

Kummin lahjat yritykselle:

kokemus, kontaktit,

K Suomessa peräänkuulutaan kasvuyrityksiä ja liiketoimintaosaamista.

Yrityskummitoiminta voi lisätä molempia.

Pirkanmaan Yrityskummit ovat toimineet vuodesta 1993 alkaen. Nyt se on Suomen kokenein kummiyhdistys ja sitä kutsutaan kertomaan toiminnastaan ympäri maata.

– Valtiovalta on todennut, että vaikka yrityksiä tuetaan paljon, kasvuyrityksiä syntyy liian vähän. Tulokset panostukseen nähden ovat epätydyttävät. Toinen huoli on se, ettei korkeakouluista tule tarpeeksi uusia yrityksiä. Voi olla, että on fiksu idea, muttei apuvoimia, poluttajia, sanoo Pirkanmaan Vuoden yritys-kummiksi valittu kummikonkari *Seppo Karvonen*.

Hän on Pirkanmaan kummi-raadin puheenjohtaja ja ollut kummina kuudessa yrityksessä. Hän tuntee hyvin alkavan yrityksen tilanteen: tutkia ja kehittää osataan, mutta liiketoimintaosaaminen on puutteellista, koska koke-musta ei ole.

– Parasta mitä alkavalle yritykselle voi antaa, on kokenut kummi, joka vielä tuntee yrityksen markkina-alueen. Kummin tehtävänä on rakentaa organisaatiota ja bisnespolkua, olla poluttaja. Kysyä oikeita kysymyksiä. Ei

hän puutu päivittäiseen toimintaan tai teknisiin ratkaisuihin.

Kummi auttaa yhteyksien luomisessa ulospäin ja tuo muita asiantuntijoita ja voimavaroja esimerkiksi yrityksen hallitukseen. Kummin verkostot ovat laajat pelkästään jo oman kummiyhdistyksen sisällä mutta myös omalla alalla, alan osaajiin, liittoihin ja muihin toimijoihin.

Uskoa ja uskottavuutta

– Kummit antavat alkavalle yritykselle arvovaltaa ja uskottavuutta, tuovat suhteita ja yhteyksiä, vakautta ja turvaa henkisesti, sanoo IonPhasE Oy:n toimitusjohtaja *Sami Tapanainen*.

Vuonna 2001 perustettu IonPhasE kehittää, valmistaa ja markkinoi sähköä johtavia muovimateriaaleja. IonPhasEn innovaatio on kahden erilaisen materiaalin – ionomeerin ja polymeeri-polyelektrolyytin – parhaat ominaisuudet yhdistävä IPE-teknologia. Ensimmäinen iso lanseeraus – ja menestys – oli maailman suurimmilla muovialan messuilla Saksassa loppuvuodesta 2004.

Tapanainen sanoo kummien olleen suuri apu niin strategisessa suunnittelussa kuin käytännössäkin.

– Kummit toivat kokonaisvaltaista bisneksenteon osaamista

yritykseen. Käytännön apua taas saatiin esimerkiksi ensimmäisen konelinjaston ostossa. Kummilamme *Aarno Lindströmillä* oli kokemusta vastaavanlaisten laitteiden hankinnasta. Hän auttoi meitä koneiden valinnassa ja ostoneuvotteluissa. Kaiken huipuksi hän vuokrasi kuorma-auton ja ajoi itse hakemaan koneet Saksasta.

Karvonen oli IonPhasEn ensimmäinen kummi. Määrätietoisesti on haettu muita sopivia kummeja sen mukaan, mitä erityisosaamista on tarvittu. Karvonen tuntee lattianpäällystebisneksen, Aarno Lindström muovikalvobisneksen.

Kummi tuo yritykseen kokemusta ja kontakteja – mutta hän myös kasvattaa tulevaisuuden yritysjohtajia ja kehittää hallitusta ja johtoryhmätyöskentelyä.

– Kummien toiminta on koulua koko organisaatiolle. Aivan ainutlaatuinen tilaisuus oppia! Sami Tapanainen sanoo.

– Ja kummin työ on yritykselle edullista. Kummin tekemät tunnukset ovat ilmaisia, ja siksi kummi voi myös sanoa asiat suoraan, Karvonen lisää.

Rima korkealle heti

IonPhasEn tavoitteena on alusta pitäen ollut vahva kasvu, koska markkinat yrityksen kehittämälle

teknologialle ja sen erilaisille sovelluksille ovat maailmalla valtavat.

– Lisäksi uusia sovellusalueita tulee koko ajan lisää, joten on myös osattava keskittyä oikeisiin asioihin oikeaan aikaan, Karvonen sanoo.

Toimintaa laajennetaan nyt vahvasti, loppuvuodesta toimintansa aloittaa oma tuotantolaitos.

– Tavoitteenamme on tämän vuosikymmenen loppuun mennessä olla maailman johtava sähköä johtavien polymeerien valmistaja, Sami Tapanainen sanoo.

IonPhasE on nyt suuren menestyksen kynnyksellä. Seppo Karvonen muistuttaa kuitenkin, että läpimurtoon asti pääseminen vie aina aikansa, eikä asioita voi nopeuttaa.

– On pidettävä mielessä, että markkinat ovat konservatiiviset ja jos tulee yllätyksiä, ne ovat aina negatiivisia. Yrityksen tie menestykseen on kuin foxtrotin tanssimista: yksi askel eteen, kaksi taakse. •

Annika Knuutila

Esko Aho:

Tiede, tutkimus ja käytännön elämä nykyistä syvempään vuorovaikutukseen

K – Innovaatiot syntyvät rajapinnoissa, joissa erilaiset maailmat kohtaavat. Tarvitsemme tieteen, tutkimuksen ja käytännön elämän nykyistä syvempää vuorovaikutusta. Teknologian kehittämisessä yliopistot ja yritykset tekevät jo yhteistyötä, mutta yhteiskuntatieteissä tai kauppatieteissä vuorovaikutusta ei juuri ole, totei Sitran yliasiamies *Esko Aho* Pirkanmaan Yrityskummien seminaarissa

helmikuun alussa.

Ahon mielestä käytännön osaajille tulisi avata ovet yliopistoon, se vaikuttaisi tutkimuksen sisältöjen kehittämiseen ja opiskelijoiden ja tutkijoiden ohjaamiseen.

Aho käsiteli Suomen tulevaisuuden haasteita laajemminkin. Näitä ovat väestön ikääntyminen, globalisaatio ja osaamiskilpailu.

– Eläköityminen on iso asia: miten palvelu-

lut jatkossa tuotetaan, miten eläkkeet rahoitetaan. Mutta se on kuitenkin toissijaista verrattuna siihen, miten onnistumme vastaamaan ikääntyvän työväestön haasteeseen.

Globalisaatio puolestaan etenee ja ulottuu palvelusektoriin sekä tutkimus- ja kehitystyöhön. Yliopistot joutuvat kohtaamaan avoimen kansainvälisen kilpailun.

– Hölmöys Suomessa on se, että koulu-

koulutus



Yksi IPE-muovin ensimmäisistä käyttökohteista ovat kalvopakkaukset, joita voidaan käyttää muun muassa elektronikkateollisuudessa. – Kalvotuotteita viedään nyt vauhdikkaimmin eteenpäin, mutta myös esimerkiksi kuitupuolella odottavat valtavat mahdollisuudet, sanovat IonPhasEn toimitusjohtaja Sami Tapanainen (takana) ja yrityksen hallituksen puheenjohtaja Seppo Karvonen.

tamme ulkomaiset opiskelijat ilmaiseksi ja sitten potkimme heidät maasta, koska työlupamenettely on tiukka ja ankara. Koulutuksen ilmaisuus ei ole se, millä ihmisiä tänne houkutellaan. Miten yliopistot kiinnitetään kansainväliseen kilpailuun ja miten voimme myydä niiden osaamista?

Epäkurantilla osaamisella ei ole mitään hintaa

Haasteisiin vastaamisessa ratkaisevaa Ahon mielestä on järjestelmän muutoskyky. Tärkei-

tä tekijöitä tässä ovat yrittäjyys sekä luovuus ja innovatiivisuus yhdistellä asioita niin, että syntyy maailmalla kilpailukykyisiä tuotteita. Aho muistutti, että innovatiivisuuden ja luovuuden lisäksi menestykseen tarvitaan ankaraa työntekoa, riskinottoa ja omistajuutta.

– Tärkeää on myös julkisten palvelujen tilaajan ja tuottajan erottaminen toisistaan. Yhä esitetään, että terveydenhuollon ongelmat ratkaistaan lisäämällä rahaa ja henkilöstöä. Mutta se ei ole mahdollista – eikä se ole totta. Parempia palveluja on mahdollista saada vähemmällä veroilla ja kustannuksilla, kun ote-

Kummit pk-yrityksen tukena -seminaarissa sanottua 2.2.2005

■ Toimitusjohtaja Mikko Koivuniemi, Zet Systems Oy

– Alussa kummin rooli oli erittäin merkittävä, kummi toi yritykseen meille insinööreille kokemusta muustakin kuin tekniikasta. Hän on puolueeton keskustelukumppani. Hänen neuvonsa voivat olla rankkojakin, hänen ei tarvitse miellyttää. Kokemus tuo perspektiiviä, saa myös vahvistusta omalle päätöksenteolle. Kummien ei pidä ruotia päivän tekniikkaa, vaan riittävän isoja linjoja. Pitää olla mielenkiintoa ja riittävästi aikaa ja tavoitteellisuutta.

■ Toimitusjohtaja Ari-Matti Vuorenoja, Frestems Oy

– Tavoitteena oli vanhan perheyrityksen kehittäminen, saada vauhtia tuotekehitykseen ja toimintaan. Se ei ollut helppoa. Kummin rooli oli tärkeä, hän toi osaamista, hän oli rauhallinen, tasapuolinen ja ulkopuolinen. Kummi on tukihenkilö: yrittäjä toimii aika yksin, toisen puolueeton ja rehellinen näkökulma on avuksi.

Pirkanmaan Yrityskummit ry

- 88 kummiä, 67 kummiyritystä
- vuonna 2004 "kummiteltiin" 80:aa yritystä
- www.yrityskummit.net

taan huipputeknologiaa käyttöön.

Aho arvioi, että Suomen haasteet ovat suurempia kuin julkisesti halutaan tunnustaa.

– Moni asia ei enää palaa ennalleen. Jos osaamis pohja menetetään, noutaja tulee. Epäkurantilla osaamisella ei ole mitään hintaa. •