten palvelusovellusten määrä on kasvanut vuosien aikana merkittä-

västi. Aluksi menetelmän käyttö oli painottunut enemmän mittaukseen ja tutkimukseen, mutta nykyisin painopiste on laajamittaisesti sovellettavissa palvelutuotteissa. Yhtiön kehittämä sydämen sykeanalyysi on laajalti käytössä mm. Englannin valioliigan pelaajilla. Lisäksi esimerkiksi McLarenin Formula 1 -talli ja jalkapallojoukkue FC Barcelona valmentavat huippu-urheilijoitaan Firstbeatin laitteiden avulla. Vaikka alun alkaen kehitystyö keskittyi ja tähtäsi huippu-urheilun alueelle, vuosien mittaan katse on suuntautunut yhä enemmän kuntourheiluun ja työhyvinvointiin. Yrityksen toimitusjohtaja näkee niissä olevan yrityksen suurimman potentiaalin ja markkinat.

PITKÄJÄNTEISYYS PALKITAA

On tärkeää tulla välillä veden pinnalle hengittämään ja katsomaan, mihin suuntaan on matkalla, jottei jää syviin vesiin yksinään sukeltamaan ja luomuksia ihailemaan. Myös muille täytyy antaa mahdollisuus nähdä kehityksen tulos, vaikka se ei olisi vielä loppuun asti hiottu. Oppiminen ja testaus ovat olleet Firstbeatin perustajille tärkeitä, koska jos vain kehittää tuotettaan jossain pilossa, ei se ketään voi kiinnostaa. He ovat testanneet, oppineet matkalle tulleista esteistä ja parantaneet ”tuotettaan”. Asiakkaiden tarpeiden ymmärtäminen on tärkeää eteenpäin päästääkseen. Aloitettavan yrittäjän on heidän mukaansa tärkeää huomata ja ymmärtää, että yrittäminen vaatii pitkäjänteisyyttä. Alkuinnostuksessa uusi yrittäjä ajattelee asioiden menevän vauhdikkaammin eteenpäin, niin hekin alussa uskoivat. Usko nopeaan etenemiseen on alkuun toki tärkeää myös motivaation säilymisen vuoksi. Varsinkin tutkimukseen pohjautuvilla yrityksillä voi kestää jonkin aikaa ennen kuin tutkimustuloksia pystytään soveltamaan markkinoilla. Firstbeatin perustajat tietävät, että pitkäjänteistä työtä oppii arvostamaan ajan kanssa; tuloksia syntyy hitaasti, mutta koko ajan kestäväälle pohjalle. Jos maailma ei ole vielä valmis täysin uudelle teknologialle tai jos kyseinen alue on vielä kehittyvä, omalla roolillaan voi vaikuttaa markkinoiden kehittymiseen. Asioita täytyy kehittää tuotteen käyttöönoton helppous mielessä, että kun aika on kypsä, ”tuote” on valmis käyttöönotettavaksi. Yrittäessä ei ole niin merkityksellistä uidaanko vastavirtaan ja miten kovalla vauhdilla tai miten suurissa aalloissa. Tärkeintä on, että edetään sulavasti liukuen ja ollaan menossa oikeaan suuntaan, pyritään

kellumaan taloudellisesti ja pysymään markkinoiden pinnalla. Tekniikkaa täytyy treenata väsymättä.

MOTIVAATIO JA MENESTYS

Yrittäjien on täytynyt asennoitua siihen, että kukaan ei hallitse kaikkea yksin. Pienessä yhtiössä täytyy tehdä lähes samat asiat kuin isommassakin vain pienemmässä mittakaavassa, eivätkä tehtävien rajat ole niin selkeät ja määritetyt. Heillä on ollut kyllä alusta saakka tiettyjä rooleja, mutta ne ovat tulleet luontevasti, koska harvoin esim. markkinointirahoitus ja tuotekehitys tiimi tekevät samoja asioita. Yrityksen koon kasvaessa roolien erottuminen ja käytänteet tulevat tärkeämmiksi. Heidän on täytynyt yrityksen kasvaessa sopia suunnitelmallisemmin käytännön asioista, kuten säännöllisistä palaverista. Kommunikointitavat eivät olleet yrityksen alkuvaiheessa kovin jäsenyneitä, vaan käytännössä asioita ratkottiin aina tarpeen mukaan. Pienen aloittavan yrityksen etu onkin mahdollisuus joustavaan ja nopeaan päätöksentekoon ja ketteriin suunnanmuutoksiin.

Ensimmäiset hyppyt aamuhärässä hyiseen veteen ovat vaikeimpia. ”Kyllähän se jonkinlaista heittäytymistä vaatii ja alussa on tärkeää että on jonkinlainen ajatus siitä, että homma toimii tai lähtee käyntiin. Täytyy olla ymmärrys siitä, että ”tuotteelle” on asiakas, joka on siitä myös aidosti halukas maksamaan.” Ei kannata uida täysiä virtaa vastaan, vaan voimiaan järkevästi käyttäen. Mikään muu asia ei Firstbeatin perustajien mukaan ole menestymisen kannalta yhtä olennaista kuin asiakkaan kuunteleminen. Tarjooman on vastattava asiakkaan tarpeisiin, koska maksamaan halukas asiakas validioi lopulta sen, onko yritys oikealla asialla ja menossa oikeaan suuntaan. Asiakkaan lisäksi yritystä aloittaessa oli mietittävä muitakin rahoituskuvia. Firstbeatin toiminta on painottunut kehittämisen puolelle, johon he ovat saaneet Tekesin rahoitusta. Muihin rahoitustarpeisiinsa yrittäjät ovat saaneet keskusteluapua Finnverasta, josta on tarpeiden muuttuessa autettu sopivien rahoitusratkaisujen löytämiseen.

Yrityksen urheilutuotteiden liikevaihdosta 95% tulee viennistä. Firstbeatin tähtäin on ollut alusta asti kansainvälisillä markkinoilla. Tällä hetkellä tärkeimmät vientimaat ovat Yhdysvallat ja Iso-Britannia. Aikoinaan Yhdysvaltain markkinoille suunnatessaan Firstbeat hyödynsi muun muassa Finpron kansainvälistymispalveluja ja osallistui GAP-ohjelmaan,

joka auttoi heitä USA:n markkinoille pääsyssä. Myös Venäjän merkitys on vahvistunut selvästi etenkin huippu-urheiluun liittyvän toiminnan osalta. Heillä on ollut kuluvan vuoden aikana myyntiä 20 maahan. Yrittäjät ovat sitä mieltä, että oli maa mikä tahansa, tärkeintä on löytää sitoutuneita ja samoilla aalloilla meneviä yhteistyökumppaneita. Yrityksen ulkoiset verkostot ovat syntyneet luontevasti tekemisen kautta omalta toimialalta. Vaikka yritys on vahvasti menossa kansainvälisellä aallonharjalla, niin heidän toimintansa pääpaikka on edelleen Jyväskylässä, Yliopistonkadulla. Yrityksen tulevaisuus näyttää hyvältä. He pääsevät koko ajan suuremmille altaille ja antavat vahvempia näyttöjä. Heidän roolinsa on koko ajan suurempi lajin haasteissa, joihin he yritystä perustaessaan lähtivät vastaamaan; hyvinvointi lisääntyy ja valloittaa maailmaa.

YHTEENVETO

Kun oivaltavasti ja pitkäjänteisesti yhdistää eri kehonosien liikkeet, uskaltaa hypätä veteen ja uida myös tuntemattomilla vesillä. Jonain päivänä ei enää olekaan kala kuivalla maalla, vaan ui ja voi nähdä koko luodun hienouden kristallinkirkaassa vedessä. Se vaatii pitkäjänteistä työtä, lukuisia käännöksiä ja uskoa oman osaamisen merkitykseen. Yrittämisessä kuten urheilussa on tärkeää seurata mitä muualla tapahtuu, minkälaisia aikoja täytyy tavoitella ja sitten kuitenkin kilpailla vain itseään vastaan ja pyrkiä kehittymään ja parantamaan omaa tekniikkaa ja vauhtia koko ajan edellistä paremmaksi. Joskus on kausia, jolloin tekniikka joutuu hiomaan enemmän vauhdin kustannuksella, mutta pitkäjänteisellä työllä saavutetaan yleensä parempia tuloksia. Jyväskylän yliopistosta voi ponnistaa pitkälle. Tällä hetkellä jo yli 200 joukkuetta ja harjoittelukeskusta ympäri maailmaa käyttää Firstbeatin menetelmiä. Firstbeat Oy:n asiakkaat edustavat tänä päivänä ehdotonta maailman kärkeä erilaisissa ammateissa ja joukkue- ja yksilölajeissa.

HUMAP OY

Humap Oy on henkilöstönsä omistama yritys, jonka liiketoiminta on kannattavaa ja kasvavaa. Humap Oy:n erityisosaamista ovat oppiminen, yhteistoiminta ja johtaminen sekä uutta luovat yhteisölliset prosessit. Tytäryritys Humap Software Oy kehittää ohjelmistoja organisaatioiden sisäisiin ja ulkoisiin tarpeisiin. Toinen tytäryritys Dialogue Tools Oy mittaa ja kehittää mittaustyökaluja ihmisten väliseen yhteistyöhön ja vuorovaikutukseen. Kaikki kolme yhtiötä tukevat työyhteisöjen kehittämis- ja konsultointityötä. Yrityksen toimipaikat sijaitsevat Helsingissä, Jyväskylässä, Turussa, Lontoossa ja Amsterdamissa. Yritys on vuodesta 1999 lähtien kasvanut ja kehittynyt kolmen perustajansa Vesa Purokurun, Ilkka Mäkitalon ja Olli-Pekka Juoperin unelmien työpaikasta 20 henkeä täyspäiväisesti työllistäväksi organisaatioksi. Vuonna 1999 yritys oli liikeidea-kilpailussa palkittujen joukossa. Humap Oy:lla on pitkä yhteistyö yliopiston kanssa. Yritys on ollut mukana erilaisissa tutkimushankkeissa, tehnyt konsultointi- ja kehittämistyötä yliopiston henkilöstölle ja gradujaikin on valmistunut useita. Tällä hetkellä yliopiston kanssa yhteistyönä on meneillään yksi tutkimushanke ja yrityksestä tehdään väitöskirjaa Jyväskylän yliopiston viestintätieteiden laitokselle.

WWW.HUMAP.COM

”PIENELLÄ VAROVAISUUDELLA”

Miehet oivalsivat että koulutuksille oli enemmän kysyntää kuin tarjontaa. Yrittämiseen he lähtivät koulumaailman kehittäminen tavoitteenaan. Alkuun he tekivät opettajien täydennyskoulutuksia ja suunnitelmissa olivat alusta saakka myös johtamiskoulutukset. Miesten tausta on hyvin samanlainen; he ovat opiskelukavereita opettajakoulutuksesta ja olivat olleet yhtä aikaa TITU:lla kouluttamassa. Heillä kaikilla oli hinku haaveilla ja lähteä toteuttamaan haaveitaan. Tavoitteeksi tuli luoda unelmien työpaikka. Kun miehet loppukesällä 1998 palasivat yhteistä tiimiaiheista koulutusta pitämästä ja pysähtyivät huoltoasemalle, nousi esiin kysymys, että ovatko he itse tiimi. Miehet totesivat, että eivät he ole, mutta halusivat olla, he päättivät järjestää yhteistä aikaa. Yhteisyrittäminen lähti liikkeelle ihan konkreettisesti siitä, että nuorukaiset sopivat yhteisistä viikoittaisista tapaamisista. Heillä kaikilla oli omat toiminimet, joilla tekivät koulutuksia, mutta yhteisen yrityksen perustamisen aika oli huhtikuussa vuonna 1999. Toimintansa he aloittivat yhden perustajajäsenen kodin kellarista, josta muutto ensimmäisiin oikeisiin toimitiloihin, 15 neliön huoneeseen Technopoliksen tiloihin Ylistönmäelle hymyilytti. Yrityksen ensimmäinen asiakas oli opetusalan koulutuskeskus, jossa miehet olivat työskennelleet jo aiemmin. Ensimmäisenä toimintavuonna yritys työllisti keikkaluonteisesti 13 henkeä. Heillä on ollut koko ajan omaa ohjelmistokehitystä oppimisen, yhteistoiminnan ja johtamisen koulutusten lisäksi. Alun tuotekehitysvaiheisiin he saivat rahoitusta Midinvestiltä. Kun he ostivat Midinvestiltä osakkeensa takaisin, he organisoivat yritystä uudelleen ja eriyttivät softan eri yritykseen vuonna 2007.

ITSEÄÄN KUUNNELLEN

Yksi keskeisistä ideoista koulutuksen lisäksi oli myös verkkoa hyödyntävän valmentavan kehittämisen kokonaisuus; tavallaan he olivat

luomassa sosiaalisen median ratkaisuja jo ennen sen arkipäiväistymistä. Heillä oli tunne, että ratkaisussa oli jotain semmoista, josta voi syntyä ilmiö ja joka kantaa tulevaisuudessa. Miehet eivät yritystä perustaessaan miettineet rikastumista, vaan sitä miten voisi elää mielenkiintoista elämää ja päästä kokeilemaan uusia asioita. Teoreettinen ymmärrys asioista on matkanvarrella lisääntynyt. Keskeinen missio on kuitenkin alusta saakka ollut, että elä niin kuin saarnaat. Arvot ovat heillä läsnä jokaisessa tekemisessä. Humapin perustajajäsenten mielestä on tärkeää miettiä yrityksen eri vaiheissa mitä valitsee ja tekeekö juuri sitä mitä haluaa. Yrityksensä kautta miehet haluavat tuoda myös asiakkaidensa organisaatioissa esiin sitä, että valinnan vapaus ja mahdollisuudet vaikuttaa omaan työhön voimaannuttavat. He uskovat myös, että vastuuttavalla johtamisella kokonaisuudesta saadaan hallitumpi kuin kontrollin kautta. Humapin oma sisäinen kulttuuri on hyvin yrittäjämäinen; ihmiset ovat työsuhteessa, mutta heillä ei ole esimerkiksi työaikoja, vaan jokaisella on vapaus päättää toiminnastaan ja yhteistyökumppaneistaan. Yrittäjät haluavat, että tekeminen tapahtuu vahvasti oman oivalluksen kautta. Avoimuus, luottamus ja rehellisyys ovat yritykselle tärkeitä arvoja. Näiden ominaisuuksien lisäksi lisäarvoa tuovat verkostot ovat yrittäjien mielestä uusien työntekijöiden tärkeimpiä ominaisuuksia. Miehet ovat verkostojen rakentamisen lisäksi valinneet toimitilansa erittäin tietoisesti. Heille oli alusta saakka tärkeää, että oikeat toimitilat eivät ole perinteisiä toimistotiloja ja niiden on sijaittava mahdollisimman keskeisellä ja saavutettavalla paikalla. Helsingissä heidän uusin edustustilansa sijaitsee Bulevardi 6:ssa ja nykyiset Jyväskylän toimitilat sijaitsevat Torikeskuksessa Yliopistonkadulla, johon on siirrytty Vapaudenkadun kautta Kolmikulmasta.

DYNAAMISUUS

Kun miehet alkoivat suunnitella sunnuntai-iltojen tapaamisissaan unelmiensa työpaikkaa, alkoivat he hyvin pian myös järjestelmällisesti miettiä, miten heidän samankaltainen osaamisensa saataisiin eriytymään. ”Teimme jo suunnitteluvaiheessa kauaskantoisia valintoja, Olli-Pekka teki rehtorin hommaa eli johtamistyötä, Ilkka lähti perehtymään it-alan ohjelmointimaailmaan ja Vesa kansainvälistymiseen ja kansainvälisiin hankkeisiin”. Miehet ovat olleet koko ajan nöyrinä sille, että jokaisen omat vah-

vuudet ovat otettuina käyttöön. He uskovat, että jos yritetään tehdä asioita vain niiden tarpeen mukaan, ei se ole lopulta kokonaisuuden parhaaksi. Kolme perustajäsentä on ollut Humapille hyvä valinta; luottamus kavereihin on ollut heille voimavara. He uskovat, että jos joku heistä olisi perustanut yrityksen yksin ja muut olisivat lähteneet siihen vain mukaan, niin koko yrityksen kulttuuri olisi muodostunut hyvin erilaiseksi. He ovat uskaltaneet vaihtaa rooleja toimitusjohtajaa myöten tilanteiden ja luonteiden mukaan. Uusien ihmistenkin on ollut helpompi tulla sisään, kun dynamiikka on ollut jo olemassa ja toiminta jaettava.

Yrityksen tasapainona on aina ollut tasa-arvoisuus. Miehille on ollut tärkeää huomata yhteisen ajan varaamisen merkitys, jotta toiminta säilyisi hyvänä ja mukavana. Nuorempana toiminnassa oli vähän uhoakin eikä keskustelu sujunut aina sivistyneesti. Miehet käyttivät alkuaikoina kommunikoinnin apuvälineenä mm. leirejä, joissa he kävivät läpi tulsimpia tunteita herättäneet keskustelut. Ajan kanssa tekemiseen on saavutettu rauha ja varmuus. Aina kun mahdollista yrityksen kommunikoinnin apuna käytetään omia softia tiedon vaihtamiseen, -jakamiseen ja vuorovaikutukseen. Heille on tullut käytännöksi, että kerran kuussa on yksittäisiä päiviä, jolloin koko henkilöstö työskentelee omilla toimistoillaan, mutta yhdessä verkossa. Tällaiset struktuurit vaativat pitkäjänteistä suunnittelua. He käyttävät myös pari päivää syksyllä ja talvella kokoontuen yhteistyöhön. Samanlainen käytäntö heillä on myös kv-verkoston kanssa. Perustajajäsenille tekeminen on pääasia ja yrittäminen on toiminnan muoto; heidän yrityksensä on puitteet, jossa heidän toimintansa mahdollistuu. Tekeminen taas osaltaan tuo lisäarvoa yritykselle. Yritys on kasvanut sen ajatuksen varjossa, että he ovat kaikki oppimassa ja menestystä on turha tavoitella. Menestyksen säteet ovat seurausta toiminnasta. He eivät ole tehneet toiminnassaan äkkivääriä mutkia, vaan ovat mieluummin käyttäneet aikaa yhteistyöhön, keskusteluihin ja yhteisen ymmärryksen saavuttamiseen.

Jälkeenpäin katsellen miehet myöntävät, että alku ei ollut helppo. Ensimmäiset vuodet olivat arkiselviytymistä, mutta luovuttamista he eivät ole koskaan nähneet todelliseksi vaihtoehdoksi. Vaikka on ollut kuinka haastavia paikkoja, niin aina on ollut myös vaihtoehtoisia ratkaisu- ja etenemismalleja. Silloisen teknologiakeskuksen yrityshautomon tiloissa toimiminen ja starttirahan saaminen autoivat vähän toiminnan alkuun pääsemisessä. Koulutusten henkilökohtaisesti ja ryhmänäkin synnytetty kysyntä

auttoi yritystä olemaan kannattava jo alkuvaiheessa. It-kuplan puhkeamisen he pystyivät kääntämään yritykselleen positiiviseksi alkujärkytyksen jälkeen; tuotekehityspuolen heikentyminen vahvisti konsultointipuolen kehitystä. Miehet ovat huomanneet taantumun yleisen ilmapiirin ehkäisevän asioiden innokasta eteenpäin viemistä, vaikka konsultointialoilla taantuma ei yleensä heikennä liiketoimintaa. Humapin perustajat ovat sitä mieltä, että jos pärjää yrittäjänä, niin on nykypäivänä vahvoilla. Kun nuorukaiset 13 vuotta sitten lähtivät vakituisista eläkeviroistaan yrittäjiksi, yrittäminen oli riski. Vallalla oli ajatus, että suurissa suomalaisissa yrityksissä ihmiset säilyttävät työpaikkansa. Mutta miehet olivat innokkaita, pelottomia, intohimoisia ja aikalailta idealistejakin. Homma on kuitenkin ollut heidän mielestään mukavaa. ”Emme odota eläkeikää. Tätä voisi jatkaa vaikka 80-vuotiaaksi.” Kansainvälistymisen haaveet ovat koko ajan olleet mukana. Miehet miettivät alusta alkaen mm. Amerikan markkinoille menoa ja tekevätkin nykyisin tiivistä ja hedelmällistä yhteistyötä Texasin yliopiston kanssa. Myös tulevaisuudessa he aikovat ylittää rajoja. ”Kansainvälisille markkinoille mentäessä täytyy ajatella myös kulttuurisia seikkoja. Konsultaatiotyötä ei ole mielekästä lähteä viemään, vaan täytyy hakea toimintamalleja, joissa osaaminen on tuotteistetussa muodossa.”

”Yrittämisessä hienointa on vapaus, tunne siitä että pärjää omilla avuillaan ja on kohtuullisen vapaa tekemään valintoja ja ratkaisuja. Voi tehdä niitä asioita, jotka tuntuvat järkeviltä ja mielekkäiltä. Sen voima, että saa tehdä mitä haluaa, on tosi iso. Ja on tämä niin mukavaa hommaa, semmoista hauskaa elämän täytettä. Osa tästä duunista on niin mielenkiintoista, että ei sen parempaa aikaa ihmisellä ole.”

YHTEENVETO

Humapin perustajien haaveet ovat toteutuneet tekemisen ohessa. He ovat pitäneet tärkeänä dialogia sekä yrityksen sisällä, asiakkaan ja ympäröivän yhteiskunnan ja yhteiskunnassa vallitsevan kulttuurin kanssa. Humapin toimijat tarjoavat erilaisia tapoja edistää hyvinvointia ja henkistä kasvua. Perustajajäsenten tavoitteena on sama päämäärä, tasapainoinen, onnellinen ja hyödyllinen tekeminen. Jokaisella on päämäärään päästääkseen oma polkunsä ja vapaus ja velvollisuus sen löytämiseen. Kuten jooga on tapa päästä henkiseen tasapainoon fyysisen harjoituksen kautta; yrittäminen on Humapin perustajille vain toiminnan muoto. He ovat menestyneet tavallaan toimia ja arvostuksellaan jokaisen yrityksensä toimijan päämäärän saavuttamiseksi tekemää työtä kohtaan.

MOBRA FINLAND OY

Mobra Finland Oy on kansallinen liikunta- ja hyvinvointialan yritys, joka tarjoaa kokonaisvaltaisia yrityshyvinvointiratkaisuja. Yritys kasvoi tämän vuoden alussa PedaSportin ja Mobra Finland Oy:n (lyhenne Mobra) yhdistyessä. Mobra jatkoi PedaSportin liiketoimintaa ja otti samalla haltuunsa olemassa olevat asiakkuudet, tilat ja välineet. PedaSportin perustajayrittäjät siirtyivät osakkaiksi Mobra Finland Oy:n yrityshyvinvoinnin tiimiin. Mobra Finland Oy:n perustivat vuonna 2008 Jarno Purtsi, joka on toiminut mm. Country Club Vierumäen kehitysjohtajana ja Tomi-Pekka Riihivuori, joka on entinen kilpahihtäjä ja kokenut yritysvalmennuspäällikkö. PedaSport on Aki Soudunsaaren ja Mikko Huhtiniemen vuonna 2007 perustama yritysten ennaltaehkäisevään terveydenhoito-järjestelmään keskittyvä hyvinvointialan yritys. Aki, Mikko, Jarno ja Tomi-Pekka ovat kaikki liikuntatieteiden maistereita Jyväskylän yliopistosta. Kolmella heistä on myös rehtorikoulutus ja jatko-opinnot meneillään. Kaikilla omistajilla on laaja ja monipuolinen kokemus hyvinvoinnin ja liikunnan edistämisestä niin julkisella kuin yksityisellä sektorilla. Yrittäjien lisäksi yrityksessä toimii 10 alueellista valmentajaa. Heillä on laaja yritysverkosto; asiakkaina on mm. kuntia, Lassila & Tikanoja, Vapo, JYU, Alma Media, Metso Automation, Elisa, Varma Eläkevakuutusyhtiö, OP Pohjola.

WWW.MOBRA.FI

MOBRAN LÄHTÖTELINEET

Mobran perustajajäsenet Tomi-Pekka Riihivuori ja Jarno Purtsi huomioivat yritystä perustaessaan jo pidempään käydyin yhteiskunnallisen keskustelun väen vanhenemisesta ja työkykyisenä säilymisen tarpeesta. He lähtivät yrityksellään vastaamaan haasteeseen liikunnan ja ravitsemuksen keinoin. Liikeidea muodostui opinnoissa saavutetusta osaamisesta ja tavoitteena oli tuottaa lisäarvoa yrityksille. Toiminnallaan he antavat yritysten henkilökunnalle tietoa ja välineitä omasta kunnostaan huolehtimiseen ja työkyvyn ylläpitoon. He lähtivät tarjoamaan asiantuntijapalvelua avaimet käteen mallina. Yrityksensä miehet ovat luoneet omien vahvuuksiensa ympärille ja toiminta on alkuperäisen ajatuksen vauhdissa; ”maailmaa ollaan edelleen valloittamassa hyvin pienin askelin”. Mobran toiminta perustuu pyrkimykseen aktivoida ihmisiä liikunnallisen ja terveellisen elämäntavan piiriin.

Yrittäjyys oli perustajajäsenillä mielessä jo opiskeluaikana. Toinen perustajista työskenteli opiskeluaikana liikunnan ja kansanterveyden edistämissätiössä tutkimusapulaisena. Siellä ajatus selkeytyi lisää. Yliopisto-opintojen aikana syntynyttä ideaa miehet hioivat yhdessä ja pian valmistuttuaan he perustivat Mobran. Itse ajatusta miehet olivat hioneet monen akateemisen yrittäjän tavoin melko kauan. He myöntävät, että joskus voisi olla parempi alkaa toimia nopeasti eikä yrittää hioa ideoita liian valmiiksi. Mobran perustajat lähtivät tekemään ensin työpaikkaa itselleen työllistäen vähitellen myös muita. Heillä ei ollut yrittämisestä suuria haaveita, vain oivallus, että he voivat pärjätä omalla osaamisellaan ja halu luoda jotain uutta. Perustajat tulivat siihen tulokseen, että monipuolisen opiskelutaustansa sai otettua parhaiten käyttöön, kun muotoili tarjottavan ”tuotteen” vahvuuksiinsa pohjautuen ja perusti yrityksen.

VAUHTIIN LÄMMITTELY

Toisella Mobran perustajista oli pidemmälle viety liikeidea ja toisella taas hyviä kontakteja aiempien yhteyksiensä ja urheilutaustansa kautta. He onnistuivat ensimmäisellä tapaamisellaan vakuuttamaan pääasiakkaan, joka on heillä edelleen. Yrityksen kannalta on erittäin tärkeää, että on tyytyväinen pitkäaikainen asiakas, joka on ollut koko ajan halukas laajentamaan yhteistyötä. Yrityksen perustajat myöntävät oikean ajan ja paikan olleen vaikuttamassa heidän onnistumiseensa, mutta valinnat eivät ole olleet sattumia. Mobran molemmat perustajajäsenet ovat opiskelleet Jyväskylän yliopistossa liikuntatieteitä, pedagogiikkaa, hallintaa ja suunnittelua. Yrittäjät testasivat ideaansa ja saivat ajatuksilleen tukea yliopiston innovaatiopalveluista; siellä vahvistettiin heidän ajatustaan valittuun ydinliiketoimintaan keskittymisestä ja neuvottiin, että ei kannata lähteä ryntäilemään moneen suuntaan. Yritys on jossain määrin saanut olla polun tallaaaja. Vaikka ennaltaehkäisevästä työhyvinvoinnista ja terveydestä oli puhuttu jo pitkään, ei ollut itsestäänselvyys että tuotteella olisi ollut maksavia asiakkaita. Konkreettiset panostukset ja toimintatarve on kyllä havaittu monissa yrityksissä. Toimijoita tulee koko ajan lisää ja yrittäjät uskovat markkina-alueen kasvavan entisestään. He lähtivät yrittämiseen alkuun lähes pelkästään omarahoituksella. Toinen perustajista on toiminut yrityksessä koko ajan sivutoimisesti ja työskennellyt samalla jatko-opiskelijana tai projektipäällikkönä muualla. Toinen perustajajäsenistä sai starttirahan yrityksen alussa. Osakeyhtiön perustamiseen ei tarvittu suuria pääomia. Panostuksena yrittäminen on vaatinut yrittäjien omaa työaika ja sitä, että pienetkin rahavirrat tai tulot on oltu valmiita laittamaan yrityksen toiminnan kehittämiseen. Mobran perustajien vahvuuksia ovat uteliaisuus ja tapa ottaa asioista selvää.

Yrittäjyydessä miehet ovat kohdanneet paljon semmoisia asioita mitä ei heti tiedä ja mihin ei suoraan edes löydä vastausta. Heidän mielestään monipuolisuus, oman itsensä tunteminen ja omilla vahvuusalueillaan pysyminen ovat tärkeitä taitoja yrittäjyydessä menestymiseen. Yrittäjänä toimiessaan täytyy myös hahmottaa asemansa ympäröivässä yhteiskunnassa. Esimerkkinä monitieteisyydestä toinen perustajajäsen kertoi, että hänellä on liikuntatieteiden koulutuksen lisäksi koulutus rehtori-instituutista. Sivuaineina hän on opiskellut saksan kieltä ja toisena pääaineena valtio-

oppia. Työn alla hänellä ovat kehityspsykologian jatko-opinnot. Ennen Jyväskylää hän opiskeli yhdysvalloissa ja toisella perustajajäsenistä on mm. kilpaurheilutausta. Monitieteisyyden yrittäjät näkevät lisäarvona, koska siten asioista oppii näkemään useamman eri puolen ja näkökulman. Miehillä ei ole ollut äkkirikastumisen toiveita, vaan he uskovat onnistumisten ja voittojen tulevan yrittäjyydessä ponnistelujen kautta. Heidän tapansa vaikuttaa myyntiin on keskittyä sisällölliseen asiantuntijuuteen ja siihen, mitä haluavat asiakkaalleen myydä ja miten. Myynti itsessään on haaste, koska kaikki asiakkaat eivät edes miellä tarvitsevansa palveluja, joita yritys tuottaa. Uusien asiakkaiden hankkimisen lisäksi toinen haaste on vanhojen asiakkuuksien säilyttäminen. Pienen yrityksen on tärkeä punnita milloin työtä on riittävästi, että uskaltaa ja on mahdollista ottaa ulkopuolisia töihin. Mobran toiminta on pienen henkilömäärän käsissä, joten se on jatkuvan keskustelemaa; kun ilmenee kysymyksiä, silloin aina kommunikoidaan. Yrittäjät luottavat toisiinsa ja henkilökuntaansa; jokainen henkilö tekee työtään parhaaksi katsomallaan tavalla. Yrityksen toiminta on maantieteellisesti hajallaan. Avainhenkilöt kyllä tapaavat säännöllisesti, mutta yhteydenpitoon käytetään pääasiassa puhelinta tai sähköpostia.

RULLAILU

Pienessä yrityksessä perustajajäsenet ovat myös avainhenkilöitä ja tekevät kaikkea. He ovat määritelleet omaa osallistumistaan ja roolejaan, mutta ne ovat myös vaihdelleet. Yrittäminen on Mobran perustajien mielestä jatkuvaa oppimista ja yrittäjyyttä oppii kaikkein parhaiten käytännön kautta. Yrittäjyydessä joutuu tekemään asioita monipuolisesti ja laajalla skaalalla, mutta täytyy löytää ne asiat joihin keskittyy ja priorisoi. Menestystä voi mitata monella tavalla, joko vain liikevaihdosta tai myös kokonaistuloksesta, johon kuuluu myös kokemus. Heidän mielestään kannattaa harkita yrittäjyyttä, jos alalla ei ole toimijoita ja itsellä on asiakkaalle lisäarvoa tuottavaa osaamista. Tutkijana toimimisesta löytyy paljon samoja elementtejä kuin yrittäjyydestä, kuten itsemääräämisoikeus ja epävarmuus. Yrittäjyyspuolella korostuvat vapaus ja laajemmat mahdollisuudet. Toinen Mobran perustajajäsenistä toimii kokopäiväisenä yrittäjänä ja toisen elämäntilanteeseen on sopinut paremmin toimia yrittäjänä sivutoi-

misesti, jolloin hänellä on ollut vapaus tehdä myös muita kiinnostavia asioita. ”Yrittäjänä saattaa päätyä myöhemmin vaikka ihan jollekin eri alalle, koska liiketoiminnan lainalaisuudet ovat jossain määrin toimialasta riippumattomia.” Alkuun Mobran perustajat onnistuivat oivaltamaan hyvän liikeidean. He ovat keskittyneet siihen minkä osaavat parhaiten, eivätkä ole lähteneet juoksemaan jokaiselle alustalle. He ovat kyllä saaneet erinäköisiä ehdotuksia ja uskovat että niistä olisi voinut monikin onnistua, mutta he myös tiedostavat resurssinsa. Vuoden 2012 alussa Mobra Finland Oy yhdisti voimansa Peda Sportin kanssa.

PEDASPORTIN TIE

Opiskelijakaverukset halusivat tarjota yrityksille terveysliikuntaa ja hyvinvointitietoutta ja itselleen kesätöitä. Tie vei akateemiseen yrittäjyyteen. Huomattuaan että yksittäisillä TYKY-päivillä ei ole pitkällä juoksulla yrityksen hyvinvointia ja tuloksellisuutta parantavaa vaikutusta, he lähtivät risteyksestä pidemmälle reitille, mutta uskoivat tien vievän perille. Matka vei tielle, jolla on oikeasti vaikutuksia työhyvinvointiin ja sairauspoissaoloihin. Heidän toimintansa tiivistyi tuotteistettuun palvelukokonaisuuteen, johon kuuluvat mm. terveysliikuntapalvelut työyhteisöille; PedaSport Experience, Suomen suurin seikkailu-urheilutapahtuma; Valmennuskurssi liikunnalle, joka perustuu heidän ydinosaamiseensa ja on alan markkinajohtaja sekä lasten liikuntaleirit ympäri Jyväskylää.

Mikko Huhtiniemi ja Aki Soudunsaari ja Mika Yli-Penttilä pohdiskelivat vuoden 2007 lopulla miten he voisivat toteuttaa itseään ja hyödyntää omaa osaamistaan. Heidän suunnittelemansa toiminta ei liikunnan ainejärjestön Sporticus ry:n kautta onnistunut, joten he päättivät perustaa yrityksen välineeksi toiminnalleen. He lähtivät liikkeelle avoimella yhtiöllä. Luottamus oli kova, koska he olivat tehneet paljon asioita yhdessä. Kolme perustajajäsentä ei nähnyt itseään alkuun yrittäjinä, eikä heillä ollut visiota tai missiota, ne sanallistettiin vasta myöhemmin, mutta heillä oli hyvä tahto viedä liikunnan ajatusta ja osaamistaan eteenpäin. He erottautuvat markkinoilla kokonaisvaltaisella liikunnan, ihmisen käyttäytymisen ja –terveyden osaamisellaan. Vuosien varrella he ovat huomanneet, että yrittäjänä täytyy joustaa monenlaisiin rooleihin, kuten luovaksi ongelman-

ratkaisijaksi, kysymyksien kysyjäksi, epävarmuuden sietäjäksi, avun pyytäjäksi, kiteyttäjäksi, epämääräisten kokonaisuuksien hallitsijaksi, virheistä oppijaksi ja asioiden ja ihmisten johtajaksi. He ovat törmänneet reitillään mm. siihen, että kavereiden johtaminen on haaste. Johtaja täytyy kuitenkin olla, joten siihen on vain löydettävä omat toimintamallit. Ratkaisukeinoiksi ystävyydet löysivät avoimen vuorovaikutuksen; yhdessä tekeminen lisää yhteisöllisyyttä ja parantaa ryhädynamiikkaa. Tukan tuulettamiseen urheilu on myös loistava keino. Oikeiksi valinnoiksi ja ratkaisuiksi PedaSportin perustaneet yrittäjät näkevät sen, että he päättivät keskittyä juuri niihin asioihin, joista suurin osa liikevaihdosta koostui. Heillä prosenttiosuudet olivat 80-20; 80 prosenttia liikevaihdosta tuli asioista, jotka olivat yrityksen toiminnasta 20 prosenttia. Nuorukaiset olivat kaikki yrityksen perustessaan liikuntatieteen opiskelijoita, mutta uskovat nyt, että monitieteisyys olisi ollut etu ja rikkaus. Mobra Finland Oy:ssa jatkaneilla miehillä ovat jatko-opinnot meneillään Jyväskylän yliopiston kauppar korkeakoulussa ja liikuntatieteellisessä. Etuna saman alan ihmisillä on ollut, että he ovat löytäneet työntekijänsä omista sosiaalisista verkostoistaan. Pääasiassa yritys on työllistänyt keikkatyöläisiä, myös he itse olivat vuoteen 2011 saakka opiskelijoita. Yrityksen ohella he ovat tehneet myös tutkimusta ja muita terveyteen ja toimintakykyyn liittyviä projekteja. Näiden kautta he ovat pystyneet todistamaan, että liikunnalla on oikeasti vaikutusta ihmisen terveyteen ja yritysten tuloksellisuuteen.

PedaSportin perustajajäsenillä oli samanlainen opintotausta, liikunta- ja terveystieteet ja opettaja- ja rehtoriopinnot. He viihtyivät yhdessä ja yhteisö loi turvallisen ympäristön, jossa sai olla myös väärässä. Miehet uskovat, että jos yhteisöjä olisi enemmän, myös yritystoimintaa syntyisi enemmän. Kunkin oman vahvuusalueen löytäminen on ollut yksi ylämäki heidän reitillään. Vaikka tiukkoja paikkoja on ollut, he eivät ole koskaan huutaneet toisilleen, perustajajäsenet uskovat paremmin siihen ajatukseen, että konfliktit voi aina selvittää ja ihmiset voivat oppia työskentelemään hyvin yhdessä. Jokapäiväinen kommunikointi on tärkeää ja siihen on olemassa hyviä teknologisia ratkaisuja, jotka mahdollistavat ”kahvipöytäkeskustelun” ja tiedon jakamisen virtuaalisesti.

Yrittäminen on ollut oppimista erehdyksen ja onnistumisten kautta. He ehtivät neljässä vuodessa kokeilla monenlaista, kuten lasten liikunta-

leirejä, suurseikkailuja, yritysten tyky-päiviä ja ryhmäyttämistä, liikuntailtapäiviä, kehonkoostumustestauksia ja kuntosalivalmennusta. Yrittäminen on toimintatapojen tunnistamista, tasapainoilua, itsensä johtamista, avun pyytämistä, vastuuta ja vapautta, jatkuvaa reflektiota, hallittua kaaosta, onnistumisia ja epäonnistumisia. Tärkeitä asioita menestyksessä ovat rehellisyys, rohkeus ja kuunteleminen.

YHTEENVETO

Mobra Finland Oy ja PedaSport yhdistivät voimansa vuoden 2012 alussa yritysfuusiossa. Yritysten toiminta oli niin samantyyppistä, että he uskoivat saavansa enemmän ja monipuolisemmin aikaan yhdistämällä toimintansa. Fuusioitumisen myötä he ovat pystyneet pidentämään ja leventämään väyläänsä. Fuusiossa oli mietittävä, miten kaksi jalkaa saadaan samaan juoksuossoon. PedaSportin perustajat kävivät ennen yrityksensä myymistä Mobran toimijoiden kanssa useita keskusteluja sovittaen toimintaansa samalla radalle. Keskustelut eivät niinkään koskeneet rahaa, vaan arvoja ja tavoitteita. Yksinkertaisesti sitä, mitä halutaan tehdä ja miten. Yritysten omistajat tunsivat toisensa; heillä oli sama tahtotila ja näkemys, luottamus toisiinsa, kansallinen osittain päällekkäinen verkosto ja vahvasti akateeminen tausta. Mobra Finland Oy:n toimijoista lähes kaikki ovat liikuntatieteiden maistereita valmentajat mukaan lukien, kolmella heistä on rehtorin koulutus ja kolme on kirjoittamassa väitöskirjaa. Yhdistymisen myötä molempien yritysten toimintasektori laajeni ja nykyisin toimintaa on jo 7 paikkakunnalla. Fuusioitumisen jälkeen yritysten ensimmäisiä tehtäviä olivat referenssien, tuotteiden ja liiketoimintakonseptien yhteen kasaaminen sekä vanhojen asiakkaiden pitäminen. Keskeisiä aiheita olivat muutosjohtaminen, verkostojen hyödyntäminen ja uusien palvelujen tuoteistaminen. Tulevaisuuden tavoitteena yrityksellä on olla Suomen suurin yritysten hyvinvointiin keskittyvä yritys vuonna 2014. Matka jatkuu ja yrityksen mottoa mukailleen: paras tapa päästä vauhtiin on laittaa tossua toisen eteen.

NUMEROLA OY

Numerola Oy on laskennallisen teknologian palveluja tarjoava yritys, jonka perustivat tohtorit Kai Hiltunen, Antti Niemistö ja Pasi Tarvainen vuonna 1998 Jyväskylässä. Yritys on kehittänyt laskennallisen teknologian palvelukokonaisuuden, joka tarjoaa asiakaslähtöisiä laskennalliseen tieteeseen perustuvia analyysi- ja ohjelmistopalveluja mm. tuulivoiman hankekehittäjille ja muille hyödyntäjille sekä teknologiayritysten tuotekehittäjille. Numerolan palvelujen ja ohjelmistojen avulla asiakkailla on mahdollisuus tehostaa tuotekehitystään ja minimoida valmistus- ja käyttökustannuksia. Numerolan osaaminen on testattu sadoissa vaativissa asiakas- ja kehityshankkeissa. Yrityksen palveluksessa on matematiikan, ohjelmistosuunnittelun ja insinööritieteiden asiantuntijoita, joista kuudella on tohtoritutkinto Jyväskylän yliopistosta. Teknologiaa ja palveluita kehittääkseen Numerola tekee tiivistä yhteistyötä useiden yliopistojen, korkeakoulujen ja yritysten kanssa.

WWW.NUMEROLA.FI

VALINTOJEN VAPAAUS JA VASTUU

Numerolan perustajat ovat esimerkillään rikkoneet stereotyyppisen ajatuksen matemaatikosta, jonka tärkeimmät työvälineet ovat sohva ja kynä. Perustamalla yrityksen ja elättämällä sillä itsensä kolme matemaatikkomiestä on päässyt näyttämään, että viheriöitä riittää myös kaupallisella puolella. Perinteisesti matemaatikot työskentelevät opettajina ja tutkijoina yliopistoissa tai tutkimuslaitoksissa. Matemaatikon koulutukseen perustuvia spin-off -yrityksiä ei Numerola Oy:n perustamisen aikoihin Suomessa juuri ollut, eikä niitä ole monta vielääkään. Numerola on hieno esimerkki siitä, että vaikka lähtisi yrittämään tuntemattomallekin reitille, niin tarkalla keskittymisellä ja voimiansa oikeanlaisella suuntaamisella liikkeelle lähetetty pallo lentää kauniissa kaaressa. Miehillä oli yritystä perustaessaan kaikilla työpaikat, Pasilla yliopistolla ja Kailla ja Antilla VTT:llä. ”Emme tienneet, että lähteekö tämä edes käytännössä lentoon.” Katse oli vahvasti suunnattu horisonttiin ja usko omaan taitoon vahva, ja niin he uskalsivat ottaa yrittäjäriskin. Yrittämisessä miehiä viehätti vapauden ja vastuun yhdistelmä. Vaikka he myöntävät, että vaikeitakin aikoja on ollut, mukaan lukien muutama valvottu yö, niin yrittäjäksi lähteminen on ollut heille hyvä valinta. He eivät ole missään vaiheessa harkinneet toisen palvelukseen lähtemistä. Yrittäjänä he tavallaan saivat ”tutkijan itsenäisyyden kaupallisella puolella”.

PELIN KULKU

Perustajajäsenistä yksikään ei halunnut lähteä Jyväskylästä. Yliopistolla työskentely olisi tutkijana kehittymisen kannalta edellyttänyt väitöskirjan teon jälkeen lähtöä ulkomaille. He halusivat jatkaa aikalailla samantyyppistä työtä, mutta halusivat saada määräämisvallan itselleen. Yrittäminen on ollut heille kohta 14 vuotta uuden opiskelua, mukavaa ja mielenkiintoista. Miehiä yhdistää samanlainen opintotausta, he kaikki väittelivät 1990-luvun puolivälissä tieteellisestä laskennasta tai sovelletusta matematiikasta tohtoreiksi. He pitivät työstä professori Pekka Neittaanmäen tutkimusryhmässä matemaattisen mallinnuksen ja numeerisen simuloinnin tutkimuksen parissa. Tilanne yliopistolla kuitenkin muuttui 1990-luvun loppupuolella, kun tutkimusryhmän rahoitus alkoi lisääntyvissä määrin tulla teollisuudesta, ja siten akateeminen tutkimus muuttui entistä enemmän palvelututkimukseksi. Pasi jatkoi vielä jonkin aikaa väitöskirjan valmistamisen jälkeen yliopistolla, Antti ja Kai siirtyivät VTT:lle. Yliopistolta yrittäjäksi kannustamisesta on jäänyt mieleen Pekka Neittaanmäen toteama, että tätä ehkä kannattaisi jonkun kokeilla joskus yrityspohjaltakin. Päätökselle lähteä yrittäjiksi antoi draivia se, että yrittäjinä heillä olisi mahdollisuus tuottaa asiakasyrityksille nopeasti tuloksia juuri heidän tarpeisiinsa. Yrityksessään heillä on ollut myös mahdollisuus viedä eteenpäin joitain tutkimus- ja kehitysoitoita; päivittäisten töiden lisäksi miehet pysähtyvät välillä uusiin ideoihin ja niiden kehittelyyn rauhassa, tutkimuskentän tuulen suuntaa ja voimaa tunnustellen.

Yritys ajatus lähti Timo Tiihosen professorikarokassa, jossa joku heitti isommassa porukassa ilmaan ajatuksen, että mitä jos se olisikin yritys, joka tarjoaisi näitä palveluja, mutta vain muutama henkilö tarttui ajatukseen. Miehet saivat teollisuuden parissa työskentelevältä yhteyshenkilöltään tukea liikeideansa kehittelyyn ja toteutukseen. He suunnittelivat selkeät rajat toiminnalleen ennen yrityksen perustamista; samoissa tiloissa ja yhteisillä ohjelmistoilla työskentelemällä he mahdollistaisivat parhaan mahdollisen synergian. Numerola oli hautomoyritys, joten alkuun he saivat noin 1,5 vuoden ajan TE-keskuksen käynnistämisavustusta, joka kattoi osan

käynnistämiskustannuksista, markkinointikustannuksista ja pienen osan palkkakuluista. Kaikki muu tuli puhtaasti kaupallisesta toiminnasta. Yrityksen toiminta alkoi vuoden 1999 alussa, itse yritys oli perustettu edellisvuoden lokakuussa. Numerolan perustajat eivät kokeneet asemaansa alan edelläkävijöinä huonona, vaan päinvastoin he ovat aina olleet muutaman lyönnin edellä seuraava kentälle tulijaa. Ennen ensimmäisiä toimitilojaan he kokoustivat kolmen viikon ajan huoltoasemalla tai jonkun heistä kotona. Yrityksen toimitilat ovat sijainneet Jyväskylän keskustassa muutamassa eri osoitteessa Väinökadulla, alun yrityshautomotiloja lukuun ottamatta koko yrityksen elinkaaren ajan. He palkkasivat ensimmäisen työntekijänsä jo ensimmäisen toimintavuotensa huhtikuussa ja toisen seuraavan vuoden syyskuussa. Vuosittain he ovat palkanneet 1-3 henkilöä lisää vuoteen 2010 saakka. Henkilökunnasta lähes kaikki ovat toimineet aiemmin tutkijoina ja se on määrittänyt yrityksen toimintakulttuurin luontevasti. Yrittäjät ovat pitäneet tärkeänä, että työt tehdään aikataulussa ja laadukkaasti. Numerolan yritystoiminnan perustana ja jatkuvana tavoitteena on ollut pitkäaikaisten ja luottamuksellisten asiakassuhteiden ylläpidon ja luomisen lisäksi osaa-va, työssään viihtyvä ja motivoitunut henkilöstö.

NÄKYMÄT EDESSÄ

Alussa miesten haaveet ja huolet olivat hyvin käytännönläheisiä, kuten pystyvätkö he oikeasti hoitamaan toimintaa kaupalliselta pohjalta. Alkuun heitä jännitti, että millainen viesti lähtee ulospäin yrityksestä, jossa yrityksen perustajina ja markkinamiehinä on kolme matematiikan tohtoria. Saavatko he ensimmäisen asiakkaansa lisäksi muita? Lähteekö yritys edes käytännössä lentoon ja miten hyvässä kaarella, vai karahtaako avauslyönti ensimmäiseen vesi- tai hiekkaesteeseen? Miehille oli tullut myös näyttämisen halua, mutta he keskittyivät jokaiseen valitsemaansa väylään vahvala intensiteetillä varmistaen hyvän kokonaistuloksen. Alkuaikoina miesten

ei tarvinnut tehdä suuria valintoja, koska toimintaympäristö, aika ja paikka yrittämiselle olivat suotuisia. Riitti että he olivat olemassa yrityksenä, asiakasprojektit ja hankkeet vain tulivat. Yrityksen perustamista auttoi paperikonetehtaan tekemät strategiset päätökset satsauksesta ostaa juuri sen kaltaista osaamista, jota heidän yrityksensä pystyi tarjoamaan. He eivät tähdänneet massatoiminnaksi, vaan siihen, että homma on kivaa ja siinä olisi myös muita kuin rahalla laskettavissa olevia arvoja. Miesten yhteistyö on ollut luontevaa, koska heillä on samanlainen tapa tehdä asioita, mutta juuri sopivasti luonne-eroja ja vahvuuksia, että toimia ja tehtäviä on voitu jakaa. Varsinkin jos yrityksessä on ollut vaikeampia aikoja, niin omistajajäsenet ovat yksimielisesti pitäneet yhtä. Luottamusta rakentavasta kommunikoinnista on tullut perustajajäsenille luontevaa ja rutiininomaista. Palaverien pitäminen on heillä alusta saakka ollut tarpeeseen perustuvaa ja jatkuvaa; omistajat kokoustavat tarvittaessa useita kertoja viikossa ja jopa kahden minuutin varoajalla.

VÄYLIEN VALINNAT

Lähes kymmenen vuotta miehet saivat toimia pilvettömän taivaan alla sopivista tuulista hyödyn ottaen. Viime vuosina tilanne on muuttunut hieman haasteellisempaa suuntaan, koska suomalainen perusteollisuus on kärsinyt ja julkisen rahan hakemisen ja jakamisen säännöt ja aktiivisuus ovat muuttuneet. Viimeisen kolmen vuoden aikana he ovat tehneet tietoisia valintoja, koska ”kentän kunto” on epätasaisempi kuin aiempina vuosina; heidän on täytynyt miettiä uudelleen yrityksensä toiminnan painopistealuita. Kahden viime vuoden aikana heidän on myös täytynyt rakentaa uudenlaista verkostoa aiempien opiskeluaikana, asiakasprojektien ja sidosryhmien kautta syntyneiden tilalle. Valintojen lisäksi yrittämiseen liittyy aina myös sattumia. Yksi tärkeä valinta lähti etenemään sattumalta käydyn keskustelun pohjalta. Yhdellä perustajajäsenistä on yhteistyöverkostossaan

hyvä työkollega, jonka kanssa hänellä on ollut tapana käydä lounaalla ennen lomia. Vuonna 2009 lounaskeskustelun lomassa yhteistyökumppani oli yhtäkkiä todennut, että tulevina vuosina heidän ehkä kannattaisi kääntää kurssia ja ottaa semmoinen sektori kun tuulivoima haltuun. Se vaan juolahti hänelle siinä mieleen. Seuraavan vuoden alussa miehet kirjoittivat Tekesille selvityshakemuksen koskien tuulivoiman markkina- ja osaamislannetta ja saivat siihen rahoituksen. Tämän sattuman ansiosta tuulivoimakentästä on tullut heidän voimakkaimmin kasvava alueensa menetettyjen paperikone- ja paperintuotantoalojen tilalle.

Yritystoiminnassa etuna suhteessa yliopistotutkijana työskenteleyn on se, että voi reagoida nopeasti asioihin ja tehdä isojakin käännöksiä. Jos heistä joku olisi jossain toisessa työpaikassa kuullut tuon saman asian, niin se ei olisi välttämättä johtanut mihinkään. Yrittämisessä on miesten mukaan etuna myös se, että he ovat voineet tutustua uusiin hienoihin toimijoihin. Yliopistolla tutkijana ollessa verkostot koostuivat lähinnä ulkomaalaisista yliopistotutkijoista, joita he tapasivat konferensseissa muutama kerran vuodessa. Työihmissuhteissa on jatkuvuutta ja juuri edellisen kaltaista luottoyhteyshenkilöiden löytämistä. Kansainvälistyminen on kylä ollut mukana taustalla lähes alusta saakka, vaikka toiminta kotimaassa, itse tekeminen ja uudet ratkaisut ovat olleet keskiössä. ”Kyllä meillä joitain projekteja ulkomaille on ollut vuosien varrella ja aiesuunnitelma kansainvälistymisestä, mutta tällä hetkellä kotimaassakin riittää työtä.” Numerolan perustajat uskovat, että tutkimuksen laatuun panostamalla on mahdollisuus löytää uutta innovatiivista ja menestyvää liiketoimintaa. Kun tutkimus on riittävän kovatasoista ja teollisuus huomaa sen, niin yrityksen perustamiselle on pohja. Kun suuryrityksessä huomataan, että jollain on ratkaisu heidän ongelmiinsa, yrityksen perustaminen ei ole sen jälkeen vaikeaa, koska asiakasyritykset maksavat tilauksina sen käynnistämisen. ”Ajattelen, että saadaksemme uusia kaupallisia menestystarinoita tutkimuksen olisi oltava nykyistä vapaampaa ja riippumattomampaa. Vain tällainen tutkimus voi yllättää jonain päivänä elinkeinoelämän.”

Pitkälle ovat päässeet ne päätöksen hetkellä hieman epävarmat nuoret miehet, jotka puttasivat yrityksen 14 vuotta sitten liikkeelle. He olivat onnekseen lievästi tietämättömiä siitä, mitä yrittäminen tulee olemaan, mutta asiastaan innostuneita. Yrittäjien ja heidän yrityksensä lähitulevaisuus näyttää työntäyteiseltä ja positiivisia haasteita sisältävältä.

YHTEENVETO

Yrityksen perustivat melko tavalliset nuoret tohtorimiehet. Vaikka älyä ja taitoa oli, niin kierrokselle lähtö jännitti, koska jokaiseen tuulenpuuskaan ei voi valmistautua; voi vain keskittyä jokaiseen liikkeeseen, valita mailansa oikein ja nauttia pelistä. Voi tavoitella suurempia ja aurinkoisempia kenttiä valloittamaan, mutta joskus paras valinta on oppia pelaaman kotikenttensä jokainen väylä taidokkaasti ja käyttämään kovakin tuuli hyödykseen. Yhden onnellisen sattuman ansiosta yrittäjät pystyivät valtaamaan isolta ja kasvavalta toimialalta uuden bisnesalueen, yritystään kohdanneen pienen taantuman jälkeen. Sen mahdollistivat hyvät suhteet, luottamus ja uskallus lähteä kokeilemaan taitojaan uudelle kentälle. Numerolan perustajajäsenet eivät ole tehneet valintoja, joissa liiketoiminnan tulos ja kasvu ovat olleet aina kaikkein määräävimpiä tekijöitä, vaan valintoja, jotka ovat jopa estäneet kasvua. Joku onkin sanonut, että Numerola on tyylipuhdas lifestyle-yritys. ”Jos meillä olisi ollut voimakas kasvutahto, niin olisimme todennäköisesti isompi yritys nykyään. Mutta meitä oli kolme, jotka ajattelivat, että homman on oltava kivaa. Lisäksi yrittäminen ja työnteko ovat vain yksi osa kokonaisuudessa, jossa myös perheelle ja harrastuksille on löydettävä aikaa. Haimme mukavaa työskentely-ympäristöä ja työn hyvää laatua. Uskomme onnistuneemme siinä hyvin.”

RELATOR OY

Relator Oy on vuonna 2007 filosofian tohtori Kimmo Kaarion perustama tietotekniikan ja liiketoiminnan kehittämiseen erikoistunut asiantuntijayritys. Perustaja oli tehnyt vastaavia töitä kymmenen vuotta yliopistolla ja yrityksissä ennen yrityksen perustamista. Yritys tarjoaa korkealaatuista toimittaja- ja teknologiariippumatonta asiantuntemusta. Yrityksen erikoisalaa ovat tietojärjestelmien hankintakonsultointi, tietoturva, tiedon- ja sisällönhallinta, ohjelmistokehitys sekä tietotekniikan konsultointi ja koulutus. Yrityksellä on vahvaa toimialapohjaista ICT-osaamista erityisesti kansallisen turvallisuuden, terveydenhuollon, julkishallinnon, pankki- ja rahoitusalan sekä eläkejärjestelmien parista. Työntekijöitä yrityksessä on 17. Liikevaihto on noin puolitoista miljoonaa euroa ja liikevaihdon vuotuinen prosentuaalinen kasvu on ollut jatkuvasti kymmeniä prosentteja. Yrityksellä on Suomen Vahvimmat -sertifikaatti, joka on merkki yrityksen luotettavuudesta ja hyvästä taloudellisesta tilanteesta.

WWW.RELATOR.FI

TAVOITTEENA TEKEMISEN LAATU

”Yrittämisessä on kuin suunnistamisessa, että jos välillä erehtyy ajattelemaan, että kaikki on kunnossa, niin virhe tulee ja eksyy. Kun koko ajan keskittyy tekemiseen ja on aika tarkkana, niin löytää kyllä perille.”

Yrityksen perustaminen oli pitkään muhinut ajatus. Yritys on toiminut nyt lähes 6 vuotta ja kasvanut tasaiseen tahtiin. Kasvu on tapahtunut tulorahoituksella eikä yrityksen aloittamista varten ole otettu lainaa tai ulkopuolista rahoitusta. Yrityksen ja liikevaihdon kasvu eivät ole olleet perustajalle ensisijaisia tavoitteita, vaan tavoitteena oli saada vapautta ja kokeilla yrittämistä omillaan. Hän aloitti yksin kotikonttorissa ja ajatteli keskittyvänsä konsultointiin ilman erillisiä toimitiloja. Parin kuukauden kuluttua hän palkkasi kuitenkin ensimmäisen työntekijän ja yksi kerrallaan on uusia työntekijöitä tullut. Yrityksen keskeisin tehtävä on toimia sillanrakentajana asiakkaan ja tietotekniikan välillä. He pyrkivät puhumaan asiasta ymmärrettävällä kielellä, koska tietotekniikan käsitteet ovat tilaajalle usein vaikeita ja epäolennaisia ymmärtää. Relatorin perustaja kokee, että yrittämisen pelätään usein olevan monimutkaista, vaikka se on loppujen lopuksi aika arkista ja yksinkertaista työn tekemistä. Jos tekee työnsä hyvin ja tulee tunnetuksi, niin töitä kyllä riittää. Haastavin juttu alalle mukaan pääsemässä on saada ensimmäiset projektit.

REITINVALINTA

Jo opiskeluaikana Relatorin perustajalla oli kavereiden kanssa pienimuotoinen yritys, mutta silloin ei hänen mukaansa ollut oikea aika eikä yrityksestä käytännössä seurannut mitään konkreettista. Hän kyllä uskoo, että yrittäminen ja siinä menestyminen onnistuvat heti opiskelujen jälkeenkin, mutta silloin pitäisi olla hyvää näkemystä ja riittävästi energiaa. Opiskelun jälkeen voi toki olla helpompaa ja riskittömämpääkin kokeilla

jotain ihan uutta, kun ei ole vielä tottunut säännöllisiin kuukausituloihin. Yrityksensä perustamishetkellä Kimmolla olisi ollut töitä muiden palkkalistoilla, jopa liikaakin. Hänelle tuli kuitenkin sellainen tunne, että nyt on oikea aika. ”Suomella meni huonosti, minulla oli hirveästi asuntolainaa, vaimo oli kotona lasten kanssa, eikä ollut tietoa ensimmäisestä projektista. Ehkä nyt jos katsoisi riskianalyysejä, niin juuri silloin ei olisi kannattanut aloittaa.” Hän on kuitenkin sitä mieltä, että laman aikaan voi pienen yrityksen olla hyväkin aloittaa. Pienten yritysten etuina ovat ketteryys ja hinnoittelu, joten lama on enemmän isojen yritysten ongelma. Koska lama on nykyään lähes aina joillain toimialoilla, hyviä ja huonoja aikoja on vaikea tunnistaa.

Vaikka Relatorin perustajalla oli kiinnostusta myös yliopistotutkimukseen, niin melko pian hän kyllästyi jatkuvaan rahoitusten etsimiseen. Yrittäjänä toimiessa hänellä on enemmän tunne, että on pysyvässä työpai-kassa. Hän on sitä mieltä, että jos on toiveita yrittäjäksi lähtemiseen, on ensin opeteltava tuntemaan itsensä. Opiskeluaikana kannattaa myös etsiä eri tiedekuntien laajasta tarjonnasta juuri itseä kiinnostavia juttuja, opiskellessa ei kannatta urautua johonkin tiettyyn oppiaineeseen tai tiedekuntaan. Yrittäjänä ollessa hänelle on tullut vastaan paljon sellaisia asioita, joissa poikkitieteellisyydestä olisi hyötyä. Esimerkiksi kirjanpidosta tai lain lukemisesta voi olla apua, mutta jos jää vain luomaan valmiuksia, niin ei koskaan uskalla aloittaa. Hän ei itse esimerkiksi ole yrittänyt ymmärtää kaikkea kirjanpidosta, koska sitä varten ovat kirjanpitäjät.

Relatorin perustajan haaveet olivat alussa melko arkipäiväisiä. Yritys on kasvanut tällä mentaliteetilla pitkälle ja kasvaa koko ajan tasaiseen tahtiin. Hän on tyytyväinen siihen, että yritys on koko ajan kehittynyt, vaikka se on tapahtunut hiljalleen. Visiot ovat yrittäjälle itselleen tärkeä voimavara. Työntekijöiden hyvä motivaatio on yritykselle erittäin tärkeää. Yrityksen perustaja toivoo, että on onnistunut lunastamaan paikkansa hyvänä esimiehenä. Hän on pyrkinyt joustamaan myös työntekijöiden suuntaan esimerkiksi vapaissa. Yrittäjä on sitä mieltä, että yksi tärkeimmistä yrityksen toiminnan sujumiseen vaikuttavista tekijöistä on, että jos eteen tulee hankaluuksia, niin niistä pitää pystyä puhumaan. Kommunikoinnilla pyritään luomaan myös asiakkaaseen vahva suhde; asiakkaan kanssa yhdessä mietitään parasta ratkaisua juuri heidän tarpeisiinsa. Tärkeimmäksi

arvoksi yrityksensä toiminnassa yrittäjä kokeekin rehellisyyden asiakasta kohtaan. ”Vaikka joskus huomaisi hyvän tilaisuuden rahastaa, niin se ei kauhean pitkälle kannu.” Henkilökunnan osaamisessa yrittäjä arvostaa korkeimmalle tekemisen rehellisyyttä ja pitkäjänteisyyttä, ei ensisijaisesti jonkun hienon nettihärvelin kehittämistä. Rekrytoinneissa perustaja sanoo toimineensa varman päälle, hän on uskoakseen löytänyt juuri oikeanlaisia ihmisiä. Hyvä porukka on yksi menestyksen salaisuuksista. Kun yritykseen palkataan lisää henkilöstöä, tärkeintä on kuitenkin uskoa, että töitä riittää kaikille ja juuri heidän osaamiselleen on kysyntää.

PORKKANAA JA PÄHKINÖITÄ

Yrittäjän täytyy tehdä päätöksiä joskus nopeastikin ja uskoa, että kyllä asiat järjestyvät. Suon ylityksiksi ja kartan ulkopuolella käynneiksi yrittäjä kokee mm. lisäväen palkkaamisen tai uusien, alkuun liian isoilta tuntuneiden toimitilojen hankkimisen. Yksi valinnoista on ollut, että yritys sijaitsee pääosin Jyväskylässä. Yrittäjä on pyrkinyt saamaan toimintamallin sellaiseksi, että toimiminen Jyväskylästä tai muualta pääkaupunkiseudun ulkopuolelta olisi mahdollista. Asiakkaita on kyllä muullakin Suomessa ja välillä yritys on ollut mukana tekemässä myös kansainvälisiä projekteja, mutta heidän asiakkaansa ovat käytännössä kotimaasta. ”Ei ole vielä tullut tunnetta, että täytyisi lähteä laajentamaan ulkomaille, koska tekemistä Suomessakin riittää.”

Kun yrittäjä katselee polkuaan taaksepäin, niin hän kokee saaneensa toivomansa vapauden tehdä asioita omaan tahtiinsa ja juuri niitä asioita mitä on halunnut. Yrittäjä myöntää, että hän on ollut joskus tosi tiukoilla. Viikkotuntimäärä on noussut melko usein todella suureksi. Vastaavasti hän on pystynyt sovittamaan aikaansa perheen tekemiseen; hän on voinut pitää pidempiä kesälomia tai lähteä lasten kanssa Lappiin hiihtämään. Samaan joustavaan elämäntilanteeseen voi toki päästä muutenkin kuin yrittäjänä. Sitä onko yrittäminen juuri itselle oikea juttu, ei tiedä joll- ei kokeile. Hän uskoo, että onnistuessaan yrittäjänä on paljon enemmän mahdollisuuksia saavuttaa jotain työelämässä, mutta menestyminen ei tule helpolla, kaikki ovat OMAN tilanteensa ansainneet.

Enimmäkseen onnistuminen vaatii kovaa työtä, joskus menestyksessä on mukana hyvää tuuria. Menestys voi tulla jo muutamassa vuodessa, mutta silloin yrittämisen taustalla on ollut todella hyvä oivallus. Mahdollisuudet ovat aika rajattomat, koska siinä vaiheessa, kun Suomi markkina-alueena ei enää riitä, voi yrittää valloittaa maailmaa. ”Rimaa voi nostaa miten korkealle tahansa. Jos sitten toisaalta haluaa panostaa muuhun elämiseen, niin joustoa tarvittaessa löytyy.”

”Parhaiten menestyvissä yrityksissä on oivallettu tehdä jokin pieni asia eri tavalla. Isot keksinnöt ovat usein tosi pieniä askelia, joissa on yhdistelty muiden tekemiä juttuja. Yrittäjäksi ryhtymisessä tärkein taito on oma innostus ja jos oikein hyvin menee, niin yrittäjä voi siirtyä eläkkeelle vähän nuorempana.”

YHTEENVETO

Yrittäjä on luottanut rehelliseen tekemiseen, itseensä ja kovaan työhön; vain kovalla harjoittelulla saavutetaan mestaruuksia. Relatorin perustajan taitona on ahkeruuden lisäksi taito antaa arvoa käytetylle ajalle; kiitosta itsensä ja työntekijöidensä saavutuksille. Hän on välttänyt pahimmat supat reitin tarkalla suunnittelulla ja valmiudella tinkiä vauhdista. Omien ja työntekijöiden resurssien tiedostaminen ja toiminnan iterointi ovat toimineet otsalamppuna menestyksen karttaa luokiessa. Jos reitin valinta ei ole tuntunut oikealta, niin yrittäjä on luottanut vaistoonsa ja tukeutunut kompassiin; kaikkea ei voi itse kyetä eikä itse osata, riittää kun ymmärtää toisten osaamisen. Sadekelit eivät ole uutta yritystä aloitettaessa huono asia, silloin on aikaa ja intoa uuden oppimiseen. Kun on suurimmat liukastumiset ja reitiltä eksymiset oppinut välttämään tai kiertämään, aurinkoisempina aikoina voi vaan antaa mennä ja nauttia menosta.

TULEVAT
MENESTYS-
TARINAT

NEMCEL OY

nEMCel Oy on perustettu vuoden 2010 alussa. Yrityksen perustajajäseniä ovat professori Jorma Virtanen, tutkija Pasi Moilanen, insinöörit Veijo Kangas ja Marko Luukkainen ja PhD Jari Jekkonen. Päätoimialana heillä on lämpöelementtien ja elektromagneettisten suojausratkaisujen tutkiminen, kehittäminen ja markkinointi. Yrityksen tavoitteena on, että ekologisella, kevyellä ja halvemmalla hiilinanoputkiratkaisulla (CNT) pystyttäisiin tulevaisuudessa korvaamaan metalli-, hopea- ja kuparipohjaisia ratkaisuja. Kokeilussa ovat kahden vuoden ajan olleet myös paperipohjaiset ratkaisut ja uusimpana mukaan on tullut nestemäisten ratkaisujen kehittäminen. Tuotteen ympärillä on tehty tutkimus- ja kehitystyötä nyt kahdeksan vuotta, joista kolme myös tuotteistusta.

ASKELEET ALKUUN

Nemcelin kehittäjät haluavat tuoda markkinoille jotain, mikä hyödyttäisi teollisuutta, yhteisöä, työllisyyttä, taloustilannetta tai näitä kaikkia. He haluavat tuoda maailmaan uutta teknologiaa, joka mahdollistaa laitteisiin uudet tekniset ja ekologiset ratkaisut. Nemcelin perustajajäsenet uskovat pystyvänsä tuomaan markkinoille asioita, joita kukaan muu ei ole tuonut. Tietenkin myös itsensä työllistäminen on tavoitteena. Rahan tekeminen ei ole koskaan ollut yrityksen päätavoite.

Yritys on perustettu kansainvälisten markkinoiden tarpeeseen; he ovat alusta saakka pyrkineet olemaan globaalitoimija, jolla on tehtaita useammassa paikassa maailmalla. Suomessa ei ole tarpeeksi asiakkaita ja suurin kiinnostus onkin tullut Japanista. He ovat rohkeasti tuoneet tuotetaan ja tutkimustaan esiin markkinoita etsiessään; kun heidän piti lisätä keksijän uskottavuutta, he kutsuivat japanilaisia valmistajien edustajia käymään ja tutustumaan heidän toimintaansa. Ei mennyt kuin kaksi viikkoa, kun japanilaiset olivat jo Suomessa. Yrittäjät olivat ihmeissään, että kuinka he nyt näin nopeasti tulivat, mutta asia kiinnosti heitä oikeasti. Perustajat uskovat, että hiilinanoputkien ja selluloosan yhdistelmä tuo monenlaisia mahdollisuuksia ja yrityksen tuoterepertuaari tulee olemaan tulevaisuudessa laaja. Heidän tähtäimensä on elektroniikkateollisuus ja sinne täysin uudenlaisten ratkaisujen tuottaminen. He ovat käyneet Tokion Nano tech -messuilla esittelemässä elektromagneettisia suojauskalvojaan. Tuotteen kehitystyössä he ovat päässeet jo 20 mikrometriä kokonaispaksuudelta oleviin kalvoihin. Nemcelin taustalla on viiden osaajan ryhmä. Kolmella heistä on Nokia-tausta ja kahdella yliopistotausta. Yliopistoväki tunsi pitkältä ajalta nanoteknologian perustutkimuksen ja sen myötä materiaalin mahdollisuudet, entiset nokiaiset puolestaan tiesivät mitä elektronisissa laitteissa tarvitaan ja miten ideoita tuotteistetaan. Nokiaiset tunsivat toisensa etukäteen, samoin yliopistoihmiset toisensa. Ryhmät olivat kuitenkin toisilleen vieraat. Liimana välissä toimi Jyväskylän osaamiskeskusohjelma ja sen nano- ja uusiutuva metsäteollisuus -klusterit.

ASKELMITTARIT

Yritys lähti liikkeelle siitä, että kolme Nokialta työttömyysuhan alla ollutta kaverusta pohtivat, mitä tekisivät seuraavaksi. Kun he olivat keskustelleet JKL Innovation Oy:n Mauno Harjun kanssa ja tavanneet Jyväskylän yliopiston Nanoscience Centerissä silloin yrityspalvelupäällikkönä toimineen Elja Kallbergin, he saivat yhteyden Professori Jorma Virtaseen, jonka urauurtavasta 30 vuoden nanoteknologian tutkimuksesta he kiinnostuivat. Professori Jorma Virtasella oli suunnitteilla superkondensaattori. Kun nokiataustaiset miehet mieltivät asiaa matkapuhelinvinkelistä, he ajattelivat että ennen Superkondensaattoria voisi tehdä jotain muuta, koska siihen ja sähköautolla tuhanteen kilometriin ilman latausta oli vielä melkoisesti matkaa. Eikä elektromagneettiseen häiriösuojaukseen ollut tullut innovaatioita 90-luvun puolivälin jälkeen. Alkuun he tekivät CNT-paperia, etsivät erilaisia putkitoimittajia ja tekivät malleja. He eivät tienneet asiasta paljon ja heillä oli vanhaan työnantajaansa Nokiaan hyvät suhteet, joten he laittoivat malliraakileita sinne testeihin. Tuoteaihiot kiinnostivat sen verran, että heille tuli tunne jatkamisen järkevyydestä.

Protomosta he ovat saaneet tiloja, potentiaalisia asiakaskontakteja, apua rahoituksen hakuun ja vahvistusta ajatuksilleen. JKL Innovationin OSKE-hanke on rahoittanut tutkimusta ihan alkuvaiheessa ja Jyväskylän yliopisto on ollut monessa asiassa apuna. Finpron kautta on tullut neuvoja ja verkostoapua. Yrittäjät pitivät verkostoja tärkeinä. Heillä on sekä aiempaa kansainvälisen tutkimuksen ja yrityksissä työskentelyn kautta tullutta, mutta myös tietoisesti rakennettua verkostoa. Liikkeelle he lähtivät lähes täysin omalla rahalla, ulkopuolista rahaa he ovat saaneet vain markkinatutkimukseen ELY-keskukselta. He uskovat, että esim. Amerikassa he olisivat saaneet jo rahoittajan, mutta Suomessa ei ole riskirahoitusta. Tutkimuslähtöisen yrittäjyyden rahoittamisen kynnyksenä on se, että investoija haluaa pian vastinetta rahoilleen. Yliopistokehityksen haasteena on hitaus; tutkimuksen edetessä löytyy monia kiinnostavia asioita ja mielenkiinto saattaa yhtäkkiä mennä johonkin muuhun. Nemcelin perustajäsen kokee asian monimutkaiseksi, koska he eivät ole ainoita maailmassa, jotka toimivat hiilinanoputki-markkinoilla. Toisaalta mitä enemmän he saavat tietää materiaalin erinomaisista ominaisuuksista ja pystyvät hyödyntämään sitä jatkojalostustyössä, sitä paremman vauhdin he yritykselleen saavat. Perustajajäsenet myöntävät, että syy vauhtiin kiihdytyksen hitauteen voi olla se,

että he eivät valinneet selkeää ydintoiminnan suuntaa. Heidän tavoitteensa on kuitenkin mennä suoraan isoille markkinoille leveällä tuoterepertuaarilla. Ambitio on ehkä yltiöpäinen; mutta he tietävät markkinoiden olevan olemassa, heidän täytyy vain löytää ne osa-alueet, joihin iskeä ensimmäiseksi kiinni. Yksi este heidän tiellään on raaka-aineiden saamisen ongelmat, mutta he tulevat kiipeämään esteen yli. Nemcelin perustajat eivät kuitenkaan usko vielä olevansa siinä vaiheessa, että heidän tuotetoimituksensa alkaisivat suuressa määrin nykyisenä kolmantena toimintavuonna; teknologian kehityskaari on pitkä. He tietävät, että pitää olla ketterä, kuunnella mitä markkinat haluavat ja iteroida. Heidän on keskityttävä miettimään mitä he osaavat tehdä ja pystyvätkö he kilpailemaan olemassa olevien toimittajien kanssa. On mahdollista, että jos heillä olisi rahaa ja resursseja aikajana olisi lyhyempi. Nyt he ovat aloittaneet kaupankäynnin ihan sivutuotteella, joka liittyy elektroniikan mittausratkaisuihin. He suunnittelivat tuotteen omiin tarpeisiinsa, eivätkä ole sitä hirveästi markkinoineet, mutta niitä on mennyt. Heidän yrityksensä päätuotteen mahdollisuudet ovat moninaiset, koska lähes poikkeuksetta asiakkaat keksivät uusia tuoteideoita oman bisneksensä kannalta heidän kertoessaan toiminnastaan. Yksi yritys aikoo mm. lähteä jatkojalostamaan heidän materiaalistaan lämpöelementtejä. Nemcelin perustajajäsenten mielestä se on vain hyvä asia, koska tuotemahdollisuuksia on niin valtavasti.

Yrittäjät näkevät oikeiksi valinnoikseen sen, että ovat lähteneet kunnan materiaaleilla liikkeelle. Myös perehtyminen suurten yritysten tarpeisiin on ollut tärkeää, jotta he osaisivat ohjata toimintaansa oikeaan suuntaan. He ovat myös etsineet valmiiksi yhteistyökumppaneita tuotantoon, jotta mahdollisuudet suuriin tuotantomääriin olisivat olemassa. Nemcelin perustajien ja kehittäjien mukaan on uskallettava luottaa menestykseen ja otettava riskejä. Miehet tietävät, että yleensä parhaiten menestyneet yritykset ovat tehneet käännöksiä. ”Jos ei tee yhtään käännöstä, niin todennäköisesti ajaa vauhdilla seinään”. Myös strategiaa täytyy välillä muuttaa. Pivotoinnin ja verkostojen lisäksi Nemcelin yrittäjät pitävät tiimiä erittäin tärkeänä yrityksen matkalla menestykseen. Nemcelin avoimuuden ja luottamuksen kulttuuri on yrityksen rikkaus. Perustajajäsenten mielestä jokaisen yrityksessä on voitava tuoda mukaan oma kontribuutionsa.

Heillä on lähes päivittäin jatkuva dialogi menossa. Yrittäjät kommunikoivat tasavertaisesti ollen avoimia toistensa mielipiteille ja ideoille,

vaikka heillä on selkeästi jaetut roolit. He uskovat, että yrityksestä on tärkeää kertoa myös ulospäin usein ja niin paljon kuin mahdollista, mutta erityisen tärkeää on kuunnella asiakasta, jotta voi kehittää tarjontaansa tarpeen suuntaan ja kasvattaa kaupallistamispotentiaaliaan.

SEURAAVAT ASKELEET

Nemcelin perustatiimissä on erilaisia kykyjä ja taitoja; heillä on maailmanluokan tutkimusta ja he osaavat myös tuotteistaa. Yrittäjät uskovat, että monitieteisyys on yksi tärkeä elementti tutkimuslähtöisen yrityksen menestymisessä. He tiedostavat myös mitä osaamista heillä ei ole oman yrityksen sisällä, joten he ovat ulkoistaneet markkinoinnin ja myynnin. Yrittäjät eivät halua tai pysty itse tekemään kaikkea. Kun he esimerkiksi saivat kyselyn intialaiselta firmalta kiinnostuksestaan yhteistyöhön, he vastasivat myöntävästi; Nemcelin perustajat ymmärtävät, että intialainen yritys tuntee siellä olevat markkinat luultavasti paremmin kuin he.

He ovat edenneet innovaation kaupallistamisessaan seuraavasti: alkuun he ovat valinneet lähitulevaisuuden etapin, tehneet etenemissuunnitelman ja suunnitelleet millaiselle reitille he voivat lähteä missäkin aikataulussa. Toiminnalla on noin vuoden päähän selkeä tavoite, jonka he ovat pilkkoneet välitavoitteisiin. Koko ajan heillä on myös ollut näkymä millaisia tuotteita he voivat tehdä ja kaikki heidän askeleensa tähtäävät maaliin eli tuotteistukseen. Nemcelin perustajajäsen neuvoisi yrittämistä mieltävän tutkijan tai opiskelijan keskittymään hyvän aiheen ympärille rakennettuun liikeideaan ja sen kehittämiseen. He ovat kolme vuotta vieneet yritystä aktiivisesti eteenpäin ja ovat nyt saamassa ensimmäisiä nanoteknologian kauppvoja läpi. Yrittäminen ei ole helppoa, mutta he uskovat yrityksen valoisaan tulevaisuuteen. ”Pakkohan se on olla optimistinen, muutenhan tämä homma olisi lopetettava”. Rekrytointien kanssa perustajajäsenet ovat varovaisia, he eivät ole uskaltaneet vielä palkata uusia henkilöitä, mutta he uskovat, että yritys tulee menestymään ja voi vielä työllistää ihmisiä sekä Suomessa että muualla. Tulemmeko saamaan tästä uuden menestystarinan jää nähtäväksi.

AMROY EUROPE OY

Aiemmasta professori Jorma Virtasen johtamasta tutkimuksesta lähti spin-off yritys Amroy Europe Oy. Jyväskylän yliopiston tutkimusryhmä kehitti hiilinanoputkivahvisteisen epoksin. Materiaalin ja sen tuotantomenetelmän jatkokehitys tehtiin tutkijoiden perustamassa Nanolab System Oy:ssä. Amroy Europe Oy syntyi 2005 Nanolab Systems Oy:n spin-off yhtiönä. Yrityksen toimesta materiaali eteni 2000-luvun alussa kaupalliseksi menestystuotteeksi alle kolmessa vuodessa. Sata kertaa terästä ja jopa 20 kertaa hiilikuitua vahvempi aine sai Hybtonite® nimensä sarjakuvasta. Yhtiön patentoima materiaali syntyi tutkimuksessa, jossa hiilinanoputket oli saatu sitoutumaan kovalenttisin sidoksin sekä toisiinsa että epoksimatriisiin, materiaalilla saavutetaan mm. huomattavasti paremmat lujuus- ja sähkönjohtavuusominaisuudet kuin epoksilla.

Lahtelainen Amroy Europe Oy on noussut Suomessa kansainvälisen kärkiluokan yrityksen joukkoon ja on maailman suurin hybtoniitin valmistaja. Materiaalilla on laajat sovellusmahdollisuudet eri teollisuuden aloilla. Montreal Sports Oy on käyttänyt Hybtonite®-epoksia jääkiekkomailojen valmistusmateriaalina. Maila valittiin maailman suurimmassa nanoteknologian messutapahtumassa Nano Tech 2006 Tokiossa parhaaksi nanotuotteeksi. Jääkiekkomailojen lisäksi hybtoniittia käytetään pesäpallomailojen, Peltosen kilpasuksien ja Eastonin nuolien valmistukseen. Epoksin muita kaupallisia sovelluksia ovat mm. lattiapinnoitteet, joiden sähkönjohtavuutta voidaan säätää ja ne ovat likaa hylkiviä. Autoteollisuus on käyttänyt hybtoniittia muun muassa Lotuksen korissa ja Norjassa on partneri, joka päällystää hybtoniitilla rahtilaivoja. Skotlannin rannikon tuntumaan pystytetyn maailman suurimman tuulivoimalan 61,5 metriä pitkät siivet on rakennettu Amroyn kehittämästä ja toimittamasta epoksihartsista. Siivet valmistanut tanskalainen LM Glassfiber on yksi Amroyn suurimmista asiakkaista. Lahtelainen Eagle Tuulivoima Oy on kehittänyt hybtoniitista siiven pienempiin tuuliturbiineihin. Herralan tehtaan muutaman sadan tonnin tuotannosta 60–70 prosenttia menee vientiin. Sekä Kiinassa että Yhdysvalloissa on lisenssitehtaat. Tehtaan perusyksikkö on pakastimen kokoisessa kammiossa oleva sylinterimäinen laite. Yksinkertaiselta näyttävään laitteistoon liittyy satakunta patenttia. Yrityksen liikevaihto on parhaimmillaan ollut lähes kaksi miljoonaa euroa.

JÄLKISANAT

Yritysten polut ovat olleet erilaisia, mutta ne ovat menneet melko samanlaista reittiä. Alkuun yrittäjät ovat vaeltaneet erämetsässä hiljalleen polkua tehden ja kulkuun keskittyen; ideaansa kehitellen yhteen ydinosaamiseen panostaen. Edeten seuraavassa vaiheessa suolle tarpomaan kartta kädessä ja lamppu otsalla; yrittäessä heidän on täytynyt jatkuvasti etsiä oikeaa reittiä, välillä eksyen, mutta kovalla työllä he ovat aina löytäneet seuraavan rastin. Välillä on päästy asfalttitielle avoautolla vapaana tukka hulmuten viilettämään; yrittäjänä he ovat voineet vapaammin päättää ajankäytöstään. Kaikilla on ollut matkallaan risteyskohtia, joissa on ollut tehtävä valintoja, osa on päätyttyä umpikujaan ja välillä on oikean reitin löytämisessä ollut myös tuuria mukana. Pahoja kolareita tai ylitsepääsemättömiä esteitä ei näiden yritysten reiteille ole sattunut ja he ovat voineet jatkaa matkaansa. Yrittäjien raiteilla on ollut useita asemia, joihin on täytyttyä pysähtyä miettimään suuntaa, resursseja ja lisähenkilöstön tarvetta. Nämä seisakkeet ovat olleet tärkeä osa menestyksessä, vaikka vauhtiin kiihdytys on lisäväen mukaantulon tai suunnanmuutosten jälkeen kestänyt aina aikansa. Kahdella tarinoiden yrityksistä on ollut reitillään myös suuri risteysasema, josta on jatkettu vaunut yhdistäen yhden veturin vauhdittamana; yritysten fuusiossa on saatu yhteistyön etu, lisää kohtaamisia ja verkostoja. Kaikkien matkalla on tullut vastaan myös vuoria, joiden läpi on rakennettu tunneleita, joissa kuuluvuus on huono, mutta pisinkin tunneli loppuu aikanaan; vastoinkäymiset on yleensä voitettu sillä, että yrittäjät ovat pitäneet vaan vauhdin yllä ja jatkaneet eteenpäin hyvällä asenteella. Kun perustajat katselevat reittiään taaksepäin ja miettivät yrittämisen hyviä puolia, niin he kaikki ovat nauttineet vapaudestaan kanoottillaan koskea alas laskien; yrittäjinä he ovat saaneet päättää reitistään ja siitä miten jyrkkiä tai pitkiä koskia haluaa laskea vai haluaako vain meloa hiljalleen eteenpäin. Kun ei enää Suomen tieverkosto, kangasmaasto, vesistöt tai erämaat riitä, voi hypätä kansainvälisille markkinoille vievään koneeseen; mahdollisuudet ovat rajattomat, jos vain aika ja resurssit riittävät.

Sari-Minna Havimäki

Teos sisältää tarinoita menestyneistä yrityksistä, joiden perustajat ovat opiskelleet Jyväskylän yliopistossa ja perustaneet yrityksen omaan osaamisensa keskittymällä. Tarinoilla halutaan kannustaa opiskelijoita ja tutkijoita näkemään, että myös yrittäjänä voi olla osa ratkaisua; yrittäminen on toiminnan tapa ja vastaus kysymykseen, jota ei ehkä ole edes vielä kysytty.

”Maailma ei ole vielä valmis. On monta ratkaisematonta ongelmaa”. Teoksen yrittäjät ovat halunneet lähteä ratkaisemaan jotain niistä työllistämällä itsensä ja kaikki muu on seurausta siitä - tärkeintä on ollut tekemisen ilo. Millaisia polkuja tarinoiden yritykset ovat valinneet ja löytäneet?



JYVÄSKYLÄN YLIOPISTO



AGORA
HUMAN TECHNOLOGY CENTER



9 789513 950057 >